

UNIVERSIDAD ANDINA SIMÓN BOLÍVAR
SEDE ECUADOR

Área de Relaciones Internacionales

Programa de Maestría en Relaciones Internacionales
con mención en Negociación y Manejo de Conflictos

Estudio del impacto del
tratado de libre comercio entre
Ecuador y los Estados Unidos de América
en el flujo comercial entre Ecuador y Perú

Alberto Gonzáles Mejía

2006

Al presentar esta tesis como uno de los requisitos previos para la obtención del grado de magister de la Universidad Andina Simón Bolívar, autorizo al centro de información o a la biblioteca de la universidad para que haga de esta tesis un documento disponible para su lectura según las normas de la universidad.

Estoy de acuerdo en que se realice cualquier copia de esta tesis dentro de las regulaciones de la universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica potencial.

Sin perjuicio de ejercer mi derecho de autor, autorizo a la Universidad Andina Simón Bolívar la publicación de esta tesis, o de parte de ella, por una sola vez dentro de los treinta meses después de su aprobación.

.....
Alberto Gonzáles Mejía
23 de noviembre de 2006

UNIVERSIDAD ANDINA SIMÓN BOLÍVAR
SEDE ECUADOR

Área de Relaciones Internacionales

Programa de Maestría en Relaciones Internacionales
con mención en Negociación y Manejo de Conflictos

Estudio del impacto del
tratado de libre comercio entre
Ecuador y los Estados Unidos de América
en el flujo comercial entre Ecuador y Perú

Alberto Gonzáles Mejía

2006

Tutor: Prof. Juan Fernando Terán

Quito, Ecuador

En el presente trabajo se analiza el estado actual de las importaciones que realiza el Ecuador desde el Perú, revisando las características del flujo comercial, así como la evolución reciente y se presenta una evaluación de los efectos que tendrán sobre dicho flujo, un eventual tratado de libre comercio entre Ecuador y los Estados Unidos de América. Para dicho fin se hace una breve reseña, a manera de introducción, de la denominada crisis del multilateralismo y de la proliferación de acuerdos de libre comercio circunscritos a dos países o a un grupo reducido de países.

La metodología empleada para el presente trabajo consiste en una evaluación cuantitativa en términos generales de la relación comercial bilateral y sus proyecciones, concentrándose en aquellos productos más destacados y con mayor potencial, para luego pasar a determinar cuáles son los productos peruanos más sensibles a los efectos de una liberalización del comercio entre Ecuador y los EE.UU. Es decir, se evaluará el impacto, en base a datos sobre la estructura y evolución de los flujos comerciales de algunos productos importantes y sobre la estructura y niveles de protección, identificando productos prioritarios y sensibles y cuantificando la tendencia previsible de estos productos.

A lo largo del trabajo también se hace mención a la eventual creación de una zona franca en la frontera ecuatoriano-peruana, como un factor que tendría una incidencia directa en el flujo comercial y se da un vistazo somero a las disparidades existentes entre las economías de los tres países concernidos.

Finalmente, se concluye el trabajo con un análisis sobre los efectos tanto positivos, como negativos, del TLC Ecuador-EE.UU. sobre las exportaciones peruanas al Ecuador.

Es necesario intensificar las negociaciones con terceros países, desde una posición comunitaria, a fin de asegurar una inserción internacional con autonomía que facilite la suscripción de convenios flexibles acorde con los ritmos que cada uno de nuestros países considere pertinentes.

Allan Wagner Tizón
Secretario General de la CAN
26 de mayo de 2003

No objeto los acuerdos entre dos países, pero sí me preocupan, especialmente porque no logran los beneficios y garantías necesarias en el campo agrícola.

Supachai Panitchpakdi
Director de la Organización Mundial
del Comercio (OMC), al inicio de la
26a reunión ministerial del Grupo Cairns.
San José de Costa Rica, febrero 2004

A mi esposa

por toda la dicha que me prodiga día tras día

y por haberme motivado durante todo el

lapso de elaboración del presente trabajo.

El autor desea agradecer muy especialmente al Prof. Juan Fernando Terán por toda su valiosa asesoría y por el extraordinario apoyo en cuanto al estilo, metodología y contenido del presente trabajo. De igual manera, deseo expresar mi especial agradecimiento a los catedráticos Marco Romero y Rubén Flores, sin cuyos oportunos y acertadas comentarios, el presente trabajo no habría sido posible.

Sin embargo, se subraya que las opiniones expresadas en el presente documento, así como cualquier error u omisión son de exclusiva responsabilidad del autor.

Índice

	Página
Prefacio	9
Capitulo 1. Introducción	10
- 1.1 Crisis del multilateralismo	11
- 1.2 Proliferación de TLCs	13
- 1.3 Objetivos del presente trabajo	17
- 1.4 Disparidad de economías	19
- 1.5 Metodología	21
Capitulo 2. El comercio entre Ecuador y Perú	24
- 2.1 Características	27
- 2.2 Evolución reciente	30
- 2.3 Situación actual	39
- 2.4 Posibilidades y potencial	40
- 2.5 Problemas de acceso	45
- 2.6 Eventual zona franca en frontera	46
Capitulo 3. Productos sensibles	52
- 3.1 Afectados en su venta actual	53
- 3.2 Afectados en su potencial	54
- 3.3 Opinión empresario	60
Capitulo 4. Efectos del TLC sobre el comercio Ecuador – Perú	67
- 4.1 Opiniones a favor y en contra	71
- 4.2 TLC Perú – EE.UU.	74
- 4.3 Efectos negativos	76
- Desviación	77
- Primarización	79
- 4.4 Efectos positivos	81
Conclusiones	83
Anexos	90
Bibliografía	95

PREFACIO

Los tratados de libre comercio afectan en diverso grado a las relaciones comerciales que mantienen los signatarios de dichos TLCs con terceros países. Con este trabajo se pretende brindar una aproximación del efecto que tendría un eventual TLC entre Ecuador y Estados Unidos de América sobre las exportaciones del Perú al mercado ecuatoriano. Para dicho fin analizaremos la evolución y estado actual del comercio binacional ecuatoriano-peruano y se identificarán, de entre aquellos productos exportados por el Perú, cuáles corren el riesgo de ser desplazados por importaciones provenientes de los EE.UU. De este modo se intentará evaluar el posible impacto de dicho TLC sobre el proceso de integración comercial de dos países miembros de la Comunidad Andina y las probables consecuencias que tendrá dicho TLC particularmente sobre el sector de los productos con mayor valor agregado.

Para ello abordaremos someramente los temas de la crisis de multilateralismo y la consecuente o paralela proliferación de acuerdos bilaterales y regionales. Luego revisaremos las características, evolución reciente, situación actual, posibilidades y potencial y los problemas de acceso del comercio entre el Ecuador y el Perú. Dentro de esta sección del trabajo también se hará una digresión sobre los efectos de un eventual establecimiento de una zona franca en la frontera ecuatoriano-peruana. Posteriormente pasaremos a identificar a aquellos productos exportados por Perú al Ecuador que se verían afectados en su venta actual y su potencial futuro. Finalmente, luego de contrastar las diferencias de las economías de los tres países mencionados, concluiremos con un capítulo sobre los efectos negativos y positivos del TLC Ecuador-Estados Unidos sobre las importaciones ecuatorianas de productos peruanos.

INTRODUCCION

El intercambio comercial entre el Ecuador y el Perú, enmarcado dentro del esquema del Sistema de Integración Andino, ha reflejado un crecimiento del 178,2% en los últimos cinco años. Es decir, se ha triplicado. Las exportaciones peruanas al mercado ecuatoriano, en ese mismo período 2001 – 2005 se han multiplicado 3,5 veces. Adicionalmente, el intercambio binacional se ha diversificado en un 61%. Estos datos, aunque inusuales en una intercambio binacional, no deberían sorprender, dado que Ecuador constituye un mercado natural para las exportaciones peruanas, dada la similitud cultural y cercanía geográfica. Sin embargo, al margen de las interesantes cifras estadísticas, el mercado ecuatoriano representa una suerte de plataforma para las industrias exportadoras peruanas que deseen y puedan expandirse para intentar alcanzar un grado de competitividad global. De ahí la importancia del comercio entre Ecuador y Perú.

Ahora bien, este floreciente intercambio comercial puede verse afectado seriamente por un eventual acuerdo de libre comercio entre uno de estos países y la mayor potencia mundial, Estados Unidos de América. Por razones de espacio y tiempo, en el presente trabajo nos concentraremos en los efectos que acarrearía para el comercio ecuatoriano-peruano un TLC entre Ecuador y los EE.UU. Es decir, intentaremos hacer una evaluación de los efectos que surtiría un TLC Ecuador-EE.UU. en las exportaciones peruanas al mercado ecuatoriano.

Si bien las negociaciones para un TLC Ecuador - EE.UU. han quedado interrumpidas por el momento y muchos analistas opinan que difícilmente se concrete dicho TLC antes de que asuma el próximo gobierno ecuatoriano en enero de 2007, Ecuador no dejará pasar mucho tiempo antes de lograr un acuerdo comercial preferencial con su principal mercado. Las exportaciones ecuatorianas favorecidas con el ATPDEA crecieron 67% entre 1995 y 2002. Es decir crecen a una tasa promedio anual del 11% gracias al esquema ATPDEA que en principio fenece el 1 de enero de 2007. El 48% de las exportaciones

ecuatorianas, excluyendo petróleo y atún, al mercado estadounidense se enmarcan dentro del ATPDEA.

Estados Unidos por su parte, luego del estancamiento del ALCA y las rondas de la OMC, ha puesto mayor énfasis en negociar y firmar tratados de libre comercio. Ya ha suscrito similares convenios con Chile, Centroamérica, Perú y Colombia. Esta política estadounidense al parecer desplazará otros esquemas como el ATPDEA que fenece a finales de 2006 y el Sistema Generalizado de Preferencias arancelarias SGP, que sería eliminado próximamente según anunció la representante de Comercio Exterior de Estados Unidos.

Dada la actual política comercial de los Estados Unidos y teniendo en cuenta que los principales gremios empresariales e industriales ecuatorianos despliegan sus mayores esfuerzos por conseguir que el gobierno de su país retome y culmine las negociaciones de un TLC con los EE.UU., interrumpidas desde abril de 2006, sumado a la probabilidad de que los EE.UU. no prorroguen el esquema del ATPDEA, se hace fácil concluir que se vuelve inminente un próximo TLC Ecuador-EE.UU., teniendo en cuenta que en julio de 2007 culmina la autorización del congreso estadounidense para que el ejecutivo de dicho país negocie acuerdos comerciales sin mayor injerencia del aludido congreso.

De ahí la importancia de analizar a futuro los posibles efectos de dicho TLC, sobre las exportaciones peruanas al Ecuador.

1.1 CRISIS DEL MULTILATERALISMO

Vivimos en un mundo globalizado que requiere de instituciones, normas y regimenes para generar las condiciones de una convivencia estable y próspera. De allí el valor que se le asigna a lo multilateral como el mecanismo legítimo e inclusivo, capaz de orientar este

proceso ordenador que debe estar marcado por el sello de la cooperación¹. Sin embargo, resultaría difícil negar que hoy en día vivimos una suerte de crisis o cuando menos falta de confianza en el multilateralismo en todas sus esferas, particularmente en la esfera comercial. A pesar de que el sentido común indica que la cooperación multilateral es la única vía para encarar los desafíos del momento², en la actualidad, la política económica global se caracteriza por una resistencia al control o intervención de instituciones supranacionales.³ Hoy presenciamos un impresionante aumento de los intercambios globales y un rápido avance hacia un sistema comercial verdaderamente mundial, con un alto grado de integración e interdependencia económica. Por lógica entonces, en un mundo globalizado, la diplomacia multilateral debería ejercer una función cada vez más trascendente. Sin embargo, la principal potencia hegemónica mundial, EE.UU., así como otros estados con mayor poder relativo ejercen acciones cada vez más de tipo unilateral.⁴ Es probable que en un mundo unipolar se le haga más difícil a la mayor potencia mundial conjurar la suficiente voluntad política para hacer primar el derecho sobre la fuerza o para reconocer que la prosperidad y bienestar de sus ciudadanos depende de la prosperidad y bienestar de los ciudadanos de otros países, en particular de los países en desarrollo y menos adelantados.

En todo caso, a nadie se le hace extraña la noción de que, en el ámbito multilateral hay una falta de efectividad, de resultados o de avances concretos en materia de liberalización del comercio y acceso a mercados allende las fronteras. Lejos de lograr avances hacia un consenso de todos los países y de todas las regiones, hoy vemos la consolidación de consensos entre dos naciones o a lo más entre unos pocos países dentro de fronteras bien definidas. Se habla del fracaso de la Ronda Doha en la Organización

¹ Parafraseo de discurso del actual Secretario General de la Organización de Estados Americanos durante su discurso de aceptación, Washington, 2 de mayo de 2005.

² Secretario General de las Naciones Unidas, Kofi Anan, Nueva York, 30 de julio de 2003.

³ Cox, Robert W. *The crisis in world order and the challenge to international organization*, Cooperation and Conflict, Vol. 29, Nro. 2, 99-113 (1994), Nordic International Studies Association, SAGE Publications

⁴ Entre las decisiones unilaterales más saltantes, tenemos la posición de EE.UU. frente al Protocolo de Kyoto y la Corte Penal Internacional, sin mencionar la invasión a Irak. Franzoia, Alberto J. *La teoría de los doxósofos* Equipo de Investigaciones Rodolfo Walsh, http://www.rodolfowalsh.org/article.php?id_article=184

Mundial del Comercio; se hace evidente el estancamiento de las conversaciones para lograr un Área de Libre Comercio de las Américas; y se hace evidente la falta de consenso dentro de la Comunidad Andina de Naciones por alcanzar un arancel externo común, no se diga una unión aduanera. Esta pérdida de credibilidad en los esquemas multilaterales ha llevado a cada vez más países a buscar alianzas y acuerdos comerciales que faciliten a sus empresarios productores e industriales a adquirir insumos a menores precios y a vender sus productos en mejores condiciones y en mercados más amplios y de mayor poder adquisitivo.

Es así que, en los albores del presente milenio, dentro del espectro del comercio mundial, ante la evidente e insuperable falta de voluntad de algunos países con peso determinante por avanzar en los acuerdos dentro de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y luego del aparente fracaso de la Ronda Doha, varios países se vieron motivados a buscar ese mayor acceso a mercados para sus productos, a través de los hoy en día ubicuos tratados de libre comercio o TLCs.

1.2 PROLIFERACION DE TLCs

La proliferación de tratados de libre comercio actualmente vigentes en el sistema comercial multilateral, sumada a la no menos importante cantidad de TLCs que se vienen negociando, hacen de este tipo de instrumento comercial un elemento ineludible en el estudio de las negociaciones y relaciones internacionales. Algunos países los buscan como herramientas para alcanzar el grado de liberalización que no ha sido posible dentro de la OMC. Otros aceptan la necesidad de negociarlos como respuesta a la amenaza de quedar excluidos de las oportunidades de acceso a mercados importantes. También existen gobiernos que ven los TLCs como medios para avanzar en la integración de su país con otras naciones. Lo cierto es que los TLCs han superado la esfera del intercambio de bienes y servicios y ahora agrupan compromisos de otra índole tales como inversiones,

competencia, medio ambiente y normas laborales. Cabe resaltar que los TLCs no son vistos o buscados exclusivamente como instrumentos económicos, sino que en muchos casos son considerados como elementos clave de una política exterior más amplia con implicancias políticas y de seguridad. Par el caso de los EE.UU. una de las motivaciones a menudo esbozadas como uno de los principales fines de transar TLCs con Latinoamérica es el de consolidar alianzas geopolíticas y lazos diplomáticos, así como asegurarse un mecanismo de coerción comercial para propugnar su versión de política de seguridad regional a través de una mayor dependencia comercial, así como la implementación de reformas en política económica más acordes con los intereses del socio comercial hegemónico.

Dentro de este afán por incursionar o ampliar la participación en nuevos o mejores mercados, los países recurren cada vez más a negociar y celebrar *tratados de libre comercio*⁵, asumiendo que un TLC puede constituir una herramienta para alcanzar un mejor desarrollo de sus economías, a través del crecimiento de las exportaciones, la generación de nuevos puestos de trabajo y la mejora de las respectivas remuneraciones, todo lo cual debería llevar a un mayor bienestar para sus pueblos. Por citar un ejemplo, Chile está negociando o cuando menos tiene previsto negociar próximamente sendos TLCs con Ecuador y Colombia, luego de haber logrado suscribir similares tratados con los EE.UU., la Unión Europea, Centroamérica, Perú, Corea del Sur y más recientemente China. De hecho, Chile es hoy en día el país sudamericano con mayor número de TLCs y a lo largo de sucesivos gobiernos de distinta tendencia ideológica, se ha mantenido el planteamiento de que este tipo de tratados constituyen una herramienta para generar

⁵ Las itálicas obedecen a que para muchos el término que encierran esas tres palabras es antes que un acuerdo que fomente el intercambio irrestricto de mercancías, un simple disfraz de un proteccionismo cerrado y selectivo, mediante el cual los países con mayor desarrollo y poder económico exigen libre comercio para los sectores donde su capacidad de competencia es superior y aplican la protección de los sectores donde no les conviene competir libremente - Oswaldo Martínez, *El libre comercio y la lucha por un mundo mejor* Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio <http://www.rmalc.org.mx/> En todo caso, resulta interesante analizar los TLCs y ver como en todos los casos se da una mezcla de proteccionismo y liberalización, que refleja cómo cada país ha luchado por obtener la mayor libertad y beneficio posibles para sus productos y por imponer el más alto grado de protección en su mercado para los artículos extranjeros - Jorge Alberto Machado, *Reflexiones sobre la controversia acerca del libre mercado ¿Falacia o realidad?* <http://www.forum-global.de/>

crecimiento y desarrollo.⁶ Pero hay quienes sostienen, como el economista Marcel Claude, que los TLCs no proporcionan mayor bienestar, sino que, como sostiene Claude en el ejemplo chileno, “los únicos beneficiarios con el TLC son los grandes grupos económicos, lo que ha profundizado las brechas sociales que la globalización financiera propicia”.⁷

Por otro lado, cabe resaltar que no todos los estados emprenden la búsqueda de un TLC por iniciativa propia y espontánea. En algunos casos un país dotado de una economía considerablemente menor que el socio con el cual busca establecer un TLC, generalmente lo hace para evitar quedar a la zaga de otros terceros países (sobre todo vecinos o competidores) en materia de acceso preferencial al mercado del socio con una economía mucho más grande. Este tipo de casos se da con mucha mayor facilidad cuando el país de economía más pequeña depende en un gran porcentaje, del mercado de la economía más grande para colocar el grueso de sus exportaciones.

Adicionalmente, cabe señalar que el tema comercial no es el único que pesa en la determinación a entablar un TLC con algún otro país. Dentro de las consideraciones a tomar en cuenta para evaluar los beneficios de un TLC también pesa de manera considerable el interés por convertir al país en una sede atractiva para la inversión tanto nacional como extranjera, dado que se considera que al contar con una suerte de preferencia para ingresar a otros mercados, los inversionistas que quieran vender sus productos en el exterior se beneficiarán al ubicar sus industrias en el país en cuestión.⁸

Apreciaciones como éstas constituyen, a grosso modo, las principales razones por las que hoy en día varios países están negociando o ya han firmado tratados de libre comercio.

⁶ Claude, Marcel *TLC y burbujas financieras* diario La Nación, de Chile, edición 16 de agosto de 2006

⁷ Ibid. Marcel Claude define *globalización financiera* a las transformaciones que han afectado el funcionamiento de las finanzas en las últimas décadas, relacionados con la liberalización de los sistemas financieros nacionales y la integración internacional, sin un correlativo crecimiento de la esfera productiva.

⁸ Luego de que el TLC entre Chile y China quedara listo para su promulgación, el Canciller chileno Eduardo Foxley expresó que “se abría un mercado donde los empresarios están acostumbrados a hacer inversiones para un mercado de 15 millones” lo cual multiplicaba en más de cien veces las posibilidades de inversión en Chile. En Colombia en cambio, una encuesta del sector agropecuario reflejó el escaso ánimo inversionista ante la incertidumbre sobre una pronta aprobación del TLC de ese país con los EE.UU.

Pero hay analistas que perciben motivos más oscuros detrás de las iniciativas de grandes potencias comerciales por emprender tratados de libre comercio. En un artículo de fecha reciente, Joseph Stiglitz hace referencia al espectro de una política odiosa de división y conquista que estaría aplicando Estados Unidos mediante la invitación a los países en desarrollo a rivalizar entre sí para asegurarse un cupo para sus productos vitales en el mercado estadounidense. Política que además, deliberadamente socava el sistema de comercio multilateral.⁹

Una pregunta que surge necesariamente es si los EE.UU. buscan a través de estos TLCs lograr una suerte de liberalización discriminatoria, al conseguir beneficios de poder comercializar bienes y servicios en áreas que excluyen a otras potencias comerciales. La respuesta al parecer es que no en tanto que la importancia de los mercados de Perú y Ecuador para los EE.UU. es muy baja como para constituir el principal objetivo.

Al parecer uno de los verdaderos objetivos de los EE.UU. en invitar a estos países a embarcarse en un TLC con ellos es reunir el máximo número posible de naciones en torno a sus parámetros, doctrinas y políticas comerciales para tener mayor peso específico en las conversaciones multilaterales dentro de la OMC vis a vis sus verdaderos contrincantes como la Unión Europea, Japón, China y más adelante India y Brasil.

Otro de los objetivos evidentes está referido a preocupaciones políticas en cuanto a temas de seguridad.

En definitiva, un TLC es un acuerdo entre dos o más países o entre un país y un bloque de países que tiene carácter de cumplimiento obligatorio y cuyo objeto es favorecer el intercambio comercial de bienes y servicios. Un TLC generalmente incluye, además del tema comercial, otros no menos importantes como la propiedad intelectual, aspectos

⁹ Según Stiglitz y Hamid Rashid, "En la reunión de la Organización Mundial de Comercio en Cancún en 2003, los países en desarrollo se unieron y bloquearon los esfuerzos por forjar un acuerdo de comercio que prácticamente era tan injusto como la anterior ronda de Uruguay, según la cual la situación de los países más pobres, en realidad, empeoró. Era imperativo destruir una unidad semejante. La estrategia de acuerdos de comercio bilaterales de Estados Unidos apuntaba precisamente a eso." *La hipocresía comercial de EEUU*, Joseph Stiglitz y Hamid Rashid, revista Sin Permiso, 30 de julio de 2006.

laborales y de medio ambiente e inclusive algunas consideraciones en materia de compras gubernamentales y asuntos laborales, así como de solución de controversias.

Como puede apreciarse, hoy en día los TLCs no sólo afectan las políticas comerciales de exportación-importación, sino que inciden directamente en la normativa legal interna de los miembros afectando esferas que van más allá del simple comercio. Como han denunciado algunos analistas, *estos acuerdos buscan la mercantilización total de nuestra economía y de nuestra sociedad.*¹⁰

Ahora bien, un TLC no sólo genera más comercio. Un tratado de libre comercio entre dos o más países no sólo produce alteraciones más o menos importantes en la situación económica interna de las partes involucradas, sino además en las relaciones de éstas con países ajenos a dicho tratado pero con las que tienen relaciones comerciales.

1.3 OBJETIVOS

Con el presente trabajo se pretende analizar el impacto del TLC Ecuador-EE.UU. en el flujo comercial Ecuador-Perú.

Para analizar los efectos eventuales provenientes de una mayor competencia estadounidense sobre las exportaciones peruanas en el mercado ecuatoriano, examinaremos el comportamiento reciente de las importaciones ecuatorianas desde el Perú y desde los EE.UU. durante los últimos años de 2004 y 2005, haciendo una proyección de cómo ese comportamiento podría modificarse por la entrada en vigor de un TLC Ecuador-EE.UU. Si bien después de la XIV ronda de negociaciones entre Ecuador y EE.UU. desarrollada en Washington entre el 23 de marzo y 3 de abril de 2006, se suspendieron las negociaciones sin que se haya fijado fecha para reanudarlas hasta el momento,

¹⁰ Alianza Chilena por un Comercio Justo y Responsable (ACJR) en *TLC Chile-Estados Unidos – Un tratado mal tratado* Santiago de Chile, 2005.

representantes de ambos gobiernos han hecho trascender la voluntad de sus estados de reanudar las negociaciones hacia el último trimestre de 2006.

En tal sentido, el esfuerzo del presente trabajo será válido y útil, en la medida en que brindará elementos de análisis y debate y, en modesta medida, aportará a las consideraciones necesarias para adoptar medidas y planificar estrategias que minimicen los efectos negativos que podría tener un TLC sobre el proceso de integración, especialmente comercial, de los dos países de la CAN concernidos, Ecuador y Perú¹¹.

