

ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL
INSTITUTO DE CIENCIAS HUMANISTICAS Y ECONOMICAS
ECONOMIA EN GESTION EMPRESARIAL

**ECUADOR – PERU :
COMERCIO SIN FRONTERAS**

JULIO CEDEÑO LOPEZ
FERNANDO CEVALLOS MEZA
JOSE SERRANO CUESTA

Guayaquil, 9 de Mayo del 2001.

INDICE

INTRODUCCIÓN.

Breve Reseña Histórica.	9
-------------------------	---

CAPITULO 1: COMERCIO SIN FRONTERAS

1.1 LIBERACION DEL COMERCIO	14
------------------------------------	----

1.1.1 Proceso de Paz.	15
-----------------------	----

1.1.1.1 Firma de la Paz	15
-------------------------	----

1.1.1.2 Limitación de la Frontera	19
-----------------------------------	----

1.1.1.3 Libre Navegación a través del Río Amazonas	22
--	----

1.2 ACUERDOS DE COMERCIO INTERNACIONAL	27
---	----

1.2.1 Organización Mundial de Comercio (OMC)	27
--	----

1.2.1.1 Ecuador y Perú en la OMC	31
----------------------------------	----

1.2.1.2 Leyes, Normas y Estatutos	35
-----------------------------------	----

1.2.2 Comunidad Andina de Naciones	45
------------------------------------	----

1.2.2.1 Ecuador y Perú en la CAN	53
----------------------------------	----

1.2.2.2 Arancel Externo Común y Sistema Andina de Franjas de Precios	67
--	----

1.2.2.3 Leyes, Normas y Estatutos	70
-----------------------------------	----

CAPITULO 2: LA LEY Y EL COMERCIO

2.1 ACUERDOS INTERNACIONALES.- Leyes que regulan el Comercio entre Ecuador y Perú	81
--	----

2.1.1 Análisis de los Acuerdos Internacionales entre Ecuador y Perú	82
---	----

2.2 CONTRABANDO	102
------------------------	-----

2.3 ANALISIS COMPARATIVO DE LOS ACUERDOS INTERNACIONALES	109
---	-----

CAPITULO 3: ECUADOR Y SU IMAGEN

3.1 GLOBALIZACION	112
3.1.1 Globalización y el Comercio	118
3.1.2 Globalización y el Aparato Financiero	122
3.1.3 Globalización y los Estados	124
3.2 PARTICIPACION DE ECUADOR Y PERU EN EL PROCESO DE GLOBALIZACIÓN	127
3.3 IMAGEN INTERNACIONAL DEL ECUADOR	130
3.3.1 Ecuador y el Mundo	130
3.3.2 Ecuador y el Aspecto Social	131
3.3.3 Ecuador y el Comercio	133
3.3.4 Ecuador y el Perú	135
3.3.5 Plan Binacional de Desarrollo Fronterizo entre Ecuador y Perú	136
3.4 EVALUACION COMPETITIVA ENTRE ECUADOR Y PERU	146

CAPITULO 4: LA DEMANDA PERUANA

4.1 EL COMERCIO ANTES DE LA GUERRA DE 1995	150
4.1.1 Productos con mayor demanda en el Perú	157
4.1.2 Ingresos (cifras)	160
4.2 COMERCIO A PARTIR DE 1995	161
4.2.1 Productos y Servicios	165
4.2.2 Ingresos (cifras)	168
4.3 POSIBILIDADES DE EXPORTACIÓN HACIA EL PERU	168
4.3.1 Oportunidades Comerciales con Perú	175
4.3.2 Detección de Productos Exportables	183
4.3.3 Análisis por Sector y Análisis FODA	186

CAPITULO 5: ESTRATEGIA DEL COMERCIO

5.1 ESTRATEGIAS DEL COMERCIO	212
5.1.1 Importancia de la Planificación de las Estrategias en los países	214
5.2 FORMULACION DE LA ESTRATEGIA	222
5.2.1 Visión de la Estrategia	222
5.2.2 Análisis del Entorno Interno y Externo	223
5.2.2.1 Análisis del Ambiente Externo	223
5.2.2.2 Análisis de las Fuerzas Internas del Ecuador	233
5.2.3 Entorno Competitivo del Ecuador	264
5.3 MODELO DE HECKSCHER – OHLIN vs PARADOJA DE LEONTIEF	274
5.4 OBJETIVOS DE LA ESTRATEGIA	291
5.5 ANALISIS DOFA Y ESTRATEGIAS POR SECTOR	292
5.6 PLANEACION DE LA ESTRATEGIA	300
5.6.1 Definición de las Tareas	300
5.6.2 Aplicación de las Estrategias	301
CAPITULO 6	
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	309
ANEXOS	317
BIBLIOGRAFIA	336

CAPITULO 1

COMERCIO SIN FRONTERAS

1.1 LIBERACIÓN DEL COMERCIO

El Comercio Internacional ha tenido una notable importancia en el desarrollo de los países, y actualmente sus tendencias son en formar grandes bloques regionales y continentales, que se convertirán en un sólo mercado sin barreras fronterizas y arancelarias.

Ecuador y Perú han visto reducidas sus relaciones comerciales por los acontecimientos ocurridos durante las últimas seis décadas como la guerra de 1941, el conflicto de Paquisha en 1981 y la guerra no declarada del Alto Cenepa en 1995. Todo esto los ha llevado a un sin número de negociaciones con el único propósito de alcanzar la paz.

1.1.1 Proceso de Paz

1.1.1.1 Firma de la Paz

El 3 de Enero de 1941 empezó el conflicto territorial con Perú, el cual duraría por más de medio siglo. En 1941, después de varios enfrentamientos armados y varios ceses al fuego, muchas veces no acatado por el Perú, en el Palacio de Itamaraty y bajo la presión de los garantes Argentina, Brasil, EEUU y Chile, se firmó el Tratado de Paz, Amistad y Límites entre Ecuador y Perú, durante la presidencia del Dr. Arroyo del Río.

A inicio de 1948, un grupo de geógrafos ecuatorianos y americanos descubrieron el Río Cenepa y así desvirtuaron el accidente geográfico entre los ríos Zamora y Santiago. En este año, en la presidencia de la República del Ecuador se encontraba Galo Plaza Lasso y, él declara la invalidez del Protocolo de Río de Janeiro.

Después de 12 años aproximadamente, el 17 de Agosto de 1960, José María Velasco Ibarra, durante su cuarto mandato presidencial, plantea la nulidad absoluta del Protocolo de Río de Janeiro.

En enero de 1981, en el gobierno presidencial de Jaime Roldós Aguilera, ocurrió el conflicto de Paquisha que fue resuelto en el seno de la

Organización de Estados Americanos (**OEA**) el 4 de Febrero de ese año. Esto se logró luego de incesantes negociaciones y la OEA dictamina una resolución en la cual Ecuador y Perú se comprometían a restablecer y consolidar la paz.

Al fallecer el presidente ecuatoriano, Jaime Roldós, en un accidente aéreo en 1981, su sucesor, el vicepresidente de la República el Dr. Oswaldo Hurtado Larrea propuso el diálogo nacional para buscar una solución definitiva al problema fronterizo pero, sin llegar a concretarse.

En agosto de 1991, se produjo un enfrentamiento armado en el sector Cusumaza-Yaupi, debido a la instalación de un puesto de vigilancia peruana denominado Pachacútec. Como solución al problema se firmó el "Pacto de Caballeros" el cual fue objetado por el ejército peruano. Ante este desacuerdo, el presidente de la República del Ecuador, el Dr. Rodrigo Borja, propuso el arbitraje del Papa Juan Pablo II en este conflicto, lo que produjo una negativa del presidente peruano Alberto Fujimori.

Entre los años 1991 y 1994 se mantuvieron varios diálogos entre los presidentes de los dos países con el objetivo de buscar una solución definitiva.

El 24 de enero de 1995, aeronaves peruanas incursionaron en la zona ecuatoriana de Cenepa-Coangos, ocasionando un enfrentamiento armado pero, a medida que pasaban los días, estos enfrentamientos iban intensificándose obligando a los cancilleres ecuatorianos y peruanos a reunirse con los representantes de los países garantes del Protocolo de Río de Janeiro para poder encontrar una solución para este problema limítrofe.

Luego de varias deliberaciones, el 17 de febrero de 1995, Ecuador y Perú firman en Brasilia el Acuerdo de Itamaraty, documento que tenía aspectos importantes, entre estos encontramos el cese al fuego entre ambos países, la desmilitarización de la zona en conflicto y la creación de una comisión de observadores denominada MOMEPE.

Alrededor de tres años duraron las conversaciones, observaciones y estudios entre los observadores y los representantes de Ecuador y Perú. Se firmaron varios acuerdos entre los que debemos destacar la Declaración de Santiago en octubre de 1996, la misma que afirma el inicio de las conversaciones de paz entre ambos países.

El 10 de agosto de 1998 asume la presidencia de nuestro país el Dr. Jamil Mahuad, mientras tanto las tropas ecuatorianas y peruanas se movían hacia la zona en conflicto. En su primer discurso al país, el presidente Mahuad dijo las siguientes palabras: “quiero hacer un llamado al presidente Fujimori para

que, en esfuerzo conjunto, responsable y solidario, pensando en el futuro de nuestros pueblos firmemos la paz”.

Al siguiente día de su discurso presidencial se inicia una nueva etapa en este proceso de paz, denominada por Jamil Mahuad como la diplomacia directa en el ámbito presidencial.

El 10 de octubre de 1998, los representantes de los garantes, entregaron a los cancilleres de Ecuador y Perú una propuesta para obtener una solución definitiva, y esta sería estudiada por las partes. Además establecieron como condición que el congreso nacional y los legisladores de cada país debían aceptar dicha propuesta.

Finalmente, el 23 de octubre de 1998, los cuatro países garantes del Protocolo de Río de Janeiro (Argentina, Brasil, Chile y Estados Unidos) presentaron una fórmula definitiva para solucionar el diferendo limítrofe y establecieron como fecha para la firma definitiva del acuerdo de paz el 26 de octubre de 1998.

En Brasilia, el 26 de octubre de 1998, con la presencia de los presidentes de Colombia, Bolivia, Argentina, Chile y Brasil, los Reyes de España, el Secretario de la OEA y los delegados del Presidente de los Estados Unidos y del Papa Juan Pablo II, los presidentes Jamil Mahuad y Alberto Fujimori

firmaron el “Acta Presidencial de Brasilia”, acta que selló definitivamente la paz entre Ecuador y Perú.

1.1.1.2 Limitación de la Frontera.

El 23 de Octubre de 1998 los cuatro países Garantes del Protocolo de Río de Janeiro presentaron su formula global, definitiva y vinculante para solucionar el diferendo limítrofe, basándose en personas técnico jurídicas para la demarcación de la frontera.

El fallo de los garantes se acogió al contenido de los pareceres y opiniones emitidos por los expertos designados por ellos, ya que consideraron que constituyen la aplicación de lo dispuesto en el Protocolo de Río de Janeiro. Por tanto Ecuador y Perú procederían a la demarcación en la forma establecida en dichos pareceres.

Además el Perú cedería bajo título de propiedad privada, al Gobierno del Ecuador, un área aproximadamente de un kilómetro cuadrado, en la cual en el centro se encontraría Twintza. Sin embargo esta zona deberá acogerse a los derechos reales que confiere el Derecho Privado Nacional del Perú, es decir, el Ecuador no ejercerá soberanía sobre este territorio.

Con las coordenadas que establecieron los países garantes en sus pareceres vinculantes para que se demarque la frontera, quedaron en territorio peruano lugares que durante el conflicto Ecuador los mantuvo en su poder, tal como la Cueva de los Tayos, Base Sur, La Montañita, Eros e incluso el nacimiento del Río Cenepa. El Perú construiría una vía carrozable de cinco metros de ancho que uniría el territorio ecuatoriano con Twintza y una carretera que llegara a las riberas del Amazonas. Así mismos, ambos países deberán establecer en sus respectivos territorios una zona de protección ecológica adyacente y colindante con el otro país, es decir, que la zona del conflicto que comprende el área del Cenepa se convierte en un parque desmilitarizado y administrado por cada uno de los respectivos países.

El destacamento militar de Coangos quedaría en la zona de protección ecológica ecuatoriana que tiene una extensión de 25.4 kilómetros. Por su parte la zona ecológica peruana tendrá una extensión de 54.4 kilómetros y en ella quedará el destacamento peruano PV1. Ambos destacamentos quedaran con una dotación de hasta 50 efectivos militares cada uno y se prohíbe la instalación de nuevos puestos militares en el área. Además se destaca la construcción de dos centros de comercio y navegación ecuatorianos de 150 hectáreas cada uno, en las poblaciones peruanas de Sarameriza, en el Río Marañón, y Pijuayal, en el Amazonas donde el Ecuador podrá poner industrias, bodegas, centros de importación y exportación.

El 19 de Enero de 1999 se inicia el proceso demarcatorio en la zona de Lagartocoha-Guepi, donde se ubicaron cuatro hitos; tres hitos en Cuzumaza-Bombuiza/Yaupi-Santiago, y 23 hitos en Cunhuime Sur-20 de Noviembre.

Finalmente, el 13 Mayo de 1999, después de algunos años de diferencias territoriales Ecuador y Perú, cerraron una página de su historia con una ceremonia especial que se cumplió en Cahuide, localidad peruana cercana al hito 21 y en la cual se solemnizó con la presencia de los presidentes de ambos países, así como de sus cancilleres, ministros de defensa y representantes de los países garantes, la colocación del ultimo hito, el número 23. Así, por primera vez el Ecuador tiene sus fronteras terrestres y marítimas completamente delineadas y gozan del reconocimiento de la comunidad internacional. Son ciento noventa y nueve hitos a lo largo de los casi 1.200 kilómetros de frontera terrestre. La delimitación territorial marítima entre Ecuador y Perú se rige bajo la Declaración de Santiago suscrita por los miembros del Sistema Marítimo del Pacífico Sudeste (SMPSE) que incluye también a Colombia y Chile. Este convenio se llevó a cabo en 1952, y se incorporó cerca de 200 millas (1.100.000 km²) a nuestro territorio continental, siendo el paralelo de Boca de Capones el límite marítimo entre Ecuador y Perú.

1.1.1.3 Libre navegación a través del Río Amazonas.

A lo largo de la historia del Ecuador, nosotros somos un país Amazónico, debido a la existencia del Río Amazonas. Según relata la historia, el Río Amazonas, nos pertenecía porque los ecuatorianos y colonizadores españoles lo descubrieron. Todo esto estaba ilustrado en libros y en la historia pero, en realidad el Ecuador no podía navegar por el Río Amazonas por motivo de la errónea demarcación del Tratado de Río de Janeiro.

Por otro lado, después de la firma de la paz del 26 de octubre de 1998, se obtiene los derechos de libre navegación sobre el Río Amazonas y beneficios comerciales e inclusive bilaterales con el Perú.

Un total de 39 artículos contiene el acuerdo de Comercio y Navegación suscrito entre Ecuador y Perú, mencionado en el acuerdo global de paz definitivo. En éste acuerdo norma que el Ecuador podrá utilizar los ríos que, desde la frontera con el Perú, le permitan también usar una vía fluvial que se conecte directamente con el Amazonas. También gozará el derecho de tránsito terrestre por las vías públicas de acceso, que actualmente existan o se construyan en el futuro. Además el Ecuador debe tener puntos fluviales habilitados para la carga y descarga de mercancías en los ríos objetos decretados en éste tratado. Al mismo tiempo, el Ecuador tendrá el derecho de uso, sobre bases no discriminatorias, de los servicios portuarios que se

presten en los citados puertos fluviales. Estos derechos serán ejercidos de modo libre, gratuito, continuo y perpetuo.

Las naves de bandera ecuatoriana podrán tener la libertad para transportar pasajeros, carga y correo desde el Ecuador, a través del Perú, con destino a países terceros y al Ecuador a través del Perú, desde el extranjero. Así mismo las naves ecuatorianas tendrán acceso, en igual condiciones de las naves peruanas, al suministro de combustible, servicios portuarios y de sanidad, facilidades para las comunicaciones de auxilio a la navegación y de cualquier otra prestación necesaria para las operaciones de navegación, y para la entrada y salida de puertos. Las naves ecuatorianas podrán navegar con pilotos propios habilitados conforme a la legislación peruana, salvo causas que no sean imputables a la operación portuaria. El tiempo de espera para el inicio de las operaciones de embarque, desembarque, almacenamiento y ejecución de trámites administrativos en los establecimientos portuarios peruanos, no deberá exceder de tres días calendario en el caso de productos perecederos o de fácil deterioro, ni de siete días calendario en el caso de cargas ordinarias.

Las embarcaciones con banderas de ambos países estarán sujetas a control migratorio, sanitario y con su respectiva documentación de carga. Las mercancías en tránsito no serán afectadas por el pago de derechos de aduana, salvo que sean internadas definitivamente al Perú. Se crearán por

un periodo de 50 años renovables, dos centros de Comercio y Navegación con 150 hectáreas cada uno, en los cuales se podrá almacenar, transformar y comercializar mercancías en tránsito procedentes del Ecuador o destinadas hacia a cualquier país. La empresa privada que designe el Ecuador para administrar dichos centros deberá estar registrada en el Perú. En los centros no estará permitido el almacenamiento de mercancías cuya importación se encuentre prohibida en el Perú ni de aquellas que atente contra la sanidad, la moral, buenas costumbres, o los recursos naturales. Tampoco se permitirá el almacenamiento o fabricación de armas y municiones, ni la explotación de actividades que sean materia de concesión en el Perú por parte del Estado, como los hidrocarburos. Las empresas privadas instaladas en los centros que destinen su producción al Ecuador o a terceros países, estará exoneradas de todo impuesto incluido el impuesto a la renta.

Para cada centro de Comercio y Navegación el Ecuador deberá acreditar ante el Ministerio de Relaciones de Perú, un Agente de Comercio y Navegación que tendrá como función facilitar la operación del centro y aquellas relacionadas con las mercancías en tránsito provenientes del Ecuador y destinadas a su territorio; el Agente de Comercio es el encargado de los trámites de los documentos de comercio, incluyendo certificados de origen, documentos requeridos para ingreso y salida de mercancías, y prestar ayuda a embarcaciones de bandera ecuatoriana y a sus tripulantes. Además el Agente de Comercio debe refrendar los documentos de abordaje a

las naves, extender pasaportes, ejercer funciones notariales y de registro civil para actos cuyos efectos deban cumplirse exclusivamente en el Ecuador. A su vez las mercancías en contenedores no serán sometidas a inspección aduanera durante el viaje, las autoridades aduaneras se limitarán a controlar los sellos aduaneros y a garantizar la inviolabilidad del contenido de las mercancías transportadas en los puntos de entrada y salida, salvo el caso de tener que aplicar leyes y reglamentos relativos a seguridad, moralidad o sanidad pública.

Ninguna de las disposiciones del Tratado da lugar a exoneración de tarifas, tasas o pagos por servicios a que hubieran lugar por el uso de puertos, carreteras, mejoras, facilidades o cualquier otro servicio o consumo, sobre la base del principio de ausencia de discriminación.

Las partes, es decir Ecuador y Perú, acuerdan darse recíprocamente el tratamiento de nación mas favorecida. Por ejemplo, si una de las partes otorga a Brasil o Colombia mayores derechos o facultades y facilidades, estos serán automáticamente aplicables a favor de la otra. Las partes tendrán igualdad de trato y reciprocidad en la navegación fluvial en el tránsito terrestre y en el comercio a que se refiere este Tratado. Se creó una Comisión Ecuatoriana - Peruana de Comercio y Navegación encargada de resolver las controversias que pudieren surgir del presente Tratado. Si en sesenta días la Comisión no lograra resolver la controversia, se buscará una

solución por la vía diplomática a través de los Ministerios de Relaciones Exteriores de ambos países.

El Tratado de Comercio y Libre Navegación aseguran al Ecuador una real presencia en el Río Amazonas de manera que sus ciudadanos tendrán accesos adecuados al mencionado río y a sus afluentes septentrionales, gozar de libre tránsito por las vías terrestres que conecten el territorio ecuatoriano con puntos navegables de dichos ríos, navegar por los mismos y ejercer el comercio con facilidades.

El acuerdo permite instalar dos centros para Comercio y Navegación sobre el Amazonas, de 150 hectáreas cada uno, que podrán contar con instalaciones para actividades comerciales, industriales y de exportación. Por otro lado, Perú se compromete a realizar el mantenimiento de las obras que permitan asegurar la navegabilidad de las vías de acceso al Amazonas. Los centros de Comercio y Navegación gozarán de un régimen especial para labores de almacenaje, transformación y comercialización de mercancías de tránsito. Estas actividades estarán exoneradas de todo impuesto, incluido el impuesto a la renta.

Mediante dicho acuerdo, el Ecuador ya podrá movilizar sus embarcaciones comerciales con bandera ecuatoriana, inclusive comenzar un comercio directo con Brasil a través del puerto amazónico de Manaos. La empresa

ecuatoriana Acero Andes fue la primera en transportar 20 equipos para el procesamiento de petróleo para la empresa petrolera Petrobras (empresa brasileña).a través del río en mención,

1.2 ACUERDOS DE COMERCIO INTERNACIONAL

1.2.1 Organización Mundial de Comercio (OMC).

Ante la necesidad de elevar el nivel de vida de las naciones, incrementar la producción de bienes y servicios en forma equitativa, proteger el medio ambiente y disminuir sustancialmente los aranceles que permitan la competitividad de los productos, entre otros puntos; el 15 de abril de 1994, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (**GATT**) dio paso a la Organización Mundial de Comercio (**OMC**), institución que fue creada para que constituyera un marco legal para el desarrollo de las relaciones comerciales entre los países miembros en todo lo relacionado con los Acuerdos Comerciales tanto multilaterales como plurilaterales. Para la creación de esta institución, fue necesario la participación de 117 países miembros del antiguo GATT, constituyéndose la Ronda de Uruguay el lugar clave para alcanzar este acuerdo.

Los Acuerdos Comerciales Multilaterales que forman parte de la OMC son:

- Acuerdo sobre el Comercio de las Mercancías.
- Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios.
- Acuerdo sobre los derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio.
- Entendimiento Relativo a las Normas y Procedimientos por los que se rige la solución de Diferencias.
- Mecanismos de Examen de las Políticas Comerciales.

Por otro lado la OMC posee Acuerdos sobre el Comercio de Mercancías que se refiere a: el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio decretado en 1994, el Protocolo de la Ronda de Uruguay. También posee Acuerdos sobre: Agricultura, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Textiles y Vestido, Obstáculos Técnicos al Comercio, Medidas en materia de Inversiones, Normas de Origen de las Mercaderías, Subvenciones y Medidas Compensatorias y Salvaguardias. A su vez la OMC tiene acuerdos generales como: dumping, normas de valoración en aduanas, uniones aduaneras y zonas de libre comercio, concesiones arancelarias, restricciones impuestas por motivo de Balanza de Pagos, entre otros.

Al mismo tiempo existen Acuerdos Plurilaterales que forman parte de la OMC son:

- Acuerdos sobre el Comercio de Aeronaves Civiles.

- Compras del Sector Público.
- Productos Lácteos y Carne de Bovino.

Funciones de la OMC.

Las funciones de la OMC son las siguientes:

- Buscar la plena aplicación de los Acuerdos Multilaterales y Plurilaterales.
- Administrar el entendimiento de Normas y Procedimientos.
- Administrar el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales.
- Ser el Foro para las negociaciones Comerciales entre sus miembros.
- Mejorar y elevar los niveles de vida de sus poblaciones.
- Aumentar la producción de bienes y servicios.
- Proteger el medio ambiente.
- Reducción sustancial de aranceles aduaneros y otros obstáculos al comercio.
- Alcanzar la utilización óptima de los recursos de un país.
- Aumentar el comercio internacional de los países menos desarrollados.

Estructura institucional de la OMC.

La OMC se encuentra estructurada de la siguiente manera:

- La Conferencia Ministerial: está integrada por los representantes de los países miembros y se reúnen por lo menos una vez cada dos años. Es el máximo organismo de la OMC ya que sobre esto se basa la toma de las decisiones sobre los Acuerdos Comerciales.
- El Consejo General: compuesta por los representantes de los países miembros. Posee funciones similares a la Conferencia General. También desempeña funciones como órgano de solución de diferencias establecido en el acuerdo y órgano que examina las políticas comerciales de los miembros.
- El Consejo de Comercio de Mercancías.
- El Consejo de Comercio de Servicios.
- El Consejo de los Derechos de la Propiedad Intelectual relacionados con el comercio.
- Consejos de: De Comercio y Desarrollo, Restricciones por Balanza de Pagos y de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos.
- La Secretaría de la OMC dirigida por un Director General.

Las decisiones en la OMC se las realizan mediante un consenso seguida en el marco del GATT 1947, caso contrario se decidirá por votación. Para dicho consenso cada país miembro tendrá un representante en las reuniones de la Conferencia Ministerial y el Consejo General.

Requisitos de adhesión a la OMC.

Para ingresar a la OMC se debe cumplir el siguiente requisito:

- Todo Estado o territorio aduanero distinto que disfrute de autonomía en sus relaciones comerciales exteriores podrá adherirse a la OMC siempre y cuando cumpla con los requisitos establecidos en los Acuerdos Multilaterales de la OMC.

La decisión de aceptación o negación es tomada por la Conferencia Ministerial.

1.2.1.1 Ecuador y Perú en la OMC.

El proceso de acceso a la OMC, es sin duda alguna la más grande y compleja negociación comercial internacional emprendida por nuestro país en los últimos años, sin olvidarnos el acuerdo de paz con el Perú. En efecto, la adhesión del Ecuador a la OMC era prácticamente una necesidad por cuanto en los actuales momentos lo integran la mayoría de los países del mundo. Así, Ecuador inició las negociaciones de adhesión a mediados de enero de 1994, y el 27 de septiembre de 1995 en Ginebra, firmó el Protocolo de Adhesión del Ecuador a la OMC.

ECUADOR EN LA OMC.

Los principales compromisos contraídos por el Ecuador para ingresar en la OMC fueron los siguientes:

- Régimen cambiario no perjudicara sector privado;
- Modificar tasas de control aduanero;
- Igualar la aplicación del ICE hasta el 31 de julio de 1996;
- Aplicación no discriminatoria del IVA;
- No aplicación de valores mínimos de aforo;
- Eliminar restricciones no arancelarias;
- Eliminación de prohibiciones a importación de bienes usados;
- Suspensión de autorizaciones previas;
- Eliminar restricciones para productos agrícolas;
- Desmantelar franja de precios;
- Fijación de precios solo para el sector farmacéutico;
- Aplicación de acuerdos sobre dumping;
- Eliminar subvenciones a la exportación;
- Comercialización interna de productos elaborados en zonas francas;
- Notificación y consultas relativas a esquemas de integración; y ,

- Eliminar medidas sobre inversiones sector automotor.

Como podemos notar, el proceso de adhesión incluía una serie de aspectos que van más allá de la negociación arancelaria, orientándose también hacia la negociación del comercio de servicios y a la protección de los derechos de propiedad intelectual. En cuanto a las negociaciones del universo arancelario, el país negocia la aplicación de cierto nivel de aranceles para las distintas importaciones de productos determinados. Esto se refiere a una consolidación de un nivel arancelario, que no es más que un compromiso que asume un país, en este caso el Ecuador, de no sobrepasar un nivel arancelario negociado y notificado (techo arancelario). Cabe recalcar que este techo es demasiado bajo en relación con lo que estaba acostumbrado el Ecuador, razón por la cual en los primeros años de la adhesión a la OMC, existieron diversas dificultades para el correcto desenvolvimiento del Ecuador, por la ya conocida “protección a la industria nacional”.

La necesidad de integrarnos al proceso de liberación del comercio internacional se vio mermada por las restricciones a nuestras exportaciones que comenzaron a ser aplicadas por los países de la Comunidad Andina para nuestros principales productos de exportación. De igual manera dado el desinterés mostrado por el Ecuador en años anteriores, esta postura fue adoptada por los países europeos, motivo de presión suficiente para la inmediata negociación de integración mundial.

La participación dentro de la OMC permitirá al país defender sus intereses como país en vías de desarrollo sobre la política comercial y económica, como las relativas al medio ambiente y derechos laborales. Estas políticas podrían ser excusa para la imposición de prácticas proteccionistas por parte de los países industrializados.

El Ecuador dentro de la OMC tendrá la garantía del principio de ausencia de discriminación en sus relaciones comerciales con todos los países miembros. Esto implica que ninguna de las exportaciones ecuatorianas dirigidas a cualquier país miembro de la OMC se podrá aplicar barreras comerciales o requisitos adicionales que no se exijan a otros miembros. También podrá negociar mejores condiciones de acceso para los bienes y servicios ecuatorianos.

Entre otros beneficios podemos citar que Ecuador podrá acceder a la obtención de asistencia técnica y asesoría sin erogación alguna, especialmente en los Acuerdos de normas técnicas, valoración en aduana, servicios, propiedad intelectual y sistemas integrado de solución de diferencias, así como la aplicación de los compromisos y en la especialización de personal. Se podrá obtener un trato favorable y diferenciado a favor de los países en desarrollo miembros, así como en la

Cláusula de Habilitación que le permite negociar preferencias comerciales en su favor, de parte de los países industrializados y de otros en desarrollo.

A pesar de todos estos beneficios mencionado en los párrafos anteriores, debemos señalar que muchos de estos no se cumplen al pie de la letra, dado que en las negociaciones sobre la cuota de banano que se negoció meses atrás con los países de la Comunidad Andina, el Ecuador se presentó a dichas negociaciones sin el respaldo respectivo de la OMC y tuvo que valerse de otros países para que la decisión no sea tan discriminatoria.

1.2.1.2 Leyes, Normas y Estatutos

Reconociendo que sus relaciones en la esfera de la actividad comercial y económica deben tender a elevar los niveles de vida, a lograr el pleno empleo y un volumen considerable y en constante aumento de ingresos reales y demanda efectiva y a acrecentar la producción y el comercio de bienes y servicios, permitiendo al mismo tiempo la utilización óptima de los recursos mundiales de conformidad con el objetivo de un desarrollo sostenible y procurando proteger y preservar el medio ambiente e incrementar los medios para hacerlo, de manera compatible con sus respectivas necesidades e intereses según los diferentes niveles de desarrollo económico.

Reconociendo además que es necesario realizar esfuerzos positivos para que los países en desarrollo, y especialmente los menos adelantados, obtengan una parte del incremento del comercio internacional que corresponda a las necesidades de su desarrollo económico.

Deseosos de contribuir al logro de estos objetivos mediante la celebración de acuerdos encaminados a obtener, sobre la base de la reciprocidad y de mutuas ventajas, la reducción sustancial de los aranceles aduaneros y de los demás obstáculos al comercio, así como la eliminación del trato discriminatorio en las relaciones comerciales internacionales,

Resueltas, por consiguiente, a desarrollar un sistema multilateral de comercio integrado, más viable y duradero que abarque el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, los resultados de anteriores esfuerzos de liberalización del comercio y los resultados integrales de las Negociaciones Comerciales Multilaterales de la Ronda Uruguay.

Decididos a preservar los principios fundamentales y a favorecer la consecución de los objetivos que informan este sistema multilateral de comercio, Se acordó en lo siguiente:

1) Establecimiento de la Organización

Se establece por el presente Acuerdo la Organización Mundial del Comercio (denominada en adelante "OMC").

2) **Ámbito de la OMC**

La OMC constituirá el marco institucional común para el desarrollo de las relaciones comerciales entre sus Miembros en los asuntos relacionados con los acuerdos e instrumentos jurídicos conexos incluidos en los Anexos del presente Acuerdo.

Los acuerdos y los instrumentos jurídicos forman parte importante y son vinculantes para todos sus Miembros.

Los Acuerdos Comerciales Plurilaterales no crean obligaciones ni derechos para los Miembros que no los hayan aceptado.

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 según se especifica en el Anexo 1A (denominado en adelante "GATT de 1994") es jurídicamente distinto del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de fecha 30 de octubre de 1947, adoptada al término del segundo período de sesiones de la Comisión Preparatoria de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, posteriormente rectificado, enmendado o modificado (denominado en adelante "GATT de 1947").

3) Funciones de la OMC

La OMC facilitará la aplicación, administración y funcionamiento del presente Acuerdo y de los Acuerdos Comerciales Multilaterales y favorecerá la consecución de sus objetivos, y constituirá también el marco para la aplicación, administración y funcionamiento de los Acuerdos Comerciales Plurilaterales.

La OMC será el foro para las negociaciones entre sus Miembros acerca de sus relaciones comerciales multilaterales en asuntos tratados en el marco de los acuerdos incluidos en los Anexos del presente Acuerdo. La OMC podrá también servir de foro para ulteriores negociaciones entre sus Miembros acerca de sus relaciones comerciales multilaterales, y de marco para la aplicación de los resultados de esas negociaciones, según decida la Conferencia Ministerial.

4) Estructura de la OMC

La OMC se encuentra estructurada de la siguiente manera:

- La Conferencia Ministerial.

- El Consejo General.
- El Consejo de Comercio de Mercancías.
- El Consejo de Comercio de Servicios.
- El Consejo de los Derechos de la Propiedad Intelectual relacionados con el comercio.
- Consejos de: De Comercio y Desarrollo, Restricciones por Balanza de Pagos y de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos.
- La Secretaría de la OMC dirigida por un Director General.

6) Relaciones con otras organizaciones

El Consejo General concertará acuerdos apropiados de cooperación efectiva con otras organizaciones intergubernamentales que tengan responsabilidades afines a las de la OMC.

7) La Secretaría

Las funciones del Director General y del personal de la Secretaría serán de carácter exclusivamente internacional. En el cumplimiento de sus deberes, el Director General y el personal de la Secretaría no solicitarán ni aceptarán instrucciones de ningún gobierno ni de ninguna otra autoridad ajena a la OMC y se abstendrán de realizar cualquier acto que pueda ser incompatible con su condición de funcionarios internacionales. Los Miembros de la OMC

respetarán el carácter internacional de las funciones del Director General y del personal de la Secretaría y no tratarán de influir sobre ellos en el cumplimiento de sus deberes.

8) Presupuesto y contribuciones

Cada Miembro aportará sin demora a la OMC la parte que le corresponda en los gastos de la Organización de conformidad con el reglamento financiero adoptado por el Consejo General.

9) Condición jurídica de la OMC

La OMC tendrá personalidad jurídica, y cada uno de sus Miembros le conferirá la capacidad jurídica necesaria para el ejercicio de sus funciones.

Cada uno de los Miembros conferirá a la OMC los privilegios e inmunidades necesarios para el ejercicio de sus funciones.

Cada uno de los Miembros conferirá igualmente a los funcionarios de la OMC y a los representantes de los Miembros los privilegios e inmunidades necesarios para el ejercicio independiente de sus funciones en relación con la OMC.

10) Adopción de decisiones

La OMC mantendrá la práctica de adopción de decisiones por consenso seguida en el marco del GATT de 1947. Salvo disposición en contrario, cuando no se pueda llegar a una decisión por consenso la cuestión objeto de examen se decidirá mediante votación. En las reuniones de la Conferencia Ministerial y del Consejo General, cada Miembro de la OMC tendrá un voto. Cuando las Comunidades Europeas ejerzan su derecho de voto, tendrán un número de votos igual al número de sus Estados miembros que sean Miembros de la OMC. Las decisiones de la Conferencia Ministerial y del Consejo General se adoptarán por mayoría de los votos emitidos, salvo que se disponga lo contrario en el presente Acuerdo o en el Acuerdo Comercial Multilateral correspondiente.

La Conferencia Ministerial y el Consejo General tendrán la facultad exclusiva de adoptar interpretaciones del presente Acuerdo y de los Acuerdos Comerciales Multilaterales. En el caso de una interpretación de un Acuerdo Comercial Multilateral, ejercerán dicha facultad sobre la base de una recomendación del Consejo encargado de supervisar el funcionamiento de ese Acuerdo.

11) Enmiendas

Todo Miembro de la OMC podrá promover una propuesta de enmienda de las disposiciones de los Acuerdos Comerciales Multilaterales presentándola a la Conferencia Ministerial. La decisión de aprobar enmiendas del Acuerdo Comercial Multilateral se adoptará por consenso y estas enmiendas surtirán efecto para todos los Miembros tras su aprobación por la Conferencia Ministerial.

12) Miembros iniciales

Las partes contratantes del GATT de 1947 en la fecha de la entrada en vigor del presente Acuerdo, y las Comunidades Europeas, que acepten el presente Acuerdo y los Acuerdos Comerciales Multilaterales y para las cuales se anexasen Listas de Concesiones y Compromisos al GATT de 1994, y para las cuales se anexasen Listas de Compromisos Específicos al AGCS, pasarán a ser Miembros iniciales de la OMC.

Los países menos adelantados reconocidos como tales por las Naciones Unidas sólo deberán asumir compromisos y hacer concesiones en la medida compatible con las necesidades de cada uno de ellos en materia de desarrollo, finanzas y comercio o con sus capacidades administrativas e institucionales.

13) Adhesión

Todo Estado o territorio aduanero distinto que disfrute de plena autonomía en la conducción de sus relaciones comerciales exteriores y en las demás cuestiones tratadas en el presente Acuerdo y en los Acuerdos Comerciales Multilaterales podrá adherirse al presente Acuerdo en condiciones que habrá de convenir con la OMC. Esa adhesión será aplicable al presente Acuerdo y a los Acuerdos Comerciales Multilaterales anexos al mismo.

Las decisiones en materia de adhesión serán adoptadas por la Conferencia Ministerial, que aprobará el acuerdo sobre las condiciones de adhesión por mayoría de dos tercios de los Miembros de la OMC.

La adhesión a un Acuerdo Comercial Plurilateral se regirá por las disposiciones de ese Acuerdo.

14) No aplicación de los Acuerdos Comerciales Multilaterales entre Miembros

No se aplicarán entre dos Miembros si uno u otro no consiente en dicha aplicación en el momento en que pase a ser Miembro cualquiera de ellos.

15) Aceptación, entrada en vigor y depósito

Los Miembros que acepten el presente Acuerdo con posterioridad a su entrada en vigor pondrán en aplicación las concesiones y obligaciones establecidas en los Acuerdos Comerciales Multilaterales que hayan de aplicarse a lo largo de un plazo contado a partir de la entrada en vigor del presente Acuerdo como si hubieran aceptado este instrumento en la fecha de su entrada en vigor.

Hasta la entrada en vigor del presente Acuerdo, su texto y el de los Acuerdos Comerciales Multilaterales serán depositados en poder del Director General de las PARTES CONTRATANTES del GATT de 1947. El Director General remitirá sin dilación a cada uno de los gobiernos, y a las Comunidades Europeas, que hayan aceptado el presente Acuerdo, copia autenticada de este instrumento y de los Acuerdos Comerciales Multilaterales, y notificación de cada aceptación de los mismos. En la fecha de su entrada en vigor, el presente Acuerdo y los Acuerdos Comerciales Multilaterales, al igual que toda enmienda de los mismos, quedarán depositados en poder del Director General de la OMC.

16) Denuncia

Todo Miembro podrá denunciar el presente Acuerdo. Esa denuncia se aplicará al presente Acuerdo y a los Acuerdos Comerciales Multilaterales y surtirá efecto a la expiración de un plazo de seis meses contado a partir de la

fecha en que haya recibido notificación escrita de la misma el Director General de la OMC.

La denuncia de un Acuerdo Comercial Plurilateral se regirá por las disposiciones de ese Acuerdo.

1.2.2 Comunidad Andina de Naciones.

Para poder competir en el ámbito comercial internacional muchos países han optado por la formación de estatutos que los guíen por el camino de los acuerdos entre estos, la integración, la unión aduanera y la libre circulación de bienes y servicios y hasta muchas veces llegar a una unión económica. Tanto en Europa, en América como en Asia, estas clases de integraciones están a la luz del día y son temas de actualidad, teniendo como el ejemplo ya palpable y casi perfecto, la Unión Europea, organización que durante un transcurso de muchos años de estudios y de cumplimientos de requisitos necesarios para su correcta creación han dado un paso importante en el contexto internacional convirtiéndose en la institución más poderosa y organizada en los actuales momentos.

En América, alrededor del año 1969, la idea de formar una comunidad aduanera que agilite el comercio de un grupo de países pequeños, no poderosos y en vías de desarrollo y ante la necesidad de poseer presencia

internacional en ese intercambio de productos que estaba tomando fuerza en ese momento en el mundo, Colombia, Perú, Chile Bolivia, Ecuador y luego con la inclusión de Venezuela decidieron suscribir el Acuerdo de Cartagena, también conocido como el Pacto Andino, con el propósito de establecer una unión aduanera en un plazo de diez años.

A pesar de esta iniciativa, la integración del Pacto Andino fue muy lenta. Aquel plazo de diez años no se pudo lograr por diversos factores de cada país y que inclusive en la actualidad todavía existen, como por ejemplo las pobres economías de los países latinoamericanos, el proteccionismo a sus empresas e inclusive la excesiva participación y protagonismo de los gobiernos, llevaron a una inefectiva apertura del comercio subregional.

Con impedimentos como los anteriormente descritos y con muchos otros fueron apareciendo en el transcurso de los años, ese plazo se fue alargando y causando muchos problemas como la separación por iniciativa propia de Chile y la poca participación del Perú. Sin embargo, aunque la apertura comercial era el punto principal que se deseaba solucionar, una integración también aborda otros campos como son el financiero, el social, entre otros. En estos campos, sí hubo un importante avance, se formaron instituciones como la Corporación Andina de Fomento (CAF), que es la corporación financiera del grupo andino, el Fondo Latinoamericano de Reservas (FLAR) que es un mecanismo de apoyo para las balanzas de pagos, el Tribunal

Andino de Justicia, para las leyes de la comunidad; el Parlamento Andino para el área política y el Sistema Andino de Integración que constituye un conjunto de convenios sociales.

En 1989, los Presidentes de los países andinos desarrollaron un nuevo diseño estratégico del proyecto subregional que favorecía la apertura económica y el regionalismo abierto, logrando recién en 1991 la zona de libre comercio y puso pautas para la adopción de un arancel externo común, consiguiendo lo que actualmente es la unión aduanera.

Entre 1996 y 1997 se introdujeron reformas en el Acuerdo de Cartagena para crear la denominada Comunidad Andina y establecer de esta manera las nuevas dimensiones y objetivos de la integración subregional. Con la creación de la Comunidad Andina se formaliza el establecimiento del consejo de Presidentes y el del Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores. A estos nuevos órganos de orientación y dirección política se agrega la Comisión existente integrada por Ministros de Comercio de los países integrantes de la Comunidad Andina. Como órgano ejecutivo del sistema se creó la Secretaría General de la Comunidad Andina que desempeña las funciones de la Junta del Acuerdo de Cartagena, quien tenía anteriormente a su cargo la administración.

La Comunidad Andina en sí es una organización subregional con personería jurídica internacional, integrada por los estados soberanos de cinco países sudamericanos y por los órganos e instituciones del Sistema Andina de Integración (SAI). Los actuales miembros de la Comunidad Andina son Ecuador, Perú, Colombia, Venezuela y Bolivia. Se encuentra en conversaciones la participación de la República de Panamá. Estos cinco países poseen más de 100 millones de habitantes a lo largo de 4 millones 700 mil kilómetros cuadrados y tienen un PIB del orden de los 250 mil millones de dólares.

Objetivos de la Comunidad Andina.

Entre los objetivos que percibe la Comunidad Andina se encuentran:

- Promover el desarrollo armónico y equilibrado de sus países miembros en el aspecto económico, financiero y social con el afán de formar una comunidad de países homogéneos para que la integración se realice en una forma más justa. Para esto se busca el crecimiento por medio de la integración y cooperación económica y social.
- Facilitar la participación de los países andinos en el proceso de integración regional con el propósito de alcanzar un mercado común latinoamericano.

- Procurar el mejoramiento persistente en el nivel de vida de los habitantes de la subregión.

Para alcanzar estos objetivos que perciben todos los países de la Comunidad Andina, los países deben comprometerse primeramente a una liberación total de intercambio comercial de todos los bienes y servicios. En la práctica esto es muy complicado por el proteccionismo de los gobierno hacia las empresas de su jurisdicción. Las normas y estatutos de la Comunidad Andina obligan a hacerlo para la correcta integración de la subregión.

Además se debe crear un Arancel Externo Común que debe ser ejercido por todos los países miembros que junto con la apertura comercial son los dos grandes pasos, para cumplir el objetivo principal de la Comunidad Andina, el mejoramiento del nivel de vida de sus habitantes.

Sistema Andino de Integración.

La Comunidad Andina está controlada por un Sistema Andino de Integración la cual está dividida en órganos e instituciones. Los órganos se dividen en órganos máximos del sistema, órganos de dirección y coordinación, órganos ejecutivos y de apoyo técnico, órganos jurisdiccionales, órganos deliberantes.

Órganos del Sistema Andino de Integración:

√ Consejo Presidencial Andino (*Órgano Máximo del Sistema*)

Es el encargado de emitir las directrices para la orientación general del proceso de integración. Este órgano define la política de la integración subregional; orienta e impulsa las acciones en asuntos de interés de la subregión, evalúa el desarrollo y los resultados del proceso de integración, examina todas las cuestiones, asuntos relativos al desarrollo del proceso y su relacionamiento externo. Está integrado por los Presidentes de la República de los Países Miembros del Sistema Andino. El Consejo tiene un Presidente quien ejerce su función durante un año calendario.

Organos de Dirección y Coordinación.

√ Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores.

Es un órgano de dirección política, encargado de asegurar la consecución de los objetivos del proceso de integración subregional.

√ Comisión de la Comunidad Andina.

Es el órgano normativo por excelencia del Sistema Andino de Integración cuyas funciones están ligadas a formular ejecutar y evaluar la política de integración subregional andina en materia de comercio e inversiones.

- √ Secretaría General de la Comunidad Andina (*Organo Ejecutivo y de Apoyo Técnico*).

Es la encargada de administrar el proceso de la integración subregional andina, resolver asuntos sometidos a su consideración, velar por el cumplimiento de los compromisos comunitarios, presentar iniciativas y propuestas de decisión, mantener vínculos permanentes con los Países Miembros, llevar las actas de las reuniones ampliadas del Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores y las de la Comisión. Está dirigida por un Secretario General que es elegido por consenso por el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores.

- √ Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina. (*Organo Jurisdiccional*).

Es el órgano jurisdiccional de la Comunidad Andina con competencia territorial en los cinco países miembros y con sede permanente en Quito - Ecuador. Entre sus funciones debemos citar el controlar la legalidad de las normas comunitarias mediante la acción de nulidad, interpretar por vía prejudicial las normas que conforman el ordenamiento jurídico de la Comunidad Andina.

- √ Parlamento Andino (*Organo Deliberante*).

Es el órgano deliberante del Sistema Andino de Integración y su actuación es la de representante de las naciones de la Comunidad Andina. Este órgano es el encargado de participar en la promoción y

orientación del Proceso, participar en la generación normativa del Proceso mediante sugerencias a los órganos del Sistema de Proyecto de normas de interés común.

Instituciones del Sistema Andino de Integración.

- √ Consejos Consultivos Empresarial Andino y Laboral Andino (*Instituciones Consultivas*).

Los Consejos Consultivos emiten opinión ante el consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores, la Comisión y la Secretaría General, sobre los programas o actividades del proceso de integración subregional andina que sean de interés para los respectivos sectores. También tienen derecho a voto en las reuniones de la Comisión.

Instituciones Financieras.

- √ Corporación Andina de Fomento (CAF).

Es una institución financiera internacional cuya misión es apoyar la integración y el desarrollo sostenible de la Comunidad Andina y de la región latinoamericana en su conjunto. Atiende por igual a los sectores públicos y privado suministrando productos y servicios varios tanto a los gobiernos, empresas privadas e instituciones financieras.

√ Fondo Latinoamericano de Reservas.

Es una institución financiera del Sistema Andino de Integración y tiene como objetivo impulsar el proceso subregional de integración. Es la encargada de otorgar créditos o garantizar préstamos a terceros para el apoyo de las balanzas de pagos de los países miembros.

√ Convenio Simón Rodríguez.

Es un organismo internacional encargado de concretar la participación de los Ministerios de Trabajo de los Países Miembros en los aspectos socio - laborales de la integración.

√ Universidad Andina Simón Bolívar (Institución Educativa).

Es la institución encargada de la investigación, la enseñanza, la formación post - universitaria y la prestación de servicios a las universidades de la región.

1.2.2.1 Ecuador y Perú en la CAN.

Tanto Ecuador como Perú han establecido ciertos acuerdos bilaterales con cada uno de los países de la Comunidad Andina, claro está que con diferentes propuestas por las diferentes divergencias que poseen estos dos países y por intereses que difieren entre el uno y el otro.

Ecuador y la CAN.

El Grupo Andino emergió en el escenario internacional latinoamericano el 26 de mayo de 1969. La suscripción de este instrumento jurídico, que recibió el nombre oficial de Acuerdo de Cartagena o Acuerdo Subregional de Integración, fue el epílogo de más de dos años de labores ininterrumpidas, de negociaciones y estudios para el nacimiento de este bloque subregional.

