

SEMINARIO INTERNACIONAL

RELACIONES ECUADOR - E.U. 1992: REALIDADES Y PERSPECTIVAS

EL RETO DE EUROPA-1992

RELACIONES ECUADOR Y LA COMUNIDAD EUROPEA

INFORMES DEL SECTOR

PUBLICO Y PRIVADO

ECUATORIANO

VOLUMEN 2-A



FUNDACION FRIEDRICH EBERT

GUAYAQUIL MARZO 1990

Seminario Internacional
RELACIONES ECUADOR - CE 1992: REALIDADES Y PERSPECTIVAS
Guayaquil, 12, 13 y 14 de marzo de 1990

VOLUMEN 2 - A



EL RETO DE EUROPA - 1992
RELACIONES ECUADOR Y LA COMUNIDAD EUROPEA

- Informes del Sector Público y Privado Ecuatoriano -

Es una publicación del Instituto Latinoamericano de
Investigaciones Sociales, ILDIS

ILDIS

Volumen 2 - A

Edición:

Galo Chiriboga

Vjekoslav Darlić

Secretaría:

Silvia Game

Wilma Suquillo

Alicia Terán

ILDIS: Av. Colón 1346, Edif. Torres de la Colón, Mezzanine, Of. 12,
Casilla 367-A, Teléfono 562103, Telefax 504337, Télex 2539
ILDIS-ED, Quito-Ecuador

C O N T E N I D O

VOLUMEN 2 - A

	Pág.
Presentación	9

PRIMERA PARTE INTERCAMBIO COMERCIAL

Capítulo I

INFORME DE LA JUNTA DEL ACUERDO DE CARTAGENA
SOBRE LA PRIMERA REUNION DE LA SUBCOMISION
MIXTA ANDINO-EUROPEA SOBRE LA COOPERACION
COMERCIAL

17

Capítulo II

EVOLUCION RECIENTE DEL COMERCIO EXTERIOR
ECUATORIANO TANTO EN PRODUCTOS TRADICIONA-
LES COMO EN LOS PRINCIPALES PRODUCTOS NO
TRADICIONALES

55

Departamento de Comercio Exterior - MICIP

Capítulo III

ASPECTOS DE INTERES PARA LA CAMARA DE
COMERCIO DE GUAYAQUIL DENTRO DE LAS
RELACIONES ENTRE ECUADOR Y LA CE

101

Capítulo IV

EL ECUADOR FRENTE A LA COMUNIDAD ECONOMICA
EUROPEA

107

**Cámara Oficial Española de Comercio e
Industria de Quito**

	Pág.
Capítulo V	
ECUADOR Y LOS MERCADOS DE EUROPA DEL SUR	129
Cámara Oficial Española de Comercio e Industria de Quito	
Eva García de Arboleda	
Capítulo VI	
RELACIONES ENTRE ECUADOR Y GRAN BRETAÑA	181
Cámara Británica-Ecuatoriana	
Capítulo VII	
LOS INTERCAMBIOS FRANCO-ECUATORIANOS: BALANCE Y PERSPECTIVAS	191
Cámara Franco-Ecuatoriana	
Capítulo VIII	
TOPICOS DE LAS RELACIONES ECONOMICAS ENTRE EL ECUADOR Y LA REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA	201
Cámara de Industrias y Comercio Ecuatoriano- Alemana	
Capítulo IX	
EL SECTOR BANANERO DEL ECUADOR Y SUS RELACIONES CON LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA	225
Enrique Ponce Luque	
Capítulo X	
LAS EXPORTACIONES DE CAMARON ECUATORIANO AL MERCADO EUROPEO	269
Cámara de Productores de Camarón	
Capítulo XI	
LA ASOCIACION NACIONAL DE EXPORTADORES DE CAFE Y LA CEE	283

Capítulo XII

CAMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL,
COMITE NACIONAL DEL ECUADOR Y LA
CEE

289

VOLUMEN 2 - B

SEGUNDA PARTE

COOPERACION INDUSTRIAL

Capítulo I

INFORME DE LA JUNTA DEL ACUERDO DE CARTAGENA
SOBRE LA PRIMERA REUNION DE LA SUBCOMISION
MIXTA ANDINO-EUROPEA DE COOPERACION
INDUSTRIAL

295

Capítulo II

ALGUNAS ANOTACIONES SOBRE LA COOPERACION
INTERNACIONAL PARA EL DESARROLLO DE LA
INDUSTRIA ECUATORIANA

311

Centro de Desarrollo del Ecuador - CENDES

Capítulo III

RELACIONES ACTUALES DEL SECTOR INDUSTRIAL
DE PICHINCHA CON LA CEE. RESULTADOS
PRELIMINARES

325

Cámara de Industriales de Pichincha

Capítulo IV

PROYECTO DE DESARROLLO DEL TURISMO EN LAS
COSTAS DE GUAYAS Y MANABI

349

Cámara de la Construcción de Guayaquil

	Pág.
Capítulo V	
ZONA FRANCA DE ESMERALDAS - CRONOLOGIA	359
Zona Franca de Esmeraldas, ZOFREE	

Capítulo VI	
ECUADOR Y LOS MECANISMOS DE LA COOPERACION INDUSTRIAL	363
José María Rumazo	

TERCERA PARTE COOPERACION CIENTIFICA Y TECNICA

Capítulo I	
INFORME DE LA JUNTA DEL ACUERDO DE CARTAGENA SOBRE LA PRIMERA REUNION DE LA SUBCOMISION MIXTA ANDINO-EUROPEA SOBRE COOPERACION CIENTIFICA Y TECNICA	377

Capítulo II	
PROPUESTA DE COOPERACION CIENTIFICA Y TECNOLOGICA A LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA	389
Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, CONACYT	

Capítulo III	
PROPUESTA Y COOPERACION DE INVESTIGACION CIENTIFICA Y TECNOLOGICA ENTRE EL CONSEJO NACIONAL DE UNIVERSIDADES Y ESCUELAS POLITECNICAS Y LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA	467
Consejo Nacional de Universidades y Escuelas Politécnicas, CONUEP	

Capítulo IV

**INFORME DE LA ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA
DEL LITORAL (PROYECTO: DESARROLLO INTEGRAL
DE LA PENINSULA DE SANTA ELENA)**

497

Escuela Superior Politécnica del Litoral

**CUARTA PARTE
COOPERACION FINANCIERA**

**BREVES CONSIDERACIONES ACERCA DE LA COOPERACION
FINANCIERA DE LA COMUNIDAD ECONOMICA
EUROPEA CON EL ECUADOR**

527

Banco Central del Ecuador, BCE

**QUINTA PARTE
RELACIONES DEL ECUADOR CON LA CE**

Capítulo I

**PLANTEAMIENTO GENERAL SOBRE EL FUTURO DE
LAS RELACIONES ECUADOR CON LA CEE Y SUS
PAISES MIEMBROS**

547

**Ministerio de Relaciones Exteriores del
Ecuador**

Capítulo II

CONCLUSIONES DE LA PRIMERA COMISION MIXTA
DEL ACUERDO ENTRE LA COMUNIDAD ECONOMICA
EUROPEA Y EL ACUERDO DE CARTAGENA Y SUS
PAISES MIEMBROS (Traducción Libre)

573

**Ministerio de Relaciones Exteriores del
Ecuador**

Capítulo III

CONVENIO DE LOME

594

Capítulo IV

RESULTADOS DE LAS NEGOCIACIONES CEE/ACP
EN BRAZZAVILLE

598

PRESENTACION

ILDIS tiene la satisfacción de presentar los tomos 2A y 2B con los documentos del Seminario sobre la Comunidad Europea, realizado en Guayaquil en marzo de 1990.

El tomo 1 ya fue publicado antes del seminario; contiene la documentación básica sobre los siguientes temas:

- * Panorama General: La CE y el Acta Unica
- * Panorama General: La Economía Ecuatoriana
- * Intercambio Comercial
- * Cooperación Técnica
- * Cooperación Científica y Tecnológica

Los tomos 2A y 2B contienen un gran número de documentos elaborados por las Cámaras de Comercio e importantes instituciones del Ecuador, documentos que versan sobre todos los aspectos de las relaciones comerciales con la CE. Adicionalmente estos tomos contienen algunos documentos básicos sobre las relaciones entre el Pacto Andino y la CE.

Dentro de poco se publicará, como último tomo el número 3, que contiene las conferencias de los once delegados de la CE en el seminario, así como los resúmenes de las discusiones.

Esta documentación ofrece un panorama completo, hasta ahora inexistente, de las relaciones económicas del Ecuador con la CE para los años noventa. La documentación se pone a disposición de todos los gobiernos de Europa Occidental y Oriental, de sus embajadores en Quito, de todas las Cámaras y organizaciones económicas del Ecuador, del Gobierno y de las organizaciones internacionales relevantes. Aspiramos constituya la base para un plan de seguimiento hasta fines de 1992, en el cual colaborarán las embajadas europeas con las organizaciones económicas del Ecuador.

ILDIS desea, en esta oportunidad, repetir sus agradecimientos al Gobierno del Ecuador, a las Cámaras, a los Embajadores europeos (CE), a la Comisión Europea y al Gobierno de la República Federal de

Alemania por haber hecho posible la elaboración de esta documentación y la realización del seminario de Guayaquil gracias a su largo trabajo preparatorio, el envío de expertos y la ayuda financiera que brindaron.

En el curso de las pocas semanas posteriores al seminario en Guayaquil, la economía mundial ha seguido una evolución que exige aún con mayor urgencia una información amplia para todos los agentes económicos del Ecuador.

El Gobierno del Dr. Borja con las propuestas sobre la reforma tributaria ha informado al país que no sólo la política exterior sino también el modelo político-económico de desarrollo del Ecuador requieren una apertura fundamental del país hacia afuera. Simultáneamente, los Presidentes de los cinco países fundadores del Pacto Andino han tomado decisiones importantes sobre la futura integración económica de la subregión.

También esta integración económica que resulta indispensable para el desarrollo del Ecuador exige que el sector empresarial aprenda a moverse en todos los mercados mundiales y andinos ofreciendo productos de excelente calidad, a precios competitivos.

Creemos que en el futuro ya no será suficiente que América Latina tenga economías privadas, tendrá que desarrollar en poco tiempo economías competitivas. Es un error pensar que lo uno equivale a lo otro.

También los países andinos se encuentran hoy en día ante la potencial presencia de nuevos competidores provenientes de Europa del Este. A pesar de que estos países europeos acaban de experimentar el colapso total de sus sistemas económicos y políticos, tienen tres ventajas comparativas ante América Latina:

- * Tanto la población como la dirigencia de estos países está perfectamente dispuesta a realizar reformas profundas.
- * En las empresas y universidades existe un excelente nivel de investigación tecnológica y de desarrollo, cuyos resultados no han

podido ser comercializados hasta la fecha debido a un sistema económico erróneo.

- * Casi el 90% de la población económicamente activa dispone de una buena educación básica y muchas veces de una excelente formación y capacitación técnica y profesional. Dentro de pocos años, todos elaborarán productos de excelente calidad, ganarán altos salarios y constituirán mercados importantes.

El futuro abastecimiento de los mercados de Europa Occidental por parte de Europa Oriental o América Latina y el aprovechamiento de las cuotas en el Sistema General de Preferencias, no utilizadas por América Latina en la actualidad, sólo dependerá de la velocidad y de la profundidad con la que América Latina reformará sus sistemas económicos, educacionales y sociales.

El destino del capital privado hacia Europa Oriental o América Latina dependerá también de la velocidad de las reformas en América Latina.

En el éxito de estas reformas la información resulta tan importante para estas dos regiones como la llegada de nuevos capitales.

Con la presente documentación ILDIS desea aportar a la eliminación de la carencia de información. Todos los que han colaborado en la preparación de esta documentación se han percatado que la situación europea exige hoy en día una reacción urgente por parte de América Latina.

Dr. Reinhart Wettmann
Director ILDIS

PRIMERA PARTE

INTERCAMBIO COMERCIAL

Primera Parte

CAPITULO I

INFORME DE LA JUNTA DEL ACUERDO DE CARTAGENA
SOBRE LA PRIMERA REUNION DE LA SUBCOMISION
MIXTA ANDINO EUROPEA SOBRE
COOPERACION COMERCIAL.

Primera Parte

CAPITULO I

INFORME DE LA JUNTA DEL ACUERDO DE CARTAGENA SOBRE LA PRIMERA REUNION DE LA SUBCOMISION MIXTA ANDINO EUROPEA SOBRE COOPERACION COMERCIAL

INDICE

	Pág.
1. CONSIDERACIONES EN TORNO A LOS OBJETIVOS Y ALCANCES DE LA SUBCOMISION MIXTA DE COOPERACION COMERCIAL	19
2. CARACTERIZACION DEL SISTEMA GENERALIZADO DE PREFE- RENCIAS COMUNITARIAS POR LA CE	19
3. CONSIDERACIONES DE LA CEE Y DEL GRAN SOBRE LAS SOLICITUDES ANDINAS DE INCLUSION O MEJORAS DE PRODUCTOS SUBREGIONALES EN EL SGP	21
3.1 Consideraciones de la CE	21
A. Aspectos generales	21
B. Análisis de los productos	22
3.2 Consideraciones del Grupo Andino	25
3.3 Consideraciones finales de las delegaciones	28
3.4 Comentarios sobre la subutilización del sistema y sus posibilidades de mejoramiento, la infor- mación estadística, la difusión del esquema y la capacitación sobre el SGP	30
4. CONSIDERACIONES CON RELACION A LAS ACCIONES DE PRO- MOCION COMERCIAL Y DESARROLLO DE OFERTA EXPORTABLE ANDINA	34
5. PRESENTACION DEL PAPE 88 Y DESARROLLOS PROXIMOS	45

	Pág.
6. PRESENTACION DEL PROGRAMA INICIAL EN MATERIA DE DESARROLLO DE OFERTA EXPORTABLE Y PROMOCION COMERCIAL HACIA EL MERCADO EUROPEO	46
7. EVENTUALES TEMAS A TRATARSE EN PROXIMAS REUNIONES DE LA SUBCOMISION	49

CAPITULO I

INFORME DE LA JUNTA DEL ACUERDO DE CARTAGENA SOBRE LA PRIMERA REUNION DE LA SUBCOMISION MIXTA ANDINO EUROPEA SOBRE COOPERACION COMERCIAL

1. CONSIDERACIONES EN TORNO A LOS OBJETIVOS Y ALCANCES DE LA SUBCOMISION MIXTA DE COOPERACION COMERCIAL

La delegación europea manifestó, al inicio de la reunión, que la Subcomisión constituía una expresión concreta de la voluntad de la Comunidad de cooperar con el desarrollo andino y el alcance de la misma estaba dada por su carácter de foro que permitiese un intercambio técnico de ideas acerca de la Cooperación Comercial para el desarrollo de ambos esquemas de integración y, por lo tanto, no debería considerarse como ámbito de negociación para las partes.

Por su lado, el Presidente de la delegación andina manifestó que para el GRAN debía considerarse el entorno particularmente difícil en el cual se han desarrollado las relaciones comerciales entre la CEE y el GRAN, por lo tanto era necesario realizar acciones que permitiesen asegurar un mayor vínculo comercial. Asimismo, precisó el Presidente, que el rol de la Subcomisión debería contemplar un análisis franco y abierto en relación a la situación por la cual atraviesan las exportaciones del GRAN y de la CEE; por lo tanto, era necesario examinar el contexto en el cual se realizaba dicho comercio, siendo tanto el SGP un instrumento muy importante para la diversificación de las exportaciones como las acciones específicas de cooperación en el área de promoción comercial.

2. CARACTERIZACION DEL SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS COMUNITARIAS POR LA CEE

Durante la reunión se señalaron las principales características del SGP. Al respecto, la delegación europea manifestó lo siguiente:

- El Sistema constituye un elemento esencial en la estrategia de la CEE en apoyo a la cooperación para el desarrollo de los países.
- Por otra parte, se recalcó el carácter autónomo, no discriminatorio y no recíproco de las preferencias acordadas, es decir, el Sistema no es el resultado de negociaciones ni sus niveles preferenciales son aplicados en forma discriminatoria entre los países beneficiados.
- Asimismo, se señaló que siendo el objetivo principal del SGP el de favorecer la industrialización de los países en desarrollo para contribuir a la diversificación de sus estructuras de exportación, es que las concesiones son otorgadas preferentemente a productos semi-manufacturados y manufacturados y sólo, en algunos casos, a productos agrícolas transformados.
- Igualmente se resaltó la disposición por parte de la CEE de mejorar el acceso de los países en desarrollo al mercado comunitario; sin embargo, dicha mejora no debería crear presiones excesivas en algunos sectores, como por ejemplo, el agrícola. Igualmente se había considerado necesario tener en cuenta la situación de los países ACP y mediterráneos.
- Finalmente, se consideró que el SGP por sí solo no resolvía los problemas de los países en desarrollo, debiendo cumplirse otras condiciones. En primer lugar, los exportadores deberían tener la capacidad para adaptarse a las exigencias del mercado, es decir, debería haber un marco económico administrativo en los países en desarrollo en relación al SGP y, en segundo lugar, todos los elementos de la cadena de producción-comercialización deberían estar presentes.

3. CONSIDERACIONES DE LA CEE Y DEL GRAN SOBRE LAS SOLICITUDES ANDINAS DE INCLUSION O MEJORAS DE PRODUCTOS SUBREGIONALES EN EL SGP

3.1 CONSIDERACIONES DE LA CEE

A. ASPECTOS GENERALES

Por parte de la delegación europea, se señalaron algunas características de las listas y se propusieron algunos criterios para su conformación:

a) Características

- Se recalcó el carácter amplio de las listas de productos.
- Las listas están conformadas aproximadamente en un 84% por productos de los sectores pesquero y agrícola y el 16% restante está constituido por productos industriales.
- Se observó que fueron incluidos productos en los cuales existía poca o ninguna exportación.
- Se precisó que algunas partidas solicitadas ya están incluidas en el SGP o que no se comprendían las demandas por falta de mayores especificaciones en los productos.

b) Criterios

- Se solicitó el establecimiento de prioridades sugiriendo que cada País Miembro presentase una lista más concentrada constituida por cuatro o cinco productos, bien sustentados.
- La ubicación de las demandas en partidas de los sectores no tradicionales.

- La selección de productos con oferta exportable y para los que existiesen todos los elementos de la cadena de producción-comercialización.
- Las solicitudes de mejoras arancelarias para productos que ingresan al mercado comunitario no serían consideradas, ya que no tendría sentido mejorar el sistema preferencial ya que sería básicamente el importador quien usufructuaría de dichas mejoras, así como también aquellos países andinos que actualmente entran al mercado de la CEE gozando de las preferencias comunitarias.

B. ANALISIS DE LOS PRODUCTOS

Ambas delegaciones tomaron el acuerdo de abordar el análisis en forma sectorial y por familia de productos.

Sector Pesca

- a) En lo que se refiere al sector pesquero, la delegación europea manifestó que la Comunidad ha comenzado a crear una política común con relación a la pesca y, dentro de este marco, estarían en disposición de otorgar libre acceso para los productos pesqueros fuera del Sistema de Preferencias Generalizadas. Estas concesiones estarían condicionadas a la negociación de acuerdos bilaterales o de carácter andino entre la CEE y los países andinos.

Sector Agroindustrial

- a) El sector agrícola es considerado por la CEE como sensible, debido a la existencia de una política agrícola común que implica altos niveles de protección a la producción de la comunidad; por lo tanto, estimaron que no es posible incluir en el SGP aquellos produc-

tos agrícolas que compitiesen con su producción.

- b) Con relación a las flores se estimó que la disposición de la CEE para otorgar preferencias arancelarias estaban en las llamadas flores exóticas, entre las cuales figuraban las orquídeas; pero que, en general, este sector era muy difícil para la CEE.
- c) Respecto a la quinua y al maíz gigante, se señaló que habría una preferencia sobre la exacción reguladora pero no en el marco del SGP.
- d) En lo que concierne a las frutas tropicales, conservadas, transformadas y jugos en los cuales se solicitó una mejora de las condiciones de acceso; el criterio de la comunidad era de esperar los resultados de la Ronda Uruguay y, en función de los mismos se examinaría lo que se haría en materia de SGP para 1990. Para las otras frutas no tropicales se estimó que no existían posibilidades debido a los excesos de oferta en el mercado comunitario.
- e) En el caso de los mangos, donde se ha requerido la exención y la eliminación de las barreras fitosanitarias por España, se informó que dentro del marco de promoción comercial se está estudiando una solicitud peruana de productos agroindustriales en la que se incluye espárragos y mangos y que con la visita del experto se le podía sugerir un estudio complementario de las medidas fitosanitarias existentes en España.
- f) Con relación a los plátanos, se manifestó que primero habría que ordenar el mercado comunitario. Al no existir una política común en materia arancelaria para este producto, se imposibilitaba el llegar a un acuerdo en materia de rebaja arancelaria dentro del SGP.

- g) Para el caso de los espárragos en conserva hay posibilidad de una mejora de las condiciones de acceso pero no para el próximo año.
- h) Otro criterio utilizado por la CEE para no aceptar solicitudes de mejoras en las condiciones de acceso es la no utilización o la subutilización del SGP por parte de los países andinos. Al respecto, observaron que los artículos de confitería, el cacao, la manteca de cacao, los chocolates y el singani se encuentran en esta situación; por lo tanto, no se justificaba dicha mejora. Asimismo, se señaló que de mejorar las condiciones de acceso los beneficiarios serían países no andinos como por ejemplo el caso del Brasil que tiene exportaciones significativas de cacao a la CEE.
- i) Cuando se tratase de rubros exóticos, la CEE ha considerado, en general, la posibilidad de atender las solicitudes planteadas. Tal es el caso de babaco en almíbar, para el cual la CEE precisó que de ser fruta exótica se propondría su inclusión en el SGP.

Sector Industrial

- a) Para ciertos productos industriales se ha considerado que las solicitudes siguientes tendrían mayores probabilidades de ser aceptadas por el Consejo en los siguientes rubros:
- Para la gelatina, la CEE solicitará que se aumente el límite a 750.000 UCE.
 - En los otros calzados, se ha propuesto un aumento del límite a 2.7 millones de UCE para 1989.

- b) Para las barras y perfiles y alambres de aluminio, se pedirá un aumento del contingente a 7 millones UCE. Se precisó que los contingentes están sujetos a revisión en la CEE y deberían eliminarse, pero que era un asunto que estaba en análisis y cuya decisión debería quizás producirse en 1990 ó 1991.
- c) Para el tabaco se solicitó una mejora de las condiciones de acceso: sin embargo, se indicó que no era posible ya que, de un lado, existía una campaña en contra del uso del tabaco y de otro lado, habían existido presiones de un Estado Miembro para que el contingente de 450.000 ton. se bajase a las actuales 20.000 ton. Dicho Estado Miembro no había utilizado el contingente asignado.
- d) Asimismo, para el caso de las maderas chapadas y contrachapadas en las cuales se solicitó una mejora del contingente, no se consideró procedente ya que el beneficiado de una rebaja sería Indonesia.

3.2 CONSIDERACIONES DEL GRUPO ANDINO

La delegación andina presentó, en relación a las solicitudes, las consideraciones siguientes:

- a) Los productos en referencia constituían un esfuerzo de los países andinos para diversificar su oferta exportable, la misma que se encontraba excesivamente concentrada. Por lo tanto, era importante para ellos mejorar las condiciones de acceso para poder competir con otros proveedores o productores.
- b) Se recalcó el interés de los países andinos de equilibrar sus corrientes comerciales, las cuales en muchos casos eran muy dependientes del mercado estadounidense

y, por ello, era fundamental recibir una ayuda efectiva y real de la CEE para consolidar su esquema exportador, ensanchando la producción exportable y asegurando la penetración del mercado comunitario.

- c) Se mencionó, asimismo, que era necesario considerar el espíritu y el nivel del diálogo y la aceptación de las propuestas andinas con motivo de la celebración de la Primera Comisión Mixta en Bruselas, ya que allí se buscaba privilegiar la cooperación entre dos regiones que actúan de manera integrada. Respetuosos de este consenso, es que se hacía necesario buscar áreas, sectores y mecanismos que permitiesen fortalecer la cooperación y que ésta fuese un instrumento de desarrollo no sólo para el GRAN sino también para la Comunidad.
- d) Se recalcó igualmente, el hecho de que el Grupo Andino y la Comunidad eran socios de tamaños diferentes, pero por igual vivían una época de cambios internacionales importantes que ameritaban ver en una perspectiva más amplia los temas de la cooperación, de manera tal de superar el enfoque exclusivamente comercial y del SGP, ya que de lo contrario aparecerían rigideces que dificultarán el avance de la cooperación que los niveles políticos de ambas Partes convinieron y concertaron en oportunidades anteriores.
- e) Igualmente, se mencionó el planteamiento hecho en la Comisión Mixta sobre la necesidad de articular los mecanismos industriales a los comerciales y financieros vinculados a las inversiones internacionales; por lo tanto, lo que el Grupo Andino había era invitar a Europa a compartir ciertas actividades productivas, utilizando nuestros recursos y mercados; sin embargo, paralelo a ello, se requería el acceso de nuestras producciones al mercado europeo. Por lo tanto, si en los sectores como la pesca o

para las flores, había restricciones para el acceso más amplio al mercado de la CEE, se estaba impidiendo o no se estaba facilitando el proceso de cooperación en el cual entraron los temas de comercio, financiamiento y tecnología. Era pues imperativo, siendo respetuosos del consenso político que hubo en ocasión de la Primera Comisión Mixta, analizar en este sentido los planteamientos y posiciones andinas.