Dicho de otro modo, este trabajo, sin pretender ser un ejercicio muy costoso, laborioso y complejo que incluya la utilización de un aparato matemático y econométrico sofisticado, lo que busca es ayudar, aunque modestamente y de manera intuitiva, a determinar, dentro del ámbito del intercambio de los principales productos, los efectos del TLC en un aspecto del intercambio comercial Perú-Ecuador. Dicho intercambio, al margen de importantes consideraciones internas de cada país, afecta considerablemente el grado de integración que puedan tener dichos dos socios dentro del esquema de la CAN.

Aquí es menester mencionar un tema que probablemente sea el *leitmotiv* del presente trabajo y es que, si bien un TLC con EE.UU. podría tener efectos tanto beneficiosos como perjudiciales para el comercio entre Ecuador y Perú, una importante preocupación a tener en mente es tratar de evaluar en qué medida afectará, sobre todo, el intercambio de bienes industrializados, semielaborados y con valor agregado, entre Ecuador y Perú.

Finalmente en esta primera parte del trabajo vale señalar que los efectos del TLC sobre el comercio bilateral no se van a circunscribir únicamente a la sustitución de importaciones,

¹¹ Como era de esperarse, la Secretaría general de la Comunidad Andina de Naciones presentó un documento de trabajo titulado *Análisis de la sensibilidad del comercio subregional andino en el marco del tratado de libre comercio con los Estados Unidos* SG/dt 276 del 27 de octubre de 2004, en el que se concluye que, sin contar petróleo, el 56% del comercio subregional presenta una sensibilidad alta o media frente a una liberación comercial con EE.UU.; y para el caso del Perú, la sensibilidad sobresale en el comercio de frascos y botellas, papeles y cartones, tejidos y confecciones, bisutería, cátodos, cinc y fibras discontinuas acrílicas con destino a Ecuador.

sino también a algunos productos que serán absorbidos por el mercado de los EE.UU. extinguiendo por así decir, los saldos que habrían ido normalmente al socio andino.

1.4 DISPARIDAD ENTRE PERU, ECUADOR Y EE.UU.

Antes de proseguir, quisiéramos mostrar un gráfico comparativo que demuestra la enorme disparidad existente entre los dos países andinos y su principal socio comercial.

País	Ecuador	Perú	Estados Unidos
Superficie	253 370 km ²	1 285 216 km ²	9 629 091 km ²
Población	12,1 millones hab.	27,1 millones hab.	278 millones hab.
PIB	\$ 28 960 millones	\$ 61 000 millones	\$ 10 000 000 millones
PIB per capita	\$ 2 240	\$ 2 278	\$ 34 360
Inflación	6,1% (2003)	2,5% (2003)	1,9% (2003)
Desempleo	9,3% (04/2004)	10,5% (03/2004)	5,6% (03/2004)

En cuanto a la superficie territorial, los EE.UU. cuentan con siete veces más territorio que ambos Ecuador y Perú unidos. En términos de recursos humanos, los EE.UU. no sólo cuentan con una población con mayor acceso a una mejor educación y formación profesional, sino que además tienen una población numéricamente siete veces superior a la población combinada de Ecuador y Perú.

En cuanto al producto interno, resulta prácticamente inútil pretender hacer comparación alguna entre la economía estadounidense y las economías de Ecuador y Perú.

Respecto a la inflación, aunque el cuadro muestra cifras de 2003, en la actualidad los tres países registran cifras bastante similares.

En materia de desempleo, nuevamente, los registros de Ecuador y Perú distan mucho de la cifra en los Estados Unidos.

El siguiente gráfico muestra el grado de dependencia que tienen las economías ecuatoriana y peruana frente al mercado de los EE.UU. Esta dependencia tan notoria denota un defecto común en las economías andinas y es que las empresas tanto ecuatorianas como peruanas buscan como primera opción colocar sus productos en los EE.UU., antes de intentar ganar su mercado local, que es su mercado natural. Ese mercado natural que constituyen los países vecinos y América Latina, con los cuales tienen una serie de cosas en común, partiendo por el idioma. Para luego ir avanzando a mercados más complejos. Por otro lado, culturalmente, tanto Ecuador como Perú han sido países más acostumbrados a moverse en forma individual, antes que en forma colectiva, por lo que frente a un TLC con la economía más grande del planeta, existe un tremendo desafío en cuanto a esta actitud de incursionar en un mercado nuevo a solas. Ante este desafío lo lógico es que dos países o dos empresas de países vecinos se unan para aumentar volúmenes y poder abastecer un mercado tan grande.

Finalmente, y para contrastar esta dramática dependencia de las exportaciones ecuatorianas y peruanas *vis a vis* el mercado estadounidense, concluimos esta sección comparativa con un cuadro sobre la importancia recíproca que tienen entre sí Ecuador y Perú y sus respectivos mercados.

A las inducciones que podemos plantear a partir de este breve cuadro, tales como que Ecuador y Perú se aprestan a *competir* con un gigante económico (o mejor dicho, a insertarse más aún, bajo la égida comercial de un gigante), debemos añadir que los países andinos deberán además competir con una producción agrícola y agroindustrial (y de otras industrias como la farmacéutica, aérea, servicios, etc.) que recibe ayuda económica muy significativa tanto para el mercado de consumo interno como para la

exportación. Esto, sin mencionar las formidables barreras para arancelarias que plantea el mercado estadounidense a las esperanzas exportadoras de Ecuador y Perú.

Frente a esta realidad insoslayable, los promotores del TLC esgrimen la esperanza de que los países andinos podrán tener mayor acceso al mercado y poder adquisitivo de los consumidores estadounidenses.

Lamentablemente, no se sabe si se debe a motivos de la confidencialidad exigida por el proceso de negociación o porque los andinos no han elaborado estudios respectivos, pero lo cierto es que, al parecer, nadie sabe a ciencia cierta en qué verdadera dimensión habrán algunas zonas, sectores e industrias que se verán afectados positiva o negativamente a partir del inicio de la vigencia de los TLCs.¹²

1.5 METODOLOGIA

Para desarrollar el presente trabajo, echaremos mano de los instrumentos teóricos y cuantitativos del sistema de evaluación de impacto propuesto por el analista Bonet Madurga¹³, calificado por él mismo como un "método casuístico". Se trata de un método intuitivo que consiste en describir en términos generales la evolución y situación actual de una relación binacional de comercio, en este caso entre Ecuador y Perú, para luego pasar a identificar aquellos productos importantes cuya comercialización podría verse afectada por la competencia que surgiría de un acuerdo comercial entre uno de los países evaluados, en este caso el Ecuador, con un tercero, que para nuestro caso sería EE.UU. El siguiente y tercer paso consiste en realizar una proyección de los flujos de intercambio, en base a las tendencias pasadas más recientes, incorporando los nuevos elementos que se derivan de aquel convenio o nuevas reglas de intercambio adoptadas

¹² Existen ciertamente algunos estudios de organismos como la FAO y la CEPAL que alertan sobre los efectos devastadores que un TLC con EE.UU. tendrá sobre los micro agricultores, en especial los arroceros.

¹³ Bonet Madurga, Antonio *Métodos casuísticos de evaluación de impacto para negociaciones comerciales internacionales*, Intad ITD-STA, Documento de Trabajo 12, Setiembre de 2002

entre el tercer país (EE.UU.) y el país concernido (Ecuador). Para el presente estudio, dado que no se ha suscrito aún el TLC Ecuador – EE.UU. ni se conoce el texto del borrador, asumiremos que dicho TLC será muy similar a los TLCs de EE.UU. con otros países andinos. Finalmente, el método casuístico culmina con la realización de un análisis que determina los posibles efectos de una liberalización comercial entre el Ecuador y los Estados Unidos de América en virtud a un TLC sobre las importaciones que realiza el Ecuador desde el Perú. Para este último paso del análisis incorporaremos elementos subjetivos tomados de opiniones de expertos en comercio, así como de los propios empresarios involucrados en el intercambio comercial.

Cabe advertir que, en la presente monografía tan solo aspiramos a brindar aproximaciones a los posibles impactos, en base a información del intercambio comercial actual, así como en función a previsiones sobre lo que significará la puesta en vigor de los TLCs entre los EE.UU. y Ecuador y Perú.

Por ende, cabe advertir que el presente trabajo adolece de una serie de limitaciones, al no contar con conocimiento de los resultados finales de las canastas de productos y cronogramas de desgravación; ni tomar en cuenta factores tales como eventuales variaciones en la tasa de cambio, la distancia geográfica, la calidad de los productos, el grado de competitividad, la capacidad de comercialización, las posibilidades de alianzas estratégicas, las relaciones intraempresariales, la incidencia de normas armonizadas. El presente trabajo basa sus conclusiones únicamente en el arancel vigente, sobre la base de un modelo de equilibrio general y evalúa el posicionamiento reciente de los productos comercializados, así como la dinámica del comercio bilateral, pero únicamente de bienes. En tal sentido, las conclusiones deberán ser tomadas con cautela, aunque sí se aspira a arrojar elementos importantes de orientación sobre el impacto del TLC y se brinda un poco de luz sobre cuál será el posible reordenamiento de sectores y productos en el comercio bilateral entre Ecuador y Perú.

Primero abordaremos el tema del impacto que tendrá, sobre dicho intercambio comercial bilateral, la suscripción de un TLC entre Ecuador y los EE.UU. Esta tarea no será fácil, dada la limitada disponibilidad de datos necesarios para evaluar dicho impacto.

2. COMERCIO ECUADOR - PERU

El comercio entre Ecuador y Perú se ha venido incrementando y diversificando de manera notable desde la suscripción del Convenio de Aceleración y Profundización del Comercio en 1998¹⁴, que mejoró las condiciones para el intercambio comercial acordadas en la Decisión 414 de la Comunidad Andina de Naciones¹⁵.

Es así que el monto total del intercambio de bienes entre Ecuador y Perú creció de USD 200 millones en 1999 a más de USD 1200 millones en 2005¹⁶, y el correspondiente número de partidas correspondiente también se ha multiplicado de manera importante. Dicha importancia radica en que una mayor diversificación de partidas arancelarias en el comercio bilateral constituye una señal de que cada vez son más los sectores y subsectores productivos que exportan sus productos. Como es sabido, cuanto mayor sea la diversificación de exportaciones de un país en desarrollo, menor será el efecto negativo de variaciones en el mercado y mayores los beneficios dinámicos y multiplicadores para el país que produce esas exportaciones. Vemos entonces que el intercambio bilateral entre Ecuador y Perú viene evolucionando positiva y alentadoramente. Tan es así que mientras que en 2001 Ecuador y Perú intercambiaban entre sí 567 y 1225 partidas respectivamente, para 2005 el número de partidas intercambiadas había ascendido a 872 y 2059 respectivamente. Es decir, Ecuador experimentó un incremento de 53% en su diversificación y Perú de 68%. Es bien sabido que la diversificación horizontal, vertical y geográfica de los productos constituye un objetivo intrínseco de toda política de desarrollo productivo y una defensa frente a las fluctuaciones y cambios bruscos del

¹⁴ Mediante dicho instrumento se determinó acelerar y profundizar el proceso de desgravación arancelaria existente en el esquema de la CAN, para incrementar las corrientes de comercio en la subregión.

¹⁵ Mediante la decisión 414, adoptada durante el octogésimo noveno Período Extraordinario de Sesiones de la Comisión de la Comunidad Andina, el 30 de julio de 1997, en Lima, Perú, se buscó el perfeccionamiento de la integración andina y se fijó un cronograma de desgravación para conformar la zona de libre comercio andina a partir de 2006.

¹⁶ Fuente Banco Central del Ecuador y Aduanas del Perú.

mercado mundial. Dentro de esa diversificación, en especial de la diversificación vertical, está contenida además de una correspondiente expansión y especialización del comercio, la adición de valor a los productos exportados, a través del desarrollo de nuevos usos y la valorización de los productos derivados y sus coproductos¹⁷. Todo ello redundará en que una economía en desarrollo pueda empezar a sacudirse de los perniciosos términos de intercambio.

Al hablar del intercambio comercial entre Ecuador y Perú, no se puede soslayar que el grueso de ese volumen está constituido por hidrocarburos (el 82% de las exportaciones ecuatorianas corresponden a petróleo). Pero, por otro lado, es innegable que el incremento del comercio ha traído consecuencias positivas a las economías de ambos países en materia de industrialización y efectos multiplicadores al interior de las respectivas economías. El mercado peruano constituye uno de los pocos mercados, incluso dentro de la CAN, con los que Ecuador ha registrado un superávit comercial consecutivo en los últimos tres años. De hecho, las ventas de Ecuador a los demás socios de la CAN han disminuido, mientras que las ventas ecuatorianas al Perú han aumentado. Dentro de los principales productos exportados por Ecuador al mercado andino se destacan el petróleo crudo, productos de la industria alimentaria –preparaciones y conservas de atunes-, plástico y sus manufacturas. Pero en términos generales, el Perú es el mejor comprador para Ecuador a nivel andino. Según estadísticas del Banco Central del Ecuador, durante los primeros siete meses de 2004 las exportaciones de Ecuador a la Comunidad Andina bajaron 22%. La reducción se dio principalmente en las colocaciones ecuatorianas en el mercado de Colombia. Los envíos ecuatorianos a sus socios andinos entre enero y julio de 2004 llegaron a USD 488 millones, USD 140 millones menos de los 628 millones registrados en el mismo período de 2003. Las ventas hacia Colombia fueron las que más retrocedieron, hasta un 45,6% ya que de USD 203,4 millones de dólares en el período de 2003, pasaron a

¹⁷ Resultados de la reunión de trabajo conjunta del Fondo Común para los Productos Básicos y la UNCTAD sobre el aumento de la capacidad productiva y la diversificación de los productos básicos en los países menos adelantados y la cooperación Sur-Sur Bruselas, Mayo de 2001. Asamblea General, documento A/Conf.191/BP/3

sólo 110,6 millones entre enero y julio de 2004. Mientras tanto, el comercio del Ecuador con el Perú tuvo mejor suceso, si bien decreció también en 2004, esa reducción fue de menor magnitud que la reducción promedio de exportaciones ecuatorianas al resto de países de la CAN. Si comparamos los años 2003 y 2004, vemos que las exportaciones ecuatorianas al Perú descendieron de USD 642,4 millones de dólares en 2003 a 605,7 millones en 2004, es decir, una reducción de apenas un 5,7%. Sin embargo, al comparar esos mismos años, vemos por otro lado que el Ecuador amplió de un año al otro la variedad de sus productos exportados al mercado peruano, al pasar de 686 partidas a 724 partidas exportadas a dicho mercado.

Dentro de este mismo punto cabe anotar que si analizamos el comercio intracomunitario en los años 2004 y 2005, vemos que Ecuador fue el país con mayor crecimiento exportador al interior de la subregión en dicho período¹⁸, mientras que el Perú por su parte reflejó su segunda mayor dinámica exportadora intracomunitaria precisamente en el mercado ecuatoriano, donde sus exportaciones crecieron por encima del 45%. Los principales productos peruanos exportados a la subregión corresponden a manufacturas de metales comunes, productos alimenticios, manufacturas plásticas y manufacturas diversas. Aquí cabe resaltar que el comercio intracomunitario, dentro del cual se enmarca el comercio Ecuador-Perú, se viene consolidando no sólo a nivel de volúmenes, sino -lo que para nosotros es más importante-, a nivel de diversificación de productos y en donde predominan los productos manufacturados, con un impacto visible en la generación de empleo.

¹⁸ Secretaría General de la Comunidad Andina, Documento Estadístico Nro. SGde149, 8 de junio de 2006, página 5

2.1 CARACTERISTICAS DEL COMERCIO ECUADOR – PERU

En las siguientes dos secciones del presente trabajo, ofreceremos una “fotografía” que muestre la evolución reciente y situación actual de los intercambios comerciales bilaterales.

Partamos por manifestar que, no obstante el asombroso aumento y sorprendente grado de aceleración del comercio bilateral en el último lustro, las actuales relaciones económicas entre el Perú y Ecuador, no alcanza aún todo el potencial real que existe para el comercio y las inversiones entre ambas naciones limítrofes, que comparten idioma, cultura, idiosincrasia y mercados similares.

La tendencia del comercio entre Perú y Ecuador en los últimos diez años se ha caracterizado por un incremento sostenido y acelerado, con algunos altibajos en la década del 90, pero con un crecimiento paulatino en el primer lustro del presente siglo. Este incremento se refleja no sólo en el volumen del comercio total, que se ha multiplicado en un 200 por ciento, es decir se ha triplicado, sino que además, se ha verificado una multiplicación de las partidas arancelarias, acusando una importante diversificación del comercio. Dentro de este punto se debe resaltar que, según fuentes de la CAN, dicho comercio contiene un importante componente de bienes manufacturados¹⁹.

Entre los productos peruanos exportados por el Perú hacia el Ecuador que más han crecido, destacan las “bombonas, botellas, frascos y similares” ubicándose en 2004 como el principal producto, abarcando el 8,47% del total exportado. Este producto que requiere de una alta dosis de tecnología, inversión y esfuerzo para lograr su posicionamiento en el mercado, figuraba en puesto 4 entre los diez principales en 2002, con una participación

¹⁹ Secretaría General de la Comunidad Andina, Documento Estadístico Nro. SG/de 149, 8 de junio de 2006.

del 4,66% del total. En términos netos, se exportó este producto por más de USD 15,4 millones en 2004. En segundo término, destaca otro producto elaborado, los "cátodos y secciones de cátodos de cobre refinado" que en 2004 representó el 7,87% de todas las exportaciones al Ecuador, por un valor total de USD 14,3 millones; mientras que en 2002 representaba el 5% y se exportó por un monto de USD 6,2 millones. En tercer lugar figura el producto "conductores eléctricos de cobre" que no estaba dentro de los diez principales productos en 2002 y para 2004 se ubicó en el quinto lugar en importancia, representando el 4,59% del total exportado y un monto de USD 5,6 millones. Finalmente, cabe destacar el producto "cables acrílicos o modacrílicos" (para confecciones textiles) cuyas exportaciones al Ecuador se han duplicado pasando de USD 2,9 millones en 2002 a USD 5,4 millones para 2004. Como podemos apreciar, los productos exportados por el Perú al Ecuador destacan por su grado de elaboración y valor agregado, frente a los productos tradicionalmente exportados por el Perú al mundo.

Aquí es preciso resaltar que la tendencia de las exportaciones del Perú hacia el Ecuador constituye un paso positivo en el necesario cambio del secular patrón exportador peruano predominante basado en productos primarios extraídos por firmas transnacionales. Vemos asimismo un giro en el que los bienes industriales van adquiriendo mayor relevancia en las exportaciones peruanas al Ecuador que representa un cambio dentro del comercio exterior peruano hacia ese necesario estadio en el cual ese comercio exterior sea un pilar que favorezca el crecimiento del desarrollo de largo plazo de la economía.

Para el caso de productos ecuatorianos exportados hacia el Perú, destaca el hecho que el componente de hidrocarburos ha crecido de 74,8% del total en 2002, a 82,26% en 2004; al igual que el "gas propano, licuado" que aumentó su participación, pasando de 0,71% en 2002 a 1,83% en 2004. Este incremento en productos hidrocarburíferos demuestra que los demás productos ecuatorianos exportados al Perú no han reflejado el mismo dinamismo que las exportaciones peruanas al Ecuador. Así tenemos que el "azúcar de

caña refinada" es el producto que más ha crecido dentro de las exportaciones ecuatorianas al Perú, pasando de USD 6,6 millones en 2002 a USD 14,1 millones en 2004. Pero los demás productos principales como "cocinas de gas", "tableros de madera" y "atún en conserva" han disminuido en importancia y no han registrado mayores aumentos en montos exportados. Esto se debe en términos generales al aumento del costo de producción en el Ecuador, frente al estancamiento de los precios en el Perú, lo cual ha encarecido relativamente los productos ecuatorianos *vis a vis* los productos peruanos.

El comercio entre Ecuador y Perú, al ser dos países de similar desarrollo, está constituido, en tanto por bienes y servicios primarios (alimentos, minerales, etc. con alta concentración de recursos naturales) como por productos intermedios, lo que, desde la perspectiva del país importador, favorece la producción a escala y la industrialización de su economía. Por otro lado, aunque el comercio se ha caracterizado en el pasado por un intercambio de bienes primarios, existe una tendencia creciente de comercio de bienes con mayor grado de procesamiento que encuentran diversos nichos para productos con mayor valor agregado.

Como dijimos líneas arriba, el comercio ecuatoriano-peruano goza de una preferencia arancelaria del 100%, pero al extender dicho tratamiento arancelario al comercio con la primera potencia económica mundial, es previsible que las posibilidades y potencialidades del comercio entre el Perú y Ecuador, se vean seriamente restringidas por efecto de la competencia con los productos estadounidenses.

Lo que es más grave, el comercio de bienes intermedios y primarios entre Ecuador y el Perú, estimula la industrialización de cada uno y a su vez, la creación de empleo y desarrollo de tecnología propias. Sin embargo, al entrar a comerciar con un país como EE.UU., entre los efectos negativos de una marcada asimetría, podemos prever que los bienes manufacturados de ese país desplazarán a los producidos en Perú y Ecuador, lo

que afectará severamente el creciente comercio ecuatoriano-peruano de naturaleza intermedia y primaria.

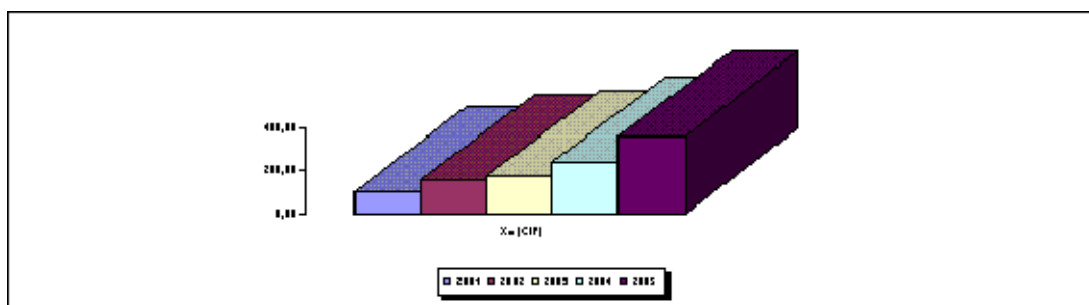
Partiendo de estas premisas, que es como en principio se nos presenta la realidad, vemos que los efectos de un TLC entre Ecuador y EE.UU. harán que el Perú vea reducidas sus posibilidades de mantener o ampliar el mercado ecuatoriano para su sector secundario. Pero prosigamos con el análisis, interpretación y confrontación de las realidades concretas para lograr una mejor proyección de los probables efectos de un TLC Ecuador – EE.UU. sobre el comercio Ecuador – Perú.

2.2 EVOLUCION COMERCIO ECUADOR – PERU

La evolución del comercio entre Ecuador y Perú durante el último lustro, refleja una marcada tendencia de crecimiento acelerado. Tenemos así que mientras que en 2001 el Perú exportaba al Ecuador USD 101,6 millones e importaba del Ecuador 341,6 millones, en el año 2005 pasó a exportar 364,8 millones e importar 868,8 millones de dólares desde el Ecuador. El siguiente gráfico muestra la evolución de las exportaciones del Perú:

Evolución de exportaciones peruanas al Ecuador

Perú	2001	2002	2003	2004	2005	Quinquen
Xs (CIF)	101,70	154,80	177,30	245,00	364,80	+258,7% 3,5 veces

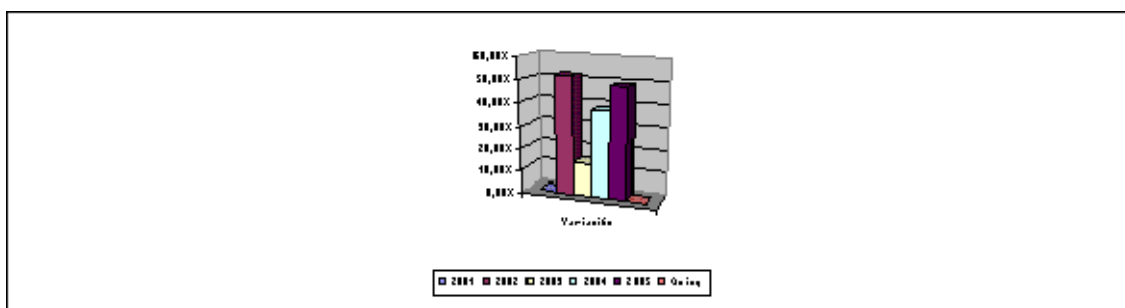


Fuentes: BCE y SUNAT Elaboración: Alberto Gonzáles

Como se puede apreciar, las exportaciones del Perú al Ecuador crecieron 3,5 veces en apenas 5 años; y las importaciones peruanas desde el Ecuador aumentaron 2,5 veces en ese período. A continuación, el próximo gráfico da un detalle del incremento porcentual de las exportaciones peruanas, año a año, con relación al período precedente.

