

Editorial

Partiendo del criterio que es necesario examinar si un proyecto realmente aumenta o disminuye el bienestar o interés general de una nación, entendida esta como la totalidad de los ciudadanos, la firma de un acuerdo comercial con cualquier país del mundo requiere cumplir con un proceso participativo que permita llegar a una decisión satisfactoria.


Las posiciones legítimas de los distintos actores o interesados que componen una nación, deben ser condensadas y expuestas de tal manera que procuren al máximo alcanzar el bien común. A pesar que es prácticamente imposible contentar a todos, lo que sí es un requisito sine qua non es que los “daños” sean los menos posibles antes de aventurarse a aprobar un acuerdo de larga data con otra nación. Ahí está lo difícil de estos procesos, pues cada una de las partes que manifiestan su interés de alcanzar acuerdos tiene sus propios intereses, deben responder a sus ciudadanos y, como es natural, en muchos casos esos intereses son contrapuestos.

Es por ello que se debe negociar, lo que obliga a las partes a entender y aceptar el contexto en el que se lleva a cabo el proceso (asimetrías), siendo conscientes y cuidadosos de sus fortalezas y debilidades frente al otro.

A pesar que los temas comerciales son protagonistas dentro de estos acuerdos, hay otros ámbitos de interés de los países que también se discuten e incluyen en los mismos. No por nada se destaca como lo más importante de alcanzar un acuerdo comercial con otro país, al marco regulatorio consensuado entre las partes, y no solo el acceso a los mercados.

No obstante, hay que ser enfáticos en un hecho cierto: para atraer inversión extranjera, para lograr que un país transfiera su tecnología y su conocimiento, o que dirija recursos para cooperación, no es justificable poner en riesgo la actividad productiva nacional cuando se está en clara desventaja comercial, como es el caso entre Ecuador y Corea del Sur.

Exhortamos al gobierno nacional a que el proceso de negociación con Corea del Sur sea llevado de manera participativa, atendiendo a los sectores productivos que potencialmente se verían favorecidos por el acuerdo, y también a los que no. Si al final de las rondas de negociación se determina que el balance es desfavorable para el país, se tendría que desestimar la suscripción del Acuerdo.

Atentamente,
Javier Díaz Crespo
Presidente Ejecutivo
 @panchidalbo

Acuerdo Comercial con Corea del Sur

Sensible para la Industria Nacional



Banco de fotos AITE

La agenda de negociaciones comerciales impulsada por el gobierno nacional incluye, entre otros, un Acuerdo Estratégico de Cooperación Económica con Corea del Sur. El proceso, que lleva ya tres rondas de negociación –la última culminada la semana pasada en la ciudad de Quito, se asemeja a lo que otros denominan como un Tratado de Libre Comercio.

Evidentemente entre los dos países –Ecuador y Corea del Sur– existen claras asimetrías, razón por la cual la negociación emprendida por nuestro país debe ser prudente, procurando que el acuerdo potencie nuestros beneficios y minimice los perjuicios que conlleva tener un acuerdo con un país que en muchos casos es competidor directo de lo que hace el nuestro.

La expectativa de ambos países es culminar el proceso de negociación en lo que resta del año, y durante el 2017 implementarlo. A más de los intereses comerciales de ambos países, se destaca el propósito ecuatoriano de contar con un marco regulatorio bilateral que estimule la inversión coreana en el país, así como atraer transferencia tecnológica, de conocimiento y cooperación.

No obstante, varias asociaciones y cámaras sectoriales que representan a la industria nacional, luego de analizar el entorno de esta negociación, han expresado al gobierno nacional —a través del Ministro de Comercio Exterior, que si bien los acuerdos comerciales son beneficiosos para la oferta exportable del Ecuador, estos deben contemplar las altas sensibilidades de sectores de la industria nacional.

Desde la particularidad sectorial, los representantes de la industria textil y confección ecuatoriana —AITE, Acontex, Capia y Capeipi, expusimos nuestra visión respecto a lo que se discute en las mesas de negociación de este acuerdo, haciendo énfasis en la afectación que habría en el empleo directo que genera el sector —más de 155 ecuatorianos— si el mercado local es inundado con el excedente de producción que tienen los coreanos.