- f) Por otra parte se precisó que los planteamientos andinos en materia del SGP reflejaban la oferta exportable y su capacidad de venta en el corto plazo. Las nuevas áreas y sectores requerirían un desarrollo mayor en materia de diversificación para lo cual se tendría interés de contar con la cooperación europea ya no únicamente en el plano comercial sino en el de la transferencia de tecnología. Asimismo, se recalcó la importancia del hecho de que para la identificación de nuevas producciones exportables y por recomendación de los mismos países desarrollados y de los consultores internacionales, se había tomado en cuenta no solamente las preferencias de los mercados locales, sino también el hecho de que las nuevas producciones exportables debían adaptarse a los requerimientos del mercado mundial. Igualmente se señaló que dadas las militaciones de la oferta exportable andina era necesario que en el campo de la promoción comercial se estructurasen programas para consolidar y desarrollar otras producciones exportables orientadas principalmente hacia Europa, para las cuales habrían inversiones y transferencias de tecnología de la CEE. Asimismo, era necesario que en este momento se recibiesen respuestas más concretas sobre lo que hoy en día constituía la oferta andina en el corto plazo.
- g) Otro elemento considerado fue de que no había que limitar las posibilidades de un producto por el solo hecho de que se estuviese produciendo en la CEE, ya que debía te

nerse en cuenta las posibilidades de dichos productos en función de la cantidad misma que estaría absorbiendo el mercado europeo.

3.3 CONSIDERACIONES FINALES DE LAS DELEGACIONES

La delegación europea sometió a consideración de la Subcomisión la posibilidad de que, en un plazo de tiempo razonable, los países andinos presentasen una lista⁶ revisada según los criterios presentados por la CEE en su presentación general. La delegación europea consideró pertinente la proposición en la medida en que podía conducir a resultados más positivos. Sin embargo, acotaron que esta lista revisada sería materia de análisis para el SGP del año 1990.

Por otra parte, la delegación andina en respuesta a los planteamientos presentados por la delegación europea en el sentido de priorizar las listas presentadas de manera de obtener una lista revisada, expresó que las listas fueron estudiadas técnicamente y con detenimiento y, por lo tanto, consideraron que esas solicitudes eran las primordiales.

Asimismo, la delegación andina precisó que la lista andina evidentemente presentaba una concentración aproximada de 85 ítems para productos agrícolas frente a sólo 16 productos manufacturados o industriales. Este hacía que hubiese respuesta sólo para algunos de los productos industriales y que los resultados para el grueso de la demanda andina no fuesen satisfactorios. Igualmente, se propuso que para la definición de respuestas concretas de la CEE en materia de productos tropicales se considerase una nueva reunión de la Subcomisión durante el primer semestre de 1989, ya que está área de productos no tendría los problemas que para otros tipos de productos tiene la Comunidad. Otra consideración hecha fue de que varios de estos renglones o juegan un rol importante en la generación de divisas en las

economías andinas o que responden a una situación global andina, en la que todos los países andinos tienen posibilidades de desarrollo potencial de estos productos.

Con relación a la sugerencia andina de tener una definición para los productos tropicales en una próxima reunión de la Subcomisión en los finales del primer semestre del próximo año, la delegación europea estimó que, en principio, no tenía objeciones al respecto pero que, sin embargo, existía el condicionamiento de tener previamente resultados concretos en la materia en las negociaciones de la Ronda Uruguay en Ginebra.

Sobre la proposición hecha por la delegación andina de realizar, dentro del primer semestre de 1989, la próxima Subcomisión de Cooperación Comercial, la delegación europea expresó que era prematuro comprometerse con una fecha determinada dado que estaba todavía por definirse la fecha de la Primera Subcomisión Andino-Europea de Cooperación Industrial.

En el sector pesquero y frente al planteamiento de la CEE de un esquema preliminar de conversaciones bilaterales, la delegación andina estimó probable la eventualidad de llegar a un consenso andino en la materia. De otro lado, se señaló la necesaria interrelación que existe entre los campos de la cooperación comercial, el industrial y el tecnológico, para los cuales se requería también respuestas concretas.

Las delegaciones andinas estimaron que los productos presentados en la lista andina eran el reflejo de coordinaciones nacionales con los sectores de la exportación de cada uno de los Países Miembros y que todos los productos eran de interés para ellos; por lo tanto, debieran ser considerados prioritarios por ser en resumen pocos los productos para los cuales se solicitaba una preferencia arancelaria.

La delegación europea estimó importante remarcar que cuando los

países andinos elaboraran una nueva lista tuviesen en cuenta quizás el hecho de que, en ciertos casos, sus preocupaciones podían ser tomadas en consideración en el marco de ciertos proyectos de cooperación comercial, por ejemplo, para los productos de contraestación existía un proyecto o estudio de cooperación comercial ya en marcha. Estas declaraciones de la delegación europea fueron hechas con el ánimo de obtener una lista más concentrada.

3.4 COMENTARIOS SOBRE LA SUBUTILIZACION DEL SISTEMA Y SUS POSIBILIDADES DE MEJORAMIENTO, LA INFORMACION ESTADISTICA, LA DIFUSION DEL ESQUEMA Y LA CAPACITACION SOBRE EL SGP

La delegación europea precisó que la CEE había organizado en el pasado una serie de seminarios SGP para los países en desarrollo beneficiarios, entre los cuales se contaba a todos los países andinos, y que por ahora no se veía la necesidad de continuar con estos seminarios bajo las formas tradicionales. Ahora se había desarrollado un nuevo enfoque para mejorar los sistemas de información sobre el Sistema de Preferencias Generalizadas. Este nuevo enfoque constaba de cuatro elementos, siendo el primero de ellos el análisis estadístico comparativo de las exportaciones totales bajo el SGP del país beneficiario con las exportaciones efectivamente exportadas bajo el Sistema.

Los resultados permitirían, en un segundo paso, identificar los exportadores que usaban el Sistema, lo que permitiría, a su vez, realizar reuniones entre personal de la CEE y esos exportadores (empresas y asociaciones de productores) en los países beneficiarios. Igualmente precisó que estas reuniones se estaban llevando a cabo en cada país andino con la finalidad de aclarar la situación y para buscar las causas de esa subutilización. Como último elemento y luego del análisis de tales reuniones, se podía llegar a ciertas modificaciones del Sistema o, eventualmente, a cierta asistencia técnica, por ejemplo, en el marco de

la promoción comercial. Esto era en resumen lo que la CEE hacía para mejorar la utilización del Sistema.

Para concluir en este punto, la delegación europea manifestó que esperaba, del lado andino, una contribución para completar su información sobre la subutilización del Sistema.

Otro aspecto considerado por la delegación europea fue el de la difusión estadística. Al respecto, se manifestó que la solicitud andina requería de información estadística mucho más detallada que la usada actualmente, por lo tanto, parecía más útil el preparar estadísticas específicas en función de las reuniones de la CEE con los exportadores a nivel nacional. La estadística más detallada que se solicitaba presentaría para la CEE, entre otros, ciertos problemas técnicos y de personal.

Con relación a las microfichas sobre el SGP producidas trimes
tral y anualmente, la delegación europea precisó que estas micro
fichas trimestrales estaban disponibles a los usuarios previo pago de un abono a los servicios estadísticos de la CEE en Lu-
xemburgo, la distribución gratuita de dicha información senta
taría un precedente que podría ser usado por los otros países en desarrollo, lo que podría causar problemas presupuestarios a la CEE.

Con relación a la documentación anual del Esquema, se manifes
tó que se había dado una copia a cada una de las misiones de los Países Miembros en Bruselas, bajo la forma país-producto y que otra bajo la forma producto-país estaba a disposición de cada embajada andina en Bruselas. Igualmente estimó que el en
vío regular de esta información no era plausible dado el tra-
bajo que supondría por el gran número de beneficiarios del Sis
tema.

Asimismo, la delegación europea precisó que la información aran
celaria sobre los derechos arancelarios comunitarios utilizados

por la CEE con los países en la Convención de Lomé y Mediterráneos, etc., se encontraba en la TARIC, que era el arancel integrado de la Comunidad y, asimismo, por ahora no había intención de distribuir permanentemente estos documentos dada la serie de errores que contenían. Como se trataba de ediciones de gran volumen quizás en el futuro sólo se publicaría parcialmente, es decir con los cambios efectuados anualmente.

La delegación del Perú manifestó que, con ocasión de esta reunión, se había presentado un informe sobre las causas de la subutilización del SGP, entre las cuales figuraban la limitación de los márgenes preferenciales para los productos de interés andino en el área agrícola, la aplicación de medidas de vigilancia como la base de referencia, la temporalidad en el otorgamiento de beneficios preferenciales aplicados a algunos productos como los espárragos, la limitada cobertura para productos del ámbito agroindustrial, la existencia de información desactualizada, etc.

La delegación europea manifestó que las estadísticas de un año determinado estaban disponibles entre agosto y octubre del año siguiente. Las estadísticas trimestrales estaban disponibles en el segundo trimestre después del requerido.

La delegación peruana manifestó la utilidad de las reuniones técnicas para el examen de la subutilización del Sistema ya que permitían llegar a investigar concretamente las causas de la subutilización; asimismo, se propuso que estas reuniones fuesen periódicas y si era posible a nivel departamental.

La delegación de Venezuela manifestó que el reglamento de la CEE respecto al SGP llegaba a los organismos de exportación con un retraso considerable por lo tanto solicitó un envío más rápido de la misma. Al respecto un delegado europeo manifestó que al día siguiente de su publicación el mencionado reglamento era enviado a cada una de las Embajadas andinas en Bruselas.

La delegación colombiana remarcó que las estadísticas desactualizadas e incompletas, dificultaban la mejor utilización del Sistema. Asimismo, preguntó a la delegación europea si los cuadros enviados sobre la subutilización eran los que se empleaban para las reuniones técnicas. Al respecto, la delegación europea respondió que en base a esas listas la CEE pedía que cada país encontrara a los exportadores en cuestión, con quienes había que conversar. La delegación colombiana estimó que para dar tiempo de ubicar a dichos exportadores era necesario programar la reunión técnica durante el primer semestre del próximo año. El delegado europeo manifestó su acuerdo con ese planteamiento y solicitó hacer extensiva dicha proposición al Ecuador y Venezuela.

La delegación del Perú solicitó que, al igual que Colombia, se tuviera en cuenta el pedido formulado en ocasión de la Primera Reunión de la Comisión Mixta Andino-Europea en el sentido de rediseñar los formularios de microfichas sobre las estadísticas SGP, en base a las sugerencias efectuadas para un nuevo formato, ya que el mismo era fruto de un exhaustivo análisis efectuado por el equipo de técnicos peruanos.

La delegación de Bolivia manifestó que la deficiencia en el uso del SGP se debía a la falta de conocimiento del mecanismo y que el sector exportador boliviano había opinado en este sentido. Esta situación había quedado demostrada en la presentación hecha por la delegación europea.

Para finalizar, la delegación andina manifestó la necesidad de crear toda una mecánica que permitiese una difusión más rápida de la información requerida para el análisis del aprovechamiento del SGP. Asimismo, se resaltó la importancia del enfoque más pragmático efectuado para las reuniones técnicas con los exportadores andinos; por lo tanto, se sugirió la conveniencia de que este tema fuese incluido en las próximas subcomisiones para poder hacer un seguimiento al mejoramiento que se hubiese

logrado con relación a las demandas andinas y a las modificaciones y perfeccionamientos esbozados por la Comunidad para, más adelante, poder hacer un análisis más a fondo de las causas de la subutilización y así lograr una mejora en el uso del Sistema.

4. CONSIDERACIONES CON RELACION A LAS ACCIONES DE PROMOCION COMERCIAL Y DESARROLLO DE OFERTA EXPORTABLE ANDINA

Con relación a las acciones de cooperación de la CEE en materia de Promoción Comercial, la delegación europea precisó que las acciones de promoción comercial se definieron desde 1986 por el Consejo como el desarrollo del intercambio de bienes y servicios en los cuales está incluido el sector turismo. La cooperación comercial es un instrumento mediante el cual la Comunidad Económica Europea hace una transferencia de conocimientos y no una transferencia de fondos. Actualmente, la nueva redefinición de este instrumento permite enfocar los obstáculos encontrados en el proceso de exportación de una manera integrada, con lo cual la CEE lleva a cabo acciones que van desde el estado inicial de la producción hasta el estado de la distribución de un producto.

Es decir, que actualmente se introduce el lazo y vínculo entre el desarrollo del producto, la capacitación de los recursos humanos y selección de los mercados. Esas acciones se dirigen tanto al sector público como al sector privado.

Se manifestó, por lo tanto, que la financiación de acciones aisladas quedan atrás, ya no se financian más las acciones puntuales como ferias, exposiciones, misiones exportadoras a no ser hagan parte de un proyecto integrado. Anteriormente esas acciones eran realizadas al final del ciclo de la comercialización, lo cual no podía garantizar al exportador de los países en desarrollo que los productos expuestos en Europa correspondiesen efectivamente a la demanda ni que el producto promovido estuviese disponible en la cantidad y en la calidad necesaria ni aún que el lapso de entrega fuera al adecuado.

La delegación europea puntualizó que a fin de evitar este tipo de resultados y dispersión de los recursos es que se había buscado este enfoque integrado y que por medio de las acciones de promoción comercial se buscaba fijar precios competitivos, teniendo en cuenta los costos de transporte, los medios de presentación, el embalaje y la competitividad de otros proveedores en los mercados seleccionados.

Para la CEE este enfoque integrado tiene dos objetivos prioritarios; la diversificación del producto y del mercado exportable y el aumentó del ingreso, sobre todo, en término de valor, no necesariamente de cantidad.

Igualmente, se manifestó que en el ámbito de la Subcomisión Mixta de Cooperación Comercial CEE-JUNAC, se tenía la ocasión priviligiada de examinar estos objetivos, es decir de identificar y diversificar los sectores en donde exista un potencial de producción exportable, definiendo cuáles eran los sectores más competitivos e identificando cuáles eran los mercados más adecuados, fuesen éstos locales, regionales o internacionales con miras a estimular la exportación de productos transformados a fin de aumentar el valor agregado, conllevando al mismo tiempo a un valorización de los productos autóctonos o nativos.

De otro lado, se precisó que estos dos objetivos prioritarios no se podrían lograr sin un mercado y que la existencia de éste creaba dos condiciones, la interdependencia entre exportadores e importadores y el interés mutuo entre los operadores económicos, europeos y andinos. Esta característica coloca el instrumento de Promoción Comercial de la CEE en el marco de la Cooperación Económica, diferenciándose de la Cooperación al Desarrollo, que es la Cooperación a la Ayuda del Desarrollo clásica dirigida a los sectores rurales, a las zonas desfavorecidas y, en particular, al sector alimentario, sin buscar ningún efecto de reciprocidad, o sea que el interés mutuo es una característica esencial de todos estos instrumentos que se encuadran en la llamada Coo-



peración Económica.

La delegación europea remarcó que este enfoque, de la Cooperación Económica y de la Promoción Comercial invitaba a la participación cada vez más activa de los sectores privados que son los actores dinámicos de las actividades dirigidas a la exportación.

La Promoción Comercial no es pues una actividad aislada con un fin en sí mismo, sino que se inscribe en el marco del desarrollo industrial, el desarrollo de las infraestructuras, el desarrollo de las inversiones y, sobre todo, en el marco de una política general de comercio, que tiene igualmente en cuenta la política de importación de los insumos necesarios al desarrollo de la exportación.

Para visualizar de qué manera la Promoción Comercial también se inscribe en el marco de la Cooperación Industrial, la delegación europea precisó que cuando se hablaba de la Cooperación Industrial, se entendía igualmente una transferencia de conocimientos, de Know-how, pero eso implicaba igualmente una transferencia de fondos por oposición a la Promoción Comercial; una transferencia de fondos con los que se puede realizar acciones en compra de equipos y aun en infraestructura.

Por lo tanto, al igual que la promoción comercial, la cooperación industrial es un instrumento de apoyo a los esfuerzos de los países en desarrollo pero con la diferencia que este tipo de cooperación se efectúa esencialmente en el sector privado.

La Cooperación Industrial busca adaptar la capacidad industrial a las necesidades de los mercados, apoyándose sobre los adelantos tecnológicos, de donde radica la importancia de la cooperación científica y tecnológica que se integra en este enfoque global a los elementos siguientes; el entorno y la disponibilidad de re

cursos, las inversiones, la tecnología, la cooperación científica y técnica, el desarrollo de los recursos humanos y el desarrollo al acceso de los mercados, fueren locales, regionales e internacionales. Es en este último elemento en donde se concretiza el aporte de la promoción comercial a la cooperación industrial.

Al responderse a la pregunta de cómo se integraba el aspecto de la promoción comercial en la actividad de desarrollo industrial, la delegación de la CEE manifestó que era a través del desarrollo de las posibilidades de los mercados locales, regionales o internacionales.

De otro lado, si la inversión debe pasar necesariamente un examen de su rentabilidad industrial, es decir hacer un balance entre los ingresos y egresos que comporta esta inversión, éste último elemento no puede ser establecido válidamente sin un examen de las previsiones de la colocación de los productos en los mercados, sobre todo si éstos están fuera del territorio del país asociado, puesto que la única realidad del resultado de las inversiones se mide por su competitividad.

La delegación europea, agregó que el operador económico europeo candidato a la joint venture o bien a una inversión sin llegar a la joint venture, no puede decidir. Y es precisamente en este campo que la promoción comercial puede no solamente aportar su concurso en la verificación de esta competitividad sino incluso hacer frente a los obstáculos superables en la búsqueda de esta competitividad. Es en esta fase en que la promoción comercial se integra desde un inicio a la cooperación industrial.

En resumen, la delegación europea manifestó que la integración en el comercio mundial es generadora de desarrollo industrial, conllevando a ventajas comparativas y promoviendo el desarrollo comercial; por lo tanto la Comunidad Europea consideró que es necesario encuadrar las acciones de promoción comercial en la estrategia de comercio de cada país o región beneficiaria.

Asimismo, se precisó que las acciones de la Comisión de la CEE se coordinan con las acciones de los Estados Miembros europeos a través de la realización de foros que tienen lugar dos veces al año; en este marco se facilita el desarrollo de información, se coordinan programas con la finalidad de dar una coherencia a los programas de cooperación comercial, lo cual igualmente permite evitar muchas veces la duplicidad de la financiación de los mismos programas.

En este aspecto, la delegación de la CEE recomendó no solamente a los países andinos sino a los países beneficiarios en general, que cuando presentasen sus solicitudes o requerimientos en materia de financiación no fuesen presentadas por diferentes canales. O bien lo deberían presentar directamente a la CEE o lo deberían hacer a través de la Junta, o bien podrían dirigirse a otros organismos internacionales como el BID, la ONUDI, etc. Igualmente precisaron que no había problema de cofinanciar ciertas acciones, pero que no era óptimo presentar el mismo proyecto a diferentes organismos, porque necesariamente se llegaba a saber tarde o temprano y que, generalmente, ninguno de los dos organismos lo financiaba.

En cuanto a los procedimientos para la presentación de proyectos de promoción comercial, la delegación europea precisó que normalmente se recibe una solicitud formal del país beneficiario a través de los canales oficiales nacionales, los cuales lo hacen llegar a sus Embajadas acreditadas en la CEE, quienes a su vez hacen el pedido en forma oficial. A veces, estos proyectos están bien establecidos ya que están desarrollados los antecedentes, la justificación del proyecto, los objetivos, el tipo de asistencia técnica requerida, el perfil de los consultores más adecuado, el presupuesto detallado en el cual se especifica el monto requerido de asistencia a la CEE y el monto aportado por el país beneficiario, así como también, el cronograma de actividades a realizarse dentro del proyecto. Otras veces existen perfiles o esquemas para los cuales generalmente se hace ne

cesaria una misión de identificación, la cual tiene términos de referencia precisos y, generalmente, hace el diagnóstico de la situación existente, individualiza los obstáculos y ayuda a los países a reelaborar una propuesta formal.

Igualmente, se recalcó que cuando no se podían obtener resultados en el ámbito del SGP, ese era el momento en que un país beneficiario podía reorientar un proyecto a incluir ciertas peticiones que no eran posibles de obtener por el Sistema de Preferencias Generalizadas, como por ejemplo, en el caso de los espárragos y el período de contraestación.

Igualmente, se remarcó que cuando se hablaba de proyectos por sectores y, sobre todo, por productos, había que tener en cuenta que se promovería la competitividad de un producto para un mercado seleccionado y era por eso que, muchas veces, los países andinos tenían la impresión de haber presentado quince o veinte proyectos, los que no podían ser atendidos por no tenerse el material para elaborar acciones específicas.

Se citó el ejemplo de las flores en el cual era difícil saber qué tipos de acciones debían realizarse, porque no era un solo producto, "flores", que parecía vendible en conjunto, sino que cada flor era un producto muy particular en el mercado europeo.

La delegación europea precisó que una vez presentado el proyecto correctamente elaborado, se procedía a una Convención de Financiación, la cual se inscribía en la Política Global de Desarrollo del Comercio de los países beneficiarios.

Posteriormente, se definían los objetivos del proyecto, se especificaban las acciones financiadas por la Comunidad, se nombraba un organismo ejecutor que generalmente eran los organismos de comercio de los países andinos, se preveía igualmente la obligación de realizar una evaluación en términos cuantitativos y cualitativos luego de finalizar el proyecto y luego, se especi-

ficaban cuáles eran las obligaciones de la contraparte. La Convención de Financiación se transmitía a los países para su aprobación sobre todos los términos especificados; luego de aprobado este convenio de financiación, se procedía a licitación cuando fuese necesario, es decir, cuando por razones internas financieras los montos por consultoría superaban una cierta cantidad; se procedía entonces internamente a la evaluación de esta licitación. El experto seleccionado era enviado a cada país para su aprobación y, luego, se procedía al contrato de los expertos quedando sólo el proceso de implementación del proyecto.

La delegación andina estimó que la presentación de la CEE era muy clara; sin embargo, era necesario entrar un poco en el detalle viendo primero cómo iría a financiar ese marco general frente a lo que el Grupo Andino tiene o puede tener actualmente con la CEE.

Por un lado, hay una serie de acciones que vienen siendo canalizando entre la Junta del Acuerdo de Cartagena y la CEE, por otro lado, la CEE apoya un proyecto específico bilateral a nivel nacional y ahora, se tendría el marco del Acuerdo de Cooperación dentro del cual funciona la Comisión Mixta GRAN-CEE en donde existen diversas subcomisiones y en las que se discutirían una serie de acciones y proyectos con la CEE.

La delegación europea precisó que en el ámbito de la Subcomisión de Cooperación Comercial se pueden analizar los proyectos andinos con potencial exportable en donde no se hayan hecho todavía acciones para mejorar esta oferta e igualmente, se pueden definir cuáles podrían ser las acciones para mejorar la competitividad de este nuevo potencial exportador andino hacia la CEE, quedando las acciones de promoción comercial intrasubregional en el marco del Plan Andino de Promoción de las Exportaciones.

La delegación andina estimó que la intervención de la delegada europea delimitaba un tanto el área, ya que dentro del PAPE se

tendrían fundamentalmente las acciones de orden intraregional y en el caso de la Subcomisión, se considerarían fundamentalmente proyectos orientados hacia Europa y, sobre todo, con la característica de ser nuevos desarrollos exportables.

Dentro de esta línea, la delegación andina demandó una precisión de cómo se ubicarían las gestiones que a título individual y en forma bilateral quisiera presentar cada País Miembro ante la CEE.

La delegación europea estimó que ésta era una circunstancia privilegiada para que los países andinos presentasen sus planes prioritarios de exportación; sin embargo, se precisó que los programas bilaterales seguirían siendo financiados bilateralmente. Al mismo tiempo, la delegación recalcó que era muy útil que, con ocasión de las Subcomisiones, los Países Miembros presentasen un paquete coordinado de propuestas. La delegación andina precisó que si se había entendido bien, había que aprovechar el marco de la Subcomisión para que se pudiese conocer el tipo de proyectos de los países andinos los cuales se estarían encuadrando dentro de ciertas prioridades, dejando un tanto de lado la presentación ocasional. Así, habría algunos proyectos que serían netamente nacionales y su instrumentación estaría sujeta a una negociación bilateral entre el País Miembro y la CEE y, de otro lado, habría proyectos de interés de exportación a la CEE que estarían dentro de las acciones de seguimiento de la Subcomisión.

La delegación europea respondió que los proyectos a tratar en la Subcomisión debían ser de interés andino hacia el mercado europeo y en los cuales se desarrolle el potencial exportable, entendiéndose como tales los proyectos de interés de por lo menos dos países andinos. Si se consideró importante remarcar que los proyectos bilaterales podrían ser objeto de presentación en la Subcomisión para permitir a los servicios de la CEE una mejor programación de sus actividades anuales permitiendo así una mejor priorización de los proyectos; esto no excluía la posibilidad de que fuera de la Subcomisión se puedan ir presentando al

gunos proyectos pero siempre en el sentido de la programación hecha dentro de la Subcomisión.

La delegación andina concluyó que todos aquellos proyectos en los que se desarrollase potencial exportable hacia la CEE eran los que calificarían para ser discutidos formalmente dentro de esta Subcomisión; al mismo tiempo, resaltó el interés de la CEE por mantener cierta coordinación frente a las acciones individuales de los países andinos ya que el paquete integral de proyectos podía ser tratado en la Subcomisión aunque luego varios de ellos operen en forma bilateral.

El representante del Ecuador preguntó acerca de la participación de la CEE en materia de turismo. La delegación europea respondió que al turismo se le consideraba como un producto más, y cuando se hablaba de desarrollo del producto, capacitación de recursos humanos y selección de mercados se le aplicaban los mismos criterios que, por ejemplo, a la agroindustria. Asimismo, señaló que en este campo se desarrollaban acciones en la mayor parte de los países andinos.