Incremento de exportaciones peruanas al Ecuador

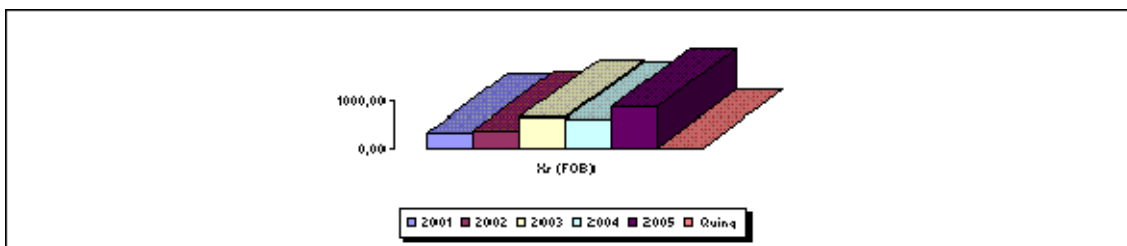
Perú	2001	2002	2003	2004	2005	Quinquen
Variación	-	52,20%	14,50%	38,10%	48,90%	ND



Fuentes: BCE y SUNAT Elaboración: Alberto Gonzáles

Ecuador por su parte también ha experimentado un crecimiento significativo en sus exportaciones al Perú, aún mayor que el aumento de las exportaciones peruanas hacia su mercado.

Ecuador	2001	2002	2003	2004	2005	Quinq
Xs (FOB)	341,60	374,50	642,40	605,70	868,80	+154,3% 2,5 vec

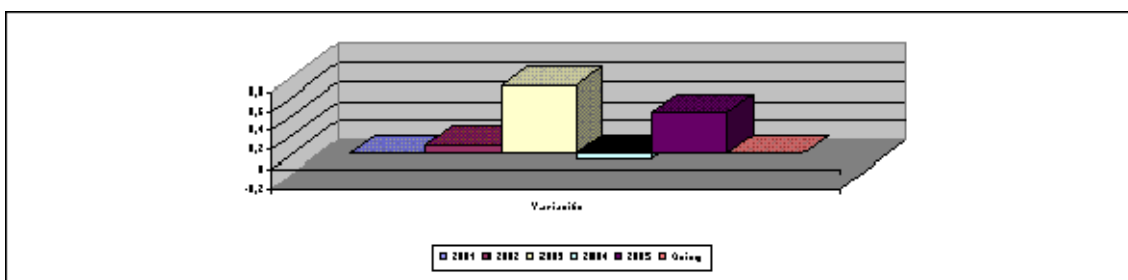


Fuentes: BCE y SUNAT Elaboración: Alberto Gonzáles

En términos de tasa porcentual de crecimiento, vemos en el siguiente cuadro, el paulatino, sostenido y creciente aumento de las exportaciones ecuatorianas al Perú a lo largo de los últimos cinco años. Si bien dicho crecimiento ha sido irregular, en términos generales, las exportaciones ecuatorianas al Perú se han multiplicado en 2,5 veces lo que equivale a un crecimiento del 154,3% entre 2001 y 2005. Se estima que dicho crecimiento se mantendrá e inclusive aumentará en el futuro.

Variación de exportaciones ecuatorianas al Perú

Xs de Ecuador	2001	2002	2003	2004	2005	Quinquen
Variación	-	9,60%	71,50%	-5,70%	43,40%	ND



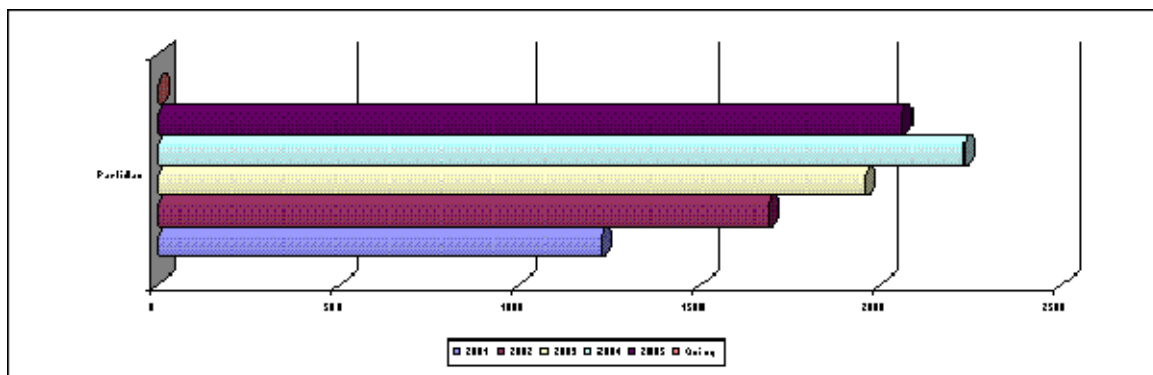
Fuentes: BCE y SUNAT Elaboración: Alberto Gonzáles

En los próximos dos cuadros se aprecia el no menos considerable incremento en la cantidad de partidas arancelarias intercambiadas entre Ecuador y Perú. Estos dos cuadros grafican un aspecto sumamente importante del intercambio comercial, el hecho de que el comercio binacional ecuatoriano-peruano da cabida a cada vez más diversos productos, entre los cuales la participación de bienes con valor agregado crece paulatinamente. Por otra parte, el comercio ecuatoriano-peruano al estar regido por las disposiciones de la Comunidad Andina, está liberado de aranceles al 100% y de otras restricciones en un porcentaje casi igual. Esto significa que a diferencia de los pactos comerciales con otros países, como los EE.UU. por ejemplo, no se excluye *producto sensible* alguno. Es decir, todos aquellos productos ecuatorianos y peruanos a los que

otros mercados restringen o impiden su ingreso, pueden ser exportados libremente dentro del régimen comercial que rige la relación ecuatoriano-peruana. Como es sabido, generalmente los *productos sensibles* son precisamente aquellos en los que Ecuador y Perú tienen ventaja comparativa o competitiva. Además de ser productos que generan un buen porcentaje de la oferta laboral en los dos países.

Aumento de partidas exportadas por Perú al Ecuador.

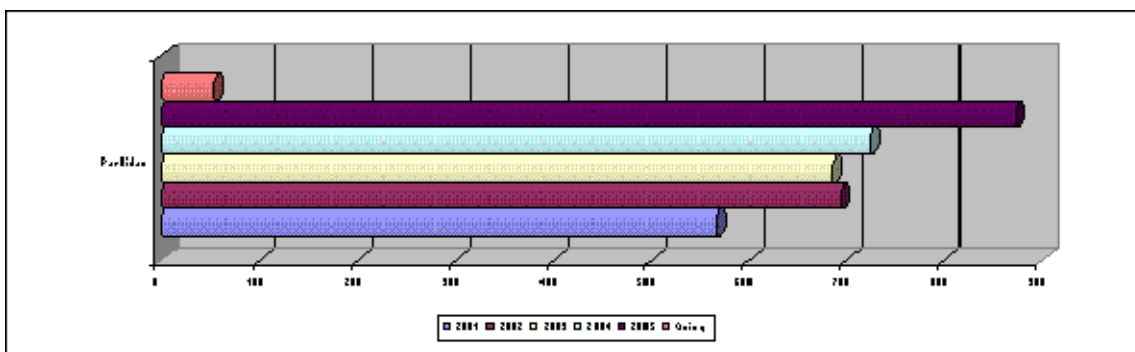
Perú	2001	2002	2003	2004	2005	Quinquen
Partidas	1225	1689	1955	2231	2059	+68,0%



Fuentes: BCE y SUNAT Elaboración: Alberto Gonzáles

Diversificación de las exportaciones ecuatorianas al Perú.

Ecuador	2001	2002	2003	2004	2005	Quinq
Partidas	567	695	686	724	872	53,80%



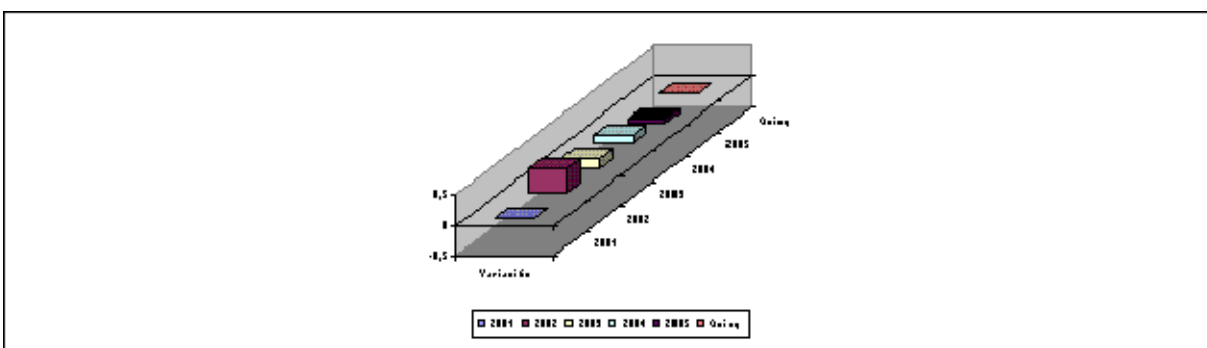
Fuentes: BCE y SUNAT Elaboración: Alberto Gonzáles

En los cuadros anteriores apreciamos el aumento del número de partidas exportadas por el Perú al Ecuador en el reciente lustro. Ambos cuadros muestran la creciente diversificación comercial del intercambio ecuatoriano-peruano. Como se puede ver, Ecuador ha experimentado un impresionante aumento del orden del 53,8 por ciento en su diversificación de exportaciones en tan sólo 5 años.

Este importante incremento del comercio entre Ecuador y Perú ha contribuido a fomentar el grado de diversificación de las exportaciones entre ambos países.

Variación porcentual de partidas exportadas por Perú

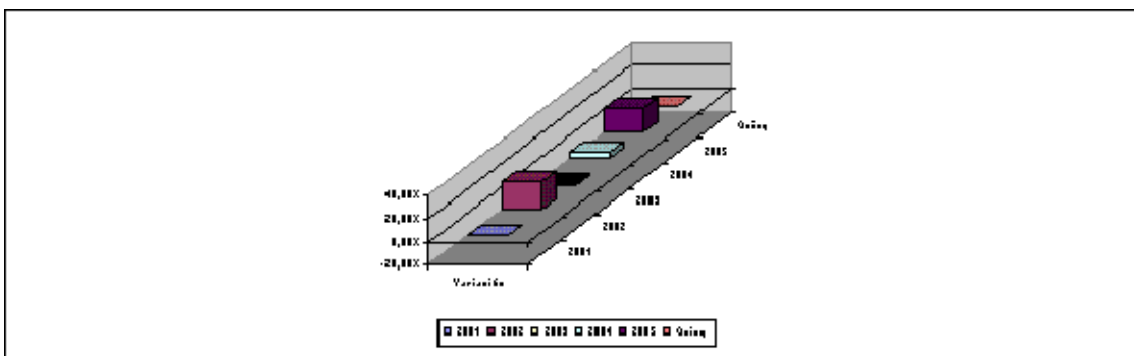
Perú	2001	2002	2003	2004	2005	Quinq
Variación	-	37,80%	15,70%	14,10%	-7,70%	ND



Fuentes: BCE y SUNAT Elaboración: Alberto Gonzáles

Variación porcentual anual de diversificación de partidas ecuatorianas

Xs del Perú	2001	2002	2003	2004	2005	Quinq
Variación	-	22,50%	-1,30%	5,50%	20,40%	ND



Fuentes: BCE y SUNAT Elaboración: Alberto Gonzáles

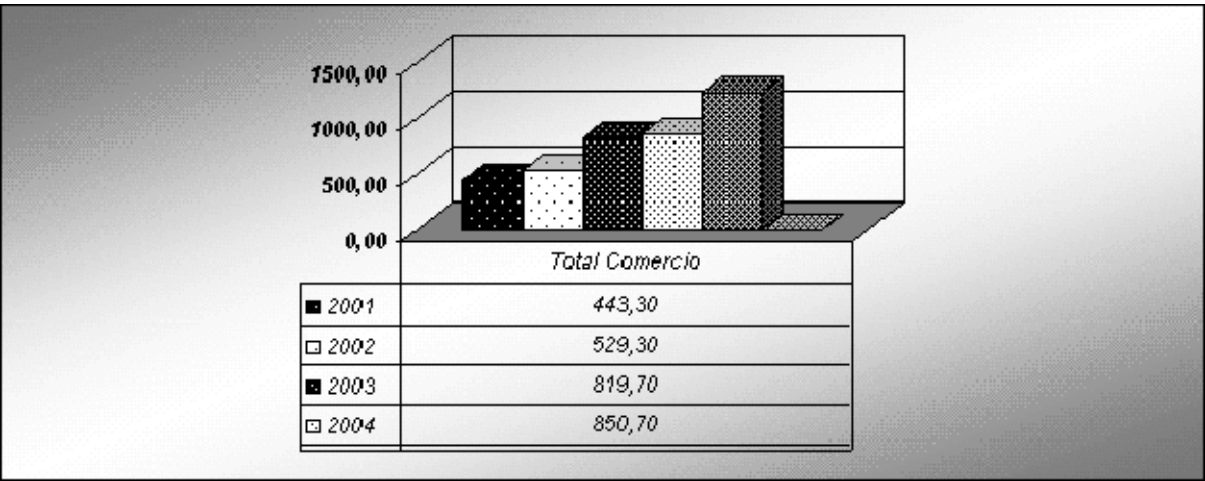
Continuando con la evaluación de la diversificación del comercio ecuatoriano-peruano, en los cuadros anteriores apreciamos que el aumento del número de partidas, si bien ha sido positivo, no ha sido sostenido a lo largo del quinquenio. El primer cuadro muestra la variación porcentual de partidas de las exportaciones peruanas, mientras que el segundo detalla la variación porcentual año a año de las exportaciones ecuatorianas al Perú.

Si efectuáramos un cálculo basado en la matriz insumo-producto, de seguro podríamos ver que este incremento del comercio entre Ecuador y Perú, y sobre todo el aumento en la diversificación del mismo, ha provocado una mejoría en términos de la producción y el empleo remunerado de ambas naciones.

En el siguiente cuadro apreciamos el incremento del comercio en términos generales y vemos la progresión del aumento del intercambio a lo largo de los últimos cinco años y cómo se ha triplicado en el último lustro.

Intercambio comercial Ecuador - Perú

Ecuador-Perú	2001	2002	2003	2004	2005	Quinq
Total Comercio	443,30	529,30	819,70	850,70	1233,60	+178,2% triplicó



Fuentes: BCE y SUNAT Elaboración: Alberto Gonzáles

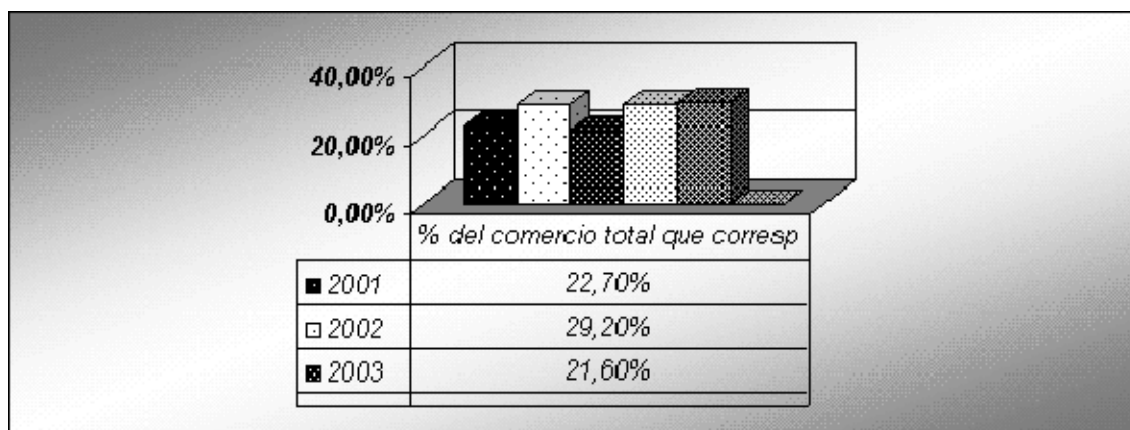
Cabe señalar que la balanza comercial entre Ecuador y Perú ha mostrado siempre un saldo favorable al Ecuador. Si bien este saldo favorable del Ecuador ha pasado de USD

239,9 millones de dólares en el año 2001 a USD 504 millones en 2005, es preciso subrayar que aproximadamente el 82% de las exportaciones ecuatorianas al Perú corresponden a hidrocarburos.

Asimismo, si bien el comercio ecuatoriano-peruano refleja un persistente déficit comercial, si realizamos un análisis más detallado de las cifras podemos apreciar en qué magnitud se viene incrementando año a año el porcentaje de la participación de productos peruanos en el volumen total del intercambio. En el siguiente cuadro se aprecia la variación del porcentaje que corresponde a bienes exportados por el Perú al Ecuador dentro del comercio binacional. Vemos cómo dicho porcentaje ha subido 10 puntos en cinco años, pasando de, aproximadamente 20% en 2001, a casi 30% en el año 2005.

Variación del porcentaje peruano del comercio bilateral

	2001	2002	2003	2004	2005	Quinq
% del comercio total que corresponde a Perú	22,70%	29,20%	21,60%	28,80%	29,50%	Subió del 20% al 30%



Fuentes: BCE y SUNAT Elaboración: Alberto Gonzáles

Para finalizar esta sección dedicada al comercio binacional Ecuador-Perú, concluimos con dos último cuadros en los que se muestra la evolución de la balanza comercial, que como señalamos arriba, ha sido favorable al Ecuador al punto que según cálculos

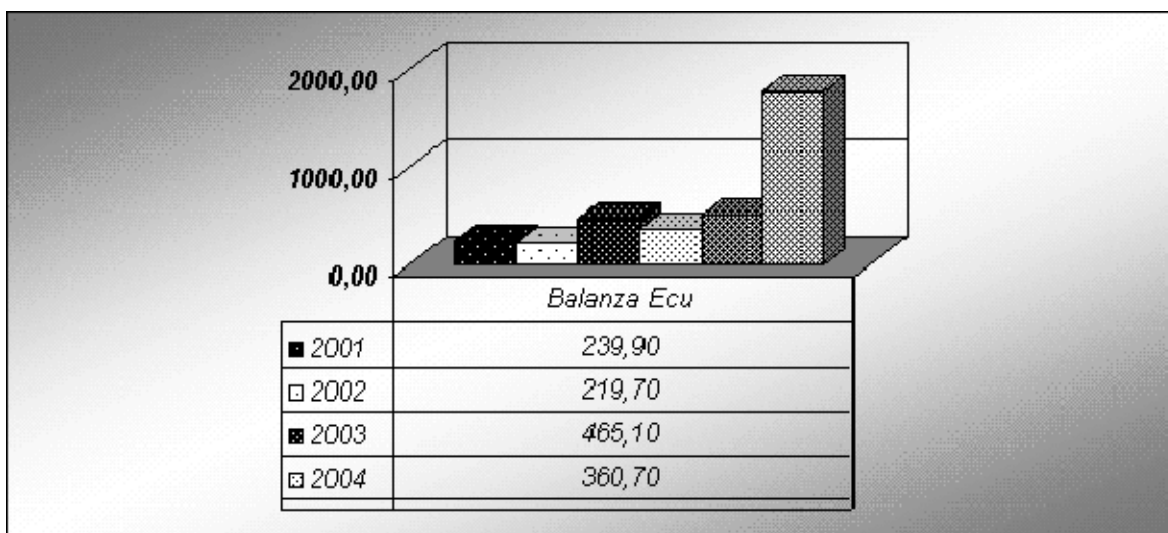
oficiales, en los últimos cinco años el saldo favorable a dicho país ha alcanzado la cifra de mil setecientos ochenta y nueve millones de dólares.

Ahora bien, dicho saldo favorable corresponde al comercio total, incluyendo la venta de petróleo. Pero si excluimos los montos correspondientes al petróleo, vemos que la balanza comercial no petrolera entre Ecuador y Perú arroja un saldo favorable al Perú. Este dato es importante si tenemos en cuenta consideraciones en torno a la composición de las exportaciones de uno y otro país y la importancia que revisten los productos elaborados, semi-industriales e industriales y su efecto en el dinamismo de sus respectivas economías.

A continuación, en los siguientes dos cuadros, presentamos la balanza total y la balanza no petrolera.

Balanza comercial

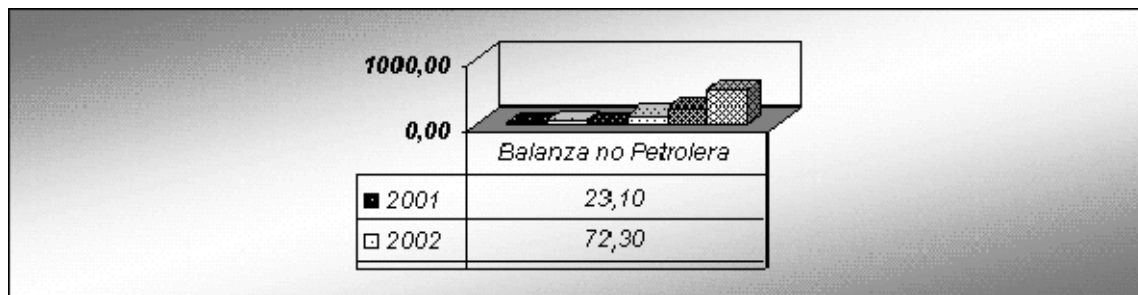
Comercio total	2001	2002	2003	2004	2005	Quinq
Superavit favorable al Ecuador	239,90	219,70	465,10	360,70	504,00	1789,40



Fuentes: BCE y SUNAT Elaboración: Alberto Gonzáles

Balanza comercial no petrolera

	2001	2002	2003	2004	2005	Quinq
Superavit favorable al Perú	23,10	72,30	31,30	137,80	239,10	503,60



Fuentes: BCE y SUNAT Elaboración: Alberto Gonzáles

En resumidas cuentas, de un recuento del intercambio binacional de los últimos cinco años, vemos que las exportaciones del Perú al Ecuador han crecido 258,7% y se han multiplicado 3,5 veces; la diversificación de las exportaciones peruanas al Ecuador ha aumentado en un 68%, como se demuestra por el número de partidas exportadas; las exportaciones del Ecuador al mercado peruano han crecido 154,3% multiplicándose 2,5 veces; las exportaciones no petroleras del Ecuador al Perú han aumentado en un 59,9%; la diversificación de las exportaciones ecuatorianas al Perú aumentó en un 53,8%; y el total del comercio binacional se triplicó, aumentando en un 178,2%.

En la siguiente tabla vemos de manera consolidada estas interesantes cifras del comercio ecuatoriano-peruano del reciente lustro, que no hacen sino reflejar la marcada tendencia ascendente del intercambio comercial, tanto en términos de volumen, como de variedad de productos.

**Intercambio comercial
(en millones de USD)**

	2001	2002	2003	2004	2005	Quinq
Xs Perú (CIF)	101,7	154,8	177,3	245,0	364,8	+258,7% 3,5 vec
partidas	1225	1689	1955	2231	2059	+68,0%
Xs Ecuador (FOB)	341,6	374,5	642,4	605,7	868,8	+154,3% 2,5 vec
[sin petróleo]	[78,6]	[82,5]	[146,0]	[107,2]	[125,7]	59,9%
partidas	567	695	686	724	872	+53,8%
Total comercio	443,3	529,3	819,7	850,7	1 233,6	+178,2% triplicó
Balanza	Ecu 239,9	Ecu 219,7	Ecu 465,1	Ecu 360,7	Ecu 504	1 789,4
Balanza no petrolera	Pe 23,1	Pe 72,3	Pe 31,3	Pe 137,8	Pe 239,1	\$ 503,6

Fuentes: BCE y SUNAT Elaboración: Alberto Gonzáles

2.3 SITUACION ACTUAL DEL COMERCIO PERU-ECUADOR

A partir del 1 de enero de 2006, el 100% del universo de partidas comercializadas entre Ecuador y Perú ha quedado libre de gravámenes arancelarios. Es decir, absolutamente todos los bienes producidos en Ecuador y Perú pueden hoy ingresar al mercado del otro país sin pagar un centavo por concepto de aranceles de importación. Si tomamos en cuenta que antes de dicha fecha el comercio se había multiplicado en volumen y diversificado en variedad a pesar de que un porcentaje de 1,5% de partidas arancelarias, equivalente a un porcentaje mucho mayor en términos de bienes o del valor intercambiado, era gravado con aranceles por caer dentro de ese 1,5% de partidas que aún estaban sujetas a aranceles, podemos presumir, a juzgar por las cifras recientes, que

el comercio, de no surgir alguna distorsión importante, se incrementará mucho más a partir de 2006 en adelante. Por ejemplo, si vemos los datos de las exportaciones peruanas de los últimos cinco años, vemos que han crecido en promedio un impresionante 38,4% al año.

