

Editorial

Las decisiones del Gobierno sobre los acuerdos de integración comercial deben procurar que el país tenga una posición de ventaja, o al menos de igualdad, frente a nuestros competidores principalmente de la región, que se refleje en el acceso a mercados claves para nuestros productos de exportación.

La disyuntiva crece entre la necesidad de impulsar al sector productivo para proyectarse internacionalmente, un discurso donde prevalecen los factores ideológicos antes que los técnicos y la limitación de acción por los lazos a una Constitución donde el desarrollo industrial no es una prioridad.

El resultado palpable, al momento, es que Ecuador no se ha involucrado en el proceso de negociación de accesos preferenciales a nuevos mercados, limitando por tanto la llegada de nuevas inversiones, la generación de empleo, la transferencia de tecnología y conocimiento, la diversificación e innovación de productos, el incremento del volumen de producción y la consecución de relaciones perdurables con los compradores.

El boletín de julio de AITE presenta un análisis situacional de Ecuador versus los acuerdos comerciales, sus beneficios, el camino a tomar en base a mercados con los que ya tenemos exportaciones y nuestra posición en comparación con la región.

*Atentamente,
Javier Díaz Crespo
Presidente Ejecutivo AITE*

Ecuador y los acuerdos comerciales

Impacto • Impulsan el desarrollo productivo, la innovación y diversificación de productos, al garantizar reglas claras y acceso preferencial a nuevos mercados.

Todo esto se traduce en más fuentes de empleo para los ecuatorianos.



Los acuerdos comerciales marcan su importancia en el impulso que dan a la industria de un país, ya que promueven el acceso preferencial a nuevos mercados, al amparo de una normativa clara y a largo plazo, que expanden el universo de posibles compradores y aumentan los factores de competitividad de los exportadores.

Competir abiertamente en los mercados exige al empresario aumentar su productividad, reducir costos de producción y fabricar productos diferenciados e innovadores. Este reto se complementa con las ventajas logísticas que ofrece el Ecuador y debe ser acompañado con incentivos que otorgue el país mediante su legislación.

La realidad de Ecuador, sin acuerdos comerciales, es un mercado reducido que limita el crecimiento y progreso de la industria. El sector industrial debe aprovechar el mercado interno para proyectar su internacionalización, pero es necesario abrirse a mercados más amplios si queremos lograr la expansión a gran escala de nuestra producción. Esta realidad es algo que nuestros vecinos utilizaron, aun siendo países más poblados que el nuestro, para conquistar mercados externos, estableciendo a la apertura comercial como política de Estado.

Perú, con 30 millones de habitantes, tiene acuerdos comerciales con 17 países o bloques de países. Ecuador, con 13 millones, tiene 4 acuerdos comerciales, 2 acuerdos de alcance parcial y 2 tratamientos preferenciales otorgados unilateralmente por EEUU y la Unión Europea (ATPDEA y SGP PLUS, respectivamente).

Sin resultados claros, al momento, Ecuador se encuentra a la espera de la decisión del Gobierno respecto a la reanudación de las negociaciones con la Unión Europea, y de la respuesta por parte de los EEUU para la extensión del ATPDEA. La realidad de las gestiones que el Gobierno cumple en temas de posibles acuerdos comerciales, no marca concordancia con la realidad

Exportaciones no petroleras por destino (2009)	
Destino	Participación
Unión Europea	30,45%
Estados Unidos	23,28%
Colombia	9,92%
Rusia	8,93%
Venezuela	7,92%
Perú	3,06%
Chile	2,28%
México	1,03%
Otros países	13,13%

Fuente: Banco Central del Ecuador / Elaboración: Departamento Técnico AITE.

exportable ecuatoriana. Con los países que compran el 84,74% de nuestros productos no petroleros no tenemos acuerdos comerciales.

Unión Europea, Estados Unidos, Venezuela, Centroamérica, México y Canadá son países claves con los que no existen acciones oficiales claras para la firma de acuerdos comerciales. Es urgente que el Gobierno defina una hoja de ruta donde se incluyan a estos países y se concreten los acercamientos con sus gobiernos.