La delegación de Venezuela preguntó si la CEE prestaba ayuda al montaje de stand en ferias. La delegación europea respondió que sí se financiaban gastos de ferias siempre y cuando fuesen actividades de un proyecto integrado y no en acciones aisladas que no iban al proceso mismo de la producción.

El presidente de la delegación andina precisó que el cambio radicaba en que en el pasado se financiaban acciones totalmente aisladas y que actualmente estas acciones se financiarían siempre y cuando formasen parte de un proyecto integral. Asimismo, añadió que en la práctica, esta concepción integral podría abarcar temas que fuesen susceptibles de ser tratados en la Subcomisión de Cooperación Industrial, por lo tanto era pertinente hacer un deslinde que orientase sobre cuáles serían las diferencias para tratar un proyecto dentro de una u otra Subcomisión.

La delegación europea precisó que la diferencia básica estaba en el hecho de que en la Subcomisión de Cooperación Industrial sí se podía dar una transferencia de fondos.

El presidente de la delegación europea explicó que no siempre era fácil distinguir claramente para un proyecto específico qué caía en el campo de aplicación de la promoción comercial y qué en el campo de la cooperación industrial. Podrían haber casos ambivalentes pero pensaba que los proyectos a ser sometidos a la Subcomisión tenían un cierto nivel de coordinación dentro de ella, que podría permitir más fácilmente esta distinción. Si por ejemplo en la práctica se encontrase que un proyecto de cooperación comercial estuviera mejor ubicado en el marco de la cooperación industrial, no creía que hubiera problema de tratarlo en una u otra Subcomisión; lo que interesa principalmente es que el proyecto lograra apoyo de la CEE. Agregó que en la práctica podría no ser fácil hacer siempre la distinción y que pudieran existir proyectos que tendrían que ser analizados caso por caso.

Con relación a esto, la delegación andina puntualizó que, por ejemplo, algunas de las acciones de un proyecto para un producto exportable a Europa serían en el campo de apoyo a la producción del bien exportable; por ejemplo, el control de la calidad, lo cual era acción del campo industrial. De este modo era válida la pregunta en el sentido de aclarar si la parte correspondiente a la cooperación industrial de un proyecto sería tratada en esta Subcomisión en forma separada.

La delegación europea dijo que la idea estaba bien precisada por el presidente de la delegación andina ya que imaginaba claramente que en un proyecto podían haber elementos de cooperación tanto del sector comercial como del sector industrial, pero para hacer una delimitación estricta sobre dónde había que tratar un proyecto específico prefería dejar abierto el análisis por ser una pregunta difícil de responder. El presidente de la delegación europea señaló que, en teoría, se podrían distinguir ambos campos pe

ro en la práctica, no lo era así. Para la delegación europea la cooperación industrial era esencialmente la transferencia de tecnología apoyando a las empresas andinas en la creación de joint ventures. Por el contrario añadió, la promoción comercial estaba dirigida a sobrepasar las dificultades que planteaba una mayor competitividad. Pero, agregó, se prefería dejar el asunto sin decisión para tener así un mayor tiempo de reflexión.

Asimismo, se añadió que no existía conflicto entre cooperación industrial y promoción comercial, sin embargo, se reconoció que las dificultades en la comprensión residían en que, al inicio, los tipos de acciones que se podían realizar en la promoción comercial o en la cooperación industrial, podían ser los mismos y que cuando se identificaba el sector y se descendía al producto, tanto en una u otra, se harían los mismos tipos de acciones y cuando hubiere necesidad de efectuar una acción específica para el desarrollo del producto también se incluía, si fuese necesario, en la promoción comercial el control de calidad o los estándares, y no por el hecho de ser un producto industrial se realizarían acciones necesariamente en el ámbito de la cooperación industrial. Si las acciones de control de calidad mejorasen el producto para la exportación serían acciones dentro del instrumento de promoción comercial. Además, se añadió que muchas acciones podían comenzar como asistencia técnica a la promoción comercial y terminar en esa fase de ayuda al producto pero lo que ofrecía, además, la cooperación industrial a través de este nuevo instrumento y líneas presupuestarias permitiría llegar a otras fases superiores de cooperación, como la financiera, no sólo a nivel de joint venture sino a cualquier otra etapa de cooperación industrial como puede ser la de subcontratación.

5. PRESENTACION DEL PAPE 88 Y DESARROLLOS PROXIMOS

El presidente de la delegación andina destacó que el PAPE era un programa que incluía acciones de orden institucional con sentido eminentemente comunitario, siendo estas acciones complementarias o de respaldo a las que los gobiernos realizaban en el campo de la promoción de las exportaciones, buscando fundamentalmente la consolidación de los organismos responsables de las exportaciones.

Se citó por ejemplo el caso de Bolivia, en donde se ha colaborado directamente desde que se discutió el propio proyecto para la creación del Instituto de Promoción de Exportaciones y hasta su instrumentación en el presente año.

Asimismo, se señaló que estas acciones institucionales cubrían otro campo de particular importancia, el de la colaboración en el diseño y elaboración e instrumentación de los planes prioritarios de exportación. Igualmente, manifestó que la Junta ha participado en la evaluación y la readecuación de los mismos planes cuando ha sido necesario. Otro elemento institucional importante, señaló el presidente de la delegación andina, era el reforzamiento de la acción externa a los planes de exportación a través de las oficinas comerciales o en el exterior para que dichos programas nacionales tuviesen un apoyo integral.

Se señaló también la previsión que se tenía que iniciar en el mediano plazo un programa de facilitación y simplificación de la documentación tanto del comercio exterior como del transporte. Algunas acciones puntuales dentro de esta área estaban relacionadas con los aspectos de tránsito aduanero, los centros nacionales en frontera, el mercator andino; todas ellas herramientas que vienen contando con el respaldo pleno de la CEE.

Dentro de las herramientas que permiten instrumentar la oferta exportable, el presidente resaltó los trabajos de identificación de oferta exportable, la consolidación de las redes de información co-

mercial de cada país, las empresas comercializadoras internacionales, la empresa multinacional andina especialmente las EMAs comercializadoras, y las actividades de organización del envase y embalaje en los países.

Otras áreas de acción del PAPE, recalcó el presidente, eran las de contribuir a la competitividad de las exportaciones andinas no sólo al mercado subregional sino al mundial, las de organizar a los usuarios del transporte, las de capacitación directa al exportador y, finalmente, los foros empresariales, fueren ellos Encuentros Empresariales, Ruedas de Negocios o Misiones de Compradores.

6. PRESENTACION DEL PROGRAMA INICIAL EN MATERIA DE DESARROLLO DE OFERTA EXPORTABLE Y PROMOCION COMERCIAL HACIA EL MERCADO EUROPEO

El presidente de la delegación andina señaló que la reciente precisión hecha en esta Subcomisión del carácter netamente andino de los proyectos analizados dentro de esta Subcomisión recortaba la mayoría de los proyectos que se iban a presentar ya que correspondían al interés particular de algún país. Sin embargo, el trabajo tenía algunos elementos que podían hacer que algunos proyectos fuesen de interés de dos o más países.

El presidente de la delegación andina señaló de una manera general las acciones identificadas para cada uno de los Países Miembros.

A título inmediato, el presidente explicó que para el caso de Bolivia, se había identificado un programa concreto de apoyo para las exportaciones de maderas y derivados, otro programa para la diversificación de exportaciones agrícolas, un programa para desarrollar nueva oferta exportable artesanal, una petición para el establecimiento de una oficina de promoción de comercio, inversiones y turismo en Alemania y, finalmente, la organización de unas misiones de compradores para productos específicos con oferta ex

portable disponible.

Para el caso de Colombia se incorporaron dos programas, uno relativo al desarrollo de exportaciones de calzado y accesorios de cuero de la CEE, y otro de apoyo a la subcontratación.

En el caso del Ecuador se han identificado un programa de desarrollo de exportaciones de flores, frutas y hortalizas y otro, de apoyo a la exportación de madera y derivados.

Para el Perú se resaltó, principalmente; un programa de desarrollo de la química no ferrosa.

Para Venezuela se ha identificado un programa de desarrollo de exportaciones de frutas y hortalizas frescas y uno adicional para algunas manufacturas tales como papel y vidrio, materiales de construcción y textiles.

En el caso de frutas y hortalizas se había encontrado interés en tres de los cinco Países Miembros, lo que permitiría estructurar un programa comunitario pues, en la práctica interesaba a todos los países andinos. Igualmente, había dos países andinos que se interesaban en la exportación de madera y, eventualmente, en el programa de calzado y accesorios de cuero podrían también coincidir otros países andinos.

El presidente de la delegación sugirió que a título de ejemplo se revisara el tema de un proyecto específico para que la delegación europea precisase cuáles de esas acciones cabrían o no dentro de sus programas de cooperación, de esta manera, hizo énfasis en el carácter integral de la mayoría de los proyectos. Se procedió a repasar algunas acciones puntuales de los programas, a lo que la delegación europea añadió que interesaban sobre todo los proyectos de tipo regional y que además podrían ser otros distintos a los presentados en esta oportunidad.

La delegación de Venezuela mostró interés en recibir apoyo para un plan nacional de desarrollo frutícola con miras a la diversificación de la exportación hacia la CEE, especialmente de frutas exóticas. Asimismo, solicitó asistencia técnica para textiles de algodón de fibra extralarga y cooperación para la confección, cerámica, papel y vidrio.

Con relación al planteamiento venezolano, la delegación europea precisó que era aconsejable el plan de desarrollo agrícola y que el mismo encajaba dentro de las orientaciones de la promoción comercial; de igual manera para los requerimientos en materia de las cerámica, el papel y el vidrio. Con relación a los textiles se precisó que dado el carácter sensible de los mismos, para la CEE era muy difícil dar ayuda técnica en este sector debido a los problemas de desempleo que podría generar. Con respecto a la confección mencionó la posibilidad de ayuda dentro de la cooperación industrial entre operadores privados, por ejemplo, a través de la subcontratación.

Igualmente, la delegación europea explicó que no era necesario esperar a la próxima reunión de la Subcomisión para coordinar y presentar proyectos de interés andino. Asimismo recalcó la importancia de tener una aproximación escrita de los proyectos de interés andino precisando que ésta era la primera vez que se efectuaba tal presentación.

Para el sector maderas, en general, la delegación europea estimó que era importante centrar el interés andino en muebles ya que la cooperación comercial se podía dar para la oferta exportable de un producto que fuese competitivo en la CEE.

Con relación al apoyo a las bolsas de subcontratación se manifestó que éste también se daba dentro del PAPE, existiendo posibilidades de complementación a nivel de Subcomisión.

El presidente de la delegación andina resumió los puntos tratados manifestando que no se esperaba hasta la próxima Subcomisión pa-

ra revisar y precisar los proyectos andinos susceptibles de cooperación por la Comunidad.

La delegación europea añadió que lo presentado por ahora era sobre todo esquemas de proyectos, lineamientos o perfiles iniciales, pero no proyectos en sí y que era necesario avanzar en el sentido de completarlos próximamente para poder así obtener una reacción por parte de la CEE para el año 1989.

7. EVENTUALES TEMAS A TRATARSE EN PROXIMAS REUNIONES DE LA SUBCOMISION

Al entrar al análisis del último punto, la delegación europea señaló que los temas a tratarse en próximas reuniones de la Subcomisión serían acordados antes de su realización, bastando el hecho de ponerse de acuerdo sobre una agenda, siendo éste el único elemento de fondo importante. Podían, en todo caso, conversarse algunas ideas pero sin un compromiso tácito de ser temas de obligado tratamiento.

Según el presidente de la delegación europea, la Subcomisión estaba encargada de hacer el seguimiento a los problemas comerciales, y que este vasto marco permitiría abordar una serie de problemas.

En relación con los informes que deberán presentar ambas delegaciones se acordó que tanto la parte andina como la europea elevarían sus respectivos informes detallados a las partes correspondientes.

Entre los temas futuros, el SGP quedaría como un tema a tratar en una de las Subcomisiones. El presidente de la delegación andina precisó que temas como la solicitud pendiente de Bolivia, presentada con motivo de la Primera Comisión Mixta, las acciones de apoyo para la difusión del Sistema Armonizado y la aplicación de las normas de origen acumulativo de la CEE, quedarían pendientes de análisis para otra oportunidad.

La delegación del Perú solicitó si se podía efectuar un estudio de las

medidas para-arancelarias que afectan a los Países Miembros y que son aplicadas por la CEE y otro, acerca de la perspectiva de las relaciones comerciales GRAN-CEE dentro del contexto de la Europa de 1992.

La delegación europea expresó que el proceso del mercado único de la CEE era, sobre todo, de carácter interno de la Comunidad y que el marco de la Subcomisión no era el apropiado para el análisis del tema; sin embargo, con relación al estudio o listado para-arancelario propuesto, el presidente de la delegación europea señaló que personalmente opinaba que éste podría ser hecho para las exportaciones andinas ya que ayudaría a ver el marco particular y no general de las medidas que afectan al comercio andino pero que, igualmente, debía hacerse un estudio desde el punto de vista europeo, es decir, de las medidas que afectan al comercio comunitario en el mercado andino.

La delegación boliviana reiteró su interés de que en la próxima reunión se analizase su pedido con relación al tratamiento preferencial, respecto a la apertura del mercado y a las medidas arancelarias y no arancelarias por su condición de país de menor desarrollo económico relativo.

Una vez finalizada la revisión del temario de la Agenda, el presidente de la delegación andina recalcó el hecho de que la lista andina de productos para el SGP podía ser resumida a alrededor de quince ítems si se consideraban las familias de productos y esa lista sería la que refleje el interés andino para el análisis por la CEE. Asimismo, remarcó el hecho de que la parte andina esperaba más en el sentido de tener respuestas más favorables, quedando el tema como prioritario para una próxima reunión. En lo que respecta a la promoción comercial, se precisó que las aclaraciones hechas demarcaban de una mejor manera el ámbito de acción y que se procedería a coordinar con los Países Miembros para concretar las solicitudes a la brevedad posible.

En cuanto a la fecha de la próxima reunión de la Subcomisión, el punto de vista andino fue de que ésta se realice en el primer se mestre de 1989. La delegación europea precisó que dejaba abierta la fecha pero que estaba dispuesta a ponerse de acuerdo para tal efecto.

El presidente de la delegación andina agradeció la presencia de las delegaciones europeas y andina. A su vez, el presidente de la delegación europea añadió, igualmente, que esperaban la presentación de la nueva lista para el SGP y los resultados de la coordinación andina sobre los proyectos para cooperación en el campo de la promoción comercial. De otro lado, resaltó el hecho de que por ser ésta una primera reunión, los resultados eran positivos y útiles, ya que con ella se manifestaba nuevamente la intención de la Comunidad Económica Europea de reforzar los lazos de cooperación con el Pacto Andino.

Primera Parte

CAPITULO II

**EVOLUCION RECIENTE DEL COMERCIO EXTERIOR ECUATORIANO
TANTO EN PRODUCTOS TRADICIONALES COMO EN LOS
PRINCIPALES PRODUCTOS NO TRADICIONALES**

- * Se agradece la contribución del Departamento de Comercio Exterior, del Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca, MICIP, por el texto básico del presente capítulo

Primera Parte

CAPITULO II

EVOLUCION RECIENTE DEL COMERCIO EXTERIOR ECUATORIANO TANTO EN PRODUCTOS TRADICIONALES COMO EN LOS PRINCIPALES PRODUCTOS NO TRADICIONALES

INDICE

	Pág.
A. EL COMERCIO EXTERIOR	57
1. Temas principales	57
B. EL COMERCIO DEL ECUADOR CON LOS PAISES MIEMBROS DE LA CEE, CON ESPECIAL ENFASIS EN SUS ASPECTOS CUANTITATIVOS, TALES COMO CIFRAS TOTALES DE VEN- TAS, VOLUMENES Y PRECIOS: PARTICIPACION PORCEN- TUAL EN EL TOTAL DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTA- CIONES DEL ECUADOR	59
Comportamiento histórico	59
Exportaciones de productos tradicionales	60
1. Banano	60
Situación Actual	61
2. Café	63
Situación Actual	64
3. Cacao	65
C. LOS PRECIOS DEL INTERCAMBIO COMERCIAL CON LA CEE, PARA PRODUCTOS NO TRADICIONALES, CON ESPECIAL EN- FASIS EN EL PAPEL QUE DESEMPEÑAN INSTRUMENTOS TALES COMO EL S.G.P.	66

	Pág.
D. LAS PERSPECTIVAS MEDIATAS DEL COMERCIO EXTERIOR ENTRE EL ECUADOR Y LOS PAISES MIEMBROS DE LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA, SOBRE TODO EN LOS PRINCIPALES PRODUCTOS NO TRADICIONALES	70
IMPORTACIONES	73
Anexos	74

CAPITULO II

EVOLUCION RECIENTE DEL COMERCIO EXTERIOR ECUATORIANO TANTO EN PRODUCTOS TRADICIONALES COMO EN LOS PRINCIPALES PRODUCTOS NO TRADICIONALES

A. EL COMERCIO EXTERIOR

1. TEMAS PRINCIPALES

El intercambio comercial del país durante la década del 80, ha tenido un comportamiento crítico, pudiéndose afirmar con preocupación que nuestro país no se halla en condiciones de controlar el comercio exterior para ninguno de sus productos.

En un mundo altamente interdependiente, la profunda crisis internacional, las exageradas medidas proteccionistas puestas en práctica por los países industrializados, han causado graves impactos en el comercio exterior ecuatoriano.

Los precios internacionales de casi todos los productos primarios de exportación han continuado descendiendo en términos reales, provocando una declinación del valor unitario de los bienes exportados por el Ecuador, constituidos en el 80 por ciento por productos agrícolas básicos. No obstante que el volumen de nuestras ventas externas se han incrementado, no ha sido posible recuperar las pérdidas sufridas en valor. Por su parte las importaciones se han ido restringiendo cada vez más ante la aguda escasez de divisas, situación que ha obligado a racionalizar las importaciones adoptando medidas que permitan efectuar los pagos por concepto de nuestras compras al exterior. Las diferentes medidas de política monetaria y cambiaria adoptadas en su oportunidad por las autoridades respectivas, se han orientado hacia este fin.

Así mismo, por efectos de la crisis internacional y como consecuencia de los fenómenos climáticos que han azotado a nuestro país, destruyendo extensas zonas agrícolas de cultivo, el Ecuador experimentó una significativa disminución de la oferta exportable, a la cual hay que añadir necesariamente una serie de problemas colaterales que han tenido que afrontar los Gobiernos de turno, tales como los compromisos referentes al pago del servicio de la deuda externa, la caída de los precios internacionales de los principales productos de exportación (café, petróleo) y la inadecuada aplicación de política arancelarias, cambiarias, tributarias, además de los engorrosos trámites administrativos, todo lo cual ha conllevado a una pérdida paulatina de mercados importantes para nuestros productos, como el caso de los países socialistas, dando lugar por otra parte al surgimiento del contrabando, así como a graves problemas de sub y sobre facturación en las exportaciones e importaciones, en su orden.

En el período en análisis, las exportaciones de productos primarios, exceptuando el camarón y el café en grano (hasta 1988) han sufrido una disminución constante tanto en volumen como en valor. Por su parte para las ventas de productos industrializados tuvieron contracciones significativas, reducciones de las que se exceptúa el café soluble. Cabe destacar que a partir de julio del presente año, cayeron a niveles sin precedentes los precios internacionales del café, debido a la ruptura del Convenio Internacional del Café.

En lo que respecta a las importaciones ecuatorianas, también se redujeron, como consecuencia de las políticas tomadas por la Junta Monetaria, sobre todo a partir de 1982 con la expedición de las Regulaciones Nº 26-82 y 27-82 expedidas el 16 de noviembre de 1982, mediante las cuales se prohibió la importación de un sinnúmero de ítems arancelarios, fundamentalmente de bienes considerados como suntuarios.

Es importante señalar igualmente que la ubicación geográfica del Ecuador repercute negativamente en su comercio exterior, en virtud de que alrededor de 90 por ciento de las exportaciones y del 70 por ciento de sus importaciones utilizan el Canal de Panamá, lo que hace que el costo del transporte de las mercaderías sea demorado y costoso, más aún en las actuales condiciones en que se piensa revisar e incrementar las tarifas de peaje por uso del Canal en valores significativos que bordean el 10 por ciento.

A partir del 10 de agosto de 1988, el Gobierno Nacional ha adoptado una serie de medidas tendientes a favorecer la producción nacional, a fin de posibilitar el incremento y diversificación de las exportaciones ecuatorianas, tanto en productos como en mercados, procurando al mismo tiempo una racionalización de las importaciones.

En términos generales, durante el período 1981-1988 el intercambio comercial con el resto del mundo ha sido favorable para el país, conforme se desprende del ANEXO- A aunque no con todos los países hemos obtenido saldos positivos en balanza comercial como se puede observar en los Anexos 1 y 2, particularmente con la mayoría de países de la CEE.

B. EL COMERCIO DEL ECUADOR CON LOS PAISES MIEMBROS DE LA CEE, CON ESPECIAL ENFASIS EN SUS ASPECTOS CUANTITATIVOS, TALES COMO CIFRAS TOTALES DE VENTAS, VOLUMENES Y PRECIOS: PARTICIPACION PORCENTUAL EN EL TOTAL DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DEL ECUADOR

Comportamiento histórico

El comercio del Ecuador con los países miembros de la Comunidad Económica Europea tiene tantos años de existencia como la historia misma del descubrimiento de América. Las corrientes de intercambio comercial han significado un constante flujo de

productos básicos y materias primas hacia la metrópolis sin mayor valor agregado en contrapartida a la importación de bienes de capital y artículos terminados con la incorporación de alta tecnología, cuya relación de precios entre exportación e importación ha determinado para el país un saldo desfavorable en balanza comercial desde hace muchos años atrás.

Con el propósito de mejorar las relaciones de intercambio y mantener un comercio favorable para el país o equilibrar la relación de exportación e importación, el Ecuador ha procedido a suscribir con la mayoría de los países miembros de la CEE Convenios Comerciales, muchos de los cuales no han respondido favorablemente a las expectativas y motivaciones existentes al momento de su suscripción, ya sea por motivos de la crisis que a nivel mundial afecta a las economías desarrolladas y en desarrollo y a los efectos derivados de la imposición de medidas restrictivas y/o proteccionistas, que permitan siga manteniendo saldos deficitarios de balanza comercial en perjuicio del Ecuador.

Exportaciones de productos tradicionales

1. BANANO

En términos generales, la Comunidad Económica Europea figura como segundo mercado de importancia para el banano ecuatoriano luego de los Estados Unidos de América.

Por este motivo preocupa seriamente al país los pronunciamientos formulados por este grupo económico de la Ronda de Negociaciones Uruguay que se desarrollan en el marco del GATT, de oponerse a que se trate el problema de productos tropicales y del banano en particular; la serie de medidas restrictivas y proteccionistas adoptadas por los miembros de la CEE excepto la República Federal Alemana, para favorecer el ingreso del banano de los territorios de ultramar, los altos

aranceles y finalmente la interacción del mercado único comunitario a partir de 1992.

De conformidad con las estadísticas proporcionadas por el Banco Central del Ecuador, durante el período 1981-1984, el 15 por ciento de las exportaciones de banano del Ecuador se orientaron a la Comunidad Económica Europea, pues durante este período, la CEE demandó del Ecuador 3'460.529 toneladas métricas de banano, por un valor FOB de US\$ 581.404.000 dólares.

Para el período 1985-1988, la demanda de banano por parte de la Comunidad se incrementó en el 64 por ciento, al pasar de 3.4 millones a 5.426.728 toneladas métricas, por un valor FOB de US\$ 1.017.416.000 dólares.

Durante el cuatrienio 1981-1984, para el banano ecuatoriano se destacan los mercados de Bélgica y Luxemburgo (45%); Italia (27%) y la República Federal Alemana (8%). La importancia de los mercados cambia en el siguiente período, pues la República Federal Alemana con el 52% figura en primer lugar como importador, siguiéndole en importancia Italia con el 21% y finalmente Bélgica y Luxemburgo con el 14% (Anexo Nº 3).

Situación Actual

Los países miembros de la Comunidad Económica Europea, no mantienen una política uniforme para el tratamiento del banano en sus respectivos mercados. La falta de un entendimiento en este sentido dificulta la toma de decisiones y la elaboración de una estrategia que permita enfrentar, en forma efectiva, la comercialización del banano en un importante mercado como lo es la CEE.

Frente a esta realidad y la entrada en vigencia del mercado único comunitario a partir de 1992, conviene al país en defensa de nuestra posición en el mercado mundial:

- Confirmar nuestra posición de primer exportador de banano de óptima calidad, superior al que ofrece los países ACP, que gozan de un régimen de excepción en el mercado comunitario;
- Que se preserve el *Stato quo* que mantiene el banano ecuatoriano en los mercados de la República Federal Alemana, Bélgica y Luxemburgo e Italia;
- Que se incluya el banano en el Sistema General de Preferencias de la Comunidad Económica Europea.

Las consideraciones precedentes obligan al país a adoptar una serie de políticas y estrategias que nos garanticen, en el corto y mediano plazo, la continuación del esquema prevaleciente en el mercado europeo y en el mercado mundial en general:

- Establecimiento de un contingente que satisfaga los intereses de los exportadores de banano provenientes de países que gozan de un mercado protegido;
- Fijación de precios mínimos para la importación de banano, para equilibrar el diferencial de precios existentes entre los mercados protegidos de la ACP y otros mercados del área del dólar;
- Como en el caso del banano los países europeos operan con diferentes sistemas, se puede proponer como alternativa un cambio en la estructura arancelaria del banano.