Pero aún más importante que eso es que en los últimos años, las exportaciones no tradicionales de Ecuador y Perú han aumentado. Por el caso del Perú en 2004, las exportaciones no tradicionales aumentaron 35%, llegando a la suma de USD 3 548 millones. De ese total, USD 618 millones constituyeron exportaciones a los otros países de la CAN, es decir, el 17,4% del total de las exportaciones no tradicionales. Similar porcentaje fue adquirido por la Unión Europea. El mercado estadounidense, principal socio comercial de los países andinos, absorbió el 41%.

Sin embargo, considerando que las exportaciones no tradicionales son aquellas que incorporan un mayor valor agregado, hay que resaltar que los países de la CAN constituyen un importante mercado para los productos industriales peruanos.

2.4 POSIBILIDADES Y POTENCIAL

El grado de liberalización comercial alcanzado por Ecuador y Perú, dentro del esquema de la CAN, sumado a la eliminación paulatina de niveles y dispersión tarifaria, la mejora de los procedimientos administrativos, la reducción de barreras no arancelarias, la inexistencia de subsidios y carencia de cuotas, así como las ventajas de cercanía geográfica, similitud de gustos de consumidor, además del hecho de compartir el mismo idioma, han hecho que el comercio binacional ecuatoriano peruano registre una tasa de crecimiento anual del 45% en 2005.

Ahora bien, no se puede dejar de confesar que el esquema de liberalización arancelaria que rige el comercio peruano-ecuatoriano brinda mejores condiciones de acceso a uno y

otro, por encima de las posibilidades de terceros países ajenos a la Comunidad Andina que quisieran ingresar a competir en ambos mercados.

Lo que es más, la importancia del incremento comercial no se ve reflejada únicamente en términos de volumen y valor, sino que además se viene registrando una tendencia positiva de crecimiento de la diversificación de bienes y servicios. Esto último constituye un factor importante en la reducción de la vulnerabilidad de las economías de uno y otro país, además de brindar mayores oportunidades para el desarrollo industrial y tecnológico de Ecuador y Perú. Aquí cabe hacer una digresión sobre la importancia de aplicar una política económica que favorezca la industrialización de la economía a través de la política de acuerdos comerciales con otros países. La apertura comercial de un país no debería atender directamente contra sus posibilidades de incrementar su grado de industrialización. Del patrón de desarrollo que se elija y del grado de industrialización que vaya alcanzando un país, dependerá la sostenibilidad de su crecimiento en todo sentido. Si un país aplica una política económica que aumenta el grado de participación en la economía del sector primario y disminuye la participación del sector secundario, se obtiene como resultado una *primarización* de la economía a través de la desindustrialización de la misma. La causa de dicha *primarización* puede ser que un país abra sus fronteras indiscriminadamente, sin antes subordinar su política comercial a una política interna de industrialización de largo plazo. Al no contar con dicha subordinación, el país en cuestión quedará librado a las fuerzas, tendencias o exigencias de otros países cuyas economías estén más desarrolladas, conduciendo al país en mención a enfocarse en exportar productos primarios, en vez de fomentar la exportación de productos con valor agregado.

Volviendo al comercio entre Ecuador y Perú dentro del esquema de la CAN, vemos que para el caso del Perú, la CAN es el cuarto mercado de destino de las exportaciones totales. EE.UU. absorbe cerca del 30% de sus exportaciones y la UE casi el 25% y China el

10%, mientras que en cuarto lugar se ubica la Can con 6,55%. Pero más significativo que aquello es el hecho que la CAN es para el Perú el segundo mercado en importancia en materia de exportaciones manufactureras de alto valor agregado. Lo que es más, esta característica o fenómeno viene creciendo de manera dinámica en los últimos años. Si comparamos el dinamismo de los 4 principales mercados, EE.UU. ha descendido de 34% en 1970 a 30% en 2004; mientras que la UE (15 miembros) ha descendido de cerca del 40% en 1970 a los 25% actuales; el caso de China sí es muy particular puesto que ha crecido de 0 en 1970 a 10% en 2004. Como vemos, salvo China, los otros dos principales mercados han disminuido en términos porcentuales de participación como mercados de las exportaciones totales del Perú. La CAN en cambio, ha crecido de 1,9% de participación en 1970, a 6,5% del total exportado por Perú en 2004.

Si echamos un vistazo a los años más recientes y comparamos 2001 y 2004, veremos que la participación de las exportaciones intracomunitarias del Perú ha descendido de 7,4% a 6,5%. Lo cual indicaría que Perú se ha venido retirando del mercado de la CAN, aunque una interpretación más cuidadosa apuntaría más bien a concluir que las exportaciones peruanas dentro de la CAN han crecido a un ritmo menor que sus exportaciones al resto del mundo. Lo importante aquí es subrayar que el Perú últimamente viene apostando más al mercado mundial que al mercado de la CAN. Esta apuesta, sin embargo, no tiene muy en cuenta que las exportaciones peruanas al resto del mundo contienen un componente industrial mucho menor que el de las ventas a los socios de la CAN. Además, es interesante mencionar que en una reciente exposición del Secretario General de la CAN, el alto funcionario expresó que el índice de crecimiento de las exportaciones del Perú dentro de la CAN ha sido de 5000% entre 1969 y 2004.

La CAN es para el Perú el segundo mercado de destino de las exportaciones manufactureras de alto valor agregado, por encima de los mercados de la UE y China, que como habíamos visto son el segundo y tercer mercado en importancia en términos

generales. Pero no sólo eso, la CAN es además un mercado en el cual la participación de manufacturas de alto valor agregado peruanas ha crecido de 10,1% en 1970 a 20,3% en 2004. Como contraste podemos mencionar que el porcentaje del contingente de manufacturas peruanas de alto valor agregado exportadas por Perú a la UE ha descendido de casi 50% en 1970 a menos del 10% en 2004.

Lo importante es que el Perú tiene grandes ventajas, no aprovechadas en su máximo potencial, dentro del mercado ecuatoriano en particular y en el mercado andino en general. Las exportaciones manufactureras de valor agregado, que predominan entre Perú y sus socios de la CAN, generan empleo de calidad. Por otro lado, la diversificación adquirida en el comercio intracomunitario de la CAN, si bien es similar a la obtenida en otros mercados, es más profunda en los mercados andinos. Por último, el mercado ecuatoriano y andino constituye, para los exportadores peruanos, una plataforma de aprendizaje con miras a futuras incursiones en mercados más lejanos y sofisticados. En el año 2002, cerca de USD 82 millones de exportaciones ecuatorianas al resto del mundo se explicaron por el "efecto plataforma"; mientras que para el caso del Perú, fueron USD 193 millones de exportaciones al resto del mundo las que se explicaron por el aludido efecto. Es decir, analizando las subpartidas que se venían exportando dentro de la CAN, más no al resto del mundo en 1993, vemos que esas mismas partidas (como por ejemplo metales comunes y sus manufacturas, máquinas y aparatos, materiales eléctricos, bisutería) tuvieron un crecimiento en cuanto a participación dentro del comercio intracomunitario, pero además para 2002 se estaban exportando al resto del mundo en un porcentaje mucho mayor. De ahí la importancia de evaluar en qué medida un TLC con los EE.UU. va a afectar el comercio entre Perú y Ecuador y más ampliamente entre todos los miembros de la Comunidad Andina.

Para hacer debido énfasis en la importancia de la calidad del comercio entre Perú y Ecuador al interior del mercado andino, cabe resaltar que las exportaciones con alto

valor agregado del Ecuador a sus socios de la CAN durante el lustro 1990-1995 fueron de 36,3% frente a un magro 2,9% para el resto del mundo. Del mismo modo, las exportaciones intracomunitarias con alto valor agregado del Perú entre 1990 y 1995 fueron de 37,6% frente a un 16,2% para el resto del mundo. Pues bien, esa diferencia se incrementó para 2004 pasando Ecuador a exportar bienes con alto valor agregado por un 23,8% a la CAN frente a 5,9% al resto del mundo; mientras que Perú colocó en 2004 un 55,5% de sus exportaciones con alto valor agregado a la CAN frente a tan solo 15,1% al resto del mundo.

Ahora bien, uno de los principales corolarios de producir y exportar bienes con valor agregado estriba en la generación de empleo. Pues bien, según estimaciones de la Secretaría General de la CAN, el empleo remunerado del Perú vinculado con las exportaciones a la CAN ascendió a los 45 000 puesto de trabajo en el año 2004. Mientras que para el caso de Ecuador, el empleo remunerado asociado a las exportaciones intracomunitarias en 2004 fue del orden de los 95 000 puestos.

Otro factor a tomar en cuenta al analizar la importancia del comercio entre Perú y Ecuador y que se deriva de las investigaciones realizadas por la Secretaría General de la CAN, es el grado de diversificación logrado en las exportaciones intracomunitarias. Para el caso de Ecuador, el nivel de diversificación por número de partidas de productos exportados subió de 30 subpartidas en 1990 a 135 en 2004; mientras que para el caso del Perú, la diversificación creció de 510 subpartidas en 1990 a casi 2500 en el año 2004. La importancia para el comercio intracomunitario, de estos datos difundidos por la Secretaría General de la CAN estriba en que podemos cómodamente aplicarlos al caso de las exportaciones ecuatoriano-peruanas. En este sentido, vemos que el comercio entre ambos países viene experimentando una tendencia persistente de desconcentración en su intercambio comercial recíproco. Cosa que no sucede en sus ventas al resto del mundo fuera de la Comunidad Andina.

Para concluir esta sección, Ecuador ha sido el país que más provecho ha sacado de la CAN en relación con el tamaño de su economía. Mientras que para el caso del Perú, este país goza de un potencial de crecimiento exportador dentro de la CAN que ha estado desaprovechado hasta el pasado reciente.

2.5 PROBLEMAS DE ACCESO

No se puede dejar de anotar que, no obstante este alentador panorama comercial, aún existen varios obstáculos al comercio bilateral que urge superar en el más breve plazo. Entre los problemas más notorios, podemos mencionar: la complejidad y a veces exagerada dilación de controles administrativos y aduaneros; la necesidad de ampliar las facilidades de transporte, perjudicadas por la imposición de realizar trasbordos en puntos de frontera contraviniendo la normativa andina; y la exigencia y demora en el otorgamiento de licencias previas de importación; así en trámites para la homologación de registros sanitarios, algo que debería ser automático.

Por otro lado, uno de los elementos más contradictorios que afectan al comercio entre el Ecuador y el Perú, está constituido por las sanciones dictadas por el Tribunal Andino de Justicia a raíz de incumplimientos del ordenamiento jurídico del Sistema Andino de Integración perpetrados por uno u otro país. Sucede que al sentenciarse un incumplimiento, el aludido Tribunal faculta a los otros países andinos a imponer sobretasas arancelarias de cinco por ciento a cinco productos importados del país que ha sido sentenciado por incumplimiento. Como es lógico suponer, los demás países aplican dicha sobretasa a los principales productos exportados por el país que ha incumplido, por dos razones: primero porque así se ejerce mayor presión para obligar a dicho país a retomar el cumplimiento del ordenamiento jurídico andino; y en segundo lugar, por simples motivos de lograr una mayor recaudación aduanera.

En tal sentido, a manera de puntos de reflexión, se mencionan a continuación algunas iniciativas que convendría considerar como medidas para coadyuvar a ampliar el intercambio comercial. Estas consisten en: concentrar y simplificar los controles al comercio mediante la construcción y puesta en funcionamiento de los Centros Binacionales de Atención en Frontera (CEBAFs²⁰); mejorar la infraestructura de transporte terrestre en la frontera²¹; facilitar los trámites burocráticos de aduanas y servicio de sanidad; y desarrollar un programa amplio de interacción e integración en sectores sumamente importantes para nuestra interrelación, tales como: Comercio Exterior y Producción; Agricultura; Energía y Minas; y Obras Públicas y Transporte. Felizmente existe una entidad denominada Plan Binacional Ecuador-Perú que viene trabajando activamente en estas y otras iniciativas más, para promover el desarrollo fronterizo de manera integral²².

2.6 EFECTOS EVENTUAL ZOFRA

Ahora bien, permítasenos incluir en esta tesis una mención especial de un tema que ha adquirido mayor relevancia en los últimos meses. Se trata de la posibilidad de que el Ecuador o el Perú o ambos decreten la creación de una zona franca en una localidad de

²⁰ Los CEBAF son el conjunto de instalaciones que se localizan en una porción del territorio de uno o dos países miembros de la Comunidad Andina colindantes, aledaño a un paso de frontera, en donde se presta el servicio de control integrado del flujo de personas, equipajes, mercancías y vehículos, y se brinda servicios complementarios de facilitación y de atención al usuario. Entre Ecuador y Perú se viene trabajando conjuntamente para definir el lugar donde se establecerá el CEBAF de Huaquillas-Aguas Verdes, cuyos estudios cuentan con el financiamiento de la Unión Europea. Asimismo, se viene avanzando en la homologación de los procedimientos aduaneros y migratorios y en la armonización de los horarios de atención.
<http://www.comunidadandina.org/fronteras/cebaf.htm>

²¹ Un componente importante del Plan Binacional Ecuador – Perú es la implementación de proyectos de infraestructura de transporte que apoye la integración física y sirva de soporte al desarrollo del área fronteriza. Entre estos destacan cinco ejes viales binacionales que tienen por objetivo conformar una red de conexión de la zona fronteriza común. La Unión Europea contribuirá a la rehabilitación y modernización del Eje Vial N° 1, que une la ciudad de Guayaquil en Ecuador con la ciudad de Piura en Perú y forma parte de la ruta continental panamericana. El proyecto tendrá un impacto positivo sobre toda la región fronteriza mejorando las condiciones de vida de los beneficiarios y contribuyendo al proceso de integración regional.

²² Es una estrategia diseñada por ambos países con el objeto de elevar el nivel de vida de las poblaciones del norte y nor oriente del Perú y del sur y oriente del Ecuador, realizando actividades y ejecutando proyectos que permitan integrar económicamente la región, acelerar su desarrollo productivo y social, y superar la situación de atraso respecto al resto de los territorios de estos países. La ejecución del Plan Binacional está previsto para un período de 10 años (2000-2009). De acuerdo a la meta financiera estimada en 1998, se espera reunir un monto aproximado de US\$ 3,000 millones (distribuidos equitativamente entre los dos países) a través de los aportes de los gobiernos del Perú y Ecuador, la cooperación internacional y el sector privado.

frontera. Esta podría ser Huaquillas, para el caso del Ecuador, o Tumbes para el caso del Perú. Consideramos importante mencionar este tema dado que en el presente trabajo se evalúa los efectos que tendrá un TLC Ecuador – EE.UU. sobre el comercio binacional ecuatoriano-peruano; y consideramos que la creación de una zona franca en la frontera ecuatoriano-peruana generaría efectos de consideración sobre dicho comercio, que en el caso de algunos productos actualmente intercambiados entre Perú y Ecuador, serían efectos mayores a los producidos por el aludido TLC con los Estados Unidos.

Las zonas francas o especiales que se han mantenido vigentes gracias a su relativo éxito en Latinoamérica, en especial en la zona de Centroamérica y El Caribe, han propiciado la diversificación de la base exportadora, la generación de nuevos empleos y la atracción inversión extranjera directa. Dicho éxito no se ha replicado en los casos de zonas francas en Sudamérica²³. Sin embargo, la presión proveniente de foros multilaterales y regionales limita cada vez más los incentivos que un país puede otorgar a las zonas francas en su territorio. Lo que es más, antes que generar zonas francas, un país debería concentrar sus esfuerzos y atención en dotar de mejores condiciones de desarrollo a la totalidad del entorno de negocios de su territorio. Sobre todo si tenemos en cuenta que las zonas francas son por definición un instrumento de excepción y de naturaleza fundamentalmente transitoria. Lo que es más algunas investigaciones muestran que hay muy pocos experimentos de zonas francas en el mundo que hayan tenido éxito como instrumento eficaz para el desarrollo, ya que pocos países han podido fomentar vínculos entre las multinacionales y los proveedores locales, generando el encadenamiento hacia atrás necesario para ayudar a aumentar la competitividad de las empresas locales²⁴, algo que constituye una de las principales motivaciones económicas y sociales que conforman la razón de ser de las zonas francas.

²³ Granados, Jaime *Las zonas francas de exportación en América Latina y El Caribe* Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, Octubre 2003

²⁴ Monge, Ricardo, Julio Rosales y Gilberto Arce *Análisis costo-beneficio del régimen de zonas francas – Impactos de la inversión extranjera directa en Costa Rica* Washington, estudios de Comercio, Crecimiento y Competitividad de la Organización de Estados Americanos, Enero 2005

Al margen de evaluaciones sobre si la instalación de una zona franca genera beneficios o perjuicios para el país sede, no cabe duda que dichos esquemas tienen a facilitar el contrabando. Todo depende de las condiciones y tipos de controles que se dispongan ante la eventualidad de que las mercancías o servicios producidos en la zona sean posteriormente ingresados al territorio aduanero del país donde está la zona.

El Congreso ecuatoriano aprobó en marzo de 2006 una Ley orgánica reformativa a la ley orgánica de aduanas y a la ley de régimen tributario interno, que creó la zona de tratamiento especial, comercial e industrial para el cantón Huaquillas, ubicado sobre la autopista Panamericana en la frontera con el Perú. Dicha ley facultaba a los pobladores de Huaquillas a importar libre de aranceles por un valor de hasta cuatrocientos mil dólares al año. Dicha ley posteriormente fue declarada inconstitucional, pero surtió un efecto importante al elevar la intensidad de las reclamaciones de los pobladores de Huaquillas por la creación de una zona franca en su cantón. Resulta pertinente abordar aunque brevemente este tema, debido a las implicancias que tendría la creación de una zona franca en la frontera ecuatoriano-peruana y porque no es una posibilidad remota dadas las cada vez más intensas presiones por la creación de una zona franca, que no se limitan a Huaquillas, sino que en la localidad peruana de Tumbes también existe un reiterado pedido de parte de los pobladores de dicha localidad, que consideran, erróneamente a mi juicio, que dicho esquema constituye el mecanismo más adecuado para atender los problemas socioeconómicos de la región.

En el Congreso peruano existe también un proyecto de Ley que propone la creación de la Zona económica y comercial de Tumbes, que a la fecha afortunadamente no cuenta aún con dictamen de la Comisión de Comercio Exterior de dicho poder legislativo.

En todo caso, la creación de una zona franca en una frontera donde es evidente la falta de controles y garantías adecuadas, únicamente fomentaría el contrabando de bienes en ambas direcciones de la frontera, afectando notablemente el comercio y la industria

formal. Basta ver el reciente diferendo surgido entre Panamá y Colombia a raíz de una de las zonas francas más antiguas del continente, la provincia de Colón en Panamá. Para las autoridades aduaneras colombianas, las mercaderías procedentes de la zona franca panameña situada en el Caribe se componen en buena parte de ventas que entran de forma ilegal y alientan el contrabando. Según dichas autoridades, los productos provienen de otros países y son reexportados desde Panamá. Esta acusación no resulta improbable tratándose de una zona libre que mueve más de 13 mil millones de dólares al año en mercancías. Para el caso Ecuador-Perú el problema sería mayor por cuanto la zona franca se instalaría en una frontera que goza de continuidad geográfica altamente permeable.

Ahora bien, en lo que concierne al tema de este trabajo que es el comercio bilateral y los efectos sobre él de un eventual TLC Ecuador-EE.UU., supongamos que un producto peruano como los cátodos de cobre o los envases plásticos, por mencionar dos de los más comercializados, se encuentren protegidos en el mediano plazo por estar ubicados en una canasta de desgravación a 10 años. Con la creación de una zona franca en Huaquillas, dicha protección se esfumaría, dado que podrían ingresar directa y legalmente desde los EE.UU. a Huaquillas sin pagar aranceles en virtud a la Ley ZOTEH; y desde allí trasladarse, ya sea mediante mecanismos de triangulación de mercaderías o mero contrabando, sin mayores obstáculos al Perú, dadas las precarias condiciones de control aduanero que existen en la zona fronteriza. Es innegable que existe un serio problema de contrabando en la frontera entre las localidades de Huaquillas y Aguas Verdes en la frontera ecuatoriano peruana. Existen varias modalidades de contrabando en dicha frontera: el contrabando hormiga o tráfico de mercancías en pequeña escala; el contrabando documentado o de mercancías internadas bajo documentación fraudulenta; y el contrabando negro mediante el cual la mercadería es internada ilegalmente por rutas no autorizadas. No vale la pena adjudicar responsabilidades

específicas, ya que el fenómeno obedece a diversos factores de control social, retribución, capacitación y concienciación.

Analicemos los tres posibles escenarios: (1) se crea la zona franca en Huaquillas; (2) se crean sendas zonas francas en Huaquillas y en Tumbes; y (3) se crea sólo la zona franca en Tumbes. La principal diferencia entre estos tres escenarios posibles consiste en las diferentes probabilidades de volumen y dirección del contrabando. Dicho contrabando no sería sólo de productos originarios de uno u otro país fronterizo, sino que podría provenir de otras regiones tan distantes como el Asia misma. Aquí entra en juego un factor comparativo consistente en evaluar la efectividad de los controles aduaneros a uno y otro lado de la frontera. Para cualquiera de los tres escenarios, podemos partir de la premisa que las autoridades aduaneras de un país generalmente guardan mayor celo por defender su jurisdicción del ingreso ilegal de mercadería procedente del exterior, lo que les resta dedicación para controlar la salida irregular de mercancías desde su territorio hacia el país vecino. Sin embargo, para los tres escenarios, los efectos evaluados en términos de productos de contrabando que se traficarían por la frontera, serían poco diferentes, dado que si bien el país que cuente con una ZOFRA de su lado del borde probablemente acopie y "exporte" más contrabando hacia su vecino; el hecho de contar con un recinto de tratamiento especial lo hace también vulnerable al ingreso de contrabando a ese predio, para que de ahí se distribuya al resto de su propio territorio.

Otros dos factores que vale la pena mencionar dentro de en este subtema son los referidos a diferencias entre períodos de desgravación y normas de origen. Estos dos aspectos que han sido materia de arduas, largas y hasta tensas discusiones durante las ruedas de negociación entre Ecuador, Perú y EE.UU. para arribar a un TLC, podrían convertirse en irrelevantes ante la eventual creación de una zona franca en una frontera caracterizada por el alto índice de contrabando. Ello porque si bien los diferentes períodos de desgravación asignados a diversos productos para otorgar cierto período de

protección a algunas industrias antes de una liberalización completa, así como las normas de origen diseñadas para evitar que un acuerdo de libre comercio entre dos países o más se convierta en una vía de acceso libre para productos de países que nada tienen que ver con el aludido pacto comercial, serían condiciones o requisitos que se tornarían irrelevantes ante las facilidades de contrabando que facilitaría una zona franca en frontera. Dicha zona franca facilitaría que todo tipo de producto y del más diverso origen ingresen libre de condicionamiento por vía del contrabando a uno y otro lado de la frontera, echando por la borda todo intento de salvaguardar las frágiles industrias nacionales.

Para cerrar esta mención a los posibles efectos de eventuales zonas francas en la zona fronteriza, es importante señalar que, según estimaciones de la Cámara de Comercio e Integración Peruano Ecuatoriana - CAPECUA, el contrabando que se realiza en la actualidad en la frontera ecuatoriano-peruana oscila en alrededor del 37% del intercambio comercial total. Es decir, alrededor de 440 millones de dólares. La Cámara de Comercio e Integración Ecuatoriano Peruana - CAMEPE, por su parte calcula que dicho contrabando supera los 500 millones.

3. PRODUCTOS SENSIBLES

Los productos sensibles, son aquellos bienes producidos por determinados sectores agrícolas o industriales de un país dado, cuya existencia podría correr peligro ante la competencia originada por el ingreso, al mercado de dicho país, de similares productos importados desde el exterior.

En este capítulo, identificaremos los productos sensibles del comercio Ecuador – Perú, es decir los productos o sectores económicos que se verían potencialmente afectados por la competencia que originen los productos de los EE.UU... En la presente sección ensayaremos un análisis casuístico, mediante el cual intentaremos determinar qué posibles efectos tendría la liberalización implícita en un TLC Ecuador-EE.UU. sobre los productos sensibles del actual intercambio comercial Ecuador – Perú.

Si bien, como hemos señalado líneas arriba, el comercio entre Ecuador y Perú ha venido creciendo más aceleradamente desde 1998, en el presente trabajo, por consideraciones prácticas, así como de tiempo, espacio, precisión y utilidad, abordaremos los flujos comerciales de las principales partidas que se han comercializado entre Ecuador y Perú desde 2001 por considerarlas las más relevantes. Recordemos que el año 2005 el Perú exportó al Ecuador más de dos mil partidas.

Luego de analizar las exportaciones peruanas al Ecuador, durante los cinco años más recientes, vemos que, entre las principales cincuenta subpartidas arancelarias NANDINA, existen la siguientes veintitrés subpartidas que muestran una presencia constante, lo que nos lleva a considerarlas como ejemplos o productos muestra para evaluar el impacto de un TLC Ecuador-EE.UU. sobre el comercio bilateral ecuatoriano-peruano, desde la óptica de cómo afectaría dicho TLC a las exportaciones peruanas hacia el mercado ecuatoriano.