Con el fin de estudiar el establecimiento del grupo de integración subregional previsto en la Declaración de Bogotá y llevar adelante las negociaciones correspondientes, los países andinos formaron, el 30 de junio de 1967, una Comisión Mixta integrada por los representantes de Colombia, Ecuador, Chile, Perú y Venezuela, a los que se sumó Bolivia, con un representante, el 16 de agosto de 1967. El Acuerdo de Cartagena, que dio nacimiento al Grupo Andino, fue suscrito en Bogotá, en el Palacio de San Carlos, entonces sede de la Presidencia de la República de Colombia, el 26 de mayo de 1969.

Firmaron el Acuerdo, Tomás Guillermo Elio por Bolivia; Jorge Valencia Jaramillo por Colombia; Salvador Lluch Soler por Chile; José Pons Vizcaíno por Ecuador y Vicente Cerro Cebrián por Perú. Venezuela, que participó en todas las negociaciones, no firmó. Pero recién en noviembre de 1969, Ecuador ratificó su ingreso al denominado Pacto Andino.

Desde el comienzo, Ecuador tuvo un trato preferencial debido a su poco desarrollo. Hubieron diferentes programas en los cuales, tanto Ecuador como Bolivia, no podían cumplir las expectativas en los plazos convenidos, pero a pesar de estos, el Pacto Andino continuó y pasó a varias etapas, como conformar una Zona de Libre Comercio y un Arancel Externo Común, entre otros proyectos realizados. Ecuador en los primeros años, logró cumplir con los plazos acordados para él, como por ejemplo los 37 ítems de la Nómina de Apertura liberados hasta el 1 de enero de 1971. Pero también hubieron otros Programas que el Ecuador no llegó a cumplir, como la desgravación de la Nómina de Desgravación Arancelaria que representaba alrededor del 60 por ciento del universo arancelario. En diversas ocasiones, el Ecuador era excluido de las decisiones tomadas en las reuniones del Pacto Andino, debido a que a que solo eran aplicables para Colombia, Venezuela y Perú.

En la década de los ochenta, toda Latinoamérica sufrió una crisis, y por consiguiente hubo un estancamiento y hasta cierto punto, un retroceso que experimentaron todos los países en su camino hacia el desarrollo. Al igual que los demás países de América Latina, los países del Grupo Andino tuvieron déficit acentuados en sus balanzas de pagos, que los obligó a imponer restricciones a las importaciones, afectando por igual a países socios y a los demás. En este período, todos los Países Miembros, excepto Bolivia, contrajeron sus importaciones andinas. Colombia, Ecuador y Perú lo hicieron a tasas promedio anuales que fluctuaban alrededor del 8 por ciento,

mientras para Venezuela fue superior al 20 por ciento. A partir de la crisis de los ochenta, caracterizada por crecientes déficit fiscales, devaluaciones traumáticas y elevación de tasas de interés, las economías de la Subregión comenzaron tímidamente a reorientar sus políticas hacia una mayor apertura. Ese proceso de aplicación de políticas de liberalización comercial y el lógico abandono de la experiencia sustitutiva de las importaciones comenzó a mediados de la década de los ochenta.

Bolivia realizó su reforma comercial o implantó su política de apertura a fines de 1985; Venezuela la inició en 1989; Colombia y Ecuador a principios de 1990 y Perú en agosto de 1990.

Todos los esquemas de apertura de los Países Miembros del Grupo Andino tuvieron la misma orientación: hacia una drástica reducción en el número de tasas arancelarias y un menor nivel en el grado de protección. Estas reformas guardan relación con las grandes transformaciones que se dan a nivel mundial y que permiten avizorar los rasgos del nuevo orden internacional.

En la VI Reunión del Consejo Presidencial Andino, efectuada en Cartagena de Indias el 5 de diciembre de 1991, se aprobó el Acta de Barahona. Los presidentes decidieron adelantar la entrada en vigencia de la Zona de Libre Comercio a 1992 y, respecto al Arancel Externo Común, dispusieron que

este se aplique con base en cuatro niveles arancelarios (5%, 10%, 15% y 20%).

Actualmente, Ecuador y los demás países de la Comunidad Andina de Naciones, están apuntando hacia un proceso de integración más serio y competitivo; han tomado una serie de directrices, entre las que figuran la de aprobar un marco general para la liberalización del comercio de servicios, formular un programa comunitario destinado a mejorar la competitividad de los diferentes sectores productivos, elaborar un proyecto de políticas educativas y culturales que dé inicio a un programa de formación de valores ciudadanos para la integración entre nuestros pueblos, entre otras.

Perú y la CAN.

En Agosto de 1992, la Comisión del Acuerdo de Cartagena, por medio de la Decisión 321 aprueba la suspensión temporal del Perú de sus obligaciones con respecto al Programa de Liberación y el Arancel Externo Común con el propósito de mantener la corriente comercial ya existente luego que este país decidiera su retiro temporal del Grupo Andino. Esta Decisión faculta al Perú a suscribir Acuerdos Comerciales Bilaterales con cada uno de los países del Grupo, logrando ya en Octubre y Noviembre de 1992, acuerdos con Bolivia, Venezuela, Colombia y Ecuador. Luego de difíciles negociaciones, el 30 de julio de 1997, por medio de la Decisión 414, se aprobó el cronograma de

desgravación arancelaria para el Perú. Primeramente vamos a hablar de los acuerdos bilaterales del Perú con cada uno de los países miembros de la CAN, ya que estos siguen en vigencia.

Con Bolivia, el Acuerdo Bilateral establece de manera implícita una Zona de Libre Comercio entre ambos países, o sea, que cualquier producto que procede de Perú puede entrar al territorio boliviano y los productos que proceden de Bolivia, excepto los aceites de soya, girasol, grasas y demás aceites refinados; pueden entrar a territorio peruano.

En el caso de Colombia y Venezuela se han negociado varias listas de productos de libre comercio, las cuales han sido ampliadas en tres oportunidades. Con Colombia se han negociado casi 420 productos de los cuales un 60% de estos el Perú puede exportar a Colombia y el 40% puede exportar Colombia a Perú. Con Venezuela se han negociado casi 670 productos de los cuales un 52% el Perú puede exportarlos a Venezuela libre de aranceles y el 48% Venezuela exporta a Perú.

En el caso de Ecuador se han negociado 492 productos con carácter de reciprocidad, es decir, que estos productos pueden exportarse e importarse bilateralmente entre Ecuador y Perú a arancel cero. En diciembre de 1995, se suscribió la ampliación del Acuerdo Comercial entre estos dos países, negociándose también bajo las características antes señaladas 95 productos,

algunos de los cuales no se aplican el arancel cero dado que no han sido incorporados a las respectivas legislaciones.

La Zona de Libre Comercio fue implementada por el Perú el 1 de enero de 1995 en cumplimiento de la Decisión 353 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena. A través de la Zona de Libre, el Perú ha liberado aproximadamente 2.100 subpartidas Nandina, que pueden intercambiarse a arancel cero, siempre y cuando sean originarias de los países miembros del Grupo Andino. Los 2.100 productos que conforman la Zona de libre comercio, se sustentan en aquellas Subpartidas Nandina que se encontraban en los niveles de 0%, 5% y 10% de la propuesta del Arancel Externo Común elaborada por la Junta del Acuerdo de Cartagena.

El Perú se vio obligado firmar un Programa de Liberación entre él y el resto de Países de la Comunidad Andina, está normado por tres aspectos:

1. Aplicación del artículo 155 del Acuerdo de Cartagena referido a la Cláusula de Nación mas Favorecida.
2. El Convenio de Aceleración y Profundización del Libre Comercio suscrito entre el Perú y el Ecuador y Aceleración del Programa de Liberación previsto en la Decisión 414 entre dichos Países Miembros, puestos en vigencia en octubre de 1999.

3. La Decisión 414 de la Comisión de la Comunidad Andina, sobre el Perfeccionamiento de la Integración Andina, publicada en la Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena N° 283 del 31 de julio de 1997.

A continuación se detalla cada uno de dichos aspectos:

1. *. Aplicación del artículo 155 del Acuerdo de Cartagena referido a la Cláusula de la Nación más Favorecida*

El Programa de Liberación entre Perú y el resto de Países Miembros se ha acelerado aún más por la aplicación que han realizado Colombia, Perú y Venezuela de la Cláusula de Nación más Favorecida a que hace referencia el artículo 155 del Acuerdo de Cartagena. Por este mecanismo se libera o tienen una mayor desgravación un número significativo de subpartidas NANDINA que aún están en proceso de desgravación.

2. *. El Convenio de Aceleración y Profundización del Libre Comercio suscrito entre el Perú y el Ecuador*

A mediados de octubre de 1999, los Gobiernos de Ecuador y Perú pusieron en vigencia en forma simultánea y recíproca el Convenio de Aceleración y Profundización de Libre Comercio al publicar este dispositivo legal y el correspondiente Instrumento de Ejecución en sus diarios oficiales.

El Convenio de Aceleración y Profundización, tiene por finalidad acelerar el proceso de desgravación arancelaria entre Ecuador y Perú, fue suscrito el 26 de octubre de 1998 en el marco de los Acuerdos de Paz; en tanto que su Instrumento de Ejecución, cuyo objeto es formalizar las listas de productos de desgravación inmediata y gradual, fue firmado el 11 de agosto de 1999.

Cabe mencionar también, que la Comisión del Acuerdo de Cartagena aprobó el 12 de abril de 1999 la Decisión 451 sobre el Apoyo al Convenio de Aceleración y Profundización del Libre Comercio suscrito entre el Perú y el Ecuador y Aceleración del Programa de Liberación previsto en la Decisión 414 entre dichos Países

La Decisión 414 promulgada el 31 de julio de 1997, aprobó el cronograma del Programa de Liberación del comercio entre el Perú y los demás Países Miembros de la Comunidad Andina, para todos los productos del universo arancelario.

En el artículo 1 de dicha Decisión se estableció un Cronograma de desgravación para 8 Anexos de productos diferentes. En dicho artículo también se aprobó que "el comercio de los productos no incluidos en dichos Anexos estarán libres de gravámenes".

En el artículo 2 de la Decisión 414, se señala también que: "Las liberaciones alcanzadas otorgadas en los Acuerdos Comerciales Bilaterales suscritos

entre el Perú y los demás Países Miembros, continuarán vigentes en la medida que otorguen un tratamiento más favorable que el previsto en el artículo anterior.

Decisión 414

La Decisión 414 fue creada el 31 de julio de 1997, en adición a la Decisión 321 de la Junta del Acuerdo de Cartagena, que establece el marco de todos los acuerdos bilaterales que tiene el Perú con los países que forman parte de la Comunidad Andina de naciones.

La Decisión 414 promulgada el 31 de julio de 1997, aprobó el cronograma del Programa de Liberación del comercio entre el Perú y los demás Países Miembros de la Comunidad Andina, para todos los productos del universo arancelario.

En el artículo 1 de dicha Decisión se estableció un Cronograma de desgravación para 8 Anexos de productos diferentes. En dicho artículo también se aprobó que "el comercio de los productos no incluidos en dichos Anexos estarán libres de gravámenes".

En el artículo 2 de la Decisión 414, se señala también que: "Las liberaciones alcanzadas otorgadas en los Acuerdos Comerciales Bilaterales suscritos

entre el Perú y los demás Países Miembros, continuarán vigentes en la medida que otorguen un tratamiento más favorable que el previsto en el artículo anterior.

Perú no está obligado a aplicar el Arancel Externo Común, el cual es utilizado por el resto de países miembros. Sin embargo, la Secretaría General de la Comunidad Andina, interpreta a Perú como un país miembro de la Comunidad Andina y no como un tercer país en el tratamiento comercial. Cabe recalcar que los productos que no contaren en los anexos de esta Decisión, estarán libres de gravámenes. La Decisión 414 está constituida por 8 Anexos. Es importante especificar que los productos que no constaren en los Anexos de esta Decisión estarán libres de gravámenes. Los productos que se detallan a continuación son los más importantes, así:

ANEXO I Incluye: carne de bovino y porcina, despojos comestibles, pescado, camarones, huevos, cebada, centeno, avena, hortalizas, legumbres, frutos cítricos y no cítricos frescos y congelados, harina de arroz, de centeno, de soya, semillas, aceites vegetales y animales, ciertas grasas, lactosa, cacao, 59% de productos minerales, 12% de productos textiles, 68% de vehículos, naves y buques, 84% de productos industriales. Estos productos se desgravaban el 31 de julio de 1997. Representa el 60% del Universo Arancelario.

ANEXO II Incluye: naranjas, jugo de naranja y manzana, aceite de ricino, jaleas, mermeladas, azúcar y melaza caramelizados.

Representa el 1% del Universo Arancelario y estos productos son desgravados el 31 de diciembre de 1998.

ANEXO III Incluye: carnes de porcino y ovino, mantequillas, quesos, tomates, papas, cebollas, café, aceites de oliva, palmito, babasú, alcohol etílico, tabaco, embutidos de carne, preparaciones de gallos y gallinas, papeles y servilletas.

Representa el 25% del Universo Arancelario.

Se desgravan el 10% el 31 Jul./97; 30% el 31 Dic./98; 60% el 31 Dic./99; 100% 31 Dic./2000.

ANEXO IV Incluye: algunos tipos de carnes, hígados, lenguas, trozos y despojos de gallinas, leche, nata, yogur, cebollas, piñas, trigo duro, aceites de soya, palma, girasol, algodón, maíz, margarina, preparaciones de jamón, bombones, chocolates, cacao, helados.

Representa el 12% del Universo Arancelario.

Se desgravan el 10% el 31 Jul./97; 20% el 31 Dic./99; 40% el 31 Dic./2000; 60% el 31 Dic./2001; 80% el 31 Dic./2002; 100% el 31 Dic./2003.

ANEXO V Incluye: carne de bovino, leche condensada, bananas o plátanos, arroz (todos los tipos), sorgo, grañones, gasolina, motocicletas.

Representa el 0,3% del Universo Arancelario.

Se desgravan el 10% el 31 Jul./97; 15% el 31 Dic./2000; 20% el 31 Dic./2003; 100% el 31 Dic./2004.

ANEXO VI Incluye: algunas carnes de bovino, aves sin trocear, gallos y gallinas; leche en polvo; maíz excepto para siembra; harina de trigo; azúcar de caña; pastas alimenticias; vehículos y tractores.

Representan el 0,3% del Universo Arancelario.

Se desgravan el 10% el 31 Jul./97; 15% el 31 Dic./2000; el 20% el 31 Dic./2003; el 100% el 31 Dic./2005.

ANEXO VII Incluye: aceites crudos de petróleo, queroseno, fueloils, demás aceites.

Representa el 0,3% del Universo Arancelario.

Se desgravan el 20% al 31 Jul./97; el 100% el 31 Dic./2005.

ANEXO VIII Incluye: medicamentos, insecticidas, fungicidas, herbicidas, desinfectantes, raticidas.

Se desgravan el 15% el 31 Jul./97; el 30% el 31 Dic./98; el 50% el 31 Dic./99; el 75% el 31 Dic. 2000; el 100% el 31 Dic. 2001.

Las liberaciones alcanzadas otorgadas en los Acuerdos Comerciales Bilaterales suscritos entre el Perú y los demás Países Miembros, continuarán vigentes en la medida que otorguen tratamientos favorables. El Perú mantiene con Ecuador y los demás países Miembros, Acuerdos Bilaterales establecidos en la Decisión 321. El Acuerdo definido entre Perú y Ecuador lista una serie de productos que están libres de gravamen alguno.

Los derechos específicos variables o sobretasas arancelarias vigentes en el Perú y aplicables a las importaciones de algunos productos agropecuarios están sujetos al Programa de desgravación arancelaria establecido en la Decisión 414 de la Comunidad Andina.

A la fecha, el Perú no estará obligado a aplicar el Arancel Externo Común, hasta tanto la Comisión no decida los plazos y modalidades para la incorporación de dicho país a este mecanismo.

La Secretaría General de la Comunidad Andina interpreta la Decisión 414 en el sentido de que el Perú deberá ser tratado como país miembro de la Comunidad Andina y no como tercer país en el tratamiento comercial.

1.2.2.2 Arancel Externo Común y Sistema Andino de Franjas de Precios.

Arancel Externo Común .

Para seguir con el proceso de integración dentro de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), se creó y se comenzó la aplicación del Arancel Externo Común (AEC) con el propósito además de crear una Unión Aduanera. El AEC determina la aplicación de márgenes de preferencia homogéneos y razonables a favor de la producción de los países socios frente a terceros, para asegurar condiciones de competencia equitativas entre ellos y, debido a su incidencia en las decisiones productivas, permite una mejor asignación de recursos.

La aprobación del AEC se oficializó mediante la Decisión 370 de la Comunidad Andina, en el cual se estableció una estructura de cuatro niveles (5, 10, 15 y 20 por ciento). Para el Ecuador se creó un régimen especial, por medio del cual se permite a este país mantener una diferencia de 5 puntos para un grupo de 930 subpartidas arancelarias.

Los Países Miembros podrán diferir la aplicación del Arancel Externo Común, por un período máximo de tres meses, prorrogables a juicio de la Junta del Acuerdo de Cartagena, para atender situaciones de emergencia nacional calificadas previamente por la junta, en un plazo de 15 días. De no pronunciarse en ese plazo, el país solicitante quedaría autorizado a diferir el

AEC de los productos cuyo diferimiento haya sido solicitado, hasta tanto se pronuncie la Junta.

Los aranceles en general oscilan entre el 5% y 20% pero con diferentes preferencias dependiendo del producto, su demanda y la importancia de este para el país que lo importa.

Sistema Andino de Franjas de Precios.

También es importante mencionar aunque no es un arancel propiamente dicho, el denominado Sistema Andino de Franjas de Precios (SAFP), el cual es un mecanismo adoptado mediante la Decisión 371 de la Comunidad Andina, cuyo objetivo es estabilizar el costo de importación de un grupo especial de productos agropecuarios, caracterizados por una marcada inestabilidad en sus precios internacionales. Esta estabilización se consigue aumentando el arancel Ad-valorem cuando el precio internacional está por debajo del nivel piso, y rebajando dicho arancel hasta cero, cuando dicho precio está por encima del techo. Este piso y techo es determinado en base a una serie de productos considerados importantes y que constituyen la base para el cálculo de las rebajas o aumentos de los demás productos.

En este cálculo además de intervenir el arancel Ad-Valorem, también intervienen los productos marcadores, los productos vinculados, que

conforman los Productos del Sistema Andino de Franjas de Precios, que son los que sirven de base para el cálculo de franjas de piso y techo.

Productos marcadores.- Son aquellos productos agropecuarios cuyos precios internacionales se utilizan para el cálculo de las franjas del sistema andino. Los productos marcadores y los mercados de referencia utilizados como fuente para obtener los precios internacionales están definidos en el Anexo 1 de la Decisión 371, en las Decisiones 384, 411, 432 y 433 y en la Resolución 389 de la Junta del Acuerdo de Cartagena.

Productos vinculados.- Son los productos obtenidos mediante transformación o mezcla de productos marcadores, o que pueden reemplazar, en el uso industrial o en el consumo, a un producto marcador o derivado.

Productos del Sistema Andino de Franjas de Precios.- Es el conjunto de productos marcadores y vinculados pertenecientes al Sistema Andino de Franjas de Precios. Se clasifican en 149 subpartidas NANDINA identificadas en las Decisiones 392, 402, 422 y 469, con las exclusiones establecidas mediante la Decisión 413.

Producto Marcador Piso	CIF (USD/t)
Aceite crudo de palma	599,705
Aceite crudo de soya	568,666
Arroz blanco	346,396
Azúcar blanco	362,450
Azúcar crudo	267,332
Carne de cerdo	1,4531,842
Cebada	141,172
Leche entera	21,972,487
Maíz amarillo	159,195
Maíz blanco	152,186
Soya en grano	263,312
Trigo	170,215
Trozos de pollo	13,671,498

1.2.2.2 Leyes, Normas y Estatutos.

ACUERDO DE CARTAGENA

LOS GOBIERNOS de Bolivia, Colombia, el Ecuador, el Perú y Venezuela, INSPIRADOS en la Declaración de Bogotá y en la Declaración de los Presidentes de América; RESUELTOS a fortalecer la unión de sus pueblos y sentar las bases para avanzar hacia la formación de una comunidad subregional andina; CONSCIENTES que la integración constituye un

mandato histórico, político, económico, social y cultural de sus países a fin de preservar su soberanía e independencia; FUNDADOS en los principios de igualdad, justicia, paz, solidaridad y democracia; DECIDIDOS a alcanzar tales fines mediante la conformación de un sistema de integración y cooperación que propenda al desarrollo económico, equilibrado, armónico y compartido de sus países; CONVIENEN, por medio de sus representantes plenipotenciarios debidamente autorizados, celebrar el siguiente ACUERDO DE INTEGRACION SUBREGIONAL:

Capítulo I.- Objetivos y Mecanismos.

El presente Acuerdo tiene por objetivos promover el desarrollo equilibrado y armónico de los Países Miembros en condiciones de equidad, mediante la integración y la cooperación económica y social; acelerar su crecimiento y la generación de ocupación; facilitar su participación en el proceso de integración regional, con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano.

Para alcanzar los objetivos del presente Acuerdo se emplearán, entre otros, los mecanismos y medidas siguientes:

a) La armonización gradual de políticas económicas y sociales y la aproximación de las legislaciones nacionales en las materias pertinentes;

- b) La programación conjunta, la intensificación del proceso de industrialización subregional y la ejecución de programas industriales y de otras modalidades de integración industrial;
- c) Un Programa de Liberación del intercambio comercial más avanzado que los compromisos derivados del Tratado de Montevideo 1980;
- d) Un Arancel Externo Común, cuya etapa previa será la adopción de un Arancel Externo Mínimo Común;
- e) Programas para acelerar el desarrollo de los sectores agropecuario y agroindustrial;
- f) La canalización de recursos internos y externos a la Subregión para proveer el financiamiento de las inversiones que sean necesarias en el proceso de integración;
- g) La integración física; y
- h) Tratamientos preferenciales a favor de Bolivia y el Ecuador.

Complementariamente a los mecanismos antes enunciados, se adelantarán, en forma concertada, los siguientes programas y acciones de cooperación económica y social:

- a) Acciones externas en el campo económico, en materias de interés común;
- b) Programas orientados a impulsar el desarrollo científico y tecnológico;
- c) Acciones en el campo de la integración fronteriza;
- d) Programas en el área del turismo;

- e) Acciones para el aprovechamiento y conservación de los recursos naturales y del medio ambiente;
- f) Programas en el campo de los servicios;
- g) Programas de desarrollo social; y
- h) Acciones en el campo de la comunicación social.

Capítulo II.- De la Comunidad Andina y el Sistema Andino de Integración.

Se crea la "Comunidad Andina", integrada por los Estados soberanos de Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, y por los órganos e instituciones del Sistema Andino de Integración, que se establece por el presente Acuerdo. El Sistema Andino de Integración está conformado por los siguientes órganos e instituciones:

- El Consejo Presidencial Andino;
- El Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores;
- La Comisión de la Comunidad Andina;
- La Secretaría General de la Comunidad Andina;
- El Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina;
- El Parlamento Andino;
- El Consejo Consultivo Empresarial;
- El Consejo Consultivo Laboral;
- La Corporación Andina de Fomento;
- El Fondo Latinoamericano de Reservas;

- El Convenio Simón Rodríguez, los Convenios Sociales que se adscriban al Sistema Andino de Integración y los demás que se creen en el marco del mismo;
- La Universidad Andina Simón Bolívar;
- Los Consejos Consultivos que establezca la Comisión; y,
- Los demás órganos e instituciones que se creen en el marco de la integración subregional andina.

Capítulo III.- Armonización de las Políticas Económicas y Coordinación de los Planes de Desarrollo.

Los Países Miembros adoptarán progresivamente una estrategia para el logro de los objetivos del desarrollo de la Subregión previstos en el presente Acuerdo, entre otros:

- a) Programas de Desarrollo Industrial;
- b) Programas de Desarrollo Agropecuario y Agroindustrial;
- c) Programas de Desarrollo de la Infraestructura Física;
- d) La armonización de las políticas cambiaria, monetaria, financiera y fiscal, incluyendo el tratamiento a los capitales de la Subregión o de fuera de ella;
- e) Una política comercial común frente a terceros países; y
- f) La armonización de métodos y técnicas de planificación.

Capítulo IV.- Programas de Desarrollo Industrial.

Los Países Miembros se obligan a promover un proceso de desarrollo industrial conjunto, para alcanzar, entre otros, los siguientes objetivos:

- a) La expansión, especialización, diversificación y promoción de la actividad industrial;
- b) El aprovechamiento de las economías de escala;
- c) La óptima utilización de los recursos disponibles en el área, especialmente a través de la industrialización de los recursos naturales;
- d) El mejoramiento de la productividad;
- e) Un mayor grado de relación, vinculación y complementación entre las empresas industriales de la Subregión;
- f) La distribución equitativa de beneficios; y
- g) Una mejor participación de la industria subregional en el contexto internacional.

Capítulo V.- Programas de Liberación.

El Programa de Liberación tiene por objeto eliminar los gravámenes y las restricciones de todo orden que incidan sobre la importación de productos originarios del territorio de cualquier País Miembro.

- a) Protección de la moralidad pública;
- b) Aplicación de leyes y reglamentos de seguridad;
- c) Regulación de las importaciones o exportaciones de armas, municiones y otros materiales de guerra y, en circunstancias excepcionales, de todos los

demás artículos militares, siempre que no interfieran con lo dispuesto en tratados sobre libre tránsito irrestricto vigentes entre los Países Miembros;

d) Protección de la vida y salud de las personas, los animales y los vegetales;

e) Importación y exportación de oro y plata metálicos;

f) Protección del patrimonio nacional de valor artístico, histórico o arqueológico; y

g) Exportación, utilización y consumo de materiales nucleares, productos radiactivos o cualquier otro material utilizable en el desarrollo o aprovechamiento de la energía nuclear.

Capítulo VI.- Arancel Externo Común.

Los Países Miembros se comprometen a poner en aplicación un Arancel Externo Común en los plazos y modalidades que establezca la Comisión, que tendrá por objeto principalmente:

a) Establecer una protección adecuada para la producción subregional;

b) Crear progresivamente un margen de preferencia subregional;

c) Facilitar la adopción del Arancel Externo Común; y

d) Estimular la eficiencia de la producción subregional.

Capítulo VII.- Programas de Desarrollo Agropecuario.

Con el propósito de impulsar el desarrollo agropecuario y agroindustrial conjunto y alcanzar un mayor grado de seguridad alimentaria subregional, los

Países Miembros ejecutarán un Programa de Desarrollo Agropecuario y Agroindustrial, armonizarán sus políticas y coordinarán sus planes nacionales del sector, tomando en cuenta, entre otros, los siguientes objetivos:

- a) El mejoramiento del nivel de vida de la población rural;
- b) La atención de los requerimientos alimentarios y nutricionales de la población en términos satisfactorios en procura de la menor dependencia posible de los abastecimientos procedentes de fuera de la Subregión;
- c) El abastecimiento oportuno y adecuado del mercado subregional y la protección contra los riesgos del desabastecimiento de alimentos;
- d) El incremento de la producción de los alimentos básicos y de los niveles de productividad;
- e) La complementación y la especialización subregional de la producción con miras al mejor uso de sus factores y al incremento del intercambio de productos agropecuarios y agroindustriales; y
- f) La sustitución subregional de las importaciones y la diversificación y aumento de las exportaciones.

Capítulo VIII.- Competencia Comercial.

Las normas indispensables para prevenir o corregir las prácticas que puedan distorsionar la competencia dentro de la Subregión, tales como "dumping", manipulaciones indebidas de los precios, maniobras destinadas a perturbar el abastecimiento normal de materias primas y otras de efecto equivalente. En este orden de ideas, la Comisión contemplará los problemas que puedan

derivarse de la aplicación de los gravámenes y otras restricciones a las exportaciones.

Capítulo IX.- Cláusulas de Salvaguardias.

Un País Miembro que haya adoptado medidas para corregir el desequilibrio de su balanza de pagos global, podrá extender dichas medidas, previa autorización de la Secretaría General, con carácter transitorio y en forma no discriminatoria, al comercio intrasubregional de productos incorporados al Programa de Liberación.

Capítulo X.-Origen.

La Comisión, a propuesta de la Secretaría General, adoptará las normas especiales que sean necesarias para la calificación del origen de las mercaderías. Dichas normas deberán constituir un instrumento dinámico para el desarrollo de la Subregión y ser adecuadas para facilitar la consecución de los objetivos del Acuerdo.

Capítulo XI.- Integración Física.

Los Países Miembros desarrollarán una acción conjunta para lograr un mejor aprovechamiento del espacio físico, fortalecer la infraestructura y los servicios necesarios para el avance del proceso de integración económica de la Subregión. Esta acción se ejercerá principalmente en los campos de la

energía, los transportes y las comunicaciones, y comprenderá las medidas necesarias a fin de facilitar el tráfico fronterizo entre los Países Miembros.

Capítulo XII.- Asuntos Financieros.

Los Países Miembros ejecutarán acciones y coordinarán sus políticas en materias financieras y de pagos, en la medida necesaria para facilitar la consecución de los objetivos del Acuerdo.

Capítulo XIII.- Régimen Especial para Bolivia y el Ecuador.

Con el fin de disminuir gradualmente las diferencias de desarrollo actualmente existentes en la Subregión, Bolivia y el Ecuador gozarán de un régimen especial que les permita alcanzar un ritmo más acelerado de desarrollo económico, mediante su participación efectiva e inmediata en los beneficios de la industrialización del área y de la liberación del comercio.

Capítulo XIV.- Cooperación Económica y Social.

Los Países Miembros podrán emprender programas y acciones en el área de cooperación económica y social, que deberán ser concertados en el seno de la Comisión y se circunscribirán a las competencias que establece el presente Acuerdo. Los Países Miembros emprenderán acciones en el ámbito externo, en materias de interés común, con el propósito de mejorar su participación en la economía internacional.

Capítulo XV.- Adhesión, Vigencia y Denuncia.

El presente Acuerdo no podrá ser suscrito con reserva y quedará abierto a la adhesión de los demás países latinoamericanos. Los países de menor desarrollo económico relativo que se adhieran a él tendrán derecho a un tratamiento similar al de Bolivia y el Ecuador.

CAPITULO 2

LA LEY Y EL COMERCIO

2.1 ACUERDOS INTERNACIONALES .- Leyes que regulan el Comercio entre Ecuador y Perú.

Durante el desarrollo del presente estudio, observamos que existen acuerdos, tratados, comisiones, convenios, reglamentos, entre Ecuador y Perú que se encuentran vigentes. Estos acuerdos han ayudado, de una u otra forma, a facilitar las operaciones comerciales, el desarrollo social y desarrollo fronterizo entre ambos países. Sin embargo, existen ciertos acuerdos que han sido de primordial importancia para uno u otro país, obteniendo un desarrollo más rápido y efectivo. A continuación, resumimos los principales acuerdos, tratados, comisiones, convenios y reglamentos, con sus principales aspectos, firmados entre Ecuador y Perú, así:

2.1.1 Análisis de los Acuerdos Internacionales entre Ecuador y Perú.

Entre los principales instrumentos bilaterales suscritos se encuentran los siguientes:

- Tratado de Comercio y Navegación (1832).
- Tratado de Paz, Amistad y Alianza (1860).
- Protocolo de Paz, Amistad y Límites (29 de Enero de 1942).
- Convenio Comercial (1950).
- Acta Final de la Primera Reunión de las delegaciones económicas de Ecuador y Perú (1970).
- Acuerdo de Concesiones Arancelarias (1972).
- Declaración Conjunta de Cancilleres del Ecuador y Perú (1974).
- Convenio Básico de Cooperación Científica y Técnica (1985).
- Convenio de Intercambio Cultural y Educativo (1985).
- Acuerdo Comercial (1986).
- Acuerdo para el Reordenamiento del Comercio Fronterizo (1987).
- Acuerdo Bilateral de Comercio (1992).
- Declaración de Itamaraty (1995).
- Acuerdos de Paz de Brasilia (1998).

Entre los cuales, los más influyentes para los dos países, incluyeron:

REGLAMENTO DE LA COMISION ECONOMICA ECUATORIANA PERUANA.

Convenio No. 000. RO/ 287 de 13 de Agosto de 1971.

Se creó la Comisión Económica Permanente Peruano – Ecuatoriana cuyas funciones serán:

- a) Examinar los asuntos concernientes a las relaciones económicas y comerciales entre el Perú y el Ecuador con orientación especial hacia la planificación del proceso de integración fronteriza, el mismo que incluirá la identificación y estudio de los Proyectos de Desarrollo que resultaren conexos;
- b) Establecer la base para una programación conjunta que promueva el desarrollo económico y social de los Departamentos de Piura y Tumbes en el Perú, y las Provincias de El Oro y Loja, en el Ecuador;
- c) Examinar en sus reuniones ordinarias, los resultados del intercambio comercial, tanto bilateral como fronterizo, y proponer fórmulas que tiendan a facilitar e incrementarlo;
- d) Elevar a los Gobiernos recomendaciones y sugerencias (sic) encaminadas a la efectiva promoción de las relaciones económicas y comerciales entre el Perú y el Ecuador.

Adicionalmente, la Comisión propondrá a los Gobiernos el establecimiento, con fines de coordinación, de las siguientes estructuras operativas, en ciudades fronterizas:

- De Programación Regional;
- De Comercio Fronterizo; y,
- De Proyectos Específicos.

COMISION MIXTA ECUATORIANA - PERUANA, CUENCAS
HIDROGRAFICAS.

Convenio No. 000. RO/ 96 de 6 de Julio de 1972.

Se formó la Comisión Mixta Ecuatoriano - Peruana para las Cuencas Puyango - Tumbes y Catamayo - Chira, el cual es el organismo encargado de realizar las acciones descritas en el Convenio para el Aprovechamiento de las Cuencas Hidrográficas Binacionales Puyango - Tumbes y Catamayo - Chira.

Esta Comisión tiene las siguientes atribuciones y deberes, así:

- a) Realizar los estudios necesarios para determinar los recursos de las cuencas y sus futuros aprovechamientos en forma adicional a los actuales proyectos

- en proceso de realización de uno u otro país, con el fin de garantizar el desarrollo normal de dichos proyectos;
- b) Compilar y evaluar, las informaciones básicas que deberán suministrar los dos países sobre sus proyectos nacionales, tanto existentes como futuros, para aprovechamiento de las cuencas.
 - c) Realizar un estudio sobre las condiciones actuales de las cuencas y las implicaciones que para ellas tienen los proyectos actuales y futuros de usos de aguas, con el fin de llegar a establecer y cuantificar un programa de conservación y mejoramiento de las cuencas en base entre otras medidas, a forestación, establecimiento o cambios de patrones y métodos de cultivo, y otras medidas que se consideren convenientes para las cuencas como unidades físicas; y,
 - d) Determinar las acciones y obras para la conservación y mejoramiento de las cuencas y la manera y proporción en que estas beneficien a cada país, a fin de establecer el financiamiento que corresponda a cada uno de los países, el mismo que deberá estar en proporción al beneficio de sus proyectos.

REGLAMENTO DE FERIAS FRONTERIZAS ECUADOR PERU.

Convenio No. 000. RO/ 205 de 15 de Diciembre de 1972.

Las ferias fronterizas son los eventos públicos de carácter comercial encaminados a promocionar preferentemente productos originarios de las áreas fronterizas del Perú y del Ecuador (Departamentos de Tumbes y Piura, y Provincias de El Oro y Loja), y cuyo objeto primordial es incentivar el desarrollo económico y social de la zona como un todo.

CONVENIO ENTRE EL GOBIERNO DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR Y EL GOBIERNO DE LA REPUBLICA DEL PERU SOBRE ESTUPEFACIENTES Y PSICOTROPICOS.

Acuerdo Ministerial No. 156. RO/ 553 de 29 de Octubre de 1986.

El Gobierno de la República del Ecuador y el Gobierno de la República del Perú, se comprometieron a armonizar sus políticas y a realizar programas coordinados para la prevención del uso indebido de drogas, la represión del tráfico ilícito de estupefacientes y sustancias sicotrópicas y la rehabilitación del fármaco dependiente.

Ambos países, a través de sus respectivos organismos nacionales de coordinación, desarrollan las siguientes actividades:

- a) Se otorgarán mutua asistencia técnico - científica, e intercambiarán informaciones sobre productores, procesadores y traficantes individuales y asociados;
- b) Desarrollarán estrategias coordinadas en la prevención del uso indebido de drogas y la represión del tráfico ilícito de estupefacientes y sustancias sicotrópicas y la rehabilitación del fármaco - dependiente;
- c) Intensificar medidas para detectar y erradicar plantaciones y cultivos de los cuales pueden ser extraídas sustancias consideradas como estupefacientes o sicotrópicas en el área de sus respectivos territorios

TRATADO DE COMERCIO Y NAVEGACION.

Convenio No. 000. RO/ 137 de 26 de Febrero de 1999.

El Tratado de Comercio y Navegación prevé que el Ecuador gozará de navegación pacífica y el comercio en el Amazonas y sus afluentes septentrionales de los derechos que se estipulan en el presente Tratado.

Adicionalmente, el Ecuador podrá utilizar los ríos que, desde la frontera con el Perú, le permitan usar también una vía fluvial que se conecte directamente con el Amazonas.

También gozará el Ecuador del Derecho de tránsito terrestre por las correspondientes vías públicas de acceso, actualmente existentes o que se construyan en el futuro, que conecten el territorio del Ecuador con puntos fluviales habilitados para la carga y descarga de mercancías en los ríos objeto de este Tratado. El Ecuador gozará del derecho de uso, sobre bases no discriminatorias, de los servicios portuarios que se presten en los citados puntos fluviales.

Por otra parte, las naves de bandera ecuatoriana gozarán de libertad para transportar pasajeros, carga y correo desde el Ecuador, a través del Perú, con destino a terceros países y hacia el Ecuador a través del Perú, desde terceros países.

Para efecto de llevarse a cabo este tratado de manera eficiente, las autoridades competentes de ambos países concertarán la simplificación y la uniformización de los documentos y trámites de recepción y despacho de embarcaciones, así como de pasajeros, carga y tripulación, a fin de facilitar al máximo el comercio y la navegación entre los dos países y en tránsito hacia terceros Estados. A su vez, las autoridades aduaneras se limitarán a controlar los precintos o sellos aduaneros y a adoptar otras medidas que garanticen la inviolabilidad del contenido de las mercancías transportadas en los puntos de entrada y salida,

salvo el caso de tener que aplicar leyes y reglamentos relativos a seguridad, moralidad o sanidad públicas.

Finalmente, en la aplicación del presente Tratado, las disposiciones y medidas de policía y vigilancia, sanidad, preservación del medio ambiente, migraciones y, en general, de prevención y represión de delitos, establecidas por la legislación peruana, serán aplicables a nacionales y a mercancías de ambos países sin discriminación, no debiendo en ningún caso entorpecer la libertad de navegación y de tránsito.

CONVENIO DE ACELERACION Y PROFUNDIZACION DEL LIBRE COMERCIO ENTRE EL ECUADOR Y EL PERU

Convenio No. 000. RO/ 137 de 26 de Febrero de 1999.

El Gobierno de la República del Ecuador y el Gobierno de la República de Perú, conscientes que la liberalización del comercio bilateral permitirá afianzar las relaciones entre Ecuador y Perú, en esta nueva etapa de profunda vinculación de los dos países.

Convencidos que un comercio libre significará la apertura de nuevas oportunidades para los agentes económicos, que impulsará el crecimiento económico de ambos países.

Seguros que la vinculación de los empresarios en los ámbitos del comercio y la inversión conducirá a aumentar el grado de confianza y cooperación recíprocas, acuerdan en un proceso de aceleración y profundización del proceso de desgravación arancelaria, tendiente a incrementar las corrientes de comercio entre Ecuador y Perú.

Ambos países deciden desgravar aceleradamente de la siguiente manera:

- Los productos contenidos en el Anexo II de la Decisión 414 de la Comunidad Andina, se liberarán de gravámenes a partir del día siguiente de la entrada en vigor del presente Convenio.
- Los productos contenidos en el Anexo III de la Decisión 414 de la Comunidad Andina se liberarán de gravámenes el 31 de diciembre de 1999, según el siguiente cronograma:

A partir del día siguiente de la entrada en vigor del presente Convenio 30%

A partir del 31/12/1998 50%

A partir del 31/12/1999 100%

- Los productos del Anexo VIII de la Decisión 414 de la Comunidad Andina, se liberarán de gravámenes el 31 de diciembre del año 2000, según el siguiente cronograma:

A partir del día siguiente de la entrada en vigor del presente Convenio 30%.

A partir del 31/12/1998	50%
A partir del 31/12/1999	75%
A partir del 31/12/2000	100%

- Los productos de los Anexos IV al VII de la Decisión 414 de la Comunidad Andina, se liberarán de gravámenes a las importaciones el 31 de diciembre del año 2001 hasta la fecha prevista para la desgravación total, se aplicarán los márgenes de preferencia establecidos en la Decisión 414 de la Comunidad Andina.

Por otra parte, los dos países se comprometen a eliminar las restricciones sanitarias y fitosanitarias que constituyan obstáculos innecesarios al comercio recíproco.

ACUERDO BASE SOBRE EL CANAL DE ZARUMILLA

Convenio No. 000. RO/ 137 de 26 de Febrero de 1999.

Ecuador y Perú acuerdan efectuar el mantenimiento del Canal de Zarumilla asumiendo el cincuenta por ciento de los trabajos o de los costos del mismo. Como parte obligatoria del Gobierno de Ecuador, éste debe Presentar al Perú sus sugerencias para los estudios y diseños que fueran necesarios para la rehabilitación de la bocatoma actual o de una nueva.

Adicionalmente, debe construir a satisfacción de Perú y Ecuador, las obras de encauzamiento, protección u otros, en la margen derecha, inmediatamente aguas arriba de la bocatoma y contribuir al mantenimiento del Canal.

Por otro lado, los dos países construirán las obras de partición y derivación que acuerden para el aprovechamiento de los respectivos derechos de agua que se establezcan.

CONVENIO DE COOPERACION ADUANERA ECUADOR PERU.

Convenio No. 000. RO/ 283 de 23 de Septiembre de 1999.

El Gobierno de la República del Ecuador y El Gobierno de la República del Perú, inspirados en el deseo de fortalecer los lazos de amistad existentes entre los dos países, a través del desarrollo y de una eficiente y efectiva cooperación.

Considerando que es importante para ambos países desarrollar vínculos para mejorar su servicio aduanero mediante el fortalecimiento de la Corporación Aduanera Ecuatoriana (**CAE**) de la República del Ecuador y la Superintendencia Nacional de Aduanas de la República del Perú, suscribieron el presente convenio.

El objetivo del presente Convenio es promover la cooperación en materia aduanera, mediante el apoyo de cooperación institucional entre la Corporación Aduanera Ecuatoriana y la Superintendencia Nacional de Aduanas del Perú.

Para la consecución de este objetivo, apoyarán la formulación de programas y proyectos destinados a impulsar los procesos de modernización de sus respectivos órganos aduaneros.

Para los fines del presente Convenio, la cooperación entre Ecuador y Perú podrán asumir las siguientes modalidades:

- a) La Superintendencia Nacional de Aduanas del Perú facilitará la adecuación de los programas componentes del Sistema Integrado de Gestión Aduanera a las características y necesidades de la Corporación Aduanera Ecuatoriana.
- b) La Superintendencia Nacional de Aduanas del Perú prestará la asistencia y el asesoramiento requerido por la Corporación Aduanera Ecuatoriana, para la ejecución de los citados programas, previo estudio y adecuación de sus procedimientos aduaneros.
- c) Promover las modalidades de cooperación requeridas por ambas Partes, tales como asesoramiento de expertos y consultores, la capacitación aduanera mediante cursos, pasantías, etc.
- d) Intercambio de información sobre regímenes y operaciones aduaneras en apoyo a los procesos de fiscalización.

El costo que demande la cooperación técnica en cualquiera de sus modalidades, será íntegramente asumido por el país receptor.

Asimismo ambos países podrán considerar, cuando lo estimen conveniente, cualquier otra forma de financiamiento. Igualmente podrán solicitar y promover ante Organismos Internacionales o instituciones de terceros países, su participación y/o financiamiento de las acciones comunes de cooperación, con sujeción a las normas e instrucciones vigentes en ambos estados.

ACUERDO DE INTEGRACION Y COMPLEMENTACION MINERO
ENERGETICA CON PERU.

Convenio No. 000. RO/ 298 de 14 de Octubre de 1999.

Este Acuerdo de Integración y Complementación Minero – Energética con Perú, constituye un marco jurídico que regirá el desarrollo de los asuntos que acuerden los distintos Grupos de Trabajo en materia minera, hidrocarburífera y eléctrica, dentro de los ámbitos de aplicación de los temas relacionados a los sectores y subsectores antes descritos, y tiene por objeto permitir a los inversionistas participar en el desarrollo de la integración minero energética que ambas Partes declaran de interés general.

Ambos países, deben facilitar a los inversionistas el desarrollo de las respectivas actividades.

Asimismo, permitirán con ese objeto el uso de toda clase de recursos naturales, insumos e infraestructura contemplados en los respectivos Protocolos Adicionales Específicos, sin discriminación alguna, en relación con la nacionalidad de los inversionistas.

CONVENIO DE INVERSION EXTRANJERA CON PERU.

Convenio No. 000. RO/ 341 de 17 de Diciembre de 1999.

Deseosos de intensificar la cooperación económica para el beneficio mutuo de ambas países y animados del propósito de crear y mantener condiciones justas, equitativas y favorables para las inversiones de inversionistas de una de los países Contratantes en el territorio del otro.

Reconociendo que la suscripción de un Convenio para la Promoción y la Protección Recíproca de Inversiones contribuirá a estimular la iniciativa económica privada y a incrementar el bienestar de ambos pueblos, firmaron el presente convenio.

Para efecto de este, nos referimos a "inversión" a toda clase de activos de propiedad o bajo control, directo o indirecto, de un inversionista de una de los países, que incluye, en particular, pero no exclusivamente:

- a) Acciones, participaciones o derechos de participación en sociedades y en cualquier otra forma asociativa de riesgo compartido;
- b) La propiedad de bienes muebles e inmuebles y demás derechos reales, adquiridos o utilizados con el propósito de obtener beneficios económicos o para otros fines empresariales;
- c) Créditos, valores, derechos sobre dinero y cualquier otra prestación que tenga un valor económico directamente vinculado a una inversión específica;
- d) Derechos de propiedad intelectual e industrial, tales como derechos de autor y derechos conexos, marcas de fábrica o de comercio, indicaciones geográficas, dibujos y modelos industriales, patentes, esquemas de trazado (topografías) de los circuitos integrados y los derechos de obtentores de variedades vegetales;
- e) Las concesiones otorgadas por ley o en virtud de un contrato para el ejercicio de una actividad económica, incluidas las concesiones de prospección, exploración y explotación de recursos naturales; y,
- f) Las reinversiones de utilidades, entendiéndose éstas como la inversión de las mismas en la propia empresa que las genera.

Cada una de las Partes Contratantes, sea de Ecuador o Perú, promoverá dentro de su territorio las inversiones de inversionistas de la otra Parte Contratante y las admitirá de conformidad con sus leyes y reglamentaciones y, gozarán de plena protección y seguridad jurídica de este convenio.

Igualmente, con la finalidad de incrementar los flujos de inversión, intercambiarán información sobre las oportunidades de inversión en cada Parte Contratante.

Cada Parte Contratante, indiferentemente quien fuese, asegurará un tratamiento justo y equitativo para las inversiones de los inversionistas de la otra Parte Contratante realizadas de conformidad con el presente convenio y no impedirá, con medidas arbitrarias o discriminatorias, la libre administración, utilización, uso, goce o disposición de las inversiones de los inversionistas de esa Parte Contratante.

Asimismo, cada quien, específicamente, concederá a tales inversiones, un trato no menos favorable que el concedido a las inversiones de sus propios inversionistas o a las inversiones de inversionistas de un tercer Estado, considerándose el que sea más favorable para las inversiones de los inversionistas de la otra Parte Contratante.;

Por otro lado, no se extenderá a los beneficios y ventajas que una de las Partes Contratantes conceda a los nacionales o sociedades de terceros estados como consecuencia de la celebración de convenios para evitar la doble tributación u otros acuerdos en materia impositiva.

Dicho trato tampoco se extenderá a los privilegios que una de las Partes Contratantes concede a los nacionales o sociedades de terceros Estados por formar parte de una unión aduanera o económica, un mercado común o una zona de libre comercio, acuerdos bilaterales o regionales celebrados con terceros Estados, incluyendo los convenios de integración y desarrollo fronterizos.

Las inversiones de inversionistas Ecuador y Perú no serán expropiadas, nacionalizadas o sometidas a cualquier otra medida que tenga un efecto equivalente a la expropiación o nacionalización, salvo por razones de seguridad nacional, necesidad pública u orden social, sobre una base no discriminatoria y bajo el debido proceso legal.