Corea del Sur, en el año 2015, fue el décimo segundo mayor exportador de productos textiles en el mundo. En total vendió 14.041 millones de dólares, principalmente entre telas y prendas de vestir, rubros que representaron cerca del 70% de sus exportaciones totales. En los últimos 5 años el crecimiento de sus exportaciones ha sido cercano al 4% anual en promedio.

Actualmente, sin acuerdo, el balance comercial entre Ecuador y Corea del Sur es absolutamente desfavorable para nuestro país. Entre 2010 y 2015 Ecuador exportó un total de 734 millones de dólares al mercado coreano, mientras que ellos nos vendieron 5.004 millones de dólares en igual período. Este déficit comercial está dado principalmente por el alto volumen de exportaciones coreanas en rubros como automóviles, equipos electrónicos y electrodomésticos, que representaron cerca del 70% del monto mencionado.

En lo que respecta a textiles, el intercambio comercial entre ambos países es aún más contundente en contra del Ecuador. Los coreanos nos vendieron en el período analizado cerca de 142 millones de dólares, mientras que Ecuador llegó a vender 122 mil dólares. No está por demás decir que uno de los atractivos de Corea del Sur es el acceso a materias primas textiles, pero ninguna de ellas tiene barreras arancelarias o paraarancelarias que desmontar con un acuerdo comercial de este tipo.

¿Qué podemos esperar?

Difícilmente el acuerdo comercial que se está negociando revertirá la situación actual del comercio bilateral entre Ecuador y Corea del Sur.

Eso no significa que existan algunos sectores exportadores ecuatorianos, especialmente de productos del reino animal y vegetal, con opciones de aumentar en algo sus exportaciones hacia Corea del Sur, pero claramente no es un destino donde masivamente podremos colocar la oferta exportable nacional (primaria y secundaria).

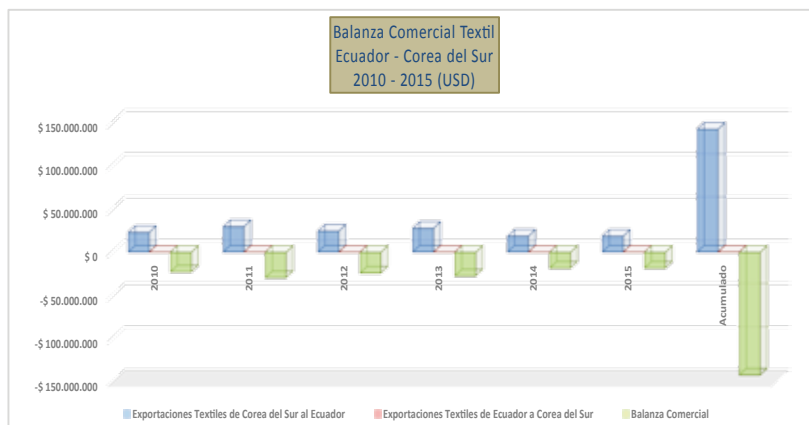
Un escenario probable es que se acentúe el déficit comercial en detrimento del Ecuador, especialmente en aquellos productos coreanos donde justamente existe producción ecuatoriana. Esto no ocurriría de un día para el otro, será al menos en el mediano plazo, pero la amenaza existe y por ello la necesidad imperiosa de contar con una negociación basada en criterios técnicamente sustentados.

No podemos olvidar que tenemos también una producción interna que impulsar, que genera cientos de miles de empleos productivos y formales para los ciudadanos, y que contribuye con algo más del 12% del PIB nacional. En estos procesos de integración se pone en juego a estos sectores, razón suficiente para que no se tomen decisiones apresuradas.

Corea del Sur es un país muy importante en el mapa mundial, especialmente si nos referimos a rubros como inversiones o transferencia tecnológica y de conocimiento. Los avances que han logrado en las últimas décadas bien podrían contribuir con el desarrollo del Ecuador si atraemos a los coreanos. Esto no se discute, al contrario, se anhela y apoya.