A continuación detallamos la lista de los productos exportados por el Perú al Ecuador, excluyendo al petróleo, seleccionados en virtud a su grado de participación en el intercambio comercial y por figurar en un lugar destacado entre los principales productos exportados durante los últimos cinco años. La referida lista ubica a los artículos comercializados según su importancia en términos monetarios y, en la columna de la extrema derecha, se indica mediante una cifra porcentual correspondiente al año 2006, en cuáles casos el Perú es actualmente el principal proveedor externo en el mercado ecuatoriano:

PRINCIPALES PRODUCTOS 2001 - 2005²⁵

	Productos	Cuota de mercado
1.	cátodos y secciones de cátodos de cobre refinado	99,99%
2.	envases plásticos	-
3.	aceites lubricantes	51,42%
4.	cinc sin alear	99,98%
5.	galletas dulces	53,16%
6.	cables o filamentos acrílicos	34,03%
7.	huevos de ave para incubar	95,48%
8.	bisutería	66,63%
9.	productos de panadería	-
10.	cables y conductores eléctricos	-
11.	impresos publicitarios, catálogos	56,83%
12.	lejía o soda cáustica	99,81%
13.	bombones caramelos	-
14.	tejidos de mezclilla <i>denim</i> algodón superior a 85%	-
15.	envases de papel multipliegos	54,9%
16.	perfumes y aguas de tocador	-
17.	medicamentos	-
18.	confecciones de algodón	-
19.	glutamato monosódico	84,08%
20.	fibras sintéticas acrílicas o modacrílicas para hilatura	96,5%

²⁵ Fuente Banco Central del Ecuador.

21.	neumáticos para camión u ómnibus	-
22.	tomates en conserva	-
23.	fibras sintéticas acrílicas o modacrílicas sin transformar	74,25%

A continuación, en esta segunda lista se incluye productos elegidos por figurar en lugar destacado dentro de los principales bienes exportados durante los últimos dos años y que, por ende, constituyen productos con un potencial de crecimiento incipiente pero importante. Del mismo modo que en la lista anterior, en la columna de la derecha señalamos mediante la cifra porcentual a aquellos productos en los que el Perú es el principal proveedor externo en el mercado ecuatoriano:

PRODUCTOS CON POTENCIAL²⁶

	Productos	Cuota de mercado
1.	nafta disolvente	-
2.	gas	-
3.	comida para animales	95,49%
4.	libros folletos e impresos	-
5.	preparaciones compuestas para elaborar bebidas	-
6.	alambre de cobre	-
7.	diccionarios y enciclopedias	47%
8.	de fibras discontinuas de poliéster	54,7%
9.	tejidos de mezclilla con algodón inferior a 85%	-
10.	medicamentos para uso humano	-
11.	salvado de trigo	100%
12.	artículos de belleza	-
13.	plomo refinado	100%
14.	barquillos, obleas	42%
15.	harina de flores de marigold	-
16.	vehículos de transporte peso + carga = 20 t	-
17.	refrigeradores de compresión	-
18.	preparaciones para sopas o potajes	-

²⁶ Fuente Banco Central del Ecuador. Lista elaborada por el autor.

19.	solvente número uno	-
20.	almidón de maíz	-

Aquí cabe hacer un comentario sobre la reciente evolución de las importaciones estadounidenses en el mercado ecuatoriano. En cuanto a las importaciones, éstas crecieron con una tasa de variación promedio de 0,8% durante los últimos años, pasando de USD 1 228 millones en 1996, a USD 1 306 millones en 2003. Su tendencia fue creciente hasta 1998 cuando alcanzaron los USD 1 614 millones, disminuyen en 1999 a casi la mitad, se recuperan hasta 2002, para después descender hasta alcanzar los USD 1 306 millones en 2003.

Dado que no podemos pretender examinar todo el universo arancelario por motivos de tiempo y recursos, nos concentraremos en aquellos productos exportados por el Perú al Ecuador, que por el volumen y valor comercializado, podrían ser considerados prioritarios y/o sensibles y que desde luego, constituyen importantes generadores de empleo. Además, el solo hecho de constituir un porcentaje importante del comercio ecuatoriano-peruano, lleva a concluir que son productos que derivan de ventajas comparativas inherentes al Perú o, mejor aún, que corresponden a sectores eficientes y competitivos.

En materia de productos sensibles, uno podría rápidamente asumir que un TLC entre Ecuador y los EE.UU. pondría a un importante porcentaje de los productos actualmente exportados por el Perú al Ecuador, así como a aquellos bienes peruanos con potencial exportador, en competencia directa contra aquellos productos similares provenientes de las industrias estadounidenses. Estados Unidos es después de todo, el principal socio comercial del Ecuador, tanto en cuanto a exportaciones como a importaciones se refiere.

Por otro lado, considerando que EE.UU. es un país altamente industrializado y tecnológicamente muy avanzado, resulta lógico que las importaciones realizadas por el Ecuador desde dicho país estén conformadas principalmente por productos tecnológicos

y elaborados. Si echamos un vistazo superficial a las estadísticas oficiales, notamos que los principales cinco productos importados por Ecuador desde los EE.UU. en 2005 fueron los teléfonos móviles, partes y accesorios de máquinas, nafta disolvente e impresoras. Ninguno de esos productos constituye una amenaza a las exportaciones peruanas al Ecuador.

Sin embargo, al repasar todos los productos estadounidense que importó Ecuador en el año 2005, vemos que de las dos listas presentadas más arriba que constituyen los 43 principales artículos comercializados desde el Perú hacia el Ecuador, se ha detectado que únicamente ocho están libres en la actualidad de la competencia de artículos similares provenientes de los EE.UU. Es decir, treinta y cinco productos o, si generalizamos, el 81,4% del segmento superior de exportaciones peruanas hacia Ecuador, enfrenta en la actualidad y antes de que entre en vigor TLC alguno con EE.UU., algún grado de competencia de parte de productos provenientes de los Estados Unidos de América. Aquí hay que subrayar que esa competencia actual se da no obstante el hecho de que Ecuador aplica tasas arancelarias de 5, 15 y 20 por ciento sobre el valor CIF a productos provenientes de los EE.UU., mientras permite el ingreso liberado de aranceles de todos los productos provenientes del Perú.

En la siguiente lista de los 23 principales productos exportados por el Perú al Ecuador durante los últimos cinco años, vemos los aranceles que se aplica a cada uno de dichos productos cuando son provenientes de los EE.UU., así como el porcentaje del mercado ecuatoriano que ya es cubierto en la actualidad por los EE.UU. en cada caso, según estadísticas oficiales del año 2006²⁷:

	Productos	Arancel <i>ad valorem</i>	Cuota de mercado
1.	cátodos de cobre refinado	5% CIF	0%
2.	envases plásticos	20%	4,21%
3.	aceites lubricantes	10%	22,41%

²⁷ Banco Central del Ecuador. Lista elaborada por el autor.

4.	cinc sin alear	5%	0,03%
5.	galletas dulces	20%	1,32%
6.	cables o filamentos acrílicos	5%	0%
7.	huevos de ave para incubar	5%	2,84%
8.	bisutería	20%	2,72%
9.	productos de panadería	20%	0%
10.	cables y conductores eléctricos	15%	12,24%
11.	impresos publicitarios, catálogos	20%	5,95%
12.	lejía o soda cáustica	5%	0,02%
13.	bombones caramelos	20%	3,48%
14.	tejidos <i>denim</i> algodón superior a 85%	20%	6,89%
15.	envases de papel multipliegos	15%	0%
16.	perfumes y aguas de tocador	20%	19,32%
17.	medicamentos	5%	2,07%
18.	confecciones de algodón	20%	0,07%
19.	glutamato monosódico	10%	0%
20.	fibras sintéticas acrílicas para hilatura	5%	0%
21.	neumáticos para camión u ómnibus	15%	0%
22.	tomates en conserva	20%	0,61%
23.	fibras sintéticas acrílica sin transformar	5% CIF	0,52%

Para el caso de los aceites lubricantes, el cinc sin alear y huevos de ave para incubar los EE.UU. constituyen en el mercado ecuatoriano el competidor foráneo más inmediato a las importaciones de dichos bienes provenientes del Perú. En todos los otros casos, existen otros países proveedores que compiten más estrechamente con el Perú.

Del mismo modo, en la siguiente lista reproducimos los veinte productos exportados por el Perú al Ecuador que muestran un potencial de crecimiento incipiente pero importante, al lado de las tasas arancelarias aplicadas a los mismos productos provenientes de los EE.UU. y en la tercera columna figura el porcentaje del mercado ecuatoriano que ya es ocupado por importaciones de ese producto provenientes de los EE.UU.²⁸:

	Productos	Arancel <i>ad valorem</i>	Cuota de mercado
1.	nafta disolvente	0% CIF	0,01%
2.	gas	0%	7,9%
3.	comida para animales	15%	1,09%
4.	libros folletos e impresos	0%	0%
5.	preparaciones compuestas para bebidas	10%	0%

²⁸ Fuente Banco Central del Ecuador. Lista elaborada por el autor.

6.	alambre de cobre	0%	0,03%
7.	diccionarios y enciclopedias	20%	1,78%
8.	de fibras discontinuas de poliéster	20%	1,3%
9.	tejidos con algodón inferior a 85%	20%	1,03%
10.	medicamentos para uso humano	5%	0,28%
11.	salvado de trigo	15%	0%
12.	artículos de belleza	20%	10,52%
13.	plomo refinado	5%	0%
14.	barquillos, obleas	20%	18,06%
15.	harina de flores de marigold	15%	0%
16.	vehículos automóviles de transporte	10%	31%
17.	refrigeradores de compresión	20%	5,4%
18.	preparaciones para sopas o potajes	20%	1,11%
19.	solvente número uno	5%	0%
20.	almidón de maíz	20% CIF	0%

Como hemos señalado, las preferencias de que gozan las exportaciones del Perú al Ecuador abarcan a la totalidad del universo arancelario. En consecuencia, estas cuarenta y tres subpartidas disfrutaban de una preferencia arancelaria del 100%. Para tratar de calcular el eventual desplazamiento de importaciones de Perú hacia EE.UU., hemos incluido la columna central en la que figura la tasa ad valorem exigida por el Ecuador a los productos estadounidenses. Ello nos permite descartar de la lista de posibles productos peruanos sensibles, a aquellas partidas en las que el nivel de protección que aplica Ecuador en base al Pacto Andino, es muy reducido. En estos casos, el eventual desmantelamiento de la protección en virtud a un TLC no tendría por qué provocar una significativa sustitución o desviación de las importaciones provenientes del Perú.

Al echar un vistazo a las exportaciones estadounidenses hacia Ecuador, encontramos que en la actualidad las exportaciones de los EE.UU. hacia el Ecuador compiten con las aludidas subpartidas peruanas en diferente grado. Al incluir en el análisis las tasas arancelarias exigidas a productos estadounidenses, así como el porcentaje que abarcan actualmente las importaciones estadounidenses, vemos que los artículos sobre los cuales se cierne una amenaza concreta de competencia de productos importados desde EE.UU. son: aceites lubricantes, cables y conductores eléctricos, impresos publicitarios y catálogos, bombones y caramelos, tejidos denim, los perfumes y aguas de tocador, los

artículos de belleza, los barquillos y obleas, y finalmente los refrigeradores de compresión. Si sumamos los montos en dólares que representaron las exportaciones del Perú al Ecuador de todos estos artículos en la primera mitad del año 2006, vemos que están en juego cerca de USD 19,47 millones. Cabe señalar que no pretendemos afirmar que éstos sean los únicos productos peruanos cuya colocación en el mercado ecuatoriano corra peligro de entrar en competencia con similares bienes importados por Ecuador desde los EE.UU. luego de la entrada en vigor de un tratado de libre comercio entre estos dos últimos países mencionados, que presumiblemente rebajará eventualmente a cero la tasa ad valorem exigida actualmente a los productos estadounidenses.

Hasta este punto del presente capítulo, hemos comentado en términos generales los efectos que se puede presumir tendrán las importaciones estadounidenses sobre el flujo de bienes importados desde el Perú. A continuación entraremos más en detalle para evaluar, a manera de muestra y ejemplo, algunos productos individualmente.

Comencemos con los envases plásticos, un rubro dentro de las principales exportaciones peruanas al Ecuador, en el cual el Perú ha ocupado un lugar destacado durante todo el período reciente de cinco años (2001-2005) en el cual se basa el presente estudio. Actualmente el Perú ocupa el primer lugar como proveedor de dicho producto al Ecuador, abarcando un considerable 64,3% de la cuota total de importaciones de dicho bien. Sin embargo, las importaciones de este bien desde los EE.UU., a pesar de ser gravadas con una tasa de 20% ad valorem sobre el valor CIF, han aumentado 41,9% en el año 2004 y 33,9% en el año 2005. Si bien es cierto que las importaciones de dicho producto desde los EE.UU. apenas ascendieron a cuatrocientos veinte mil dólares en 2005 y correspondieron a tan sólo el 2% del total importado de dicho bien por el Ecuador, es fácil suponer que con la eliminación de la tasa ad valorem a las importaciones estadounidenses, constituirá un impulso a dichas importaciones al punto de comenzar a desplazar rápidamente a las importaciones provenientes del Perú y otros países. Para

fundamentar esta suposición basada en datos estadísticos, basta señalar que un solo pedido para cuatro días de un cliente estadounidense equivale a dos meses de la producción total en el Perú. Aquí vemos la importancia de la enorme disparidad existente entre la economía y escala de producción estadounidenses y las del Perú, cuando se trata de competir en el mercado ecuatoriano.

Ahora quisiéramos referirnos a este mismo producto, del cual Perú exportó veintiún millones en 2003 e introducir otros factores para complementar la información estadística y redondear el análisis. Con el fin de no basar este estudio únicamente en datos estadísticos y en la estructura del comercio bilateral reflejada por las importaciones que realiza Ecuador de artículos provenientes del Perú y de los EE.UU., se ha recurrido a consultar la opinión de personas involucradas en el comercio binacional entre Ecuador y Perú. Para dicho fin, consultamos a la principal empresa industrial fabricante y exportadora de envases de plástico, sobre si consideraban que experimentarían problemas de competencia en el mercado ecuatoriano de parte de productos similares americanos, una vez que el Ecuador firmase y ratificase un TLC con los EE.UU. A lo que un alto ejecutivo de la aludida empresa respondió que no porque según indicó, dicha empresa era suficientemente competitiva. El mencionado ejecutivo consideraba que su empresa tenía la ventaja de ser bastante competitiva y la materia prima que compran, la adquieren a valores competitivos. Adicionalmente, señaló que por el hecho de que en EE.UU. también está sobreprotegida esa industria, que la empresa peruana compraba la materia prima más barata.

Adicionalmente, según el aludido ejecutivo, el proceso de fabricación de dicho artículo es un proceso fuerte en inversiones en equipos, aunque no tanto en mano de obra, pero resaltó que los precios que tenía actualmente su empresa son precios competitivos a nivel mundial y en los otros productos también. En conclusión, dicho ejecutivo consideraba que el TLC no le iba a afectar en nada.

Otro aspecto que se consideró importante y sobre el cual se le preguntó al aludido ejecutivo, fue el relativo a la proximidad logística. Se inquirió al ejecutivo sobre si el factor costo/distancia influiría en la decisión de un importador ecuatoriano de obtener dicho artículo desde EE.UU. o Perú. A lo que el ejecutivo respondió que en efecto, resultaría más rentable importarlo desde Perú. Sin embargo, el ejecutivo admitió que en la actualidad el flete se había encarecido debido a que tenían que transportarlo por vía terrestre, a raíz de que el flete marítimo se había elevado considerablemente. Esto a raíz de la gran demanda de carga originada en el Asia, que encareció el flete marítimo de sur a norte por el Océano Pacífico oriental. Indicó que, por citar un ejemplo, anteriormente se pagaba fletes de USD 700 y de pronto subieron a USD 2 000 y entonces su empresa había optado por trabajar todo vía terrestre, que costaba alrededor de mil y trescientos dólares, pero con la ventaja de poder embarcar cerca de 1,5 veces más por contenedor, lo que permitía bajar el precio unitario. Explicó que mientras que en un contenedor no caben más de 20 toneladas, es decir entre 14 y 18 toneladas, en un camión pueden caber hasta 28 toneladas. Es así que el transporte terrestre brinda una ventaja en cuanto a volumen; y adicionalmente, da otra ventaja más que consiste en que es más fácil brindar un servicio "puerta a puerta", es decir, ya no se requiere pagar otro flete desde Guayaquil hasta la puerta del cliente, más la desaduanización, los gastos, etc. entre el desembarque y la entrega al cliente.

El ejecutivo de la empresa fabricante y exportadora de envases de plástico concluyó señalando que existe un punto de inflexión en materia de transporte. Si el flete marítimo bajara nuevamente a menos de USD 900 ya no compensaría enviar la carga al Ecuador por transporte terrestre.

Por otro lado, cabe señalar que un elemento de protección no arancelaria que juega un papel esencial es el referido a las reglas de origen, las cuales suelen formar parte de las negociaciones comerciales internacionales, a diferencia de la mayoría de los instrumentos de protección como contingentes, licencias, tasas, derechos antidumping y compensatorios, etc. que generalmente son eliminados de acuerdo con un calendario²⁹. Habría que esperar a ver el tratamiento que tendrá este elemento en el texto final de la negociación por un TLC entre Ecuador y EE.UU., para evaluar la incidencia que tendrá dicho elemento en la mayor o menor competencia de productos estadounidenses vis a vis las importaciones peruanas hacia Ecuador.

Otro aspecto a considerar es la capacidad de respuesta comercial de las empresas exportadoras peruanas ante la competencia de importaciones estadounidenses, a través del volumen de exportaciones y su distribución geográfica. Un elevado volumen y una gran dispersión geográfica pueden ser considerados como síntomas de que el Perú tiene un producto o sector competitivo. Un análisis más detallado de estas variables podrían ser tema de posteriores estudios.

Seguidamente, calcularemos la tasa media de crecimiento anual que han tenido durante los últimos 5 a 10 años las exportaciones de los productos detectados como sensibles, por su importancia en el comercio bilateral y su mayor vulnerabilidad a la competencia de productos similares estadounidenses.

A continuación se aprecia un ejemplo de los cuadros que se elaboraron en base a datos de los productos sensibles, considerando la importación total actual; la tasa crecimiento anual promedio de los últimos 5 años; la importación procedente del Perú; la importación procedente de los EE.UU.; las tasas de crecimiento anual; la cuota de importaciones de Perú y EE.UU. en el mercado del Ecuador; y los niveles de protección arancelaria.

²⁹ Bonet Madurga, pág. 10

Ejemplo de cuadro comparativo:

85445910	Importaciones d cables y conductores eléctricos				
Año	2001	2002	2003	2004	2005
Total Mundo	4836	5632	6667	10986	15305
Perú USD Miles	286	1286	1375	2318	2459
Variación	ND	+ 349,6%	+ 6,9%	+ 68,6%	+ 6%
Cuota de mercado	5,9%	22,8%	20,6%	21,1%	16,5%
EEUU USD Miles	420	316	668	1271	2948
Variación	ND	- 24%	+111,4%	+ 90%	+ 131,9%
Cuota de mercado	8,7%	5,6%	10%	11,5%	18,8%

EE.UU. paga una tasa *ad valorem* de 15% mientras que el Perú no paga aranceles.

En base a cuadros como éste, es que se ha realizado el análisis de los productos sensibles incluidos en las listas que figuran líneas arriba.

Tenemos entonces que los principales productos actualmente exportados por el Perú al Ecuador corren diferente riesgo frente a la inminente competencia estadounidense. Podemos separarlos en tres grupos principales. Un primer grupo en el que se encuentran aquellos productos que no experimentan competencia directa en la actualidad de parte de los EE.UU. Aquí cabe señalar, no obstante, que dicha ausencia de competencia puede deberse en gran medida a la tasa arancelaria que es exigida en el Ecuador a las importaciones desde los EE.UU., la cual una vez eliminada, podría dar pie a que surja una competencia que acabe por desplazar a los productos de dicho grupo actualmente importados desde el Perú y otros países. Luego tenemos un segundo grupo, integrado por productos que ya en la actualidad vienen experimentando un cierto grado de

competencia de parte de productos procedentes de los EE.UU, aún cuando existe la imposición efectiva de un arancel sobre éstas importaciones. Y finalmente tenemos un tercer grupo en el cual la competencia de los EE.UU. es claramente visible a pesar de la ventaja arancelaria de que gozan los productos procedentes del Perú. En este tercer grupo, hay casos en los que la cuota del mercado de importación ecuatoriano que abarcan los productos estadounidenses es mucho menor que la cuota correspondiente a similares productos peruanos, pero los hemos incluido en este grupo en virtud a dos factores importantes, primero dado el elevado grado de crecimiento de las importaciones provenientes de los EE.UU. y la declinación de aquellas provenientes del Perú; y segundo debido a que esos bienes provenientes de los EE.UU. son gravados con altas tasas arancelarias de hasta el 20%.

En el primer grupo tenemos productos como el cobre refinado, zinc sin alear, fibras acrílicas, envases de papel multipliego, alambres de cobre, tejidos de mezclilla, medicamentos para uso humano, salvado de trigo, plomo refinado, harina de flores de marigold,

Como puede apreciarse, en este primer grupo en el que habría escasa competencia estadounidense, abundan los productos básicos tipo commodities o bienes con poco valor agregado.

En el segundo grupo figuran artículos tales como bisutería, lejía o soda cáustica, fibras discontinuas de poliéster y preparaciones para sopas o potajes. Las exportaciones peruanas de estos cuatro productos al Ecuador en el año 2005, sumaron un total de USD 10 millones.

Por último, en el tercer grupo destacan bienes tales como los envases plásticos, los aceites lubricantes, galletas dulces, huevos para incubar, productos de panadería, cables y conductores eléctricos, impresos publicitarios y catálogos, bombones y caramelos, tejidos denim, perfumes y aguas de tocador, comida para animales, libros folletos e impresos,

preparaciones compuestas para elaborar bebidas, diccionarios y enciclopedias, artículos de belleza, barquillos y obleas, vehículos de transporte, refrigeradores de compresión y el almidón de maíz.

Los artículos mencionados en este tercer grupo en conjunto hacen una sumatoria de USD 57,2 millones (12,3 9,6 4,4 3,8 2,4 0,5 1,8 1,7 4,8 3,0 2,5 2,4 1,9 1,6 1,5 1,5 1,5) en el año 2005. Suma equivalente al 15,7% del total exportado por el Perú al Ecuador en ese año.

Extrapolando experiencias de otros TLCs suscritos por EE.UU. con países sudamericanos, podemos calcular que una vez que entre en vigor un eventual TLC Ecuador-EE.UU., y durante todo el lapso que demore la desgravación absoluta del comercio entre estos dos países, así como, con mayor razón, a partir de dicho momento, las importaciones de bienes estadounidenses hacia el mercado ecuatoriano aumentarán en más del 50%. Dicho elevado crecimiento de importaciones estadounidenses superará el paulatino aumento de importaciones en general en el Ecuador, es decir, será superior al promedio. Pero lo grave, en cuanto al comercio bilateral Perú-Ecuador, es que ese incremento de importaciones provenientes de los EE.UU. irá en desmedro de las importaciones provenientes del Perú. Estados Unidos es, después de todo, el principal socio comercial del Ecuador. Capta el 54,6% de las exportaciones ecuatorianas y provee el 22,1% de las importaciones, siendo el principal abastecedor del Ecuador.³⁰

Por otro lado, además de afectar el flujo actual de productos peruanos hacia el mercado ecuatoriano, un TLC Ecuador-EE.UU. afectará asimismo la tendencia creciente de dichas exportaciones. Las exportaciones de Perú hacia Ecuador han venido mostrando un sostenido incremento, siendo los mayores incrementos los correspondientes a los sectores de alimentos, metales, minerales preciosos y productos metálicos y químicos. Dichos productos peruanos serán muy probablemente los perdedores de un eventual TLC Ecuador-EE.UU.

³⁰ Spurrier Baquerizo, Walther *Análisis Semanal* Año XXXVI – No 33, Agosto de 2006, página 418

Ahora bien, el presente análisis se ha realizado basado en un modelo de competencia perfecta, sin inclusión de algunas rigideces propias del mercado ecuatoriano, o economías de escala, o valores de elasticidades de comercio, o desagregación sectorial. Hay que advertir que pequeñas elasticidades generan grandes cambios en los términos de intercambio y reducen la probabilidad de desviación de comercio³¹.

Hasta aquí hemos identificado aquellos productos que el Perú exporta al Ecuador, considerados sensibles a un TLC Ecuador-EE.UU. En la siguiente sección iniciamos la parte correspondiente a los efectos de dicho TLC sobre aquellos productos sensibles.

³¹ Fairlie Reinoso, Alan. *Impacto de las negociaciones hemisféricas: Un balance* Documento Informativo SG/di 712 de la Comunidad Andina. Marzo de 2005.