La Unión Europea de Intercambio y Mercadeo de Frutas y Vegetales, EUCOFEL, ha propuesto a la CEE incluir al banano en el Sistema Generalizado de Preferencias, lo cual presupone el beneficio por una reducción tarifaria gradual desde el 20 por ciento vigente a la fecha hasta su eliminación total, manteniendo el *Statu Quo* del Régimen

de la República Federal Alemana que concede, conforme al Tratado de Roma, exoneración total de aranceles para el ingreso de la fruta al mercado alemán.

Tradicionalmente el banano ha constituido un producto de particular importancia para los países miembros de la UPEB y Ecuador, como generador de empleo, captación de divisas e ingresos fiscales, por este motivo los países en desarrollo productores de banano en general y el Ecuador en particular, en todos los foros internacionales, principalmente en la UNCTAD, la FAO y el GATT han demandado la liberación del comercio de los productos tropicales y del banano en particular, todo lo cual conlleva implícito el levantamiento de las barreras arancelarias y no arancelarias que impiden el ingreso de esta fruta en los principales mercados de los países industrializados.

En la Ronda de Negociaciones Uruguay, la Comunidad Económica Europea mantiene su posición de no incluir al banano en la oferta de productos tropicales.

La Comunidad Económica Europea constituye el segundo mercado para el banano procedente de los países del área del dólar.

La situación es particularmente significativa con la República Federal Alemana, en la que a más de presentar los más altos niveles del consumo, se abastece casi en su totalidad desde países de la UPEB y Ecuador.

2. CAFE

Es importante destacar que el café es un producto que ha venido soportando en los últimos años, períodos de verdadera crisis, debido a una abrupta caída de los precios en el mercado internacional, lo que ha traído como consecuencia el rompimiento del régimen de cuotas establecidas por la ORGANIZACION INTERNACIONAL DEL

CAFE, cuyas consecuencias mediatas se traducen en una disminución de los ingresos por su exportaciones. Las ventas de café durante el período 1981-1984 alcanzaron un 24 por ciento en cuanto a volumen y valor respecto de las exportaciones totales ecuatorianas al mercado mundial, debiendo destacarse que del total de las exportaciones de café, aproximadamente el 75 por ciento se destinó al mercado de los Estados Unidos de América, lo que demuestra claramente que se sigue manteniendo una marcada dependencia de este mercado.

Cabe resaltar que en 1981, la participación del café en el total de las exportaciones fue del orden del 13 por ciento en volumen y del 15 por ciento en valor, participación que ha ido disminuyendo hasta situarse en 1984 en apenas el 3 por ciento en volumen y 4 por ciento en valor; su principal mercado en la Comunidad Económica Europea ha sido la República Federal Alemana.

Con respecto al período 1985-1988, según los datos estadísticos proporcionados por el Banco Central del Ecuador y que constan como Anexo Nº 4, las exportaciones de café efectuadas a la Comunidad Económica Europea con respecto al total son del orden del 12 por ciento en volumen y 13 por ciento en valor, destacándose en este período la mayor participación de ese mercado en 1986, durante el cual se exportó a este destino un total de 14.512 T.M. generando por este concepto 43.80 millones de US dólares en términos FOB.

Situación Actual

El análisis anteriormente expuesto demuestra que las exportaciones de café hacia los mercados de los países que conforman la CEE, han sido reducidas, esto se debe fundamentalmente a las exigencias en cuanto a la presentación y calidad del grano que ellos demandan. Existen en el país, por este motivo, un número muy reducido de empresas exportadoras que mantienen relaciones de comercio con estos mercados.

3. CACAO

Las exportaciones totales de cacao durante el período de análisis 1981-1984 alcanzaron un total de 116.551 T.M. y un valor de 204 millones de dólares, de las cuales se destinó a los mercados de la CEE 31.794 T.M. por un valor FOB de 56.6 millones de dólares, lo que representa el 27 por ciento en su volumen y el 28 por ciento en su valor, respecto de las exportaciones totales de este producto.

Las exportaciones de cacao en grano y sus elaborados, en su mayoría son enviadas hacia el mercado de los EE.UU y dentro del grupo de la CEE, el mercado más importante en este período es el de la República Federal Alemana que importó 5.264 T.M. por un valor de US\$ 9.6 millones de dólares; le siguen en importancia los mercados de los Países Bajos, Bélgica y Luxemburgo, Italia y España.

En el período 1985-1988, las exportaciones de cacao a la CEE se incrementaron en un 62 por ciento en su volumen y en un 60 por ciento en su valor con respecto al período de análisis anterior, al pasar de 31.794 T.M. a 51.143.T.M. y de US\$ 56.611.000 dólares FOB a US\$ 93.270.000 dólares FOB. En cuanto a la participación de este mercado con respecto a las exportaciones totales de cacao ha sido del 25 por ciento en volumen y en valor. (Anexo Nº 5).

Durante este período las exportaciones a la CEE se orientaron en un mayor porcentaje hacia la República Federal Alemana y en menos proporción hacia los Países Bajos.

C. LOS PRECIOS DEL INTERCAMBIO COMERCIAL CON LA CEE, PARA PRODUCTOS NO TRADICIONALES, CON ESPECIAL ENFASIS EN EL PAPEL QUE DESEMPEÑAN INSTRUMENTOS TALES COMO EL S.G.P.

La CEE, constituye, después de Estados Unidos, el bloque más importante con el cual se desarrollan las actividades de intercambio comercial, constituyéndose el segundo cliente y proveedor para nuestro país. La CEE ha demostrado interés por los países en desarrollo a través de los beneficios que brinda el SGP, que es un esquema muy importante para la promoción del desarrollo y del crecimiento económico de los países en desarrollo en general y del Ecuador en particular. (Anexo Nº 6).

En varias oportunidades, nuestro país ha manifestado su interés en el mantenimiento de los objetivos del SGP expresadas en la Resolución Nº 21 de la Segunda UNCTAD del 23 de marzo de 1968, que establecen la concesión de rebajas arancelarias para varios productos de exportación; no obstante, los contingentes otorgados en el SGP Comunitario son muy reducidos y solamente el 26 por ciento de los productos incluidos en el esquema goza de franquicia total.

Paralelamente, las ventajas obtenidas mediante la utilización de la Oferta Agrícola Preferencial, se reparten en forma desigual, quedando para América Latina apenas un 36.7 por ciento en contra del 62.3 por ciento de Asia. El elevado número de productos industriales sujetos a protección especial, disminuye el atractivo del esquema comunitario.

En la práctica, en la aplicación de la política económica comunitaria se revelan dos tendencias sobre la relación entre los países latinoamericanos y los ACP. La primera establece una situación de privilegio y excepción comercial a través de la fijación de tarifas arancelarias preferenciales para los

países dignatarios de la Convención de Lomé. La segunda considera, al tiempo de reconocer un mayor grado de desarrollo comparativo de los países de América Latina con respecto a los ACP, que la cooperación al desarrollo, la asistencia técnica y la ayuda económica, son los medios para contribuir al crecimiento integral de los Estados suscriptores del Trabajo de Lomé, y no mediante la utilización del comercio exterior.

Si bien las exportaciones de los países de América Latina no se benefician de un régimen contractual preferencial, como es el caso de los países ACP y los terceros países Mediterráneos, se benefician sin embargo del SGP Comunitario. A la inversa de otros países otorgantes, como Estados Unidos, este Sistema cubre al sector industrial en su conjunto. En el ámbito agrícola, la cobertura, aunque sea cada vez más amplia, no es completa debido a los mecanismos de la ACP y a la necesidad de conservar el trato preferencial concedido a los países de Asia, Pacífico y el Caribe y los países Mediterráneos; en este sector, debido a la gama de productos que exportan, los países asiáticos pueden beneficiarse más del SGP que los países de América Latina.

Actualmente la CEE mantiene relaciones comerciales con más de una centena de países, logrando instituir un mercado común para más de 270 millones de habitantes, con una unión aduanera, políticas comunes en agricultura y pesca, de comercio exterior, el libre desplazamiento de sus trabajadores, un Sistema Monetario Europeo y una armonización de las legislaciones para el empleo, el desarrollo regional, la investigación tecnológica, la energía y la innovación industrial. La Comunidad tiene como postulado alcanzar una verdadera "Unión Europea": Pacífica, Democrática y Abierta al Mundo.

La Comunidad Europea realiza prácticamente una cuarta parte del comercio internacional, con un 22 por ciento de los intercambios mundiales, superando a los Estados Unidos de América y Japón. Sus

relaciones comerciales con América Latina están dirigidas hacia 19 repúblicas que mantienen misiones diplomáticas ante su Sede en Bruselas. La Comunidad está representada en América Latina por una delegación con sede en Caracas y una oficina en Santiago de Chile.

Las relaciones de la Comunidad Europea con América Latina deben y están siendo reforzadas a través de la suscripción del Acuerdo de Comunidad Europea/Pacto Andino, que pretende impulsar decididamente las relaciones entre los dos procesos de integración. En este marco se sugieren diálogos que conduzcan a acciones concretas en materias preocupantes como la deuda externa.

En cuanto al Sistema Generalizado de Preferencias, su cobertura se extiende hacia productos industrializados, textiles, artesanales y agrícolas; cuyo beneficio, a decir de la CEE, ha sido establecido desde 1971, con apego a sus preceptos básicos: ser generalizado, no recíproco y no discriminatorio.

El esquema comunitario tiende a incrementar el desarrollo y la industrialización de los países en desarrollo; por cuyo motivo, el principio de "no discriminación" ha sido mantenida por la CEE con mayor eficacia que otros esquemas, lo que ha dado lugar a que el referido esquema siempre haya sido el mejor. Esto se demuestra al resaltar el hecho de que el otorgamiento de preferencias en el resultado de negociaciones con los países beneficiarios; pues existen procedimientos establecidos en Bruselas para recabar cualquier tipo de sugerencias durante todo el año, las mismas que son introducidas en el proceso de revisión de esquema; no obstante algunas de las sugerencias son contradictorias e implican un proceso más complejo de análisis, aunque la CEE no tiene ninguna obligación legal de introducir a un país para que sea beneficiario del esquema.

El SGF comunitario tiene vigencia durante la presente década (1981-1990); no obstante se prevé una ampliación por 10 años más, período en que se efectuarán adaptaciones y mejoramientos a base de sugerencias de los países beneficiarios.

En cuanto al esquema para productos industriales, se contempla una cobertura total, especialmente para la línea de siderúrgicos (CK). Estos productos están incluidos en el esquema preferencial con arancel cero (0). Sin embargo, existe diferenciación entre productos sensibles y no sensibles; los primeros calificados como tales cuando existen demasiadas importaciones en la CEE y los precios ejercen presión sobre el mercado. Para Bolivia, Colombia y Ecuador, no se han determinado topes para sus exportaciones.

Igualmente, la CEE otorga franquicia total para todos los productos textiles; los países en vías de desarrollo menos avanzados se benefician de las preferencias sin límite, excepto las estipuladas en los Acuerdos Bilaterales (montos de autolimitación negociados). A partir de 1982, Bolivia y Ecuador obtuvieron el beneficio para el conjunto del esquema preferencial para textiles, señalando que estos dos países forman parte de un grupo de 21, para los cuales se ha destinado un cupo de 10 millones de ECUS, que puede ser aprovechado para exportaciones de productos tanto manufacturados como textiles, con arancel cero, sin límite de cupo para cada país a lo largo de un ejercicio preferencial.

Para los productos agrícolas, según la sensibilidad de los mismos, el margen preferencial varía de una reducción del derecho arancelario hasta la franquicia total. Los cupos destinados para estos productos, son manejados por cada uno de los estados de la Comunidad.

En cuanto al esquema para productos artesanales, la CEE favorece a una veintena de países de los cuales tres son miembros del

Grupo Andino: Bolivia, Perú y Ecuador. La lista de productos artesanales incluye artículos de viaje, vestidos, tapices, trajes de seda, lana o algodón, juguetes, estatuillas, artículos folklóricos, etc. La Comunidad ha manifestado su deseo de ayudar para que esta industria sobreviva, para cuyo efecto otorga preferencias arancelarias no por razones económicas sino más bien por razones de tipo cultural.

En cuanto tiene relación con las Normas de Origen, la Comunidad - establece normas específicas para los países miembros del Grupo Andino y Centroamericano; así pues, un producto fabricado en cualquiera de estos países puede adquirir la condición de productos originarios, siempre que dicho producto sea producido con componentes originarios de los países miembros. Estas normas fueron creadas por cuanto dichas organizaciones persiguen objetivos iguales a los de la Comunidad Europea.

D. LAS PERSPECTIVAS MEDIATAS DEL COMERCIO EXTERIOR ENTRE EL ECUADOR Y LOS PAISES MIEMBROS DE LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA, SOBRE TODO EN LOS PRINCIPALES PRODUCTOS NO TRADICIONALES

Con el propósito de liberalizar a la economía ecuatoriana de su dependencia de los productos básicos y del petróleo en particular, como principales fuentes generadoras de divisas, y favorecer el desarrollo económico del país, el Gobierno Nacional ha dado especial énfasis a la producción y al fomento y diversificación de las exportaciones de productos no tradicionales que constituyen la nueva oferta exportable ecuatoriana.

Bajo esta concepción y este enfoque de política económica, el Gobierno Nacional a través de los Ministerios de Agricultura y Ganadería, y de Industrias, Comercio, Integración y Pesca, ha favorecido a través de acciones concretas, el desarrollo de nuevos programas de fomento agroindustrial, orientados a satisfacer la

demanda exterior, aprovechando la condición eminentemente agrícola que presenta el Ecuador, sobre todo la variedad de climas y ubicación geográfica que favorece toda iniciativa en el campo de la producción y posterior industrialización.

Conforme a las cifras estadísticas proporcionadas por el Banco Central del Ecuador, aparte del petróleo, banano, café y cacao que constituyen los productos básicos de exportación y que en su conjunto representan aproximadamente el 80 por ciento del total exportado por el Ecuador, y que no incluyen mayor valor agregado, el país también ha incursionado en el mercado exterior, con buenos resultados, en la producción y exportación de frutas tropicales, tales como piñas, melones, babacos, fresas, naranjillas, moras, limones, tomate de árbol, mangos, papayas, maracuyá espárragos, palmito, tagua, paja toquilla, fibras vegetales, productos silvícolas, piscícolas, tanto en su estado natural como industrializado, y productos minerales. (Anexos 7 y 8).

Merece destacarse dentro de los productos no tradicionales, la preponderancia alcanzada en las exportaciones de flores frescas y particularmente de camarón que se ha ubicado durante el último cuatrienio, en el segundo producto de exportación ecuatoriano, desplazando a un tercer lugar al banano.

Para el caso de las flores frescas, durante el período 1985-1988, este rubro ha experimentado un crecimiento del 1.688% en volumen, al pasar de 146 T.M. en 1985 a 2.611 T.M. en 1988. En cuanto a valor, el crecimiento es similar, pues en 1985, las exportaciones representaron 220 mil dólares y en 1988 los 4.1 millones de dólares, equivalente al 1.765 por ciento.

La floricultura ocupa actualmente una superficie de 200 hectáreas ubicadas en las provincias de Pichincha, Imbabura, Cotopaxi y Cuenca; para 1992 se prevé una superficie sembrada de 2.000 hectáreas y un ingreso de 84 millones de dólares.

El principal mercado para las flores ecuatorianas lo constituyen los Estados Unidos de América que absorbe casi la totalidad de la producción.

Capítulo aparte merecen las exportaciones de camarón, pues durante 1983 ocupó el segundo lugar en importancia dentro de las exportaciones ecuatorianas después del petróleo.

En efecto, durante el cuatrienio 1985-1988, las exportaciones de camarón tuvieron una tasa de crecimiento del 50.77% en volumen, al pasar de 100.2 T.M. en 1985 a 5.087.30 T.M. en 1988 y del 155.95% en valor, al pasar de 173.300 dólares en 1985 a 27.026.400 dólares en 1988. (Anexo Nº 9).

Un estudio comparativo efectuado entre el total de exportaciones al mercado mundial y los efectuados al mercado comunitario para productos no tradicionales demuestra que durante el período 1985-1988, el Ecuador colocó en el mercado de la CEE, el 13 por ciento del volumen y 8 por ciento del valor, destacándose como importantes las ventas de productos industrializados, como se puede observar en el Anexo Nº 10.

El futuro de los productos no tradicionales dependerá de la necesidad de que el país sostenga una estrategia de desarrollo de sus exportaciones propendiendo al fortalecimiento y la diversificación de este sector, capaz de que en el mediano plazo se constituya en un importante renglón proveedor de divisas, que permita al país reorientar su estrategia exportador, liberando a la economía ecuatoriana de un reducido grupo de productos como proveedores de divisas.

En consecuencia, es objetivo del Gobierno Nacional alcanzar la eficiencia en la producción de este sector, la racionalización de los sistemas de financiamiento, comercialización y fundamentalmente del transporte y una agresiva campaña de publicidad para la

captación de mercados en el exterior, tarea en la que se encuentran empeñadas las misiones diplomáticas y las Consejerías Comerciales en forma particular. La observancia de las normas de calidad será un factor muy importante que se deberá tener presente, por cuanto son los países desarrollados, con altos ingresos, los principales demandantes de productos no tradicionales.

IMPORTACIONES

El desarrollo industrial ecuatoriano, en sus diferentes campos de actividad y a través de todas sus etapas de expansión y modernización para la generación de bienes y servicios de óptima calidad que exigen un mercado interno e internacional cada vez más sofisticado, ha obligado al país a efectuar desde diferentes orígenes, tanto materias primas como bienes terminados, cuya lista abarca todos los ítems del arancel de importaciones.

Históricamente, nuestro principal mercado abastecedor de nuestras necesidades ha sido Estados Unidos de América, con quienes mantenemos un comercio fluido y dinámico en materia de intercambio. Igualmente la Comunidad Económica Europea, a través de sus 12 países miembros, mantiene su presencia en nuestro país como otro de los principales proveedores de bienes y servicios, en una proporción que no guarda relación con el monto de nuestras exportaciones, razón por la que con la mayoría de los países de la CEE mantenemos saldos deficitarios en balanza comercial, situación que se agravará aún más cuando en 1992 se constituya el mercado único comunitario que favorecerá las exportaciones de los países ACP beneficiarios de Acuerdo de Lomé que se constituirán en nuestros principales competidores en el mercado comunitario en productos tropicales, particularmente banano.

ANEXO A

ECUADOR - BALANZA COMERCIAL

En miles de dólares

AÑOS	EXPORTACIONES FOB	IMPORTACIONES CIF	SALDO
1981	2'167.975	1'920.617	247.358
1982	2'237.416	2'424.456	- 187.040
1983	2'225.646	1'474.625	751.021
1984	2'561.943	1'629.953	931.990
SUBTOTAL	9'192.980	7'449.651	1'743.329
1985	2'859.420	1'690.021	1'169.399
1986	2'200.321	1'701.783	498.538
1987	2'017.126	1'890.862	126.264
1988	2'192.485	1'670.396	522.089
SUBTOTAL	9'269.352	6'953.062	2'316.290

FUENTE: 1981-1984: Anuarios de Comercio Exterior

1985-1988: Tabulados del Banco Central del Ecuador

ELABORACION: Dirección Nacional de Comercio Exterior - MICIP

ANEXO B

ECUADOR: EXPORTACIONES DE BANANO

En miles de US dólares

PAIS	PRODUCTO	AÑOS	T.M.	FOB
Ecuador	Banano	1981	1'235.428	212.766
		1982	676.470	116.316
		1983	857.263	145.562
		1984	691.368	106.730
SUBTOTAL			3'460.529	581.404
		1985	1'074.420	190.013
		1986	1'399.581	263.399
		1987	1'401.546	266.202
		1988	1'551.181	297.802
SUBTOTAL			5'426.728	1'017.416

FUENTE: 1981-1984: Anuarios de Comercio Exterior

1985-1988: Tabulados del Banco Central del Ecuador

ELABORACION: Dirección Nacional de Comercio Exterior - MICIP

ANEXO C

ECUADOR: EXPORTACIONES DE CAFE En miles de US dólares

PAIS	PRODUCTO	AÑOS	T.M.	FOB
Ecuador	Café	1981	54.157	102.386
		1982	75.450	142.793
		1983	75.454	151.132
		1984	72.532	176.133
SUBTOTAL			277.593	572.444
		1985	74.295	180.868
		1986	102.692	298.913
		1987	97.604	189.828
		1988	74.266	152.355
SUBTOTAL			348.857	821.964

FUENTE: 1981-1984: Anuarios de Comercio Exterior

1985-1988: Tabulados del Banco Central del Ecuador

ELABORACION: Dirección Nacional de Comercio Exterior - MICIP

ANEXO D

ECUADOR: EXPORTACIONES DE CACAO En miles de US dólares

PAIS	PRODUCTO	AÑOS	T.M.	FOB
Ecuador	Cacao	1981	24.604	39.549
		1982	37.493	55.864
		1983	8.322	11.899
		1984	46.132	96.768
SUBTOTAL			116.551	204.080
		1985	68.899	135.193
		1986	38.285	71.063
		1987	45.220	85.512
		1988	52.860	77.636
SUBTOTAL			205.264	366.404

FUNETE: 1981-1984: Anuarios de Comercio Exterior

1985-1988: Tabulados del Banco Central del Ecuador

ELABORACION: Dirección Nacional de Comercio Exterior - MICIP

ECUADOR: BALANZA COMERCIAL PAISES DE LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA
VALOR EN MILES DE DOLARES
1980 - 1984

P A I S E S	1 9 8 0			1 9 8 1			1 9 8 2			1 9 8 3			1 9 8 4	
	EXP.	IMP.	SALDO	EXP.	IMP.	SALDO	EXP.	IMP.	SALDO	EXP.	IMP.	SALDO	EXP.	IMP.
ALEMANIA FEDERAL	30.777	145.927	- 115.150	21.284	107.708	- 86.424	14.296	171.098	- 156.802	9.512	121.977	- 112.465	23.105	116.880 - 93.775
BELGICA LUXEMBURGO	23.309	12.187	+ 11.122	24.750	8.723	+ 16.027	8.404	10.529	- 2.125	9.949	9.923	+ 26	5.325	9.713 - 4.387
DINAMARCA	3	5.948	- 5.945	1	5.529	- 5.528	23	10.412	- 10.389	101	9.762	- 9.641	114	3.113 - 3.004
FRANCIA	16.314	28.375	- 12.061	5.334	20.134	- 14.800	3.812	35.157	- 31.345	13.882	22.055	- 8.173	2.714	19.589 - 16.875
GRECIA	1.178	1	+ 1.177	391	---	+ 391	178	---	+ 178	7	---	+ 7	---	---
IRLANDA	3.441	1.012	+ 2.429	5.214	1.359	+ 3.855	1.507	1.564	- 57	2.633	1.980	+ 653	627	1.320 - 693
ITALIA	80.841	79.749	+ 1.092	12.604	84.760	- 72.156	12.715	75.231	- 62.516	8.047	64.114	- 56.067	6.286	40.374 - 37.088
PAISES BAJOS	13.197	19.856	- 6.659	22.391	22.882	- 491	12.276	22.313	- 10.037	6.801	12.263	- 5.462	10.930	10.405 - 6.528
REINO UNIDO	5.507	67.464	- 61.957	4.461	37.549	- 33.088	2.005	54.247	- 52.240	3.109	38.211	- 35.102	7.212	41.471 - 34.259
ESPAÑA*	14.529	41.984	- 27.455	4.693	39.797	- 35.104	0.773	47.317	- 46.546	4.493	41.587	- 37.092	7.375	35.585 - 28.210
PORTUGAL*	1.780	1.400	+ 380	1.650	1.775	- 125	881	2.151	- 1.280	785	2.007	- 1.222	594	3.187 - 2.593
T O T A L E S :	196.876	403.903		102.773	330.216		59.868	410.027		59.411	321.315		73.286	287.642

F U E N T E : 1980 - 1984 : Anuario de Comercio Exterior

ELABORACION : Departamento de Política Comercial con Terceros Países -MICIP

* : Ingresó a la Comunidad Económica Europea en 1986

ECUADOR: BALANZA COMERCIAL PAISES DE LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA

VALOR EN MILES DE DOLARES

1985 - 1988

P A I S E S	1 9 8 5			1 9 8 6			1 9 8 7			1 9 8 8			1 9 8 9 **			TOTAL SALDO PERIODO
	EXP.	IMP.	SALDO	EXP.	IMP.	SALDO	EXP.	IMP.	SALDO	EXP.	IMP.	SALDO	EXP.	IMP.	SALDO	
ALEMANIA FEDERAL	48.937	175.470	-126.533	77.816	165.153	- 87.337	66.356	172.317	-105.961	90.763	106.602	- 15.839	72.006	116.596	- 44.590	
BELGICA Y LUXEMBURGO	7.833	13.446	- 5.613	8.453	12.595	- 4.142	9.904	13.554	- 3.650	15.739	13.498	2.241	25.066	21.813	3.253	
DINAMARCA	108	5.189	- 5.081	72	5.686	- 5.614	224	4.772	- 4.548	349	4.255	- 3.906	118	3.997	- 3.879	
FRANCIA	6.807	21.995	- 15.188	6.266	24.376	- 18.110	6.062	41.345	-35.283	9.378	37.768	- 28.390	11.334	31.615	- 20.281	
PAISES BAJOS	27.375	20.448	6.927	27.685	29.140	- 1.455	19.968	25.959	- 5.991	21.081	18.604	2.477	11.418	17.253	- 5.835	
IRLANDA	5.293	4.137	1.156	4.951	3.031	1.920	4.053	3.036	1.017	261	2.541	2.280	2	2.465	- 2.463	
ITALIA	12.101	45.269	- 33.168	18.315	99.638	- 81.333	15.045	80.622	-65.577	29.230	64.177	- 34.947	23.882	80.921	- 57.039	
REINO UNIDO	5.918	49.140	- 43.222	5.418	38.662	- 33.244	6.567	48.758	-42.191	8.951	35.333	- 26.382	9.951	41.904	- 31.953	
ESPAÑA*	3.907	49.927	- 46.020	17.587	52.206	- 34.619	15.109	65.324	-50.215	23.055	67.825	- 44.770	32.013	51.984	- 19.971	
PORTUGAL*	241	2.587	- 2.346	2.620	2.583	37	3.777	2.269	1.508	3.713	5.113	- 1.400	2.153	3.017	- 864	
GRECIA	581	---	581	5	---	5	13	---	13	---	---	---	4	--	4	
T O T A L E S	119.101	387.608	268.507	169.188	433.070	263.892	147.078	457.956	310.878	202.520	355.716	148.636	187.947	371.565	183.438	- 1'175.351

F U E N T E : 1985 - 1988 : Tabulados del Banco Central del Ecuador

ELABORACION : Departamento de Política Comercial con Terceros Países - MICIP

* : Ingresó a la Comunidad Económica Europea en 1986

** Enero - Noviembre

ANEXO Nº 3

EXPORTACIONES DE PRODUCTOS TRADICIONALES A LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA

PERIODO 1981-1984 / 1985-1988

PRODUCTO	PAIS	AÑOS	ALEMANIA FEDERAL		BELGICA Y LUXEM		DINAMARCA		E S P A Ñ A		F R A N C I A		I N G L A T E R R A		G R E C I A		I T A L I A	
			T.M.	FOB	T.M.	FOB	T.M.	FOB	T.M.	FOB	T.M.	FOB	T.M.	FOB	T.M.	FOB	T.M.	FOB
BANANO		1981	8.027	1.344	130.798	21.765	---	---	---	---	10.138	1.684	9.967	1.606	---	---	28.583	4.617
		1982	3.678	636	32.432	5.598	---	---	---	---	4.411	732	1.184	206	---	---	42.435	7.250
		1983	9.613	2.844	48.868	8.378	---	---	---	---	15.642	3.176	29	31	3	7	37.707	6.538
		1984	22.337	4.435	16.913	2.751	---	---	---	---	1.069	872	25	23	---	---	31.587	4.361
	SUBTOTAL		43.655	9.259	229.011	38.492	---	---	---	---	31.260	6.464	11.205	1.866	3	7	140.312	22.766
		1985	108.590	19.040	32.737	5.825	---	---	---	---	2.975	539	8.014	1.397	---	---	47.496	8.330
		1986	180.507	34.006	30.680	5.804	---	---	207	39	38	7	348	65	---	---	57.444	10.819
		1987	165.606	31.186	42.909	8.124	---	---	---	---	---	---	22	3	---	---	57.532	10.889
		1988	199.903	40.521	67.088	12.681	466	88	---	---	---	---	36	7	---	---	100.061	19.428
SUBTOTAL			654.606	124.753	173.414	32.434	466	88	207	39	3.013	546	8.420	1.472	---	---	262.533	49.460

Continúa...