El papel del Gobierno

La política comercial de un país se enmarca en lo que determina la Constitución de una nación y su legislación interna. De ahí en adelante deben partir las acciones que se tomen para lograr acuerdos comerciales. En ese marco, nuestro Gobierno ha sido claro en indicar que no firmará un TLC con ningún país y que el Ecuador busca "Acuerdos para el desarrollo".

Más allá del derecho que le asiste al Gobierno de definir su posición en esta materia, para el sector productivo es fundamental tener claridad en el alcance de un acuerdo para el desarrollo, especialmente porque debe priorizar el beneficio para el país en materia comercial.

La oferta exportable ecuatoriana es diversa y existe potencial de expandirla. Eso obliga a nuestros representantes gubernamentales a identificar los países que demandan esta oferta y emprender gestiones para negociar acuerdos comerciales que garanticen el acceso de nuestros productos a esos mercados.

Beneficios de un acuerdo comercial

1. Integración Comercial: Reto que exige mejorar la producción en diversificación, innovación y calidad para poder competir. Estos procesos abren oportunidades de empleo en los países.

2. Reglas de Origen: Son las normas que definen qué producto puede acceder a un mercado con el cual se tenga un acuerdo. Estimulan la cadena interna de producción y la de la región.

3. Acceso a mercados: Lograr que los productos de nuestro país puedan ingresar a otros mercados sin barreras arancelarias o no arancelarias, en el menor tiempo posible.

4. Defensa Comercial: Acordar mecanismos que permitan corregir posibles distorsiones de comercio, ante la eventualidad que un acuerdo en el tiempo beneficie más a un lado que al otro.

5. Generación de divisas: Frente a un esquema dolarizado como el de Ecuador, los acuerdos comerciales son necesarios ya que incentivan las exportaciones y esto hace que las divisas ingresen al país.

Procesos que debe iniciar Ecuador a corto plazo

Destino	Participación
Unión Europea	Ecuador se retiró de la mesa en 2009. Actualmente el gobierno dialoga con la comisión europea para intentar retomar la negociación en septiembre 2010.
Estados Unidos	Ecuador se retiró de la negociación en 2005. No hay proceso actualmente.
Venezuela	Hasta marzo del 2011 rigen las normas de la CAN para exportar a Venezuela. Este marzo se firmó un acuerdo marco que es la base para un acuerdo bilateral.
México	Tenemos un acuerdo de alcance parcial (AP 29) que debe ser ampliado a acuerdo comercial. Ha habido intercambio no oficial de listas de interés en el 2010, y hay la intención de negociar un acuerdo.
Centroamérica	No tenemos acuerdo con ningún país de esa región. Los más interesantes son Costa Rica, El Salvador, Honduras y Guatemala. Únicamente han existido manifestaciones de interés de negociar, pero ninguna acción en firme.
Canadá	No hay ningún proceso iniciado.

Fuente: Banco Central del Ecuador / Elaboración: Departamento Técnico AITE.

Exportar textiles, nuestro reto.

En el mundo existen dos grandes mercados para los productos textiles, especialmente para prendas de vestir y lencería de hogar: Unión Europea (25 países) y Estados Unidos. Entre los dos compran el 60% de los 600 billones de dólares que se comercian en el mundo. Gran parte de estos textiles son fabricados en Asia, principalmente en China, Vietnam, India, Turquía o Bangladesh. La presencia asiática en los mercados textiles se entiende al revisar las cifras de importaciones de EEUU, que compra el 50% de estos productos en ese continente (30% de China).

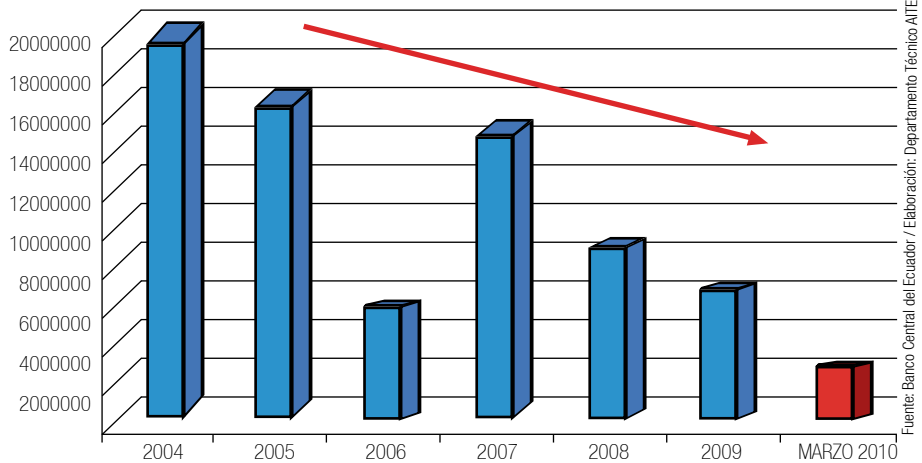
No obstante, europeos y estadounidenses han otorgado preferencias arancelarias a ciertos países, lo cual se tradujo en incrementos de exportaciones para los beneficiarios, siendo los textiles uno de los rubros con mayor representación.