4. EFECTOS EVENTUAL TLC ECUADOR-USA SOBRE COMERCIO ECUADOR-PERU

Hasta el capítulo 3 del presente estudio se ha delineado la evolución de las exportaciones peruanas al Ecuador y se ha identificado aquellos productos sensibles que se verían afectados en mayor medida con la eventual entrada en vigencia de un tratado de libre comercio entre Ecuador y los Estados Unidos de América. En el presente capítulo la descripción previa se complementa con un análisis de los efectos de dicho eventual TLC sobre las exportaciones peruanas al mercado ecuatoriano. El objetivo de este capítulo es estimar los escenarios posibles que podemos resumir en tres. Uno optimista en el que el desplazamiento hacia importaciones de USA sea mínimo y donde más bien las exportaciones peruanas hacia el Ecuador crezcan en virtud a una demanda de bienes intermedios peruanos para industrias ecuatorianas que incrementarían sus exportaciones a los EE.UU. aprovechando las oportunidades de un TLC. Otro pesimista en el que ese desplazamiento de importaciones peruanas por estadounidenses sea sustancial. Y un tercer escenario neutro, en el que se produzca una situación intermedia.

Es necesario admitir que por el lado positivo, un TLC de Ecuador con EE.UU. puede abrir posibilidades de incrementar sustancialmente las exportaciones del Ecuador hacia los EE.UU. y generar una suerte de arrastre de productos peruanos a través de la demanda de bienes intermedios o insumos requeridos por la industria ecuatoriana. Pero para que esto suceda, es necesario que las industrias del Ecuador sean competitivas y que exista capacidad ociosa y/o posibilidad de incrementar a corto plazo la producción.

Las principales exportaciones ecuatorianas hacia los EE.UU. provienen del sector petróleo y derivados, así como del agropecuario. Ambos sectores en conjunto representan el 74% del total exportado: 53% petróleo y 21% agropecuario. (CAN TLC USA). A juzgar por el último lustro, los principales sectores que han crecido son: textil y confecciones; plástico y caucho; y metales preciosos; mientras que los sectores menos dinámicos han sido el

agropecuario, cuero y calzado y aluminio y sus manufacturas. Si bien es un dato general de los 5 países andinos, es un elemento útil para evaluar los posibles efectos de un TLC para Ecuador.

En términos generales, las exportaciones ecuatorianas a los EE.UU. han mostrado una tendencia creciente, con una tasa de variación promedio de 4,5% durante los últimos años, pasando de USD 1 973 millones en 1996 a USD 2 693 millones en 2003³². El mercado estadounidense representa para Ecuador aproximadamente el 40% del total de sus ventas al mundo. El principal producto de exportación es "aceite crudo de petróleo", que para el año 2003 alcanzó los USD 1 356 millones, representando el 50,3% de las exportaciones de Ecuador hacia los EE.UU.

En cuanto a las expectativas positivas que dicho acuerdo reviste en torno a las posibilidades de incrementar el comercio entre Ecuador y Perú, cabe mencionar asimismo que estas expectativas positivas radican asimismo en la posibilidad de que a raíz del establecimiento de un TLC Ecuador-EE.UU., las normas de comercio exterior que dicho acuerdo traerá consigo, contribuirán a hacer más fluido el intercambio comercial entre Ecuador y el Perú. Hoy en día los principales obstáculos al comercio entre estos dos países están relacionados con barreras proteccionistas no arancelarias, algunas de las cuales están inclusive amparadas en las respectivas legislaciones internas de uno y otro país. Dichos obstáculos no tendrán cabida dentro del intercambio comercial enmarcado en un TLC, por lo que en virtud al principio de NMF dentro de la CAN, esos obstáculos desaparecerán también para el comercio entre Ecuador y el Perú.

Pero, el Tratado de Libre Comercio a firmarse entre EE.UU. y Ecuador, podría también bloquear un porcentaje importante de las exportaciones del Perú a Ecuador, por un valor hasta hoy no calculado. Una porción considerable de ventas peruanas, actuales y futuras

³² "Intercambio Comercial Comunidad Andina - Estados Unidos dinámica reciente, composición sectorial y potencialidad comercial", Carlos Magallanes y Nilton Guerrero, Documentos Informativos Comunidad Andina, SG/di 650, 6 de agosto de 2004; p. 7

a Ecuador podrían verse sustituidas por competidores estadounidenses. Si extrapolamos los cálculos que el Centro de Estudios Internacionales (CEI) de la cancillería argentina divulgó para evaluar el efecto del TLC Chile – EE.UU. sobre las ventas argentinas a Chile³³, donde se estima que un 10% de las exportaciones argentinas a Chile se verían desplazadas, podríamos suponer que 30 millones de exportaciones peruanas hacia Ecuador podrían estar sujetas a una eventual competencia con EE.UU.

En esa misma línea, tomando prestados los cálculos de la Oficina del Representante de Comercio de los Estados Unidos (USTR) plasmados en el documento *TLC EEUU Chile: potenciales efectos*³⁴ donde se calculaba que para 2016³⁵, las exportaciones estadounidenses hacia Chile aumentarían entre 18% y 52%, mientras que las exportaciones chilenas hacia los EE.UU. crecerían sólo entre un 6% y 14%. Dichos estimados, como era lógico suponer, afectarían en mucho mayor medida a los sectores industriales chilenos. Según datos de la Cámara de Comercio Chileno-Americana, durante el primer cuatrimestre de 2005 las importaciones de bienes provenientes de EE.UU. crecieron en un 90%³⁶.

Otro tema que resulta importante mencionar, aunque no constituya parte del presente trabajo, es el referido a los efectos que tendrá el TLC Ecuador-EE.UU. sobre las exportaciones de servicios provistos por firmas peruanas al mercado ecuatoriano. Dado el estado del acervo estadístico de Ecuador y Perú, resulta casi imposible evaluar el estado del comercio binacional de servicios. Pero no resulta difícil suponer que en el rubro servicios es donde la competencia de proveedores estadounidenses se manifestará con mayor fuerza luego de que se suscriba un TLC.

³³ <http://www.ceid.edu.ar/>

³⁴ Citado en el reporte de Sensenbrenner, *United States – Chile Free Trade Agreement Implementation Act*, julio de 2003, Cámara Baja, Congreso de los EE.UU.

³⁵ Año en que todos los productos, inclusive los agrícolas, quedarán totalmente liberados de aranceles y cuotas.

³⁶ *Comercio Chile-EE.UU. enero-abril 2005 Continúa tendencia a la alza* AmCham Chile. Junio 2005.

Siendo los EE.UU. la principal economía mundial, es natural que sucesivos gobiernos del Ecuador busquen consolidar, a través de un TLC, una relación económica y comercial más estable y menos vulnerable a fluctuaciones de orden económico y político en el ambiente mundial. Después de todo, EE.UU. con su PBI de 10,4 billones de dólares, representa el 25% del producto bruto mundial y abarca el 11% de las exportaciones mundiales y adquiere el 18% de las importaciones globales. EE.UU. es el principal mercado de destino de las exportaciones andinas, llegando a concentrar el 40% del total, con un crecimiento promedio anual del 7%.

Sin embargo, es insoslayable anotar algo que salta la vista. Dadas las variadas barreras no arancelarias que protegen el mercado estadounidense, sólo un grupo reducido de empresas serán capaces de aprovechar las oportunidades de un TLC y exportar permanentemente a los EE.UU. Sin embargo, empresas que cuenten con niveles de productividad, recursos humanos, capacidad de innovación tecnológica y economías de escala sumamente escasos en Ecuador.³⁷ Los inversionistas extranjeros y grandes exportadores serán los primeros en beneficiarse.

La liberalización de ciertos productos de seguro ocasionará problemas internos, tales como reducción de empleo, quiebras de empresas, empobrecimiento de regiones, etc. Hay sectores en los que existe un riesgo importante de desaparición o reducción significativa de la producción ecuatoriana como consecuencia de la liberalización comercial con los EE.UU. Este riesgo existe a raíz de las desventajas comparativas en la producción de algunos productos o, peor aún, debido a que dichos sectores son ineficientes y requieren de una reestructuración costosa y más tiempo para ser competitiva. Es justamente en estos sectores donde los negociadores ecuatorianos deben

³⁷ **Álvarez E.**, Roberto *Desempeño exportador de las empresas chilenas: algunos hechos estilizados*. Revista de la CEPAL Nro. 83. Santiago, Agosto de 2004

procurar los plazos de desgravación más extensos, es decir, retrasar lo máximo posible la apertura comercial.

4.1 OPINIONES A FAVOR Y EN CONTRA

Por otro lado, los críticos del TLC argumentan que con la entrada de vigencia del TLC, se abrirán las fronteras ecuatorianas a todos los productos norteamericanos, mientras Washington mantendrá inalterados sus programas de subsidios agrícolas internos y tendrá a su disposición las trabas no arancelarias. Adicionalmente, quienes se oponen a un TLC aseguran que un acuerdo así podría sellar definitivamente la condición del Ecuador de ser un país productor de materias primas y generador de mano de obra barata, y el asociarse con una economía como la de Estados Unidos podría cerrar las posibilidades al desarrollo tecnológico y al crecimiento de sus industrias, sobre todo las pequeñas y medianas. Por ello, quienes indican que Ecuador debe ir con suma cautela, dada la disparidad en grado de desarrollo y estructura económica, advierten que el TLC reforzará el patrón exportador basado en materias primas y recursos naturales con bajo valor agregado, lo que generará además la sobre explotación de los recursos naturales y el aumento de monocultivos, con los consecuentes graves daños ambientales, sociales, culturales y económicos, que ello acarreará. EE.UU. a la fecha es el principal mercado importador de productos primarios ecuatorianos, por lo que se puede advertir que el aumento de la demanda estadounidense en la adquisición de productos primarios para abastecer su industria, conllevará al incremento de la primarización de la economía ecuatoriana.³⁸

En todo caso, es justo admitir que existen también posibilidades positivas para Ecuador, sobre todo en aquellas industrias en las que es competitivo y donde cuenta con

³⁸ Esta deducción parte de la simple lógica y se ve reforzada por los resultados de un estudio sobre el comercio entre Chile y EE.UU. luego del TLC entre esos países, publicado en Mapuexpress, Informativo Mapuche, enero 13, 2004.

capacidad ociosa y/o posibilidad de incrementar a corto plazo la producción. Pero para determinar si esas expectativas positivas tienen posibilidad de materializarse, habría que analizar si la producción no es muy reducida o si no está muy concentrada geográficamente, en cuyo caso el potencial de incremento de sus exportaciones no será muy elevado. Adicionalmente, habría que analizar si el TLC reducirá sustancialmente el nivel de protección de esos productos y si existe posibilidad de ampliar, en los EE.UU., el volumen de importación.

Lamentablemente, a la fecha, el Ecuador ha mostrado un patrón de especialización exportadora con predominio de productos basados en el uso intensivo de recursos naturales y cuya participación en el comercio mundial es poco dinámica. Sin embargo, aunque la especialización exportadora ecuatoriana, está determinada por ventajas comparativas estáticas tales como mano de obra no calificada y recursos naturales abundantes, esto no tiene por qué constituir un obstáculo insalvable para que el Ecuador promueva estrategias de agregación de valor a lo largo de sus cadenas productivas con el concurso de las pequeñas y medianas empresas.³⁹

El comercio ecuatoriano-peruano, a no dudarlo, se verá afectado por la entrada en vigencia de un TLC entre Ecuador y los EE.UU. Cuando hacemos referencia al comercio entre Ecuador y Perú, es menester considerar no sólo el volumen, sino sobre todo, el relativamente alto componente de valor agregado que tienen los bienes intercambiados que son semiindustrializados o elaborados, ya que el comercio de petróleo entre Ecuador y Perú difícilmente se verá afectado por un TLC Ecuador-EE.UU.. Es en el sector del comercio bilateral de bienes con valor agregado que se sentirá el mayor impacto de un TLC con los EE.UU., ya que es ahí donde los bienes manufacturados por Ecuador y Perú enfrentarán la competencia de la producción estadounidense. Mientras que el intercambio de productos primarios, si bien también se verá afectado, no será en la

³⁹ Kuwayama/Durán

misma proporción. Aquí es necesario hacer énfasis en un aspecto muy importante y es que una de las consecuencias de un TLC entre Ecuador y los EE.UU. será el efecto *primarizador* del comercio bilateral Ecuador-Perú. Es decir, podemos vislumbrar como una consecuencia altamente probable del TLC, que las posibilidades del Perú de colocar o aumentar la colocación de sus productos con mayor valor agregado como manufacturas de origen industrial en el Ecuador sufrirá un severo impacto. A su vez, esta reducción del sector secundario producirá un efecto en la generación de puestos de trabajo de mejor calidad, retrasando en alguna medida las posibilidades de lograr una economía más equitativa y con mejor redistribución de riqueza en el Perú. A eso nos referimos cuando hablamos de la primarización de la economía, a un aumento de la participación de las exportaciones de poco valor agregado en el comercio bilateral entre Perú y Ecuador, con un consecuente aumento del grado de participación del sector primario en la economía.

Como es bien sabido, este patrón de economía primaria ha sido a lo largo de la historia de Latinoamérica la razón de un desarrollo no inclusivo, que genera exclusión y que adolece de límites muy marcados en materia de autofinanciamiento y de equidad y verdadera democracia. Esto ha llevado a vivir permanentemente una situación de grandes niveles de desigualdad, inaceptables niveles de exclusión y pavorosos niveles de indigencia, acarreando ciclos de explosión o implosión social y política. El carácter primario de la economía peruana, es decir la preponderancia de la producción de bienes primarios o bienes procesados a partir sus productos primarios, ha condicionado la integración del Perú en el circuito comercial mundial a través de la exportación de bienes homogéneos con escaso dinamismo tecnológico. Sin embargo, como lo resalta a cada momento la Secretaría General de la Comunidad Andina, el Perú al igual que los demás países andinos cuentan con su mejor mercado para su producción con mayor grado de diversificación en sus vecinos de la sub-región.

Las conclusiones del Programa CAN (Competitive Analysis of Nations), desarrollado por la CEPAL, determinaron que, para inicios del presente siglo, de los países latinoamericanos, sólo México, Bahamas y República Dominicana tendrían un perfil exportador favorable en el mercado mundial. Mientras que el resto, entre ellos Perú, tendría un patrón de especialización más favorable en sus respectivos mercados regionales⁴⁰.

4.2 TLC PERU – EE. UU.

Dentro del escenario optimista mencionado líneas arriba, cabe hacer una digresión sobre el TLC recientemente suscrito entre Perú y EE.UU., que aunque no ha entrado en vigor aún, puede servir de referencia para el caso ecuatoriano, haciendo la salvedad que Ecuador y Perú si bien son países muy similares, no son realidades iguales.

Luego de dos años de intensas negociaciones, que se iniciaron el 18 de noviembre de 2003 y concluyeron en la tarde del miércoles 7 de diciembre de 2005⁴¹ los representantes del Perú y los Estados Unidos de América suscribieron en Washington en junio de 2006 un Tratado de Libre Comercio entre ambos países. Dicho tratado consta de 21 capítulos que abarcan mucho más que asuntos netamente comerciales. Es así que en sus páginas encontramos normas sobre: asuntos institucionales, fortalecimiento de capacidades comerciales, acceso a mercados de bienes industriales, textil confecciones, propiedad intelectual, agrícola, medidas sanitarias y fitosanitarias, inversiones, servicios financieros, comercio transfronterizo de servicios, compras del sector público, laboral, medio ambiente, solución de controversias, reglas de origen, salvaguardias y defensa comercial, procedimientos aduaneros, comercio electrónico, telecomunicaciones, políticas de competencia y obstáculos técnicos al comercio. Dicho acuerdo supuestamente eliminará las barreras arancelarias a unos 1,6 mil millones de dólares en exportaciones al

⁴⁰ Acosta, Alberto *Retos de la glocalización para América Latina (III)* La Insignia, España, enero de 2003.

⁴¹ El Congreso del Perú aprobó el TLC el 28 de junio de 2006; y el Comité de Medios del Congreso de los EE.UU. lo aprobó en un primer simulacro de votación en el mes de julio de 2006.

mercado estadounidense, cerca del 31% del total de exportaciones peruanas anuales al mundo.

En opinión de los representantes peruanos, el balance general del acuerdo comercial negociado con los Estados Unidos es positivo. Según resaltan dichos funcionarios, el principal logro consiste en que el Perú habría logrado redefinir la vinculación económica y comercial con la actual principal economía del mundo, habiéndose acordado un marco legal comprehensivo e integral que abarca toda una serie de compromisos en muchas áreas productivas, el mismo que brindará predictibilidad, estabilidad y seguridad jurídica, elementos consustanciales para el desarrollo de una relación relevante con los Estados Unidos y que a su vez permitirá colocar al Perú en una posición privilegiada en cuanto a constituir una plaza atractiva para la captación de mayor inversión⁴². Este objetivo de lograr un incremento de la inversión extranjera directa en virtud al acceso preferencial que daría un TLC con EE.UU. y a contar con mano de obra barata ha sido repetidamente esgrimido como razón fundamental por el Ejecutivo peruano ávido de concluir la negociación, firma y ratificación del acuerdo antes de que concluyera el período de gobierno del Presidente Alejandro Toledo el 28 de julio de 2006. Vale anotar que la urgencia de los negociadores peruanos por suscribir un TLC con EE.UU. antes de que asuma el nuevo gobierno obedecía a temores de que una nueva administración no viera con buenos ojos la concreción de dicho TLC. Sin embargo, el recientemente reelecto Presidente Alan García, si bien durante la campaña proponía revisar lo negociado en el TLC para determinar si favorecía o no al Perú, ahora que ostenta la banda presidencial ha manifestado que durante su primer viaje oficial al exterior que será a Washington, dialogará con los líderes políticos de los EE.UU. para procurar que el Congreso estadounidense ratifique el TLC suscrito entre el Perú y dicho país.

⁴² Parafraseando las palabras del Viceministro de Comercio del Perú, Dr. Pablo de la Flor

Los jefes del equipo negociador peruano, al cierre de las negociaciones, resaltaron que el Perú obtuvo no solamente la consolidación de los beneficios del ATPDEA, sino que éstos se ampliaron a un mayor número de bienes industriales, textiles y agrícolas (en especial productos derivados del azúcar)⁴³. Adicionalmente y viendo al TLC desde un enfoque institucional, según un alto funcionario del Ejecutivo peruano, bajo los compromisos asumidos en diversos capítulos de la negociación de dicho TLC se han consolidado los procesos de reforma que el Perú ha llevado a cabo tanto a nivel administrativo como legal, de manera tal que según este alto funcionario, se puede dar por descontado que con lo acordado en el TLC se propiciará la continuación de nuevas políticas de reformas que permitan el permanente fortalecimiento institucional del Estado peruano⁴⁴.

4.3 EFECTOS NEGATIVOS

Si bien podemos presumir un TLC entre Ecuador y los Estados Unidos abrirá un abanico de posibilidades para las empresas ecuatorianas que estén en condiciones de aprovechar la liberalización comercial, la otra cara de la moneda es que también habrá varios sectores, particularmente el agrícola, que se verán perjudicados a raíz del incremento de las importaciones estadounidenses al mercado ecuatoriano cuando opere plenamente el libre comercio. Dicho incremento también afectará, a no dudarlo, a las importaciones que actualmente realiza Ecuador de otros países distintos a los EE.UU.

Dado que el TLC no generará un incremento de la demanda interna en el Ecuador, el tamaño del mercado ecuatoriano permanecerá inicialmente invariable, por lo que la variación vendrá por el lado de la estructura de sus importaciones, en donde los actuales países proveedores, como el Perú, podrían ser desplazados por la competencia de bienes

⁴³ Ibid.

⁴⁴ Paradójicamente, lo que este funcionario sostiene y postula es que las reformas al ordenamiento interno del Perú vendrán dictadas, pautadas e impuestas por un tratado suscrito en Washington con la primera potencia mundial.

provenientes de los EE.UU. Es así que las ventajas arancelarias obtenidas por Estados Unidos a partir de la vigencia del acuerdo, tendrán un efecto negativo en las exportaciones peruanas con destino al Ecuador.

Ahora bien, como hemos visto en los cuadros presentados líneas arriba, el grueso de las ventas americanas y peruanas al Ecuador no compiten entre sí, sino que son de diferentes sectores y diferentes productos. Ello lleva a suponer que el efecto del TLC sobre las exportaciones peruanas hacia Ecuador no será de consideración. Pero aquí conviene abordar el tema de las potencialidades del comercio por un lado y del incipiente crecimiento de bienes con mayor valor agregado que Perú exporta al Ecuador. Es aquí donde se percibe que el TLC entre Ecuador y EE.UU. tendrá un efecto negativo para el comercio Ecuador-Perú.

4.3.1 DESVIACION DEL COMERCIO

Entre los efectos que producen los TLCs se incluye también la desviación del comercio. En términos generales, una desviación de comercio implica que una zona de libre comercio produce una reorientación del comercio en detrimento de un proveedor más eficiente que se encuentra fuera de esa zona de libre comercio, afectando el bienestar de los consumidores del país importador. Pero dentro de este esquema, nos encontramos que, si bien los consumidores del país importador se benefician a través de menores precios en bienes importados y sus sustitutos producidos localmente; los productores del país importador se perjudican al verse obligados a bajar los precios de sus productos al grado que pueden verse forzados a cerrar sus empresas y despedir a sus empleados ante la imposibilidad de reajustar sus costos fijos. Adicionalmente, dentro del esquema de una desviación de comercio producida por un TLC, el gobierno del país importador deja de percibir los ingresos fiscales por recaudación aduanera, afectando su capacidad de inversión social y convirtiéndolo más dependiente de otras fuentes de financiamiento,

tales como endeudamiento externo. Cabe señalar que un TLC también puede generar un efecto de creación de comercio. Es decir que cree comercio de bienes que sin un TLC no habría existido, en cuyo caso se beneficiarían tanto el país exportador como el importador, sin afectar el comercio entre el país importador y un tercer país con el cual ya venía comerciando.

Pero la preocupación que motiva el presente trabajo está referida al aspecto de la desviación de comercio que podría afectar a las importaciones provenientes del tercer país. La regla general es que cuando entra en vigor una zona de libre comercio, ya sea a través de un TLC u otro mecanismo, varios mercados y países se ven afectados. En otras palabras, un TLC no sólo genera comercio, sino que también crea una desviación del comercio. Si bien el término desviación del comercio se aplica más bien a casos donde las preferencias comerciales adquieren un cariz discriminatorio contra otro país proveedor más eficiente, en el presente trabajo se evaluará en qué medida el otorgamiento de preferencias arancelarias por parte del Ecuador a un país tan competitivo como los EE.UU. afectaría el comercio entre aquel y el Perú.

Resulta particularmente interesante analizar en qué medida un eventual TLC entre el Ecuador y los Estados Unidos de América, afectará el comercio existente entre Ecuador y Perú, dado el extraordinario auge que viene experimentando el intercambio comercial. Curiosamente, uno podría argumentar que un TLC Ecuador-EE.UU. vendría a corregir una desviación de comercio existente entre Ecuador y Perú, al permitir la competencia de productos estadounidenses contra productos peruanos protegidos por las preferencias de la Comunidad Andina, las cuales podrían ser vistas como una distorsión; por lo que la simple intuición no sindicaría que un TLC iría en beneficio del bienestar del consumidor ecuatoriano. Sin embargo, para contrastar esa visión intuitiva, habría que evaluar en qué medida dicho TLC propenderá a exacerbar la primarización de las economías del Ecuador y el Perú.

Ahora bien, cabe anotar que si bien puede esperarse que la importación libre de aranceles desde los EE.UU. pueda desplazar a las actuales importaciones provenientes del Perú, hay que considerar también la ventaja que subsistirá para los proveedores peruanos en materia de transporte. Esta ventaja podría compensar totalmente la rebaja arancelaria de que gozarán los productos estadounidense que entrarán a competir con productos peruanos.

Otro factor a tener en cuenta es el referido a la posibilidad del Perú de devaluar su moneda y ganar en términos de competencia frente a productos que provienen de los EE.UU. en dólares.

4.3.2 PRIMARIZACION

Desde que los países miembros de la Comunidad Andina implementaron las medidas promotoras del comercio intracomunitario, las exportaciones no tradicionales crecieron en volumen, valor de un 20% en 1995, a un 30% en 2002 y diversificación. Estas exportaciones no tradicionales se distinguen de las tradicionales en el sentido que contienen un mayor porcentaje de bienes elaborados o semielaborados, frente a los típicos productos tradicionales primarios.

Es bien sabido que no existen los mercados competitivos perfectos y sin distorsiones. De ahí que el *libre comercio* no constituye siempre la mejor opción para maximizar el bienestar de una nación. Al margen del ubicuo argumento proteccionista que sostiene que abrir el mercado interno a productos extranjeros más competitivos genera desempleo, aquí quisiéramos resaltar más bien la postura que plantea que la restricción a importaciones de productos provenientes de países más eficientes, puede coadyuvar a que la industria local cuente con un entorno que favorezca su desarrollo permitiéndole así alcanzar un grado de desarrollo en materia de métodos organizacionales, técnicas administrativas y

procedimientos de reducción de costos, que le permita eventualmente no sólo competir con industrias extranjeras, sino además generar un efecto multiplicador estimulando positivamente a otros sectores productivos.