Anexo Nº 3 (Continuación)

I R L A N D A		PAISES		BAJOS		PORTUGAL		TOTAL C.E.E.		TOTAL MUNDIAL		% C.E.E. RESPECTO A T O T A L	
T.M.	FOB	T.M.	FOB	T.M.	FOB	T.M.	FOB	T.M.	FOB	T.M.	FOB	T.M.	FOB
30.719	5.214	---	---	---	---	---	---	218.232	36.230	1'235.428	212.766	18	17
8.658	1.507	---	---	---	---	---	---	92.798	15.929	676.470	116.316	14	14
15.361	2.633	4	5	---	---	---	---	127.227	23.612	857.263	145.562	15	16
4.265	627	119	30	---	---	---	---	76.315	13.099	691.368	106.730	11	12
59.003	9.981	123	35	---	---	---	---	514.572	88.870	3'460.529	581.404	15	15
22.938	4.007	24.357	4.476	---	---	---	---	247.107	43.614	1'074.420	190.013	23	23
26.325	4.944	15.622	3.059	---	---	---	---	311.171	58.743	1'399.581	263.399	22	22
21.402	4.052	12.224	2.322	707	133	300.402	56.709	1'401.546	266.202			21	21
1.354	257	13.200	2.497	9.412	1.984	391.520	77.457	1'551.181	297.802			25	26
72.019	13.260	65.403	12.354	10.119	2.117	1'250.200	236.523	5'426.728	1'017.416			23	26

FUENTE: Anuarios de Comercio Exterior 1981-1984

Tabulados del Banco Central del Ecuador 1985-1988

ELABORACION: Dirección Nacional de Comercio Exterior - MICIP

ANEXO Nº 4

EXPORTACIONES DE PRODUCTOS TRADICIONALES A LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA

PERIODO 1981-1984 / 1985-1988

Valor en miles de US\$

PRODUCTO	PAIS AÑOS	ALEMANIA FEDERAL		BELGICA Y LUXEM.		DINAMARCA		E S P A Ñ A		F R A N C I A		I N G L A T E R R A		G R E C I A		I T A L I A	
		T.M.	FOB	T.M.	FOB	T.M.	FOB	T.M.	FOB	T.M.	FOB	T.M.	FOB	T.M.	FOB	T.M.	FOB
C A F E	1981	4.197	9.283	138	322	---	---	265	529	79	175	104	224	---	---	583	1.166
	1982	1.225	2.528	---	---	---	---	342	790	110	250	---	---	---	---	965	2.258
	1983	848	2.043	35	86	---	---	967	2.350	---	---	---	---	---	---	290	676
	1984	2.081	5.497	39	102	---	---	1.299	3.323	---	---	---	---	---	---	373	964
	SUBTOTAL	8.351	19.351	212	510	---	---	2.873	6.992	189	425	104	224	---	---	2.211	5.064
	1985	4.099	10.774	---	---	---	---	224	586	---	---	---	---	---	---	270	687
	1986	8.365	26.275	176	559	---	---	3.843	10.431	17	49	51	136	---	---	982	3.068
	1987	4.651	16.276	---	---	---	---	2.201	4.406	155	308	---	---	---	---	438	883
	1988	8.667	20.300	32	48	---	---	2.020	4.315	208	433	---	---	---	---	675	1.468
SUBTOTAL		25.782	73.625	208	607	---	---	8.288	19.738	380	790	51	136	---	---	2.365	6.106

Continúa.....

Anexo Nº 4 (Continuación)

I R L A N D A		PAISES		P O R T U G A L		TOTAL C.E.E.		TOTAL MUNDIAL		% C.E.E. RESPECTO A T O T A L	
T.M.	FOB	T.M.	FOB	T.M.	FOB	T.M.	FOB	T.M.	FOB	T.M.	FOB
---	---	1.094	2.301	812	1.440	7.272	15.440	54.157	102.386	13	15
---	---	311	634	410	836	3.363	7.296	75.450	142.793	4	5
---	---	35	86	344	785	2.519	6.026	75.454	151.132	3	4
---	---	---	---	180	457	3.972	10.343	72.532	176.133	5	6
---	---	1.440	3.021	1.746	3.518	17.126	39.105	277.593	572.444	6	7
---	---	---	---	104	240	4.697	12.287	74.295	180.868	6	7
---	---	272	724	806	2.576	14.512	43.818	102.692	298.913	14	15
---	---	351	721	1.687	3.327	9.483	25.921	97.604	189.828	10	14
---	---	435	1.086	399	797	12.436	28.447	74.266	152.355	17	19
---	---	1.058	2.531	2.996	6.940	41.128	110.473	348.857	821.964	12	13

FUENTE: Anuarios de Comercio Exterior 1981-1984
 Tabulados del Banco Central del Ecuador 1985-1988

ELABORACION: Dirección Nacional de Comercio Exterior - MICIP

ANEXO Nº 5

EXPORTACIONES DE PRODUCTOS TRADICIONALES A LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA

PERIODO 1981-1984 / 1985 - 1988

Valor en miles de US \$

PRODUCTO	PAIS AÑOS	ALEMANIA FEDERAL		BELGICA Y LUXEM.		DINAMARCA		E S P A Ñ A		F R A N C I A		I N G L A T E R R A		G R E C I A		I T A L I A	
		T.M.	FOB	T.M.	FOB	T.M.	FOB	T.M.	FOB	T.M.	FOB	T.M.	FOB	T.M.	FOB	T.M.	FOB
CACAO	1981	1.821	2.973	1.010	1.660	---	---	188	322	30	48	72	103	228	381	1.419	2.374
	1982	1.042	2.102	893	1.342	---	---	360	503	50	84	60	76	69	108	956	1.428
	1983	662	947	190	290	---	---	80	131	89	108	72	109	---	---	74	108
	1984	1.739	3.615	829	1.780	---	---	338	699	17	38	251	543	---	---	124	255
SUBTOTAL		5.264	9.637	2.922	5.072	---	---	966	1.655	186	278	455	831	297	489	2.573	4.165
	1985	2.170	4.308	277	564	---	---	445	894	---	---	10	19	---	---	---	---
	1986	4.509	8.572	350	651	---	---	152	286	---	---	---	---	---	---	148	288
	1987	4.183	7.772	101	201	---	---	224	425	139	256	427	770	---	---	69	139
	1988	2.951	4.385	207	290	---	---	199	296	277	456	116	155	---	---	50	65
SUBTOTAL		13.813	25.037	935	1.706	---	---	1.020	1.901	416	712	553	944	---	---	267	492

Continúa....

Anexo Nº 5 (Continuación)

I R L A N D A		PAISES BAJOS		PORTUGAL		TOTAL C.E.E.		TOTAL MUNDIAL		% C.E.E. RESPECTO A T O T A L	
T.M.	FOB	T.M.	FOB	T.M.	FOB	T.M.	FOB	T.M.	FOB	T.M.	FOB.
---	---	5.490	9.217	---	---	10.258	17.078	24.604	39.549	42	43
----	---	3.935	5.819	---	---	7.365	11.462	37.493	55.864	20	21
---	---	2.148	3.327	---	---	3.315	5.020	8.322	11.899	40	42
---	---	7.558	16.121	---	---	10.856	23.051	46.132	96.768	24	24
---	---	4.165	19.131			31.794	56.611	116.551	204.080	27	28
---	---	10.063	19.687	---	---	12.965	25.472	68.899	135.193	19	19
---	---	10.615	20.114	---	---	15.774	29.911	38.285	71.063	41	42
---	---	5.086	9.730	69	129	10.298	19.422	45.220	82.512	23	24
---	---	8.306	12.818	---	---	12.106	18.465	52.860	77.636	23	24
---	---	34.070	62.349	69	129	51.143	93.270	205.264	366.404	25	25

FUENTE: Anuarios de Comercio Exterior 1981-1984

Tabulados del Banco Central del Ecuador 1985-1988

ELABORACION: Dirección Nacional de Comercio Exterior - MICIP

Anexo N° 6 (Continuación)

PRODUCTOS / PAISES	AUSTRALIA	AUSTRIA	BELGICA	CANADA	CHECOSLOVAGUIA	DINAMARCA	ESTADOS UNIDOS	ESPAÑA	FRANCIA	FINLANDIA	GRECIA	HOLANDA	HUNGRÍA	ITALIA
MACARONES														
MACARILLAS ROJAS			600.00						2500.00					3175.54
MACARILLAS														
MACOS DE PAJA TOQUILLA														
CEMENTO PLASTICO								4464.00						
CERAMICA								400.00						
CERVEZA														
COLAS DE LANGOSTAS								6000.00						
COLAS DE LANGOSTINOS														
COMIDA PARA PERROS							201965.06	91894.52						
COMPONENTES PARA VIVIENDAS PREFABRICADOS								8160.00						
CONCENTRADO DE MARACUYA							23021.10					405151.60		
CONCENTRADO DE NARANJA														
CONSERVAS DE NARANJILLA							1425.00							
CONSERVAS DE PESCADO						31500.00								
CONCHAS EN SU JUGO							23100.00							
CONDURANGO														
CHEFENA														
CHICLE							14721.20	8769.00						
CHOCOLATES NEGRO								16584.84						
CHOCOLATE AMARGO														
CHOCOLATE EDULCORADO	70200.00						834439.24		99522.00			38200.00	3003631.75	
CHOCOLATE NO EDULCORADO	633436.00	46700.00					825878.16		235440.00	630882.00		354000.00		
CHINCHONA									2973.72					
CIGARRILLOS DE TABACO RUBIO							49500.00							4671.49
DEFECTUOSOS DE CACAO														
DEFECTUOSOS DE TABA														
DISCOS														3600.00
DUPLAS DE CHANUL								19475.52						19509.59
ESCAPOLANTINA														
ESENCIA DE CARAMELO DE CHOCOLATE														
ESPARAGOS														
EXTRACTOS BILIARES														
EXTRACTO DE CAFE SOLUBLE														
EXTRACTO DE JENSHIRE														
EXTRACTO GLANDULAR VACUNO														
EXTRACTO DE PAIZ DE REMOLACHA							5400.00							
EXTRACTO DE PIETRO							4080.00							
FLAKES DE BANANO							147000.00							
FIBRAS DE ABACA														
FIGURAS DE TABA														
FLORES		6490.00		23017.20			2400724.65	3605.00	9419.00			101293.07		14668.40
FRUTAS DE PAJA TOQUILLA														
FRUTAS PARA PASADURA							15586.50							
FRUTAS EN CONSERVA														
FRUTAS FRESCAS			36169.75	11796.38			10705.57		77502.62					
FRUTILLAS			21494.75				208561.66		25300.80			1245.00		
GASEOSAS														
GUARDACHOCQUES							432.86							
GLICERINA PURA							38012.83							
GRANILLO DE TABA														
GRIFERIA							18927.25							
MAKES SECAS							257.30							
MARINA DE HIGUERILLA				4485.00			6320.28							
MARINA DE PESCADO													3242250.00	
MARINA DE PLATANO														
MARINA MORADA							3000.00							
MILFOS DE ALGODON							170.00							
MONGOS FRESCOS														
MORONES														
MORAS							21068.90							
MORAS							12798.32							
MORAS DE FRUTAS							12250.20							
MORAS DE FRUTAS CON LECHE														

Continúa...

Anexo N° 6 (Continuación)

PRODUCTOS / PAISES	AUSTRALIA	AUSTRIA	BELGICA	CANADA	CHECOSLOVAGUIA	DINAMARCA	ESLOVAQUIA	ESPANA	FRANCIA	FINLANDIA	GRECIA	HOLANDA	INDONESIA	ITALIA
JUGO DE MARACUYA							135937.31	765.30				255518.87		
JUJOS DE NARANJILLAS														
JUJOS DE MADERA							66.50							
LANGOSTINAS								44000.00	12000.00					
LANGOSTINAS CONGELADOS			257970.84				178166.60	2714582.60	303188.84					
LICOR DE CACAO	326448.00	81804.30		34072.00			688187.90		201312.00			591136.30	300380.00	44689.20
LIMONES							1200.00							
MACARELA EN AGUA Y SAL							106288.42							
MACHICA							257.30							
MADERA CHAFADA Y CONTRACHAPADA							201385.34	88568.97						
MADERA Y LAMINAS DE Balsa Industrializada	28980.70		27307.60	6993.00		43819.20	120609.10	22921.09	149941.16	10305.53	5146.40	20955.72		174456.16
MADERA PREPARADA														
MANGOS				2514.00					3300.00			2745.00		
MARIZ							13785.00							
MANTECA DE CACAO				48213.00			1930339.44		2168080.20			705048.80		
MANTECA RESIDUAL DE DESPERDICIOS DE CACAO														
MARFOS PARA PUERTAS							28152.10							
MATERIAL PARA SOMBREROS							26528.00							
MELONES							471002.72					161335.80		
MELAZA							712286.50							
MERLUZA CONGELADA														
MERMELADA DE FRUTAS														
MOLIJURAS				42645.31			131595.05							
MOPAS														
MORCHO QUEBRADO							87.30							
MOTE EN GRANO							3845.20							
MUEBLES DE MADERA							1655.00					1482.00		
MUESTRAS GEOLOGICAS														
NARANJILLAS EN MITADES														
NORIELINA														
NO-OFANEL							77943.96							
NUCES DE TABUA														
OKPA FRESCA														
PAJA MOCORRA									33000.00					
PALMITOS														
PANELA														
PAPPAYA EN JUGO DE MARACUYA								4330.00						
PASQUET														
PASTILLAS DE SABORES							170940.98							
PESCADO ENTERO CONGELADO							800.00	8762.00	47637.00					
PEPAS DE TABUA PELADO														
PEPINO DULCE														
PEQUEO BLANCO CONGELADO														
PIEDRA FOMEZ							930719.36							
PIEDRA DE SANDE TERMINADO														
PIVAS FRESCAS							2118.00							
PLANCHAS GALVANIZADAS														
PLINCOO				11233.95			1163708.96	80385.17						
POLVO DE ARVEJAS							87.30							
POLVO DE TABUA							2300.00							
PRODUCTOS AGRICOLAS														
PUERTAS DE ALUMINIO							13316.55							
PUERTAS DE MADERA							17340.00		20.00					
PULPA DE BANANO														
PULPA DE MANGO														
PULPE DE BANANO				31627.42			1424809.05	1218.22	11789.25			500.00		
PULPE CONCENTRADO DE MANGO												167469.34		
QUINGA							43425.00							1350.00
REMOLACHA DESHIDRATADA							580.00							
RESIDUOS Y DESPERDICIOS DE TABUA														
ROPA DE ALGODON														
SACOS							2660.00							
SACOS PARA EMBALAJE														

Continúa...

Anexo Nº 6 (Continuación)

PRODUCTOS / PAISES	AUSTRALIA	AUSTRIA	BELGICA	CANADA	CHECOSLOVAQUIA	DINAMARCA	ESTADOS UNIDOS	ESPAÑA	FRANCIA	FINLANDIA	GRECIA	HOLANDA	HUNGRÍA	ITALIA
ISARDINAS ENLATADAS							724322.23							
ISARDINAS EN SALSA DE TOMATE														
ISEMIELAGRADOS DE TABUA														
ISEMILLAS DE ALMIZCLILLO														
ISILLAS METALICAS														
ISOLASODINA														
ISOMBREROS							70909.60		372.00			720.00		21259.20
ISOMBREROS DE PAJA TOQUILLA	17499.28			2505.00			814458.78	691.20						57349.55
ITABACO NEGRO EN RAMA			28980.00				697692.06					62467.01		
ITABLEROS AGLOMERADOS							287565.07							
ITABLEROS ALISTONADOS							290168.60							
ITABLEROS CIRCULARES							20662.52							
ITABLEROS CONTRACHAPADOS				41199.76			493163.53	9803.77						
ITABLEROS DE MADERA							52478.12							
ITAGUA														23390.00
ITAJADAS DE TAGUA														
ITAMARINDO							50.00							
ITAMARILLO			7695.20											
ITAMBORES METALICOS														
ITE					15500.00									26014.06
ITELA CRUDA							672509.00							
ITEXTILES														
ITIBURON CONGELADO														
ITOMATE DE ARBOL												197.10		
ITORTA DE CACAO		12240.00					1672560.34	43671.98						
ITORTA RESIDUAL DE DESPERDICIOS DE CACAO														
ITRENIAS DE PAJA MOCORRA														
IVAINITAS							4244.40							
IVAJILLAS									10606.56					
IVEGETALES FRESCOS							236.00							
IVENTANAS DE ALUMINIO							42596.74							
IXANTOFILA CONCENTRADA			7471.00				418097.20		19430.52					101121.60
IXANTOFILA REFINADA			41251.04						8809.92					
IYUCA FRESCA							2147.00							
TOTAL	1271183.93	534906.75	4700721.69	410741.55	520628.50	86742.59	42893205.88	13703686.94	7720169.46	685480.06	29481.48	8208033.81	7987805.63	8520918.68

Continúa....

Anexo N° 6 (Continuación)

PRODUCTOS / PAISES	IRLANDA	JAPON	NORUEGA	NUOVA ZELANDIA	POLONIA	PORTUGAL	REINO UNIDO	RFA	SUECIA	SUIZA	TOTAL
ACEITE DE AGUADATE											3790.00
ACEITE DE CACAHUATO	3750.00										3750.00
ACEITE DE RICINO											290603.85
ACOFIOTE											4101.00
AGUACATES							250.00				250.00
AJO VINAGRE											0.00
ALAMARE DE PUAS											0.00
ALLETAS DE TIBURON Y BUCHES DE PESCAO											84449.75
ALBODON											91983.90
ALMIZCILLLO								206500.00			206500.00
AMPERETE											0.00
ANGOSTURA								4400.00			4400.00
ANIMELAS DE TASUA		631809.46						324704.80			2759234.25
ARROZ DE CEBADA											170.00
ARTESANIAS		99517.44		3581.07		2516.40	87305.68	213511.86	5511.60	9261.80	136655.21
ARTICULOS DE CERAMICA							5904.00	8194.70			37600.31
ARTICULOS DE CUERO											0.00
ARTICULOS DE LANA											17713.50
ARTICULOS DE MADERA											0.00
ARTICULOS DE MARMOL											0.00
ARTICULOS DE METAL PARA EL HOGAR											0.00
ARTICULOS ORNAMENTALES											1714.55
ARVEJAS							789.80				1206.20
ASIENTOS DE FIBRA DE VIDRIO											24787.80
ATUN CONGELADO AL GRANEL		716774.00									716774.00
ATUN ENLATADO							427900.00	171220.00			599120.00
ATUN OJO SERRA											0.00
AZUCAR											0.00
AZUCAR CRUDA DE CAJA											888581.80
AZUCAR NEGRO											0.00
BABACOS											0.00
BALDOSAS											17144.50
BANANOS		10976806.66			37008.72	342250.00	25778.66	5631989.86		111.00	28684056.30
BANANO DESHIDRATADO		206600.00					12240.00	551318.99	27037.50		1466908.29
BANANO EN POLVO								11775.00			11775.00
BANANO ORITO										555.00	167718.36
BANANO ROJO		5735.00									5735.00
BANANO SECO								321925.43	9275.00		427438.83
BARRAGANETES											10392.60
BELLOS PARA SOMBREROS											0.00
BIBLIOTECAS DE MADERA											132468.50
BOTINA EN POLVO		2166.00					712.50				183482.50
BOMBILLOS NAVIDENOS											0.00
BOMBONES											0.00
BOTONES SEMELABORADOS DE TASUA											0.00
CACAO EN GRANO		1103202.49						670005.14			9079553.89
CACAO EN POLVO		79794.00									257430.00
CAFE EN GRANO		175743.00				713166.33	36360.19	21067455.20		825631.84	33831287.36
CAFE SOLUBLE INSTANTANEO		2930510.60					790155.30	121520.00	11920.00		9854314.09
CAJAS DE CARTON		21234.50									62074.00
CAJONES DE MADERA											0.00
CALAGUALA											1091.56
CALAMARES CONGELADOS											0.00
CANAPONES CONGELADOS		630528.00				809938.48	1326129.10	279096.00		102054.30	19709164.98
CANISITAS DE ALBODON								45240.00			72168.84
CANAPAS DE PAPA TOQUILLA								2778.20			44819.71
CANAS FOLLIZAS											0.00

Continúa....

PRODUCTOS / PAISES	IRLANDA	JAPON	NORUEGA	NUOVA ZELANDIA	OLONIA	PORTUGAL	REINO UNIDO	RFA	SUECIA	SUIZA	TOTAL
ACABANA AMPARA											9.00
ACABANA FOLIA								9800.00			16075.00
ACABANA FOLIA											0.00
ACABANA FOLIA											0.00
ACABANA FOLIA											4464.00
ACABANA FOLIA											400.00
ACABANA FOLIA											0.00
ACABANA FOLIA											6000.00
ACABANA FOLIA											91894.52
ACABANA FOLIA											201965.06
ACABANA FOLIA											8160.00
ACABANA FOLIA											428172.70
ACABANA FOLIA							20674.00				20674.00
ACABANA FOLIA											1425.00
ACABANA FOLIA							31450.00				62950.00
ACABANA FOLIA											21100.00
ACABANA FOLIA								5989.96			5989.96
ACABANA FOLIA											23490.20
ACABANA FOLIA											0.00
ACABANA FOLIA											16584.94
ACABANA FOLIA		205470.00		167436.00							372906.00
ACABANA FOLIA							42850.00				4088842.99
ACABANA FOLIA		911761.78									3638097.94
ACABANA FOLIA							1815.19				9460.40
ACABANA FOLIA											49500.00
ACABANA FOLIA											0.00
ACABANA FOLIA											3600.00
ACABANA FOLIA											0.00
ACABANA FOLIA											38985.11
ACABANA FOLIA								53464.00			53464.00
ACABANA FOLIA											0.00
ACABANA FOLIA								2766.00			2766.00
ACABANA FOLIA											0.00
ACABANA FOLIA		507074.40									507074.40
ACABANA FOLIA											0.00
ACABANA FOLIA				3700.00							3700.00
ACABANA FOLIA											5400.00
ACABANA FOLIA											4080.00
ACABANA FOLIA		84660.00									231660.00
ACABANA FOLIA		9634.00									9634.00
ACABANA FOLIA											0.00
ACABANA FOLIA							2520.00	144700.44	5453.40	20408.53	2732299.69
ACABANA FOLIA											0.00
ACABANA FOLIA											13586.50
ACABANA FOLIA											0.00
ACABANA FOLIA							950.00	6347.40	7312.05		150783.77
ACABANA FOLIA							12018.00	102284.00			370904.21
ACABANA FOLIA											0.00
ACABANA FOLIA											432.86
ACABANA FOLIA											38012.83
ACABANA FOLIA										3660.00	3660.00
ACABANA FOLIA											18927.25
ACABANA FOLIA											257.30
ACABANA FOLIA											10805.28
ACABANA FOLIA							6380743.00				9622993.00
ACABANA FOLIA											3000.00
ACABANA FOLIA											170.00
ACABANA FOLIA											0.00
ACABANA FOLIA								4646.47			4646.47
ACABANA FOLIA											21068.90
ACABANA FOLIA											12798.32

Continúa....