Es así como los países centroamericanos, México, República Dominicana, Colombia y Perú, apostaron a invertir en maquilas de confección para aprovechar el ATPDEA, el SGP Plus, el CBI u otros mecanismos de preferencias.

Los resultados exitosos, tanto en atracción de inversiones, como también en generación de empleo e incremento de exportaciones, motivaron a estos países a negociar acuerdos más extensos. Es así que todos ellos han firmado tratados de libre comercio con sus principales compradores: México tiene el NAFTA con USA y un TLC con la UE; Centroamérica tiene el CAFTA con USA y un TLC con UE (recientemente firmado); Perú tiene un TLC con USA (vigente desde febrero del 2009) y un TLC con UE (recientemente firmado); y Colombia tiene un TLC negociado con USA (aún no entra en vigencia) y un TLC con UE (recientemente firmado).

Estos acuerdos han permitido la evolución de la industria textil de los países latinoamericanos, fortaleciendo principalmente su cadena productiva desde la hilatura hasta la confección. Incluso los centroamericanos, que en principio le apostaron sólo a la maquila de confección, ahora procuran atraer inversión en la rama textil.

Exportaciones Textiles a Estados Unidos (USD)



Fuente: Banco Central del Ecuador / Elaboración: Departamento Técnico AITE.

Revivir una industria como la textil (hilatura y tejeduría) es sumamente costoso, razón por la cual el Ecuador debe emprender negociaciones comerciales que estimulen la inversión para fortalecer toda la cadena. Bajo esa perspectiva, nuestro país debe asegurar el acceso preferencial, mediante acuerdos con normas claras a largo plazo, a los países que demandan mayormente nuestra oferta exportable y que ofrezcan un gran potencial de crecimiento de nuestras ventas.

Para los textiles y confeccionistas ecuatorianos es obvio que los principales mercados son también EEUU y UE, pero no muy lejos están otros países como Venezuela, México, los centroamericanos o Canadá. A ellos se suma la necesidad de profundizar nuestro vínculo comercial con los países de la CAN y tratar de impulsar el comercio con el MERCOSUR y Chile.

La apertura comercial también nos ayuda a consolidar el encadenamiento productivo regional. Nuestros acuerdos comerciales deben contemplar cláusulas de acumulación de componentes entre los países andinos, que nos

permitan fabricar conjuntamente productos. Un claro ejemplo lo experimentamos en el marco del ATPDEA, al obtener contratos de complementariedad con textileros y confeccionistas de Colombia y Perú, gracias a los grandes contratos que ellos tienen en EEUU y UE.

También hemos demostrado que nuestro producto es competitivo en precio y calidad. El caso concreto de las medias nylon demuestra que podemos competir en las "Grandes Ligas" (somos el 5to. proveedor de estas medias en EEUU); lo preocupante es que este logro, alcanzado gracias al ATPDEA, puede desvanecerse si Ecuador no logra el acceso preferencial permanente mediante un acuerdo comercial con Estados Unidos.

En definitiva, el reducido mercado interno ecuatoriano, obliga a los empresarios del sector a exigir a los gobiernos de turno que negocien acuerdos comerciales que permitan la integración del Ecuador a los mercados mundiales, en una posición competitiva al menos similar a la que tienen otros países, procurando un libre comercio en condiciones leales de competencia.

Importaciones textiles mundiales 2008

País	USD	%
Unión Europea	245 mil millones	40,16
Estados Unidos	101 mil millones	16,56
Venezuela	3.000 millones	0,49
Colombia	1.500 millones	0,24
Perú	1.000 millones	0,16
Ecuador	600 millones	0,10
Otros	258 mil millones	42,29
Total	610 mil millones	100,00

Fuente: Banco Central del Ecuador / Elaboración: Departamento Técnico AITE.