Adicionalmente, se garantizará a los inversionistas la libre transferencia de los pagos relacionados con una inversión registrada ante la autoridad nacional competente, en particular, aunque no exclusivamente:

- a) El capital de la inversión y las reinversiones que se efectúen de acuerdo a las leyes y reglamentaciones de esa Parte Contratante;
- b) Ganancias;
- c) La amortización de los créditos y otras prestaciones;
- d) El producto de la venta total o parcial de la inversión, o de su liquidación;
- e) Las indemnizaciones y compensaciones; y,
- f) Los pagos resultantes del arreglo de controversias.

CONVENIO DE TRANSFERENCIA DE CONDENADOS ENTRE ECUADOR Y PERU.

Convenio No. 000. RO/ 71 de 5 de Mayo del 2000.

Este convenio prevé que Ecuador y Perú obligan prestarse mutuamente la más amplia colaboración posible en materia de transferencia de personas condenadas, con el fin de cumplir la condena que se le haya impuesto.

ACUERDO DE SANIDAD AGROPECUARIA CON PERU.

Convenio No. 000. RO/ 94 de 8 de Junio del 2000.

Como es de interés de los gobiernos de la República del Ecuador y de la República del Perú incrementar el intercambio comercial de los productos agrícolas y pecuarios y la cooperación técnica en los aspectos sanitarios y fitosanitarios y que los aspectos científicos, tecnológicos y normativos en materia de salud animal y sanidad vegetal revisten especial interés para facilitar el comercio internacional de animales, plantas, productos y subproductos agropecuarios y la preservación de sus territorios de plagas y enfermedades, acuerdan en promover el comercio agropecuario considerando las medidas pertinentes.

El presente acuerdo se refiere a los principios, normas y procedimientos relacionados con las medidas sanitarias y fitosanitarias que regulan directa o indirectamente el comercio y otros intercambios de animales, plantas, productos y subproductos agropecuarios entre ambos países.

Ecuador y Perú se comprometen a facilitar el comercio agropecuario entre ellas, sin que ello represente un riesgo fito o zoonosológico, así como a prevenir la

introducción y diseminación de plagas y enfermedades, y a mejorar la sanidad vegetal y salud animal a través de la cooperación mutua.

Sus principales objetivos son:

- Facilitar el intercambio de animales, plantas, productos y subproductos agropecuarios sin que ello represente riesgo sanitario y fitosanitario para las Partes Contratantes.
- Prevenir la introducción y diseminación de plagas y enfermedades de los animales y de las plantas en el territorio de las Partes Contratantes.
- Mejorar la sanidad vegetal y la salud animal en las Partes Contratantes a través de la cooperación mutua y ejecución de planes, proyectos y/o programas sanitarios específicos con la finalidad de prevenir y controlar plagas y enfermedades.
- Ambos países tendrán derecho de adoptar, mantener o aplicar medidas sanitarias y fitosanitarias de conformidad con el presente acuerdo, necesarias, para la protección de la salud animal y la sanidad vegetal, en el marco de las normas de la CAN y el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la Organización Mundial del Comercio.

Las obligaciones por parte de Ecuador y Perú son:

- Promover en sus respectivos territorios la participación de instituciones y asociaciones de los sectores público y privado para el cumplimiento de los objetivos y de las actividades previstas en este acuerdo;
- Otorgar las facilidades necesarias para la verificación de los controles, inspecciones, aprobaciones y programas de carácter fito o zoonosanitario de la otra Parte Contratante, que pudieren acordarse; y,
- Otorgar las facilidades técnicas y administrativas necesarias para la realización de los intercambios técnicos y de cooperación previstos en el presente acuerdo.

PLAN BINACIONAL DE DESARROLLO DE LA REGION FRONTERIZA.

Decreto Ejecutivo No. 835. RO/ 183 de 13 de Octubre del 2000.

El Plan Binacional de Desarrollo de la Región Fronteriza, le corresponde al Ministerio de Relaciones Exteriores la gestión internacional para la captación de recursos no reembolsables destinados al financiamiento de los proyectos del Plan Binacional de Desarrollo de la Región Fronteriza, el cual está encargado el Banco del Estado al análisis, evaluación y seguimiento de los proyectos financiados por el Fondo Binacional para la Paz y el Desarrollo.

2.2 CONTRABANDO.

Contrabando es el que eludiendo el control aduanero ingresa mercancías del extranjero o las extrae del territorio nacional. Es considerado un delito, a continuación nombramos algunas de las modalidades más comunes en las cuales se presenta:

- El internamiento ilegal de mercancías procedentes del extranjero, cualquiera sea su clase burlando los controles aduaneros.
- Extraer mercancías de los recintos fiscales o fiscalizados sin que les hayan sido entregadas legalmente por las autoridades respectivas.
- Consumir o utilizar o disponer de las mercancías trasladadas legalmente para su reconocimiento físico fuera de los recintos aduaneros sin el pago previo de los tributos.
- El que por cualquier medio, transporta o embarque o desembarque o transborde mercancías, a sabiendas que proceden del contrabando.
- El que en trámite aduanero, valiéndose de astucia, engaño, ardid u otra forma defrauda al estado para dejar de pagar en todo o en parte los tributos u otras imposiciones aplicables a la importación o aprovechar ilícitamente beneficios tributarios.

- Internar mercancías extranjeras procedentes de zonas geográficas nacionales de tributación menor y sujetas a un régimen especial arancelario hacia el resto del territorio nacional.
- Importar mercancías con documentos adulterados o datos falsos o falsificados con relación a su valor, calidad, cantidad, peso, origen u otras características cuya información incide en la tributación o en la aplicación de derechos antidumping o compensatorios.
- Simular operación de comercio exterior a fin de obtener beneficios tributarios o de cualquier índole que otorgue el Estado.
- Subvaluar o sobrevaluar el precio de las mercancías para obtener beneficios indebidos.
- No retornar al exterior mercancías materia de importación temporal dentro de los plazos establecidos.

En 1999 sólo por las fronteras, habrían ingresado de contrabando productos más de 138 millones de dólares, es decir el equivalente al 1% del PBI nacional. No obstante este delito económico no sólo persiste, sino que se ha agudizado en los últimos meses, ocasionando además un forado al Fisco, que así deja de recaudar significativas sumas por concepto de impuestos a las importaciones. El contrabando y la subvaluación se calcula perjudican a más del 50% de las grandes empresas nacionales, sobre todo en los rubros de las confecciones

textiles, artefactos electrodomésticos, cigarrillos, licores y otros, así como a las pequeñas y microempresas, que optaron por ingresar al circuito económico formalizándose.

De este modo, esos flagelos provocan mayor desocupación al causar el cierre de muchos establecimientos y la falta de generación de empleos, al desalentar nuevas inversiones, calculándose que cada año afectan por lo menos a 50,000 puestos de trabajo, vale decir a 250 mil personas, si tenemos en cuenta las familias.

A continuación realizamos un breve análisis sobre los productos que se registran como los de mayor contrabando en la frontera ecuatoriana peruana.

Combustible y Gas

En los últimos años Perú ha venido adecuando el precio de sus combustibles a los precios internacionales, pero al mismo tiempo Ecuador ha venido siguiendo una política de subsidiarlo como ejemplo: un galón de gasolina en Perú cuesta alrededor de \$2.55 mientras que en el Ecuador oscila entre los \$1.3 por galón. Se podrán gravar los precios sin riesgo de revueltas sociales y económicas. El resultado de todo ello es una fuga de gasolina desde Ecuador al Perú, cifrada en alrededor de 233.000 barriles al mes.

En Ecuador el problema es tan grave que los Ministros de Energía, Pablo Terán, y de Defensa, Hugo Unda, promulgaron una orden radical: “Cada camión que salga de una terminal de combustible deberá ir acompañado de un militar. La orden prohíbe vender gasolina en la frontera con Perú.

Adicionalmente se efectúa contrabando del gas ecuatoriano que actualmente se encuentra subsidiado por el Gobierno Ecuatoriano y que recientemente fue uno de los temas de debate del Acuerdo con el FMI. Las razones esta vez no solo radican en los precios si no también en la cantidad, un tanque de gas de 15K se comercializa en el mercado interno en \$1 dólar mientras que en Perú un tanque de 10K cuesta alrededor de \$2 dólares. Además del perjuicio al Estado por que el subsidio al gas se encuentra mal focalizado no solo a los sectores medio y alto de la economía sino que ahora también se está exportando a la frontera con el vecino del sur, estimando un perjuicio de alrededor 100.000 barriles al año. El panorama se vuelve más ensombrecedor al saber que existen alrededor de 50 familias que poseen plantas clandestinas de envasado de gas en la frontera con Perú, con los consabidos riesgo y peligros que aquello implica.

Cacao y Banano

El cacao esta saliendo hacia el mercado peruano sin los tributos que implica la ley y sin los controles de calidad necesarios. Las industrias y los exportadores nacionales se están quedando sin cacao, y eso les impide cumplir con sus compradores del exterior. El Gerente de Anecao, Carlos Elizalde, manifestó que los exportadores se han visto obligados a pagar un precio exageradamente alto por el grano. Se perjudica al país por el no ingreso de divisas ya que no hay un control de organismos que regulen las exportaciones y la industria nacional de elaborados y semielaborados.

Se está ingresando al País ilegalmente banano peruano para luego exportarlo por Puerto Bolívar como si fuera ecuatoriano. Lo más irónico es que hasta el momento la exportación del banano nacional hacia el Perú, donde no se lo puede vender legal y libremente. Una de las modalidades que se están utilizando para ello es la figura del contrabando en tránsito, siendo una forma corrupta de encubrir el contrabando

Cemento

En Huaquillas también se está contrabandeando el cemento ecuatoriano, se está aprovechando el alto precio del cemento peruano que esta cotizado en 6

dólares frente a los 4 dólares que se expende en el territorio peruano. Tal contrabando a provocado el desabastecimiento local.

Carnes

Los mercados locales se encuentran en una paulatina y marcada escasez de carne de res y de cerdo, debido a que su valor se ha duplicado y que la mayor del ganado en pie es vendido a Perú, donde ofrecen mejores precios. Por su parte Rafel Wong presidente de la Asociación de Ganaderos del Litoral, explicó que en el año de 1995 se pagaba por la libra de hueso con carne alrededor de 1,2 dólar, mientras que hoy el consumidor paga 90ctos dólar, y que el año pasado el productor recibía una cantidad ínfima de 4.000 sucres por libra en pie, por lo que entraron de lleno en la apertura del mercado peruano para no quebrar.

Contrabando de cerveza ecuatoriana al Perú

Procedentes de Ecuador entrarían de contrabando mensualmente al mercado peruano más de 10.000 cajas de cerveza, denunciaron los distribuidores peruanos de ese producto.

La caja de cerveza ecuatoriana se vende en Tumbes, capital departamental, y en otras localidades de la jurisdicción, a 15 soles (4,42 dólares), mientras que la

del producto peruano cuesta 38 soles (11,19 dólares). Estas entran en Perú escondidas entre otras mercancías por el puente internacional que une la localidad de Huaquillas, en Ecuador, con la peruana de Aguas Verdes.

Esta situación que ya no es un problema coyuntural, sino que se ha vuelto parte de nuestra estructura económica, resulta reiterativo señalar la necesidad de que se cumplan las leyes. La norma sobre el contrabando que sin ser completa, contiene dispositivos específicos para reprimir ese flagelo, requiere como en otros casos, no sólo su cabal aplicación sino también de una efectiva supervisión y control para garantizar su efectividad.

Pero además lo que hace falta en este como en otros casos, es una verdadera decisión política de quienes tienen la responsabilidad sobre todo autoridades políticas, policiales y judiciales, para combatir el contrabando. Ello implica operativos permanentes y no sólo con ocasión de Fiestas Patrias y Navidad.

Se puede explicar, aunque no justificar que por la falta de empleo muchos se dediquen al contrabando "hormiga" en tanto que otros, apelan a diferentes modalidades, pero es aquí donde las autoridades y funcionarios, deben extremar su celo para impedirlo. Como es evidente, esto no ocurre.

Por ello una de las formas de detener el contrabando y defraudación además de la sanción a los que los cometen, debe ser el ejemplar castigo a los funcionarios o servidores públicos, que incurrir o toleran estos delitos, pues su responsabilidad es más grave porque valiéndose de sus cargos se benefician, con esta ilícita actividad.

En este sentido, la Cámaras de Comercio del país, insisten en un sistema de represión del contrabando y la subvaluación, bajo la autoridad única del Ministerio Público, que debe liderar un cuerpo especializado, integrado por jueces, fiscales, policías y profesionales, dotados de la mejor infraestructura operativa y muy bien remunerados.

2.3 ANALISIS COMPARATIVO DE LOS ACUERDOS INTERNACIONALES.

En la actualidad, existen algunos acuerdos y convenios que se han firmado y ratificado por parte de los Gobiernos de Ecuador y Perú, los mismos que ayudarán al mejor desarrollo económico de ambos países.

Por otra parte, mediante conversaciones mantenidas con personas que se desenvuelven dentro del ámbito del Comercio Internacional, consideran que los acuerdos, convenios, tratados, comisiones y reglamentos, mencionados precedentemente, han sido de primordial importancia para Ecuador o Perú,

obteniendo un desarrollo más rápido y efectivo, obteniendo los siguiente resultados:

Evaluación no ponderada de los Acuerdos Bilaterales

CONVENIOS BILATERALES

Escala de calificación: 1=muy débil; 10=muy fuerte

	Ecuador	Perú
Conformación de la Comisión Económica Permanente Peruano - Ecuatoriano	3	3
Conformación de la Comisión Mixta Ecuatoriano - Peruano	2	3
Reglamento de Ferias Fronterizas Ecuador - Perú	1	1
Convenio sobre estupefacientes y psicotrópicos con Perú	5	5
Convenio Básico de Cooperación Científica y Técnica con Perú	5	7
Tratado de Comercio y Navegación	7	5
Convenio de Libre Comercio entre Ecuador y Perú	7	5
Acuerdo sobre el Canal de Zarumilla	6	6
Convenio de Cooperación Aduanera entre Ecuador y Perú	4	6
Acuerdo de integración y complementación minero - energética con Perú	2	6
Convenio de Inversión Extranjera con Perú	5	5
Convenio de Transferencia de Condenados entre Ecuador y Perú	1	3
Acuerdo de Sanidad Agropecuaria con Perú	5	4
	<hr/> 53	<hr/> 59

Evaluación Ponderada de los Acuerdos Bilaterales

Escala de calificación: 1=muy débil; 10=muy fuerte

	Peso	Ecuador	Perú
Conformación de la Comisión Económica Permanente Peruano - Ecuatoriano	0.03	0.09	0.09
Conformación de la Comisión Mixta Ecuatoriano - Peruano	0.01	0.02	0.03
Reglamento de Ferias Fronterizas	0.01	0.01	0.01
Convenio sobre estupefacientes y psicotrópicos	0.10	0.50	0.50
Convenio Básico de Cooperación Científica y Técnica	0.10	0.50	0.70
Tratado de Comercio y Navegación	0.10	0.70	0.50
Convenio de Libre Comercio	0.20	1.40	1.00
Acuerdo sobre el Canal de Zarumilla	0.01	0.06	0.06
Convenio de Cooperación Aduanera	0.05	0.20	0.30
Acuerdo de integración y complementación minero - energética	0.10	0.20	0.60
Convenio de Inversión Extranjera	0.25	1.25	1.25
Convenio de Transferencia de Condenados	0.01	0.01	0.03
Acuerdo de Sanidad Agropecuaria	0.03	0.15	0.12
Suma de las ponderaciones	<hr/> 1.00		
Calificación general ponderada de la fuerza		5.09	5.19

En virtud de lo descrito en el presente capítulo, según lo analizado con terceras personas, concluimos que si bien se han firmado algunos acuerdos entre Ecuador y Perú, éste último ha obtenido una relativa ventaja con relación a nuestro país en el desarrollo e implementación de los mismos puesto que, han tomado las medidas del caso a tiempo.

Sin embargo, el Gobierno de Ecuador, a través del Ministerio de Relaciones Exteriores, posee una perspectiva en poder mejorar y firmar acuerdos que sean beneficioso para ambos países y asimismo tomar las acciones necesarias para poder aplicarse de manera eficiente y a su tiempo.

CAPITULO 3

ECUADOR Y SU IMAGEN

3.1 GLOBALIZACION

Hoy en día, las actividades a nivel mundial, tienen las características que la información del comercio, es conocido por todas las personas y entidades, en el corto plazo, ya sea minutos y hasta inclusive segundos, gracias a la internacionalización. La insatisfacción de sus necesidades, ya sea por la escasez de estos o por la mala calidad, obligó a que se establecieran relaciones comerciales entre los pueblos cercanos y a nivel mundial, para intercambiar sus productos o servicios y así luchar por el predominio de un mercado específico. Para encontrar un desarrollo armónico, los países han buscado formar alianzas con otros países para avanzar más rápido o para buscar ciertos objetivos de cada uno de ellos. Las alianzas van desde integraciones fronterizas entre dos

países, hasta integraciones políticas. Se puede decir que la globalización es la última meta de integración entre países, entre las cuales tenemos:

- Acuerdos bilaterales o multilaterales de cooperación, que comprometen a dos o varios países respectivamente en esfuerzos conjuntos para fines específicos por tiempo limitado entre ellos acordados para sectores de comercio específico.
- Zona de Preferencias Arancelarias, en las cuales dos o más países llevan a cabo procesos de mejoramiento de su intercambio comercial, basándose en la reducción de aranceles o gravámenes para productos o segmentos de mercado específicos, que no se otorgan a terceros países y crean la llamada "preferencia arancelaria".
- Zona de Libre Comercio, la cual está basada en la eliminación de los gravámenes, aranceles y restricciones para el comercio de los países miembros de la región o zona delimitada. Esto lleva consigo, en muchos casos, las creaciones de políticas comerciales (reglas de origen, reglas de competencia comercial, regímenes de salvaguardias), mejoramiento de infraestructura de comunicaciones y transporte, apoyo en el ámbito industrial; y generalmente se definen políticas hacia terceros.
- Unión Aduanera, el cual es un paso superior a la Zona de Libre Comercio. La particularidad de esta etapa es la creación y utilización del llamado

"Arancel Externo Común" frente a terceros. Se unifican ciertas políticas de desarrollo y fuerzas conjuntas que atiendan el desequilibrio y nivelen el desarrollo de los países miembros.

- Unión Económica, que no se refiere a otra cosa que la armonización e inclusive unificación de las políticas macroeconómicas de sus países, con el carácter de obligatorio ante la creación de normas y sistemas de institucionalidad supranacional; y una política externa común frente a terceros.
- Unión Monetaria, caracterizado por una sola política monetaria en toda la región, donde existe solamente una moneda en común, con tasas de cambio fijas, tasas de interés para todos los países miembros, y un solo banco central para toda la región. En esta instancia deben existir sistemas supranacionales en todas las instancias, tanto en la Justicia, en la Legislación, como en la máxima autoridad que se podría llamar Poder Ejecutivo. El caso más parecido a esto es la Unión Europea, donde existe un Parlamento Europeo que es elegido por todas los ciudadanos de la Unión Europea en elecciones libres y democráticas, una Comisión que es la encargada de definir las políticas de relaciones externas y defensa de la Unión; y un Tribunal Europeo de Justicia que es el encargado de dar la última instancia en la interpretación de las normas comunitarias y en la dirimencia de problemas entre los países miembros.

- Unión Política, que aunque no se ha dado todavía en el mundo (si se excluye a Estados Unidos), por muchos estudiosos de estos fenómenos globales, es el siguiente paso a seguir.

Para muchos países, todas estas etapas hacia una integración regional, son pasos necesarios e importantes antes de incorporarse de lleno a una globalización; pero para otros, es una muestra de la resistencia de los países a ser uno más dentro del conglomerado "global".

A la globalización, no se la podría catalogar como una de las etapas a seguir dentro del proceso de integración regional o continental, ya muy avanzado en este momento; sino que es algo más amplio que incluyen a todas y cada una de las naciones que desean alcanzar un mejor desarrollo para sus pueblos. Todos los países quieran o no, están inmersos en esta Globalización, ya sea en forma directa (siendo actores principales) o forma indirecta (que reciben las acciones de este cambio). La internacionalización del ser humano, como se la cataloga a la globalización, no es más que el desarrollo de la tecnología, la informática, las telecomunicaciones, el perfeccionamiento de los medios de transporte, la formación de enormes empresas, la vigencia de normas y organizaciones supranacionales, la producción en masa, que tiende a aglutinar, como ya lo dijimos, a todos los países.

A pesar de que en todo el mundo se habla de globalización, muchos países, en su mayoría subdesarrollados, tienden a resistirse a esta nueva forma de "vida", ya que a opinión de ellos, la globalización genera en sus empresas, generalmente pequeñas, y en la gente, generalmente pobre, una grave situación de dependencia política, económica y social, que agrava las diferencias entre los que más tienen y los que tienen poco o nada, en el plano del ingreso y la posición social, debido al poco adelanto tecnológico, a la deplorable infraestructura en el modo de vida y a los niveles de pobreza y analfabetismo que es el patrón común dentro de estos países. Al contrario de estos, los países desarrollados, defensores fehacientes de la globalización, ven en ella tanto para sus empresas como para hombres poseedores de grandes fortunas, oportunidades de liderazgo ya no solo dentro de sus fronteras, sino en fronteras vecinas y lejanas, aumento de poder, identidad y reconocimiento en el exterior, así como la capacidad de tomar decisiones que señalen el camino que debe tomar el mundo para sus objetivos particulares.

Cabe mencionar que todas las naciones son importantes dentro de este fenómeno globalizador, ya que son ellas las encargadas del correcto funcionamiento de cada país en el ámbito internacional. Las naciones siguen siendo los espacios fundamentales de la organización político – social y de la

regulación pública. Las mayorías de las transacciones económicas de cada uno de los países se siguen realizando dentro de las fronteras nacionales y traduciéndose en sistemas específicos de valores y precios. La globalización si afectó a la autonomía y a la integridad de los estados nacionales en varias cuestiones fundamentales como son: redes y circuitos económicos internacionales, lógica económica de la internacionalización, reducción de la importancia del tamaño de los mercados internos nacionales a favor del acceso directo al mercado mundial o espacios multinacionales más amplios, como nuevos bloques comerciales.

Muchos países consideran que antes de ingresar a un proceso de globalización, se deben equiparar o por lo menos mejorar las condiciones de vidas de los países subdesarrollados e inclusive ayudar de manera inmensurable a los países emergentes, debido a que existen muchas diferencias entre los países ricos y pobres. Los primeros gozan hasta la saciedad de mano de obra calificada, capital cuantioso propio y extranjero, planificación pública y privada, investigación científica y técnica de primer orden, invenciones constantes, tecnología punta, servicios modernos masivos de primer orden, información especializada, exportaciones cuantiosas y diversificadas de manufacturas y servicios, altos ingresos per cápita y estabilidad institucional. En los segundos (pobres), prevalecen la mano de obra no calificada, insuficiencia de ahorro

interno y de crédito e inversiones externos, desorganización pública, incertidumbre privada, ausencia de investigación y de invención, tecnologías obsoletas, carencia de servicios básicos, falta de información, exportaciones de productos primarios, escasos y no diversificados, bajo ingreso per cápita, inestabilidad institucional, gasto innecesario y una deuda externa descomunal.

3.1.1 Globalización y el Comercio.

Uno de los aspectos importantes de la globalización es el comercio internacional, el cual ha cambiado de manera impresionante en las últimas décadas y en especial en la década de los 90s. El mercado ya no solo es de bienes y servicios, es también de experiencias. La época en que imperaban las decisiones por su valor y precios han pasado a un segundo plano, hoy en día la demanda debe ser atendida por bienes y servicios que realmente cubran sus necesidades, deseos y expectativas, que posean calidad y eleven sus niveles de satisfacción. La oferta ya no espera pasiva a la demanda, porque la busca y la da a conocer por medio de la televisión, radio o internet, además pretende transformar a todos los individuos en consumidores globales. Igualmente, la demanda individual ya no es pasiva; está informada sobre millones de opciones

disponibles en el mundo, busca su satisfacción y hasta inclusive puede decidir electrónicamente desde su casa.

Para adentrarnos específicamente en lo que es globalización es necesario mencionar que este fenómeno no se centra solamente en el aspecto del comercio, sino que también envuelve aspectos políticos, sociales, económicos, y hasta inclusive culturales; en pocas palabras, la globalización se la puede catalogar como el cambio de vida y de pensar del ser humano.

A nuestro parecer, existen varios sujetos que hacen posible el desarrollo de este fenómeno: los estados, las personas y posiblemente el más importante, las empresas transnacionales. Estas últimas mencionadas son organismos que actualmente no se limitan a ubicar filiales comerciales en otros países, sino que ahora con mayor énfasis ponen el acento en instalar plantas industriales y maquiladoras con los cuales producen todo o algunos de los insumos necesarios para la producción de sus productos. Las Transnacionales utilizan sus procesos productivos y comerciales con una visión global, donde el mundo se ha convertido para ellas en una zona sin fronteras. Uno de los problemas más primordiales que tiene este actuar de las transnacionales es el movimiento de capital que esto conlleva. Si bien la importancia de unos países es mayor a la de otros, todos ellos obedecen a los movimientos y acumulación de capitales.

Anteriormente mencionamos que las naciones seguían siendo aquellas fronteras dentro de las cuales se desarrollaba la actividad económica; hoy en día, las naciones no son las que imponen las reglas de la manera de actuar de las economías, sino que ahora es evidente que quien decide el actuar hacer o no es el capital que se cuenta, como siempre en manos de los grandes consorcios. Cabe recalcar que son nuestras propias naciones las que nos llevan a este camino, ya que son ellas las que llaman e inclusive piden a estos capitales, su presencia tanto de capital como de tecnología para el desarrollo de los pueblos, sabiendo muy claramente que se corre un gran riesgo cuando por ejemplo, en lugar de ser una inversión seria, nos topamos con los llamados capitales golondrinas, muy famosos en nuestro país y en países Latinoamericanos. Es importante mencionar que mientras los países de América Latina han abierto indiscriminadamente sus fronteras al intercambio comercial, los grandes países líderes han preferido proseguir con medidas proteccionistas para áreas específicas de su producción, en beneficio de sus empresas.

Uno de los aspectos más importantes que se presencian en la época actual son las vinculaciones abiertas entre economías, sistemas financieros, comercios, ideologías, etc. Como efecto de ello los estados nacionales han visto no solo alterada sino disminuida la eficacia de los instrumentos económicos con que

cuentan para regular la marcha de la economía como son el encaje bancario, restricciones al crédito, etc., y en cambio recurren al tipo de cambio y a las tasas de interés. En nuestro país, el tipo de cambio no se lo puede utilizar debido a nuestro nuevo sistema de dolarización, teniéndonos que salvaguardar en proteccionismo como aranceles y subsidios.

Anteriormente, los intercambios con el exterior no representaban un factor de inestabilidad, sino que eran complementarios del desarrollo de capital en su interior, pero actualmente con todos esos recursos financieros provenientes de otros países que irrumpen en el mercado interno, producen grandes problemas para las naciones ya que estos capitales no están tan bajo su control como lo está la moneda local. Cuando las economías estaban menos enlazadas, las repercusiones de problemas en alguna de ellas, eran menos pronunciadas, pero lamentablemente por la medida como se está integrando los países, un problema en una economía con la que un país tiene grandes relaciones, puede conllevar como ha ocurrido a descalabros de un país o de varios e inclusive mundial, por ejemplo de esto tenemos la Crisis Asiática, la Crisis Rusa, la Crisis Brasileña.

Por tanto, con la globalización, un país desarrollado tiene muchas ventajas ante los subdesarrollados, con lo cual solamente ellos saldrían beneficiados pero, si

este mismo país desarrollado sufriera algún problema en su economía, no solamente esa nación sería la perjudicada, sino que se llevaría consigo a todas aquellas naciones que tienen relación comercial con ella; por lo que podemos decir que esta repercusión de deterioro de una economía de un país está en función directamente proporcional al tamaño de la economía, así no es lo mismo que el Ecuador tenga un problema económico a que ese problema lo tenga Estados Unidos.

La globalización en países como el nuestro, que se acogen a ventajas comparativas como mano de obra barata y la fertilidad de su tierra, poco a poco son desplazados con factores competitivos como son tecnología de punta, automatización de la producción, distribución y comercialización, que llevan a una calidad de producto, que ayudan a reducir los costos para mantenerse competitivos en el mercado internacional.

Cuando la globalización no había adquirido las condiciones que ahora tiene, los problemas que tenían las empresas eran determinar su tamaño y fijar economías a escala al nivel adecuado, ya que como marco de referencia tenían la dimensión de su mercado nacional. Ahora esto no ha dejado de ser considerado pero ha pasado a un nivel secundario, pues lo importante actualmente es conquistar o mantener espacios en el mercado internacional.

3.1.2 Globalización y el Aparato Financiero.

La globalización no solo tiene tendencia a eliminar las barreras nacionales para facilitar el intercambio de bienes y servicios, sino que también busca derribar los obstáculos para el flujo de los capitales. Los mercados de capitales han integrado no solo a los países, sino a los mercados, a las instituciones y a los instrumentos financieros. Esto ha traído una mayor competencia y eficacia en la intermediación pero, también estos flujos han incidido negativamente en la inestabilidad de los precios de los activos financieros ocasionando irregularidades bancarias y efectos no deseados, que dificultan a los países la efectividad de sus políticas monetarias y cambiarias, especialmente en los países subdesarrollados. Ante la gran cantidad de activos financieros circulantes en el espacio comercial, y que muchas veces estos sean de mayor magnitud que las producciones industriales; los países quedan al arbitrio de los grandes agentes privados que movilizan y especulan para obtener ganancias extraordinarias sin pensar que lo único que ocasionan son grandes desequilibrios de la Balanza de Pagos y peor aún en todo el sistema económico si estos activos serían capitales golondrinas.

Una posible solución, que además es proporcionada por los países desarrollados, es la ayuda y actuación del FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (**FMI**) y el BANCO MUNDIAL (**BM**), para que jueguen un papel más activo en la solución de problemas que acarrea tal movilización de excedentes financieros. Hasta ahora como sabemos, el FMI se aboca a resolver problemas en la Balanza de Pagos, en tanto que el BM actúa como intermediario para la comercialización de recursos hacia los sectores productivos relacionados con ellos. Ambas instituciones tienen los mismos propósitos. La canalización de recursos financieros, claro está en última instancia, a los gobiernos en dificultades financieras. Entre unos de los requisitos indispensables, el FMI prohíbe estrictamente que se fijen cuotas para las importaciones u otras limitaciones a la "importación" de mercancías manufacturadas del mundo industrializado.

A su vez, el BM está comprometido con el libre comercio. Los proyectos que aprueba son aquellos que tienen los criterios de crecimiento económico, alivio a la pobreza y protección del medio ambiente.

Muchos cuestionan la participación del FMI y del BM, ya que la realidad tanto nuestra como de países vecinos demuestra que luego de esa "ayuda" proporcionada, existe una dependencia hacia estos organismos. Podríamos

decir que, formalmente, la soberanía es la autonomía al interior del país para determinar todas las políticas de gobierno, incluyendo las económicas, quien es quien decide y ejecuta, quien aparece como depositario del pueblo; como también es la independencia del estado con respecto a otros, esto es, no está subordinado a ningún otro poder externo o extranjero. Pero en la realidad observamos, que las políticas gubernamentales, en materia económica, están dictadas por los organismos internacionales, FMI y el BM. Incluso se ha llegado a que las instituciones citadas, se arrogan el derecho de supervisar si se aplican al pie de la letra las medidas que recomiendan.

3.1.3 Globalización y los Estados.

Hemos señalado que el actual desarrollo del capitalismo en el ámbito mundial está minando aceleradamente las bases actuales sobre las que descansa el Estado. La soberanía está quedando cada vez más sólo como una expresión formal, en los términos actuales en que está escrita, no solamente en Ecuador, sino en la mayor parte de los países.

No podemos olvidar que el Estado, en el pasado, jugó un papel importante en la vida económica, inclusive se pensaba en la desaparición a la larga de la

empresa privada. Si embargo, ha demostrado durante tanto años, el Estado no es un ente netamente productivo como lo necesitan los países, obligando poco a poco a que estas empresas pasen a manos privadas. Es incuestionable que el Estado debía encargarse de la inversión de construcción de escuelas, hospitales, servicios como el transporte, entre otros, por lo poco atractivo para la empresa privada.

Para algunos países hoy altamente desarrollados, como Alemania y Japón, tuvo el Estado que auxiliar en sus inicios en forma decidida al capitalismo que se desarrollaba. Sin ese apoyo es muy probable que no hubiera alcanzado a despegar plenamente. Incluso en países como Inglaterra, una de las cunas donde desde hace siglos se arrulló el sistema, entre 1940 y 1950, la conversión de empresas privadas en públicas en la industria del carbón, electricidad, ferrocarriles, etc., hizo posible que se detuviera la vertiginosa caída del sistema. El capital privado había dejado de invertir para modernizar las plantas en esas industrias porque la rentabilidad iba reduciéndose. Sin embargo los energéticos y el transporte se necesitaban. De este modo el Estado apuntalaba a un capitalismo decadente evitando su colapso.

La inversión pública en los países de América Latina a diferencia de Inglaterra, tenía por objetivo crear la infraestructura que sirviera de soporte al despegue del

capitalismo, similar al caso de Japón y Alemania, pero por otras razones no alcanzó los niveles de estos últimos.

En virtud de lo mencionado, el actual proceso contemporáneo que vive la sociedad mundial ha redefinido la intervención del Estado en la economía. En la mayoría de los países no importando su grado de desarrollo el sector estatal se ha reducido. Se ha dejado al libre juego de la oferta y la demanda, al mercado, como regulador de las transformaciones. La apertura comercial hacia el exterior casi sin restricciones se hizo en países como el nuestro. Por su puesto que esta política ha sido acompañada de la correspondiente campaña mediante el cual se legitiman esas acciones, y así la sociedad ha visto como lo que antes era una virtud, hoy se denota y se considera un grave error.

3.2 PARTICIPACION DE ECUADOR Y PERU EN EL PROCESO DE GLOBALIZACION

La aspiración de cada país en el proceso de globalización, es el desarrollo tanto tecnológico como comercial, y en este ámbito tienen un papel muy importante los procesos de integración. Sin embargo, el Ecuador como Perú son países en vías de desarrollo con problemas en muchos aspectos y entre esos los conflictos territoriales. Cabe mencionar que muchas de las posibilidades

económicas de desarrollo fueron desperdiciadas por armamentos y un sin número de recursos para la defensa. A pesar de eso, siempre ha estado en mente de los dos países integrarse y conformar bloques con varios países o en su defecto llegar a acuerdos bilaterales con terceros.

Estos dos países forman parte del antiguo Pacto Andino, actualmente denominado Comunidad Andina de Naciones desde 1969, año desde el cual se trata de formar una Zona de Libre Comercio para estos países, y conformar un solo bloque que pueda negociar y alcanzar acuerdos con los diferentes bloques conformados en el resto del mundo.

También forman parte del Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), desde 1990, bloque conformado por todas las naciones de América Latina, cuyo objetivo es el conformar una Zona de Libre Comercio para toda América Latina, así como la regulación y promoción, la complementación económica y el desarrollo de las acciones de cooperación económica que ayuden a la ampliación de los mercados de todos sus participantes

El formar parte de estos bloques implica para el Ecuador y Perú entrar en una seria y abierta competencia con países industrializados de América como Estados Unidos y Canadá, con los países más desarrollados de América Latina

como México, Brasil, Argentina y Chile, y además con el socio más fuerte de la CAN, Colombia.

Además de estas corrientes integracionistas de América, también se encuentran aquellos socios con quienes el Ecuador y el Perú deben revisar y profundizar las negociaciones, la Unión Europea y la Cuenca del Pacífico.

Es evidente que la apertura del Ecuador y del Perú al mercado mundial, se facilita en medida cada vez en el mundo se habla de comercios regionales o bloques regionales, con los cuales, los dos países poseen diversos intercambios. Es importante para los dos países tener una participación más activa en bloques regionales más amplios como es el Tratado de Libre Comercio (TLC) o el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), ya que permite una preparación de los aparatos productivos para enfrentar un mercado con más diversidad de compradores.

La integración de estos dos países se ha dado en mayor grado entre acuerdos bilaterales con otros países, así mientras el Ecuador hace convenios con México, Chile y en los últimos años con Colombia, con quien se realizaron grandes inversiones y estuvieron en el mercado grandes sumas de dinero, Perú lograba hacer acuerdos con Brasil, Argentina, entre otros. Sin embargo, hay

que mencionar que entre Ecuador y Perú existe gran similitud de mercados demandantes y gran mercado de productos complementarios con los cuales se podría negociar y llegar a grandes acuerdos.

Es importante mencionar que las participaciones de estos países, aunque fueron llevadas de la mano, en el pasado no se vivía de forma similar. Mientras en Perú se luchaba contra una hiperinflación y una inestabilidad política. Luego de varios años lograron detener la desbocada inflación y restaurar la confianza de los prestamistas internacionales, llegando a atraer grandes inversiones para así dar el gran empuje hacia la modernización y hacia la globalización. No obstante, en el Ecuador no se luchaba contra ninguna inflación, los niveles de desempleo no eran tan altos y se mantenía un tipo de cambio normal para la época, pero los intereses de los políticos, la desconfianza hacia las autoridades y el acelerado aumento de la corrupción, hicieron que al contrario de Perú, los inversionistas no vean con buenos ojos al país.

Para los dos países, y más para el Ecuador, es fundamental que se acaben los paternalismo por parte de los gobiernos, en mayor grado para el sector industrial, porque es este sector el encargado de fortalecerse con mejor tecnología que le permita ser realmente ser competitivo internacionalmente. Obviamente, es importante que los gobiernos brinden todas las facilidades para

lograr estos objetivos a sus empresas para que no sean presas de las grandes transnacionales que están dominando el mundo. Es fundamental el fortalecimiento de organizaciones que permitan la integración, la colaboración y el desarrollo pleno de los recursos humanos, en parte basándose de programas llevados a cabo entre el sector privado, el Estado y las organizaciones no gubernamentales, que permitan orientar los incentivos y la inversión hacia la consecución de esta visión de desarrollo de largo plazo.

3.3 IMAGEN INTERNACIONAL DEL ECUADOR

3.3.1 Ecuador y el Mundo.

El Ecuador tiene como principales socios comerciales a Estados Unidos, el continente europeo y Colombia pero, con trabas hacia los dos primeros mercados anteriormente mencionados por su ubicación geográfica, teniendo que obligatoriamente que atravesar el Canal de Panamá y pagar fletes y las tasas correspondientes, lo que representa un costo adicional para los productos que el Ecuador comercializa.

A pesar de estas dificultades, el Ecuador tiene la dicha de contar muchos beneficios que no se encuentran bien administrados, y no contribuyen con el desarrollo del país. Podemos comenzar nombrando la fertilidad de nuestras tierras, existente en la Costa hasta el territorio Oriental, los mismos que son productores de un sin número de productos que en muchas ocasiones han permitido al Ecuador hacer frente a las crisis económicas. Nuestro país posee una amplia gama de flores y fauna, tal como las Islas Galápagos (declaradas Patrimonio de la Humanidad).

Todo esto hace un país de gran potencial para la explotación turística moderada; pero que también por sus problemas de infraestructuras de carreteras, muy deterioradas y la falta de tecnología para el mejor aprovechamiento de nuestros terrenos, el Ecuador se ve obligado a desaprovechar esas ventajas. Por tanto, Ecuador, es considerado un país subdesarrollado y con dificultades para crecer por muchas razones que las veremos más adelante.

3.3.2 Ecuador y el Aspecto Social.

Ecuador es uno de los países con serios problemas especialmente en educación, salud, trabajo, migración y vivienda.

Según datos proporcionados por el Banco Mundial, el Ecuador es uno de los países con un alto índice de analfabetismo. Adicionalmente, después del Fenómeno del Niño, las enfermedades han recrudecido, encontrándonos con casos muy penosos de mortandad por falta de medicamentos.

En el aspecto Laboral, es importante recordar las crisis ocasionadas por el Fenómeno del Niño, la dolarización, la gran Recesión Económica del Ecuador, entre otras situaciones, que son los puntos de partida hacia la gran escalada de desempleados que ha sufrido el Ecuador en los últimos dos años. Es verdad que el Ecuador durante sus años de creación siempre a sufrido de este mal, pero en estos momentos, la tasa de desempleo ha tomado cifras significativas, tanto para la historia del Ecuador como para América Latina. A esto se debe añadir lo poco remunerativo que son los sueldos ecuatorianos con respecto al costo de la canasta familiar; que aunque actualmente el gobierno ha incrementado el valor del salario mínimo, la brecha deficitaria por motivos de la dolarización todavía es muy grande. Una tendencia que se ha dado mientras nos hemos ido acercando

al nuevo siglo, es la emigración de los pobladores de los sectores rurales a los urbanos, que con el propósito de mejorar su nivel de vida, lo que ocasiona es más desempleo y subempleo.

El problema de la desocupación ocasionado aquella migración interna e internacional, las cuales crecen a tasas increíbles. Todos los días desde hace un año se escucha que varios compatriotas se han marchado al exterior (ya sea de forma legal o ilegal).

3.3.3 Ecuador y el Comercio.

Ecuador basado en el comercio de sus principales productos, tal como el petróleo, banano, camarón, flores, cacao, atún, entre otros, es un país que no pesa en el contexto mundial. Aunque con algunos de sus productos es uno de los primeros exportadores por su calidad, el país apenas aporta con el 0.08 por ciento de las exportaciones a nivel mundial. Como vemos, las principales exportaciones ecuatorianas son productos primarios, donde por las bondades de nuestros terrenos, no es necesario mucha tecnología, aunque, por la falta de tecnología, esta ventaja que posee Ecuador, se está viendo reducida conforme pasa el tiempo. En Ecuador la gran mayoría de los actores del comercio son

microempresa y la pequeña empresa cuyos nichos de mercado son la ciudad o la provincia. La forma jurídica de la mayoría de las empresas son personales, donde los gerentes no son profesionales, sino personas emprendedoras con ideas, pero sin capital ni formación adecuada, las cuales son propiedad de un solo socio o accionista. La capacidad de inversión es muy pequeña para el empresario ecuatoriano comparado con los empresarios latinoamericanos, razón por la cual solo una empresa estatal ecuatoriana constan entre las 100 más grandes de Latinoamérica.

La producción en la que mayormente se centran la mayoría de las empresas ecuatorianas son las agrícolas y de servicios tradicionales. Son muy pocas las empresas que realizan actividades para el desarrollo y la implementación de tecnologías de punta que provean productos, ya sea para exportarlos de buena calidad o para suplir los productos que el Ecuador importa. La producción nacional está dividida aproximadamente en los siguientes sectores, así: agropecuario (18%), industria manufacturera (15%), comercio y hoteles (15%), minas e hidrocarburos (15%), servicios gubernamentales (13%) y, transporte y comunidad (10%) y otros sectores.

El Ecuador durante muchos años ha tenido un notable crecimiento en la comercialización de sus productos tradicionales, así el Ecuador no ha crecido en

otros productos, por su conformismo ante los primeros mencionados. En los últimos treinta años, cada vez se ha buscado una salida para la grave situación de la economía ecuatoriana, se ha pensado en el "petróleo", como principal generador de divisas para el Ecuador. Aunque es difícil de creer, en los años 70s, donde el petróleo fue descubierto, y los años 80s época en que el petróleo alcanzó precios escalofriantes, hoy es la época en que se creó una mentalidad rentista que hizo que el país pospusiera reformas importantes esperando que el petróleo salvaría la economía.

Así, las empresas ecuatorianas tienen un tiempo limitado para fortalecerse y prepararse para la época de globalización. Cuando el Ecuador obtenga un estabilidad en todas los ámbitos y muestre indicadores económicos atractivos, entonces las transnacionales extranjeras van a llegar a competir con las empresas nacionales.

3.3.4 Ecuador y el Perú.

Ecuador y Perú, han tenido problemas fronterizos entre sí por casi 50 años los cuales han sido solucionados hace pocos años, también tienen, aunque no muy extenso, intercambios comerciales, culturales, sociales, entre otros.

Podríamos mencionar que el mayor intercambio comercial efectuado se realiza entre los pueblos del norte del Perú y del sur del Ecuador. Muchas familias tienen miembros a los dos lados de la frontera y muchos negocios legales e ilegales de comercialización de productos básicos que funcionan con base en acuerdos entre habitantes de la zona fronteriza. A pesar de los esfuerzos de los habitantes, los gobiernos durante muchos años no permitieron el correcto desenvolvimiento de estos intercambios debido a los problemas fronterizos que se tenían.

Poco a poco ante la necesidad de comercializar sus productos entre dos países fronterizos y, ante la insistencia de los pobladores del sector, en la década del 70, ambos gobiernos formaron comisiones que evaluarían las condiciones de vida de los pueblos fronterizos, y además las diferentes formas de facilitar el tránsito en ese sector, ya sea de personas, vehículos, mercaderías.

Ese conflicto territorial, que duró hasta 1998, no permitió que esos acuerdos, comisiones y arreglos, tengan una vigencia prolongada en el tiempo, no obstante aparecieron restricciones por parte de ambas naciones. La firma de la Paz, fue decisiva en el momento exacto cuando estamos a las puertas de la globalización, debido a que además de poner fin a un conflicto que ha durado

por varios años, ahora se da la oportunidad de lograr una profundización y una aceleración en el Libre Comercio entre los dos países.

3.3.4.1 Plan Binacional de Desarrollo Fronterizo entre Ecuador y Perú.

En mayo de 1999, culminó la demarcación de la frontera ecuatoriano - peruana. En el Acta de Brasilia, Ecuador y Perú acordaron, además, una serie de instrumentos para impulsar la cooperación bilateral, entre los cuales destaca el *Acuerdo Amplio de Integración Fronteriza, Desarrollo y Vecindad*, que establece el marco para ejecutar un programa de inversiones públicas de desarrollo productivo y social en la región fronteriza y promover la inversión privada. El referido Acuerdo contiene el *Plan Binacional de Desarrollo de la Región Fronteriza*, el cual consiste en una estrategia conjunta para integrar económicamente la región fronteriza, acelerar su desarrollo, y superar la situación de atraso con respecto al resto de los territorios del Perú y Ecuador. El Plan propone también preservar el medio ambiente, reconstruir áreas dañadas por el fenómeno de "El Niño" en 1998, y demostrar a los dos pueblos que la paz, el entendimiento y la cooperación son los únicos medios para alcanzar el bienestar de las presentes y futuras generaciones, como un proceso ejemplar e innovador de integración en América Latina.

La ejecución del Plan Binacional de Desarrollo de la Región Fronteriza demandará para el período 2000-2009 una inversión de alrededor de US\$ 3,000 millones, la cual implicará un gran esfuerzo del Perú y Ecuador y requerirá del decidido apoyo de la comunidad internacional. Los pueblos y Gobiernos del Ecuador y del Perú confían en que la comunidad internacional, a través del "Grupo Consultivo de Apoyo al Fortalecimiento de la Paz", que se realizará en enero próximo con el auspicio del Banco Interamericano de Desarrollo, sabrá valorar los esfuerzos realizados por ambas naciones para alcanzar la paz, así como la tarea que tienen por delante para consolidarla mediante el desarrollo de sus zonas fronterizas, y se comprometerá efectivamente a apoyar la ejecución del Plan Binacional. Se espera que este apoyo se concrete bajo la forma de donaciones, canje de deuda, y créditos en condiciones de concesionalidad.

El Plan Binacional comprende por el lado ecuatoriano, 68 cantones ubicados en las provincias de El Oro, Loja, Zamora, Morona, Orellana, Pastaza, Sucumbios, y Napo; y, por el lado peruano, 129 distritos en los departamentos de Amazonas, Cajamarca, Loreto, Piura y Tumbes. La región tiene un área de 403,342 kms² (10% son territorios de costa, 5% de sierra y 85% de amazonía) y cuenta con una población de 4.5 millones (1.6 millones en el lado ecuatoriano y 2.9 millones en el lado peruano). De este total, 2.3 millones de personas viven en zonas rurales.

En la región fronteriza existen 90 comunidades nativas de Ecuador y Perú. Estas comunidades son extremadamente pobres y poco articuladas con la economía de mercado, manteniendo su propia identidad étnica y cultural. Su población vive de la caza, pesca y agricultura muy rudimentaria, que complementan con actividades comerciales, incluyendo artesanías y plantas medicinales. Se estima que un 20% de los suelos tiene capacidad agrícola, 10% son aptos para cultivo de pastos, 65% tienen aptitud para la actividad forestal y de protección, y 5% son tierras erizas. De este modo, Perú y Ecuador poseen una considerable riqueza natural de flora y fauna, para cuya preservación se han conformado Áreas Naturales Protegidas, que son áreas reconocidas por el Estado para proteger sus recursos naturales y la biodiversidad de la región.

Las principales limitaciones para superar la pobreza y atraso de la región fronteriza son: (1) precaria infraestructura social, (2) insuficiente infraestructura de desarrollo, (3) escaso nivel tecnológico y débil organización de los productores, (4) escaso número de propiedades con título, (5) conocimiento limitado de las potencialidades de las cuencas de los ríos, y (6) insuficiencia de recursos para atender adecuadamente las Áreas Naturales Protegidas.