PRODUCTOS / PAISES	IRLANDA	JAPON	NORUEGA	NUOVA ZELANDIA	POLONIA	PORTUGAL	REINO UNIDO	RFA	SUECIA	SUIZA	TOTAL
JUGO DE FRUTAS											12250.20
JUGO DE FRUTAS CON LECHE											0.00
JUGO DE MARACUYA							2760.00	42641.03			458642.51
JUGO DE NARANJILLAS											0.00
JUGUETES DE MADERA											66.50
LANGOSTAS											56000.00
LANGOSTINOS CONGELADOS											345298.88
LICOR DE CACAO		2629696.10		287244.00				1709161.20			6914129.80
LIMONES											1200.00
MACAROLA EN AGUA Y SAL											106288.42
MACHICA											257.30
MADERA CHAPADA Y CONTRACHAPADA							48583.31				338737.62
MADERA Y LAMINAS DE Balsa INDUSTRIALIZADA		71026.43					200178.32	390988.70			1273628.13
MADERA PREPARADA								38607.85			38607.85
MANGOS							7875.00	14348.50			30782.50
MARIL											13785.00
MANTECA DE CACAO		445144.80						90150.00			3386976.24
MANTECA RESIDUAL DE DESPERDICIOS DE CACAO											0.00
MARCO PARA PUERTAS											28152.10
MATERIAL PARA SOMBREROS											26528.00
MELONES							13602.60				645939.12
MELAZA							71283.02				783569.52
MERLUZA CONGELADA											0.00
MERMELADA DE FRUTAS											0.00
MOLDURAS											174240.36
MORAS											0.00
MORROCHO QUEBRADO											87.30
MOTE EN EFAND											3845.20
MUEBLES DE MADERA											3137.00
MUESTRAS GEOLOGICAS											0.00
NARANJILLAS EN MITADES						950.00					950.00
NOBILITINA		40800.00					3544.00				46344.00
NOBILITANOL		419209.50									497153.46
NOBILITANOL DE TABUA											0.00
NOBILITANOL FRESCO											0.00
NOBILITANOL MODOFA		7042.00									7042.00
NOBILITANOL						11625.00					44625.00
NOBILITANOL											0.00
NOBILITANOL EN JUGO DE MARACUYA											4330.00
NOBILITANOL											0.00
NOBILITANOL DE SABORES											170940.98
NOBILITANOL ENTERO CONGELADO											57199.00
NOBILITANOL DE TABUA PELADA											0.00
NOBILITANOL DULCE								786.00			786.00
NOBILITANOL BLANCO CONGELADO		425000.00									425000.00
NOBILITANOL POMEZ						66332.00					991051.36
NOBILITANOL DE SANDE TERMINADO											0.00
NOBILITANOL FRESCAS											2118.00
NOBILITANOL GALVANIZADAS									22524.85		22524.85
NOBILITANOL		61056.06					322602.43				1638986.57
NOBILITANOL DE ARVEJAS											87.30
NOBILITANOL DE TABUA											2360.00
NOBILITANOL AGRICOLAS											0.00
NOBILITANOL DE ALUMINIO											17316.55
NOBILITANOL DE MADERA											17380.00
NOBILITANOL DE BANANO		48728.26									48728.26
NOBILITANOL DE MANGO											500.00
NOBILITANOL DE BANANO		29578.84					3336.76	8529.78			1674358.66
NOBILITANOL CONCENTRADO DE MANGO											0.00
NOBILITANOL							1200.00	6130.00			52105.00
NOBILITANOL DESHIDRATADA											580.00

Continúa...

Anexo N° 6 (Continuación)

PRODUCTOS / PAISES	IRLANDA	JAPON	NORUEGA	NUEVA ZELANDIA	POLONIA	PORTUGAL	REINO UNIDO	RFA	SUECIA	SUIZA	TOTAL
RESIDUOS Y DESPERDICIOS DE TABA											0.00
ROPA DE ALGODON											0.00
SACOS											2660.00
SACOS PARA EMBALAJE		56.81									56.81
SARDINAS ENLATADAS											724322.23
SARDINAS EN SALSA DE TOMATE											0.00
SEMELABORADOS DE TABA		20271.95									20271.95
SEMILLAS DE ALMIZCILLLO											0.00
SILLAS METALICAS											0.00
SOLASODINA											0.00
SOMBREROS											93260.80
SOMSEFROS DE PAJA TOQUILLA		108186.84					55376.35	21672.50		135.00	1077874.50
TABACO NEGRO EN RAMA								535505.25			1324644.32
TABLEROS AGLOMERADOS		350618.81									638183.88
TABLEROS ALISTONADOS											290168.60
TABLEROS CIRCULARES											20662.52
TABLEROS CONTRACHAPADOS							186352.74				730519.80
TABLEROS DE MADERA											52478.12
TABA		109556.67									132946.67
TAJADAS DE TABA		16878.00									16878.00
TAMARINDO											50.00
TAMARILLO							2310.00				10005.20
TAMBORES METALICOS											0.00
TE											41514.06
TELA CRUDA											672509.00
TEXTILES											0.00
TIBURON CONGELADO											0.00
TOMATE DE ARBOL											197.10
TORTA DE CACAO											1728472.32
TORTA RESIDUAL DE DESPERDICIOS DE CACAO											0.00
TRENZAS DE PAJA MOCORRA											0.00
VAINITAS							3841.50				8085.90
VAJILLAS											10606.56
VEGETALES FRESCOS							278.00				514.00
VENTANAS DE ALUMINIO											42596.74
XANTOFILA CONCENTRADA								44269.40			590389.72
XANTOFILA REFINADA								3225.80			53286.76
YUCA FRESCA											2147.00
TOTAL	3750.00	24078272.42	0.00	461961.07	37808.72	1941728.41	3711658.66	39294222.30	81722.35	961817.17	167846648.05

FUENTE Y ELABORACION: Dirección Nacional de Comercio Exterior -
MICIP

ANEXO 12-7

ECUADOR: EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

PERIODO: 1985 - 1988

Valor FOB en US Dólares

P R O D U C T O S	1985		1986		1987		1988		TOTAL	
	T.M.	FOB	T.M.	FOB	T.M.	FOB	T.M.	FOB	T.M.	FOB
OTRAS FRUTAS	2.951	1.140	4.033	1.623	4.440	1.546	4.286	1.487	16.412	5.846
TAGUA	189	593	170	816	452	1.177	511	2.945	1.322	5.531
PAJA TOQUILLA	4	2	32	16	29	64	22	80	87	162
FIBRAS VEGETALES	9.863	8.655	8.980	8.003	12.708	8.948	9.375	7.846	40.926	33.452
OTROS PRODUCTOS AGRICOLAS	1.242	5.351	2.060	4.220	6.638	4.599	2.500	2.770	12.440	14.940
FLORES NATURALES	146	220	1.279	1.706	2.149	3.354	2.611	4.102	6.185	9.382
SILVICOLAS	6.412	8.006	1.252	236	7.378	572	11.289	11.767	26.361	20.588
PISCICOLAS	30.707	165.683	69.561	315.027	30.432	420.360	90.411	423.338	281.111	1'324.408
PRODUCTOS MINEROS	88	13	1.118	200	21.863	2.197	30.583	2.903	53.652	5.324
PRODUCTOS INDUSTRIALIZADOS	382.421	224.148	294.703	236.051	209.936	207.461	292.916	230.104	1'179.976	897.764
OTROS INDUSTRIALIZADOS	15.908	13.874	26.173	33.495	30.669	43.253	44.257	41.375	136.907	136.997
TOTAL PERIODO									1'755.379	2'454.394

F U E N T E : Tabulados del Banco Central del Ecuador

ELABORACION : Dirección Nacional de Comercio Exterior - MiCIP

ANEXO Nº 8

EXPORTACIONES NO TRADICIONALES A LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA

- Valor en miles de US Dólares -

P R O D U C T O S	1985		1986		1987		1988		T O T A L	
	T.M.	VALOR	T.M.	VALOR	T.M.	VALOR	T.M.	VALOR	T.M.	VALOR
OTRAS FRUTAS	118,10	51,60	674,10	290,10	726,90	333,90	903,50	439,60	2.422,60	1.115,20
TAGUA	87,30	437,10	133,70	644,70	197,70	785,10	323,10	2.168,90	741,80	4.035,80
FIBRAS VEGETALES	4.369,70	3.764,90	3.321,70	2.968,20	3.402,50	2.818,40	4.710,20	4.037,30	15.804,10	13.588,80
OTROS PRODUCTOS AGRICOLAS	428,60	1.149,20	597,60	1.848,80	1.224,50	1.665,90	615,50	1.539,30	2.866,20	6.203,20
FLORES NATURALES	1,60	2,50	25,80	27,00	77,60	245,40	290,20	641,60	395,20	916,50
SILVICOLAS	1.005,90	1.621,60	28,40	79,90	62,50	45,70	901,40	1.966,80	1.998,20	3.714,00
PISCICOLAS	2.281,60	2.217,50	16.561,20	9.922,30	10.730,9	16.573,10	16.546,10	34.441,60	46.119,80	63.154,50
PRODUCTOS MINEROS	1,10	0,10	213,60	104,50	1.141,50	110,90	269,50	24,90	1.625,70	240,40
PRODUCTOS INDUSTRIALIZADOS	53.628,80	26.076,50	25.551,10	19.493,00	26.768,00	19.308,10	49.344,40	28.881,80	155.292,30	93.759,40
OTROS INDUSTRIALIZADOS	1.039,20	687,90	1.549,90	3.152,00	1.155,5	2.176,15	1.891,60	1.826,70	5.636,20	7.842,75
TOTAL GENERAL	62.961,90	36.008,90	48.657,10	38.530,50	45.487,60	44.062,65	75.795,50	75.968,50	232.902,10	194.570,55

F U E N T E : Tabulados del Banco Central del Ecuador

ELABORACION : Dirección Nacional de Comercio Exterior -MICIP

EXPORTACIONES DE CAMARON A LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA

Valor FOB en miles de US \$

PAIS DE DESTINO	1985		1986		1987		1988		TOTAL CUATRIENIO	
	T.M.	FOB.	T.M.	FOB.	T.M.	FOB.	T.M.	FOB.	T.M.	FOB.
BELGICA Y LUXEMBURGO	---	---	---	---	112,3	735,2	352,7	2.173,90	465,00	2.909,10
DINAMARCA	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
FRANCIA	---	---	67,50	317,30	35,5	195,30	563,30	2.858,70	666,30	3.371,30
REP. FEDERAL ALEMANA	---	---	---	---	33,40	205,80	113,90	644,60	147,30	850,40
GRECIA	---	---	---	---	1,7	8,2	15,0	166,80	16,70	175,00
IRLANDA	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
ITALIA	---	---	---	0,1	192,10	1.258,30	1.018,50	5.888,00	1.210,60	7.146,40
HOLANDA	---	---	---	---	52,2	320,80	230,10	1.040,00	282,30	1.360,80
PORTUGAL	---	---	---	---	14,8	82,90	171,50	704,90	186,30	787,80
ESPAÑA	100,2	173,30	172,40	728,60	623,00	3.324,30	2.373,30	11.894,80	3.268,90	16.121,00
REINO UNIDO	---	---	---	---	150,80	946,10	249,00	1.654,70	349,80	2.600,80
T O T A L:	100,2	173,30	239,90	1.046,00	1.215,80	7.076,90	5.087,30	27.026,40	6.643,20	35.322,60

F U E N T E : 1985 : Anuarios de Comercio Exterior

1986 - 1987

1988 : Tabulados del Banco Central del Ecuador

ELABORACION : Departamento de Política Comercial con Terceros Países - MICIP

ANEXO Nº 10

EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES

-Valor en miles de US dólares-

PRODUCTOS	TOTAL MUNDIAL		TOTAL C.E.E.		CEE RESPECTO T.M.	% RESPECTO TOTAL FOB
	1985 T.M.	1988 FOB	1985 T.M.	1988 FOB		
Otras frutas	16.412	5.846	2.422	1.115	15	19
Tagua	1.322	5.531	741	4.035	56	73
Fibras vegetales	40.926	33.452	15.804	13.588	39	41
Otros productos agrícolas	12.440	14.940	2.866	6.203	23	42
Flores naturales	6.185	9.382	395	916	6	10
Silvícolas	26.361	20.588	1.998	3.714	8	18
Piscícolas	281.111	1'324.408	46.119	63.154	16	5
Productos mineros	53.652	5.324	1.625	240	3	5
Productos industrializados	1'179.976	897.764	155.292	93.759	13	10
Otros industrializados	136.907	136.997	5.636	7.842	4	6
TOTAL	1'775.379	2'454.394	232.902	194.570	13	8

FUENTE: Tabulados del Banco Central del Ecuador

ELABORACION: Dirección Nacional de Comercio Exterior - MICIP

Primera Parte

CAPITULO III

ASPECTOS DE INTERES PARA LA
CAMARA DE COMERCIO DE GUAYAQUIL
DENTRO DE LAS RELACIONES ENTRE
ECUADOR Y LA CE

CAPITULO III

ASPECTOS DE INTERES PARA LA CÁMARA DE COMERCIO DE GUAYAQUIL DENTRO DE LAS RELACIONES ENTRE ECUADOR Y LA CE *

La Cámara de Comercio de Guayaquil, conforme a su compromiso de coordinar los planteamientos de los diferentes sectores productivos, pidió a éstos la presentación de documentos específicos, que enfoquen las potencialidades y problemas de los sectores interesados en mantener relaciones comerciales con los países de la Comunidad Económica Europea.

Las realidades y perspectivas de estos sectores, están sintetizados en los estudios que Cámara de Comercio oportunamente remitirá para el informe nacional.

Los siguientes son aspectos de sumo interés para la Cámara de Comercio de Guayaquil, dentro de las relaciones entre el Ecuador y la CE, a exponerse dentro del Seminario a realizarse entre marzo 12 y 14:

1.- El sector comercial siente preocupación por el proteccionismo que se ejerce sobre los productos de agroexportación tradicional, que coloca a los de Ecuador en desventaja frente a aquellos producidos por otras regiones en desarrollo, particularmente las ex-colonias. Las restricciones aduaneras a artículos primarios son objeto de inquietud.

2.- Determinar el tratamiento preferencial que existe en CEE para el ingreso al mercado común europeo de productos fabricados por empresas nacionales en inversión conjunta con empresas europeas.

El país se encuentra en posibilidad de desarrollar la actividad de la maquila, para lo que se instrumentaría la cooperación con países de la CEE, a través de asistencia técnica para la formación de infraestructura y parques industriales. La opción deja campo

* Según carta del 1º de marzo de 1990, del Sr. Andrés Barreiro

abierto a empresas del grupo europeo que pueden combinar en forma óptima la ventaja del bajo precio de la mano de obra nacional con materias primas y tecnología extranjera. Se preve legislación con incentivos considerables.

Existe un proyecto de desarrollo de la zona franca de Esmeraldas.

3.- Así mismo, hay interés de líneas de crédito para el sector financiero en condiciones blandas, para apoyar el desarrollo del sector agroindustrial destinado a exportación, y de las líneas destinadas a financiar comercio exterior con Europa.

4.- La posibilidad de cooperación científica y tecnológica como de los joint ventures, en la industria nacional de exportación.

Entre los aspectos prioritarios, está la implementación de la Escuela Superior de Comercio Exterior, en cofinanciamiento tanto de créditos no reembolsables y aporte técnico docente de la CEE como de la Cámara de Comercio de Guayaquil, Institución que está en capacidad de aportar con infraestructura física y apoyo financiero, a operar en el Area académica de la Cámara de Comercio de Guayaquil, cubierta satisfactoriamente por IDEPRO. Adjuntamos el respectivo proyecto.

5.- Un aspecto de gran importancia es la falta de vías de comunicación directa con Europa. No hay suficientes líneas de comunicación aéreo o marítima para el Sur de Europa. Hemos podido observar que la tendencia de las aerolíneas europeas a operar con criterios políticos y no económicos, buscando los capitales cuando el centro exportador no es la capital, lo que ocasiona costos adicionales a la mayoría de exportadores, sobre todo de productos perecibles.

Los exportadores ecuatorianos se ven obligados a buscar conexiones de transporte aéreo vía Estados Unidos por Miami; por lo que

se sugiere que empresas aéreas europeas, adicionales a KLM, se interesen en establecer frecuencias, asegurando no sólo en pasajeros, sino también y principalmente en carga aérea, importantes cifras actuales de transporte no satisfecho y una muy atractiva proyección de incrementos progresivos, si hay la presencia de espacios disponibles seguros y frecuentes.

En cuanto al transporte marítimo, que pasará en 1992 con EUROSAL que al momento funciona satisfactoriamente?

Qué acciones se preven para la llegada oportuna de la carga cuyo destino son puertos mediterráneos?

Primera Parte

CAPITULO IV

**EL ECUADOR FRENTE A LA
COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA**

- * Se agradece la contribución de la Cámara Oficial Española de Comercio e Industria de Quito por el texto básico del presente capítulo

Primera Parte

CAPITULO IV

EL ECUADOR FRENTE A LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA

INDICE

	Pág.
1. PRESENTACION	109
2. TENDENCIAS DEL COMERCIO EXTERIOR ECUATORIANO	109
2.1 Estructura del comercio exterior ecuatoriano	110
2.2 El comercio del Ecuador frente a la CEE y España	111
2.3 La Balanza Comercial	112
3. COMPORTAMIENTO DE LA CEE CON AMERICA LATINA	112
3.1 Proteccionismo	113
3.2 Europa y sus colonias	114
3.3 La CEE y Latinoamérica	114
3.4 La magnitud de los mercados	114
3.5 Intercambio dentro de la CEE	115
4. ASISTENCIA TECNICA Y CREDITICIA	118
5. RECOMENDACIONES	120
Anexos	124

CAPITULO IV

EL ECUADOR FRENTE A LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA

1. PRESENTACION

La proximidad del plazo para la entrada en vigencia plena de los sistemas de desgravación total del comercio entre los países integrantes de la Comunidad Económica Europea (CEE) a partir de 1992 ha despertado expectativas a nivel mundial; América Latina y el Ecuador en particular, están mirando con mucha preocupación como esta nueva organización comunitaria podría influir en su comercio y todo el desenvolvimiento de su economía.

Es por tanto, necesario que frente a esta realidad, vayamos preparando alguna estrategia particular y talvez conjunta que permitirá sacar el máximo beneficio posible y al menos, mantener los niveles y tendencias que actualmente existen.

La Cámara Oficial Española de Comercio e Industria de Quito, considera que las fronteras europeas a partir de 1992 pueden presentarse de alguna manera positivas siempre y cuando que se cuente con nuestra voluntad para buscar oportunidades y también el apoyo de los países de la Comunidad, confiamos también que España pueda jugar un papel muy preponderante y constituirse en la puerta de entrada en América hacia Europa por su estratégica situación geográfica y sus vínculos ancestrales con la región.

2. TENDENCIAS DEL COMERCIO EXTERIOR ECUATORIANO

El comercio exterior ecuatoriano se encuentra altamente dependiente del petróleo porque al representar el 45% de las exportaciones, de hecho está influyendo en la disponibilidad de divisas y generando las posibilidades de importación que tiene el país, puesto que además también debe proveerse de ciertos

recursos para atender el servicio de la deuda externa; de la misma manera, existe una concentración del comercio en el ámbito geográfico, ya que Estados Unidos, y Japón concentran el 54% de las exportaciones y el 45% de las importaciones ecuatorianas.

2.1 Estructura del comercio exterior ecuatoriano

En el Anexo Nº 1 se presenta un cuadro demostrativo de la Balanza Comercial ecuatoriana, durante los últimos 5 años, debiendo resaltarse y con mucha preocupación que mientras las exportaciones entre 1984 y 1988 disminuyeron en el 16%, en cambio las importaciones, aumentaron en el 3%, situación que invita a reflexionar sobre la conveniencia de buscar la manera de ampliar las exportaciones como medida saludable para mejorar la posición externa del país, aspecto éste que bien puede ser objeto de apoyo por parte de la C.E.E.

Debe reconocerse también que en el país existe una grave limitación en cuanto a su oferta exportable, puesto que ésta a más de ser limitada, tampoco goza de una adecuada diversificación, siguen predominando 9 productos primarios, de los que solamente 5: petróleo, banano, camarón, café y cacao cubren alrededor del 82% del total, los mismos que por su naturaleza afrontan el grave problema de un constante deterioro de los precios en el mercado internacional.

En términos generales, la estructura por productos del comercio exterior ecuatoriano en 1988, fue la siguiente y que en términos generales es representativa de la realidad del país:

EXPORTACIONES

<u>PRODUCTOS</u>	<u>%</u>
Primarios	85
Industrializados	<u>15</u>
TOTAL	100

IMPORTACIONES

Bienes de Consumo	10
Combust. y Lubricantes	3
Mat. Primas	48
Bienes de capital	39
Otros	<u>----</u>
	100

Esto demuestra que mientras las importaciones casi en su totalidad son bienes industrializados, las exportaciones de esta categoría apenas alcanzan el 15%.

2.2 El comercio del Ecuador frente a la C.E.E. y España

En el mismo Anexo Nº 1, se encuentra la tendencia comercial del Ecuador, en los últimos años, frente a la CEE y España, es importante destacar que tanto las exportaciones como las importaciones han crecido sustancialmente, sin que esta situación se haya reflejado beneficiosamente para el país, debido a la poca representatividad que tiene frente al total.

El Ecuador apenas exporta a la CEE alrededor del 9% y a España el 1%, en tanto que sus importaciones son del 19% de la CEE y del 4% de España, situación que en uno y otro caso es perjudicial para el Ecuador y de difícil solución, porque la tendencia debe ser hacia un equilibrio del intercambio; solamente con Holanda y Bélgica, el Ecuador tiene un superávit comercial, con los demás países las diferencias son tan significativas que difícilmente se podrá lograr el equilibrio deseado.

2.3 La Balanza Comercial

Durante la presente década, la balanza comercial ecuatoriana ha sido siempre positiva, con la excepción del año de 1987 que fue negativa (Anexo Nº 1); sin embargo, es notorio y ha preocupado constantemente que este superávit se ha venido cada vez reduciendo, como consecuencia de una contracción de las exportaciones principalmente del rubro del petróleo, en cuanto tiene que ver con una continuada caída de los precios en el mercado internacional.

Pero con la CEE y España, la situación es muy diferente porque el saldo comercial que siempre ha sido negativo, también ha venido reduciéndose para bien del Ecuador con la CEE, en tanto que con España la situación ha empeorado. Esto da la medida de que es necesario un apoyo decidido de los países de la CEE para encontrar mecanismos que permitan una mayor receptividad de nuestros productos, lo que podría no sólo beneficiar al Ecuador, sino también al final traería una ampliación de la demanda proveniente de Europa.

3. **COMPORTAMIENTO DE LA C.E.E. CON AMERICA LATINA**

Tradicionalmente, las relaciones económico-comerciales entre la CEE y América Latina no han sido satisfactorias para el continente americano, especialmente en la actualidad como consecuencia de la crisis financiera internacional. La comunidad al estar concebida como Mercado Común favorece y privilegia los intercambios comerciales de los países miembros, es por esto que América Latina ha reclamado los siguientes aspectos:

3.1 Proteccionismo

- 3.1.1 El proteccionismo de la comunidad a través de barreras arancelarias y no arancelarias para los productos latinoamericanos en general.
- 3.1.2 La competencia desleal de la CEE en los mercados internacionales con los productos de Latinoamérica, otorgando incentivos especiales a la exportación de productos similares a los latinoamericanos.
- 3.1.3 El sistema de preferencias generalizados (S.P.G.) de la CEE hacia América Latina presentan una clara desventaja frente a los Acuerdos Preferenciales firmados con terceros países como los convenios de Lomé.
- 3.1.4 La distribución de la Cooperación para el desarrollo de los países subdesarrollados que realiza la CEE es discriminatoria, puesto que a Latinoamérica se le otorga únicamente el 5% del total.
- 3.1.5 La rigidez de la estructura comunitaria no permiten modificar fácilmente los sistemas establecidos, lo que ha conducido a que los países americanos no se encuentran calificados dentro del grupo de países de menor desarrollo.
- 3.1.6 Las declaraciones sobre amistad, pasado histórico común, etc. son únicamente enunciados líricos que no se han concretado en beneficio de Latinoamérica.

Parece incongruente la posición de la CEE que frente al proteccionismo que ésta ejerce internamente, en la esfera internacional proclama y exige la libertad de mercado y apelan al liberalismo económico, la libre competencia y las ventajas comparativas.

3.2 Europa y sus colonias

Tanto en el pasado como en la actualidad, la América Latina no constituye una región prioritaria para la CEE, como son los países del norte de Africa y algunos de Asia, porque contrariamente a lo que ocurre con el Ecuador en particular, el comercio de la CEE con América Latina, los saldos son altamente deficitarios para la Comunidad en una proporción de 2 a 1.