Comercio Exterior



El precio de algodón e hilados se dispara en Asia

Los precios del algodón y de los hilados de algodón mantienen una tendencia a la alza en los mercados asiáticos. Esto ha impactado principalmente a China, India y Pakistán.

En India el precio aumentó 11 % durante el año pasado, debido a un incremento en la demanda interna del algodón y del hilado de algodón. Ante la pérdida de ventajas competitivas de sus productos, el gobierno indio resolvió en octubre del 2009 restringir las exportaciones de algodón y en abril del 2010 suspendió las exportaciones

en busca de congelar el aumento de los precios y evitar el desabastecimiento interno.

La preocupación de pérdida de competitividad ha llevado a que los hilanderos de Pakistán pidan restricciones en las exportaciones de algodón. En el 2009, en este país, se registró un incremento del precio del algodón del 28% y de los hilados de algodón del 29%.

En China el precio del algodón y el costo de producción están aumentando considerablemente, lo que a su vez se transmite a los precios de sus hilados de algodón. Además, el área de las plantaciones de algodón en el país asiático ha disminuido desde un total de 5.9 millones

de hectáreas en 2008 hasta 5.2 millones en 2010. Al mismo tiempo, el coste de siembra de algodón también está en aumento.

Al momento, el precio de bolsa para el algodón a julio es de 81,22 por lb mientras que en julio del año pasado estaba a 64,80 por lb.

Las medidas tomadas para enfrentar el alza del algodón, como la restricción de exportaciones aplicada por India, podrían dificultar la adquisición de materia prima para las empresas latinoamericanas, pero a la vez abre una oportunidad de producción de hilados de algodón que en los mercados asiáticos han incrementado notablemente su precio.

Comercio Exterior



Suben los precios en China. Oportunidad para Latinoamérica

China se ha enfrentado a una constante alza del precio de algodón y de los hilados de algodón durante el 2009 y lo que va del 2010. Sin embargo, analistas de ese país señalaron que no hay relación entre el coste de la producción de algodón y un aumento en el precio de la ropa.

La verdad es que son varios los factores que han resultado en un incremento de los costos de producción del gigante asiático. La región del Delta del Río Pearl en el sur de China, que produce dos tercios de las exportaciones del país, aumentó 20 % el salario mínimo en mar-

zo con el objetivo de atraer fuerza de trabajo a una región que está experimentando una aguda carencia de mano de obra.

Según la revista América Economía, el índice de precios de producción aumentó 7,1% en mayo frente al año anterior, más que la subida de 6,8% de abril y por encima de la previsión media de los economistas que pronosticaban un alza de 6,9%.

El IPC en el periodo enero-mayo se incrementó 2,5% frente al año anterior, mientras que el Índice de Precios de Producción (IPP) subió 5,9%. Otros indicadores reflejan que el ritmo de crecimiento económico en China se está moderando. La producción industrial creció 16,5% en mayo, algo menos que el repunte de 17,8%

de abril, y por debajo de las expectativas de los economistas de una subida de 17%.

China sigue siendo "la fábrica del mundo", pero sus costos laborales se incrementarán por cambios recientes en la legislación, aumento de los salarios, eliminación de subsidios a las exportaciones y la revaluación del yuan.

A esto se suma un factor demográfico, el ingreso de millones de personas de las economías emergentes en la clase media mundial. Como resultado, los países productores y exportadores de commodities, como los de América del Sur, se verán involucrados en el crecimiento sostenido por una demanda asiática en continua expansión.

Ferias



ITMA 2011 • Innovación

Fecha: 22-29 septiembre 2011
Lugar: Fira de Barcelona Gran Vía. Barcelona, España.
www.itma.com

COLOMBIATEX • Feria Textil

Fecha: enero 2011
Lugar: Plaza Mayor. Medellín, Colombia

¿Le interesa participar?
aite@aite.org.ec

CONGRESO • VI Congreso Nacional de Tecnología Textil y XX Congreso Latinoamericana

Fecha: 16-19 noviembre 2010
Lugar: Lima, Perú
<http://aptperu.com/inicio.html>