El Plan Binacional de Desarrollo de la Región Fronteriza tiene como fin propiciar el desarrollo productivo y social de las regiones fronterizas del Ecuador y del Perú y apoyar la integración de ambos países, en armonía con el cuidado del medio ambiente. El Plan tiene tres objetivos principales:

1. Impulsar el desarrollo productivo y social de la región fronteriza, en armonía con el medio ambiente, a fin de equilibrar su nivel de desarrollo relativo con el resto de sus territorios nacionales y elevar el nivel de vida de su población.
2. Promover la integración económica de las zonas fronterizas y su mejor articulación con el resto de los territorios de los dos países.
3. Promover en la región fronteriza, la conservación de la biodiversidad y del medio ambiente, así como fortalecer la identidad cultural de las comunidades nativas que la habitan.

En concordancia con estos objetivos, existen varios objetivos específicos, entre ellos: mejorar la infraestructura que demandan el desarrollo productivo y la satisfacción de necesidades básicas de la población; desarrollar planes de manejo sostenible de los recursos y de protección del medio ambiente; brindar asistencia técnica y financiera para el aprovechamiento sostenible de los recursos de la región; desarrollar proyectos en beneficio de la identidad de los valores culturales de las comunidades nativas y de la elevación de su nivel de

vida; fortalecer las instituciones de desarrollo productivo y social que operan en la región; y, promover la inversión privada.

Este plan comprende el período 2000-2009 y ha identificado proyectos por un valor de US\$ 3,000 millones, presupuestado su inversión en programas de desarrollo binacionales, tanto productivo, medio ambiente e inversión, con el fin de dar un impulso de desarrollo a la región fronteriza, postergada por muchos años por la situación de conflicto ahora superada. La selección de proyectos del Plan Binacional se realizó tomando las demandas de la población de la región fronteriza. En el proceso de selección fueron consultados los Gobiernos de ambos países, las autoridades de la región, y las entidades públicas y privadas (gobiernos locales, organizaciones vecinales y de productores e instituciones educativas y de investigación). De este modo, el Plan Binacional refleja el consenso de los Gobiernos y de las poblaciones de ambos países, principalmente aquellas de la región fronteriza. El Plan Binacional comprende los siguientes cuatro programas que se complementan entre sí, para lograr un desarrollo integral y coherente:

Los indicadores Sociales de la Zona Fronteriza muestran la realidad que viven, así:

	Ecuador %	Perú %
Población en pobreza	73.1	60.0
Viviendas sin agua	77.5	59.8
Viviendas sin desagüe	75.8	71.4
Viviendas sin electricidad	47.8	59.1
Tasa de desnutrición	42.8	49.7

<u>Programas del Plan Binacional</u>	<u>Miles de dólares</u>
A. Programa de Proyectos Binacionales	1,493,762
B. Programas Nacionales de Desarrollo Productivo	377,450
C. Programas Nacionales de Desarrollo Social y Medio Ambiente	526,788
D. Programa de Promoción de la Inversión Privada	602,000
Total	3,000,000

Los Consejos de Ministros de ambos países han delegado en la Comisión de Vecindad, instancia del más alto nivel representativo, las facultades de establecer las orientaciones generales de nivel político que pueda requerir la buena marcha del Plan Binacional. Esta Comisión es presidida por los Ministros de Relaciones Exteriores de los dos países e integrada por personalidades de alto nivel que representan al sector público y al sector privado. El 13 de agosto del presente año se instaló la Comisión de Vecindad, la cual se reúne periódicamente, en forma alternada, en Ecuador y en Perú.

El Directorio Ejecutivo Binacional es la máxima instancia binacional de nivel ejecutivo. Está encargado de aprobar los programas operativos anuales del

Programa A, evaluar su nivel de ejecución, coordinar a nivel binacional sus programas y proyectos, y evaluar la disponibilidad de recursos financieros. La presidencia del Directorio rotará anualmente entre un director ecuatoriano y uno peruano. Los Capítulos Nacionales son responsables, en el ámbito de su respectivo país, de aprobar los programas operativos anuales de los Programas B y C, dirigir la coordinación multisectorial de los proyectos contenidos en dichos Programas, y los componentes nacionales del Programa A, evaluar su nivel de ejecución, y coordinar y evaluar la disponibilidad de recursos financieros.

Cada Capítulo Nacional está conformado por cuatro directores, de los cuales, uno representa al sector público, otro al sector privado, un tercero a la región fronteriza, y el cuarto es el Director Ejecutivo de cada país. El Directorio Ejecutivo Binacional se instaló el 12 de agosto pasado y ha sesionado en varias oportunidades.

Se creó un fondo que tiene por finalidad promover y administrar los aportes no reembolsables de la comunidad internacional y los aportes que efectúen los Gobiernos del Ecuador y del Perú ascendentes a US\$ 10 millones (US\$ 5 millones respectivamente). El Fondo promueve la captación de apoyo financiero y asistencia técnica, aprueba el plan de aplicación de los recursos y los convenios de ejecución con las entidades ejecutoras que operen con recursos

no reembolsables, y supervisa las labores de monitoreo y evaluación de los proyectos bajo su administración. El Fondo cautela la participación de los beneficiarios y de las entidades de la región fronteriza en el diseño y ejecución de los proyectos del Plan Binacional. El Fondo tendrá un Secretario Ejecutivo a tiempo completo, que no necesariamente debe tener la nacionalidad peruana o ecuatoriana. El Directorio del Fondo está conformado por ocho representantes (cuatro por cada país), e incluye al Director Ejecutivo Nacional de cada país y a representantes de los sectores público y privado. El Directorio del Fondo se instaló el 12 de agosto del presente año y designó a su primer Secretario Ejecutivo. A la fecha se han sostenido varias reuniones.

Existe un Comité está integrado por tres personas, los dos Directores Ejecutivos de los Capítulos Nacionales y el Secretario Ejecutivo del Fondo Binacional. Su función es apoyar al Directorio Ejecutivo Binacional en el cumplimiento de su misión. El Comité Binacional actúa en forma permanente y cuenta con una planta mínima de personal calificado para el desempeño de sus funciones.

A su vez existe un Comité Externo Integrado por representantes de los países y organismos cooperantes a fin de reforzar la participación de la comunidad internacional y poner en su conocimiento los avances del Plan Binacional.

Con relación a los recursos, no se creará ninguna nueva institución ejecutora del Estado. La ejecución estará a cargo de instituciones estatales con experiencia y reconocimiento internacional, instituciones no estatales, agencias de cooperación, y organizaciones. Las entidades responsables de los proyectos de infraestructura mayor e intermedia, cuyos proyectos específicos demanden montos de inversión de cierta importancia, seleccionarán a los proveedores de bienes y servicios por licitación pública.

El manejo de los recursos comprometidos para apoyar el Plan Binacional será acordado con cada país y entidad cooperante. El financiamiento reembolsable se canalizará a través del Ministerio de Finanzas del Ecuador y del Ministerio de Economía y Finanzas del Perú, según corresponda, y conforme con las normas y procedimientos nacionales establecidos para operaciones de endeudamiento externo. En el caso de donaciones, además de las modalidades que puedan proponer los cooperantes, los países u organismos de cooperación que tienen agencias en Ecuador y/o Perú podrían canalizar sus aportes a dichas agencias para posteriormente derivarlos a los ejecutores seleccionados. Esta selección, así como la definición de los proyectos y demás condiciones contractuales se establecerán de mutuo acuerdo entre la agencia cooperante y el Fondo Binacional. Por su parte, los países u organismos que no cuentan con agencias de cooperación en Ecuador y/o Perú podrían depositar sus aportes en la CAF,

quien actuará como tesorero del Fondo Binacional. Los recursos serían transferidos por la CAF a los ejecutores seleccionados para los proyectos identificados, de común acuerdo entre el cooperante y el Fondo, bajo las estipulaciones determinadas en los contratos de ejecución.

El acuerdo de paz logrado entre Ecuador y Perú constituye una gran oportunidad para aplicar los principios que rigen la cooperación internacional, particularmente aquéllos que se refieren a la paz, la seguridad, y el desarrollo económico y social. La paz ha despertado grandes y fundadas expectativas de progreso y bienestar en los cuatro y medio millones de personas que actualmente habitan en la región fronteriza. Esta población está dispuesta a realizar su propio esfuerzo y aspira, con legítimo derecho, a contar con un decidido apoyo de sus propios países y de la comunidad internacional.

El esfuerzo conjunto del Perú y del Ecuador y de la comunidad internacional constituiría un ejemplo en el ámbito internacional que demuestre que la paz, la cooperación, la capacidad de negociación y el entendimiento son elementos certeros para impulsar el desarrollo, la democracia y la protección del medio ambiente y de comercialización de productos.

3.4 EVALUACION COMPETITIVA ENTRE ECUADOR Y PERU

Es indudable que el Ecuador y Perú poseen una serie de ventajas comparativas que les permiten formar parte del universo comercial del planeta, pero lamentablemente, los respectivos gobiernos no han podido establecer las políticas necesarias para poder obtener los reales beneficios que estos acarrearán. Tanto Ecuador como Perú sufren de baja productividad y limitada competitividad, debido a que los factores en los cuales los dos países obtienen ventajas, a merced de motivo de gozo, lo único que han ocasionado es el debilitamiento de las estructuras sociales y económicas del país. Debido a esto es que se deducen los bajos niveles de ingresos, la falta de empleo, el reducido consumo interno, la supervivencia cotidiana, etc. Lo que los Gobiernos deben tratar es de alcanzar mediante políticas reales, justas e idóneas, un esquema de distribución más equitativo del ingreso con la eficiencia económica para el mejoramiento del nivel de vida de los habitantes de sus respectivos países, sin dejar de lado el incremento de la productividad con los estándares de calidad, buen precio e imagen de los productos.

A continuación mostraremos una evaluación de la fuerza competitiva de cada país. Para realizar esta evaluación, cada factor de estudio fue calificado por

varios expertos en comercio exterior tanto de Ecuador como de Perú. Así las calificaciones fueron:

EVALUACION NO PONDERADA DE LA FUERZA COMPETITIVA

FUERZAS DE COMPETITIVIDAD	ECUADOR	PERU
Escala de calificación: 1= muy débil; 10= muy fuerte		
Calidad / rendimiento del producto	5	8
Reputación / imagen	6	1
Acceso / costos de materia prima	8	8
Habilidades tecnológicas	3	6
Capacidad de fabricación	5	8
Mercadotecnia / distribución	6	6
Fuerza financiera	2	5
Posición relativa de costos	5	7
Capacidad de competir en precios	10	7
	50	56

Con la evaluación no ponderada, suponemos que cada Fuerza Competitiva es importante. Aquí, el país que tenga la mayor calificación es el que tiene una posición competitiva en el respectivo factor. Como podemos ver, Perú posee ventajas competitivas en la calidad de los productos, en la Habilidades Tecnológicas, en la capacidad de fabricación, en la Fuerza Financiera y en la Posición hacia los costos. También vemos que el Ecuador posee ventajas en cuanto a la Reputación y a la Capacidad de competir en precios; razón por la cual vemos que el Perú es el país con mayor ventaja competitiva. Perú posee calificación de 56, en cambio Ecuador posee 50.

Sin embargo, es más preciso realizar una evaluación ponderada porque es poco probable que las diferentes mediciones de la fuerza competitiva sean igualmente importantes. En este sistema se asigna un peso a cada medición de la fuerza competitiva, con base en la percepción de su importancia para obtener el éxito competitivo. El Peso otorgado en el siguiente cuadro, está basado en la importancia de estos factores para la producción y comercialización de los países Latinoamericanos, sabiendo que somos prácticamente productores de materias primas.

EVALUACION PONDERADA DE LA FUEZA

FUERZAS DE COMPETITIVIDAD	PESO	ECUADOR	PERU
<i>Escala de calificación: 1= muy débil; 10= muy fuerte</i>			
Calidad / rendimiento del producto	0,15	5/0,75	8/1,20
Reputación / imagen	0,10	6/0,60	1/0,10
Acceso / costos de materia prima	0,35	8/2,80	8/2,80
Habilidades tecnológicas	0,03	3/0,09	6/0,18
Capacidad de fabricación	0,03	5/0,15	8/0,24
Mercadotecnia / distribución	0,03	6/0,18	6/0,18
Fuerza financiera	0,01	2/0,02	5/0,05
Posición relativa de costos	0,05	5/0,25	7/0,35
Capacidad de competir en precios	0,25	10/2,50	7/1,75
<i>Suma de las ponderaciones</i>	1,00		
<i>Calificación ponderada general de la fuerza</i>		7,34	6,85

Con esta evaluación podemos notar que los factores claves en Latinoamérica para conseguir una ventaja competitiva y tomando en cuenta la capacidad de

estos países, están basadas en el acceso a las Materias Primas y a la Capacidad de competir en Precios, razón por la cual estos tienen un peso de 0.35 y 0.25 respectivamente. Tanto Ecuador como Perú, en el acceso a las Materias Primas poseen una alta calificación, en cambio Ecuador en la Capacidad de competir con precios bajos, posee una ventaja sobre Perú debido a los bajos Salarios que perciben los ecuatorianos. Con esta evaluación, Ecuador es más competitivo que Perú, prácticamente basada en la ventaja competitiva que posee. Aquí notamos los problemas que el Ecuador tiene y donde el Gobierno, en conjunto con los actores del comercio internacional, debe formular estrategias, para el incremento y mejoramiento del nivel de vida de los ecuatorianos, además de mejorar la imagen del país.

CAPITULO 4

LA DEMANDA PERUANA.

Como explicamos en el capítulo 1, el intercambio comercial entre Ecuador y Perú se ha visto inmerso en un sin número de disturbios y complicaciones territoriales que no ha permitido el normal desenvolvimiento del comercio, razón por la cual en el actual capítulo vamos a tratar sobre el “Comercio”, debido a que nos va a servir como herramienta para obtener una visión de los productos que podrían ser importantes para una mejor apertura comercial con el Perú.

4.1 EL COMERCIO ANTES DE LA GUERRA DE 1995.

El comercio bilateral entre Ecuador y Perú ha sufrido varios cambios en el volumen de productos de intercambio, debido en gran medida a los problemas derivados del diferendo limítrofe. Entre 1969 y 1995 la Balanza Comercial ha sido desfavorable a Perú en un promedio de 961,20 millones de dólares. En este período de 26 años, solo en 10 años ha habido una balanza comercial

positiva para el Perú, pero en valores poco significativos. En el resto de los años la balanza favoreció con mayores ventas al Ecuador. Durante este período el intercambio alcanzó aproximadamente la cantidad de 2,822.22 millones de dólares, de los cuales 1,891.70 millones y 930.50 millones corresponden a las exportaciones de Ecuador a Perú y exportaciones del Perú hacia Ecuador respectivamente.

Como podemos darnos cuenta en la tabla que luego presentaremos, ha habido un incremento de las exportaciones e importaciones del Ecuador y Perú, siendo superior la alcanzada por las exportaciones de Ecuador en un promedio anual de 17,3%; en cambio las exportaciones de Perú aumentaron en un promedio anual del orden del 14,5%.

Al igual que en la Guerra del Cenepa, los problemas limítrofes sucedidos en el transcurso de la historia de estos dos países, han sido razón suficiente para una disminución de comercio. Así entre los años 1978 y 1986, el problema de la Guerra de Paquisha ocasionó una postura diferente por parte del Gobierno peruano, perjudicando notablemente el comercio que se producía entre estos dos países. El gobierno peruano impuso trabas a los productos ecuatorianos ocasionando déficit en la balanza comercial del Ecuador. (Cuadro 4.1).

Cuadro 4.1
COMERCIO EXTERIOR DE ECUADOR CON PERU
(Millones de dólares)

AÑOS	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	BALANZA COMERCIAL
1969	2.8	2.5	0.3
1970	5.8	2.9	2.9
1971	7.4	4.2	3.2
1972	7.8	4.3	3.5
1973	14.9	6.6	8.3
1974	94.0	12.0	82.0
1975	139.1	10.7	128.4
1976	207.0	17.2	189.8
1977	186.5	21.7	164.8
1978	6.0	38.3	-32.3
1979	6.8	104.5	-97.7
1980	16.1	92.2	-76.1
1981	22.7	29.7	-7.0
1982	32.5	42.7	-10.2
1983	6.2	28.4	-22.2
1984	8.7	29.1	-20.4
1985	10.2	101.8	-91.6
1986	16.8	27.4	-10.6
1987	39.0	24.6	14.4
1988	149.7	24.3	125.4
1989	106.9	34.4	72.5
1990	138.5	28.0	110.5
1991	194.3	44.6	149.7
1992	114.5	47.8	66.7
1993	127.1	43.3	83.8
1994	159.9	60.5	99.4
1995	70.5	46.8	23.7
COMERCIO ACUMULADO 1969 - 1997	1891.7	930.5	961.2
TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL	17.30%	14.50%	

FUENTE: COMUNIDAD ANDINA - Secretaría General.

ELABORACION: GRUPO DE TRABAJO.

Luego de varios años, el intercambio se fue intensificando hasta llegar a niveles en que se habían ido desarrollando todas las transacciones del comercio. En el año 1987, la balanza comercial ecuatoriana con respecto a la peruana, vuelve a tomar valor positivo, patrón que se mantendría hasta el año 1995 inclusive, debido al nuevo problema limítrofe. Como podemos observar, las exportaciones de Ecuador en los años del conflicto limítrofe descienden de una manera acelerada. En el año 1977, las exportaciones de Ecuador de 186,5 millones de dólares descienden a solo 6 millones de dólares, al igual que en 1995 cuando de 159,9 millones de dólares, desciende a 70,5 millones de dólares.

Entre 1969 y 1995, la participación de las exportaciones ecuatorianas hacia Perú, con relación a las importaciones peruanas al mundo fue de 2,72% promedio anual. Durante este período en análisis, esta participación ha sufrido cambios importantes, se inició con 0,47% en 1969, creció hasta 10% en 1976, disminuyó hasta menos del 0,2% en 1983, creció hasta casi 5.5% entre 1988 y 1991 y disminuye hasta casi 1% en 1995 (Cuadro 4.2).

Participación del mercado peruano en el comercio global del Ecuador.

Cuadro 4.2
EXPORTACIONES ECUATORIANAS CON RELACION A LAS
IMPORTACIONES PERUANAS DESDE EL MUNDO
(Millones de dólares)

AÑOS	EXPORTACIONES ECUATORIANAS	IMPORTACIONES PERUANAS	PARTICIPACION ECUATORIANA EN IMPORTACIONES PERUANAS
1969	2.8	600.2	0.47
1970	5.8	622.2	0.93
1971	7.4	749.6	0.99
1972	7.8	796.3	0.98
1973	14.9	1024.2	1.45
1974	94.0	2012.0	4.67
1975	139.1	2580.7	5.39
1976	207.0	2072.5	9.99
1977	186.5	1918.0	9.72
1978	6.0	1464.0	0.41
1979	6.8	1737.2	0.39
1980	16.1	2879.8	0.56
1981	22.7	4017.8	0.56
1982	32.5	3296.3	0.99
1983	6.2	2254.0	0.28
1984	8.7	1988.1	0.44
1985	10.2	1730.6	0.59
1986	16.8	2431.1	0.69
1987	39.0	3247.3	1.20
1988	149.7	2736.9	5.47
1989	106.9	2121.4	5.04
1990	138.5	2634.0	5.26
1991	194.3	3475.7	5.59
1992	114.5	3790.0	3.02
1993	127.1	4191.1	3.03
1994	159.9	5629.0	2.84
1995	70.5	7584.1	0.93
PARTICIPACION TOTAL	1891.7	69584.1	2.72

FUENTE: COMUNIDAD ANDINA - Secretaría General.

ELABORACION: GRUPO DE TRABAJO.

En la siguiente gráfica, observamos que las exportaciones ecuatorianas al mercado

Figura 4.1



peruano han fluctuado de manera significativa pero, siempre con una tendencia a ascendente conforme el transcurso del tiempo. Los años 1976 y 1977, la participación del Ecuador en el mercado peruano llega a cantidades del 10% de importancia, teniendo en cuenta que eran los años en que el Ecuador exportaba grandes cantidades de petróleo y el Perú siempre ha sido uno de nuestros principales compradores de ese producto.

Entre los principales orígenes industriales de exportación del Ecuador al Perú, se encuentran los aceites de crudo de petróleo, cocinas de gas de uso doméstico, tableros de madera, preparaciones y conservas de atún.

A continuación describimos la evaluación del Comercio de Ecuador con el Perú entre los años 1990 y 1995, debido que existe una mayor cantidad de datos que sirven para un correcto análisis de este intercambio comercial antes del conflicto del Cenepa.

Evaluación del Comercio entre Ecuador y Perú (1990 – 1995).

Las exportaciones ecuatorianas con destino territorio peruano tienen una tendencia a incrementarse anualmente en el número de subpartidas Nandina, debido a la mayor aceptación de los productos ecuatorianos en suelo peruano.

Cabe recalcar, que aunque las exportaciones peruanas hacia territorio ecuatoriano también se incrementan, estas lo hacen con menor velocidad que en el caso de las exportaciones ecuatorianas. En el siguiente cuadro podemos observar el número de subpartidas Nandinas que se han exportado al Perú, así:

Número de subpartidas Nandinas exportadas hacia Perú

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
No. Subpartidas	173	401	526	893	716	747

FUENTE: COMUNIDAD ANDINA – Secretaría general.

ELABORACION: COMUNIDAD ANDINA.

Durante 1990, las exportaciones ecuatorianas se realizaban con base a 173 subpartidas Nandinas llegando hasta 747 subpartidas en 1995, registrando un incremento mayor a 4 veces que las de 1990, pero a pesar de eso, este número de subpartidas apenas representa casi el 12% del universo arancelario de producto que exporta el Ecuador. Durante los seis años en análisis, el Ecuador ha exportado al Perú un total de 1,999 subpartidas Nandinas de las cuales 73 de ellas registraron una estabilidad en los 6 años de evaluación.

Número de subpartidas Nandinas y número de años que registraron comercio por exportaciones hacia Perú

	1 año	2 años	3 años	4 años	5 años	6 años
No. Subpartidas	961	437	239	170	119	73

FUENTE: COMUNIDAD ANDINA – Secretaría general.

ELABORACION: COMUNIDAD ANDINA.

4.1.1 Productos con mayor demanda en el Perú.

El origen industrial de los productos exportados por el Ecuador a territorio peruano son en su mayoría los de “extracción de petróleo crudo”, representando

el 64% de las compras de dicho mercado durante 1990 y 1995; seguido por los productos de la “Fabricación de coque, refinación de petróleo y combustible nuclear” con el 7,3%; los productos de la “Elaboración de productos alimenticios y bebidas” con el 6,5% y los productos de la “Fabricación de sustancias y productos químicos” con el 5,5%, entre los más importantes.

Los principales productos exportados al Perú en el período 1990 – 1995 son:

- ✓ Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso;
- ✓ Los demás depósitos, barriles, bidones, latas y recipientes similares;
- ✓ Cocinas a gas;
- ✓ Goma de mascar (chicle), incluso cubierta de azúcar;
- ✓ Placas, láminas, hojas y tiras de polímeros de propileno;
- ✓ Combustible;
- ✓ Medicamentos que contengan hormonas u otros productos para uso humano;
- ✓ Preparaciones compuestas para el uso de bebidas;
- ✓ Los demás tableros de madera;
- ✓ Cacao en grano crudo;
- ✓ Sistema de riego con tubería;
- ✓ Tableros de madera;

- ✓ Bombones, caramelos, pastillas y confites;
- ✓ Agentes de superficie orgánica (exc. Jabón); preparaciones tensoactivas, preparaciones para lavar, preparaciones acondicionadas para la venta al por menor;
- ✓ Azúcar de caña o remolaha y sacarosa químicamente pura;
- ✓ Preparaciones y conservas de pescado. Atunes, listados y bonitos;
- ✓ Policloruros de vinilo plastificados; y,
- ✓ Multipliegos.

En 1995, las exportaciones ecuatorianas tuvieron una brusca caída, a casi 70 millones de dólares, equivalente al 43% de la cifra del año anterior que fue de casi 160 millones de dólares. El Perú pasó de quinto comprador de productos ecuatorianos, a ser el duodécimo. Durante este año, los problemas que tuvieron que enfrentar las exportaciones e importaciones ecuatorianas – peruanas se realizaron con algunos obstáculos, lo que impidieron el flujo comercial normal entre ambas naciones, entre los que podemos citar los siguientes:

- (a) Falta de transporte que afectaba el traslado de pescado congelado y de harina de pescado necesaria para la industria camaronera.

- (b) Falta de comercio informal en las fronteras, donde se transaban azúcar, aceites, bananos y arroz.

- (c) El 10 de febrero en Guayaquil la prensa informó que las declaraciones diarias de importación desde Perú bajaron de 250 a 10 y que las exportaciones ecuatorianas corrían igual suerte. Además se sabía que se habían paralizados los trámites de importación en Callao y en el Aeropuerto de Lima.

- (d) Se oficializó el cierre de la frontera, lo que ocasionó protestas de ambos bandos.

- (e) El 9 de junio, el Ecuador abre la frontera al comercio, sin embargo el Perú no hizo lo mismo.

- (f) El 4 de septiembre, por orden directa del Presidente, el Perú abre su frontera.

- (g) El 13 de diciembre de 1995, el Ecuador y el Perú ampliaron el Convenio de Comercio Bilateral, incluyendo 96 nuevas partidas y dando aparentemente

un mayor equilibrio a la relación; pero sin explicación alguna, dejando de lado productos como el petróleo, producto de mayor importancia para el país.

4.1.1.1 Ingresos (cifras).

Cuadro 4.3
ECUADOR: PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS HACIA EL PERU
Año 1995

PARTIDA	DESCRIPCION	US\$ Miles
27090000	Aceites crudos de petróleo o de metales bituminosos	18,136
17041010	Chicles y demás gomas de mascar, excepto recubierto de azúcar	4,583
39202000	Las demás placas, Láminas de polímeros de propileno	3,435
73211110	Cocinas a gas	3,321
73102900	Depósitos, barriles, bidones, latas y recipientes similares capacidad inferior a 50T. Los demás	2,267
44101900	Los demás tableros de madera	2,250
39042200	Policloros de vinilio. Plastificados	2,139
30043910	Medicamentos que contengan hormonas u otros productos de la partida 2937. Para uso humano	1,778
44101100	Tableros de madera	1,683
30049029	Los demás medicamentos que contengan vitaminas	1,363
21069020	Preparaciones compuestas no alcohólicas para la elaboración de bebidas	1,335
34022000	Preparaciones de limpieza acondicionadas para la venta al por menor	1,269
17049010	Bombones, caramelos, confites y pastillas	1,243
18010010	Cacao en grano crudo	1,220
16041400	Atunes, litados y bonitos (sarda spp.)	956
39241090	Vajillas de plástico	575
69089000	Las demás baldosas y losas de cerámica para pavimentación o revestimiento.	530
84182100	Refrigeradoras domésticas de compresión	433

FUENTE: COMUNIDAD ANDINA - Secretaría General.

ELABORACION: GRUPO DE TRABAJO.

4.2 COMERCIO A PARTIR DE 1995.

El Comercio con Perú es importante para el Ecuador tanto por su proximidad con el territorio ecuatoriano, como por su similitud en el aspecto demográfico y cultural; razón por la cual cada año nuestras exportaciones como nuestras importaciones se incrementan considerablemente, gracias a que el conflicto territorial ha llegado a su fin.

Así, la Balanza de Pagos de Ecuador como en los años anteriores a 1995, ha sido de valor positivo, salvo en 1996, que por todas las restricciones impuestas por Perú, fue favorable a este. Ya en 1997 las exportaciones de Ecuador se han mantenido por encima de las expectativas reduciéndose en una pequeña cantidad en 1999 hasta llegar a los 163.2 millones de dólares FOB que representaba el 36.65% de las exportaciones a la Comunidad Andina y un 3.88% del total de las exportaciones del país a los mercados mundiales.

Cuadro 4.4
EXPORTACIONES ECUATORIANAS HACIA PERU CON RESPECTO A LA CAN Y AL MUNDO
(Millones de dólares)

AÑOS	CON PERU	CON LA CAN		CON EL MUNDO	
	EXPORTACIONES	EXPORTACIONES	PARTICIPACION CON RESPECTO A LA CAN	EXPORTACIONES	PARTICIPACION CON RESPECTO AL MUNDO
1996	44.4	428.3	10.37	4900.1	0.91
1997	223.7	636.2	35.16	5264.4	4.25
1998	201.4	540.2	37.28	4141.0	4.86
1999	163.2	445.3	36.65	4207.5	3.88
COMERCIO ACUMULADO 1996 - 1999	632.7	2050.0	30.86	18513.0	3.42

FUENTE: COMUNIDAD ANDINA - Secretaría General.

ELABORACION: GRUPO DE TRABAJO.

En estos cuatro años Ecuador ha exportado 632.7 millones de dólares FOB, casi un 33.45% del total de las exportaciones ecuatorianas realizadas desde 1969 a 1995. Sin ligar a dudas, en estos cuatro años se han incrementado tanto las exportaciones como las importaciones debido a los convenios sucedidos a raíz de la Firma de la Paz, como por los Programas de Liberación al que está supeditado el Perú.

En cuanto a las importaciones peruanas, sobresalen las realizadas en 1998 año en que se registró el valor más alto entre 1996 a 1999, con casi 99 millones de dólares CIF lo que llega a representar el 10,18% del valor total importado de la Comunidad Andina y el 1,8% del total de importaciones ecuatorianas con el resto del mundo.

Cuadro 4.5
IMPORTACIONES ECUATORIANAS DESDE PERU CON RESPECTO A LA CAN Y AL MUNDO
(Millones de dólares)

AÑOS	CON PERU	CON LA CAN		CON EL MUNDO	
	IMPORTACIONES	IMPORTACIONES	PARTICIPACION CON RESPECTO A LA CAN	IMPORTACIONES	PARTICIPACION CON RESPECTO AL MUNDO
1996	70.3	652.7	10.77	3931.7	1.79
1997	65.5	917.8	7.14	4954.8	1.32
1998	98.3	965.4	10.18	5503.1	1.79
1999	44.8	577.6	7.76	2815.0	1.59
COMERCIO ACUMULADO 1996 - 1999	278.9	3113.5	8.96	17204.6	1.62

FUENTE: COMUNIDAD ANDINA - Secretaría General.

ELABORACION: GRUPO DE TRABAJO.

La Balanza Comercial del Ecuador con el Perú se ha mantenido favorable desde antes de 1990, salvo 1996 que debido al Conflicto del Cenepa, fue favorable al Perú.

Como podemos ver en el Cuadro 4.6, el mejor año fue el 1997, donde tuvimos una Balanza Comercial favorable a Ecuador con En 1998 el saldo fue positivo con 158.2 millones de dólares, los cuales se dieron gracias a los 223.7 millones de dólares de exportaciones y las pocas importaciones peruanas que se dieron. Sin embargo en el año 1998 nuestras exportaciones a dicha nación tuvieron una reducción del 11,12% de su valor FOB, mientras que las importaciones se elevaron en un 50%. Algunos analistas piensan que esto se dio por los problemas que tuvo que sufrir Perú debido a las protestas sucedidas luego de la Firma de la Paz en cierta parte del territorio peruano y también por la crisis económica en la que están sumergidos los dos países, especialmente Ecuador.

Cuadro 4.6
COMERCIO ECUADOR - PERU
(Millones de dólares)

AÑOS	CON PERU		
	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	BALANZA COMERCIAL
1996	44.4	70.3	-25.9
1997	223.7	65.5	158.2
1998	201.4	98.3	103.1
1999	163.2	44.8	118.4
COMERCIO ACUMULADO 1996 - 1999	632.7	278.9	353.8

FUENTE: COMUNIDAD ANDINA - Secretaría General.

ELABORACION: GRUPO DE TRABAJO.

El año 1998 fue muy especial para estos dos países gracias al Acuerdo de Paz que fue consolidado el 26 de Octubre de este año, además que se consiguieron diversos convenios como el de Aceleración y Profundización del Libre Comercio y el Tratado de Comercio y Navegación entre el Ecuador y Perú, con el cual el Ecuador gozará de una navegación pacífica y un comercio normal por el Río Amazonas y sus afluentes septentrionales de los derechos que se estipulan en este mismo Tratado.

Ecuador estuvo entre los 15 proveedores más importantes del Perú en el año 1998 con un valor de exportación que asciende aproximadamente los 200 millones de dólares FOB destacándose los “Aceites crudos de petróleo” como el más importante con 144.445,38 miles de dólares FOB, lo que representa el 73,09% del valor exportado por Ecuador hacia Perú. Los siguientes productos de mayor exportación son las cocinas, los atunes, placas y láminas de polímeros de propileno con una importancia de casi 3% y 2%. Los mismos parámetros prácticamente se dieron en 1999. **Ver Anexo Cuadro 4.7.**

4.2.1 Productos y Servicios.

Programa de Liberación de Ecuador a favor de Perú

Por Decisión 414 y por la aplicación del Convenio de Profundización del Libre Comercio suscrito entre el Perú y el Ecuador, el 93.7% del universo arancelario se encuentra liberado por Ecuador a favor de Perú y quedan 414 subpartidas NANDINA que corresponden al 6.3% en proceso de desgravación arancelaria.

Cuadro 4.8

**Programa de Liberación de Ecuador a favor de Perú
(Situación al 1 de enero de 2001)**

Nº subpartidas NANDINA		Anexo de la Decisión 414	Preferencia Porcentual	Comentarios
Liberadas	En proceso de Desgravación			
6144			100%	46 subpartidas del Anexo III y 11 subpartidas del Anexo VIII fueron liberadas el 31.12.00
	325	Anexo IV	40%	Preferencias pasaron de 20% a 40%
	16	Anexo V	15%	Preferencias pasaron de 10% a 15%
	45	Anexo VI	15%	Preferencias pasaron de 10% a 15%
	14	Anexo VII	20%	Preferencias se mantienen en 20%
	14	Anexo VIII	75%	Preferencias pasaron de 50% a 75%
6144	414			

Programa de Liberación de Perú a favor de Ecuador.

Por Decisión 414, por aplicación de la Cláusula de Nación mas Favorecida y por el Convenio de Profundización del Libre Comercio suscrito entre el Perú y el Ecuador, el 93.7% del universo arancelario se encuentra liberado por Perú a favor del Ecuador y quedan 414 subpartidas NANDINA que corresponden al 6.3% en proceso de desgravación arancelaria.

Cuadro 4.9

**Programa de Liberación de Perú a favor de Ecuador
(Situación al 1 de enero de 2001)**

Nº subpartidas NANDINA		Anexo de la Decisión 414	Preferencia Porcentual	Comentarios
Liberadas	En proceso de Desgravación			
6144			100%	46 subpartidas del Anexo III y 11 subpartidas del Anexo VIII fueron liberadas el 31.12.00
	325	Anexo IV	40%	Preferencias pasaron de 20% a 40%
	16	Anexo V	15%	Preferencias pasaron de 10% a 15%
	45	Anexo VI	15%	Preferencias pasaron de 10% a 15%
	14	Anexo VII	20%	Preferencias se mantienen en 20%
	14	Anexo VIII	75%	Preferencias pasaron de 50% a 75%
6144	414			

Convenio de Aceleración y Profundización del Libre Comercio suscrito entre el Perú y el Ecuador.

A mediados de octubre de 1999, los Gobiernos de Ecuador y Perú pusieron en vigencia en forma simultánea y recíproca el Convenio de Aceleración y Profundización de Libre Comercio al publicar este dispositivo legal y el correspondiente Instrumento de Ejecución en sus diarios oficiales.

El Convenio de Aceleración y Profundización, tiene por finalidad acelerar el proceso de desgravación arancelaria entre Ecuador y Perú, fue suscrito el 26 de octubre de 1998 en el marco de los Acuerdos de Paz; en tanto que su Instrumento de Ejecución, cuyo objeto es formalizar las listas de productos de desgravación inmediata y gradual, fue firmado el 11 de agosto de 1999.

Cabe mencionar también, que la Comisión del Acuerdo de Cartagena aprobó el 12 de abril de 1999 la Decisión 451 sobre el Apoyo al Convenio de Aceleración y Profundización del Libre Comercio suscrito entre el Perú y el Ecuador y Aceleración del Programa de Liberación previsto en la Decisión 414 entre dichos Países Miembros.

4.2.1.1 Ingresos (Cifras).

Ver Anexo Cuadro 4.10

4.3 POSIBILIDADES DE INVERSION EN EL PERU.

El Comercio entre Ecuador y Perú se realiza bajo las reglas de la Comunidad Andina de Naciones, CAN. Los países miembros de la Comunidad Andina, mediante Decisión 324 del 25 de agosto de 1992, acordaron conformar plenamente la zona de libre comercio y además la adopción del Arancel Externo Común, en esa misma fecha, el Perú, mediante Decisión 321 logró autorización para suspender hasta diciembre de 1993, sus obligaciones respecto al Programa de Liberación y el Arancel Externo Común, es decir, se le autorizó a no cumplir con los compromisos asumidos en la Decisión 324

Cumplido el plazo previsto, mediante Decisión 321 se procedió a postergarlo mediante Decisión 347 hasta el 30 de abril de 1994, mediante Decisión 353 hasta el 30 de junio de 1995, mediante Decisión 377 hasta el 31 de enero de 1996 y mediante Decisión 414 hasta el 2005. En las últimas decisiones también se contempla una forma gradual para la liberación total del comercio con el

Perú. En Brasilia, en el marco del Acuerdo Global de Paz se suscribió el Convenio de Aceleración y Profundización el que fue apoyado por la Comunidad Andina mediante Decisión 451.

DECISIONES QUE OTORGAN UN TRATO ESPECIAL AL PERÚ

DECISION	FECHA DE EMISION	PLAZO	COMENTARIO
321	Ago. 27 de 1992	Dic. 31 de 1993	Acuerdos Bilaterales
353 – 356	Abr. 11 de 1994	Jun. 30 de 1995	0.5 y 10 AEC
377	Jun. 22 de 1995	Ene. 31 de 1996	Plazo definitivo
414	Jul. 31 de 1997	Dic. 31 del 2005	Paz, modifica plazos

Tras décadas de distanciamiento debido al conflicto fronterizo existente entre Ecuador y Perú, la Firma de la Paz concretada el 26 de octubre de 1998, en el Palacio de Itamaraty en Brasilia, constituye para los dos países el inicio de una nueva era de amistad y confianza, que sin duda, fortalece y allana nuevos rumbos en el comercio binacional.

Cuando se habla de un Comercio entre Ecuador y Perú, nos estamos refiriendo a dos economías complementarias debido a que el Perú es un país netamente minero y la estructura de sus importaciones son compatibles con una serie de productos agrícolas de los cuales el Ecuador los puede proveer, como es el caso del arroz, maíz amarillo, azúcares de caña, legumbres y hortalizas, carnes, leche, etc.

Nos parece conveniente que para una mejor comprensión y un correcto análisis es necesario primeramente conocer el mercado peruano, tanto su estructura política como sus costumbres y aspectos territoriales que además nos van a servir de ilustración para conocer el vecino país.

Características Generales

El Perú, como todos sabemos, es nuestro país vecino, con el cual compartimos la frontera norte peruana y sureste nuestra. Tiene un área total de 1.285.220Km. y además entre sus límites también se encuentran Bolivia, Brasil, Chile y Colombia.

El gobierno peruano está formado por tres sistemas: Ejecutivo, conformado por el Presidente Constitucional; el Legislativo, integrado por el Congreso Unicameral; y el Judicial, conformado por la Corte Suprema, Cortes Superiores, Juzgados de Primera Instancia, de Paz, el Tribunal de Garantías Constitucionales y el Ministerio Público.

Recursos Naturales peruanos.

El Perú ofrece una gran variedad de productos tales como: cobre, plata, oro, petróleo, madera, carbón, fosfato, manufacturas diversas, productos agroindustriales, textiles y artesanías que se exportan a los cinco continentes.

Ciudades Principales.

Lima, Arequipa, Trujillo, Chiclayo, Callao, Piura y Cuzco.

Clima.

Varía tropical en el Este a seco desértico en el Oeste.

Moneda.

La unidad monetaria de Perú es el “Nuevo Sol”.

Idioma Oficial.

Español (oficial), Quechua (oficial), Aymara.

Población.

24 millones de habitantes aproximadamente

Principales Indicadores de la Economía.

AÑO 2000.	
Producto Interno Bruto:	US\$ 61,600 millones de dólares.
PIB per cápita anual:	0,6%
Indice de Crecimiento:	3,74%
Indice de Empleo:	73,1%
Salarios:	5,3%
Sueldos:	10,7%
Liquidez Total de Sistema Bancario:	20,8% del PIB
Ahorro:	8,5%
Coficiente de Inversión:	27,7%
Inflación:	6%
Devaluación:	10,2%
Indice de Crecimiento:	3,74%
Deuda Externa:	30.159 Millones de dólares
Reservas Internacionales:	US\$ 10.000 Millones de dólares

Ver Anexo de Datos Perú

Requisitos para exportar.

- ✓ En el caso de las importaciones, se han eliminado todas las restricciones y exoneraciones a la importación de bienes, quedando el arancel como único mecanismo aplicable. El arancel promedio es del 12% ad-valorem CIF para la mayoría de los productos, quedando una pequeña lista para aranceles del 15% y 20% ad-valorem CIF. Se ha prohibido la aplicación de sobretasas, alícuotas o cualquier otro gravamen, salvo el impuesto general a las ventas, que se aplican igualmente e las compras internas peruanas. Todos las tasas o sobretasas exixtentes están sujetos al Programa de desgravación arancelaria de la Decisión 414 de la CAN.

- ✓ Se tiene cuatro regímenes temporales de importación, diseñados para facilitar el abastecimientos de insumos y bienes de capital: Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo, Reposición de Mercancías en Franquicia, Drawback, Importación temporal para re-exportación en el mismo estado.
- ✓ El régimen de valoración aduanera parte del principio de aceptar como valor real el precio concertado entre las partes, tal como consta en la factura comercial.
- ✓ Para comercializar la importación de productos peruanos se puede no exigir la utilización de la Carta de crédito irrevocable y confirmada, dado que los esportadores están en la posibilidad de asegurar la eventual falta de pago mediante la contratación de un “Seguro de Crédito a la Exportación”,
- ✓ Perú no se acoge al sistema Andino de Franjas de Precios, cuyo objetivo es la estabilización de los costos de importación de productos agropecuarios.

El Perú, a diferencia de otros países facilita la producción de bienes, además de ser ante los ojos de inversionistas extranjeros un mercado muy atractivo. Así, los impuestos para inversionistas son muy bajos, tanto para sus ventas, importaciones de materias primas e impuestos por Patrimonio, etc. A pesar de estas facilidades, por la gran cantidad de inversiones atraídas, en los últimos años se ha triplicado la recaudación tributaria.

El Gobierno peruano tiene preferencia con el sector Agropecuario y Minero debido a que reconocen muy bien cuales son sus potencialidades. Sin que esto sea un patrón, el Gobierno peruano también ha hecho millonarias inversiones dólares para incrementar su turismo aprovechando las bellezas naturales que posee.

Cabe recalcar que el Estado peruano no participa directamente en la situación financiera peruana como banca comercial, sino como ente regulador y controlador.

En el ámbito laboral, está bien clarificada la participación de los empleados en la repartición de las utilidades de una empresa, con lo que se logra un estímulo para los empleados de las diversas empresas privadas. Todas las instituciones están abiertas al diálogo con el Estado lo que genera una confianza por parte de

las diferentes partes participantes. Esta apertura al diálogo ha reducido sustancialmente las huelgas por asuntos laborales.

Luego de haber realizado un breve reconocimiento del mercado y del estado peruano, vamos a proseguir con nuestro análisis de los productos que pueden ser posibles potenciales para ser exportados por parte de nuestro país al Perú.

4.3.1 Oportunidades Comerciales con Perú.

Aunque estamos frente a un país fronterizo con mucho potencial de comercio internacional, lamentablemente tanto ecuatorianos como peruanos debemos de sobrepasar algunas barreras tradicionales que han sido la tónica de los últimos años, una de las cuales es la confianza mutua entre los empresarios de estos dos países. En una encuesta realizada tanto en Ecuador como en Perú saltó como conclusión de que las personas que desconfían los ecuatorianos son específicamente los peruanos, y de los que desconfían los peruanos son específicamente los ecuatorianos. Esto indudablemente ha afectado a las negociaciones años atrás pero como todos sabemos la confianza es algo que se lo puede ganar fácilmente dependiendo de correcta forma de actuar.

Otro de los problemas encontrados es la comodidad con que actúan la mayoría de los empresarios ecuatorianos ante esta oportunidad de comercio, que aunque no depende exclusivamente de ellos las negociaciones por alcanzar acuerdos binacionales, no han ejercido suficiente presión a las autoridades correspondientes para lograr acortar aquellos plazos de desgravación que tienen los productos importados al Perú otorgados por la Decisión 414.

También podemos hablar de lograr que los empresarios ecuatorianos rompan ese “paradigma” de que sólo se puede y se debe vender en Guayaquil, Quito y tal vez en Ibarra o Machala sin el deseo de querer exportar sus productos al exterior debido a la calidad de los mismos y además no despertar a que en 4 o 5 años llegará la avalancha de productos peruanos y del mundo entero gracias a la Globalización.

Si tenemos el precedente de que las exportaciones ecuatorianas con el pasar de los años ha mantenido una tendencia alcista y que en 1997 sus exportaciones al Perú superaron los 220 millones de dólares, tenemos ante nuestros ojos que es un mercado de grandes oportunidades debido a que el valor exportado está dentro de las cantidades altas de exportación a terceros países a los que se le proporciona en su mayoría alimentos (materias primas), en cambio a Perú solo casi el 70% del total de las exportaciones corresponden a los “Aceites crudos de

Petróleo”, y el resto de productos en su mayoría son productos industrializados quedando un pequeño porcentaje para la exportación de alimentos, siendo los “Atunes, Listados y Bonitos” su mayor producto alimenticio exportado. Hay que recalcar que el Perú es un gran importador de alimentos y en promedio en estos últimos 6 años las importaciones han estado en un promedio de más de 1.000 millones de dólares.

Si sacáramos lo que representa la exportación de Petróleo y de los productos industrializados llegamos a la conclusión de que nuestro comercio es casi inexistente, debido a que el Ecuador es un país netamente productor de Materias Primas y Alimentos.

EXPORTACIONES DE ECUADOR A TERCEROS PAÍSES (año 1998)

<u>País</u>	<u>US\$(miles)</u>
Estados Unidos	1.595.496
Colombia	282.561
España	140.118
Chile	139.836
Alemania	129.984

Observando las exportaciones a terceros países, nos damos cuenta de la importancia de Estados Unidos y España que aunque se encuentran lejos del Ecuador exportan más que Perú; y países como Colombia y Chile, que se encuentran muy cerca del Ecuador y que además se favorecen con nuestra

oferta de banano, camarón, flores, productos del mar y otros más (Materias Primas) donde el Ecuador gracias a la empresa privada tiene un liderazgo absoluto y total, que a diferencia de Perú que prácticamente solo nos exporta Petróleo. Es necesario advertir que es muy peligroso para el Ecuador basar casi todo su comercio al Petróleo ya que así nos adherimos peligrosamente al precio del mismo, el cual es muy inestable. Además es irracional adquirir como estrategia de comercio con el Perú lo que se puede hacer con el Petróleo y los Productos Industrializados, conociendo que los dos mercados NO son “competitivos”, sino “complementarios”. Lo sano sería una diversificación de nuestros productos en el Perú (sí se puede hacer), ya que en el momento que se le ocurra al Perú no importar nuestro petróleo, nuestras exportaciones serán casi nulas.

Como vimos al principio de este capítulo, la importancia de nuestras exportaciones con relación a las importaciones peruanas siempre se han ido incrementando, así, de una importancia de 2% en 1995 hemos llegado al 2000 a un 4.4%, que aunque es un valor insignificante en el universo peruano, cabe recalcar su incremento.

AÑO	IMPORTANCIA
1994	3.22%
1995	2.25%
1996	0.56%
1997	2.81%
1998	2.99%
1999	4.45%
2000	4.40%

Como vemos una participación del 4.4% es muy insignificante, ante un universo arancelario muy diverso y la cercanía que se posee. Los principales socios comerciales del Perú son:

PRINCIPALES PAÍSES ORIGEN DE LAS IMPORTACIONES PERUANAS

No.	PAIS	Participación Promedio (2000)
1	ESTADOS UNIDOS	23.2%
2	VENEZUELA	8.4%
3	JAPON	6.4%
4	COLOMBIA	5.4%
5	CHILE	5.3%
6	BRASIL	5.1%
7	ARGENTINA	4.5%
8	ECUADOR	4.4%
9	CHINA	3.9%
10	MEXICO	3.2%
11	COREA DEL SUR	2.9%
12	CANADA	2.9%
13	ALEMANIA	2.9%
14	ESPAÑA	2.3%
15	FRANCIA	1.7%
16	ITALIA	1.6%
17	REINO UNIDO	1.2%
18	TAIWAN (FORMOSA)	1.2%
19	NIGERIA	0.9%
20	SUECIA	0.9%

Figura 4.2



Los principales socios del Perú son Estados Unidos, Colombia, Venezuela, Argentina, Chile y Ecuador aquí en Sudamérica, con Japón, España y Alemania en el resto del mundo, debiendo recalcar que los empresarios peruanos prefieren importar productos de alta calidad pero de los países latinoamericanos por su proximidad y costos, lo que representa una oportunidad para Ecuador por la cantidad de productos que somos capaces de producir.