3.3 La CEE y Latinoamérica

Desde el punto de vista de la estructura del comercio, debe resaltarse que mientras América exporta a Europa alrededor del 82% de productos básicos con un bajo valor agregado y precios fijados por los compradores; en cambio, que el total de los bienes importados por América son maquinaria y manufacturas, es decir todos con un alto valor agregado, que además generan una dependencia técnica que obliga a mantener su abastecimiento en "el tiempo y a precios no sujetos a discusión.

La CEE ha planteado que Latinoamérica podría acogerse en mayor magnitud a la S.P.G. si ésta tuviera la capacidad de un mayor aprovechamiento, lo cual da la imagen de una incapacidad de Latinoamérica para utilizar las facilidades que otorga la CEE.

3.4 La magnitud de los mercados

La magnitud de los mercados, medida desde el punto de vista del tamaño de la población, debe ser objeto de profunda meditación por los países europeos puesto que hoy mismo el mercado de América Latina es superior al de la CEE y para el año 2.000, esta diferencia seguirá creciendo.

<u>INDICADOR</u>	<u>CEE</u>	<u>A. LATINA</u>
Población actual	320.000.000	400.000.000
Población al año 2.000	270.000.000	600.000.000
Ingreso per cápita (ECUS)	10.047	683

FUENTE: ICE España

Se confía que a pesar de la crisis económica actual, el mercado latinoamericano seguirá creciendo en cuanto a capacidad adquisitiva de la población y más aún desde el punto de vista del número, Europa debería buscar proyectarse hacia un mercado que en conjunto será más que el doble del suyo.

No obstante, la única manera de desarrollar este mercado sería mediante la inyección de recursos económicos y tecnológicos, siendo importante considerar que la deuda externa total de Latinoamérica es de 400.000 millones de dólares de la que 90.000 millones son adeudados de Latinoamérica a bancos europeos.

Frente a esta realidad, las relaciones CEE-Latinoamérica, deberían orientarse a rescatar las ingentes salidas de divisas por servicio de la deuda que durante los últimos 6 años alcanzó la cifra de 180.000 millones de dólares y que de alguna manera podrían revertirse hasta conseguir medios de producción en mutuo beneficio, puesto que América necesita modernizar su estructura productiva en tanto que Europa necesitará nuevos mercados que no serán precisamente los de África y Asia.

3.5. Intercambio dentro de la CEE

Dentro del proceso de integración europeo, se ha previsto el resurgimiento de la vieja Europa mediante el establecimiento de relaciones entre el CAME (Consejo de Ayuda Mutua Económica)

y la CEE y conseguir un cambio radical del mapa económico a escala mundial, buscando articular mecanismos de cooperación que garanticen el desarrollo a largo plazo de los vínculos entre los 12 países euro-occidentales y los 10 socialistas.

Por tanto, la CEE se encuentra preparando el terreno para crear el "mercado europeo único" previsto para 1992 que incluye a los países de Europa Oriental.

El intercambio comercial de la CEE afronta variadas circunstancias que están ligadas fundamentalmente, a los diferentes sectores económicos productivos.

Dentro de la construcción por ejemplo, el aspecto más relevante a ser superado se relaciona con la certificación técnica de calidad, encontrándose que aproximadamente el 60% de las empresas no cumple con las condiciones requeridas; por tanto, la armonización de las regulaciones técnicas ayudará a reducir los costos de producción.

Se considera, en general, que la reducción de los costos de producción y transporte beneficiarán los intercambios al igual que la eliminación de las fronteras.

La ampliación del mercado interior comunitario, exigirá un cambio de comportamiento por parte de muchas empresas europeas, las sociedades más dinámicas reforzarán su estrategia internacional buscando siempre una mayor penetración en los mercados extranjeros.

Otro ejemplo que permitirá ilustrar el comportamiento de las relaciones comerciales dentro de la comunidad es el de los equipos de telecomunicación que representa el 0.5% del PIB, que debido a las limitaciones de continuidad respecto de los equipos existentes se obstaculiza el acceso al mercado del exterior.

Mientras se exporta un 25% de la producción comunitaria de telecomunicaciones, tan sólo 1/3 de las exportaciones se destinan a otros estados miembros, resultando como consecuencia su poca significación dentro del mercado mundial que apenas representa el 5%, mientras que para USA representa el 38% y para el Japón el 9%.

Esta situación constituye un ejemplo para que se desarrollen y nazcan economías de escala que refuercen la competencia en los mercados, se estimulen las inversiones y se reduzcan así las ineficiencias resultantes de la protección de los mercados.

En el aspecto del sector agrario, la CEE se encuentra frente al desarrollo de la producción agraria en forma correlativa a la demanda que ha dado origen al apareamiento de excedentes, puesto que las preferencias de los consumidores al aumentar su venta orientan su consumo hacia productos no agrarios, sino resultantes de la transformación de la industria alimenticia.

La situación que afronta España frente a la CEE en el campo agrario, es un vivo reflejo de lo que ocurrirá a Latinoamérica y Ecuador, porque España se incorpora a una agricultura europea sobredimensionada tanto por los incrementos de productividad como por reducción de la demanda de productos agrarios sin elaborar y por ende, la generación de excedentes sujetos a su fuerte grado de proteccionismo.

Por tanto, es necesario contar con mecanismos que permitan corregir los estamentos vigentes, procurando siempre alguna apertura por parte de la CEE a los productos originarios de Latinoamérica y el Ecuador, como aspecto fundamental, puesto que sin este apoyo no será posible desarrollar un comercio que esté acorde con las expectativas creadas en beneficio del fortalecimiento del comercio entre estas dos regiones.

4. ASISTENCIA TECNICA Y CREDITICIA

La racionalidad económica de las empresas no es un objetivo prioritario, sino más bien la obtención de ventajas vinculadas con la ampliación de los mercados, en cambio si interesa a los gobiernos de los países subdesarrollados, especialmente ahora que viven la aguda crisis económica internacional.

Es por esta razón que la cooperación para el desarrollo tiene un carácter mixto que involucra para su lado, la idea de solidaridad y ayuda a los países en desarrollo y por otro, el concepto de rentabilidad empresarial y de los agentes económicos de estos países.

Bajo esta modalidad, varios países europeos promueven la cooperación a través de instituciones y mecanismos, tales como las Corporaciones Financieras de Desarrollo, bancos de inversión y también de organismos de desarrollo.

Puede considerarse que la República Federal de Alemania es la que mayor experiencia de cooperación tiene con Latinoamérica, trayectoria que ha sido posible por cuanto este país considera que la cooperación oficial al desarrollo y las actividades del sector privado constituyen elementos importantes para el tercer mundo, contando para el efecto con instituciones crediticias y una agencia para la cooperación técnica.

La política de cooperación para el desarrollo que siguen los Países Bajos se orienta a promover la complementación y reforzamiento entre las actividades del sector público con los del sector privado, dentro de elementos como la promoción de inversiones, promoción de exportaciones, asistencia técnica, adiestramiento y capacitación.

El Reino Unido a su vez orienta su campo de acción hacia el sector empresarial con miras a desarrollar inversiones privadas, fomentar el comercio exterior y ayuda multilateral.

Es importante destacar que todos estos organismos desarrollan sus actividades coordinando de alguna manera sus acciones con los organismos multilaterales, tales como el Banco Mundial, la Cooperación Financiera Internacional, etc.

Sobre la ayuda al desarrollo que otorga la CEE por regiones y países, a la América Latina le corresponde únicamente el 5% del total, lo cual aparentemente no es equitativo si se considera el alto endeudamiento de Latinoamérica, cuyo monto en 1988 alcanzaba a 400.000 millones de dólares, de los que aproximadamente 90.000 millones son deudas de Latinoamérica a bancos europeos.

Esta situación limita las posibilidades de desarrollo de la región y genera inestabilidad política y social, aspectos que deberían superarse mediante acuerdos o entendimientos con los países desarrollados, apoyando en lo posible a reducir o eliminar la salida de recursos por concepto de servicio a la deuda, que durante los últimos 6 años alcanzó 180.000 millones de dólares.

Sería aconsejable que la CEE considere la necesidad que tiene en la actualidad América Latina de recursos financieros y tecnología para modernizar su estructura productiva e insertarla en el comercio internacional.

En todo caso, se considera que es necesario un marco institucional y sólido, permanente y con reglas de juego pre-establecidas como producto de una negociación CEE-Latinoamérica y reflejados dentro de un Acuerdo Global con perspectivas de futuro para promover el desarrollo latinoamericano, así como también de Europa.

Pero también se considera que no existe en América una estructura integracionista equivalente a la europea, lo que no permite presentar un frente institucionalizado que sirva de interlocutor con la CEE.

Debe llegarse finalmente al entendimiento, de que a Latinoamérica se le debe tratar como una área para cooperar antes que como una mera relación con países en vías de desarrollo no asociados y que por el bien de Europea y América Latina, se produzca una relación institucionalizada y que se mantenga y justifique la voluntad de España de ser una voz permanente en el seno de la CEE.

5. RECOMENDACIONES

Con el propósito de contribuir de alguna manera al aprovechamiento de las condiciones que ofrecerá la unificación de los mercados de la CEE a partir de 1992, se plantean las siguientes recomendaciones:

- 1) Al Mercado Común Europeo debe mirársele con mucho optimismo que permitirá ampliar las fronteras y las oportunidades comerciales, así como la de procurar propiciar la circunstancia para conseguir la cooperación técnica y financiera que tanta falta hace al país.
- 2) La eliminación de las fronteras entre los países integrantes de la CEE, de hecho traerá una mayor circulación interna del comercio y siempre serán más beneficiados sus propios países y que indudablemente se dará una mayor complementación y especialización de la producción, eso no significa de ninguna manera que sus posibilidades se expandirán más allá de lo que permiten las condiciones geográficas y climáticas; por tanto, siempre habrá espacio para el ingreso de mercaderías del Continente Americano y particularmente del Ecuador, cuya

producción en el campo agrícola tiene ventajas porque su producción se extiende a todo el año, frente a las limitaciones estacionales de los precios europeos

- 3) Se espera que España se constituya en la puerta principal de la entrada de América y el Ecuador a España, no sólo por su ubicación geográfica, sino también por su mayor proximidad tecnológica que los demás países de la comunidad.
- 4) La CEE no se cuenta entre los clientes ecuatorianos del petróleo pero sí de los productos primarios como: banano, café cacao y productos del mar, sin embargo, su demanda no ha tomado la importancia deseada, quizás por la influencia de los costos de transporte debido a la distancia. Por tanto, puede esperarse mejorar esta situación contando con la comprensión y apoyo de los países europeos.
- 5) Debe reconocerse que la distancia que deben recorrer los productos ecuatorianos para llegar a Europa constituye el principal obstáculo para nuestras exportaciones y que frente a esta situación se presenta la competencia de la producción de los africanos, particularmente de la zona del mediterráneo; sin embargo, debe reconocerse que contamos con otras ventajas, como son los mayores rendimientos por la calidad natural del suelo, del clima más benigno y la estacionalidad que permite una producción anual permanente.
- 6) Para el Ecuador constituye un desafío que debe superarse es el problema de la oferta exportable limitada y que tendrá que procurarse una diversificación de la misma, especialmente con miras a sustituir a nuestro actual producto principal que es el petróleo.
- 7) Siendo uno de los principales problemas que afecta al comercio de los países subdesarrollados y particularmente del

Ecuador el deterioro de los términos de intercambio, porque los productos básicos afrontan una constante subvaloración porque sus precios son fijados por los compradores antes que por los vendedores, hace falta una mayor comprensión y eso es lo que debe esperarse de los países de la CEE, lo que sin dudas generará una mayor capacidad de compra de América y por ende una ampliación de la oferta de productos industrializados.

- 8) Sin salirse de la propia especialización, el Ecuador tiene que entrar a la transformación de los bienes agrícolas primarios con los consiguientes beneficios provenientes de un mayor valor agregado y ponerse a tono con las tendencias de consumo de los países desarrollados con mayores niveles de ingreso y mejores precios.
- 9) Las exportaciones ecuatorianas a la CEE, demuestran una tendencia creciente, al igual que hacia España, pero sin embargo son insuficientes para las necesidades ecuatorianas, especialmente en cuanto tiene que ver con el alto déficit de la balanza comercial con España.
- 10) El proteccionismo de la CEE hacia sus productos especialmente del sector agrario y también en beneficio de los países de la hoya de mediterráneo, podría superarse quizás gracias a una integración y participación de Europa la producción nacional así como también la aplicación del S.P.G. y la calificación a la América y al Ecuador como países de menor grado de desarrollo.
- 11) La CEE debe reconocer que el mercado americano se perfila interesante para el futuro tanto por su magnitud como por su capacidad adquisitiva, lo cual amerita su atención y dotación de asistencia que permita explotar sus recursos, lo que puede hacerse gracias al aprovechamiento de los recursos provenientes del servicio de la deuda externa.

- 12) La idea de llegar hacia la integración total de la vieja Europa es interesante porque permite ampliar los mercados, reducir costos y el aprovechamiento de los avances tecnológicos y aprovecharnos del desplazamiento de la producción de bienes de menor tecnología hacia países menos desarrollados como el nuestro.
- 13) Si se considera que para España es difícil entrar a competir con una estructura agraria sobredimensionada y con alto rendimiento como la CEE, para Latinoamérica y el Ecuador la situación será más difícil, pero queda una puerta de salida que son la producción de bienes que no puede Europa y la extensión de la producción que no tiene limitación estacional.
- 14) Todo intento de penetración en Europa por Latinoamérica y Ecuador en particular, será posible únicamente si se cuenta con la solidaridad europea y la disponibilidad de acuerdos o entendimientos.
- 15) Deben ser bien aprovechadas las iniciativas de asistencia técnica y cooperación de los países de la CEE para mejorar las condiciones y la capacidad de producción de América.
- 16) Es saludable insistir en el fomento del crédito y la inversión en América y el Ecuador con miras a aumentar la producción en base a la reinversión del pago de la deuda.
- 17) Debe darse otra orientación a las relaciones actuales entre la CEE y Latinoamérica, buscando la cooperación técnica y financiera antes que de una simple ayuda mirándonos como países subdesarrollados.
- 18) En beneficio de las mejores relaciones CEE-Latinoamérica es recomendable contar con un marco institucional sólido y permanente, con reglas claras y metas establecidas en el tiempo.

BALANZA COMERCIAL POR PAISES

Millones de U.S. dólares FOB

AÑOS: 1984—1988

	EXPORTACIONES					IMPORTACIONES					SALDOS				
	1984	1985	1986	1987	1988 (p)	1984	1985	1986	1987	1988 (p)	1984	1985	1986	1987	1988 (p)
TOTAL	2.621	2.905	2.186	2.021 (1)	2.202 (2)	1.567	1.611	1.643	2.054 (3)	1.614	1.054	1.294	543	— 33	588
Estados Unidos	1.677	1.659	1.329	1.287	1.132	569	542	494	513	511	1.108	1.117	835	774	621
Canadá	3	4	5	5	2	31	40	30	28	28	— 28	— 36	— 25	— 23	— 26
Comunidad Económica Europea	92	128	167	148	203	356	339	405	420	314	— 264	— 211	— 238	— 272	— 111
Alemania	32	54	78	67	91	113	139	181	158	96	— 81	— 85	— 103	— 91	— 5
Bélgica—Luxemburgo	8	9	8	10	16	13	11	10	13	12	— 5	— 2	— 2	— 3	4
Francia	3	7	6	6	9	89	47	30	37	33	— 86	— 40	— 24	— 31	— 24
Holanda	19	28	28	20	21	12	15	26	23	16	7	13	2	— 3	5
Italia	9	13	18	15	29	73	39	50	67	54	— 64	— 26	— 32	— 52	— 25
Reino Unido	8	6	5	7	9	30	46	48	58	32	— 22	— 40	— 43	— 51	— 23
España	9	4	18	15	23	23	35	51	57	60	— 14	— 31	— 33	— 42	— 37
Otros Países CEE	4	7	6	6	5	3	7	9	7	11	1	0	— 3	1	— 6
Otros Países Europa Occidental	6	9	10	7	6	50	67	67	118	50	— 44	— 58	— 77	— 112	— 44
Yugoslavia	3	3	4	3	1	2	4	7	2	1	1	— 1	— 3	1	0
Suecia	—	—	—	—	—	9	19	21	15	8	— 9	— 19	— 21	— 15	— 8
Suiza	1	—	—	—	—	21	29	45	73	33	— 20	— 29	— 45	— 73	— 33
Otros	2	6	6	4	5	18	15	14	29	8	— 16	— 9	— 8	— 25	— 3
Consejo de Asistencia Económica Mutua (CAEM)	23	47	30	22	24	22	11	13	9	14	1	36	17	13	19
Checoslovaquia	3	3	2	4	2	4	4	3	5	4	— 1	— 1	— 1	— 1	— 2
Hungría	10	29	21	10	9	4	4	5	1	5	6	25	16	9	4
Alemania	—	4	7	2	7	8	1	—	1	2	— 8	3	7	1	5
Unión Soviética	6	6	—	5	4	1	1	2	1	2	5	5	— 2	4	2
Otros	4	5	—	1	2	5	1	3	1	1	— 1	4	— 3	0	1

... / ...

	EXPORTACIONES					IMPORTACIONES					SALDOS				
	1984	1985	1986	1987	1988 (p)	1984	1985	1986	1987	1988 (p)	1984	1985	1986	1987	1988 (p)
Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)	90	133	153	175	273	300	336	277	545	259	-210	-203	-124	-370	14
Argentina	5	9	23	18	6	13	34	12	12	16	-8	-25	11	6	-10
Brasil	2	2	24	18	11	96	118	93	101	97	-94	-116	-69	-83	-86
Chile	27	46	47	34	59	34	29	33	34	30	-7	17	14	0	29
México	1	2	12	8	20	88	34	52	81	46	-87	-32	-40	-73	-26
Uruguay	—	—	4	—	—	1	1	1	1	—	-1	-1	3	-1	0
Paraguay	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Grupo Andino	55	74	43	97	177	68	120	86	316	70	-13	-46	-43	-219	107
Colombia	46	65	30	36	43	39	35	44	41	33	7	30	-14	-5	10
Perú	7	6	10	51	129	24	81	34	22	21	-17	-75	-24	29	108
Venezuela	2	3	3	10	5	5	4	8	253	16	-3	-1	-5	-243	-11
Bolivia	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
América Central y Caribe	245	169	103	111	193	47	26	25	25	26	196	143	78	86	167
Panamá	170	136	58	53	35	5	6	7	8	9	165	130	51	45	26
Otros	75	33	45	58	158	42	20	18	17	17	33	13	27	41	141
Asia	477	738	370	252	338	139	196	279	343	264	338	542	91	-91	74
Japón	17	33	57	47	54	108	163	218	248	213	-91	-130	-161	-201	-159
China (Taiwan)	69	112	55	44	47	18	21	30	30	29	51	91	25	14	18
Corea del Sur	373	526	256	151	217	10	7	12	46	9	363	519	244	105	208
Otros	18	67	2	10	20	3	5	19	19	13	15	62	-17	-9	7
África	1	12	10	3	10	32	38	21	40	20	-31	-26	-11	-37	-10
Oceanía	6	6	8	10	10	15	10	12	3	7	-9	-4	-4	7	3
Otros	1	—	1	1	11	6	6	—	9	121	-5	-6	1	-6	-110

(p) Cifras provisionales.

(1) Incluye las exportaciones por encargo realizadas desde Venezuela y Nigeria (U.S.\$93.6 millones), así como la reposición a esos países (U.S.\$ 44.6 millones).

(2) Incluye reposición Préstamo de Venezuela 10.4 millones bls. por U.S. dólares 141.2 millones.

(3) Incluye las operaciones de petróleo crudo y derivados, realizadas al amparo de los Convenios de Préstamo suscritos con Venezuela y Nigeria por un monto total de 252.5 millones de dólares.

FUENTE Y ELABORACION: Banco Central del Ecuador, Exportaciones: 1984, permisos de exportación; 1985—1987, avisos de conformidad de la SGS; 1988, permisos de exportación concedidos, PNB y ajuste estadístico; Importaciones: 1984—1988, efectivas.

Primera Parte

CAPITULO V

ECUADOR Y LOS MERCADOS
DEL SUR

- * Se agradece la contribución de la Cámara Oficial Española de Comercio e Industria de Quito y a la Ec. Eva García de Arboleda por los textos básicos del presente capítulo

Primera Parte

CAPITULO V

ECUADOR Y LOS MERCADOS DE EUROPA DEL SUR

CONTENIDO

	Pág.
ECUADOR Y LOS MERCADOS DE EUROPA DEL SUR	
Autor:	
- Cámara Oficial Española de Comercio e Industria de Quito	133
- Eva García de Arboleda	155

ECUADOR Y LOS MERCADOS DE EUROPA DEL SUR
Cámara Oficial Española de Comercio e Industria de Quito

INDICE	
	Pág.
1. PRESENTACION	133
2. EL COMERCIO EXTERIOR ECUATORIANO	133
3. COMERCIO DEL ECUADOR Y LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA (CEE)	134
4. EL COMERCIO ENTRE ECUADOR Y EUROPA DEL SUR	134
5. FINANCIAMIENTO PARA EL COMERCIO	135
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	137
Anexos	138

CAPITULO V

ECUADOR Y LOS MERCADOS DE EUROPA DEL SUR

Cámara Oficial Española de Comercio e Industria de Quito

1. PRESENTACION

La Cámara Oficial Española de Comercio e Industria de Quito expresa su agradecimiento al Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales por la invitación a participar en este Seminario, a la vez que manifiesta su deseo por el mejor de los éxitos de este evento y también, en nombre de su Presidente y el Directorio, hace llegar un afectuoso saludo a todas personas e instituciones que están participando.

Con mucho agrado, nuestra Cámara aceptó participar como expositor en este taller con el tema "INTERCAMBIO COMERCIAL DEL ECUADOR CON LOS MERCADOS DE EUROPA DEL SUR".

Para el presente caso se han definido como mercados de Europa del Sur a los de España y Portugal, países que como se expondrá a continuación, el Ecuador mantiene relaciones comerciales y diplomáticas muy cordiales y lógicamente se cuenta con información estadística y comercial.

Por obvias razones, la información comercial con España es bastante amplia y para Portugal hemos tenido que elaborarla durante los últimos días exclusivamente para este evento.

2. EL COMERCIO EXTERIOR ECUATORIANO

Para ubicar a Portugal y España dentro del contexto general ecuatoriano, conviene presentar una versión del intercambio comercial ecuatoriano con el resto del mundo.

Durante la década de los 80, la balanza comercial del Ecuador ha sido permanentemente positiva. Como referencia y para no

cansar con cifras y estadísticas, tomamos los resultados de los años 1988 y 1989, y vemos que en el 88, se exportó la suma de US\$ 2.203.000 y se importó, un total de 1.614.000.

En el 89, se exportó, la suma de US\$ 2.354.000 y se importó un total de 1.685.000.

Estas son cifras oficiales del Banco Central del Ecuador.

3. COMERCIO DEL ECUADOR Y LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA (CEE)

Durante los años de la presente década hasta el año 88, el intercambio comercial del Ecuador con la C.E.E. ha sido siempre negativo, esto es que hemos importado más que exportado.

4. EL COMERCIO ENTRE ECUADOR Y EUROPA DEL SUR

El comercio de Portugal y España con el Ecuador durante los años de 1988 y 1989, refleja lo siguiente:

COMERCIO DEL ECUADOR CON EUROPA DEL SUR

	1988			1989		
	<u>Import</u>	<u>Export</u>	<u>Saldo</u>	<u>Import</u>	<u>Export</u>	<u>Saldo</u>
	(EN MILES DE US\$ DOLARES)					
España	67.825	23.055	(44.770)	54.302	38.934	(15.368)
Portugal	<u>5.113</u>	<u>3.713</u>	<u>1.400)</u>	<u>3.326</u>	<u>2.349</u>	<u>977)</u>
Total Europa del Sur	72.938	26.768	(46.170)	57.628	41.283	(16.345)
Total C.E.E.	314.300	202.600	(111.700)	No tenemos datos del 89		
%	23%	13%	41%			

FUENTE: ELABORACIONES CAMARA OFICIAL ESPAÑOLA DE COMERCIO E INDUSTRIA DE QUITO

Se advierte que durante los dos últimos años, el comercio de Ecuador con Europa del Sur, demuestra una tendencia a la baja en cuanto a importaciones pero un aumento en exportaciones.

Portugal a pesar de que presenta valores pequeños, en 1989 importó y exportó menos que en 1988.

Conviene destacar que los principales productos que comercia el Ecuador con Europa del Sur son:

Ecuador exporta a España principalmente: atún congelado, café, camarón, cacao y otros; a su vez, importa productos tales como: dosificados para medicinas, libros e impresos, alambre, barras y palanquillas de hierro, ascensores, máquinas herramientas, fibras textiles entre otros.

El comercio de Ecuador con Portugal está representado en cuanto a exportaciones por: banano, café, camarón, tabaco, palmito y otro de menor importancia; en lo referente a importaciones, tenemos: medicamentos para uso veterinario, tejidos, vidrio colado, máquinas herramientas, conservas de frutas y legumbres, corcho, barras de hierro y acero, máquinas de elevación y otros de menor importancia.

5. FINANCIAMIENTO PARA EL COMERCIO

La estructura del fomento del Comercio Exterior de España se asienta en la Secretaría de Estado de Comercio y comprende dos aspectos: Uno relativo a la promoción de exportaciones a cargo del ICEX y el otro relativo a los instrumentos financieros.

Los mecanismos financieros provienen de dos fuentes, los llamados Créditos FAD (Fondo de Ayuda para el Desarrollo) que tienen por objeto fomentar las exportaciones españolas y a su vez ayudar a los países menos desarrollados y los Créditos OCDE que otorgan los gobiernos seccionales a sus clientes del exterior en condiciones que no podrían ser financiadas por la firma exportadora.

