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

ECUADOR – PERU :
COMERCIO SIN FRONTERAS

AUTORES: Julio Cedeño López [1]
Fernando Cevallos Meza [2]
José Serrano Cuesta [3]
Víctor Hugo González [4]

[1] Economista en Gestión Empresarial con Especialización en Finanzas.

[2] Economista en Gestión Empresarial con Especialización en Finanzas.

[3] Economista en Gestión Empresarial con Especialización en Finanzas.

[4] Director de tesis, Ingeniero Electrónico, Profesor ICHE – ESPOL.

ECUADOR - PERU

COMERCIO SIN FRONTERAS

RESUMEN

El intercambio comercial ecuatoriano-peruano se ha caracterizado por un constante crecimiento y gran potencial, que se ha visto limitado por los constantes conflictos limítrofes que se han venido arrastrando desde hace casi 5 décadas, luego de la firma del acuerdo de paz de Itamaraty en la cual los garantes del protocolo de Rió de Janeiro dieron una solución definitiva y global a la cual se acogieron los dos países, se cierra un telón marcado por los conflictos y la desconfianza mutua en la historia de los países y se abre un nuevo escenario de cooperación y unión entre dos pueblos que tienen en el comercio una oportunidad de progreso por las innumerables semejanzas que poseen y por la posibilidad de apertura hacia un nuevo mercado que no ha sido explotado en forma correcta.

Ecuador como exportador de productos hacia el Perú, representa el 2.5% del mercado mundial, y su tasa de crecimiento fue del 17.3% promedio anual, existiendo un marcado superávit en la balanza comercial favorable al Ecuador que de 240 millones de dólares en 1997 se espera alcancen los 400 millones para el año 2000. Existen varias organizaciones y acuerdos que rigen el comercio entre los dos países entre ellos: la OMC, la CAN, y los acuerdos bilaterales y de cooperación mutua. Existe un numero no muy significativos de subpartidas nandinas liberadas entre Ecuador y Perú, en comparación al universo arancelario y existen alrededor de 6800 productos liberados hasta el 31 de diciembre del 2000, de los cuales, aproximadamente, se importa únicamente alrededor del 10% de lo que cada país esta en capacidad de hacerlo. Las perspectivas son de liberar completamente el comercio bilateral, planear estrategias e incrementar el volumen comercial entre ambos países.

ECUADOR Y EL COMERCIO

Ecuador tiene como principales productos de comercialización el petróleo, banano, camarón, flores, cacao, atún, etc, los mismos que no pesa en el contexto mundial, apenas aporta con el 0.08 por ciento de las exportaciones.

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.

La producción está concentrada en los sectores: agropecuario (18%), de la industria manufacturera (15%), de comercio y hoteles (15%), minas e hidrocarburos (15%), servicios gubernamentales (13%) y transporte y comunidad (10%) y otros sectores. La mayoría de los actores del comercio ecuatoriano son empresas familiares, que no tienen una organización empresarial avanzada. Las empresas ecuatorianas tienen un tiempo limitado para fortalecerse y prepararse para la época de globalización.

LA DEMANDA PERUANA.

El comercio bilateral entre Ecuador y Perú ha fluctuado 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.

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 los últimos años de intercambio comercial con a nivel mundial, nuestro país 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.

Los productos exportados de Ecuador a territorio peruano son principalmente:

- “Extracción de petróleo crudo”, representando el 64%.
- “Fabricación de coque, refinación de petróleo y combustible nuclear” con el 7,3%.
- “Elaboración de productos alimenticios y bebidas” con el 6,5%.
- “Fabricación de sustancias y productos químicos” con el 5,5%, entre los más importantes.

Por otro lado, Ecuador, según el cuadro descrito a continuación observamos que al término del año 2000, nos ubicamos en el $8^{avo.}$ lugar con apenas el 4.4% con relación a los países que importa el Perú.

No.	País	Participación Promedio (Año 2000)
1	ESTADOS UNIDOS	23.2%
2	VENEZUELA	8.4%
3	JAPÓN	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	MÉXICO	3.2%

PLANEACION DE ESTRATEGIAS

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

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 específicas y generales.

El Perú representa una gran oportunidad para la apertura comercial de nuestra frontera. 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.

Visión

Sector exportador dinámico, complementario, integrado y competitivo, posicionando un creciente número de productos industriales, agroindustriales y de servicios en el mercado Peruano, llegando a ser una fuente generadora de riqueza y un motor de desarrollo y bienestar social para el país.

Objetivos

- 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.

Estrategias generales

- Estrategias para el impulso de las Exportaciones de los posibles productos potenciales como Prioridad Nacional.
- Asistencia Técnica para los Exportadores.
- Creación de un Nuevo Marco Legal y Comercial.
- Líneas de Crédito y Asistencia Financiera para los Exportadores.
- Promoción Intensiva de Exportaciones e Inversión Extranjera.
- Fortalecimiento del Sistema Educativo respecto al Comercio Exterior.

CONCLUSION

Mediante la planeación de estrategias y concluimos que con la apertura comercial entre Ecuador y Perú se mejorará el nivel económico de Ecuador y a su vez el nivel de vida de los ecuatorianos, logrando una reactivación del aparato productivo mediante líneas de crédito y la utilización de los recursos intensivos de nuestro país.

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.