Para saber cual es el mercado potencial, debemos tener en cuenta ciertos aspectos, como por ejemplo:

- ✓ Saber lo que importa Perú y lo que exporta Ecuador;

- ✓ Cuál es la tendencia a importar por parte del Perú, si el producto tiene potencial;
- ✓ Cuáles son los mercados que exportan ese producto;
- ✓ Cuáles son las actitudes de los consumidores de ese mercado; y,
- ✓ Cuáles son las barreras que se tiene para ingresar a ese mercado (barreras arancelarias o convenios con terceros países).

Saber las importaciones peruanas es un paso importante para lograr reconocer si estamos ante la posibilidad de un mercado potencial para el Ecuador. Entre los 20 principales productos importados (año 2000) por el Perú, el Ecuador solo es proveedor de Petróleo, vehículos de 1500 a 3000 cm³, de radiotelefonía o telegrafía y vermífugos, antisépticos e insecticidas; que aunque son en su mayoría productos industrializados, nuestra participación en cada uno es muy insignificante, a excepción del Petróleo donde tenemos una participación del casi 40%. A continuación presentamos las cifras de las importaciones peruanas en el año 2000.

Cuadro 4.11
PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS POR EL PERU
Año 2000
(Miles de Dólares)

PARTIDA	DESCRIPCION	US\$ MILES (CIF)
2709000000	ACEITES CRUDOS DE PETROLEO O DE MINERAL BITUMINOSO	612795.46
2710005010	GASOILS (GASOLEO) DIESEL 2	335353.27
1001109000	TRIGO DURO EXCEPTO PARA LA SIEMBRA	161159.53
8525201000	APARATOS EMISORES CON APARA. RECEPTOR INCORPORADO DE RADIOTELEFON	106579.84
2304000000	TORTAS Y DEMAS RESIDUOS SOLIDOS DE LA EXTRACC. D'ACEITE DE SOYA	98813.05
1005901100	MAIZ DURO AMARILLO	93193.42
3004902900	LOS DEMAS MEDICAMENTOS PARA USO HUMANO	83215.26
8473300000	PARTES Y ACCESORIOS DE MAQUINAS DE LA PARTIDA No 84.71	57678.63
8703230020	VEHIC.AUTOMOVILES ENSAMBLADOS GASOLINEROS, 1500 CC < CILINDRADA	57551.81
8528129000	LOS DEMAS APARATOS RECEPTORES DE TV	53860.10
8703320020	VEHIC.AUTOMOVILES ENSAMBLADOS (DIESEL) , 1500 CC	49563.49
1701990090	DEMÁS AZUCARES DE CAÑA• A O REMOLACHA REFINADOS EN ESTADO SOLIDO	46052.39
3102100010	UREA, INCLUSO EN DISOLUCION ACUOSA : PARA USO AGRICOLA	44554.74
8704100000	VOLQUETES AUTOMOTORES CONCEBIDOS PARA UTILIZARLOS FUERA DE LA RED	42989.09
8429510000	CARGADORAS Y PALAS CARGADORAS DE CARGA FRONTAL	42260.44
3901100000	POLIETILENO DE DENSIDAD INFERIOR A 0,94, EN FORMAS PRIMARIAS	40992.96
5201000090	LOS DEMAS ALGODONES SIN CARDAR NI PEINAR	39383.24
3907600010	POLITEREFTALATO DE ETILENO SIN ADICION DE DIOXIDO DE TITANIO	36716.45
8703220020	VEHIC.AUTOMOVILES ENSAMBLADOS GASOLINEROS, 1000 CC < CILINDRADA	36497.82
7210120000	PROD. LAMINADOS PLANOS DE HIERRO O ACERO, ESPESOR < 0,5	34689.13
TOTAL DE PRODUCTOS PRINCIPALES		2073 900.12
Otros Productos		5300658.74
TOTAL IMPORTADO		7374 558.86

FUENTE: BANCO CENTRAL DE LA RESERVA DEL PERU.

ELABORACION: GRUPO DE TRABAJO.

El Perú demanda una variedad de proyectos de desarrollo en los cuales podemos invertir en forma directa. A modo de ejemplo, y en una etapa inicial, le presentamos los siguientes:

1. Departamento de Huánuco:

- Proyecto: Industrialización de la yuca.

Monto del proyecto: US \$ 26 000

- Proyecto: Industrialización de la naranja.

Monto del proyecto: US \$ 95 490,92

2. Departamento de Cusco:

- Proyecto: Desarrollo de Microempresas en distritos de extrema pobreza.

Monto del proyecto: US \$ 52 881

- Proyecto: Construcción de piscigranja Chahuaytire

Monto del proyecto: US \$ 24 411

- Proyecto: Construcción carretera Tandabamba-Chitibamba-Chullunquiani-Kuti-Anansay-Consapata-Cayhua Alto-Orccocca

Monto del proyecto: US \$ 52 851

· Proyecto: Mejoramiento y construcción de carretera Chalet-Ccaccahuara-Katañiray

Monto del proyecto: US \$ 63 315

3. Departamento de Tacna:

· Proyecto: Instalación de un centro de explotación e industrialización de lombrices

Monto del proyecto: US \$ 42 900

· Proyecto: Planta de producción de tejido de alpaca

Monto del proyecto: US \$ 44 800

· Proyecto: Planta vitivinícola

Monto del proyecto: US \$ 75 000

4. Región Nor-Oriental del Marañón:

· Proyecto: Implementación de un servicio en apoyo a la industria turística

Monto del proyecto: US \$ 70 000

4.3.2 Detección de Productos Exportables.

Un error común entre los países que ponen en marcha nuevos programas para la promoción de comercio e inversión, es la falta de enfoque en sus actividades al pretender abarcar un rango demasiado amplio de sectores y productos sin la especialización de esfuerzos requerida. Disparando para todos lados sus iniciativas al estilo “escopeta de caza”; agencias nuevas (y aún algunas más maduras) han perdido tiempo y recursos por extender presupuestos limitados sobre una gran cantidad de sectores. También se hace uso de la asistencia de generalistas en mercadeo y promoción, pero sin aprovechar el conocimiento y tácticas de especialistas sectoriales quienes realmente saben como capacitar la producción y llevar los productos exigidos a los mercados principales del Perú.

Entre los elementos de la metodología utilizada para la detección de productos exportables, se destacan los siguientes:

➤ *Orientación hacia el mercado, tomando en cuenta tendencias de demanda.*

Por medio de una investigación cuidadosa, se logró identificar productos no sólo con niveles significativos de importación en Perú, sino también con tendencias de crecimiento en la demanda en los mismos mercados.

➤ Aprovechamiento de preferencias arancelarias y ventajas comparativas. Uno de los elementos claves de la metodología fue la búsqueda de productos para los cuales Ecuador gozará de aranceles relativamente más bajos comparado con los competidores más relevantes. Por ejemplo, productos que no estuvieran sujetos al convenio de aceleración y profundización del Libre Comercio entre el Ecuador y Perú, el cual otorga beneficios a un amplio rango de productos en vías de desarrollo.

➤ Análisis de la capacidad instalada o potencial de Ecuador. Luego de identificar un gran listado de productos conforme con los criterios de demanda y ventajas comparativas arancelarias, se efectuó un análisis del estado de los sectores correspondientes en Ecuador, con tal de depurar la lista, eliminando productos que no correspondieran a las habilidades, capacidades, y otras manifestaciones de las actuales ventajas comparativas del Ecuador.

Con base en estos y otros elementos metodológicos, fueron delineados ocho grupos de productos de sectores relacionados por conjuntos de actividades involucrando destrezas y operaciones en común (ver Cuadro).

Cuadro: Los 6 “grupos” de Alto Potencial Exportador

- a) Agropecuario y Agroindustrial
- b) Textiles, Cuero, Confecciones y Calzado
- c) Metalmecánico
- d) Papel, Artes Gráficas y Productos de Oficina
- e) Vidrio y Cerámica
- f) Caucho, Plástico, Químico y sus Manufacturas

Estos clusters y los productos identificados como resultado de la metodología del mencionado estudio, representan no la totalidad sino una parte del universo de oportunidades comerciales a que se enfrenta Ecuador. Por ende es necesario mencionar que los resultados obtenidos aquí, no son los resultados finales para saber qué exportar y qué no; sino, que nos amplían un poco más la visión sobre cómo es nuestro mercado y qué se puede o se podría lograr.

4.3.3 Análisis por Sector y Análisis FODA.

Para realizar las Matrices FODA, el estudio que realizamos va a estar basado en diferentes grupos de productos, de los cuales vamos a ver las fortalezas, debilidades, oportunidades o amenazas que estos pudieran tener para su ingreso y comercialización con el mercado peruano. Para realizar este análisis, los productos se los ha dividido en las siguientes categorías:

- *Agropecuario y Agroindustrial.*
- *Vidrio y Cerámica.*
- *Textiles, Cuero, Confecciones y Calzado.*
- *Caucho, Plásticos, Químicos, y Farmacéuticos.*
- *Metalmecánico.*
- *Papel, Artes Gráficas y Productos de Oficina.*

En este capítulo sólo mostraremos las matrices FODA de cada sector, para que luego en el Capítulo 5, estas Fuerzas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas, nos sirvan para realizar los respectivos análisis DOFA y de esta manera ver, cuáles de las estrategias obtenidas por estos análisis, son las idóneas para poder cumplir con los objetivos planteados en nuestra Tesis. Además incluiremos datos numéricos de exportaciones anteriores, para mostrar la importancia del sector y el porqué de su clasificación.

SECTOR AGROPECUARIO – AGROINDUSTRIAL.

Como mencionamos anteriormente, Ecuador posee ventajas comparativas por las condiciones agroclimáticas favorables. El sector agropecuario conforma el 17.7% del PIB, debido a que la principal exportación ecuatoriana son los Aceites Crudos de Petróleo, cuando por historia, el Ecuador ha sido un exportador

agrícola. A continuación presentamos algunos productos que entran en este segmento.

a) Cereales (Arroz, Maíz).- Perú es un gran importador de arroz y entre los proveedores principales encontramos a Tailandia, Estados Unidos y Uruguay. Este es el mercado más grande de todo el sector Agro-alimentos del Perú, cuyas cifras se han mantenido siempre altas. Así, las importaciones de este producto fueron:

1995	US\$ 415 millones
1996	US\$ 570 millones
1997	US\$ 445 millones
1998	US\$ 460 millones
1999	US\$ 360 millones

Como vemos, estamos ante un mercado potencial para el arroz y el maíz ecuatoriano, salvo un ingrediente importante para la mayoría de los importadores peruanos, que es la Calidad. Según los empresarios peruanos, el arroz ecuatoriano es de muy mala calidad para ser comercializado en el Perú, ya que el arroz que ellos importan de los países antes mencionados, es de muy buena calidad. Como vemos, por culpa de la despreocupación de los empresarios ecuatorianos que solo producen arroz, maíz y trigo de mala calidad, que aunque seamos vecinos con el Perú, no les podemos vender,

desaprovechando una gran oportunidad para el Ecuador y peor en nuestro caso que teniendo una fertilidad excelente en nuestras tierras con la posibilidad de mejorar nuestro producto, no lo hacemos debido a que se tienen acostumbrado a la población ecuatoriana a un arroz de pobre calidad. Tanto en nuestro país como en otros países, existen segmentos de mercado que aceptan nuestro arroz como por ejemplo Estados Unidos, Italia, Colombia, que en su mayoría es aceptado por el precio el cual es muy bajo en comparación a otros.

Aquí existe un gran desafío para el Sector Arrocerero ecuatoriano en un mediano y largo plazo, para lo cual se debería trabajar ya en mejorar la calidad del arroz.

El Ecuador en 1999 exportó en el rubro cereales US\$ 23 millones a otros países, pero debemos recalcar que esa no es nuestra capacidad, ya que en 1997 el valor exportado ascendió hasta los US\$ 75 millones de dólares.

Los cereales se desgravan en:

Anexo 4 (año 2003)	Trigo Duro, Maíz.
Anexo 5 (año 2004)	Arroz (todos los tipos).
Anexo 6 (año 2005)	Maíz, excepto para siembra.

b) Lácteos (Leches, Yogur, Queso).- Este es un mercado muy grande y de gran potencial para la exportación ecuatoriana. En este segmento no tenemos problemas de calidad debido a la alta tecnología que poseen las industrias dedicadas a la obtención de estos productos.

Las cantidades negociadas por el Perú en años anteriores han sido muy elevados como están demostradas a continuación.

1995	US\$ 112 millones
1996	US\$ 135 millones
1997	US\$ 125 millones
1998	US\$ 108 millones
1999	US\$ 85 millones

Los productos lácteos para el Perú representan casi US\$ 80 millones en importaciones, y la oportunidad para comercializar nuestro producto es muy grande, posiblemente estaríamos hablando de 8 millones sólo en Yogur; ningún producto exportado por Ecuador llega a esta cantidad, salvo Petróleo, por lo que representa ser un gran mercado potencial.

Los problemas en este rubro se originan por las barreras arancelarias que poseen estos productos. Según la Decisión 414 se liberan:

Anexo 4 (año 2003) Leche, Yogur.

Anexo 5 (año 2004)	Leche Condensada.
Anexo 6 (año 2005)	Leche en Polvo.

Estos plazos son negociables, con la posibilidad para los empresarios y autoridades ecuatorianas de llegar a varios acuerdos bilaterales para la pronta desgravación.

Cabe recalcar que los productos lácteos, en especial los Quesos, tienen una gran demanda en el mercado peruano por su magnífica calidad y sabor.

c) Azúcares (Confitería, Azúcar, Goma de Mascar).- Este es un mercado también muy grande, con aproximadamente US\$ 100 millones de importaciones promedio, donde están incluidas el azúcar refinada, la confitería, gomas de mascar, etc.

Las importaciones peruanas fueron:

1995	US\$ 118 millones
1996	US\$ 145 millones
1997	US\$ 110 millones
1998	US\$ 178 millones
1999	US\$ 100 millones

Como vemos, el segmento Azúcares está en constante crecimiento, o se mantiene estable, constituyéndose en un mercado potencial debido a los casi

US\$ 25 millones que exportó Ecuador en 1999, donde apenas a Perú fueron exportados US\$ 1.6 millones.

Por la gran cantidad de productos producidos en Ecuador, para los próximos años nuestro país tiene una potencialidad de US\$ 80 millones en Azúcares para ser exportados a nuestro vecino país.

Estos productos se desgravan:

Anexo 2 (año 1998)	Azúcar y Melaza. (ya desgravado)
Anexo 4 (año 2003)	Bombones, chocolates, confitería.
Anexo 6 (año 2005)	Azúcar de caña.

d) Grasas y Aceites (aceites comestibles y vegetales).- Este es un mercado que se ha expandido a un porcentaje de casi 30% en los últimos años, así:

1995	US\$ 74 millones.
1996	US\$ 77 millones.
1997	US\$ 123 millones
1998	US\$ 160 millones

Están incluidos toda clase de aceites comestibles y vegetales como el de oliva y de palma. El Ecuador en 1998 exportó un valor de US\$ 13 millones FOB a países como México, Chile, Colombia y en insignificantes proporciones a Perú.

La desgravación de los productos es la siguiente:

Anexo 3 (año 2000)	Aceites de Oliva y Palmiste (desg)
Anexo 4 (año 2003)	Aceites Soya, Palma, Girasol.
Anexo 7 (año 2005)	Demás aceites.

e) Alimentos Preparados para Animales.- Es un mercado nuevo y en pleno crecimiento. En Ecuador existen varios grupos de empresas que producen estos productos.

Estos productos se encuentran en el anexo 3 y se desgravaron en el año 2000.

Sus importaciones:

1995	US\$ 61 millones
1996	US\$ 75 millones
1997	US\$ 87 millones
1998	US\$ 90 millones

f) Preparados de Cereales y Harina.- En este segmento entran todas los cereales, harina, tortas de maíz, etc. Puede ser un gran mercado para el futuro porque ha tenido tendencia a incrementarse en un 40% anual, a pesar que en 1998 sus importaciones decrecieron, pero el rubro de importación es importante.

Sus importaciones anteriores fueron:

1995	US\$ 26 millones
------	------------------

1996	US\$ 33 millones
1997	US\$ 54 millones
1998	US\$ 35 millones

g) Carne.- Este es un mercado en expansión y desarrollo, siempre y cuando se eliminen las trabas arancelarias que existen.

Perú es un gran importador de carne, quien lo importa en grandes proporciones desde Argentina, pero con enormes problemas de costos y fletes, lo que se convierte en una oportunidad para el Ecuador por su proximidad geográfica.

La carne ecuatoriana es de muchísima calidad y excelente condición; lamentablemente algunos cánones de presentación del producto hacen que nuestras carnes de res no sean reconocidas a nivel mundial. El mercado peruano al que nos referimos es de clase media y media-alta que está en capacidad de obtener nuestros buenos productos.

También existe en este sentido el contrabando de vacas que se pasan fraudulentamente por la frontera para evitarse el pago de tasas arancelarias, pero ese es un mercado pequeño que no es legal y sin futuro. Nosotros nos referimos a una permanencia a futuro por muchos años, y el Ecuador está en capacidad de hacerlo, solo es cuestión de negociar. Una forma de negociar es

hacer consorcios con empresarios peruanos, los cuales ante la calidad de la carne ecuatoriana, muchos estarían dispuestos a hacerlo; esto sería muy significativo y aceleraría las negociaciones.

Las importaciones anteriores fueron:

1995	US\$ 22 millones
1996	US\$ 29 millones
1997	US\$ 32 millones
1998	US\$ 30 millones

En un mercado de casi US\$ 25 millones, y conociendo la capacidad del Ecuador, quien en 1998 exportó apenas US\$ 1,8 millones, que en casi su totalidad fue dirigida a Colombia, no se debe desaprovechar esta oportunidad.

Como dijimos anteriormente, estos productos tienen trabas arancelarias por la Decisión 414, las cuales se liberan:

Anexo 3 (año 2000)	Carne Porcino y Ovino.
Anexo 4 (año 2003)	Carnes, hígados, lenguas.
Anexo 5 (año 2004)	Carne Bovino.
Anexo 6 (año 2005)	Algunas carnes Bovino.

h) Legumbres y Hortalizas.- Este segmento en Perú es uno de los de mayor crecimiento casi duplicándose en 4 años. Así.

1995	US\$ 13 millones
------	------------------

1996	US\$ 23 millones
1997	US\$ 27 millones
1998	US\$ 32 millones

Ecuador es un gran exportador de hortalizas, quien en 1998 exportó US\$ 20 millones FOB. El Ecuador debería aprovechar las bondades del suelo ecuatoriano tanto en las tierras fértiles de la sierra, como las del suelo de la costa que tiene el respaldo del riego hidráulico de esa gran infraestructura de la represa Daule-Peripa que es un gran trabajo de CEDEGE.

i) Frutas.- El Ecuador no tiene gran participación en cuanto al segmento frutas en territorio peruano debido a la falta de tecnología y la despreocupación de los empresarios ecuatorianos, y porque decimos esto. Las frutas ecuatorianas tienen gran presencia en países no solo de América también en Europa y Asia, donde el Ecuador es el mayor proveedor en muchos de ellos. Un ejemplo de ello es que nuestro banano, el cual es reconocido mundialmente como uno de los mejores, si no es el mejor, pero en Perú por las trabas arancelarias (22% – 23%) y por la presencia de la Sigatoca negra en nuestros productos, el banano ecuatoriano no puede ingresar con facilidad. En el Perú, el banano consumido es de mala calidad, que no puede ser ni comparado con el nuestro.

No solo tenemos problemas con el banano, existen otros productos que Perú importa de otros países a pesar de la distancia como son las manzanas y las uvas que exporta de Estados Unidos y Chile.

En los últimos meses, en Perú se han comenzado a comercializar las “Piñas de Guayaquil”, que aunque como todos sabemos esta fruta no es autóctona de Guayaquil, las piñas que se comercializan en Perú, son conocidas de esa forma y mejor aún, tienen gran aceptación por su sabor y calidad.

Las cifras que se manejan están sobre los US\$ 15 millones con una gran oportunidad, como anteriormente dijimos. Las importaciones desde 1995 hasta 1999 fueron:

1995	US\$ 21 millones
1996	US\$ 18 millones
1997	US\$ 19 millones
1998	US\$ 28 millones

Los plazos de desgravación son los siguientes:

- Anexo 2 (año 1998) Fresas, naranjas.
- Anexo 4 (año 2003) Piñas.
- Anexo 5 (año 2004) Banano.

Resumen del Análisis FODA, Sector Agropecuario y Agroindustrial

Fortalezas	Oportunidad	Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> • Condiciones climáticas. • Disponibilidad de tierra. • Avance tecnológico e investigación en algunos enclaves. • Mecanismos de control establecidos. • Identificación de residuos contaminantes y sus efectos. • Exportación de productos orgánicos. • Alta calidad en los productos actuales de exportación y en sus envases y empaques. • Capacidad ociosa con maquinaria moderna. • Disponibilidad de 4 puertos. • Pequeña pero moderna flota pesquera nacional, sistemas de contratación de barcos y maquila pesquera. • Hay experiencia y conocimiento en los técnicos y empresarios del sector conservero. • Moderado impacto ambiental. • Actitudes positivas frente la apertura. 	<ul style="list-style-type: none"> • Demanda creciente en Perú para productos naturales y frescos. • Ampliación del Convención Bilateral Ecuador - Perú. • Las reducciones programadas de protecciones para productos agrícolas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Erosión y deforestación de tierras • Mala distribución de propiedad. • Falta de manejo empresarial para huertos frutales de tipo tradicional. • Baja productividad general, por falta de educación o capacitación • Fluctuación de precios. • Poca asistencia del MAG para cultivos de frutas. • Falta de crédito conveniente • Trabas fitosanitarias 	<ul style="list-style-type: none"> • Posibilidad de que inversionistas extranjeras eviten el país, buscando otros sitios para establecer bases de producción grandes. • Barreras para arancelarias. • Aranceles y normas antidumping • Proteccionismo o en CAN. • Competencia de Chile. • Mayor organización, apoyo institucional e instrumentos /incentivos para los productores de otros países competidores

SECTOR TEXTIL, CUERO, CONFECCIONES Y CALZADO.

El grupo de textiles, cuero, confecciones y calzado incorpora una amplia gama de productos, muchos de los cuales poseen características distintas. Sin embargo, por orientarse hacia mercados comunes (los relacionados con la moda y manufactura de muebles en los países Andinos, Mercosur, E.E.U.U., y Europa), y por estar ligados con industrias primarias del sector agroindustrial (algodón y ganado) tanto como industrial (plásticos y caucho, sintéticos, etc.), es conveniente agruparlos dentro del mismo grupo.

a) Algodón.- Es un gran segmento de mercado que tiene gran aceptación en Perú. Lamentablemente como la mayoría de los productos ecuatorianos, nuestro algodón no tiene aceptación.

Las cifras que maneja Perú en este producto son:

1995	US\$ 54 millones
1996	US\$ 36 millones
1997	US\$ 60 millones
1998	US\$ 90 millones

Hay que mencionar que el Ecuador en 1998 exportó en valor de US\$ 12 millones FOB a países como Colombia y Estados Unidos quienes son sus

principales compradores. El Ecuador está capacitado para exportar al Perú aproximadamente US\$ 10 millones en este segmento.

b) Filamentos Sintéticos o Artificiales.- Este segmento maneja valores enormes, donde el potencial para los productos ecuatorianos está sobre los US\$ 20 millones.

Las importaciones anteriores fueron:

1995	US\$ 49 millones
1996	US\$ 53 millones
1997	US\$ 56 millones
1998	US\$ 38 millones

c) Fibras Sintéticas o Artificiales discontinuas.- Al igual que el segmento anterior, los montos que se manejan son grandes, a pesar que en los últimos años Perú ha venido reduciendo el monto de importación.

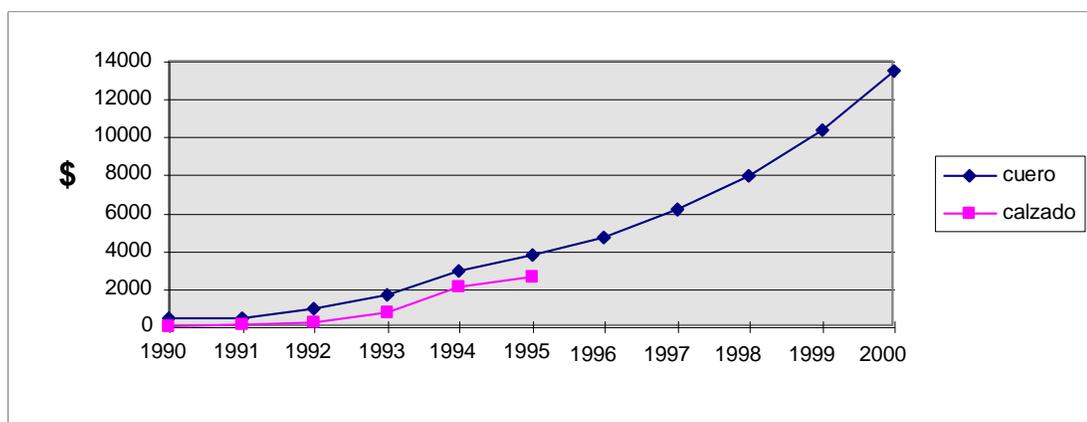
1995	US\$ 49 millones
1996	US\$ 36 millones
1997	US\$ 33 millones
1998	US\$ 27 millones

d) Prendas y Complementos (accesorios) de Vestir, excepto lo de punto.-

entre las prendas de vestir, las que más se destacan son los vestidos de mujer, con un gran repunte en 1997 y 1998, los pantalones de hombres y los conjuntos deportivos. Sus importaciones anteriores fueron:

1995	US\$ 17 millones
1996	US\$ 22 millones
1997	US\$ 36 millones
1998	US\$ 20 millones

FIGURA 4.3
Exportaciones Sectores Cuero y Calzado



Partidas incluídas: cuero: 41.01.10.00 hasta 43.04.00.00 Capítulos 41 al 43
calzado: 64.01.10.00 hasta 64.06.99.90 Capítulos 64

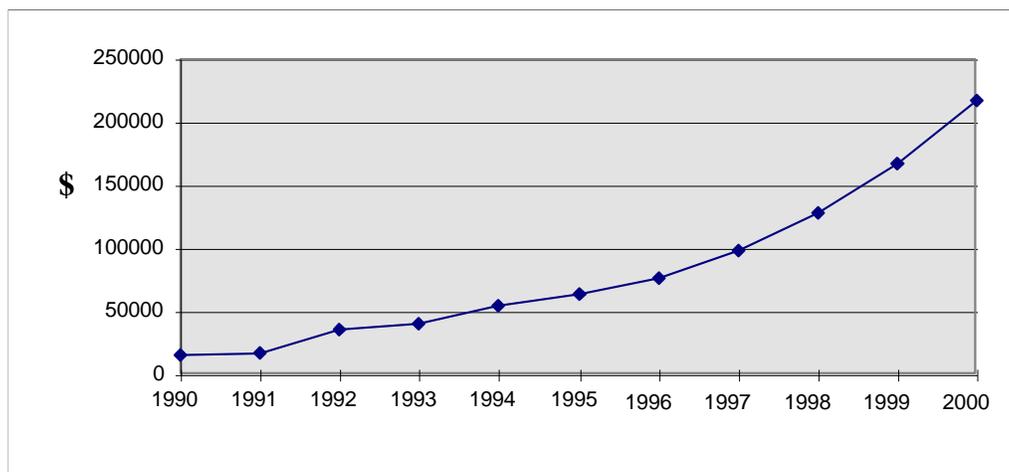
Resumen del Análisis FODA, Sector Cuero, Textil y Confecciones

Fortalezas	Oportunidades	Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> • Establecimiento del Plan Estratégico de Comercialización de la Piel (ANCE). • Amplio mercado de exportación. • Buena tecnología. • Oferta suficiente de piel cruda que podría incrementarse. • Costos laborales competitivos. • Infraestructura lista con equipamiento ocioso. • Infraestructura lista con equipamiento ocioso. • Infraestructura lista con equipamiento ocioso. • Actitud positiva de los empresarios para conquistar mercados externos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Demanda creciente del Perú para productos textiles. • Cercanía de los mercados. • Desgravación de los productos textiles. 	<ul style="list-style-type: none"> • Muy mala calidad de la piel cruda. • Falta de conocimiento y conexiones de mercados peruanos. • Organización empresarial débil y manejo gerencial deficiente, incumplimiento de normas de calidad. • Costos financieros demasiado elevados. • Alta de capacitación, diseño y control de calidad. • Competencia desleal por contrabando permanente de productos textiles. • Tasas de interés muy altas, no hay crédito para exportaciones; • Desconocimiento de ferias y exposiciones internacionales con relación a moda. • Provisión deficiente de servicio eléctrico. • Transporte caro y escaso. 	<ul style="list-style-type: none"> • Barreras arancelarias. • Competencia causada por la apertura comercial.

SECTOR METALMECANICO.

La categoría de sectores relacionados con metalmecánica ha sido el más dinámico en términos de crecimiento rápido de exportaciones. Las exportaciones automotrices, dirigidas principalmente al mercado Colombiano, han sido notables y componen el 45 por ciento de las exportaciones totales del sector. Los otros productos también han mostrado un desempeño positivo.

Figura 4.4
Exportaciones Metalmecánico.



Partidas incluidas: 72.01.10.00 hasta 85.48.90.00, Capítulos 72 al 86. Se excluye sección relativa a material de transporte (Capítulo 87)

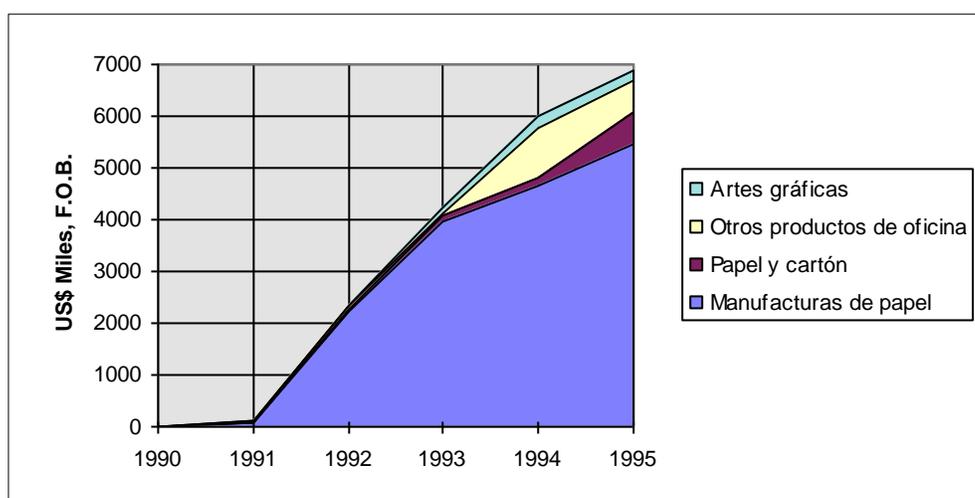
Resumen del Análisis FODA, Sector Metalmeccánico

Fortalezas	Oportunidades	Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad instalada suficiente para atender la demanda externa. • Existencia de productos exportables que cuentan con tecnología sofisticada. • Preferencias arancelarias. • Gerencia ágil dispuesta a mejorar en las áreas de normalización, calidad, capacitación, comercialización, etc. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cercanía de los mercados. • Desgravación de los productos. • Ampliación del Convención Bilateral Ecuador-Perú. 	<ul style="list-style-type: none"> • Mano de obra poco calificada. • El 95% de la materia prima es importada. • Altos costos de los fletes marítimos comparados con los que obtienen otros países competidores. • La falta de electricidad consistente y económica. • El constante incremento del precio de combustible. • Inexistencia de líneas de crédito convenientes para importar bienes de capital y menos aún para fomentar exportaciones. • Liberación total para la importación de bienes de capital para el sector público. 	<ul style="list-style-type: none"> • Barreras arancelarias. • Competencia causada por la apertura comercial.

SECTOR PAPEL, ARTES GRAFICAS Y PRODUCTOS DE OFICINA.

Este grupo se conforma de productos que hace tiempo se producen para el mercado nacional, pero sólo recién han empezado a incrementar sus ventas al exterior en forma significativa, y en algunos casos, explosiva. Mientras las exportaciones totales de la rama Fabricación de Papel, Imprentas, y Editoriales eran casi nulas en 1990, en 1999 se ubican en casi US \$16 millones. Los mercados más importantes para esta categoría han sido los sudamericanos, especialmente Colombia y Perú. Chile también empieza a tener una participación interesante en el valor exportado de este grupo(16.2 por ciento), y según empresarios líderes, ofrece buenas expectativas para el crecimiento sostenido por los próximos años. Finalmente, no se puede negar el potencial del mercado centroamericano.

FIGURA 4.5
Exportaciones de Productos del Cluster Papel, Artes Gráficas y Productos de Oficina.



Fuente: Elaboración propia basada en datos de Araujo Ibarra y Asociados.

Resumen del Análisis FODA, Sector del Papel, Artes Gráficas y Productos de Oficina

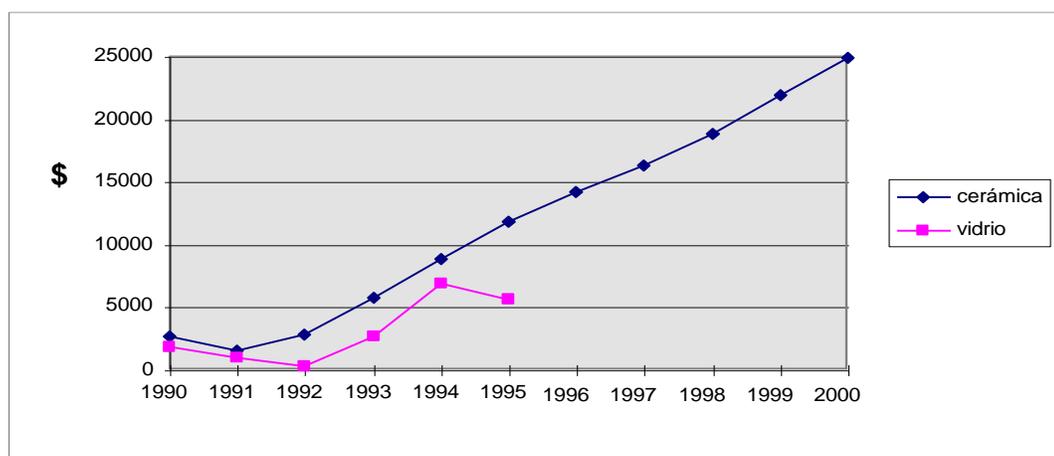
Fortalezas	Oportunidades	Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad instalada suficiente para demanda interna y externa • Precios competitivos • Alto volumen de poder de negociación. • Organización empresarial. • Personal calificado en producción, mercadeo y ventas. • Altas barreras de entrada. 	<ul style="list-style-type: none"> • Crecimiento continuo del mercado interno. • Nuevos mercados. • Demanda creciente debida a expansión exportadora. • Cercanía a Chile, que actualmente importa empaque de EEUU. 	<ul style="list-style-type: none"> • Elevada dependencia de materia prima e insumos importados. • No existe producción de pulpa para papel de calidad. • No se cuenta con recursos forestales necesarios para producción de pulpa de alta calidad. • Burocracia, sobre todo en la obtención del cert. de origen. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ventajas comparativas de otros productores ubicados en los mercados de interés. • Integración vertical de papel o cartón con la producción de cajas (EEUU). • Competidores cuentan con mecanismos de promoción de exportación más fuertes y ágiles.

SECTOR DE VIDRIO Y CERAMICA.

El grupo de productos de Vidrio y Cerámica es otro que señala corresponder a las ventajas comparativas del país. A partir de la apertura comercial, las exportaciones empezaron a subir, las de cerámica en forma más estable que las de vidrio. De hecho, la tasa promedio de crecimiento anual entre 1991 y 1995 fue del 70 por ciento para exportaciones cerámicas, mientras las de vidrio subieron casi 90 por ciento anual, en promedio. Mercados principales incluyen la Comunidad Europea, Colombia, **Perú**, Chile, y los Estados Unidos. Para maximizar las oportunidades para este grupo, se precisa gestionar soluciones a

estos problemas, y elaborar estrategias a nivel sectorial. Con respecto a este último punto, cabe destacar otras fortalezas y, las cuales se presentan en el Cuadro.

Figura 4.6
Exportaciones Cerámica y Vidrio



Partidas incluidas: vidrio: 70.01.00.00 hasta 70.20.00.00 Capítulo 70
cerámica: 69.01.00.00 hasta 69.13.10.00 Capítulo 69

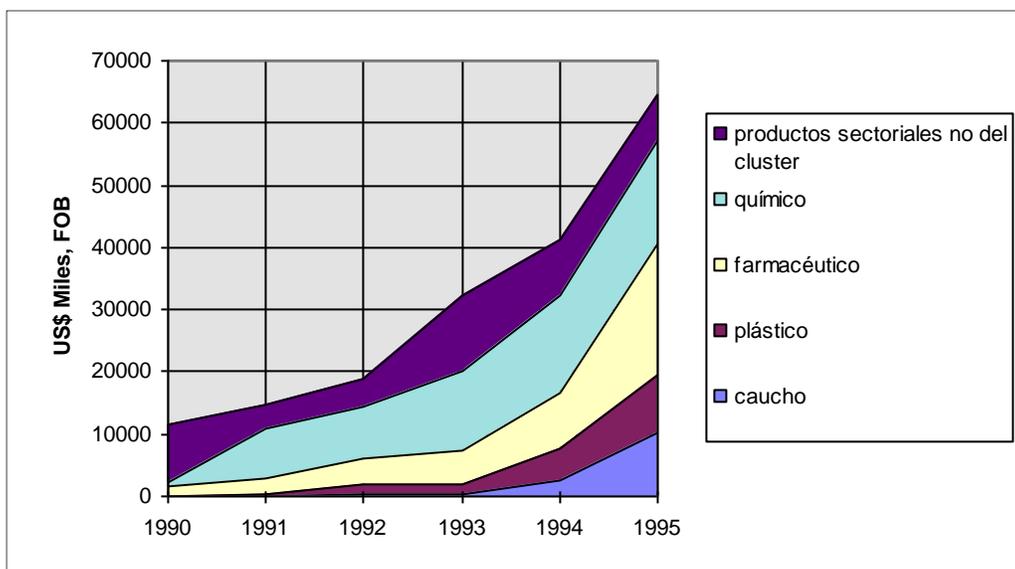
Resumen del Análisis FODA, Sector Vidrio y Cerámica

Fortalezas	Oportunidades	Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> Tecnología apropiada para competir. Precio conveniente y calidad adecuada. Productos con buen diseño y presentación. 	<ul style="list-style-type: none"> Crecimiento continuo del mercado interno. Nuevos mercados. Posibilidad de incrementar participación en mercado interno. 	<ul style="list-style-type: none"> Incremento constante de costos de producción. Falta de apoyo gubernamental (no hay una política para la promoción de exportaciones). Fletes caros. Inexistencia de un seguro de crédito para la exportación. 	<ul style="list-style-type: none"> Competencia de productos importados. Productos altamente competitivos en los mercados internacionales.

SECTOR CAUCHO, PLÁSTICO, QUÍMICOS Y FARMACEUTICOS.

Dentro de estos productos y sectores se encuentran algunos de los más dinámicos. Mientras los sectores correspondientes al caucho, plásticos, químicos y sus manufacturas sextuplicaron sus exportaciones entre 1990 y 1995, los productos específicos del grupo (ellos seleccionados con base en la metodología descrita anteriormente) crecieron 7.2 veces, llegando a representar 80 por ciento de las exportaciones totales de estos. Los mercados principales incluyen Centroamérica, Colombia, Perú y otros países de Sudamérica.

FIGURA 4.7
Exportaciones de Caucho, Plásticos, Químicos y sus Manufacturas.



Fuente: Elaboración propia basada en datos de Araujo Ibarra y Asociados

Resumen del Análisis FODA de Caucho, Plásticos, Químicos y Farmacéuticos

Fortalezas	Oportunidades	Debilidades	Amenazas
<p><u>Caucho:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> tecnología de punta para la producción de neumáticos; precios competitivos; capacidad instalada; respaldo técnico internacional; organización empresarial; personal calificado en producción, admin., ventas; altas barreras de ingreso al sector; alto volumen de poder de negociación con fletes 	<p><u>Caucho:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> crecimiento continuo del mercado interno; nuevos mercados; ubicación del país respecto ciertos mercados (ejemplo, Venezuela) 	<p><u>Caucho:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> elevada dependencia de materia prima importada; limitada capacidad de producción en la línea de tubos y protectores regulaciones en cuanto al acceso a ciertos mercados establecidas por la empresa concesionaria de la marca; baja frecuencia de transporte marítimo para Brasil 	<p><u>Caucho:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> contracción de producción interna de automotores; decrecimiento de las exportaciones ecuatorianas de sectores relacionados (ensamblaje de automotores);
<p><u>Plástico:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> interrelación con otros sectores industriales a los cuales provee; alta demanda de compradores locales (exportadores); ventas bajo pedido--mantiene bajos niveles de stock; baja dependencia de compradores por la fabricación simultánea de varias líneas 	<p><u>Plástico:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> crecimiento de los sectores vinculados; creciente utilización de material plástico; progreso en la tecnología a nivel mundial; crecimiento del mercado interno; incremento de la exportación de compradores; homogeneidad de la materia prima importada 	<p><u>Plástico:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> falta de capacidad técnica en las empresas pequeñas; bajas barreras de ingreso al sector; elevada dependencia de materia prima importada y cara; falta de mano de obra y técnicos calificados; maquinaria vieja; falta de competitividad a nivel mundial; problemas con la 	<p><u>Plástico:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> envases plásticos se enfrentan a normas ambientales restrictivas; variabilidad en los precios de materia prima; competencia con el sector informal; creciente utilización del reciclaje sin el debido control; competencia creciente de productos importados; rentabilidad del

Fortalezas	Oportunidades	Debilidades	Amenazas
		internación temporal; • intensa competencia interna	sector con tendencia a la baja
<ul style="list-style-type: none"> • <u>Químicos:</u> • calidad; • respaldo técnico por parte de empresas extranjeras; • respaldo técnico e investigación nacional aplicada en productos tales como curtientes, sustancias odoríferas y extractos vegetales; • existen empresas grandes con buena organización; • capacidad instalada suficiente para incrementar oferta exportable 	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Químicos:</u> • posibilidades de captar nuevos mercados externos; • posibilidad de incrementar exportaciones a los actuales países demandantes 	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Químicos:</u> • bajo nivel de integración con la fase primaria; • alta dependencia de materia prima importada; • falta de personal calificado para integrarse a la producción; • no existen ventajas comparativas del país para fabricar estos productos, salvo aquellos que procesan materia prima nacional (ej. extracto de bixina) 	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Químicos:</u> • productos altamente competitivos en los mercados internacionales; • gelatina: limitaciones en el abastecimiento interno de la carnaza
<ul style="list-style-type: none"> • <u>Farmacéutico:</u> • calidad a nivel internacional; • soporte técnico por parte de las compañías transnacionales; • alta diferenciación del producto (marca vrs. genéricos) 	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Farmacéutico:</u> • posibilidad de incrementar participación en mercado interno; • posibilidad de incrementar exportaciones a los actuales países demandantes, sobre todo Centro y Sur América 	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Farmacéutico:</u> • débil desarrollo de la industria nacional, no produce principios activos; • sistema de determinación de precios fomenta la importación; • baja competitividad del sector; • elevada dependencia de materia prima 	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Farmacéutico:</u> • aplicación de la ley de propiedad intelectual en la mayoría de países; • competencia de productos importados

Fortalezas	Oportunidades	Debilidades	Amenazas
		importada; <ul style="list-style-type: none">• imposición en el suministro y en los precios por parte de las casas matrices ubicadas en el exterior	

CAPITULO 5

ESTRATEGIA DEL COMERCIO

5.1 ESTRATEGIAS DEL COMERCIO.

El comercio internacional es la transacción de bienes y servicios entre países para obtener un beneficio común, tanto en los aspectos sociales como económicos. Si el Ecuador, implementa y mantiene una correcta planeación y planificación de estrategias, logrará obtener una mayor ventaja absoluta a la hora de intercambiar sus productos.

La administración estratégica es el arte y la ciencia de formular, implementar y evaluar las decisiones ínter funcionales que permitan a una organización alcanzar sus objetivos.

La planificación estratégica es el proceso mediante el cual quien toma decisiones dentro de una organización, obtiene, procesan y analizan

información pertinente interna y externa con el fin de evaluar la situación actual de la empresa, así como su nivel de competitividad con el propósito de anticipar y decidir sobre el direccionamiento de la institución hacia el futuro. La planificación nos permitirá tener un objetivo y una posición clara en la negociación tanto en el corto como en el largo plazo, lo cual deberá ser adoptado como una política de estado.

La planeación le permitirá evaluar primero sus fuerzas internas especialmente en la dotación de factores. Además se establecerán las metas u objetivos que se quiere alcanzar en el comercio con el Perú, para luego establecer las estrategias y tácticas.

El control servirá para medir el cumplimiento de las metas. Finalmente, la retroalimentación en el proceso, en caso que en la marcha de la planificación se pudieran presentar inconvenientes.

La planeación estratégica implica un proceso explícito para la determinación de los objetivos del país a largo plazo. Las estrategias opcionales, la evaluación de estas estrategias y el control sistemático de los resultados, van a ayudarnos a cumplir estos objetivos. La especificación de objetivos deberá determinarse antes de iniciar las estrategias, las mismas que deberán terminarse antes de la evaluación.

5.1.1 Importancia de la Planificación de las Estrategias del Comercio en los países.

El Comercio Internacional trata acerca del intercambio de bienes y servicios entre países. Todo Estado debe tener una planificación orientada al desarrollo del Comercio, a la búsqueda de nuevos mercados así como el fomento hacia la exportación de productos no tradicionales.

El país vecino del sur representa una gran oportunidad para la apertura comercial de nuestra frontera por tanto mejoraríamos el saldo en la balanza comercial, que no es otra cosa que el registro de las transacciones de los habitantes de un país con el resto del mundo.

Nuestros problemas económicos y sociales como la inflación y el desempleo propician una mayor apertura para una economía de mercado. Esto se lograría a través del comercio internacional y podremos fortalecer una macroeconomía débil e implementar una planificación de comercio el cual sería un factor importante para mejorar el bienestar económico.

Para generar suficiente interés y compromiso entre los participantes de un proceso, es fundamental que se entienda el fondo del “¿por qué?” del esfuerzo, y en particular, los beneficios concretos que justifican la inversión de tiempo y recursos por parte de cada sector involucrado, tanto en la

elaboración de la estrategia como en la implementación propiamente. La Planificación del Comercio representa “beneficios económicos” en los países que lo ejercen y su área de influencia se ve reflejada en dos niveles en una nación: en las empresas y en las variables macroeconómicas de una economía. La clave aquí son las exportaciones. A continuación para efectos de nuestro análisis concentraremos la atención en cómo estos niveles con sus respectivas variables afectan y mejorarían la industria y economía del Ecuador.

A Nivel de Empresa:

Economías de Escala.

Una de las debilidades más graves del modelo de proteccionismo y sustituciones de importaciones ha sido su tendencia a fomentar industrias ineficientes. Además de la falta de presión competitiva, el enfoque exclusivo en el mercado nacional dificulta el aprovechamiento de economías de escala. Las empresas se dan cuenta de este hecho durante los procesos de apertura comercial. De repente, se encuentran compitiendo contra los grandes, que gozan de un sin número de ventajas por su superioridad en tamaño y niveles de producción. Los productores que venden a altos volúmenes:

- Pueden invertir en tecnología que facilita mayormente la eficiencia y calidad;
- Reciben descuentos importantes en la compra de materia prima, si no la están produciendo ellos mismos en forma vertical;
- Pueden distribuir costos de operación sobre un número mayor de actividades productivas (por ejemplo, utilizar la misma unidad contadora para llevar la contabilidad de diferentes divisiones).

Mientras que un productor de los EEUU tiene a su disposición un mercado de casi 300 millones de personas, la empresa ecuatoriana solo cuenta con 12 millones, a menor poder adquisitivo. Así que, para algunas industrias la exportación no constituye un deseo, sino más bien una necesidad para aumentar el volumen de producción y poder aprovechar las economías de escala, que ya han logrado los competidores del exterior.

Utilización de Capacidad Ociosa.