Confiamos que los negociadores ecuatorianos a cargo del proceso, así como los representantes de los sectores que tendrían algún potencial de mejorar sus exportaciones y los que tienen todas las de perder, consensuemos una posición que recoja justamente esta realidad y que logremos reflejarla en los textos que se discuten en las mesas de negociación.

Posteriormente será tarea del Ministro de Comercio Exterior, del Presidente de la República, de la Corte Constitucional y de la Asamblea Nacional resolver lo que sea mejor para todos los ecuatorianos. Si el acuerdo con Corea del Sur contribuirá con oportunidades de prosperar para los ciudadanos, será claro que aprobarlo es lo correcto; si no es así, entonces sería inoportuna su entrada en vigencia. **AITE-JD**



COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES



Para nadie es desconocido que los procesos de integración en la región andina han tenido dificultades. Sin embargo, también es cierto que han servido para profundizar las relaciones comerciales entre los países miembros de la CAN.

La integración no es buena per se, sino que es el escalón para alcanzar acuerdos más amplios, multipartes, como es el caso del Acuerdo Comercial con los países de la Unión Europea. Por ello, hace mucho tiempo se habla de una integración regional abierta, que procure aprovechar las ventajas complementarias para alcanzar acuerdos mayores con el resto del mundo.

Es preciso tener presente, por tanto, que una hipotética desvinculación de la Comunidad Andina tendría un alto costo para el Ecuador, razón por la cual es fundamental que el vínculo entre los países que formamos la CAN se fortalezca para que haya mayores oportunidades de crecimiento social y económico para los habitantes de la región.

A lo largo de los años, el sector textil ha podido incrementar y diversificar sus exportaciones a los países de la CAN. En el año 1997 el número de subpartidas arancelarias del ámbito textil que se exportaron a la Comunidad Andina era de 191, incrementándose en los siguientes años hasta alcanzar en el 2007 las 376 subpartidas; en los últimos años ha decrecido ese número, hasta situarse en 287 subpartidas en 2015.

La CAN es el primer destino de las exportaciones textiles del Ecuador, y el primero para el conjunto de las exportaciones de manufacturas ecuatorianas. En el último lustro, la CAN ha sido el destino del 48% de las ventas externas textiles en valor FOB (53% en volumen).

Aunque las exportaciones textiles a Perú y Bolivia han crecido en los últimos 2 años, el grueso de las ventas de estos productos ecuatorianos se concentra en el mercado colombiano, que nos ha comprado el 89% de lo exportado a la CAN.

Algo interesante de estas exportaciones es que son repartidas entre varios productos. Por un lado, tenemos un importante encadenamiento productivo entre hilanderos, tejedores y confeccionistas de Ecuador y el resto de países de la CAN, lo que nos permite vender tejidos planos y de punto, así como hilados. Las ventas se completan con prendas de vestir de distintos tipos y textiles de hogar.

De igual manera, en forma progresiva han ido creciendo las importaciones de bienes textiles desde la región andina. Con el 37% del volumen de importaciones, la Comunidad Andina ocupa el segundo lugar como proveedor de bienes textiles, luego de los países asiáticos.

Colombia es nuestro principal proveedor desde la CAN representando el 68% de lo importado, seguido por Perú con el 32%. Los productos provenientes de Bolivia son absolutamente marginales.

El proceso de integración andina ha permitido que se produzca una sinergia entre las empresas productoras de los países miembros de la CAN. En el ámbito textil hemos podido encontrar al menos 78 ejemplos de empresas asentadas en el territorio ecuatoriano que exportan e importan bienes textiles de la subregión, sea para incorporarlos en sus procesos productivos o simplemente para distribución en los mercados nacionales.

Hemos identificado cerca de 50 empresas que exportan materias primas, productos intermedios como hilados y tejidos a los otros países de la subregión, productos que son incorporados en los procesos productivos que se generan en los otros países andinos, y que en muchos casos terminan siendo comercializados en diferentes países del mundo.