En cuanto a la primarización de la economía, no hace falta resaltar el peligro que ello conllevaría. Para nadie es un secreto que a menos industrias, menos empleos. Por otro lado, la industria tiene la particularidad de generar una integración a través de cadenas productivas entre diversos sectores, superior y más intensa que la integración que producen la agricultura o la minería. La industria tiene un efecto multiplicador sobre el consumo de otros bienes como insumos y partes y piezas, además genera posibilidades de generar nuevas tecnologías a través del desarrollo e investigación requerida por las propias industrias. Es así que en una economía en donde la minería y la agricultura desplazan a la industria, se convierte en una economía de exportaciones primarias, con poca capacidad para articular su economía y con menores efectos multiplicadores internos positivos, sin dejar de mencionar que queda librada a los efectos negativos de los conocidos términos de intercambio⁴⁵ y a los nefastos efectos en la balanza comercial de las súbitas variaciones de las cotizaciones internacionales de productos primarios. Todo ello repercute negativamente en la generación de empleo y nivel de salarios, lo cual a su vez repercute en el poder adquisitivo de la población y generación de mercado interno, incidiendo negativamente en la demanda de servicios, sector económico caracterizado por generar más riqueza que los sectores de manufacturas, agrícola, minero y de pesca.⁴⁶

Ahora bien, un TLC que genere un comercio entre Ecuador y los EE.UU. que desplace el comercio entre Ecuador y Perú, no tiene necesariamente que generar una primarización de la economía ecuatoriana, siempre que exista una estrategia exportadora de valor

⁴⁵ Concepto popularizado por Prebisch y Singer para definir el patrón de comercio exterior de exportar bienes primarios e importar bienes industriales, con la consecuencia dañina sobre sus términos internacionales de intercambio, producto de la caída en valor de sus productos en los mercados internacionales.

⁴⁶ Efraín González de Olarte hace una interesante descripción de cómo el efecto de la primarización ha afectado a la economía peruana en su artículo *La paradoja de la economía peruana* 12 de abril de 2006, <http://blog.pucp.edu.pe/item/2044>

agregado que incentive una mayor industrialización. Pero, a juzgar por el patrón exportador del Ecuador, basado principalmente en productos primarios, es muy probable que la apertura implícita en un TLC con la principal potencia económica del mundo profundice esa fuerte dependencia en la exportación de materias primas.⁴⁷ Adicionalmente, uno de los argumentos esgrimidos con mayor vehemencia por los propulsores del TLC es que dicho acuerdo incentivará la inversión extranjera en las economías de Ecuador, Perú y Colombia. Sin embargo, lo que olvidan mencionar es que una liberalización e incentivo de inversiones muy probablemente acarree un efecto primarizador y de desindustrialización de las economías andinas, al propiciar inversiones estadounidenses que incidan en la determinación de las estructuras exportadoras de dichos países acentuando la exportación de materias primas o bienes primarios.⁴⁸ Lo más probable es que una liberalización comercial funcionalmente vinculada a Estados Unidos acentúe el patrón exportador de recursos naturales.⁴⁹ Por lógica, se hace difícil creer que los incipientes sectores manufactureros andinos puedan expandirse si tienen que competir con productos industrializados de los EE.UU. A lo más se conseguiría que algunos productos agroalimentarios y textiles prosperen al lado de las exportaciones de minerales, petróleo y gas natural.⁵⁰

4.4 EFECTOS POSITIVOS

A primera vista, uno difícilmente puede suponer que, el que un socio comercial del Perú, como es el Ecuador, libere su intercambio comercial con la economía más grande del

⁴⁷ Eduardo Gudynas resalta el alto grado de vulnerabilidad que tienen las economías latinoamericanas frente a un ALCA en su artículo *La vulnerabilidad latinoamericana frente al libre comercio* publicado en La Insignia el 20 de noviembre de 2003, http://www.lainsignia.org/2003/noviembre/econ_024.htm Asimismo, en el artículo *Deudas de salvataje* publicado en el Observatorio de la Deuda en la Globalización, se encuentra un breve artículo que menciona cómo algunos planes aconsejados por organismos de crédito internacional generaron una reprivatización de las economías del África. <http://www.debtwatch.org/es/>

⁴⁸ Caputo Leiva, Orlando *Liberalización de inversiones acentúa primarización económica* en Tercer Mundo Económico <http://www.tercermundoeconomico.org.uy/TME-169/tendencias01.htm>

⁴⁹ Gudynas, Eduardo *Asimetría, subordinación y primarización en el ALCA* en <http://fisyp.rcc.com.ar/>

⁵⁰ Ibid <http://fisyp.rcc.com.ar/2.Gudynas.pdf#search=%22primarizaci%C3%B3n%22>

mundo, tenga alguna repercusión positiva para el Perú. Pero en teoría, dicho TLC sí podría tener algunos efectos positivos para las exportaciones del Perú.

Dentro de los efectos positivos que conllevaría un TLC Ecuador-EE.UU. se inscriben las externalidades que traerá aparejado el TLC, las cuales podrían incidir en mayores exportaciones peruanas al mercado ecuatoriano, ya sea para ocupar nichos de mercado que dejarán de ser provistos por producción ecuatoriana destinada a la exportación, o bien para proveer de insumos a las industrias *ganadoras* ecuatorianas del nuevo proceso exportador que se abre al mercado estadounidense.

Estas posibilidades se abren tanto para empresas peruanas actualmente presentes en el mercado ecuatoriano, como para aquellas que tienen un potencial de incursionar en el referido mercado.

CONCLUSIONES

El lector acucioso habrá podido notar un aspecto interesante que destaca en la composición de las importaciones ecuatorianas de productos peruanos y que constituye una característica particular del comercio intracomunitario. Y es que los principales productos "estrella" que exporta el Perú al Ecuador coinciden en que cuentan con la protección de una tasa arancelaria del 20% frente a la competencia de terceros países ajenos a la Comunidad Andina, entre los cuales está EE.UU., países que sí deben pagar dicha tasa. Es decir, se podría inferir que esos productos destacan dentro del conjunto de bienes exportados por el Perú a los EE.UU. gracias a esa ventaja arancelaria que, para el caso de competencia estadounidense, desaparecería con un TLC entre Ecuador y los EE.UU.

Dicho esto, podemos afirmar como primera conclusión que un TLC entre Ecuador y los EE.UU. tendrá efectos negativos en el flujo de las importaciones de productos peruanos con mayor valor agregado que realiza el Ecuador. El importante incremento del volumen y la variedad de productos importados desde el Perú, será frenado por la competencia de productos similares provenientes de los EE.UU. que, al quedar exonerados del pago de aranceles, desplazarán a los productos provenientes del Perú.

La diferencia en distancia geográfica entre los EE.UU. y el Ecuador frente a la distancia Perú-Ecuador, que podría constituir una ventaja para los productos peruanos, queda relativizada si tomamos en cuenta las mayores frecuencias y mayor diversidad de líneas y medios de transporte que unen a los EE.UU. con el Ecuador. La distancia puede ser un factor importante en definir el grado de competitividad de un producto, pero más importante es la economía de escala y la capacidad logística y en este aspecto, un exportador de los EE.UU. cuenta con una incomparable ventaja sobre un competidor peruano.

La enorme diferencia en capacidad instalada y economía de escala, existente entre EE.UU. y el Perú, también jugará un papel preponderante al momento en que ambos entren a competir con un mismo arancel cero en el mercado ecuatoriano. Como se ha podido ver en la evolución del comportamiento de importaciones de un mismo producto provenientes del Perú y de los EE.UU., una vez que se eliminen los aranceles para las importaciones estadounidenses, éstas desplazarán fácilmente a las importaciones provenientes del Perú.

Dentro del universo de los productos importados por Ecuador desde Perú, el segmento de bienes y servicios con valor agregado, semiindustrializados y elaborados, será el que sufrirá el peor efecto negativo, ya que es ahí donde los bienes y servicios ecuatorianos y peruanos enfrentarán la mayor competencia de la producción estadounidense.

La exportación de productos primarios peruanos hacia Ecuador también sufrirá debido a los grandes excedentes de la producción agrícola subsidiada de los EE.UU. que a partir del TLC podrán ingresar al mercado ecuatoriano más fácilmente.

Adicionalmente, la *liberalización* comercial que implicará un TLC entre Ecuador y los EE.UU., traerá secuelas negativas sobre campesinos y trabajadores no calificados, que no podrán movilizarse y adecuarse fácilmente a empleos que requieren mano de obra calificada, requerirán de un fondo compensatorio, así como mayor inversión de parte del Estado en educación e infraestructura.

Lo que resulta evidente, es que si bien un TLC con los EE.UU. representa una oportunidad de mercado para bienes primarios que generará beneficios para los exportadores primarios, también implica una amenaza al comercio potencial intra-andino de bienes intermedios y manufacturados con mayor valor agregado. En otras palabras, el TLC abonará a favor de los infaustos "términos de intercambio" negativos tanto para Ecuador como para Perú.

La relación comercial entre el Ecuador y el Perú es característica de una de las mayores virtudes del proceso de integración andino y de cómo este proceso de integración en general y en materia comercial en particular, sirve de plataforma a los miembros del sistema andino para que aspiren a una mejor inserción en el sistema global.

Sin embargo, es innegable que en el comercio intrarregional, uno de los escollos más importantes es el de las barreras no arancelarias. Las importaciones de algunos productos que realiza el Ecuador desde el Perú, tales como carne de cerdo, papas y alimento balanceado, son cíclicamente obstaculizadas, presumiblemente para salvaguardar la producción nacional, a través de restricciones tales como la denegación de licencias previas de importación.

Pero con todos los defectos que pueda tener el esquema de integración andino, en su aspecto comercial, dicho sistema incluye aspectos que se verán seriamente afectados si no eliminados gracias a los TLCs con los Estados Unidos. Uno de ellos es el referido al trato de nación con menor grado de desarrollo. Ecuador y Bolivia gozan de estos tratamientos diferenciados en virtud a los tamaños de sus economías y al grado de desarrollo de sus industrias manufactureras.

Por otro lado, el TLC con los Estados Unidos también conllevará algunos efectos positivos. Sin pasar a evaluar los efectos de dicho eventual TLC en la totalidad de la economía ecuatoriana, es innegable que habrán sectores económicos ganadores y perdedores. Son justamente estos sectores ganadores, los que estarán en condiciones de aprovechar la posibilidad de colocar un mayor volumen de su producción en un mercado estadounidense libre de restricciones arancelarias. Son estos sectores los que probablemente atraerían inversión local y extranjera con miras a alcanzar una capacidad instalada que les permita aprovechar las mayores oportunidades de un mercado norteamericano más abierto. Son esos sectores los que eventualmente requerirán

mayores insumos para cubrir esa mayor demanda. Y es ese mayor requerimiento de insumos el que bien podría ser atendido por importaciones provenientes del Perú.

Ahora bien, hasta qué punto constituirá esto un beneficio, dependerá del componente de valor agregado con que cuenten esos insumos importados desde el Perú. Lo más probable es que los sectores ganadores ecuatorianos sean en su mayoría productores exportadores de bienes primarios y artículos poco elaborados. Por ende, los insumos que tales sectores ecuatorianos demanden insumos primarios o muy básicos. En ese sentido, en el mejor de los casos en que un TLC Ecuador-EE.UU. incentive un mayor flujo de importaciones provenientes del Perú, este flujo de importaciones se caracterizará por tener un mayor componente de productos primarios. Es decir, el aludido TLC primarizaría el comercio bilateral Ecuador-Perú.

Por otro lado, al margen de sus características primarizadoras, este efecto positivo, se materializaría siempre y cuando las empresas ecuatorianas estén en capacidad de aprovechar las oportunidades del mercado estadounidense.

Existe por otro lado, la posibilidad de que una vez entrado en vigor el TLC Ecuador-EE.UU. y en vista que ya existe un TLC Perú-EE.UU., empresas ecuatorianas y peruanas unan esfuerzos con miras a abordar los enormes pedidos del mercado estadounidense.

Pero dentro del universo de los productos importados por Ecuador desde Perú, el segmento de bienes y servicios con valor agregado, semiindustrializados y elaborados, será el que sufrirá el peor efecto negativo, ya que es ahí donde los bienes y servicios ecuatorianos y peruanos enfrentarán la mayor competencia de la producción estadounidense.

La exportación de productos primarios peruanos hacia Ecuador también sufrirá debido a los grandes excedentes de la producción agrícola subsidiada de los EE.UU. que a partir del TLC podrán ingresar al mercado ecuatoriano más fácilmente.

Adicionalmente, la *liberalización* comercial que implicará un TLC entre Ecuador y los EE.UU., traerá secuelas negativas sobre campesinos y trabajadores no calificados, que no podrán movilizarse y adecuarse fácilmente a empleos que requieren mano de obra calificada. Requerirán de un fondo compensatorio. Los dineros para dicho fondo restarán recursos a la inversión del Estado en educación e infraestructura.

En definitiva, si bien un TLC con los EE.UU. representa una oportunidad de mercado para bienes primarios que generará beneficios para los exportadores primarios, también implica una amenaza al comercio potencial intra-andino de bienes intermedios y manufacturados con mayor valor agregado. En otras palabras, el TLC abonará a favor de los infaustos "términos de intercambio" negativos tanto para Ecuador como para Perú.

Adicionalmente, las oportunidades positivas de un TLC dependerán, más que del acuerdo mismo, de factores internos de Ecuador y Perú, tales como el tamaño de la demanda, la sensibilidad de precios, la producción local, la situación tecnológica, el grado de competitividad de las empresas, el nivel de capacitación de los trabajadores, la capacidad ociosa instalada, el diferencial de precios con la producción extranjera, etc.

En cuanto a los ámbitos administrativos, un TLC puede impulsar a un país en desarrollo a implementar reformas al interior de sus fronteras, así como a adquirir un mayor grado de apertura frente a presiones del mercado tanto interno como externo. Esto a todas luces parece una ventaja de los TLCs, ya que como consecuencia de esa apertura una economía en particular adquiriría las condiciones para una mejor inserción en la competitiva economía mundial. Sin embargo, también hay que tener en cuenta que una liberalización y apertura demasiado rápida, sin tener los elementos que garanticen un grado de competitividad suficiente, pueden ser muy peligrosas para un país en desarrollo, el cual por definición se encuentra en una posición mucho más débil para competir de igual a igual con naciones o economías mucho más poderosas.

Para finalizar, del análisis realizado, podemos concluir que solamente algunos sectores productores de determinados bienes podrían sufrir ante el libre ingreso de la competencia estadounidense. Es altamente probable que se concrete una creación de comercio o reorientación del comercio a favor de importaciones estadounidenses, pero dicha desviación al parecer no será de una magnitud tal que perjudique por completo a las exportaciones peruanas al Ecuador. Esta conclusión se deriva del análisis de la estructura y los volúmenes de las exportaciones peruanas recientes al Ecuador.

Adicionalmente, las oportunidades positivas de un TLC dependerán, más que del acuerdo mismo, de factores internos de Ecuador y Perú, tales como el tamaño de la demanda, la sensibilidad de precios, la producción local, la situación tecnológica, el grado de competitividad de las empresas, el nivel de capacitación de los trabajadores, la capacidad ociosa instalada, el diferencial de precios con la producción extranjera, etc.

Un TLC puede impulsar a un país en desarrollo a implementar reformas al interior de sus fronteras, así como a adquirir un mayor grado de apertura frente a presiones del mercado tanto interno como externo. Esto a todas luces parece una ventaja de los TLCs, ya que como consecuencia de esa apertura una economía en particular adquiriría las condiciones para una mejor inserción en la competitiva economía mundial. Sin embargo, también hay que tener en cuenta que una liberalización y apertura demasiado rápida, sin tener los elementos que garanticen un grado de competitividad suficiente, pueden ser muy peligrosos para un país en desarrollo, el cual por definición se encuentra en una posición mucho más débil para competir de igual a igual con naciones o economías mucho más poderosas.

Para concluir, del análisis realizado, podemos deducir que solamente algunos sectores podrían sufrir ante la libre competencia estadounidense. Es altamente probable que se concrete una creación de comercio o reorientación del comercio a favor de

importaciones estadounidenses, pero dicha desviación al parecer no será de una magnitud tal que perjudique las exportaciones peruanas al Ecuador. Esta conclusión se deriva del análisis de la estructura y los volúmenes de las exportaciones peruanas al Ecuador.

Anexo I

Cuadro

Evolución de exportaciones por producto
Productos Sensibles Exportados por Perú al Ecuador

CATODOS DE COBRE REFINADO						
Año	2001	2002	2003	2004	2005	2006
TOTAL MUNDO EN MILES	2,125.19	3,141.28	2,464.85	8,805.37	12,123.55	9,659.53
PERÚ USD MILES	2,125.19	3,141.28	2,464.76	8,800.82	12,122.65	9,658.25
VARIACIONES	ND	+47.8%	-21.5%	+25.7	+37.7%	-20.3%
CUOTA MERCADO	100%	100%	100%	99.96	100%	99.99
EE.UU. EN MILES	ND	ND	ND	ND	ND	ND
VARIACIÓN	ND	ND	ND	ND	ND	ND
CUOTA DE MERCADO	ND	ND	ND	ND	ND	ND
NIVEL DE PROTECCIÓN	15%	15%	15%	15%	15%	15%

ENVASES PLÁSTICOS						
Año	2001	2002	2003	2004	2005	2006
TOTAL MUNDO EN MILES	14,803.23	22,619.30	29,200.58	25,798.88	19,574.71	4,987.25
PERÚ USD MILES	5,693.78	12,605.16	21,178.29	19,396.39	12,335.35	389.26
VARIACIONES	ND	+12.1%	+68%	-8.4	-36.4	-96.8%
CUOTA MERCADO	40.52%	58.38%	73.93%	76.78%	64.28%	7.94
EE.UU. EN MILES	256.28	285.79	221.12	313.87	420.52	192.56
VARIACIÓN	ND	11.5	-22.6%	+41.9%	+33.9%	-54.2%
CUOTA DE MERCADO	1.66%	1.22%	0.72%	1.14%	2.04%	3.85
NIVEL DE PROTECCIÓN						

ACEITES LUBRICANTES						
Año	2001	2002	2003	2004	2005	2006
TOTAL MUNDO EN MILES	ND	9,427.56	13,311.90	13,079.06	20,882.82	13,983.55
PERÚ USD MILES	ND	4,040.69	5,811.66	5,908.89	9,666.44	7,088.94
VARIACIONES	ND	ND	+43.8%	+1.6%	+63.5	-26.6
CUOTA MERCADO	ND	44.52%	45.14%	45.89%	46.98%	51.48
EE.UU. EN MILES	ND	1,895.51	3,060.60	3,696.38	5,870.44	3,258.05
VARIACIÓN	ND	ND	+61.4%	+20.7%	+58.8%	-44.5%
CUOTA DE MERCADO	ND	19.77%	22.93%	28.40%	27.88%	22.70
NIVEL DE PROTECCIÓN						

CINC SIN ALEAR						
Año	2001	2002	2003	2004	2005	2006
TOTAL MUNDO EN MILES	4,256.43	4,711.30	3,529.27	5,628.94	6,195.88	7,856.87
PERÚ USD MILES	4,209.50	4,709.80	3,509.55	5,619.57	6,192.06	7,855.23
VARIACIONES	ND	+13.80%	-25.4	+60.1%	+10.8%	+26.8%
CUOTA MERCADO	98.90%	99.97%	99.63%	99.84%	99.94%	99.98%
EE.UU. EN MILES	46.93	1.51	18.29	7.67	2.01	1.64
VARIACIÓN	ND	-96.7%	100%	-58%	-73.79%	-18.4%
CUOTA DE MERCADO	1.11%	0.04%	0.33%	0.14%	0.04%	0.03
NIVEL DE PROTECCIÓN						

GALLETAS DULCES						
Año	2001	2002	2003	2004	2005	2006
TOTAL MUNDO EN MILES	ND	274.26	653.92	200.27	90.28	101.13
PERÚ USD MILES	ND	49.00	75.40	2.97	ND	ND
VARIACIONES	ND	ND	+53.8	-96%	ND	ND
CUOTA MERCADO	ND	17.87%	11.53%	1.49%	ND	ND
EE.UU. EN MILES	ND	61.52	104.18	85.49	36.52	70.89
VARIACIÓN	ND	ND	69.3%	-17.9%	-57.2%	+94.1%
CUOTA DE MERCADO	ND	22.44%	15.94%	42.69%	40.46%	70.10%
NIVEL DE PROTECCIÓN						

CABLES O FILAMENTOS ACRÍLICOS						
Año	2001	2002	2003	2004	2005	2006
TOTAL MUNDO EN MILES	10,659.27	8,794.43	9,874.75	13,587.33	16,037.16	8,753.54
PERÚ USD MILES	3,260.14	3,335.22	4,208.04	6,070.09	4,772.33	2,752.81
VARIACIONES	ND	2.3%	+26.16%	+44.2%	-21.3%	-42.3%
CUOTA MERCADO	31.38%	39.02%	43.52%	45.08%	30.14%	31.99%
EE.UU. EN MILES	3,415.98	3,121.75	2,606.95	ND	ND	ND
VARIACIÓN	ND	-8.6	-16.4	ND	ND	ND
CUOTA DE MERCADO	30.81%	33.95%	25.40%	ND	ND	ND
NIVEL DE PROTECCIÓN						

HUEVOS DE AVE PARA INCUBAR						
Año	2001	2002	2003	2004	2005	2006
TOTAL MUNDO EN MILES	4,867.48	3,974.35	3,562.22	3,465.51	5,360.99	2,471.41
PERÚ USD MILES	1,280.73	1,673.90	2,026.59	3,410.91	4,471.78	2,294.07
VARIACIONES	ND	30.6%	+21%	+68.3%	+31.1%	-48.6%
CUOTA MERCADO	29.05%	48.21%	60.41%	99.02%	88.10%	94.24%
EE.UU. EN MILES	673.82	1,192.60	624.06	31.70	393.07	91.75
VARIACIÓN	ND	+76.9%	-47.6	-95%	1139.9%	-76.6%
CUOTA DE MERCADO	13.23%	28.07%	14.99%	0.77%	5.58%	2.64%
NIVEL DE PROTECCIÓN						

BISUTERÍA						
Año	2001	2002	2003	2004	2005	2006
TOTAL MUNDO EN MILES	2,751.07	3,929.81	3,999.39	3,999.39	6,279.29	3,588.49
PERÚ USD MILES	1,664.11	2,406.53	2,761.81	2,710.46	3,714.69	2,323.23
VARIACIONES	ND	+44.6%	+14.7%	-1.8%	+37%	-37.4
CUOTA MERCADO	61.18%	61.42%	69.65%	69.65%	60.06%	65.63
EE.UU. EN MILES	274.83	150.40	172.32	365.46	227.71	107.16
VARIACIÓN	ND	-45.2	14.5%	112.0%	-37.6%	-52.9%
CUOTA DE MERCADO	9.13	3.46%	4.13%	4.13%	3.19%	2.73
NIVEL DE PROTECCIÓN						

PRODUCTOS DE PANADERÍA						
Año	2001	2002	2003	2004	2005	2006
TOTAL MUNDO EN MILES	3,935.20	5,718.73	7,793.63	8,071.29	9,187.74	ND
PERÚ USD MILES	ND	1,678.33	3,738.18	3,965.83	3,846.48	ND
VARIACIONES	ND	ND	+122.7%	+6.0%	-3.0%	ND
CUOTA MERCADO	ND	29.24%	48.69%	49.04%	42.15%	ND
EE.UU. EN MILES	589.47	466.16	521.95	614.77	836.13	ND
VARIACIÓN	ND	-20.9%	+11.9	+17.7%	+36%	ND
CUOTA DE MERCADO	14.53%	7.61%	6.40%	7.23%	8.84	ND
NIVEL DE PROTECCIÓN						

CABLES Y CONDUCTORES ELÉCTRICOS						
Año	2001	2002	2003	2004	2005	2006
TOTAL MUNDO EN MILES	4,846.25	5,631.69	6,669.52	10,985.65	15,305.68	16,597.71

PERÚ USD MILES	285.70	1,285.69	1,375.19	2,318.36	2,459.26	2,781.51
VARIACIONES	ND	+350%	+6.9%	+68.5%	+6%	+13.1%
CUOTA MERCADO	5.89%	22.79%	20.96%	21.55%	16.47%	17.13%
EE.UU. EN MILES	428.48	315.98	670.49	1,633.83	2,948.23	1,978.11
VARIACIÓN	ND	-35.6%	+112.1%	+143%	+80.4%	-32.9%
CUOTA DE MERCADO	8.49%	5.36%	9.60%	14.47%	18.82%	11.44%
NIVEL DE PROTECCIÓN						