Otro aspecto positivo al realizar/aumentar exportaciones hacia un mercado como el peruano es la utilización de capacidad ociosa. Cuanto más alta es esta utilización, más productiva y rentable serán las empresas, pues en el

caso típico se están generando flujo de ventas mayores sobre los mismos costos fijos.

Diversificación de Compradores.

Las empresas que no cuentan con una diversidad de compradores sufren múltiples desventajas. Si sus clientes se concentran en un solo país o región vulnerable a la inestabilidad económica, la recesión u otros problemas que reducen la demanda, afectarán su desempeño directamente. Las exportaciones hacia una economía complementaria como la peruana permitiría la reducción de tal vulnerabilidad. Además, al contar con un número mayor de compradores, una empresa se ve con un elevado poder de negociación.

Altos Niveles de Utilidades.

La combinación de los factores antes descritos, más otros aspectos del mercado internacional; por ejemplo, la alta y creciente demanda por algunos productos ecuatorianos, el mejor poder adquisitivo de los consumidores peruanos, el acceso preferencial a través de la CAN, etc.; forman una combinación que facilita mejoras importantes en las utilidades de las empresas que logren exportar al Perú. En algunos casos, los productores de bienes de bajo valor agregado o de elasticidades de demanda muy alta

pueden re-orientar su producción a productos de exportación con precios mayores y demanda menos elástica. Ya se ha visto este fenómeno en el sector floricultor en Ecuador, así mismo en la producción de cuero y otros sectores.

Productividad Superior.

Estudios demuestran que las empresas que exportan, logran mayor productividad en su mano de obra. Una investigación de industrias Chilenas, por ejemplo, estima que los exportadores gozan de una productividad hasta 342 % más alta que aquellas empresas no exportadoras del mismo sector. Eso permite el pago de salarios superiores a los empleados, otro resultado detectado por el mismo estudio.

Ver cuadro 5.1 en la siguiente página.

Cuadro 5.1.
Comparación de Empresas Exportadoras y No Exportadoras, Chile

Sector	Productividad (US\$/empleo)			Salarios Promedio (US \$/empleo)		
	Exportador	No-Exportador	Diferencia %	Exportador	No-Exportador	Diferencia %
Pequeñas Empresas:						
	12,090	5,264	130%	2,753	1,301	112%
Alimentos	9,848	7,769	27%	2,846	1,285	121%
Vino	7,397	5,090	45%	1,788	1,433	25%
Prod. de	40,659	9,200	342%	5,050	2,379	112%
Madera	19,661	6,911	184%	7,314	2,007	264%
Químicos						
Metales						
Básicos	13,495	6,082	122%	3,416	2,251	52%
Grandes Empresas:	20,707	10,983	89%	4,355	2,357	85%
	16,062	6,611	143%	3,305	2,396	38%
	12,017	13,362	-10%	6,481	3,691	76%
Alimentos	58,039	--	--	6,718	--	--
Vino						
Prod. de						
Madera						
Químicos						
Metales						
Básicos						

Fuente: Datos de Meller

A Nivel Macroeconómico

Crecimiento Económico. No es un accidente que los países con alzas en sus exportaciones logren niveles superiores de crecimiento económico. Es bien conocido que el factor clave del éxito de los países asiáticos ha sido su capacidad exportadora, y en particular, el sostenido crecimiento de exportaciones sobre las últimas décadas. En América Latina, la relación entre las exportaciones y el desempeño económico también es aplicable. Países como Chile, Colombia, etc, han logrado éxito con sus ritmos de crecimiento económico.

Mejoras en la Balanza de Pagos. Es indudable que la estabilidad macroeconómica y las políticas conexas son necesarias para crear un clima favorable para el florecimiento de exportaciones. No obstante, cabe mencionar que las exportaciones en sí, contribuyen a que la economía alcance estas mismas condiciones positivas. En otras palabras, una vez empezada el alza exportadora, se crea una especie de “círculo virtuoso”, en el cual se vuelve mucho más fácil el saneamiento de la economía a través de la balanza de pagos. El impacto más obvio se ubica en la cuenta corriente, específicamente en la balanza comercial. Además, un aumento en las exportaciones conlleva beneficios en la cuenta fiscal, pues al pagar impuestos, aranceles, cargos sociales, etc. Los exportadores contribuyen a

los ingresos del estado, reduciendo así la presión inflacionaria y la necesidad de recurrir a financiamiento externo para cubrir presupuestos deficitarios. Otro factor positivo, es la inversión extranjera ligada con la producción exportadora, que también alimenta la cuenta de capitales. En conclusión, aunque nunca habrá sustituto para el buen manejo de la macroeconomía del país, una estrategia basada en la promoción de exportaciones puede conducir a esta misma meta.

Diversificación de las Fuentes de Divisas. Ecuador aún padece de una concentración de sus fuentes de divisas, una vulnerabilidad que se debe a la dependencia del petróleo (más de 35% de sus exportaciones) y en las otras exportaciones tradicionales, banano y camarones (juntas aprox. 35% del total). Chile aprendió bien la naturaleza de este problema al depender tanto del precio de un solo bien de producción: el cobre, cuyo precio fluctuante le ha causado graves contracciones. En Costa Rica, el banano y el café hasta principio de los 1980 proveían la gran mayoría de sus divisas; al caer los precios internacionales de estos artículos, la caída en los términos de intercambio, acentuada por la alza en los precios petroleros, promulgó una crisis económica. Ya estos dos países han logrado diversificar sus bases de exportaciones, desarrollando con mucho éxito los sectores no-tradicionales. Con una estrategia de exportaciones, Ecuador podrá lograr metas similares.

5.2 FORMULACION DE LA ESTRATEGIA.

Es indudable que el Ecuador necesita una serie de estrategias para poder lograr el impulso de las exportaciones y poder llegar a un mercado potencial como el Perú, pero estas no pueden realizarse sin antes cumplir ciertos pasos para realización de estas. Para el planeamiento estratégico, se debe seguir un proceso adecuado, debido a que la estrategia no se puede separar de la implementación de la misma; o sea que estas estrategias deben ser reales, con metas y tiempos claros para su correcta aplicación y arreglo si es que esta lo amerita. Para el impulso de las exportaciones, la estructura de la estrategia se la puede dividir en tres niveles: la Visión de la Estrategia, las Metas y la Planeación de las Estrategias.

5.2.1 Visión de la Estrategia.

La Visión tiene la función de demostrar el sentido que deben tomar las estrategias, y además debe ser un incentivo para todos los exportadores ecuatorianos, los que deben siempre tenerla en cuenta y les debe ser útil para la planeación de las propias visiones y metas de cada empresa y de cada sector de mercado.

La visión planteada en nuestra Tesis es la siguiente:

“Nuestros productos industriales, agroindustriales y servicios; con destino al sector exportador dinámico, complementario, integrado y competitivo Andino,

adquieran a mediano plazo posicionamiento en el mercado peruano, llegando a ser el primer socio comercial del Perú.”

5.2.2 Análisis del Entorno Interno y Externo.

La formulación de estrategias es el proceso consistente en evaluar el ambiente del país y sus fuerzas internas, comparándolo con el entorno externo y así investigar las oportunidades que se pueden explotar. El siguiente paso es determinar si el país posee o puede adquirir el ambiente interno y los recursos para sacar provecho a dichas oportunidades.

5.2.2.1 Análisis del Ambiente Externo.

El inicio del análisis del ambiente externo involucra dos pasos: recolección y evaluación de información. La recolección de información tiene un valor muy importante para determinar quién domina actualmente el mercado meta, en este caso “el mercado peruano“, e indagar la competencia, los sistemas de producción que más se pueden adaptar a ese mercado en cuanto a productividad y calidad, los gustos y preferencias de los consumidores. La evaluación de información empieza una vez recopilada la misma, la cual se la clasifica y se determina que información y datos son relevantes y útiles, de acuerdo a la competencia e industria.

La evaluación externa revela las oportunidades y amenazas claves que tiene una nación, de tal forma que se puedan generar estrategias que faciliten

aprovechar las oportunidades y eludir las amenazas o reducir sus consecuencias. El objetivo de una evaluación externa no es elaborar un listado exhaustivo con todos los factores que podrían influir en un mercado o negocio. Por el contrario, su propósito es reconocer las variables claves que otorguen la capacidad de responder en forma defensiva u ofensiva a los factores externos, diseñando estrategias que le permitan explotar las oportunidades externas y minimizar las consecuencias de las amenazas potenciales.

Las amenazas externas son términos que están en gran medida fuera del control de una organización cualquiera, se refieren especialmente a tendencias y hechos económicos, sociales, culturales, gubernamentales, tecnológicos y competitivos que podrían beneficiar o perjudicar significativamente a la organización en el futuro. Una posición básica de la administración estratégica es que se deben formular estrategias que les permita aprovechar las oportunidades externas y evitar o disminuir las repercusiones de las amenazas internas. En conclusión para lograr obtener éxito es indispensable detectar, evaluar y vigilar las oportunidades y amenazas externas. Este proceso de recolección y asimilación de información externa, se lo conoce también, por el nombre de estudio ambiental o análisis de la industria. A continuación realizaremos un breve análisis de la evolución de la economía peruana y su comercio exterior.

PERFIL DEL PERU

La República del Perú, es el tercer país más extenso en Sudamérica, después de Brasil y Argentina. Se encuentra situado al oeste del continente sudamericano. Es a su vez el cuarto país en población. Limita al Norte con Ecuador y Colombia; al Sur con Chile; al Este con Brasil y Bolivia; y, al Oeste con el Océano Pacífico. Su situación geográfica representa una importante puerta de entrada natural para los negocios y el turismo.

Tiene una superficie de 1'285,216 km². Sus 53.5 millones de hectáreas de Selva, lo convierte en uno de los países de mayor diversidad ecobiológica. En la geografía del territorio peruano se diferencian tres regiones divididas por la Cordillera de los Andes:

- La Costa, que abarca desde el litoral hasta la cordillera de los Andes, y se alza unos 1,800 m.s.n.m. Sus principales cultivos son el algodón, caña de azúcar, arroz, así como productos hortofrutícolas (vid, naranjos, mandarinas, mangos, espárragos, entre otros). Esta zona representa el 11% de la superficie total y reúne el 52% de la población.
- La Sierra, formada por una serie compleja de montañas abruptas y altas mesetas, integradas por el sistema andino que afecta a toda América; tiene como principales productos la papa, camote, cereales (maíz, trigo), quinua, y ganado (auquénido y ovino), así como también

los productos mineros: cobre, oro, plata, hierro, etc. La región andina cubre el 32% de la superficie total y congrega al 35% de la población.

- La región Amazónica, es la más extensa y cubre el 57% del territorio. Sus principales productos son: café, maderas, frutas y petróleo. Agrupa al 13% de la población.

El Perú presenta una variedad de climas que permiten la abundancia y diversidad de recursos naturales. Cuenta con 28 climas que lo convierten en uno de los países biológicamente más ricos del mundo, lo que abarca un total de 84 de los 104 micro climas existentes. El mar que bordea sus costas a lo largo del Pacífico Sur, es una de las áreas más fértiles del planeta, situación que le permite ser uno de los principales productores de harina de pescado del mundo. El Perú es un país minero por excelencia, dado que cuenta con grandes yacimientos de cobre, oro, zinc, entre otros minerales. Así mismo, la presencia de grandes ríos representa un gran potencial hidroeléctrico, mientras que sus bosques húmedos contienen importantes reservas de petróleo y gas (Camisea, entre otros), cuya explotación es cuidadosamente balanceada en las regiones donde se realizan estas actividades para no alterar el ecoturismo.

EVOLUCION ECONOMICA.

Producto Interno Bruto.

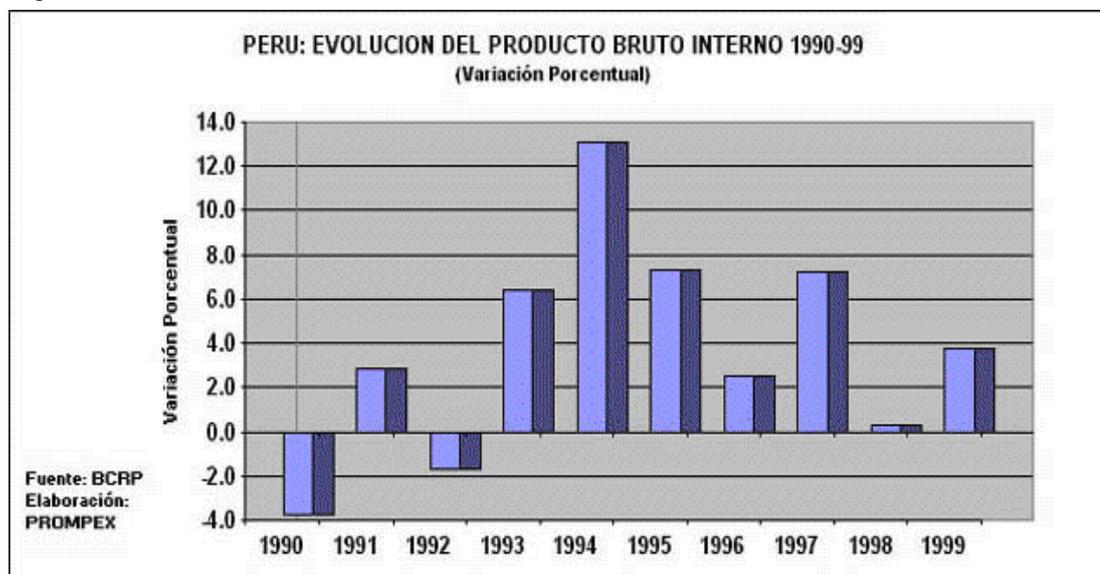
Durante el período 1993–1998, el crecimiento promedio del Producto Bruto Interno Global en el Perú fue 6% anual; mientras que, en el mismo período, las principales economías desarrolladas y los países en desarrollo alcanzaron índices de crecimiento promedio anual de 2.6% y 5.8% anual respectivamente.

En 1999, en términos generales, la economía internacional presentó señales de mejoría, al superar la etapa más recesiva de todos los tiempos. Estados Unidos mantuvo su ritmo de crecimiento, Europa lo desaceleró levemente y Japón ha superado su caída de casi 3%. Por su parte, la economía peruana muestra una importante mejoría, el cual fue de 3.8%, reflejado fundamentalmente por la recuperación de los efectos negativos del Fenómeno del Niño y la crisis rusa; que incidieron negativamente en 1998. Así mismo, se observó la recuperación de las exportaciones peruanas por el incremento del volumen exportado.

Cuadro 5.2

PRODUCTO BRUTO INTERNO POR SECTORES PRODUCTIVOS 1990-99										
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
AGROPECUARIO	(8.90)	2.80	(7.50)	8.70	13.40	8.40	5.50	4.90	3.60	12.10
PESCA	0.30	(8.90)	12.60	20.90	29.00	(18.90)	(0.70)	(12.20)	(35.60)	66.30
MINERIA	1.80	(1.40)	(2.20)	8.60	3.80	3.10	2.90	5.80	4.80	10.00
MANUFACTURAS	(2.60)	6.80	(2.90)	4.80	16.70	4.70	2.50	6.60	(2.80)	7.60
CONSTRUCCION	3.00	0.10	4.00	14.10	34.50	17.60	(4.50)	18.90	1.30	(12.30)
COMERCIO	0.10	7.70	(4.00)	3.60	16.90	11.20	2.70	7.30	(2.20)	(0.50)
OTROS SERVICIOS	(7.00)	1.10	0.80	4.90	7.20	7.10	3.20	6.30	1.50	1.50
PBI	(3.70)	2.90	(1.70)	6.40	13.10	7.30	2.50	7.20	0.30	3.80

Figura 5.1



La recuperación del PBI fue resultado de un proceso de expansión de la actividad primaria (10.2%) en la agricultura, pesca, minería y manufacturas; principalmente en actividades como la harina de pescado, la refinación de metales no ferrosos y la refinación de petróleo. Por otra parte, es necesario considerar la expansión de los sectores no primarios (7%) destacando el crecimiento del sector construcción; a pesar de la contracción de la demanda interna privada (-3%) y efectos rezagados del Fenómeno del Niño y la crisis internacional financiera.

Para el año 2000, el gobierno peruano tuvo como meta alcanzar un crecimiento del PBI entre 4% y 5%, esperándose una posición balanceada entre los sectores primarios y los no primarios. Se estima que los sectores

agropecuario, minería y construcción crecerán significativamente y que los términos de intercambio mejorarán por la recuperación de los precios internacionales de los commodities. Sin embargo, la recuperación de la demanda interna será lenta a causa de la política crediticia cautelosa del sistema bancario.

Se estima que el índice de inflación se encuentre alrededor del 3.5 – 4%, que el déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos alcance el 4.5% del PBI; que las reservas internacionales se incrementen en US\$ 300 millones, mientras que el déficit fiscal esté alrededor del 1.9% del PBI. Además, se espera que a través del proceso de privatización y concesión se recaude US\$ 650 millones.

Sector Externo.

Los resultados de la Balanza Comercial en 1999 alcanzaron una cifra negativa de US\$ 558.3 millones, lo que muestra una importante recuperación respecto a 1998 cuyo déficit fue de US\$ 2,457.9; pero cabe recalcar que esa mejora se dio por la disminución marcada de sus importaciones de US\$ 8,097.5 millones a US\$ 6,531.1 millones. Es importante destacar que en este período estudiado, el Perú ha mantenido un déficit de Balanza Comercial remarcado y la única forma de conseguir la

disminución del déficit, ha sido la reducción de las importaciones, ya que las exportaciones del Perú no han aumentado.

Cuadro 5.3

Cuadro 5.3
BALANZA COMERCIAL E INTERCAMBIO COMERCIAL PERUANO
1995 - 1999

	1995	1996	1997	1998	1999
EXPORTACIONES	5441.4	5835.0	6743.8	5639.6	5972.8
IMPORTACIONES	7584.1	7775.3	8366.9	8097.5	6531.1
BALANZA COMERCIAL	-2142.7	-1940.3	-1623.1	-2457.9	-558.3
INTERCAMBIO COMERCIAL	13025.5	13610.3	15110.7	13737.1	12503.9

FUENTE: COMUNIDAD ANDINA - Secretaría General.

ELABORACION: GRUPO DE TRABAJO.

VARIABLES del Perú**Cuadros 5.4****VARIABLES ECONOMICAS CLAVES DEL PERU
AL 01 DE ENERO DEL 2001**

	FORTALEZA			DEBILIDAD		
	Alta	Media	Baja	Alta	Media	Baja
Economía de Servicios				X		
Disponibilidad de Créditos				X		
Nivel de Ingreso Disponible			X			
Propensión a gastar					X	
Tasas de Interés				X		
Tasas de Inflación				X		
Economías de Escala				X		
Tasas de los Mercados Dinero						X
Déficit de Gobierno				X		
Tendencia PNB					X	
Patrones de Consumo				X		
Tendencia del Desempleo				X		
Nivel de Productividad		X				
Tendencia de Mercado de Valores						X
Factores de Importaciones				X		
Factores de Exportaciones				X		
Cambios Demanda Bienes y Servicios					X	
Diferencia Ingreso por Zona					X	
Fluctuaciones de Precio				X		
Políticas Monetarias			X			
Políticas Fiscales			X			
Tasas Impositivas					X	
Exportador de Petróleo				X		

**FACTORES SOCIALES DEL PERU
AL 01 DE ENERO DEL 2001**

	FORTALEZA			DEBILIDAD		
	Alta	Media	Baja	Alta	Media	Baja
Tasa de Natalidad					X	
Cantidad matrimonios/divorcios			X			
Tasa de Mortalidad					X	
Tasa de Esperanza de Vida		X				
Ingreso per cápita					X	
Confianza en el Gobierno				X		
Ingreso Promedio Disponible					X	
Actitud Inversión				X		
Nivel Promedio Escolaridad				X		
Regulación de Gobierno						X
Religión			X			
Población por raza, edad, sexo y grado de riqueza					X	
Población por ciudad, región.					X	
Gustos y Preferencias Regionales.			X			

**VARIABLES POLITICAS Y GUBERNAMENTALES DEL PERU
AL 01 DE ENERO DEL 2001**

	FORTALEZA			DEBILIDAD		
	Alta	Media	Baja	Alta	Media	Baja
Regulación/desregulación gubernamental				X		
Cambios Leyes Fiscales				X		
Tarifas especiales					X	
Tasas Participación Votantes					X	
Propiedad Intelectual						X
Leyes Empleo				X		
Subsidios gubernamentales					X	
Legislación Antimonopolio				X		
Relaciones			X			
Reglamentos X-M						X
Cambios Política Fiscal/Monetaria				X		
Condición Política				X		
Leyes locales, estatales					X	
Ubicación y gravedad actividad terrorista				X		
Elecciones				X		

5.2.2.2 Análisis de las Fuerzas Internas del Ecuador.

Las fuerzas internas son las actividades que están bajo la dirección y control de una organización y en las cuales tiene un desempeño bueno o malo. Las actividades de gestión empresarial en un país, de mercadotecnia de sus productos, fomento a las exportaciones, producción y operaciones, investigación y desarrollo de nuevos productos transables, sistemas computarizados para información de inversión y/o negocios forman parte esencial en la administración estratégica. Una de las tareas más importantes de la administración estratégica es el proceso de evaluación de las fuerzas internas de una nación en las áreas funcionales del Comercio. Las fuerzas se establecen en relación con la competencia, los países buscan aprovechar las fuerzas y fortalecer las debilidades de su sector productivo y exportador. Las superioridades o las deficiencias relativas referente a un país representan información muy importante. El poseer un recurso natural o tener fama de gran calidad en ciertos productos y/o servicios es una fuerza. Las fuerzas también se pueden especificar al compararlas con los objetivos trazados por un país.

Los factores internos se pueden medir y determinar de varias maneras como el cálculo porcentajes en mediciones del desempeño, comparándolos con el de períodos anteriores y promedios de la industria con las cuales se espera competir y de los proveedores que actualmente abastecen el mercado

objetivo. Se puede llevar a cabo también diversos tipos de encuestas a fin de evaluar la mano de obra local, la eficiencia en producción y la eficacia para conquistar y abrir nuevos mercados.

Cuadros 5.5

Variables de Ecuador

**VARIABLES ECONOMICAS CLAVES DEL ECUADOR
AL 01 DE ENERO DEL 2001**

	FORTALEZA			DEBILIDAD		
	Alta	Media	Baja	Alta	Media	Baja
Economía de Servicios				X		
Disponibilidad de Créditos				X		
Nivel de Ingreso Disponible				X		
Propensión a gastar				X		
Tasas de Interés				X		
Tasas de Inflación				X		
Economías de Escala					X	
Tasas de los Mercados Dinero				X		
Déficit de Gobierno				X		
Tendencia PNB					X	
Patrones de Consumo				X		
Tendencia del Desempleo				X		
Nivel de Productividad			X			
Tendencia de Mercado de Valores				X		
Factores de Importaciones			X			
Factores de Exportaciones			X			
Cambios Demanda Bienes y Servicios				X		
Diferencia Ingreso por Zona					X	
Fluctuaciones de Precio				X		
Políticas Monetarias			X			
Políticas Fiscales			X			
Tasas Impositivas					X	
Exportador de Petróleo			X			

**FACTORES SOCIALES DEL ECUADOR
AL 01 DE ENERO DEL 2000**

	FORTALEZA			DEBILIDAD		
	Alta	Media	Baja	Alta	Media	Baja
Tasa de Natalidad			X		X	
Cantidad matrimonios/divorcios			X			
Tasa de Mortalidad						X
Tasa de Esperanza de Vida		X				
Ingreso per cápita				X		
Confianza en el Gobierno				X		
Ingreso Promedio Disponible				X		
Actitud Inversión						X
Nivel Promedio Escolaridad				X		
Regulación de Gobierno				X		
Religión		X				
Población por raza, edad, sexo y grado de riqueza			X			
Población por ciudad, región.					X	
Gustos y Preferencias Regionales.			X			

**VARIABLES POLITICAS Y GUBERNAMENTALES DEL ECUADOR
AL 01 DE ENERO DEL 2000**

	FORTALEZA			DEBILIDAD		
	Alta	Media	Baja	Alta	Media	Baja
Regulación/desregulación gubernamental					X	
Cambios Leyes Fiscales				X		
Tarifas especiales					X	
Tasas Participación Votantes					X	
Propiedad Intelectual					X	
Leyes Empleo				X		
Subsidios gubernamentales						X
Legislación Antimonopolio				X		
Relaciones					X	
Reglamentos X-M					X	
Cambios Política Fiscal/Monetaria				X		
Condición Política				X		
Leyes locales, estatales					X	
Ubicación y gravedad actividad terrorista						X
Elecciones					X	

**PERFIL DE CAPACIDAD INTERNA DEL ECUADOR
AL 01 DE ENERO DEL 2001**

Calificación Ponderación	FORTALEZA			DEBILIDAD			IMPACTO		
	Alta	Media	Baja	Alta	Media	Baja	Alta	Media	Baja
	8	4	2	8	4	2	8	4	2
Capacidades									
<u>Capacidad Directiva Empresarial</u>									
1) Toma de Desiciones		X					X		
2) Control			X					X	
3) Comunicaciones			X				X		
4) Planeación			X				X		
5) Dirección		X						X	
<u>Capacidad Competitiva Empresarial</u>									
1) Calidad/Productividad			X				X		
2) Portafolio/Producción					X			X	
3) Participación/Mercado					X		X		
4) Canales/Distribución				X			X		
5) Precios	X						X		
<u>Capacidad Financiamiento</u>									
1) Capacidad/Endeudamiento				X			X		
2) Rentabilidad					X		X		
3) Conversión Cambiaria		X					X		
4) Estabilidad/Costos Internacionales			X				X		
5) Rotación/Inventarios					X		X		
<u>Capacidad Tecnológica</u>									
1) Exclusivo, Procesos/Prod.					X			X	
2) Ubicación Física		X					X		
3) Nivel Tecnológico					X		X		
4) Flexibilidad Producción			X					X	
5) Intensidad Mano de Obra		X					X		
<u>Capacidad Talento Humano</u>									
1) Experiencia Técnica			X				X		
2) Capacitación					X		X		
3) Programas/Desarrollo					X		X		
4) Motivación					X		X		
5) Rotación					X			X	

Políticas Internas del Ecuador.

Una variedad de políticas a diferentes niveles influyen sobre el desempeño del sector exportador. Los que pretenden dimensionar estrategias para el futuro éxito de Ecuador deben tener una visión clara en cuanto al panorama completo de tales políticas. Eso no es un asunto solamente para los técnicos y economistas relacionados específicamente con el comercio exterior, sino también un tema de suma importancia para los políticos y diseñadores de políticas en otros campos de enfoque, por ejemplo educación, planificación e inversión pública, política social, etc. Todos necesitan apreciar el impacto que tienen sus propias políticas sobre el sector que ha llegado a ser el motor de crecimiento y oportunidad económica para el país. En un consenso, llegamos a dividir las diferentes políticas que todas las personas vinculadas con el progreso del país deben tomar. Nuestro fin y meta, además de lograr el aumento de las exportaciones y lograr un comercio con Perú que se mejore con el transcurso de los años; también deseamos encontrar mecanismos que faciliten y mejoren el modo de vida de todas los habitantes de los dos países.

En las siguientes secciones, examinamos políticas agrupadas en cuatro categorías, a saber:

(a) Políticas Macroeconómicas

- (b) Regímenes para Incentivar la Exportación
- (c) Políticas Respecto a la Inversión Extranjera Directa
- (d) Políticas de Segundo Nivel (Reglamentos, Trámites, Procedimientos, etc.)

Políticas Macroeconómicas

Un adecuado manejo de las políticas macroeconómicas es uno de los factores más importantes para lograr alzas sostenidas en las exportaciones. Los países “poderes” de exportación, utilizan una gran variedad de políticas y mecanismos para facilitar el crecimiento, pero la mayoría comparten un elemento común: la estabilidad macroeconómica, lograda a través de la disciplina fiscal y atención a los fundamentos macroeconómicos. Las variables más importantes incluyen la inflación, el tipo de cambio, y el nivel de endeudamiento. Ignorar este hecho significa desperdiciar tiempo y recursos. Un esfuerzo serio siempre pondrá énfasis en el diseño de un conjunto de políticas apropiadas.

Inflación

Se ha dicho que la inflación es el enemigo de los pobres, a la vez que representa un obstáculo serio para el levantamiento de exportaciones y el buen desempeño de la economía general. El impacto más negativo se encuentra en altas tasas de interés/costos de crédito.

Cuadro 5.6

AMERICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCION DE LA INFLACION, 1988-98											
(Variación de diciembre a diciembre)											
PAIS	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
TOTAL	776,8	1212,6	1191,0	199,7	414,0	877,0	333,1	25,8	18,2	10,4	10,3
ARGENTINA	387,7	4923,3	1343,9	84,0	17,6	7,4	3,9	1,6	0,1	0,3	0,7
BARBADOS	4,4	6,6	3,4	8,1	3,4	-1,0	0,5	3,4	1,8	3,6	1,4
BOLIVIA	21,5	16,6	18,0	14,5	10,5	9,3	8,5	12,6	7,9	6,7	4,4
BRASIL	993,3	1863,6	1584,6	475,8	1149,1	2489,1	929,3	22,0	9,1	4,3	2,5
CHILE	12,7	21,4	27,3	18,7	12,7	12,2	8,9	8,2	6,6	6,0	4,7
COLOMBIA	28,2	26,1	32,4	26,8	25,1	22,6	22,6	19,7	21,6	17,7	16,7
COSTA RICA	25,3	10,0	27,3	25,3	17,0	9,0	19,9	22,6	13,9	11,2	12,4
ECUADOR	85,7	54,3	49,5	49,0	60,2	31,0	25,4	22,8	25,6	30,6	43,4
EL SALVADOR	18,2	23,5	19,3	9,8	20,0	12,1	8,9	11,4	7,4	1,9	4,2
GUATEMALA	12,3	20,2	59,6	10,2	14,2	11,6	11,6	8,6	10,9	7,1	7,5
HAITI	8,6	10,9	26,1	6,6	16,1	44,4	32,2	24,8	14,6	15,6	7,4
HONDURAS	6,6	11,4	36,4	21,4	6,5	13,0	28,9	26,8	25,3	12,7	15,7
JAMAICA	8,9	17,2	29,7	80,2	40,2	30,1	26,9	25,5	15,8	9,2	7,9
MEXICO	51,7	19,7	29,9	18,9	11,9	8,0	7,1	52,1	27,7	15,7	18,6
NICARAGUA	33547,6	1689,1	13490,2	865,6	3,5	19,5	14,4	11,1	12,1	7,3	18,5
PANAMA	0,3	-0,2	0,8	1,6	1,6	1,0	1,3	0,8	2,3	-0,5	1,4
PARAGUAY	16,9	28,5	44,1	11,8	17,8	20,3	18,3	10,5	8,2	6,2	14,6
PERU	1722,6	2775,3	7649,6	139,2	56,7	39,5	15,4	10,2	11,8	6,5	6,0
REP. DOMINICANA	55,8	34,6	79,9	7,9	5,2	2,8	14,3	9,2	4,0	8,4	7,8
URUGUAY	69,0	89,2	129,0	81,3	59,0	52,9	44,1	35,4	24,3	15,2	8,7
VENEZUELA	35,5	81,0	36,5	31,0	31,9	45,9	70,8	56,6	103,2	37,6	29,9

FUENTE: CEPAL

El cuadro 5.6 muestra las inflaciones de los países de América Latina y del Caribe. Nos podemos dar cuenta que la mayoría de los países han hecho mecanismos para tratar de rebajar la tasa de inflación, y la casi todos lo lograron a diferencia de Ecuador y Venezuela. También mostramos la inflación ecuatoriana en los años 1999 Y 2000; así, la inflación durante 1999 fue de 60.71%, la más alta de los últimos cinco años, influenciada principalmente por la fuerte devaluación durante 1999 (199.85%) y la crisis financiera que desató un incremento de la emisión monetaria (150%). Como consecuencia se produjo una distorsión en el nivel de precios relativos de bienes locales e importados.

El anuncio de la dolarización trajo consigo expectativas importantes, pero los costos de la gran emisión monetaria fueron traspasados a la economía en los primeros meses del año vía incremento en los precios de los bienes y servicios. La variación del índice de precios al productor que mide el crecimiento en los precios que afectó a las empresas fue de 187% durante 1999 esto produjo una brecha con el índice de precios al consumidor (60.7%), la cual ha comenzado a cerrarse mediante el ajuste en los precios durante los primeros 8 meses del año, ubicándose en 71.37%, y 104% de agosto de 1999 a agosto de 2000. En los últimos meses del año se ha evidenciado una desaceleración de la inflación mensual, lo cual ha de mantenerse la tendencia ocasionaría que a fin de año la inflación alcance entre un 85% y 90%. En lo que respecta al año 2001 se espera que esta alcance niveles aproximados del 11% y 13% y que a partir del 2002 la variación en los precios de fin de período se ubique en porcentajes que irían alrededor del 5%. Debe ser una prioridad el mantenimiento de una tendencia decreciente en la tasa de inflación. Ya se conocen las potenciales consecuencias al no dar importancia al asunto: desconfianza en la economía, altas tasas de interés, y la continuación de condiciones generalmente negativas para el desarrollo del sector exportador. A la vez, es obvio que el país requiere de inversiones importantes en elementos básicos de infraestructura. Con base en eso, se pueden predecir tres objetivos que serán importantes para la definición de políticas que impacten directa o indirectamente la evolución de precios:

- Es fundamental continuar mejorando el sistema de recaudación de impuestos;
- También será de gran importancia la Participación del sector privado en la provisión de servicios y la inversión en proyectos de infraestructura. Entre las áreas más importantes cabe mencionar: puertos, telecomunicaciones, carreteras y electricidad;
- Hay que minimizar aumentos en los gastos públicos, manteniendo control sobre la expansión del tamaño del estado.

Política Cambiaria

La política cambiaria es otro factor clave que define la competitividad exportadora del país. La crisis bancaria minó la política monetaria en 1998-99. El gobierno ha emitido US\$1.400 millones en bonos para que la AGD recapitalice los bancos en dificultades, pague las garantías de depósitos de los bancos cerrados, y cubra los retiros de los saldos de los acreedores externos. Se han redescontado o vendido al Banco Central alrededor de US\$ 1,200 millones. En la medida que el Banco Central no pudo esterilizar la totalidad del incremento de liquidez resultante, el crecimiento anual de la base monetaria se aceleró del 41% a fines de 1998 a alrededor del 136% a fines de 1999. Inicialmente, las inyecciones de liquidez se esterilizaron en gran medida a través de pérdida de reservas internacionales; sin embargo, ante la sostenida presión cambiaria y la disminución de las reservas

internacionales, en febrero de 1999 el Banco Central dejó flotar el sucre. Las presiones cambiarias se intensificaron en noviembre de 1999, las tasas de interés interbancarias se incrementaron del 60% a alrededor del 150%, y el Banco Central aumentó el encaje legal sobre los depósitos en sucres. Sin embargo, las presiones cambiarias no disminuyeron hasta que el 9 de enero de 2000 se anunció la intención de dolarizar la economía. Desde entonces, el tipo de cambio se ha mantenido estable, las tasas de interés han decrecido a alrededor del 15-18%, la base monetaria sólo se ha expandido marginalmente y el sistema bancario ha experimentado una afluencia de depósitos. Con el fin de restablecer la confianza en la gestión económica, detener la contracción de la actividad económica y sentar las bases de un renovado crecimiento, el nuevo Gobierno está llevando a cabo un ambicioso programa de reforma económica. La base jurídica de muchas de las reformas es la Ley fundamental para la transformación económica del Ecuador aprobada por el Congreso el 1 de marzo de 2000. Esta legislación sienta las bases para la dolarización oficial de la economía anunciada el 9 de enero de 2000, un mercado laboral más flexible, el fortalecimiento del marco para enfrentar los problemas del sector financiero, y debería facilitar una mayor inversión privada extranjera y nacional en sectores claves de la economía. El Gobierno también espera que enviará una fuerte señal positiva a la comunidad oficial internacional y a los inversionistas privados, y en consecuencia ayudará a movilizar el apoyo financiero requerido para el proceso de reforma económica y estructural.

Política Fiscal

El año 2000 marca su inicio en materia económica con el anuncio de la dolarización efectuado el 10 de enero de 2000 en medio de una de las peores crisis económicas y políticas del Ecuador. Un nuevo cambio de gobierno, el cual se produce en enero 22 de 2000, después de un golpe de estado iniciado por la agrupación de movimiento sociales, cuyo desenlace fue el nombramiento de Gustavo Noboa.

Ecuador actualmente se encuentra en un estado no deseable desde el punto de vista de las finanzas públicas. El déficit fiscal se ubicó en el 5.9% del PIB. Se incrementó la deuda interna de corto plazo para cubrir la crisis financiera y el déficit fiscal. La deuda externa, debido a la caída del PIB presentó una relación deuda externa /PIB (118%) que aumentó considerablemente, haciéndola insostenible. El endeudamiento ha venido a través de los déficits fiscales, en su torno causados por el sobredimensionamiento del estado. El Gobierno determinó el no pago de la deuda desde Septiembre de 1999, lo cual terminó con la confianza internacional en el Ecuador. Esto trajo consigo un cierre completo de las líneas del exterior para los bancos, en detrimento del comercio y la producción. Ahora, las consecuencias son sufridas por todo el país. Del presupuesto total, Ecuador está pagando casi 47 por ciento sólo para cubrir las amortizaciones e intereses correspondientes a esta deuda; comparado con sólo el 17 por ciento que se dedica a la educación y cultura.

Entre los otros impactos negativos, cabe mencionar la contribución a la inflación e inestabilidad causada por esta falta de balanza en las cuentas del estado.

Para lograr consolidar la estabilidad macroeconómica y seguir el camino adecuado para fomentar las exportaciones y el crecimiento económico general, será necesario implementar medidas que resuelvan la desbalanza fiscal. Específicamente, precisa controlar el tamaño del estado, y concentrarse en la labor de asegurar una recaudación más eficiente de los impuestos exigidos por ley. Las limitaciones en cuanto a los recursos financieros del estado, junto con las necesidades urgentes de inversión en infraestructura para la producción y movimiento de bienes y servicios; esto significa que el país debe volver a la importantísima tarea de la privatización. Posponer este proceso sería igual que condenar al país al estancamiento indefinido.

Desde el punto de vista de la empresa exportadora, la política fiscal tiene mucha importancia. La empresa típica se ve afectada por la carga sobre sus utilidades y el aumento de precios debido al Impuesto al Valor Agregado (IVA). Aunque el impuesto sobre la renta es del 25 por ciento, a esta tasa hay que sumar el 15 por ciento que toda empresa paga de sus utilidades a los empleados. En otras palabras, el impuesto efectivo es de 40 por ciento, aunque muchas empresas buscan formas de evitar esta obligación.

Se espera una reducción del déficit fiscal al 2.5% del PIB para el año 2000, sin embargo este panorama podría ser más optimista por la potencial elevación del precio del petróleo hasta fin de año. Para el 2001 el gobierno espera como meta terminar con un déficit equivalente al 0% del PIB basado principalmente en la recaudación de impuestos.

También se espera:

- Una reducción del 60% en la pre-asignación de los ingresos tributarios a organismos seccionales
- La extensión hasta fines del 2000 de la sobre-tasa temporal sobre los aranceles de importación
- La introducción de mejoras a la administración tributaria.
- La disminución de los subsidios en los precios de los derivados.
- La presentación al Congreso de una Reforma Tributaria Integral donde se contemple aumentar el IVA, reducir la parte exenta del pago del Impuesto a la Renta e introducir el impuesto al consumo de combustibles.

Política Financiera

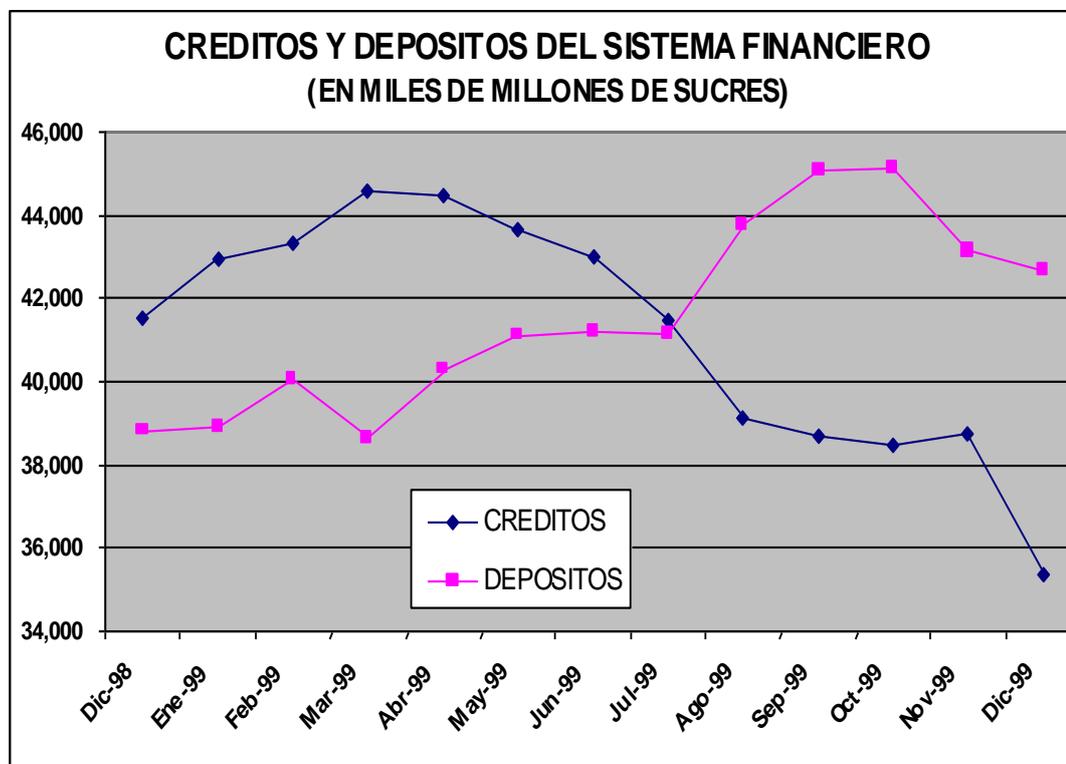
Después de haberse estancado en 1998, la economía entró en una profunda recesión en 1999, como consecuencia del rápido desarrollo de una crisis bancaria y la consiguiente contracción crediticia, la disminución de los

ingresos reales causada por la depreciación del tipo de cambio real y una voluminosa salida neta de capitales privados. Los problemas actuales tuvieron su inicio desde 1995 debido a las bajas provisiones con relación a la calidad de la cartera, déficit patrimonial, poca rentabilidad, escaso control de los organismos de supervisión. La caída en la actividad económica deterioró la calidad de las carteras de crédito de manera progresiva, obligando a aumentar las provisiones y disminuyendo los ingresos por recuperación de estas. El 65% de los créditos bancarios se encontraba en moneda extranjera, lo cual sumado al deterioro del sucre durante 1999 estranguló las finanzas de la mayor parte de los clientes. El establecimiento del impuesto a la circulación de capitales perjudicó al sistema financiero con menores captaciones y aceleró la crisis. Expectativas negativas por parte de la población producto de rumores e incertidumbre y un muy cuestionado feriado bancario que congeló los depósitos y las operaciones a corto y a largo plazo de los clientes en los bancos. Adicionalmente se cerraron las líneas de crédito por parte de la banca internacional debido al incremento de la prima de riesgo país, cuyos inicios se remontan en la crisis asiática y de los principales países de la región, que sumados a los acontecimientos que se suscitaron en el país agudizaron los problemas de liquidez del sistema financiero ecuatoriano.

La consecuencia lógica de estos factores fue la desconfianza generalizada que afectó a un número importante de instituciones, precipitando la

estatización de la mayor parte de la banca. Consecuentemente hubo una elevación de las tasas de interés, sumado a la reducción del ingreso nacional y la congelación de depósitos condujeron a una severa reducción del crédito bancario, el mismo que se redujo en un 47% en términos reales.

Figura 5.2



Las tasas de interés en el Ecuador una vez anunciado el esquema de dolarización empezaron a disminuir debido a las expectativas de devaluación que bajo el nuevo esquema eran nulas. Sin embargo en la actualidad las tasas se encuentran reguladas. Es necesario recordar que bajo un esquema de dolarización de la economía, la política monetaria seguida por el gobierno de Estados Unidos a través de la Reserva Federal tiene un impacto directo en las tasas de interés en el Ecuador y por ende en sus flujos de capitales. Sin embargo “es importante tener claro también que las tasas de interés no dependen de la moneda en la que los créditos y las captaciones son pactados, sino que dependen directamente del nivel de precios esperado”. Este control de tasas que actualmente rige en el sistema financiero ecuatoriano ocasionaría una distorsión, que conllevaría si no es corregido a impedir una eficaz repatriación de los capitales que emigraron al exterior, al mismo tiempo que motivaría una fuga de los existentes al existir similares rendimientos en el exterior con un menor riesgo. Es necesario señalar que las tasas de interés en una economía que busque alcanzar el equilibrio deberán ser el resultado de la oferta y demanda de dinero, lo cual será la única alternativa para el fomento del ahorro, la inversión y el crédito (con tasas de interés a la baja en la medida que la inflación esperada disminuya). Adicionalmente las tasas de interés constituyen las variables claves para el crecimiento económico. Esto último se encuentra en

concordancia con los últimos pronunciamientos y críticas del FMI en lo que respecta a la eliminación de los techos que actualmente existen sobre las tasas de interés activas y la revisión de las últimas regulaciones que ha dictado la Superintendencia de Bancos sobre el cobro de comisiones en el sector financiero. Se esperaría que conforme la inflación esperada disminuya (inflación en los próximos 12 meses) los agentes económicos experimentarán rendimientos positivos en sus operaciones activas y pasivas.

Se espera que conforme las presiones inflacionarias sobre la economía ecuatoriana vayan disminuyendo, las tasas activas bajen sin ocasionar un perjuicio al sistema financiero, momento en el cual los bancos empezarían a experimentar tasas reales positivas, factor fundamental para una reactivación del crédito y con ello la producción y el empleo.

Como todos sabemos, la demanda de crédito es el termómetro que mide el nivel de desarrollo económico de un país, la misma que es muy sensible a expectativas de los agentes económicos (personas y empresas), en donde se vuelve crítica la percepción de síntomas ocasionados por la aplicación de políticas económicas, así como de shocks internos y externos de distinta índole (crisis políticas, disminución de los precios internacionales de los principales productos de exportación, etc)

Por lo tanto podríamos concluir que el futuro del crédito en el país dependerá de:

- El mejoramiento de los indicadores macroeconómicos (reducción de la inflación, mejoramiento de los indicadores de riesgo país, de las finanzas públicas, etc).
- La recuperación de los niveles de producción nacional.
- Los niveles adecuados de tasas de interés y plazos.

El incremento de los niveles de depósitos y captaciones debido a la eliminación del ICC, restitución de la confianza en el país e incremento de los flujos de capitales provenientes del exterior (aumento de la inversión extranjera, inversiones financieras y financiamiento internacional). En lo que va del año, los depósitos del sistema financiero se han incrementado en USD 800 millones, equivalente al 40% de los depósitos que fugaron del país en el año 1999.

Analizando en un mayor detalle los diferentes tipos de crédito también podríamos decir que el Crédito de Consumo dependerá directamente del nivel de la tasa de interés activa, la cual comenzaría a descender a medida que la inflación esperada disminuya. El Crédito Empresarial y Corporativo

dependerá del mejoramiento del aparato productivo y de su nivel de dependencia con el exterior, es así que a medida que se reabra el financiamiento externo y se reactive la producción, se presionará las tasas a la baja, con lo cual estos tipos de créditos comenzarán a experimentar un auge.

El Crédito Hipotecario cuyos principales demandantes son las familias dependerá directamente del mejoramiento de la capacidad de ahorro de los hogares producto de un mayor ingreso real como consecuencia de un mejoramiento de la situación económica del país.

A nivel de los productores y en particular los que exportan, el impacto de los altos costos de capital es nefasto. Justo cuando las empresas se enfrentan a mayor presión competitiva debida a la apertura, y cuando más necesitan invertir en nueva tecnología, maquinaria, etc., las tasas de interés no les permiten hacer esta reconversión.

Otro problema radica en la falta de instrumentos ágiles para facilitar el comercio exterior. Un ejemplo es la ausencia de seguros de crédito para la exportación. Según entrevistas con exportadores de un amplio rango de sectores, urge contar con este instrumento lo antes posible. Otros instrumentos, como créditos pre- y pos-embarque, existen pero

frecuentemente requieren de garantías y trámites excesivamente burocráticos, limitando su uso entre los exportadores.