De igual manera, hemos encontrado 176 empresas nacionales que importan materias primas, hilados y tejidos desde los países andinos, en unos casos para comercializarlos en el mercado nacional y en otros para incorporarlos en sus procesos productivos.

Conclusiones

A pesar que no existe integración perfecta, una separación de Ecuador de la Comunidad Andina pondría en riesgo, en primer lugar, los empleos de cientos de miles de ecuatorianos que laboran en empresas que dependen del comercio interandino. El desempleo sería el efecto de poner en riesgo todos los procesos de encadenamiento productivo que se han consolidado a través de los años.

Aun cuando en los últimos años se ha deteriorado el comercio con los países de la subregión, principalmente porque el producto nacional se ha vuelto más caro por los altos costos de producción internos, y por la depreciación de las monedas de los países andinos frente al dólar americano, la Comunidad Andina sigue siendo para el ámbito textil (y para la industria en general) su principal mercado y uno de nuestros principales proveedores.

Finalmente, pertenecer a la CAN nos permite concretar nuestra adhesión al Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea, algo fundamental para el Ecuador. **AITE-IS**



NUEVOS ALIADOS DE AITE

Alianza Estratégica con EncuentraHoy.com

EncuentraHoy.com es una plataforma Web que, por medio de su motor de búsqueda, promueve la conexión entre proveedores de cualquier tipo y empresas que estén buscando productos o servicios para solventar una necesidad, con el propósito fundamental de hacer posible la equidad de oportunidades comerciales para todas las empresas del Ecuador.

Objetivos

Esta alianza estratégica permitirá que las empresas de la AITE obtengan sin costo un perfil digital o micrositio en la plataforma EncuentraHoy.com, a través del cual podrán exponer sus productos o servicios, y también solicitar cotizaciones a las más de 600 empresas que actualmente están inscritas en la plataforma.

Por otra parte, las empresas de la AITE serán identificadas en EncuentraHoy.com con el logotipo de nuestra Asociación, como referencia de su calidad y formalidad. Mejorar la participación de empresas en el mercado interno es uno de nuestros propósitos.

Finalmente, todos nuestros agremiados podrán crear sin costo concursos de licitación online, asesorados por los especialistas de nuestro socio estratégico. Cada empresa contará con su nombre de usuario y contraseña para poder utilizar los servicios descritos.



Alianza Estratégica con Monkey Plus BC

Monkey Plus BC es una agencia de publicidad a la vanguardia de la innovación digital que provee servicios que incluyen: Servicios de publicidad tradicional y digital, servicios de marketing digital, community management y fotografía profesional.

Su Misión como empresa es llevar al Ecuador al mundo de la era digital, trazándose la ardua tarea de educar tanto a las empresas como a los consumidores finales, para que conozcan las bondades de usar el internet como un canal para proveer, promocionar o distribuir servicios o productos, para lograr la meta.

Su mayor creación conjuntamente con el departamento de Innovación y Desarrollo fue realizar la primera herramienta de interacción publicitaria B2B (Empresas que distribuyen productos o servicio a otras empresas), enfocada a la industria textil, llamada Boga Textil.

Boga Textil Es un canal de comunicación enfocado netamente en la industria textil donde las empresas asociadas a la AITE podrán tener un espacio publicitario gratuito tanto de producto final como de insumos y servicios para que su marca sea conocida y los usuarios de la página puedan contactarse directamente y requerir de sus servicios. **AITE-MF**



Presenta:

UNA ALIANZA PARA IMPULSAR SU ÉXITO

 ENCUENTRAHOY.COM

EncuentraHoy.com es la primera Red
Online de Negocios del Ecuador.

Los miembros del AITE tienen acceso sin costo a:



Un perfil empresarial en la plataforma, donde no solo podrán exponer sus productos o servicios, sino también recibir solicitudes de cotización y aplicar concursos de licitación.

Crear convocatorias de licitación para descubrir al proveedor que más se ajuste a sus requerimientos de calidad y precio, optimizando así su proceso productivo.



Muy pronto recibirá en su correo electrónico su usuario y contraseña para ingresar a su perfil empresarial. ¡Bienvenido!

 ENCUENTRAHOY.COM