IMPRESOS PUBLICITARIOS - CATALOGOS

Año	2001	2002	2003	2004	2005	2006
TOTAL MUNDO EN MILES	2,518.76	2,842.99	4,288.71	4,488.97	4,982.21	3,258.43
PERÚ USD MILES	676.10	1,051.82	2,004.61	2,144.72	2,328.42	1,757.54
VARIACIONES	ND	+55.5%	+90.5%	+6.9%	+8.5%	-24.5%
CUOTA MERCADO	30.08%	40.79%	49.34%	50.01%	48.96%	56.45%
EE.UU. EN MILES	345.29	311.91	268.57	322.18	606.42	213.28
VARIACIÓN	ND	-9.6%	-13.8%	+19.9%	+88.2%	-64.8%
CUOTA DE MERCADO	12.24%	9.31%	5.52%	6.52%	12.09%	5.59%
NIVEL DE PROTECCIÓN						

LEJÍA O SODA CÁUSTICA

Año	2001	2002	2003	2004	2005	2006
TOTAL MUNDO EN MILES	4,960.65	3,014.88	2,536.28	2,096.66	3,250.91	1,799.86
PERÚ USD MILES	3,156.18	1,886.50	1,591.18	932.30	2,566.35	1,795.33
VARIACIONES	ND	-40.8%	-15.6%	-41.4%	175.2%	-30%
CUOTA MERCADO	65.48%	68.06%	68.63%	52.60%	80.28%	99.72
EE.UU. EN MILES	415.65	650.99	735.05	899.59	676.74	0.16
VARIACIÓN	ND	+56.6%	+12.9%	+22.3%	-24.7%	-99.9%
CUOTA DE MERCADO	7.73%	20.18%	24.07%	37.29%	19.47%	0.01
NIVEL DE PROTECCIÓN						

BOMBONES - CARAMELOS

Año	2001	2002	2003	2004	2005	2006
TOTAL MUNDO EN MILES	16,158.57	16,144.19	12,402.70	15,474.54	16,872.05	10,589.13
PERÚ USD MILES	292.68	535.16	511.84	242.84	585.08	336.10
VARIACIONES	ND	+82.8%	-43.5	-52.5%	+140%	-42.5%
CUOTA MERCADO	1.82%	3.32%	4.13%	1.57%	3.47%	3.18%
EE.UU. EN MILES	2,967.22	3,018.85	2,108.36	2,057.52	1,557.58	3,038.94
VARIACIÓN	ND	1.7%	-43.1%	-2.4%	-24.2	+95.1%
CUOTA DE MERCADO	18.37%	18.70%	17.00%	13.30%	9.24%	28.70%
NIVEL DE PROTECCIÓN						

TEJIDOS DENIM

Año	2001	2002	2003	2004	2005	2006
TOTAL MUNDO EN MILES	13,568.26	7,504.37	9,967.35	11,377.62	14,939.71	8,089.04
PERÚ USD MILES	550.64	1,241.98	1,544.10	1,768.25	1,888.16	1,921.18
VARIACIONES	ND	125.5%	+24.3%	+14.5%	+6.7%	+1.7%
CUOTA MERCADO	4.08%	16.69%	15.55%	15.67%	12.79%	24.12%
EE.UU. EN MILES	472.82	365.01	470.18	514.52	626.93	628.13
VARIACIÓN	ND	-22.8	+28%	+9.4%	+21.8%	+0.19%
CUOTA DE MERCADO	3.275%	4.53%	4.47%	4.24%	3.92%	7.38%
NIVEL DE PROTECCIÓN						

ENVASES DE PAPEL MULTIPLIEGOS						
Año	2001	2002	2003	2004	2005	2006
TOTAL MUNDO EN MILES	755.98	1,761.25	2,097.91	2,065.71	2,460.41	1,502.83
PERÚ USD MILES	1.76	1,181.62	1,460.47	1,556.24	1,967.24	867.27
VARIACIONES	ND	+670%	+23.5%	+6.5%	+26.4	-55.9%
CUOTA MERCADO	0.08%	66.85%	69.43%	75.26%	80.38%	57.76%
EE.UU. EN MILES	0.01	ND	ND	ND	ND	ND
VARIACIÓN	ND	ND	ND	ND	ND	ND
CUOTA DE MERCADO	0.01%	ND	ND	ND	ND	ND
NIVEL DE PROTECCIÓN						

PERFUMES Y AGUAS DE TOCADOR						
Año	2001	2002	2003	2004	2005	2006
TOTAL MUNDO EN MILES	9,304.10	10,387.56	9,498.90	9,342.43	13,728.96	7,000.99
PERÚ USD MILES	1,651.21	1,234.49	1,613.00	711.22	1,752.10	923.53
VARIACIONES	ND	-25.2	+30.6%	-55%	146.3	-47.2
CUOTA MERCADO	17.84%	11.70%	17.29%	7.63%	12.86%	13.48%
EE.UU. EN MILES	2,096.42	2,521.73	1,893.80	2,024.86	2,435.25	1,290.77
VARIACIÓN	ND	+20.2	-24.9%	+6.9%	+20.2%-	46.9%
CUOTA DE MERCADO	22.66%	24.28%	20.05%	21.94%	17.86%	18.86%
NIVEL DE PROTECCIÓN						

Anexo II

Cuadro de productos sensibles seleccionados

Perú	Cátodos y secciones de cátodos				
Año	2001	2002	2003	2004	2005
USD Millones	2,1	3,1	2,4	8,8	12,1
Variación		+47,6%	-22,5%	+266,6%	+37,5
Ranking	9	8	9	4	3

Preferencia arancelaria del 100% sobre una tasa *ad valorem* de 5%

Perú	Bombonas y preformas de plástico				
Año	2001	2002	2003	2004	2005
USD Millones	5,6	12,6	21,1	19,3	12,3
Variación		+125%	+67,4%	-8,5%	-36,2%
Ranking	3	1	1	1	4

Preferencia arancelaria del 100% sobre una tasa *ad valorem* de 20%

Perú	Galletas dulces				
Año	2001	2002	2003	2004	2005
USD Millones	ND	3,7	5,1	5,6	5,6
Variación	ND	ND	+37,8%	+9,8%	+0,3%
Ranking	ND	6	4	8	7

Preferencia arancelaria del 100% sobre una tasa *ad valorem* de 20%

PA 23099090	Preparaciones utilizadas para alimentación de animales				
Año	2001	2002	2003	2004	2005
USD Millones	ND	ND	ND	2,5	4,8
Variación	ND	ND	ND	ND	+92%
Ranking	ND	ND	ND	14	8

Preferencia arancelaria del 100% sobre una tasa *ad valorem* de

PA 551341	Tejidos estampados poliéster mezcla tafetán y algodón				
Año	2001	2002	2003	2004	2005
USD Millones	ND	ND	ND	1,18	2,27
Variación	ND	ND	ND	ND	+92,3%
Ranking	ND	ND	ND	37	20

Preferencia arancelaria del 100% sobre una tasa *ad valorem* de

Perú	Bisuterías de metales comunes				
Año	2001	2002	2003	2004	2005
USD Millones	1,6	2,4	2,7	2,7	3,7
Variación	ND	+44,6%	+14,7%	-1,8%	+37%
Ranking	10	9	8	13	11

Preferencia arancelaria del 100% sobre una tasa *ad valorem* de 20%

Anexo III
Evolución importaciones Perú vs. EE.UU.

2309909000	COMIDA PARA ANIMALES				
ANO	2001	2002	2003	2004	2005
Total Mundo	135,12	350,25	709,32	2.881,22	5.222,51
Perú USD Miles		79,55	418,17	2.530,47	4.858,78
Variación		ND	425,7%	505,1%	92,0%
Cuota del mercado		22,09%	60,77%	88,65%	93,81%
EEUU USD Miles	28,13	10,54	24,05	3,15	96,92
Variación	ND	-62,5%	128,2%	-86,9%	2976,8%
Cuota de mercado	17,85%	2,92%	3,12%	0,09%	1,51%

4901990000	LIBROS FOLLETOS E IMPRESOS				
ANO	2001	2002	2003	2004	2005
Total Mundo	19.718,30	26.726,34	26.979,98	34.946,86	34.279,58
Perú USD Miles	322,9	611,29	1.219,11	2.961,79	2.907,35
Variación	ND	89,3%	99,4%	142,9%	-1,8%
Cuota del mercado	1,71%	2,37%	4,72%	8,70%	8,56%
EEUU USD Miles	3.674,77	3.838,69	3.063,61	3.874,94	5.384,75
Variación	ND	4,5%	-20,2%	26,5%	39,0%
Cuota de mercado	18,19%	13,60%	10,80%	10,80%	15,55%

2106902000	PREPARACIONES COMPUESTAS PARA ELABORAR BEBIDAS				
ANO	2001	2002	2003	2004	2005
Total Mundo	43.229,35	44.316,08	46.798,24	41.510,10	37.093,06
Perú USD Miles	16,14	182,21	1.971,54	2.045,25	2.550,66
Variación	ND	1028,9%	982,0%	3,7%	24,7%
Cuota del mercado	0,04%	0,41%	4,20%	4,91%	6,91%
EEUU USD Miles	714,44	1.212,14	1.542,15	1.585,32	1.669,27
Variación	ND	69,7%	27,2%	2,8%	5,3%
Cuota de mercado	1,54%	2,58%	3,10%	3,71%	4,41%

7408110000	ALAMBRES DE COBRE				
ANO	2001	2002	2003	2004	2005
Total Mundo	2.913,53	3.732,86	3.947,12		
Perú USD Miles	51,26	477,76	711,34	60,8	2.537,99
Variación	ND	832,0%	48,9%	-91,5%	4074,3%
Cuota del mercado	1,79%	12,90%	18,14%	1,40%	21,71%
EEUU USD Miles	ND	ND	ND	6,65	0,07
Variación	ND	ND	ND	ND	-98,9%
Cuota de mercado	ND	ND	ND	0,12%	0,01%

4901910000	DICCIONARIOS Y ENCICLOPEDIAS				
-------------------	-------------------------------------	--	--	--	--

0000	DICCIONARIOS Y ENCICLOPEDIAS				
	2001	2002	2003	2004	2005
Mundo	7.944,50	9.568,91	8.323,88	6.776,72	6.776,72
USD Miles	392,73	344,11	404,29	1.445,24	2.393,26
ión	ND	-12,4%	17,5%	257,5%	65,6%
del mercado	5,03%	3,65%	4,92%	21,50%	46,48%
USD Miles	81,77	108,44	87,17	48,37	102,17
ión	ND	32,6%	-19,6%	-44,5%	111,2%
de mercado	0,95%	0,94%	0,82%	0,56%	1,86%

0000	DE FIBRAS DISCONTINUAS DE POLIESTER				
	2001	2002	2003	2004	2005
Mundo	304,82	893,4	1.232,54	2.392,89	
USD Miles	ND	351,82	568,28	1.189,70	2.275,93
ión	ND	ND	61,5%	109,4%	91,3%
del mercado	ND	40,34%	47,25%	50,77%	51,80%
USD Miles	63,92	45,71	13,48	4,6	52,49
ión	ND	-28,5%	-70,5%	-65,9%	1041,1%
de mercado	20,83%	5,15%	1,05%	0,19%	1,14%

0000	TEJIDOS DE MEZCLILLA CON CONTENIDO DE ALGODÓN INFERIOR A 85%				
	2001	2002	2003	2004	2005
Mundo	304,77	2.163,03	2.883,45	7.083,68	6.213,42
USD Miles	71,19	595,93	1.426,29	5.009,31	2.256,87
ión	ND	737,1%	139,3%	251,2%	-54,9%
del mercado	23,96%	27,22%	49,53%	70,78%	36,57%
USD Miles	5,2	26,33		6,41	4,83
ión	ND	406,3%	-100,0%	ND	-24,6%
de mercado	1,70%	1,13%		0,09%	0,08%

0000	MEDICAMENTO PARA USO USO HUMANO				
	2001	2002	2003	2004	2005
Mundo		9.629,99	10.720,47	13.789,69	16.655,45
USD Miles	ND	3,62	451,95	1.056,67	2.072,75
ión	ND	ND	12384,8%	133,8%	96,2%
del mercado	ND	0,04%	4,25%	7,72%	12,49%
USD Miles	0,09	18,68	5,4	0,09	6,25
ión	ND	20655,6%	-71,1%	-98,3%	6844,4%
de mercado	0,01%	0,19%	0,05%	0,01%	0,04%

80090	VEHICULOS AUTOMOVILES DE TRANSPORTE MERCANCIA PESO + CARGA 20				
	2001	2002	2003	2004	2005
Mundo		12.921,54	9.519,06	4.838,38	18.898,76
USD Miles		71,9			1.481,20
ión		ND	-100,0%	ND	ND
del mercado		0,59%			8,26%
USD Miles		4.381,71	1.003,11	3.784,55	3.564,54
ión		ND	-77,1%	277,3%	-5,8%
de mercado		34,49%	10,60%	42,99%	18,75%

90000	REFRIGERADORES DE COMPRESION				
	2001	2002	2003	2004	2005
Mundo	7.206,13	7.498,76	5.081,14	5.526,75	6.144,36
USD Miles	205,16	673,83	965,18	986,38	1.549,24
ión	ND	228,4%	43,2%	2,2%	57,1%
del mercado	2,89%	9,11%	19,29%	17,83%	25,52%
USD Miles	2.420,83	1.105,43	216,64	208,4	423,35
ión	ND	-54,3%	-80,4%	-3,8%	103,1%
de mercado	32,91%	14,27%	3,82%	3,53%	6,53%

91000	PREPARACIONES PARA SOPAS O POTAJES				
	2001	2002	2003	2004	2005
Mundo	213,86	1.549,72	3.515,04	3.299,50	3.600,82
USD Miles	39,58	418,95	1.469,22	1.257,93	1.384,86
ión	ND	3375,1%	469,1%	-14,7%	24,0%
del mercado	19,14%	27,83%	42,53%	38,54%	39,21%
USD Miles	8,55	59,58	24,81	35,83	101,28
ión	ND	1,0%	0,2%	-0,2%	0,0%
de mercado	3,75%	3,56%	0,60%	0,99%	2,65%

920	SOLVENTE NUMERO UNO				
	2001	2002	2003	2004	2005
Mundo					
USD Miles					
ión					
del mercado					
USD Miles					
ión					
de mercado					

9300	ALMIDON DE MAIZ				
	2001	2002	2003	2004	2005
Mundo	2.241,25	3.308,42	3.799,85	4.948,74	3.963,30
USD Miles	26,81	514,2	612,19	1.199,43	1.546,36
ión	ND	3980,5%	95,6%	187,7%	-82,2%
del mercado	1,05%	14,39%	15,35%	22,48%	35,80%
USD Miles	53,49	7,85		3,34	51,63
ión	ND	0,2%	0,1%	ND	4,0%
de mercado	2,05%	0,23%		0,06%	1,42%

10000	SALVADO DE TRIGO				
	2001	2002	2003	2004	2005
Mundo	698,39	1.293,22	565,69	1.978,00	2.860,69
USD Miles	307,85	1.293,22	565,69	1.978,00	2.860,69
ión	ND	320,1%	-56,3%	249,7%	44,6%
del mercado	44,57%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
USD Miles					
ión					
de mercado					

10000	ARTICULOS DE BELLEZA				
	2001	2002	2003	2004	2005
Mundo	9.221,00	11.378,62	12.044,65	13.761,07	16.949,64
USD Miles	200,59	553,92	960,65	1.467,50	11,86
ión	ND	176,1%	73,4%	52,8%	-99,2%
del mercado	2,17%	4,85%	8,12%	10,83%	3,78%
USD Miles	1.974,68	2.299,83	1.895,25	15,45	2.456,80
ión	ND	16,5%	-17,6%	-99,2%	15801,6%
de mercado	21,55%	20,17%	15,82%	13,29%	14,53%

10000	PLOMO REFINADO				
	2001	2002	2003	2004	2005
Mundo	46,6	381,2	930,25	1.425,40	1.959,74
USD Miles	29,2	349,15	930,25	1.367,27	1.845,31
ión	ND	1095,7%	166,4%	47,0%	35,0%
del mercado	65,31%	94,09%	100,00%	95,95%	94,21%
USD Miles		32,05			
ión	ND	ND	ND	ND	ND
de mercado		5,92%			

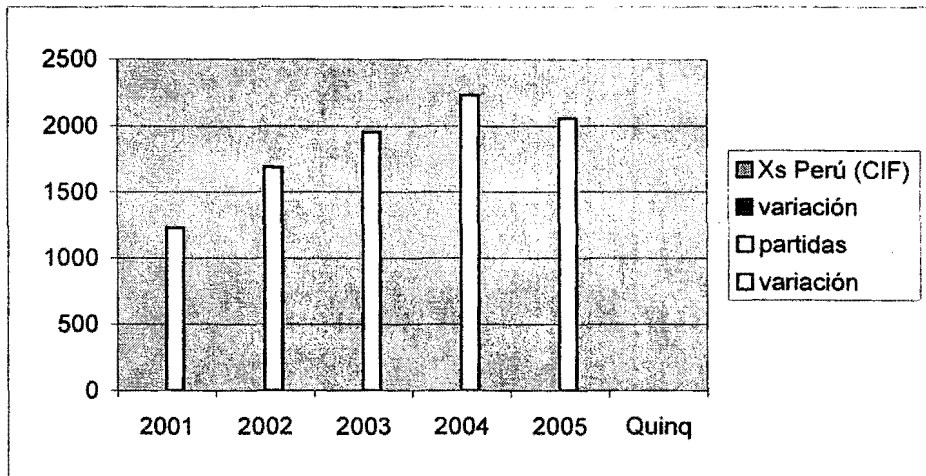
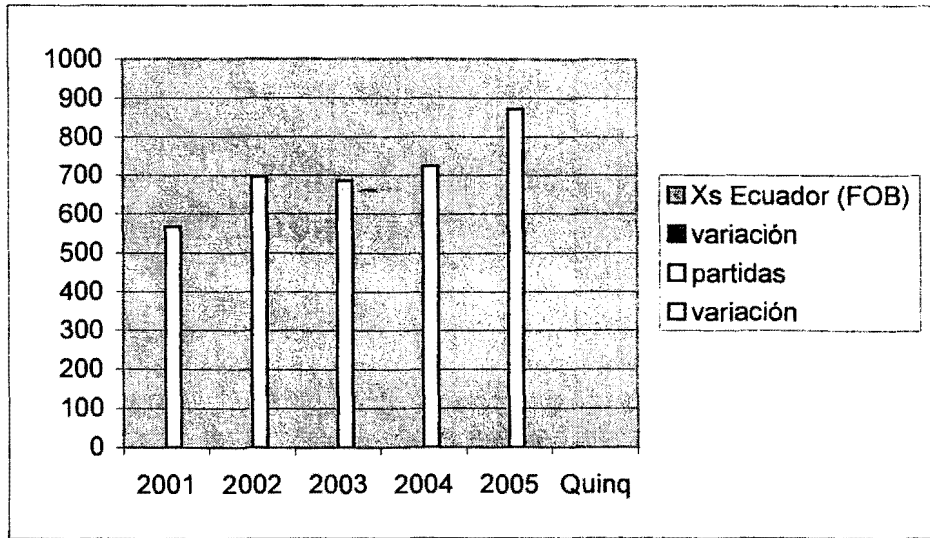
10000	BARQUILLOS DE BEAS				
	2001	2002	2003	2004	2005
Mundo		1.717,89	2.445,72	3.228,67	4.263,12
SD Miles		274,52	421,47	1.044,94	1.663,06
ón		ND	53,5%	147,9%	59,2%
del mercado		16,08%	17,20%	31,45%	38,64%
USD Miles		270,2	558,75	555,06	933,6
ón		ND	106,8%	-0,7%	68,2%
de mercado		15,75%	22,70%	17,61%	22,06%

1000	HARINA DE FLORES DE MARI GOLD				
	2001	2002	2003	2004	2005
Mundo			174,41	1.638,23	1.557,56
SD Miles			174,41	1.638,23	1.557,56
ón			ND	839,3%	-4,9%
del mercado			100,00%	100,00%	100,00%
USD Miles					
ón					
de mercado					

Anexo **IV**
Evolución del comercio binacional 2001 - 2005

	2001	2002	2003	2004	2005	Quinq
Xs Perú (CIF)	101,7	154,8	177,3	245,0	364,8	+258,7% 3,5 vec
variación	-	+52,2%	+14,5	+38,1%	+48,9%	ND
partidas	1225	1689	1955	2231	2059	+68,0%
variación	-	+37,8%	+15,7%	+14,1%	-7,7%	ND
Xs Ecuador (FOB) [sin petróleo]	341,6	374,5	642,4	605,7	868,8	+154,3% 2,5 vec 59,9%
	[78,6]	[82,5]	[146,0]	[107,2]	[125,7]	
variación	-	+9,6%	+71,5%	-5,7%	+43,4%	ND
partidas	567	695	686	724	872	+53,8%
variación	-	+22,5%	-1,3%	+5,5%	+20,4%	ND
Total comercio	443,3	529,3	819,7	850,7	1 233,6	+178,2% triplicó
variación	-	+19,3%	+54,8%	+3,8%	45%	ND
Balanza	Ecu 239,9	Ecu 219,7	Ecu 465,1	Ecu 360,7	Ecu 504	1 789,4
variación	-	-8,4%				ND
Variación en relación a intercamb	45,8%	58,4%	43,2%	57,6%	59,1%	Sube de 45% a 60%
% del comercio total que corresp a PE						Subió del 20% al 30%
	22,7%	29,2%	21,6%	28,8%	29,5%	
Balanza no petrolera	Pe 23,1	Pe 72,3	Pe 31,3	Pe 137,8	Pe 239,1	\$ 503,6

Evolución del comercio binacional 2001 - 2005



8. Bibliografía

Álvarez E., Roberto *Desempeño exportador de las empresas chilenas: algunos hechos estilizados.* Revista de la CEPAL Nro. 83. Santiago, Agosto de 2004

Baquero, Marco, y Gabriela Fernández. *Exclusión del Ecuador de las preferencias arancelarias andinas extendidas (ATPDEA.)* Quito, Dirección General de Estudios del Banco Central del Ecuador, 2002.

Bonet Madurga, Antonio *Métodos casuísticos de evaluación de impacto para negociaciones comerciales internacionales,* Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe INTAL- División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos ITD- Unidad de Estadísticas y Análisis Cuantitativos STA, Documento de trabajo 12, Banco Interamericano de Desarrollo – Departamento de Integración y Programas Regionales. Buenos Aires, Septiembre de 2002

Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe 2002 – 2003, División de Comercio Internacional e Integración **CEPAL**

Claude, Marcel *TLC y burbujas financieras* diario La Nación, de Chile, edición 16 de agosto de 2006

Cox, Robert W. *The crisis in world order and the challenge to international organization,* Cooperation and Conflict, Vol. 29, Nro. 2, 99-113 (1994), Nordic International Studies Association, SAGE Publications

Crawford, Jo-Ann y Fiorentino, Roberto V. *The changing landscape of regional trade agreements* Discussion Paper 8, Organización Mundial del Comercio, 2005.

Fairlie Reinoso, Alan *Impacto de las negociaciones hemisféricas: Un balance* Versión preliminar de documento elaborado bajo cooperación técnica de la Secretaría General de la Comunidad Andina con el Banco Interamericano de Desarrollo. Lima, 22 de marzo de 2005;

Franzoia, Alberto J. *La teoría de los doxósofos* Equipo de Investigaciones Rodolfo Walsh, http://www.rodolfowalsh.org/article.php3?id_article=184

Grinspun, Pablo *Eventual impacto TLC EEUU-Chile sobre las exportaciones argentinas* (fragmento de trabajo publicado en Informe Mensual Fundación Exportar diciembre 2003);

Haggard, Stephan *The political economy of regionalism in Asia and the Americas* en *The political economy of regionalism* de Edward D. Mansfield y Helen V. Milner, Columbia University Press, Nueva York 1997.

Mikio Kuwayama, José E. Durán Lima, *La calidad de la inserción internacional de América Latina y el Caribe en el comercio mundial,* Series CEPAL – Comercio Internacional, Nro. 26, Mayo 2003;

"Intercambio Comercial Comunidad Andina - Estados Unidos dinámica reciente, composición sectorial y potencialidad comercial", Carlos **Magallanes** y Nilton Guerrero, Documentos Informativos Comunidad Andina, SG/di 650, 6 de agosto de 2004;

Secretaría General CAN, *Análisis de la sensibilidad del comercio subregional andino en el marco del tratado de libre comercio con los Estados Unidos* SG/dt 276 27 de octubre de 2004;

"Productos estratégicos con TLC USA", Proyecto **SICA** Banco Mundial;

Rob **Vos** y Mauricio león G., Apertura comercial y pobreza en el Ecuador, Gestión, Abril de 2004, Nro. 118;

Weber, María *Las asociaciones regionales en Asia Oriental en Gobernancia global y bloques regionales una perspectiva comparada –Europa, América, Asia-* de Julio Echeverría y Sergio Fabbrini (ed.) Corporación Editora Nacional 2003 Quito, Ecuador.