Poniendo todas estas explicaciones para conformar una estrategia, hay que recalcar que para promover las exportaciones en Ecuador se deben incluir componentes explícitos para fomentar en el sistema financiero la capacidad necesaria para facilitar inversiones y transacciones relevantes. En particular:

- Hay que concientizar al sector sobre las líneas de financiamiento ya disponibles, y hacer un esfuerzo por lograr que los trámites conexos sean lo más simples y eficientes posibles; sobre todo, se requiere de tasas de interés mucho más bajas que las que actualmente existen.
- Hay que tomar medidas para el establecimiento de nuevos mecanismos no existentes, tales como los seguros de crédito para la exportación pre y pos-embarque.
- Se necesita impulsar nuevos programas y esfuerzos para mejorar la eficiencia general del sistema financiero del país, con un énfasis en las nuevas tecnologías y en el manejo de portafolios de préstamos.
- Sería conveniente buscar maneras de fortalecer las vinculaciones entre las entidades bancarias nacionales con los bancos y corporaciones financieras internacionales que puedan ser fuentes de información, nuevos servicios, alianzas estratégicas, co-inversiones, etc.
- A mediano plazo, se deberá crear un Banco de Comercio Exterior.

Otra manera de mejorar el acceso a recursos financieros frescos es fortalecer el mercado de valores.

Política Comercial

Ecuador ha logrado un progreso sustancial en la apertura externa. Se han eliminado la mayoría de las prohibiciones y restricciones cuantitativas en cuanto a las importaciones, y en su lugar, se ha adoptado el uso de aranceles simples sin requerimientos de autorización previa. El arancel promedio que se ubicaba en el 29 por ciento en 1989, se redujo hasta el 11 por ciento en 1994, a partir de una reforma arancelaria. También entró en vigencia la nueva estructura arancelaria con base en el Arancel Externo Común del Grupo Andino. Se dejó de aplicar aranceles a las exportaciones, y se implementaron una serie de reformas en los puertos, las aduanas y el Banco Central para que los trámites relacionados con el comercio exterior fueran más ágiles. En general, el país ha cumplido con sus intenciones de hacer más transparente y liberalizado el comercio externo.

Uno de los propósitos de la recién concluida reforma arancelaria era la eliminación del sesgo anti-exportador que existía. Con la racionalización de la estructura y la reducción de varios aranceles que antes aumentaban los precios de insumos y bienes de capital utilizados por los exportadores, se puede decir que la situación mejoró. No obstante este progreso, todavía

permanecen elementos de sesgo anti-exportador. Para realmente poder competir en los mercados internacionales, es de suma importancia el acceso a los insumos a precios internacionales. Por esa razón, casi todos los países han implementado políticas como la admisión temporal, “drawback”, y zonas francas, las cuales facilitan el reembolso o no pago de aranceles sobre los insumos usados para los productos exportados.

Aunque Ecuador ha establecido sus propios mecanismos, desafortunadamente estos no han alcanzado el funcionamiento y la eficiencia necesaria para colocar a los exportadores en igualdad de condiciones que sus competidores internacionales. En general, existe gran desconocimiento entre los funcionarios públicos en cuanto a los nuevos regímenes, problema que dificulta la implementación y reembolso puntual de las garantías pagadas. Además de eso, muchos de los mismos exportadores expresan su propio desconocimiento de los mecanismos diseñados para reducir el sesgo, o no consideran que vale la pena sumergirse en los trámites burocráticos.

Otra preocupación concerniente en la política comercial es la secuencia de reformas y el ritmo de apertura. La secuencia de medidas en los procesos de ajuste normalmente empieza con la estabilización macroeconómica antes de la liberalización del comercio. Aunque algunos países han implementado la estabilización y la liberalización comercial en forma simultánea (por ejemplo, México a finales de los 80), los problemas experimentados sugieren

que es preferible lograr la estabilización antes de entrar de lleno en la liberalización de comercio. Una vez lograda la estabilidad, muchos países en ajuste empiezan la liberalización comercial con el fortalecimiento del sector exportador, antes de acelerar la reforma de importaciones, aunque el lapso no debe ser demasiado prolongado.

Ecuador no se está conformando con estas reglas básicas de los procesos de ajuste, hecho que produce problemas graves debido a que empezó la liberalización de importaciones antes de iniciar el fortalecimiento de su sector exportador. Todavía no existe un marco propicio para la promoción de exportaciones, a pesar de algunas mejoras cosméticas y burocráticas.

Es importante reconocer los aspectos positivos de la política comercial. Entre ellos, talvez el más importante ha sido el lograr el acuerdo de libre comercio con el Grupo Andino. Gran parte del reciente crecimiento de exportaciones no-tradicionales se debe a este acuerdo, sobre todo por la reducción de aranceles con Colombia.

Ecuador posee otras ventajas de acceso comercial, sin embargo, no se están aprovechando (por ejemplo, el acceso preferencial al mercado de E.E.U.U. bajo el acuerdo entre este país y los miembros del Grupo Andino). Como se mencionó anteriormente, la falta de un marco y mecanismos adecuados para

la promoción de exportaciones ha sido una de las causas más importantes de este problema.

Resumiendo en cuanto a la política comercial, para formular una estrategia para la promoción de exportaciones, se necesitan acciones concretas. En particular:

- Realizar un esfuerzo intensivo de capacitación para los oficiales públicos encargados del manejo aduanal, que deberán dominar todo trámite relacionado con la devolución de aranceles e impuestos de acuerdo con el régimen de drawback y asegurar la máxima rapidez.
- Llevar a cabo un programa para que los exportadores conozcan los mecanismos disponibles para la devolución de aranceles. Tal programa debe incluir mecanismos de difusión que alcancen a todas las regiones del país, para que los exportadores fuera de las ciudades principales no queden en la oscuridad.
- Levantar un proyecto de promoción de exportaciones con énfasis en los sectores/productos que actualmente reciben tratamiento preferencial en los grandes mercados (E.E.U.U., Europa, Asia). Para los sectores que no tienen presencia nacional, será importante promover la inversión extranjera hasta donde las condiciones y ventajas comparativas lo permitan.

- Crear una unidad especializada para la definición de políticas comerciales. El modelo podría ser el que contempla el proyecto de ley marco de comercio exterior e inversión extranjera; las prioridades incluyen la identificación, negociación, y concreción de acuerdos comerciales; la definición de aranceles y monitoreo de las reglas aplicables (ejemplo: acciones anti-dumping, barreras para-arancelarias en algunos mercados, etc.); y la promoción de exportaciones e inversión extranjera (ver punto anterior).

Política Laboral

La mayoría de los exportadores se muestran descontentos por una legislación laboral considerada demasiado perjudicial en contra del manejo eficiente de sus empresas. En muchos sentidos, el mercado laboral en Ecuador sufre de inflexibilidades similares a las que tienen varios países que optaron por el modelo socialista. Por ejemplo, Egipto comparte con Ecuador el pago obligatorio de un porcentaje de las utilidades a los empleados; en los dos países existen limitaciones en cuanto a la proporción de empleados extranjeros; y el proceso de despido justificado es sumamente difícil para empresas en ambos países. A pesar de un bajo costo de mano de obra en Egipto, inversionistas recién llegados han preferido sustituir la mano de obra

por maquinas: la relación capital-mano de obra ha aumentado en forma significativa en los últimos años- casi el 20 por ciento.¹

La legislación laboral en Ecuador complica la situación al requerir el pago de remuneraciones adicionales al salario, unos 7 rubros adicionales al pago de IESS y el fondo de reserva. A eso hay que añadir el pago obligatorio de pensiones a partir de 20 años de servicio.

Cuadro 5.7

ESTRUCTURA SALARIAL ECUATORIANA
Año 2000

MESES		Remuneraciones unificadas	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Compensación costo de vida y Bonificación complementaria	TOTAL	
2000	Enero	13.47			40,00	53.47	
	Febrero	13.47			40,00	53.47	
	Marzo	26.65			40,00	66.65	
	Abril	26.65			40,00	66.65	
	Mayo	26.65			40,00	66.65	
	Junio (r)	56.65			40,00	96.65	
	Julio	56.65			40,00	96.65	
	Agosto	56.65			40,00	96.65	
	Septiembre	56.65			8.00	40,00	104.65
	Octubre	56.65			40,00	96.65	
	Noviembre	56.65			40,00	96.65	
	Diciembre	56.65			34.96	40,00	131.61

FUENTE: Banco Central del Ecuador

ELABORACIÓN: GRUPO DE TRABAJO

La intención de tales medidas siempre ha sido favorecer a los trabajadores, proteger sus intereses económicos y sociales, y asegurar fuentes consistentes de trabajo. Sin embargo, los países que sobrecargan sus leyes

¹ Fuente: TSG et. al, "Industry Diagnostics and Roadmaps to Increase Egypt's Export Performance,"

laborales con semejantes restricciones descubren a menudo que están causando impactos contrarios a sus objetivos.

Numerosas entrevistas con gerentes y empresarios han confirmado que la legislación laboral distorsiona los incentivos y previene el reclutamiento más amplio de personal para las nuevas empresas, lo cual contribuye con el problema creciente de desempleo. No existen datos sobre la relación entre capital y mano de obra para las inversiones recientes en el Ecuador, pero se ha confirmado con entrevistas y encuestas que los exportadores prefieren no contratar nuevo personal debido a la inflexibilidad en la legislación laboral. Por eso es necesario que el Ecuador tome ciertas medidas para reforzar la seguridad tanto del empleado como del empleador, ya que todo esto desacelera y distorsiona todas las medidas que se puedan tomar para el incremento del comercio. Así, entre las medidas se pueden mencionar:

- Simplificar la estructura salarial, consolidando las categorías que actualmente superan los 9 rubros para establecer un máximo de 3 ó 4. (por ejemplo, salario, seguro social, pensión). Cabe mencionar que ha facilitado la opción ya acordada de la contratación por horas.
- Eliminar restricciones en cuanto a los porcentajes de extranjeros permitidos dentro de la fuerza laboral de las empresas. Esta disposición no tiene sentido, si se considera que la tendencia internacional de las

empresas multinacionales es utilizar trabajadores del país anfitrión debido a su menor costo.

- Si no fuera posible eliminar el requisito de distribución del 15% de las utilidades a los empleados, se les debería dar a los exportadores la opción de reinvertir estos fondos en la expansión de la empresa, manteniendo el beneficio para los trabajadores por medio de una participación en las acciones de la empresa (como son los programas “employee stock ownership plans” de otros países). Esta opción resolvería varios problemas a la vez: se dispondrían recursos financieros frescos para la inversión en el sector exportador; se reduciría el costo de capital; se democratizaría la economía, y se daría a los trabajadores la oportunidad de participar como socios en la operación de sus empresas.

Políticas de Segundo Nivel

Uno de los errores más comunes que cometen los países durante los procesos de desarrollo exportador y transición económica general, es ignorar o prestar insuficiente atención a la reforma de reglamentos y trámites relacionados con los procedimientos de inversión y operación empresarial. Típicamente, los gobiernos efectúan ajustes en las políticas macroeconómicas (por ejemplo: políticas cambiarias, arancelarias, fiscales, etc.), pero a menudo se dan cuenta de que el crecimiento de las exportaciones no sube de acuerdo con su verdadero potencial. Luego, recurren a otros mecanismos, como por ejemplo: campañas de promoción

exportadora, la contratación de consultores para facilitar asistencia técnica, etc.

Sin embargo, tales esfuerzos no contribuirán a la superación de los exportadores si existen reglamentos, trámites, y procedimientos burocráticos que aumentan sus costos, causan demoras en los procesos de inversión y operación cotidiana, y en general imponen condiciones que representan desventajas importantes en los mercados internacionales. De hecho, mientras se logran las reformas macroeconómicas descritas anteriormente, resulta que muchas empresas no solamente tienen problemas en los mercados internacionales, sino que también se ven amenazadas por la pérdida de participación en el mercado nacional, debido a la creciente presión causada por importaciones liberalizadas. De repente, parece que siempre hay un producto importado disponible a precio inferior y de calidad igual o superior a los que pueden ofrecer los productores nacionales.

El descuido de la reforma procedimental/regulatoria se debe a varios factores, entre ellos cabe destacar los siguientes:

- Oposición al Cambio dentro de las Instituciones Públicas. Muchos empleados y oficiales de instituciones encargadas de la implementación de trámites y procedimientos temen los cambios, porque les parecen amenazantes a su influencia o situación laboral.

- **Complacencia de las Empresas Establecidas.** Para las empresas establecidas (particularmente las grandes), un sistema burocrático puede representar una ventaja, pues cuentan con personal e incluso departamentos especializados, y relaciones establecidas con los agentes burocráticos. Varias firmas reconocen que las trabas burocráticas actúan como barreras al ingreso de nuevos competidores en el mercado.
- **Dificultad en Cuantificar el Impacto Nefasto de los Trámites y Procedimientos Ineficientes.** Por ser diversos, dispersos, y difíciles de cuantificar en términos de tiempo y dinero perdido, los trámites y procedimientos ineficientes normalmente no figuran entre las prioridades de las empresas, las cuales se enfrentan a otros problemas singulares o múltiples que parecen más importantes.

METAS Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS.

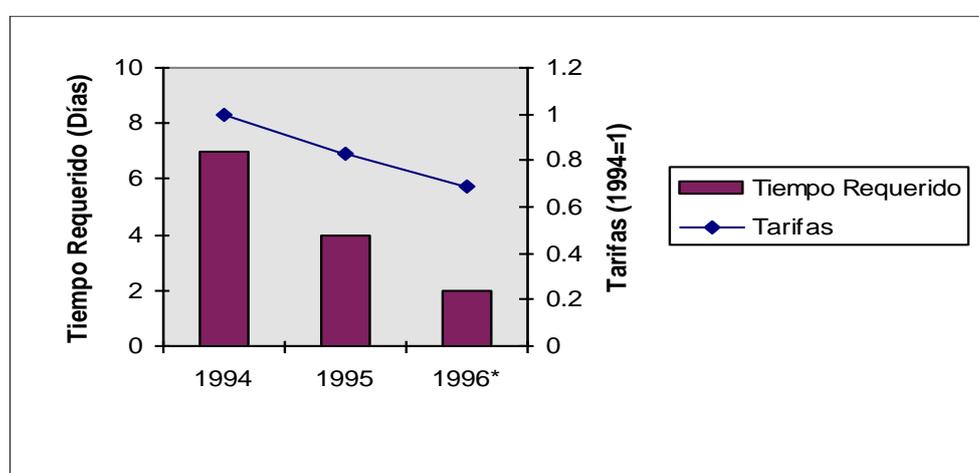
A pesar de los incentivos contrarios a la reforma regulatoria/procedimental, Ecuador ha logrado en los últimos años un grado de progreso no sólo significativo, sino también interesante desde el punto de vista internacional. Ecuador se encuentra entre uno de los pocos países que han logrado más éxito con las reformas de trámites y procedimientos, que con el saneamiento del conjunto de políticas macroeconómicas. Es decir, se ha prestado mayor atención a las políticas de segundo nivel que a las de primer nivel.

Entre las reformas y mejoramientos de segundo nivel más importantes, cabe mencionar los siguientes:

- *Mejoras en los Trámites de Importación y Exportación:* Se reformó el régimen de trámites de importación y exportación, permitiendo su realización en los bancos privados y con el llamado “formulario único”, lo cual está agilizando el proceso.
- *Mayor Eficiencia Portuaria.* Ha resultado en un rotundo éxito en la reducción de costos y tiempo de manejo de cargas. No obstante, aún falta progreso, y urge la implementación de la misma reforma en los demás puertos.
- *Mejor Marco Legal e Institucional para la Inversión Extranjera.* Las recientes reformas han establecido un sistema legal y regulatorio entre los más competitivos de la región. No obstante, todavía falta lograr el establecimiento de una agencia promotora, y analizar en detalle todos los pasos requeridos para la incorporación de nuevas empresas y otros procedimientos relacionados con el arranque de proyectos. En Ecuador se requiere de 2 a 3 meses sólo para establecer una nueva empresa, mientras en otros países (por ejemplo, Chile y Costa Rica) se puede lograr en tan sólo 1 o 1.5 meses.
- *Reformas Tributarias.* Se pasaron varias modificaciones al régimen tributario por medio de la Ley 93, reformatoria del Código Tributario, y de la Ley de Régimen Tributario. Actualmente se sigue debatiendo sobre

este importante paso, que ocasionaría la disminución y simplificación del pago tributario, en los más eficientes.

Figura 5.3
Progreso en Operaciones Portuarias y Aduanales, Guayaquil



*Proyección de MICIP (para tiempo requerido) y lineal histórica (tarifas).

Nota: Tiempo requerido desde desembarque de carga hasta salida de aduanas

5.2.3 Entorno Competitivo del Ecuador.

Cuando los países llevan a cabo la planeación estratégica, una de las primeras tareas que cumplen es el análisis de su entorno competitivo. La capacidad para competir en el mercado se define por las ventajas y desventajas relativas a los competidores. Por lo tanto, es necesario no solamente identificar las fortalezas y debilidades del país, sino también entender como se comparan estas con los otros países. El análisis del entorno competitivo permite un mejor entendimiento de tales factores, y

facilita la elaboración posterior de nuevas tácticas y estrategias basadas en la situación real, mejorando la posibilidad de lograr éxito.

Asimismo, el diseño de una estrategia para la promoción de exportaciones ecuatorianas debería empezar con un análisis del contexto competitivo. Ecuador y sus exportadores no se encuentran aislados mientras buscan aumentos en las ventas hacia el exterior. Al contrario, los demás países de la región tienen sus propios grupos de exportadores, los cuales compiten con Ecuador y conforman los puntos de referencia en su entorno competitivo. Para elaborar estrategias y tácticas de promoción, Ecuador tendrá que examinar su posición relativa a estos competidores, identificando las áreas prioritarias que requieren atención, modificación, o mejor aprovechamiento basado en las ventajas y desventajas comparativas.

En este capítulo, se presentan los resultados de un análisis comparativo. El análisis se concentra en los factores claves de producción: mano de obra, infraestructura y transporte. También se recopilaron datos en cuanto a la eficiencia de los trámites, y el desempeño de la economía en las áreas pertinentes a la promoción de exportación e inversión extranjera, el estado tecnológico ecuatoriano, la dotación de recursos, etc.

En cada caso, se comparó cuando fue posible, la situación de Ecuador con la de otros países competidores en los mercados para la exportación. Se

incluyó información sobre las condiciones en otros tres países considerados competidores relevantes en las exportaciones regionales, como so Chile, Colombia y Costa Rica, y el Perú:

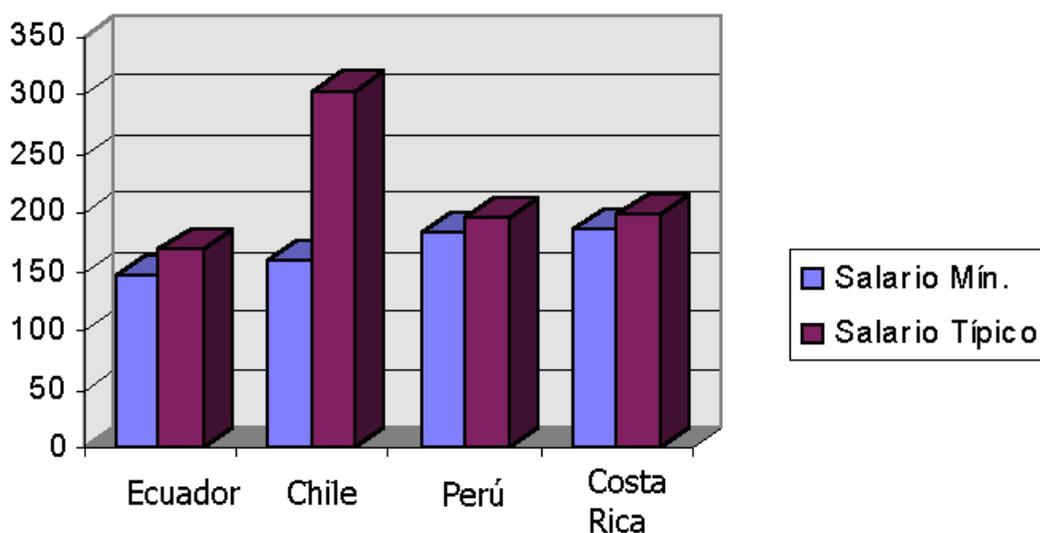
Estos países han experimentado éxito en sus exportaciones no tradicionales, y además de pertenecer a una región compartida, tienen otras características que los ubican como buenos puntos de referencia. Por ejemplo, Colombia logró éxito en varios sectores de exportación, incluyendo el sector floricultor, que ahora empieza a jugar un papel importante en Ecuador. Costa Rica experimentó un crecimiento impresionante en sus exportaciones no tradicionales, sobre todo a partir de mediados de los 80 cuando se iniciaron esfuerzos pronunciados de promoción de exportación / inversión extranjera, y se lograron reformas en el régimen de zona franca. El caso de Chile es famoso, ya que sus exportaciones de productos agropecuarios e industriales son reconocidas a nivel mundial por su calidad y competitividad de precios. Ecuador no competirá con los productos como vino y cobre de este país, pero hay muchos otros sectores (por ejemplo, productos agrícolas, madera, pesca, etc.) en los cuales el país sí tendrá que preocuparse por competir con su vecino del sur.

Mano de Obra

Entre las ventajas comparativas de Ecuador, quizás la que más se cree que es indiscutible, es el costo de la mano de obra. Si bien es cierto que el país

goza de competitividad por los costos laborales, los datos comparativos de los otros nos indican con mejor exactitud que tan grande es esta ventaja. La Figura 5.4 demuestra estos datos, no sólo para los salarios mínimos de obreros no calificados, sino también salarios típicos de los mismos. Se nota que Ecuador es competitivo, pero las diferencias no son grandes: entre un 7 por ciento y un 26 por ciento por arriba, excepto en el caso de los salarios típicos de obreros no calificados en Chile donde la cifra sube a un 79 por ciento.

Figura 5.4
Comparación de Salarios Mínimos y Típicos



Fuente: Fundación Ecuador

Fuente: Fundación Ecuador (1995) Consultores y sus contactos en los países de interés.

Lógicamente, el costo absoluto no es el único aspecto laboral que interesa. Si tomamos en cuenta la Tasa de Desempleo, en Ecuador aparece como una variable importante. En cuanto a eso, pareciera que Ecuador posee otra ventaja, excepto por el caso de Perú cuya tasa de desempleo se ubica alrededor del 9.5 por ciento, o sea, 1.2 puntos porcentuales más alta que la cifra del Ecuador

Adicionalmente, es necesario considerar la productividad de la mano de obra, que junto con el nivel salarial determinan la ventaja real del país dado. Un análisis del Banco Central del Ecuador en un período comprendido entre 1963 a 1990, exploró en detalle este factor, comparando índices de productividad para diferentes sectores en Ecuador, Colombia, y Venezuela (ver Cuadro 5.8). Las siguientes conclusiones sobresalen del análisis:

- En el renglón de manufacturas tradicionales (10) el crecimiento de la productividad laboral en las industrias ecuatorianas (0,07%) es prácticamente nulo, en las industrias colombianas es bajo (1,88%) pero muy superior al del Ecuador y en las industrias venezolanas es un vigoroso 5,67%.
- En las manufacturas no tradicionales (renglón 22) la tasa promedio más alta es la de Venezuela (4,03%), seguida a alguna distancia por la de Ecuador (3,3%) y con la de Colombia bastante a la zaga (1,8%).

- En las industrias de la metal-mecánica (renglón 30) si bien la tasa más alta sigue siendo la de Venezuela (3,54%) la del Ecuador es prácticamente igual (3,46%), mientras que la de Colombia es muy reducida (0,62%).
- En el renglón de otros productos manufacturados (31) el Ecuador tiene una tasa de 7,6%, le sigue Venezuela con 6,0% y muy por debajo Colombia con -0,8%.

Como vemos Venezuela es el líder entre los tres países en cuanto a la productividad laboral en este período, pero esto no es cierto; tanto Ecuador como Venezuela son países que lo único que han hecho es ponerse al día o tratar de estar a la par de Colombia, quien sí ha logrado productividad, especialmente en el período de los 70's De este trabajo podemos destacar las tasas de crecimiento de la productividad de la mano de obra ecuatoriana en las manufacturas no tradicionales, en la metalmecánica y en el renglón de otras manufacturas por cuanto ellas sugieren que el país ha recorrido un trecho importante en la consolidación de su industrialización lo cual le puede servir de base para avanzar en la exportación de productos manufacturados.

Cuadro 5.8
Comparación Crecimiento Anual de la Productividad Laboral por Sectores
Manufactureros, 1963-90 (Porcentajes)

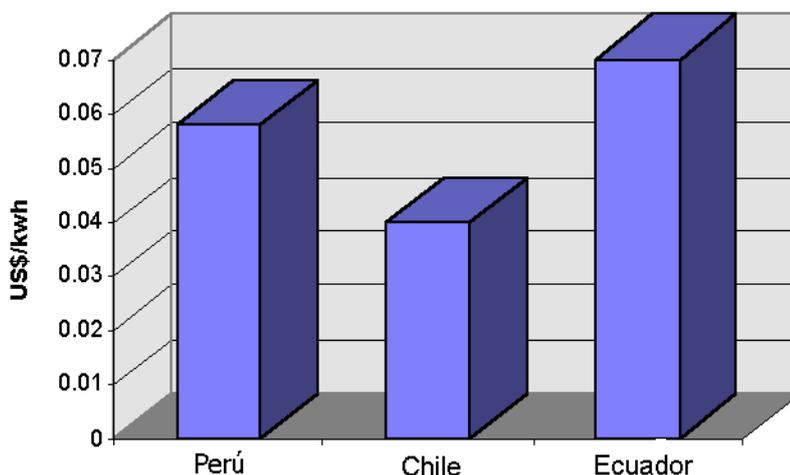
No.	CIU	Sector	Ecuador	Colombia	Venezuela
		Manufacturas tradicionales			
1	311	Productos Alimenticios	-0.64	3.05	7.37
2	313	Bebidas	2.32	3.28	9.60
3	314	Tabaco	2.06	5.14	6.67
4	321	Textiles	3.42	2.49	7.24
5	322	Prendas de vestir	-2.95	-0.13	2.84
6	323	Productos de cuero y pieles	3.37	1.08	7.62
7	324	Calzado	-1.18	-1.57	-1.60
8	331	Productos de madera y corcho	7.35	4.64	6.75
9	332	Muebles (no metálicos)	-13.12	-1.09	4.55
10		Promedio	0.7	1.88	5.67
		Manufacturas no tradicionales			
11	341	Papel	-5.69	3.53	9.26
12	342	Imprenta y editoriales	4.59	0.00	6.030
13	351	Químicos industriales	-3.15	1.77	2.20
14	352	Otros químicos	2.72	2.06	6.73
15	353	Refinación de petróleo	8.29	-1.08	8.27
16	354	Químicos derivados del petróleo	5.08	-1.35	4.90
17	355	Productos de caucho	5.78	5.44	4.09
18	356	Productos de plástico	4.72	-0.88	-5.60
19	361	Productos de	7.94	4.49	0.66
20	362	Productos de vidrio	2.69	2.27	1.49
21	369	Minerales no metálicos	3.21	3.03	6.28
22		Promedio	3.29	1.75	4.03
		Metal-mecánica			
23	371	Hierro y acero	3.29	-1.61	3.82
24	372	Metales no ferrosos	0.00	-6.7	-1.36
25	381	Productos metálicos	6.05	4.22	4.07
26	382	Maquinaria no eléctrica	8.93	0.73	2.25
27	383	Maquinaria eléctrica	3.27	2.59	2.57
28	384	Equipos de transporte	5.72	3.35	5.79
29	385	Equipos profesionales y científicos	-3.04	1.78	7.65
30		Promedio	3.46	0.62	3.54
31	390	Otros productos manufacturados	7.63	-0.82	6.04
32		Promedio Total	2.45	1.42	4.51

Fuente: Mark Kenber, "Productividad laboral en el sector manufacturero: un análisis internacional", en Banco Central de Ecuador, Cuestiones Económicas, No. 28, Marzo 1996, pp. 96-98.

Infraestructura

Electricidad. El costo de la electricidad de Ecuador es muy caro en comparación con Perú y Chile. En la producción de energía per capita está muy por debajo de Chile y de Perú y bastante por debajo de Ecuador.

Figura 5.6
Costos Comparativos de Electricidad

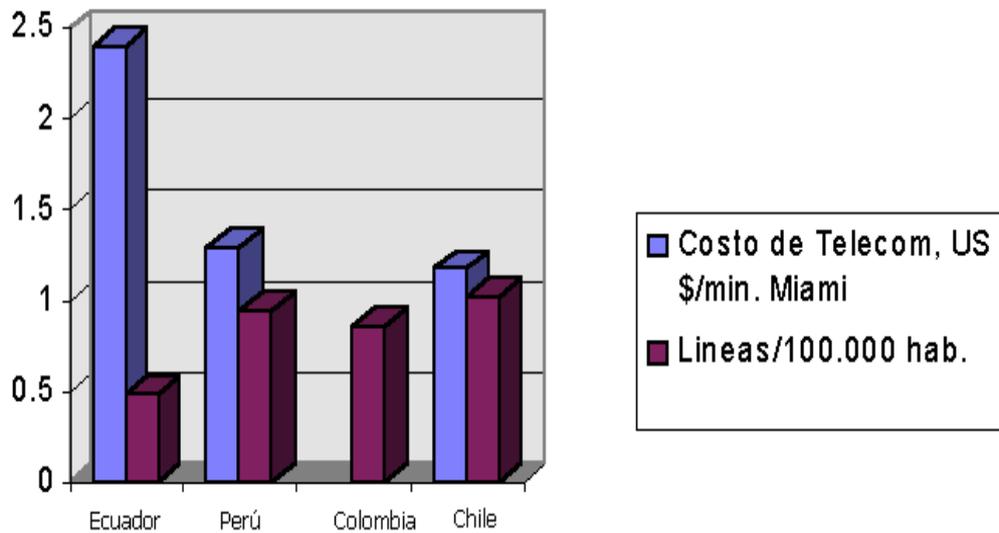


Fuente: Fundación Ecuador

Fuente: Consultores y sus contactos en los países de interés

Telecomunicaciones. En comunicaciones, el costo de llamadas internacionales en Ecuador es prácticamente el doble que en Chile y en Colombia y un 36% más alto que en Perú (ver Figura 5.6). En términos de capacidad instalada (medida en líneas por 100 miles de personas en la Figura 5.6) la cobertura es prácticamente la mitad que en Chile y Perú y un 77% menos que en Colombia.

Figura 5.6
Comparación de Costos y Capacidad Instalada para Telecomunicaciones



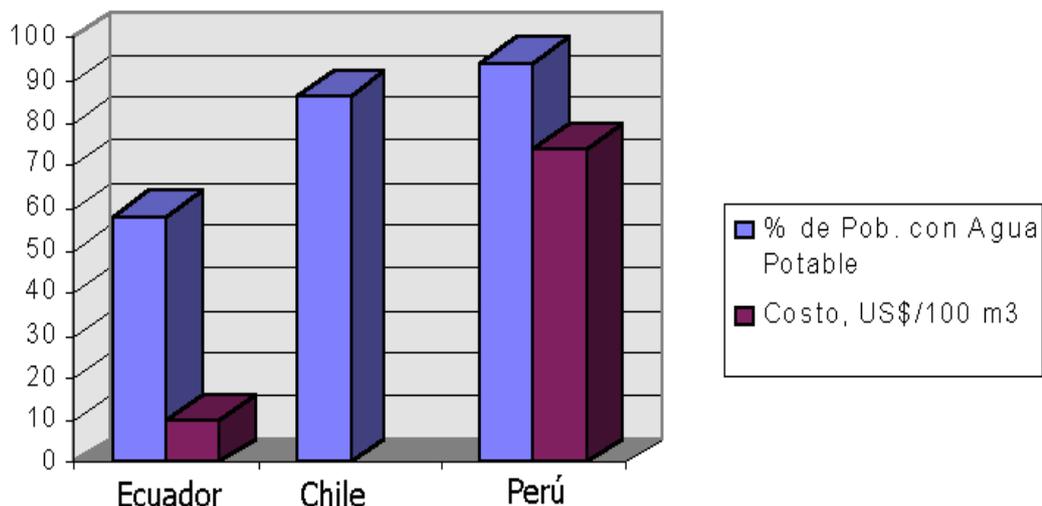
Fuente: Fundación Ecuador

Fuente: Consultores y sus contactos en los países de interés

Aqua Potable: En la cobertura de población con agua potable (Figura 5.7)

Ecuador se ubica un 40% por debajo de Perú y un 62% por debajo de Chile.

Figura 5.7
Cobertura y Costos Comparativos, Agua Potable

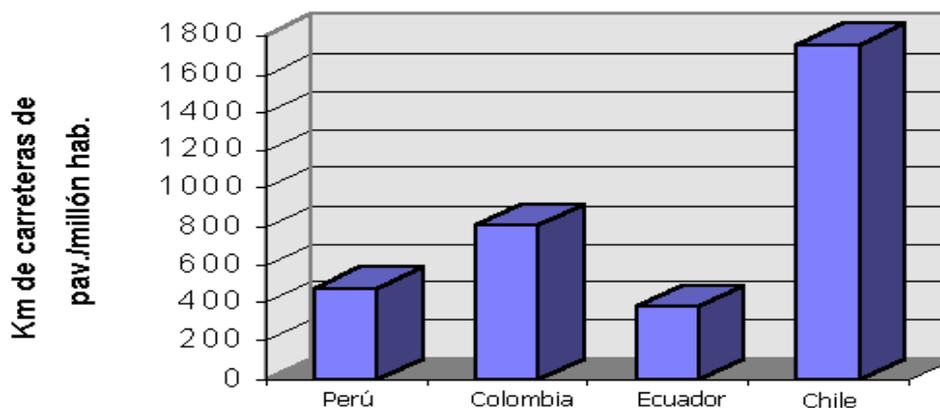


Fuente: Fundación Ecuador

Carreteras

En infraestructura vial Chile se encuentra por encima de Colombia en un 20%, Perú en un 70% y de Ecuador en un 269%. Cabe mencionar que Perú ha levantado esfuerzos concentrados para solucionar sus problemas de infraestructura vial, incluyendo la apertura del sector de construcción vial al sector privado. Ecuador ha hecho sus propios intentos en este sentido de diferentes formas, ya sea concesionado el arreglo y la administración de algunas carreteras, especialmente en la Costa (Ver Figura 5.8).

Figura 5.8
Comparación de Desarrollo Vial (carreteras pavimentadas)



Fuente: Fundación Ecuador

Fuente: Datos del Banco Mundial, "World Development Report 1995"

5.3 MODELO HECKSCHER OHLIN vs PARADOJA DE LEONTIEF.

La integración de Ecuador al comercio internacional comienza a darse a finales del siglo XIX, cuando se da un cambio ocasionado por el auge de la exportación del cacao, producto del que Ecuador llegó a convertirse en el primer exportador mundial y que consistió en el traslado de la mano de obra desde las grandes haciendas de la zona andina hacia la costa, atraída por el salario que comenzaba a aparecer dentro del sistema de cultivo cacaotero. Todo este sistema de producción agro-exportadora tendrá su auge en los

primeros años del siglo XX, hasta el inicio de la Primera Guerra Mundial (1914), durante la cual se disminuye la demanda general de los bienes derivados del cacao en los principales mercados ecuatorianos, es decir Europa y Estados Unidos. Paradójicamente se experimenta un ligero incremento en la demanda de los años siguientes, hasta 1918, puesto que el cacao era el ingrediente básico de los desayunos de las tropas estadounidenses que combatían en Europa, lo cual, junto con la apertura del Canal de Panamá consolidaron durante un gran período de tiempo a los Estados Unidos de Norteamérica como el principal y prácticamente único mercado para los pocos productos que Ecuador exportaría, como fueron el cacao, los sombreros de paja toquilla, etc.

A partir de la década de los años cuarenta se observa un fenómeno curioso, puesto que, a pesar de haberse encontrado el Ecuador frente al hecho evidente de que su vulnerabilidad estaba esencialmente dada por su carácter de país monoexportador, y de haber infructuosamente intentado ampliar su base exportadora, vuelve a caer en el espejismo de la monoexportación, esta vez con el banano, puesto que al momento las variedades centroamericanas manejadas por los monopolios de comercialización norteamericanos (United Fruit Company y Standard Fruit Company) sufrían el ataque de plagas imposibles de erradicar y por lo tanto era necesaria la ubicación de nuevas variedades y lugares de producción. Este hecho implicó definitivamente un nuevo cambio para la estructura social y económica del país, ya que todas

aquellas parcelas ex-cacaoteras pasaron a producir por medios propios la nueva variedad requerida para la exportación y se modificaron permanentemente los patrones de mano de obra y económicos de todo el país, además de darse una relación capital - trabajo bastante original dentro de los procesos de producción agro-exportadora en que la UFC y la SFC se involucran, pues en este caso abandonan casi por completo la explotación directa de las tierras para convertirse en meras agencias exportadoras de bienes que compran a los productores internos. El auge de la producción bananera se dio en el cuatrienio 1948 - 1952, período en el cual Ecuador se consolida como el principal productor de banano en el mundo, para luego comenzar una vertiginosa crisis originada en la implantación de variedades de banano mucho más resistentes a las plagas en América Central, por lo cual aquella, con la ventaja obtenida no solo por su posición geográfica sobre la cuenca del Atlántico, sino en los mayores rendimientos obtenidos allí por la explotación directa de la UFC y SFC, reemplazará paulatinamente al Ecuador en los siguientes años en la exportación de la fruta, a pesar de los continuados y denodados esfuerzos de los cultivadores ecuatorianos por cambiar su producción a la nueva variedad.

En 1969 se descubre una gran cantidad de petróleo en la amazonía ecuatoriana, mismo que comienza a ser exportado en los primeros años de la década de 1970, a cargo de empresas transnacionales del petróleo como la Texaco y la Shell. En el año de 1972 las fuerzas militares se toman el poder bajo el mando del General Guillermo Rodríguez Lara y nacionalizan el

petróleo como bien estratégico para la economía del país, si bien conservan las concesiones hechas para la exploración y extracción del recurso a las transnacionales, lo cual sucede en un contexto de crisis energética y alza en los precios del crudo en el mercado internacional. Ecuador ingresa en la OPEP y procede, en los inversión en su infraestructura determinó la facilidad de acoger inmigrantes y el años siguientes a permitir el deterioro de su aparato productivo, especialmente agrícola, pues se genera un masivo proceso de urbanización con origen migratorio hacia los polos de desarrollo, es decir, la capital (Quito), y el puerto principal (Guayaquil). La primera porque la crecimiento de su aparato burocrático incrementó las posibilidades de consumo, al igual que el ingreso de divisas petrolíferas, lo cual redundó en la posibilidad y necesidad de absorber la mano de obra neoproletaria que llegaba del campo. En el caso de Guayaquil, el proceso atractivo está en la llegada de un auge importador que implica el surgimiento de un mercado grande dedicado a la comercialización de bienes de lujo que serán consumidos largamente durante los años dorados de la bonanza del oro negro. Se debe anotar además que en este período de gobierno militar se monta todo un sistema de subsidios que permiten la manutención de un cierto nivel de vida no solo para las clases populares, sino en general, pues no solo se beneficiaban los bienes inferiores sino también los servicios públicos, la gasolina, etc. Ello implicó la prohibición de exportación de muchos de estos bienes, cuando no su completa centralización comercial a manos del Estado para permitir la diferenciación estricta al momento de

exportar, a lo que se agregó un complejo sistema arancelario que protegía a la industria en el marco de las políticas cepalinas de sustitución de importaciones e integración andina. Para 1979 se restaura el régimen democrático, que lleva al ascenso al poder a un líder populista llamado Jaime Roldós, quien debe enfrentarse a las primeras evidencias de los graves déficit con que tendrá que enfrentarse el país en los años siguientes por cuenta de la elevada deuda y el bajo precio del petróleo.

Luego de un breve análisis del proceso histórico que el Ecuador ha seguido, puede deducirse el hecho de que su comercio internacional ha estado marcado por modelos monoexportadores basados intensivamente en la explotación de la mano de obra y de la tierra, que en el caso de este país es relativamente abundante en cuanto a cantidad de tierra aprovechable para el cultivo se refiere. Sin embargo, si analizamos los últimos 25 años de historia, encontramos que el principal rubro de las exportaciones ecuatorianas ha sido el petróleo, cuyos componentes de producción en mano de obra y tierra son escasos y más bien posee un alto componente de capital, del cual se supone una existencia escasa en este país.

Se plantea por tanto una hipótesis un tanto arriesgada, no por su forma sino por su factibilidad de comprobación, la cual consiste en el cumplimiento de la Paradoja de Leontief solo como un hecho coyuntural, mientras que la aplicabilidad del Modelo Heckscher-Ohlin se muestra como una constante.

Para la comprobación de la hipótesis, se pasará primero a la demostración del cumplimiento de la Paradoja de Leontief, para luego analizar la evolución histórica de la producción exportable de bienes agrícolas y mano de obra intensivos, así como de la producción interna de este mismo tipo de bienes, a través de una riesgosa pero a la vez útil abstracción que consiste en la modelización básica de la economía ecuatoriana en ausencia del petróleo, con lo cual se buscará no solo mostrar la aplicabilidad del Modelo Heckscher-Ohlin en el período histórico relativamente remoto, sino su posibilidad de ser utilizado como modelo explicativo en el futuro, es decir, cuando los recursos petroleros se hayan agotado, o simplemente no representen más la mayor parte de los rubros de exportación del Ecuador.

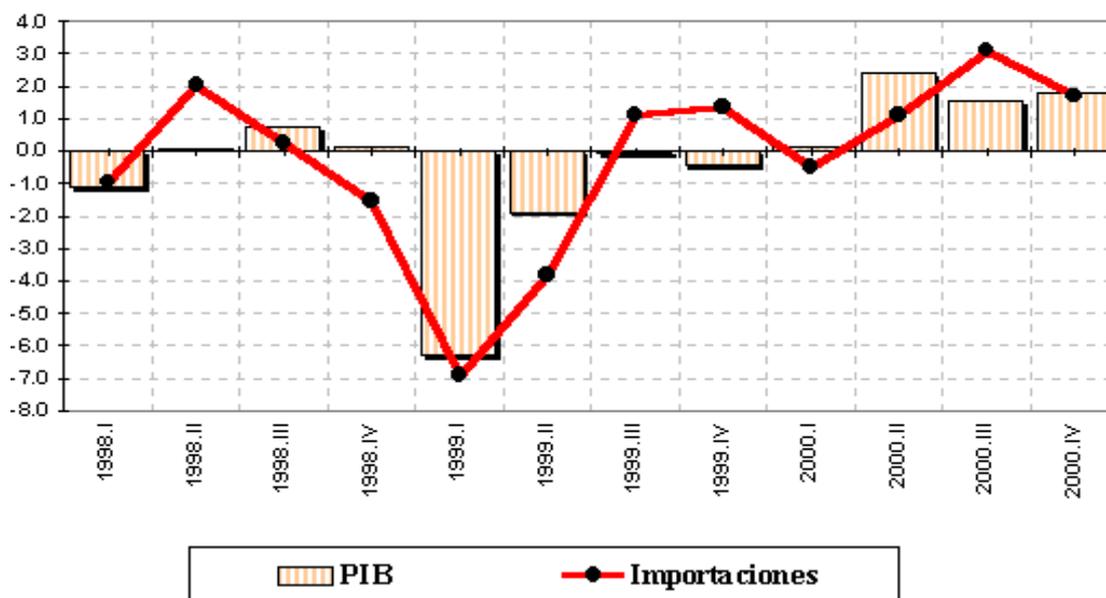
DESARROLLO DE MODELOS.

Como la mayoría de los países pertenecientes a América Latina, Ecuador es un país cuyos recursos naturales son abundantes y cuya densidad demográfica es relativamente baja, puesto que la colonización interna no tiene mucho tiempo de haberse iniciado, además de que una gran cantidad del territorio no es fácilmente habitable. Además, a pesar de que no existe una gran cantidad de población, ni un mercado interno de gran tamaño, relativamente se considera que el factor trabajo es de gran importancia dentro de la distribución factorial de recursos que el país posee, puesto que

la escasa calificación de la mano de obra y la falta de capital representado en inversiones productivas implican que no solo se tengan apreciables ventajas en la competitividad de los costos del salario de los trabajadores, sino además, que los bienes producidos tengan integradas grandes cantidades de factor trabajo.

En la Formación Bruta de Capital a lo largo de los años presenta una inestabilidad bastante marcada en el proceso de la formación bruta de capital fijo a lo largo de los últimos veinte años, observándose que ha respondido a incrementos constantes solamente en la época del auge petrolero. Se evidencia además, el escaso peso que dicho rubro puede llegar a tener en la composición factorial de la economía, especialmente si lo comparamos con los incrementos que ha tenido el PIB en el mismo período anterior.

Figura 5.9

Contribución de las importaciones a la variación del PIB

Fuente: Cuentas Nacionales del Banco Central del Ecuador.

Por tanto, si observamos en los últimos 3 años, según la Figura 5.9, muestra una clara falta de relación entre las dos variables, pero parecería mostrar un hecho paradójico, ya que mientras la formación bruta de capital fijo se incrementa, el PIB reduce sus variaciones absolutas en un sentido prácticamente contrario al de la otra variable. Este extraño comportamiento observado tiene varias implicaciones para la aplicación del modelo que pretendemos desarrollar, pues si los cambios en el agregado del Producto Interno Bruto no están relacionados con la formación bruta de capital fijo, entonces es evidente que su peso relativo dentro de la economía ecuatoriana es más bien ligero y que por lo tanto el factor capital, si bien no carece de

importancia en el proceso productivo y exportador, no es definitivo ni intensivo en las proporciones de recursos productivos que cuenta el país.

Ahora bien, es interesante observar en la Figura 5.9 el hecho de que los años con variaciones negativas en el PIB cuentan con sesgos específicos como lo son las inundaciones de 1998 y 1999. Además, las tendencias de disminución de esta variable reflejan en cierta forma la crisis de la deuda, la década perdida de Latinoamérica y el deterioro constante de los términos de intercambio junto con las variaciones de los precios de los bienes exportables ecuatorianos, así como ciertos auges en dichos productos. Mientras tanto, la formación bruta de capital muestra la llegada de recursos externos como consecuencia del agresivo endeudamiento público y privado y ciertas inversiones provenientes de las atractivas licitaciones de exploración y explotación de petróleo.

Se puede considerar entonces que Ecuador no es, definitivamente, un país con grandes cantidades de recursos en el campo del factor capital, y que por lo tanto deben existir mayores disponibilidades en lo que se refiere a la mano de obra y al las tierras de cultivo.

Volviendo a la apreciación de Ecuador como un país latinoamericano, debemos considerar la distribución de los grupos de edad y el crecimiento de la población como variables que afectan la disponibilidad del factor trabajo,

especialmente si lo comparamos en términos relativos con países europeos como Francia o Alemania, que están perdiendo su mano de obra a manos del decrecimiento demográfico y cuya distribución por grupos de edad se aleja continuamente de la natural forma piramidal.

Cuadro analítico de condiciones macroeconómicas

Como todos los países pequeños en la órbita periférica de la economía mundial, Ecuador se ha enfrentado históricamente al problema de la estrechez de la demanda provocada no solo por el tamaño reducido de su mercado, sino también por la alta concentración del ingreso existente en la economía. Se había observado además, como característica adicional, que el proceso democrático se vio interrumpido con frecuencia en el país, provocando inestabilidad social, económica y política; y, además, facilitando el surgimiento del fenómeno político del populismo, el cual amenaza la continuidad de los lineamientos económicos que se aplican, por lo que la apariencia externa de Ecuador semeja un automóvil que avanza no solo lentamente, sino dando tumbos y bandazos por la carretera.

Igualmente debe considerarse la grave situación de la deuda externa ecuatoriana, que en el momento se encuentra en proceso de reestructuración y renegociación, pues su monto es superior al del PIB nacional en 1,14 veces y cuyos intereses son superiores a las tasas de crecimiento del mismo.

Un dato importante dentro de cualquier país y más aún, en un país subdesarrollado, es la educación. Una alta deserción escolar, impulsada por la pobreza, que repercute negativamente en los niveles de calificación de la mano de obra y por tanto, en la productividad de ésta. Se deduce que no existen incentivos para la inversión extranjera en áreas con alguna necesidad de conocimientos tecnológicos;

Cuadro 5.9
DATOS BÁSICOS SOBRE EDUCACIÓN

Educación	1999
Población mayor de 24 años con:	
Estudios primarios	43.7%
Estudios secundarios	22.5%
Estudios superiores	12.7%
alumnos matriculados en universidad	186.618
egresados de univ./matriculados	1.3%

Fuente: Grijalva Jiménez, Agustín Datos Básicos de la Realidad Nacional

La escasez de capital es crónica, pues ni siquiera el producto de las exportaciones se reinvierte en el país, dado que los grupos económicos que lucran con el comercio internacional, consideran al país muy inestable como para mantener su dinero trabajando dentro de él y lo mantienen en bancos suizos.

En cuanto a la tecnificación en las actividades productivas, la escasez es manifiesta y sintomática del subdesarrollo. Esta insuficiencia tecnológica responde a la falta de recursos para investigación y desarrollo, a la inexistencia de incentivos para las actividades universitarias en este campo,

a la poca necesidad de innovar en un mercado dominado por monopolios y oligopolios, protegido por muchos años en el sector externo y con una dinámica mínima;

Cuadro 5.10

DATOS DEMOGRAFICOS BASICOS	
Población	12.476.000
Crecimiento	1,95 %
Población urbana	59,2 %
Migración neta	8%
Densidad	42,4 hab / km ²
Alfabetismo	92%
Promedio de años de escolaridad	6,2 años (población :25 años)
Población Económicamente Activa	44 % (3'360.000 hab)
Desempleo	16,4 % PEA
Subempleo	65 % PEA
Ocupados en agro	35%
Ocupados en industria	21%
Ocupados en comercio	16 %
Ocupados en servicios y otros	28%
Incremento anual PEA	60.000 hab
Salario Mínimo Real (1990 = 100)	120
Coefficiente de Gini	0,53
Población bajo línea de pobreza	16%
Población menor de 15 años	36,4%
Población mayor de 60 años	6,5%
Trabajo infantil	300.000 hab

Fuente: Datos básicos de la realidad ecuatoriana, C.E.N., 1994

A partir de los datos anteriores bien se puede determinar la existencia de una ventaja relativa en la dotación del factor trabajo para el Ecuador frente a muchos países que representan sus eventuales mercados, especialmente en el caso de la Comunidad Económica Europea (C.E.E.); pero adicionalmente se debería considerar el índice salarial de los países, dentro del cual Ecuador resalta por tener salarios bajos, no sólo en el sentido relativo de la capacidad de compra de los mismos, sino en los términos reales de su valor en dólares.

Ecuador tiene una ventaja absoluta con respecto a los demás países, tanto en el campo de explotación de petróleo, a pesar de la baja composición factorial de la mano de obra en la producción de dicho bien, cuanto en los demás bienes, lo cual no solo lo califica como un país con intensidad relativa en trabajo, sino con una muy posible ventaja relativa extraordinaria en la producción de cualquier otro tipo de artículos. Se puede además evidenciar de un análisis básico de las características de las tierras del Ecuador (ver Cuadro 5.11), el hecho de que este país posee una intensidad relativa en cuanto al factor tierra se refiere, matizada esta capacidad no solo por la escasa población del territorio en términos relativos que le confieren ventajas frente a los países de la Unión Europea especialmente, sino también por su particular ubicación geográfica, que le permite, a través de su tropicalidad, andinismo y demás, presentar una altísima diversidad de microclimas y una altísima concentración de especies vegetales y animales, llegando a ser de aproximadamente el 25% del total conocido.

Cuadro 5.11

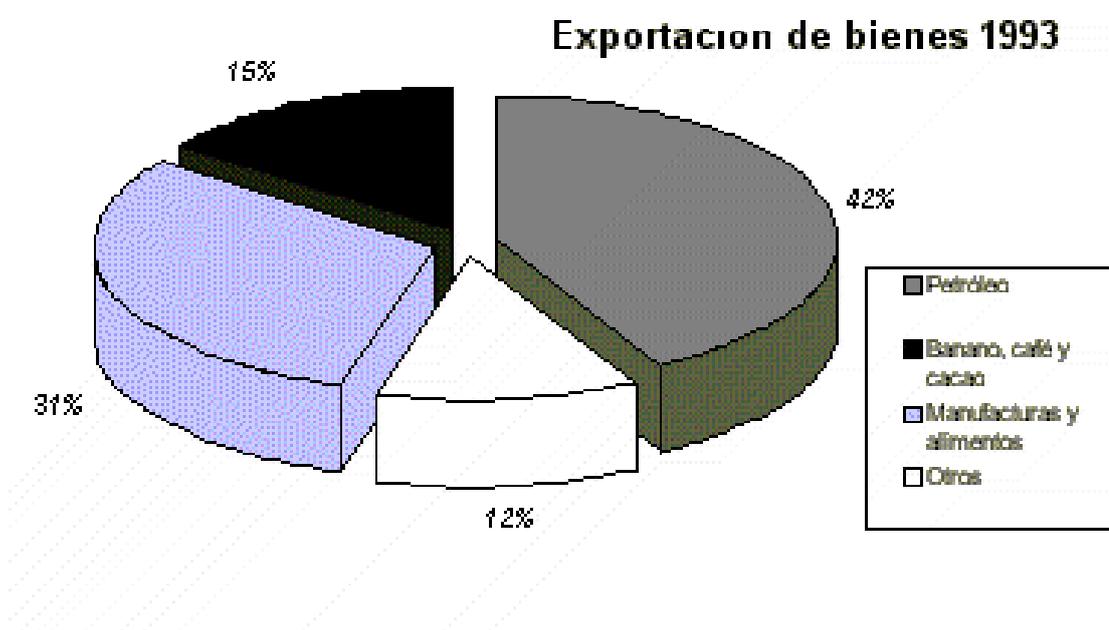
RECURSOS DE SUELO EN EL ECUADOR	
Área total	270.670 Km ²
Tipos de suelos	23
Suelos volcánicos	80 % de la zona interandina
Potencialmente agrícolas	8'287.000 ha
Zona tropical agrícola	50 %
Zona subtropical agrícola	24 %
Tierra arable	6 %
Siembras permanentes	3 %
Bosques	51 %
Pastizales	17%
Otros	23%
Tierras irrigadas	5.500 km ² (1999 est.)
Modificadores del clima:	Ubicación tropical
	Cordillera de los Andes

Fuente: Datos básicos de la realidad ecuatoriana, C.E.N.

Una vez que se ha clasificado a Ecuador dentro de los países, en cierta forma típicamente latinoamericanos, cuyos recursos y factores son más que nada intensivos relativamente en mano de obra y en tierra, parece conveniente realizar un análisis de la composición de las exportaciones principales del país.

En las Figura 5.9 se observará la composición porcentual de las exportaciones de diferentes productos durante los últimos años.

Figura 5.9



Fuente: Cuentas nacionales del Banco Central del Ecuador

Por lo mencionado precedentemente, podemos mencionar como conclusiones la negación del modelo Heckscher-Ohlin y evidentemente, la comprobación de la llamada Paradoja de Leontief . Ello proviene del conocimiento de que el petróleo, que constituye el 42 % del total de las exportaciones ecuatorianas y que por lo tanto es el bien predominante, contiene un bajo componente de mano de obra y de tierra en su proceso de producción, que son los factores con mayor abundancia relativa en Ecuador y un alto componente de capital, que es escaso relativamente en el país. Esto viene explicado por la existencia de inversiones de empresas transnacionales de la producción de petróleo operando en suelo ecuatoriano.

No obstante, a pesar de que este análisis se ha presentado en un período relativamente extenso de casi 25 años, las conclusiones no pueden ser hechas a la ligera, especialmente si se considera el largo período anterior que ha quedado fuera de este estudio.

Como se desprende de la historia económica presentada anteriormente, Ecuador ha sido por largos períodos un exportador neto de materias primas agrícolas, las mismas que tienen un alto componente de mano de obra y de tierra, que son los factores intensivos relativamente en el país. Se puede, por tanto considerar que el auge y período petrolero en esta economía es más

bien un proceso coyuntural que se ha extendido en el mediano plazo y que, además, no tiene posibilidades de afectar con su sesgo la economía ecuatoriana hasta más allá del año 2010.

De cualquier forma, dada su relativa extensión, esta etapa ha llegado a afectar profundamente las estructuras económicas de Ecuador, y por tanto, sus patrones de producción en los demás bienes exportables presenta un sesgo que corre desde 1972, en que se inicia el auge petrolero hasta hoy.

Es por ello que se intentará, como se planteó anteriormente, un proceso riesgoso por la falibilidad e inexactitud de los resultados a obtenerse, pero útil como herramienta básica de análisis, y que consiste en tomar las cifras económicas previas al auge petrolero y proyectarlas en el período afectado por la explotación de aquel.

De cualquier forma, se encuentra el fenómeno de una subida mucho más que proporcional en los últimos años, en los cuales parecería existir una tendencia clara a la igualación del PIB real con el estimado, lo cual si bien, por el sesgo de los datos no puede asegurarse, al menos nos da una cierta esperanza de su validez.

En consecuencia, a partir de ello se podría aventurar el concepto del cumplimiento del modelo Heckscher-Ohlin para la economía ecuatoriana, sin

tener que para ello esperar a obtener una serie real de datos de exportaciones y PIB en los 25 años posteriores al agotamiento del recurso petrolero en Ecuador. De aquí que podemos decir, que el modelo Heckscher-Ohlin, nos muestra una constante, debido a que las producciones agrícolas y sus respectivas exportaciones son una variable con las cuales el Ecuador podrá gozar siempre por su diversidad de tierra y mano de obra.

Finalmente, a través del presupuesto del modelo de que cada país exporta los bienes cuyas producciones tienen un componente mayor de los factores en los cuales presenta una intensidad relativa e importa aquellos bienes con un alto componente de los recursos en los cuales presenta escasez; se concluye que el comercio internacional favorece a las economías internas de los países compensando las ganancias de unos sectores (aquellos que utilizan los factores más intensos) con las pérdidas de los otros, es decir, modificando los patrones de ingreso de la población y por tanto, distribuyendo el ingreso en formas distintas a las que se encontrarían en ausencia de intercambio.

Por tanto, se concluye que el comercio internacional no solo es deseable, sino necesario si se quiere llevar a una estabilización general de la economía mundial.

Fuera de la capacidad explicativa de las exportaciones, una forma de apego al Modelo Heckscher-Ohlin, puesto que la distribución sectorial de las importaciones tiene una fuerte carga de bienes intensivos en capital, que es el factor que se presume escaso en Ecuador.

5.4 OBJETIVOS DE LA ESTRATEGIA.

El siguiente paso para la Formulación de las Estrategias es plantear los Objetivo que perseguimos alcanzar con nuestro trabajo, entre los cuales destacamos:

- Incrementar el volumen comercial entre Ecuador y Perú a partir de la Firma de la Paz.
- Promover la producción y exportación de productos de cada sector hacia el Perú.
- Firmar Acuerdos Bilaterales que permitan comercializar sin barreras y trabas de los productos de cada sector.
- Optimizar los recursos intensivos para obtener una rentabilidad económica – comercial con Perú.
- Generar confianza y estabilidad para los inversionistas.
- Crear nuevas Fuentes de Trabajo y mejorar el nivel de Ingresos de los ciudadanos.

5.5 ANALISIS DOFA Y ESTRATEGIAS POR SECTOR.

DOFA es un acrónimo de Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas, el cual está diseñado para ayudar al estratega a encontrar el mejor acoplamiento entre las tendencias del medio, las oportunidades y amenazas y las capacidades internas, fortalezas y debilidades del país, y en este caso de cada Sector Potencial. El **Análisis DOFA**, consiste en relacionar oportunidades, amenazas, fortalezas y debilidades, preguntándose cómo convertir una amenaza en oportunidad, cómo aprovechar una fortaleza, cómo anticipar el efecto de una amenaza y prevenir el efecto de una debilidad. Este análisis nos permitirá verificar cuáles de las estrategias de cada sector son las más óptimas para el cumplimiento de nuestros objetivo.

A continuación presentamos los análisis DOFA de cada Sector de Productos Potenciales de los cuales obtendremos Estrategias Específicas de cada Sector , lo que facilitará la creación de las más idóneas **Estrategias del Comercio** del Ecuador para la cumplimiento del Objetivo de nuestra Tesis.

SECTOR AGROPECUARIO Y AGROINDUSTRIAL.

ANALISIS DOFA SECTOR AGROPECUARIO

	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
	1. Desgravación de productos. 2. Demanda creciente de productos naturales. 3. Aplicación de comercio Ecuador-Perú	1. Barreras pararancelarias 2. Competencia por la apertura comercial, ESPECIALMENTE Chile y Argentina. 3. Proteccionismo en CAN. 4. Aranceles compensatorios y normas antidumping"; 5. Falta de Inversión Extranjera.
FORTALEZAS	ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS FA
1. Condiciones climáticas; 2. Disponibilidad de tierra; 3. Mano de Obra barata 4. Membresía al OMC 5. Capacidad ociosa con maquinaria moderna;	1. Establecer mecanismos para el desarrollo e incremento de la productividad en productos exportables al Perú. 2. Acelerar proceso de desgravación entre Ecuador y Perú. 3. Aprovechar nuestra membresía en la OMC y la CAN para lograr mejores acuerdos bilaterales.	1. Promocionar la inversión extranjera aprovechando los bajos costos de producción. 2. Hacer respetar los acuerdos firmados con la adhesión a la OMC. 3. Canalizar mayor apoyo a los productores por medio del MAG.
DEBILIDADES	ESTRATEGIAS DO	ESTRATEGIAS DA
1. Baja productividad general, esp. por falta de educación o capacitación; 2. Erosión de tierras en más de la mitad del área agrícola; 3. Falta de manejo empresarial para huertos frutales de tipo tradicional; 4. Mala distribución de propiedad serrana; 5. Falta de crédito conveniente; 6. Falta de una imagen positiva, y una marca ECUADOR; 7. Trabas fitosanitarias	1. Capacitación para empresarios y trabajadores para el manejo empresarial. 2. Mejoramiento del Banco de Fomento para la canalización de líneas de crédito blandas para la producción o exportación. 3. Realizar avances o estudios tecnológicos para el mejoramiento de la calidad de nuestros productos.	1. Incentivo para la Inversión Extranjera para captar alta tecnología en cultivo y en el manejo empresarial.

ANALISIS DOFA SECTOR AGROINDUSTRIAL

	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
	1. Demanda creciente del Perú para productos alimenticios; 2. Preferencias para comidas rápidas que no requieren mucha preparación; 3. Cercanía de los mercados 4. Desgravación.	1. Barreras pararancelarias 2. Competencia causada por la apertura comercial
FORTALEZAS	ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS FA
1. Capacidad ociosa con maquinaria moderna; 2. Disponibilidad de 4 puertos; 3. Experiencia y conocimiento en los técnicos y empresarios 4. Moderado impacto ambiental; 5. Actitudes positivas frente la apertura;	1. Uso de la capacidad ociosa para la satisfacción de la demanda peruana y la utilidad de la capacidad instalada. 2. Ofrecer mayor diversidad de productos exportables al Perú. 3. Acelerar el proceso de desgravación. 4. Buscar nuevas rutas de transporte para disminuir el costo de fletes y aprovechar la cercanía de los mercados.	1. Aprovechar el mayor número y la disponibilidad de los puertos ecuatorianos para aumentar y mejorar la competencia con otros países.
DEBILIDADES	ESTRATEGIAS DO	ESTRATEGIAS DA
1. Costo y frecuencia del transporte; 2. Carencia de financiamiento a mediano y largo plazo; 3. Baja productividad en algunas empresas; 4. Problemas en lograr calidad de exportación; 5. Falta de personal capacitado para hacer negocios comerciales internacionales; 6. Falta de una imagen positiva, y una marca ECUADOR; 7. Falta de información comercial, legal, y procedimental	1. Capacitación de empresarios ecuatorianos en nuevas modalidades de ventas en Perú. 2. Realizar FORUMS para el mejor conocimiento del Ecuador, sus productos y la facilidad de comerciar con él. 3. Implementar tecnología y centros de investigación para conocer más el mercado peruano y sus preferencias.	1. Otorgar líneas de crédito para aumentar la demanda de productos y así competir mejor. 2. Implementar tecnologías necesarias para que nuestros productos tengan la calidad que necesitan para ser exportados y aceptados. 3. Realizar convenios con instituciones encargadas de transporte de productos para reducir costos y aprovechar nuestra cercanía con el territorio peruano.

SECTOR TEXTILES, CUERO, CONFECCIONES Y CALZADO.

ANALISIS DOFA SECTOR TEXTILES, CUERO, CONFECCIONES Y CALZADO

	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
	1. Demanda creciente del Perú para productos textiles. 2. Cercanía de los mercados. 3. Desgravación de los productos.	1. Barreras arancelarias. 2. Competencia causada por la apertura comercial.
FORTALEZAS	ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS FA
1. Establecimiento del Plan Estratégico de Comercialización de la Piel. 2. Amplio mercado de exportación. 3. Buena tecnología. 4. Costos laborales bajos. 5. Capacidad ociosa.	1. Uso de la capacidad del Perú para productos textiles. 2. Ofrecer mayor diversidad de productos exportables al Perú. 3. Buscar nuevos medios de transporte para disminuir el costo de fletes y aprovechar la cercanía de los mercados.	1. Aprovechar los puertos ecuatorianos para aumentar y mejorar la competencia con otros países.
DEBILIDADES	ESTRATEGIAS DO	ESTRATEGIAS DA
1. Falta de conocimiento del mercado peruano. 2. Costos financieros muy elevados y falta de crédito. 3. Falta de capacitación, diseño y control de calidad. 4. Contrabando de productos textiles. 5. Organización empresarial débil.	1. Capacitación de empresarios ecuatorianos en nuevas modalidades de ventas en Perú. 2. Realizar Forums para el mejor conocimiento del Ecuador, sus productos y la facilidad de comercializar. 3. Implementar tecnología y centros de investigación para conocer más el mercado peruano y sus preferencias. 4. Aprobar normas legales para evitar el contrabando.	1. Otorgar líneas de crédito para aumentar la demanda de productos y así competir mejor. 2. Implementar tecnología necesarias para que nuestros productos tengan la calidad que necesitan para ser exportados y aceptados. 3. Realizar convenios con instituciones encargadas de transporte de productos para reducir costos y aprovechar nuestra cercanía con el territorio peruano. 4. Incentivar al inversionista extranjero para el otorgamiento de créditos aprovechando las materias primas.

SECTOR METALMECANICO.**ANALISIS DOFA – SECTOR METALMECANICO**

	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
	1. Cercanía de los mercados. 2. Desgravación de los productos. 3. Ampliación del Convención Bilateral Ecuador - Perú.	1. Barreras arancelarias. 2. Competencia causada por la apertura comercial.
FORTALEZAS	ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS FA
1. Capacidad instalada suficiente para atender la demanda peruana. 2. Tecnología para productos de exportación. 3. Preferencias arancelarias. 4. Buen manejo en capacitación, calidad y comercialización.	1. Uso de la capacidad del Perú para productos textiles. 2. Ofrecer mayor diversidad de productos exportables al Perú. 3. Buscar nuevos medios de transporte para disminuir el costo de fletes y aprovechar la cercanía de los mercados.	1. Aprovechar los puertos ecuatorianos para aumentar y mejorar la competencia con otros países. 2. Tratamiento económico equitativo para el sector privado y público.
DEBILIDADES	ESTRATEGIAS DO	ESTRATEGIAS DA
1. Mano de obra poco calificada. 2. El 95% de materia prima es importada. 3. Altos costos de fletes marítimos. 4. Incremento de los precios del combustible. 5. Falta de líneas de créditos. 6. Liberación de bienes de capital para el sector público.	1. Capacitación de empresarios ecuatorianos en nuevas modalidades de ventas en Perú. 2. Realizar Forums para el mejor conocimiento del Ecuador, sus productos y la facilidad de... 3. Implementar tecnología y centros de investigación para conocer más el mercado peruano y sus preferencias. 4. Capacitar la mano de obra no calificada. 5. Suplir los altos costos de transporte por medio de convenios o buscando nuevas alternativas.	1. Otorgar líneas de crédito para aumentar la demanda de productos y así competir mejor. 2. Implementar tecnología necesarias para que nuestros productos tengan la calidad que necesitan para ser... 3. Realizar convenios con instituciones encargadas de transporte de productos para reducir costos y aprovechar nuestra cercanía con el territorio peruano.

SECTOR PAPEL, ARTES GRAFICAS Y PRODUCTOS DE OFICINA.

ANALISIS DOFA SECTOR PAPEL, ARTES GRAFICAS Y PRODUCTOS DE OFICINA

	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
	1. Crecimiento del Mercado Interno y nuevos mercados 2. Creciente demanda exportadora. 3. Crecimiento de productos exportables que utilizan empaques de este sector.	1. Ventajas comparativas de otros competidores. 2. Mejor promoción de exportación en competidores. 3. No existen ventajas comparativas para fabricar en el país.
FORTALEZAS	ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS FA
1. Suficiente capacidad instalada y ociosa. 2. Precios Competitivos. 3. Organización empresarial. 4. Personal calificado. 5. Altas barreras de entrada. 6. Buena Tecnología.	1. Aprovechar la buena tecnología existente en el país para la obtención de productos de mejor calidad. 2. La organización empresarial debe buscar el mejor desenvolvimiento en el mercado externo, formando acuerdos con el gobierno nacional y extranjeros. 3. Las barreras de entrada existentes deben ser aprovechadas en este momento, dado que el proceso de desgravación se acerca y se debe impulsar el mejoramiento y posicionamiento de las empresas actuales.	1. Aprovechar la ventaja competitiva de costos bajos gracias al salario, para hacer mejoras en la calidad y productividad. 2. Mejorar en economías a escala. 3. Llegar a acuerdos bilaterales con Perú, aprovechando la cercanía y utilizando la organización y personal calificado para lograr tales acuerdos.
DEBILIDADES	ESTRATEGIAS DO	ESTRATEGIAS DA
1. Dependencia de materia prima e insumos importados. 2. Pulpa de papel de mala calidad. 3. No se cuenta con recursos forestales. 4. Burocracia. 5. Altos costos de fletes de exportación.	1. Impulsar la tecnología existente y organizar grupos de investigación para obtener insumos (Pulpa de Papel) de mejor calidad. 2. Relizar con la ayuda del Ministerio de Medio Ambiente, una Reforestación a mediano y largo plazo, para no depender de insumos importados que son muy caros. 3. Realizar acuerdos con medios de transporte peruanos y ecuatorianos para reducir costos de transporte.	1. Agilitar los trámites para la obtención de certificados de calidad, porque son una traba para la inversión. 2. Formar una institución oficial para la Promoción de Productos para diversos sectoresperuanos.Otros países constan con varios centros de promoción, especialmente Chile.

SECTOR DE VIDRIO Y CERAMICA.

ANALISIS DOFA – SECTOR VIDRIO Y CERAMICA

	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
	1. Crecimiento del mercado interno y nuevos mercados. 2. Creciente demanda exportadora. 3. Crecimiento de productos exportables que utilizan empaques de este sector.	1. Ventajas comparativas de otros competidores. 2. Mejor promoción de exportación en competidores. 3. No existen ventajas comparativas para fabricar en el país.
FORTALEZAS	ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS FA
1. Buena tecnología. 2. Buen precio competitivo. 3. Buena calidad. 4. Buena presentación.	1. Aprovechar la tecnología existente en el país para la obtención de productos de mejor calidad. 2. La organización empresarial debe buscar el mejor desenvolvimiento en el mercado externo, formando acuerdos con el gobierno nacional y extranjeros.	1. Aprovechar la ventaja competitiva de costos bajos gracias al salario, para hacer mejoras en la calidad y productividad. 2. Mejorar en economías a escala.
DEBILIDADES	ESTRATEGIAS DO	ESTRATEGIAS DA
1. Aumento en costos de producción. 2. Falta de promoción de exportación. 3. Costos de transporte elevados. 4. Falta de seguros de exportación.	1. Impulsar la tecnología existente obtener insumos de mejor calidad. 2. Es necesario que los exportadores consignan convenio con instituciones de transporte y que poseen seguros para el caso de pérdidas o daños por la fragilidad del producto.	1. Agilitar los trámites para la obtención de certificados de calidad. 2. Formar una institución oficial para la promoción de productos para diversos sectores peruanos.

SECTOR CAUCHO, PLASTICO, QUIMICOS Y FARMACEUTICOS.

ANALISIS DOFA SECTOR CAUCHO, PLASTICO, QUIMICOS Y FARMACEUTICOS

	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
	1. Nuevos mercados; 2. Mejor ubicación del país respecto ciertos mercados. 3. Progreso en la tecnología a nivel mundial;	1. Normas ambientales restrictivas; 2. Variabilidad en los precios de materia prima; 3. Creciente utilización del reciclaje sin el debido control; 4. Competencia creciente de productos importados;
FORTALEZAS	ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS FA
1. Precios competitivos; 2. Capacidad instalada; 3. Organización empresarial. 4. Personal calificado. 5. Ventas bajo pedido-- mantiene bajos niveles de stock; 6. Respaldo técnico por parte de empresas extranjeras;	1. Aprovechar los precios competitivos de nuestros productos y la capacidad instalada para atacar exclusivamente nuevos sectores en el Perú, mejorando la calidad. 2. Realizar alianzas con importadores peruanos para el fácil intercambio entre los dos países. 3. Aprovechar la cercanía de los dos países, para seguir con la política de ventas bajo pedido, y así reducir costos de almacenamiento. 4. Incrementar ese respaldo técnico que tenemos para mejorar e incrementar la tecnología que posee el Ecuador, uq eaunque para el sector es buena, se la puede mejorar.	1. Pedir a las empresas extranjeras que nos respaldan la capacitación necesaria para mejorar nuestros productos en el aspecto ambiental y poder pasar nuestros productos las normas restrictivas. 2. Negociar acuerdos dentro del país para la estabilización de los precios de la materia prima, debido a su variabilidad, aprovechando la ventaja de salarios bajos. 3. Pedir al gobierno leyes para regular la mala práctica del reciclaje y así mejorar la calidad del producto y la salud de la población.
DEBILIDADES	ESTRATEGIAS DO	ESTRATEGIAS DA
1. Elevada dependencia de materia prima importada; 2. Regulaciones en cuanto al acceso a ciertos mercados establecidas por la empresa concesionaria de la marca; 3. Falta de capacidad técnica en las empresas pequeñas; 4. Falta de competitividad a nivel mundial;	1. Negociar acuerdos bilaterales para la obtención de la materia prima importada con preferencia, hasta lograr el posicionamiento del sector y del mercado peruano. 2. Capacitar a las empresas pequeñas con la nueva tecnología existente en el mercado mundial. 3. Capacitar a los actores del comercio ecuatoriano sobre "cómo" negociar con el Perú, para que conozcan el mercado potencial, sus gustas y preferencias.	1. Concientizar a las empresas ecuatorianas sobre la importancia de las exportaciones para el Ecuador, y su necesidad de volverse competitivo, con productos de buena calidad, para así poder evitar normas, trabas e inconvenientes.

Como pudimos ver, el análisis DOFA es sumamente importante para la realización de las estrategias de nuestra Tesis, debido a que al confrontar las fortalezas, amenazas, debilidades y oportunidades, se llega a las mejores y más idóneas estrategias para cada sector. Las características presentadas en las matrices FODA del capítulo 4; en las DOFA nos ayudan a verificar si las estrategias formuladas nos permiten impulsar el sector exportador y llegar al objetivo de nuestra Tesis.

5.6 PLANEACION DE LA ESTRATEGIA.

5.6.1 Definición de las Tareas.

Después de haber realizado un exhaustivo análisis del entorno tanto interno como externo del Ecuador, con sus ventajas y desventajas, reconociendo los productos con los cuales el Ecuador se podría convertir en un importante importador de productos del Perú; para así lograr el resurgimiento del comercio ecuatoriano y el posicionamiento de nuestro país de una manera duradera en ese mercado; luego de comparar los Objetivos de la Tesis con las Estrategias Específicas de cada sector obtenidas en los análisis DOFA, es importante en este momento definir las estrategias que a nuestro parecer, tanto el gobierno ecuatoriano, las instituciones públicas y privadas, los exportadores y todo aquel que está inmerso a la producción y comercialización de productos.

Entre las estrategias consideradas en nuestro trabajo están las siguientes:

- a) Estrategias para el impulso de las Exportaciones de los posibles productos potenciales como Prioridad Nacional.
- b) Asistencia Técnica para los Exportadores.
- c) Creación de un Nuevo Marco Legal y Comercial.
- d) Líneas de Crédito y Asistencia Financiera para los Exportadores.
- e) Promoción Intensiva de Exportaciones e Inversión Extranjera.
- f) Fortalecimiento del Sistema Educativo respecto al Comercio Exterior.

5.6.2 Aplicación de las Estrategias.

La siguiente aplicación de las Estrategias es una de las partes más importante en este trabajo, debido que aquí se dan los lineamientos, las reformas y acciones requeridas para la correcta aplicación de las mismas. En la medida de lo posible, asignaremos una entidad responsable para la correcta ejecución, seguimiento y evaluación posterior.

- a) *Estrategias para el impulso de las Exportaciones de los posibles productos potenciales como Prioridad Nacional.*

Dar Prioridad Nacional a la Estrategia para Exportaciones.

Es importante para los productores y exportadores ecuatorianos, el conocer cuáles son aquellos productos que en nuestro estudio son considerados

como posibles productos potenciales para la exportación hacia el país vecino. Con este conocimiento, todos los actores del comercio ecuatoriano sabrían dónde y cómo actuar ante la posibilidad de poder exportar sus productos al Perú, así como también, el poder incrementar nuestras exportaciones, con el estudio de otros lugares de destino para nuestros productos. Es necesario recalcar que esta clase de acciones son necesarias para el mejoramiento económico del país y de los habitantes del Ecuador, razón por la cual esto debe ser de interés nacional, el que debe ser guiado por la cabeza máxima del Ecuador, el Presidente de la república, quien se debe encargar de promover, conformar y crear, los mecanismos y acciones que se necesitan para la correcta aplicación de la estrategia.

b) Asistencia Técnica para Exportadores.

Capacitar a Personas y Empresas dedicadas a la Exportación.

Antes de la etapa de la promoción del Ecuador como un país exportador tanto para el mercado peruano como para otros países; es necesario saber cuáles es la situación en la que se encuentran los actores del comercio. Siempre será importante que la institución encargada de la capacitación, en este caso el Ministerio de Comercio Exterior, delegando responsabilidades a empresas capacitadoras, enseñen ciertos mecanismos para explotar ciertas ventajas que tiene el Ecuador, así como también enseñando las técnicas administrativas que son usadas actualmente en el mundo entero, tales como

algunos elementos de calidad, tiempo de entrega, capacidad de producción, alto volumen, etc.

Capacitar sobre Nuevos Acuerdos Comerciales.

El Ecuador continuamente está firmando Acuerdos Bilaterales o Multilaterales con otros países con el fin de colocar sus productos en otros mercados y consolidar lazos comerciales con otros. El conocer cuáles son los acuerdos que el país logra firmar son de gran ayuda para los productores y exportadores de productos ecuatorianos, debido a que muestran el segmento de mercado en el cual deben invertir y poner más énfasis. La institución encargada es el Ministerio de Comercio Exterior y el Ministerio de Relaciones Exteriores, quienes con la participación de los Gremios y Sectores Privados deben conformar equipos de trabajo para que los Nuevos Acuerdos Internacionales estén basados en los intereses del país, y no sólo, como en algunos casos ha sucedido, para el beneficio de un segmento del mercado ecuatoriano.

c) Creación de un Nuevo Marco Legal y Comercial.

Aprobar Leyes para el Incentivo de las Exportaciones.

Actualmente, en el Congreso se discute si se aprueban o no las llamadas “Leyes Trole”, las cuales poseen proyectos para el incremento de las exportaciones. Entre los puntos importantes que se deben aprobar se encuentran: 1) el nuevo Ministerio de Comercio Exterior, el que debe tener

gran ingerencia en la toma de decisiones en el aspecto de exportaciones, y que trabaje en conjunto con todos los actores del comercio ecuatoriano; 2) la creación de una nueva agencia para la promoción de exportaciones e inversión extranjera, que esté al tanto de la real situación de la producción ecuatoriana y de los posibles lugares donde todos los productos ecuatorianos puedan comercializarse; 3) nuevos canales de financiamiento para actividades exportadoras, y un seguro de crédito a las exportaciones.

Nuevo Ministerio de Comercio Exterior.

Esta entidad debe ser la encargada de definir y gestionar los nuevos lineamientos y estructuras organizacionales que deben implementarse para el correcto desempeño del comercio ecuatoriano. La capacitación de los encargados de asuntos comerciales será de gran importancia en los primeros meses del nuevo Ministerio. También será clave un plan para prestar servicios y apoyo a las empresas en zonas lejanas a las ciudades principales del país.

d) Reforma de Leyes, Normas, Regulaciones para Exportaciones e Inversión Extranjera y el Mejoramiento de las Políticas Macroeconómicas.

Nuevos Lineamientos en las Políticas Macroeconómicas.

Todas las instituciones encargadas del comercio internacional deben estar relacionadas con la definición y ejecución de las políticas macroeconómicas, donde se debe establecer y poner énfasis en la estabilidad del Ecuador. La

eliminación de leyes anti-exportadoras, la eliminación de trabas en las aduanas, y la facilitación de las reglas para la producción y exportación de productos, son una serie de políticas que se deben implementar a través de políticas macroeconómicas.

Modernización del Estado.

Es indudable que el Ecuador requiere de inversiones en su infraestructura relacionada con el comercio exterior, ya sea las telecomunicaciones, carreteras, agua potable, energía eléctrica, aeropuertos y puertos, etc. Esta es la razón por la cual el Ecuador necesita un programa de Modernización de sus infraestructuras esenciales para su progreso, el cual debería empezar lo antes posible.

Reformas de promoción de Inversión Extranjera.

El Congreso en conjunto con el Ejecutivo deben ser los encargados de implementar las reformas para la promoción de Inversiones Extranjeras en el Marco Legal y Regulatorio para diferentes sectores como el turismo, minería, e inclusive para algunos productos agroindustriales.

e) Nuevos Mecanismos de Financiamiento de Crédito y Asistencia Financiera para los Exportadores.

Lanzar Nuevo Banco Ecuatoriano de Comercio Exterior.

Cuando hablábamos de las Leyes de Comercio y de la Inversión, es necesario considerar que algunos productores y exportadores tendrán la urgencia de Créditos para Producción y Exportación respectivamente, ya que así se logrará la real reactivación de la economía, e inclusive podrán invertir en nuevos métodos de producción y mejorar su calidad. Actualmente existe la Corporación Nacional de Fomento, que en el mercado actúa como banca de segunda piso, para el apoyo exportador, pero lamentablemente con la influencia de los bancos comerciales que a la larga ponen trabas. Es necesario una entidad más especializada y ligada con los objetivos de la promoción exportadora y que esté relacionado más directamente con la actividad con el comercio exterior. La Corporación Financiera debe ser el ente regulador del nuevo banco.

Solicitud de Apoyo Internacional para la Promoción de Exportaciones e Inversión Extranjera. Es indudable que el Ecuador no posee los recursos financieros suficientes para solventar él solo la demanda de créditos que los exportadores necesitaren para estimular la oferta de productos hacia el exterior, razón por la cual es necesario que nuestro país sea un buen sujeto de crédito para que pueda recibir los mismos. La imagen internacional del país en este caso es importante, razón por la cual la Presidencia y el Ministerio de Turismo deben trabajar en conjunto para emitir al exterior una buena imagen; pero esto debe ir de la mano de la paz y tranquilidad del país.

f) Promoción Intensiva de Exportaciones e Inversión Extranjera.

Ejecutar una Campaña Publicitaria. Será crítica la concientización al público en cuanto a la importancia del sector exportador, y a las oportunidades que gozaría el país al implementar las Estrategias para aumentar las Exportaciones. Se podría ligar la campaña publicitaria con el lanzamiento del nuevo Ministerio de Comercio Exterior, pero el enfoque debe estar en alentar a las empresas para que participen en el sector exportador, y en crear una imagen positiva en cuanto a la actividad exportadora y las nuevas instituciones y actividades conexas.

Despegue de la Agencia Promotora de Exportaciones e Inversión Extranjera.

Luego de establecer el nuevo Ministerio de Comercio Exterior y llevar a cabo las otras preparaciones descritas anteriormente, será propicio un despegue formal de la agencia promotora. Se sugiere la colaboración entre la agencia y las otras entidades que tengan programas de apoyo para los exportadores (FEDEXPOR, PROEXANT, CORPEI, etc.). Se recomienda la separación de actividades de promoción de exportación de las de la promoción de inversión extranjera. El encargado de esta gestión a nuestro modo de ver, debe ser el Ministerio de Comercio Exterior.

g) Fortalecimiento del Sistema Educativo respecto al Comercio Exterior.

Gestionar un Proyecto para Fortalecer las Instituciones Educativas en el Área de Comercio Exterior. Las autoridades de las instituciones tanto públicas como privadas deberían colaborar para diseñar nuevos programas. Además del fortalecimiento en el diseño curricular, capacidad docente, y recursos de enseñanza (libros, sistemas computacionales, bases de datos, etc.), el proyecto debería incluir un programa de becas para apoyar estudios a nivel de post-grado en el exterior.

Luego de realizar estas estrategias, un equipo conformado con la Presidencia, el Ministerio de Comercio Exterior, instituciones que respaldan el comercio exterior, productores y exportadores, deben realizar una completa evaluación para determinar como ha evolucionado nuestro comercio, e indicar los pro y los contra de la Planeación de estas Estrategias. Los pasos que no hayan sido bien realizados o que hayan tenido ciertos problemas, deben ser estudiados e implementados nuevamente, ya que son importantes para el correcto desempeño de nuestro comercio.

CAPITULO 6

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

A lo largo de la historia, Ecuador y Perú, han mantenido vínculos comerciales, a pesar de los problemas limítrofes y de índole social, económico y político de cada país.

Mediante la Firma de la Paz y la apertura comercial de la frontera, alrededor de 6,800 productos han sido liberados hasta el 31 de diciembre de 1999, de los cuales, aproximadamente, se importa únicamente alrededor del 10% de lo que cada país está en capacidad de hacerlo. Por tanto, las perspectivas son liberar completamente el comercio bilateral por parte de los gobiernos nacionales de ambos países y obtener mayores ingresos, beneficios comerciales y sociales, utilizando los recursos intensivos de cada nación.

El tratado de libre navegación y la Apertura de Frontera entre Ecuador y Perú, otorga una oportunidad real para el desarrollo del comercio exterior,

ahora a través del río Amazonas, el cual durante muchos años no teníamos libre de acceso a transitar.

Cabe mencionar que, entre Ecuador y Perú se han firmado algunos convenios, acuerdos y han establecido reglamentos que norman las inversiones en cada país, los cuales facilitan las relaciones comerciales entre ellos, como por ejemplo: Acuerdos Fitosanitarios, Acuerdos de Inversión Extranjera y Acuerdos de desgravación de tasas arancelarias a bienes de mayor comercialización.

Por esta razón, de la evaluación de los convenios y reglamentos firmados por ambos países, desarrollada en el capítulo 2 observamos que, Perú mantiene una ventaja ponderada con respecto a Ecuador en 11.32%.

Cabe mencionar que, a excepción del Tratado de Libre Comercio y Navegación y el Convenio de Aceleración y Profundización del Libre Comercio entre Ecuador y Perú, el marco legal entre ambos países le otorga un mayor beneficio comercial y económico para Perú. Esto se debe a que el gobierno peruano ha sabido tomar medidas de acción inmediatas a la firma de cada uno de los acuerdos.

No obstante, de los convenios mencionados precedentemente como excepción para Ecuador, se ha obtenido un mayor beneficio comercial y

económico desde 1999, puesto que nosotros no teníamos libre acceso a comercializar a través del Río Amazonas y nuestros productos poseían barreras arancelarias que los encarecían, cediendo ventajas competitivas con relación a otros países.

De nuestro análisis observamos que, de las estrategias planteadas en el capítulo anterior, destaca la creación de un nuevo marco legal y comercial y el fortalecimiento al sistema educativo, las cuales son líneas de acción para fortalecer las ventajas obtenidas por el Ecuador y que nos permitirán, a futuro, negociar nuevos acuerdos bilaterales que sean beneficiosos para ambos países y no unilateralmente.

No obstante, para lograr estos acuerdos no solamente nos debemos basar en las normativas legales y comerciales, sino también en la imagen internacional que se proyecta al mundo.

Actualmente, Ecuador es considerado por los inversionistas extranjeros como un país de alto riesgo, cuyo proceso de globalización es lento y con difíciles barreras de entrada. Esta imagen reflejada por el Ecuador hacia el mundo es perjudicial, mas aún si la confianza en nuestro país se empeora conforme pasa el tiempo.

La existencia de reglas claras y justas para todos debe ser una obligación constante por la cual el gobierno ecuatoriano debe velar y preocuparse. Nuestras estrategias referidas a la Creación de un Nuevo Marco Legal, aplican para lograr la estabilidad del país y comenzar a emitir confianza a los exportadores e inversionistas, nacionales y extranjeros.

Al mismo tiempo, según la evaluación ponderada descrita en el capítulo 3 del presente estudio, observamos que entre Ecuador y Perú no existe una ventaja de las fuerzas competitivas (apenas 7%), por tanto son mercados similares a nivel internacional.

Sin embargo, el Ecuador posee una ventaja con relación al Perú en la capacidad de competir en precios debido a que los costos de producción y los gastos directos e indirectos son más bajos con relación al Perú.

Según los lineamientos de acción planteados en el capítulo 5, la promoción intensiva de exportaciones e inversión extranjera, ayudará a posicionar el producto ecuatoriano en el mercado peruano, fortaleciendo la imagen del Ecuador como país exportador mediante publicidad del Ministerio de Relaciones Exteriores o a través de Agencias Promotoras de Inversión y Exportación (v.g. CORPEI, FEDEXPORT), las cuales permitirán darnos a conocer en el mercado internacional, y así tener no solamente una ventaja

competitiva por precios sino, también en los otros factores que tenemos los recursos para serlo.

Cabe tener presente que el volumen comercial que se ha mantenido antes y después de 1995 y el comportamiento de la demanda peruana, con relación al origen de las compras de bienes y servicios a los demás países, siempre ha favorecido a Ecuador.

Según observamos a lo largo de la última década, Ecuador ha mantenido un crecimiento progresivo en cuanto al volumen comercial de sus bienes y servicios con Perú, no así en el año de 1999, el cual se vio mermado por los factores económicos, políticos y social que afectaron significativamente a la economía ecuatoriana.

En cuanto a las importaciones realizadas por Perú, Ecuador siempre ha estado, en los últimos 10 años, dentro de los 20 primeros países proveedores de bienes y servicios al Perú. Después de la Guerra del Cenepa en 1995, la participación del Ecuador bajó hasta el 0.28%, como lo mencionamos en el Capítulo 4, momento en el cual, nuestras exportaciones se redujeron, en especial, en el rubro de los aceites crudos de petróleo.

Los principales productos de exportación al Perú han sido los aceites crudos de petróleo, confites, laminas de propileno, tableros de madera, plásticos,

cacao, atún y medicamentos, la necesidad de la diversificación de nuestro universo exportador, es una necesidad primordial y, esto va de la mano con la importancia de conocer el mercado peruano.

Al término del año 2000, nos encontramos en el octavo lugar con un 4.4% de participación, lo cual nos permite en los próximos años, a través de las estrategias planteadas, incrementar el volumen comercial, por tanto el nivel de ingresos del país.

Por esta razón, las estrategias planeadas en el capítulo 5 con relación a la necesidad de *Asistencia a los Exportadores*, este será un ente capacitador dentro de FEDEXPORT o CORPEI, el cual ayudará a los comerciantes ecuatorianos a conocer más sobre el lugar de destino de sus productos, así como también los gustos y preferencias de los habitantes de ese mercado potencial, lo que les dará las pautas necesarias, para saber cómo invertir, dónde realizar los ajustes que fortalecerán el sector al que representan y obtener el crecimiento económico.

Otra de las estrategias importantes para el correcto desenvolvimiento de los exportadores, es la *Capacitación de los Actores de Comercio sobre Acuerdos Bilaterales*, a cargo del Ministerio de Relaciones Exteriores. Esto se debe a que la mayoría de las veces, los exportadores no tienen el conocimiento de

los beneficios que obtienen con la firma de los acuerdos, por la falta de información por parte del Gobierno.

Sin embargo, si el gobierno ecuatoriano desea el resurgimiento del sector exportador, es obligación que todos aquellos que intervengan que se encuentren con bases legales sólidas para cualquier negocio que deseen emprender con el Perú.

Adicionalmente, como medida de soporte para el comercio bilateral entre Ecuador y Perú, recomendamos tener presente al negociar acuerdos bilaterales comerciales, el Ministerio de Comercio Exterior, conjuntamente con los productores y exportadores, realicen Juntas o Forum, en los cuales se analicen las reales necesidades de los diferentes sectores, para que los respectivos acuerdos sean equitativos y justos y así obtener beneficios reales.

Por esta razón, la educación basada en el comercio exterior y en métodos de producción en diferentes sectores económicos debe ser una de las líneas de acción inmediata, para que los estudiantes en colegios y universidades apoyen en el mejoramiento del comercio, mediante la confección de proyectos, estudios y análisis.

Esta estrategia sobre el fortalecimiento de la educación con la relación al comercio internacional, debe ser una de las tareas principales para el

Gobierno ecuatoriano para conseguir un desarrollo a mediano o a largo plazo, obteniendo un crecimiento sostenido, constante y aprovechando los créditos de organismos internacionales afianzar el proceso de paz e incentivar el desarrollo de las poblaciones fronterizas..

En virtud de lo mencionado, concluimos que las estrategias planeadas en este trabajo ayudarán a incrementar al comercio bilateral entre Ecuador y Perú.

BIBLIOGRAFÍA

1. ADUANA DEL PERU, www.aduanet.gob.pe.
2. BALL, Donald. *Negocios Internacionales. Intruducción y Aspectos esenciales*, Editorial Irwin, España, Quinta edición, 1996, 50p.
3. BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, www.bce.fin.ec.
4. BANCO CENTRAL DEL PERU, www.bcrp.gov.pe.
5. COMUNIDAD ANDINA. *Comercio Bilateral entre Ecuador y Perú 1969 – 1997*. www.comunidadandina.org/secretariageneral. Noviembre 1998.
6. CORPEI. *Oportunidades comerciales con el Perú*, Ecuador, Marzo 1999, 50p.
7. CORTES, Adriana. *Apertura e Inversión Extranjera en Ecuador, Desarrollo Económico*, 1997.
8. DIARIO EL COMERCIO. *Varios Ejemplares 1998 – 2000*. Quito.
9. DIARIO EL TELEGRAFO. *Varios Ejemplares 1998 – 2000*. Guayaquil.
10. DIARIO EL UNIVERSO. *Varios Ejemplares 1998 – 2000*. Guayaquil.
11. FEDEXPOR. *Como negociar con el Perú*, Ecuador, Agosto 1999, 30p.
12. GOBIERNO DEL ECUADOR. *Reglamento de Ferias Fronterizas*, Diciembre 1972.

13. GOBIERNO DEL ECUADOR. *Reglamento de la Comisión Económica Ecuatoriana*, Agosto 1971.
14. GOBIERNO DEL ECUADOR. *Comisión Mixta Ecuatoriana-Peruana, Cuencas Hidrográficas*, Julio 1972.
15. GOBIERNO DEL ECUADOR. *Comisión Económica Permanente Peruano-Ecuatoriana*, Febrero 1975.
16. GOBIERNO DEL ECUADOR. *Convenio sobre Estupefacientes y Psicotrópicos con Perú*, Octubre 1986.
17. GOBIERNO DEL ECUADOR. *Convenio Básico de Cooperación Científica y Técnica con Perú*, Marzo 1990.
18. GOBIERNO DEL ECUADOR. *Convenio de Libre Comercio entre Ecuador y Perú*, Febrero 1999.
19. GOBIERNO DEL ECUADOR. *Plan Binacional de Desarrollo de la Región Fronteriza*, Octubre 2000.
20. GOBIERNO DEL ECUADOR. *Convenio de Inversión Extranjera con Perú*, Diciembre 1999.
21. GOBIERNO DEL ECUADOR. *Convenio de Transferencia de Condenados entre Ecuador y Perú*, Mayo 2000.
22. GOBIERNO DEL ECUADOR. *Tratado de Comercio y Navegación*, Febrero 1999.

23. GOBIERNO DEL ECUADOR. *Acuerdo de Sanidad Agropecuaria*, Junio 2000.
24. INCAE. *Exportando Hacia el Éxito*, Proyecto INCAE, 1995
25. KRUGMAN, Paul. *Economía Internacional. Teoría y Política*, McGraw Hill, España, Tercera edición, 80p.
26. LUNA, Luis. *Luces y Sombras del Comercio Globalizado*, Tomo I, Colección Unita # 3, Ecuador, Primera edición, 1999.
27. LUNA, Luis. *Luces y Sombras del Comercio Globalizado*, Tomo II, Colección Unita # 3, Ecuador, Primera edición, 1999.
28. LUNA, Luis. *Proyección del Ecuador al Mundo*, Colección Unita # 3, Ecuador, Primera edición, 1996, 100p.
29. MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR DEL ECUADOR, *Liberación Arancelaria entre Perú y Ecuador*, www.micip.gov.ec/negociac/.
30. RUGMAN, Alan. *Negocios Internacionales*, McGraw Hill, México, Primera edición, 1997, 100p.
31. SERNA, Humberto. *Planeación y Gestión Estratégica*, Fondo Editorial Legis, Colombia, Segunda edición, 1994, 73p.
32. THOMPSON, Arthur Jr. *Dirección y Administración Estratégica*, Addison-Wesley Iberoamericana, Argentina, Primera edición, 1994, 175p.
33. VEGA, Esteban. *Estudio para Detección de Productos Exportables*, Araujo Ibarra y Asociados, Ecuador, 1996.

34. TSG et. al, "Industry Diagnostics and Roadmaps to Increase Egypt s Export Performance," iforme para USAID, 10 de Enero de 1996.