Los créditos OCDE en términos generales tienen las siguientes características:

- a. El comprador financia el 15% del valor FOB de la exporta
ción a la formulación del pedido.
- b. Por el 85% restante, se le otorga un crédito de hasta 5
años (dependiendo del tipo de bienes adquiridos).
- c. Los intereses de estos créditos son los que están vigentes
en la O.C.D.E. y oscilan entre el 8.5% y el 9.5%.

Los créditos FAD son concedidos de gobierno a gobierno, de éstos tenemos los que se otorgó al Ecuador en dos ocasiones:

- a. Durante la visita del Presidente González en noviembre de
1986, y que es una línea de crédito para financiar bienes
y equipos destinados al desarrollo de diferentes proyectos
en los campos de la salud, electricidad y otros.
- b. En la visita que realizó el Presidente Borja a España en
septiembre de 1989, se firmó otro protocolo con el Presi-
dente González, en la que se otorgó al Ecuador una nueva
línea de crédito global de 300 millones de dólares.

Esta línea de crédito se descompone en dos partes: 50%
con crédito FAD y 50% con crédito comercial.

- c. Estas líneas también oscilan en plazos de 5 a 8 años y con
tipos de interés del 8.5% al 9.5%.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

De lo expuesto y dentro del contexto de la participación comercial de España y Portugal en el comercio de la CEE con el Ecuador, se concluye lo siguiente:

1. Durante los años de 1987 y 1988, la participación de la CEE en el total de las exportaciones ecuatorianas fue del 7 y del 9%, respectivamente; mientras que de las importaciones fueron del 19% en ambos años. Dentro de este contexto, España tiene una participación muy significativa. Ecuador exportó a España el 10 y el 11% respectivamente del total de la CEE, las importaciones fueron a su vez del 14 y 19%.
2. En general, las exportaciones del Ecuador a España y Portugal son bienes primarios y las importaciones son bienes de tecnología media como máquinas-herramientas y materias primas para la industria.
3. Conviene al Ecuador considerar a Europa del Sur como la puerta de entrada a Europa por su afinidad, orígenes, culturas y lengua.
4. El obstáculo que se presenta debido a la distancia que deben recorrer los productos que se comercializan con Europa, está compensado desde el punto de vista del Ecuador por los mayores rendimientos, calidad del suelo, el clima y la estacionalidad que permite una producción anual permanente.
5. La penetración en Europa por parte de Latinoamérica y Ecuador en particular, será posible únicamente si se cuenta con la solidaridad europea y la disponibilidad de acuerdos y entendimientos.
6. Deben ser bienvenidas las iniciativas de asistencia técnica y cooperación de los países de la CEE, para mejorar las condiciones y capacidad productiva de América y el Ecuador.

Anexo No. 1

EVOUCION DE LA BALANZA DE PAGOS EN EL ECUADOR

EN MILLONES DE DOLARES

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Exportaciones	2.520	2.527	2.384	2.348	2.622	2.870	2.196	2.021	2.203	2.354
Importaciones	(2.242)	(2.362)	(2.181)	(1.408)	(1.567)	(1.723)	(1.810)	(2.233)	(1.614)	(1.685)
Balanza Comercial	278	165	146	940	1.055	1.147	386	(212)	589	669
Balanza de Servicios	(950)	(1.192)	(1.361)	(1.090)	(1.323)	(1.257)	(549)	(1.051)	(1.218)	(1.218)
Transferencias	<u>30</u>	<u>25</u>	<u>20</u>	<u>24</u>	<u>20</u>	<u>25</u>	<u>45</u>	<u>75</u>	<u>97</u>	<u>97</u>
BALANZA DE PAGOS:	(642)	(1.022)	(1.195)	(126)	(248)	(85)	(118)	(1.188)	(522)	(452)

FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

Anexo No. 2

BALANZA DE PAGOS DEL ECUADOR
MILIONES DE DOLARES

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
SALDO EN CUENTA CORRIENTE.....	- 642	-1.002	-1.195	- 126	- 248	85	- 118	-1.188	- 532	- 452
BALANZA COMERCIAL.....	278	165	146	940	1.005	1.147	386	- 212	589	669
Exportaciones - FOB	2.520	2.527	2.327	2.348	2.622	2.870	2.196	2.021	2.203	2.354
Petróleo	1.394	1.560	1.388	1.639	1.679	1.825	912	739	875	1.033
Derivados Petróleo.....	169	150	120	94	156	101	70	78	101	115
Banano.....	237	216	213	153	136	190	263	267	298	369
Café.....	132	106	139	149	175	184	299	192	169	142
Cacao y Elaborados de Cacao....	211	149	119	35	146	216	148	140	125	108
Productos del Mar.....	130	182	211	206	231	260	365	478	421	106
Otros.....	247	164	137	72	99	94	139	127	204	481
Importaciones - CIF.....	-2.242	-2.362	-2.181	-1.408	-1.567	-1.723	-1.810	-2.233	-1.614	-1.859
Bienes de Consumo.....	- 407	- 421	- 457	- 261	- 306	- 325	- 170	- 208	- 246	- 184
Combustibles.....	- 183	- 207	- 203	- 237	- 128	- 140	- 113	- 191	}	59 - 76
Lubricantes.....	- 18	- 19	- 17	- 19	- 16	- 18	- 113	- 184		
Materias Primas.....	- 754	- 793	- 791	- 558	- 745	- 778	- 851	- 918	- 821	982
Bienes de Capital y Equip. de Transporte	- 880	- 922	- 713	- 333	- 372	- 464	- 676	- 732	- 69	117
BALANZA DE SERVICIOS.....	- 950	-1.192	-1.361	-1.090	-1.323	-1.257	- 549	-1.051	-1.218	-1.218
Prestados.....	455	473	407	340	350	390	426	687	455	477
Viajes.....	131	136	131	130	139	143	147	234	173	185
Otros.....	324	337	276	220	211	247	279	453	282	292
Recibidos.....	-1.405	-1.665	-1.768	-1.430	-1.673	-1.647	- 975	-1.738	-1.673	-1.695
Interés Deuda Externa.....	- 511	- 625	- 767	- 711	- 836	- 762	- 855	- 739	- 787	- 805
Viajes.....	0	- 1	- 7	- 67	- 100	- 110	---	- 265	- 93	- 87
Viajes.....	- 228	- 260	- 250	- 152	- 163	- 167	- 120	- 126	- 167	- 163
Otros Servicios.....	- 666	- 779	- 744	- 500	- 574	- 608	- 120	- 554	- 631	- 640
Transferencias.....	30	25	20	24	20	25	45	75	97	97

FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

Anexo No. 3

PRINCIPALES GRUPOS DE PRODUCTOS EXPORTABLES

EN MILLONES DE DOLARES FOB

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Petróleo	1.394	1.560	1.388	1.639	1.678	1.825	912	739	875	1.033
Productos Primarios	497	476	572	510	598	741	976	991	986	993
Productos Industrial.	<u>591</u>	<u>487</u>	<u>366</u>	<u>199</u>	<u>344</u>	<u>339</u>	<u>308</u>	<u>291</u>	<u>332</u>	<u>328</u>
TOTAL:	2.482	2.523	2.326	2.348	2.620	2.905	2.196	2.021	2.193	2.354

FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

ANEXO Nº 4

IMPORTACIONES REGISTRADAS POR DESTINO ECONOMICOEN MILLONES DE DOLARES CIF

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
1.-BIENES DE CONSUMO										
1.1 No duradero.....	90.7	101.9	97.0	62.5	82.9	94.2	102.1	124.8	101.2	136.8
1.2 Duradero.....	102.2	97.0	85.3	51.8	60.0	58.2	67.5	63.6	63.4	47.5
2.-COMBUST.YLUBRICAN	222.5	252.2	262.8	313.3	173.5	198.3	113.4	387.9	58.7	76.0
3.-MATERIAS PRIMAS										
3.1-Agrícolas.....	44.8	53.4	51.3	42.3	62.8	71.7	62.9	52.7	62.1	90.6
3.2 Industrial.....	769.6	749.1	770.4	583.1	750.0	768.9	726.4	791.7	707.5	839.0
3.3 Mater.de Const..	119.2	119.2	93.1	41.4	46.8	49.8	62.0	73.5	51.3	52.1
4.- BIENES DE CAPITAL										
4.1 Agrícolas.....	27.4	39.1	34.1	10.9	17.6	34.1	35.0	28.8	12.3	13.4
4.2 Industrial.....	536.1	576.4	489.8	271.4	274.1	338.7	407.5	500.6	404.2	389.3
4.3 Equip.de Trans.	362.5	451.5	185.0	110.7	148.5	152.7	229.5	202.4	249.3	205.6
5.- DIVERSOS.....	1.3	—	—	—	0.1	—	3.9	5.3	3.5	9.2
	2076.3	2429.6	1467.2	1467.2	1616.3	1766.7	1810.2	2251.5	1713.5	1859.5

FUENTE: BANCO CENTRAL DE ECUADOR

ANEXO Nº 5

Dirección de Comercio Exterior Ecuatoriano

Millones de US dólares

	EXPORTACIONES						IMPORTACIONES						SALDOS					
	1981	1982	1983	1984	1985	1986 (p)	1981	1982	1983	1984	1985	1986 (p)	1981	1982	1983	1984	1985	1986 (p)
TOTAL	2.527	2.327	2.348	2.622	2.905	2.186	2.353	2.187	1.421	1.567	1.611	1.631	174	140	927	1.055	1.294	555
Estados Unidos	947	1.061	1.327	1.677	1.659	1.332	679	750	537	569	542	485	268	311	790	1.108	1.117	847
Canadá	3	5	14	3	4	5	71	-	37	31	40	30	- 68	5	- 23	- 28	- 36	- 25
Comunidad Económica																		
Europa	102	87	52	83	124	149	406	380	298	333	304	357	-304	-293	-246	-250	-180	-208
Alemania	31	24	17	32	54	78	122	113	74	113	139	135	- 91	- 94	- 57	- 61	- 85	-107
Bélgica-Luxemburgo	23	21	14	3	9	9	8	9	4	13	11	10	15	12	10	- 5	- 2	- 2
Francia	4	6	2	3	7	6	47	66	93	83	47	31	- 43	- 60	- 91	- 66	- 40	- 25
Holanda	22	15	5	19	23	23	24	21	8	12	15	26	- 2	- 6	- 2	7	13	2
Italia	14	14	5	3	13	18	120	103	93	73	53	50	-106	- 93	- 87	- 64	- 25	- 32
Reino Unido	3	2	3	8	6	5	67	45	23	30	46	43	- 64	- 43	- 29	- 22	- 40	- 43
Otros países CEE	5	5	4	4	7	6	18	18	3	3	7	7	- 13	- 13	1	1	0	1
Otros Países Europa Occi-																		
dental	23	13	10	15	13	28	136	101	87	73	102	142	-113	- 88	- 77	- 58	- 89	-114
España	4	4	3	9	4	18	30	30	33	23	35	51	- 26	- 26	- 30	- 14	- 31	- 33
Yugoslavia	13	5	4	3	3	4	6	3	1	2	4	7	7	2	3	1	- 1	- 3
Suecia	-	-	-	-	-	-	8	14	26	9	19	21	- 8	- 14	- 26	- 9	- 19	- 21
Suiza	-	-	-	1	-	-	64	42	18	21	29	46	- 64	- 42	- 18	- 20	- 29	- 46
Otros	6	4	3	2	6	6	23	12	9	18	15	17	- 22	- 8	- 6	- 16	- 9	- 11
Consejo Asistencia Econó-																		
mica Mutua (CAME)	38	23	19	23	47	30	30	13	15	22	11	13	9	10	4	1	36	17
Checoslovaquia	6	6	3	3	3	2	4	4	4	4	4	3	2	2	- 1	- 1	- 1	- 1
Hungria	15	6	5	10	29	21	1	1	5	4	4	5	14	5	0	6	25	16
Alemania	4	1	-	-	4	7	2	1	1	8	1	-	2	0	- 1	- 9	3	7
Unión Soviética	9	7	5	6	6	-	5	4	2	1	1	2	4	3	4	5	5	- 2
Otros	4	3	5	4	5	-	18	3	3	5	1	3	- 14	0	2	- 1	4	- 3

Anexo No. 6

BALANZA COMERCIAL POR REGIONES Y PAISES SELECCIONADOS

(MILLONES DE US\$ DOLARES)

	1 9 8 7			1 9 8 8		
	Exportaciones	Importaciones	Saldos	Exportaciones	Importaciones	Saldos
				Valor FOB	Valor FOB	Valor FOB
Estados Unidos de América	1.287	513	774	1.132.3	510.6	621.7
Comunidad Económica Europea	144	420	-276	202.6	314.3	- 111.7
Alemania Federal	67	158	- 91	90.8	96.4	- 5.6
Francia	-----	-----	-----	9.4	33.3	- 23.9
Italia	15	67	- 52	29.2	53.5	- 24.3
España	15	57	- 42	23.1	60.1	- 37.0
Reino Unido	7	58	- 51	9.0	32.2	- 23.2
Asociacion latinoamericana de Integracion, ALADI	175	545	-370	273.1	259.1	14.0
Brasil	18	101	- 83	10.9	97.3	- 86.4
Chile	---	---	---	58.7	29.7	29.0
México	8	71	- 83	19.7	45.7	- 26.0
Grupo Andino	97	316	-219	177.1	70.1	107.0
Japón	47	248	- 201	54.1	212.5	- 158.4
Consejo de Asistencia Económica Mutua	22	9	13	23.7	14.1	9.6

FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

Anexo No. 7

PARTICIPACION DE LA CEE Y ESPAÑA EN EL COMERCIO EXTERIOR

ECUATORIANO DURANTE 1987 y 1988

(EN MILLONES DE US\$ DOLARES)

	1987	%	1988	%
Exportaciones totales	2.021	100	2.203	100
Exportaciones C.E.E.	144	7	203	9
Exportaciones España	15	1	23	1
Importaciones totales	2.233	100	1.614	100
Importaciones de CEE	420	19	314	19
Importaciones de España	57	3	60	4

FUENTE: MEMORIAS DEL BANCO CENTRAL.

Anexo No. 8

TENDENCIA DE LA BALANZA COMERCIAL ENTRE ECUADOR Y ESPAÑA

(EN MILES DE DOLARES US\$)

	EXPORTACION FOB	IMPORTACION CIF	BALANZA COMERCIAL
1980	16.446.5	40.140.4	(23.693.9)
1981	3.672.2	35.446.2	(31.774.4)
1982	3.726.2	49.941.4	(46.215.2)
1983	3.148.0	41.389.8	(38.241.8)
1984	8.729.5	36.588.2	(27.858.7)
1985	3.874.1	49.927.2	(46.053.1)
1986	17.587.0	52.205.8	(34.618.8)
1987	15.108.7	37.983.4	(22.874.7)
1988	23.055.3	67.825.1	(44.769.8)
1989	38.934.0	54.305.0	(15.371.0)

FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

Anexo No. 9

EXPORTACIONES DEL ECUADOR HACIA ESPAÑA

(EN MILES DE DOLARES US\$ FOB)

PRODUCTOS	1980	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Pescado	-----	-----	-----	1.218	376	21	65
Atún	2.426	3.931	1.080	3.894	4.612	5.666	7.742
Café	11.459	3.322	587	10.431	4.406	4.315	1.324
Cacao	576	806	888	287	425	297	402
Cacao Elaborado	254	553	158	80	140	14	10
Camarón	199	---	202	208	3.423	11.895	28.575
Madera							366
Otros	<u>1.533</u>	<u>117</u>	<u>1.059</u>	<u>1.469</u>	<u>1.366</u>	<u>847</u>	<u>450</u>
TOTAL	16.477	8.729	3.974	17.587	15.108	23.055	38.934

FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

IMPORTACIONES ECUATORIANAS DE ESPAÑA(EN MILES DE DOLARES US\$ CIF)

PRODUCTO	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Yeso Natural.....	2.886	1.193	886 ⁶	1.320	-----	-----
Dosificados para medicinas	293	383	1.067	337	2.915	2.540
Libros e impresos	11.943	7.735	4.648	591	5.261	6.689
Fibras textiles.....	---	----	----	----	1.196	1.920
Palanquilla de hierro.....	1.048	1.126	12.309	277	195	-----
Alambre.....	-----	1.377	4.897	1.457	2.234	1.532
Barras.....	-----	2.606	2.535	----	1.091	2.033
Cables, cardajes para uso eléctrico.....	-----	-----	-----	-----	4.275	84
Azadones, Picos.....	388	472	229	362	246	202
Limas.....	473	257	478	176	675	135
Bombas y Motobombas.....	---	----	---	---	-----	1.106
Ascensores.....	390	431	61	167	5.699	5.367
Tornos y Fresadoras	467	470	127	2.439	14.327	2.638
Motores estáticos.....	---	---	---	-----	-----	3.677
Transmisores, Receptores..	348	1.853	---	-----	2	-----
Aparatos de corte.....	3.483	50	757	329	584	2.394
Varios.....	<u>14.869</u>	<u>31.974</u>	<u>24.199</u>	<u>30.528</u>	<u>29.127</u>	<u>23.988</u>
TOTAL.	36.588	49.927	52.203	27.963	67.825	54.305

FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

Anexo No. 11

PRINCIPALES EXPORTACIONES A PORTUGAL

EN MILES DE US\$ DOLARES

148

	<u>1 9 8 8</u>	
	<u>T O N.</u>	<u>VALOR FOB</u>
Lenguado congelado.....	5	5
Corvina congelada.....	3	.5
Camarón blanco mediano (shell-on) entero.....	1	.6
Camarón blanco mediano quebrado.....	3.4	21.3
" " pequeño (shell-on) entero.....	88.1	396.1
" " " quebrado	17.7	76.6
" " " P y D	2.4	10.4
Camarón Titi.....	36.6	113.9
Camarón Cebra mediano Shell-on (tigre) entero.....	1.5	10.2
" " pequeño " " "	18.8	63.3
" Tail Oil pequeño.....	3.0	13.1
Palmito al natural en conserva.....	15.3	27.0
Banano Cavendish.....	9.412.1	1.984.4
Naranjillas en conserva.....	1.0	1.3
Café arábigo natural (extra superiores).....	69.0	164.3
Café robusta lavado.....	106.5	209.9
Café robusta natural.....	224.3	423.1
Café soluble.....	51.8	112.9
Tabaco en rama.....	34.2	83.8
TOTAL	10.086.6	3.713.1

FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

Anexo No. 12

PRINCIPALES EXPORTACIONES A PORTUGAL

1 9 8 9		
	T O N.	VALOR FOB
Camarón blanco grande (shell-on).....		5
" " mediano (shell-on) entero.....	4	3.5
" " pequeño (") "	9.8	48.0
Camarón Titi.....	21.1	67.0
" pequeño Shell-on (tigre) entero	3.8	10.1
Palmito al natural en conserva.....	6.9	10.5
Banano Cavendish.....	7.809.8	1.530.2
Piñas frescas.....	80.7	47.6
Naranjillas frescas.....	1.7	2.2
Piña en conserva	2.2	5.4
Naranjillas en conserva.....	5.1	4.9
Banano en su jugo conserva.....	4.0	4.1
Tomate de árbol en conserva.....	2.5	2.5
Café arábigo natural (extra superior).....	172.5	367.6
Café en grano tostado (extra superior).....	34.5	31.9
Tabaco en rama.....	68.2	203.5
Tagua discos placas o tajadas (animelas).....	2	.9
Artículos de cerámica de adorno N.E.P.	6	6.0
Artículos folclóricos manufacturados N.E.P.	<u>1</u>	<u> </u>
TOTAL.....	8.224.1	2.348.7

FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

Anexo No. 13

PRINCIPALES IMPORTACIONES DE PORTUGAL

(TONELADAS Y MILES DE US\$ DOLARES)

1 9 8 8

	T O N.	CIF
Extractos y jugos de carne; extractos de pescado.....	100.00	116.42
Legumbres y hortalizas preparados o conservados de un contenido en peso de extracto seco superior o igual al 25%	401.75	386.57
Vinos de uvas, mosto de uvas "apgado".....	25.06	34.99
Alcohol metílico sin desnaturalizar de graduación inferior a 80	1.74	4.59
Nitritos y nitratos.....	20.00	6.22
Derivados sulfurados, nitratos.....	15.40	19.21
Medicamentos empleados medicinas o en veterinaria.....	2.83	130.13
Materiales colorantes orgánicos sintéticos.....	.46	12.44
Desinfectantes, insecticidas, fungicidas, raticidas, herbicidas.....	1.00	28.00
Productos de polimerización y copolimerización.....	144.00	181.80
" " "75	3.32
Los demás manufacturados de caucho vulcanizado sin endurecer.....	5.23	123.88
Cubos, placas (láminas) hojas y tiras de corcho natural, incluso los cubos o cuadradillos para la fabricación de tapones.....	2.76	7.24
Corcho aglomerado (con o sin aglutinante).....	10.06	29.74
En cubos, planchas, hojas, láminas y formas semejantes.....	325.94	1.092.56
Fibras textiles sintéticas y artificiales discontinuas.....	18.29	45.90
Cordeles, cuerdas y cordajes, tranzados o sin tranzar.....	5.35	15.26
Vidrio colado o laminado, sin labrar.....	39.71	21.92
Vidrio colado, estriado, laminado.....	148.44	55.43
Vidrio colado o laminado y "vidrio de ventanas".....	256.49	133.66
Barras de hierro o de acero, obtenidos en caliente por laminación.....	4.536.23	1.302.00
Cables, cordajes, tranzas, eslingas y similares.....	22.55	44.27
Aparatos no eléctricos de cocción y de calefacción de los tipos.....	1.03	10.40
Palas, azadones, picos, barrederas, brocas, horquillas.....	21.30	26.66
Los demás.....	19.48	23.82
Máquinas y aparatos de elevación, carga, descarga y manipulación.....	17.82	880.27
Piezas sueltas y accesorios para máquinas de la Posición 84.53.....	---	26.50
Cajas de fundición, moldes y coquillas para metales.....	119	13.53
Otras piezas sueltas y accesorios.....	.33	5.25
Partes y piezas sueltas de máquinas, aparatos y artefactos mecánicos.....	.79	11.93
Máquinas generadoras; motores, convertidores rotativos o estáticos.....	.02	.36
Aparatos transmisores y receptores de radiotelefonía y radiotelegráfica.....	.04	6.98
Barcos no comprendidos en las otras posiciones de este capítulo.....	1.85	310.08
Instrumentos y aparatos eléctricos o electrónicos de medida.....	.05	1.65
TOTAL.	6.146.84	5.112.99

Anexo No. 14

PRINCIPALES IMPORTACIONES DE PORTUGAL
(TONELAJADAS Y MILES DE US\$ DOLARES)

1 9 8 9

	T O N.	CIF-T
Legumbres y hortalizas preparadas o conservadas.....	318.81	511.37.
Vinos de uvas, mosto de uvas "apagado".....	19.63	34.96
Vinos que cumplan con las condiciones específicas en la nota complementaria 22.1....	6.67	18.35
Aceites de rosala.....	4.20	4.26
Derivados, sulfurados, nitratos.....	25.53	33.87
Epóxidos, epoxialcoholes, epoxiferoles.....	2.00	5.03
Provitaminas y vitaminas.....	0.01	0.41
Vitaminas B2 y sus derivados sin mezclar.....	0.10	5.07
Vitaminas b3 " "	0.20	3.68
Vitaminas B6.....	0.02	1.12
Vitamina E.....	2.00	30.03
Medicamentos empleados en medicinas o en veterinaria.....	181.01	176.20
Abonos minerales o químicos nitrogenados.....	39.90	12.45
Materias colorantes orgánicas sintéticas.....	0.01	0.45
Productos químicos y preparados de las industrias químicas; Dodecilbenceno.....	36.66	28.47
Productos de polimerización y copolimerización.....	1.77	7.29
Las demás manufacturas de caucho vulcanizado sin endurecer.....	11.43	38.08
Tejidos de fibras textiles sintéticas y artificiales.....	307.00	2.114.84
Linters de algodón.....	0.88	5.02
Vidrio colado o laminado sin labrasr.....	336.33	110.88
Vidrio colado o laminado y "vidrio de ventanas".....	56.16	33.66
Cables, cordajes, trenzas, eslineas y similares.....	10.33	21.28
Otras manufacturas de fundiciones hierro o acero. Grapas para 0.02.....	0.02	0.16
Palas, azadones, picos, barrederas, brocas, horquillas.....	0.00	4.18
Los demás.....	21.15	26.80
Los demás.....	18.80	24.20
Piezas sueltas y accesorios reconocibles como exclusiva destinadas a máquinas-herram.	0.00	0.54
Arboles de transmisión, cigueñales y manivelas.....	0.02	0.18
Partes y piezas sueltas de máquinas, aparatos y artefactos.....	1.45	32.17
TOTAL.	1.404.01	3.325.68

FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR



ECUADOR Y LOS MERCADOS DE EUROPA DEL SUR

Ec. Eva García de Arboleda
(Cámara de Comercio de Guayaquil)

INDICE

	Pág.
MARCO GENERAL	155
 ARCO REFERENCIAL DE ESTUDIO	158
España	158
Italia	159
Francia	160
Grecia y Portugal	160
 1. PERSPECTIVAS	161
 2. INGRESO	163
 3. TRATAMIENTO A PRODUCCION CONJUNTA	163

	Pág.
4. INVERSION EXTRANJERA	164
5. EL TRANSPORTE	164
EN CUANTO A LAS MONEDAS FRENTE AL DOLAR	167
SUGERENCIAS	168
CONCLUSIONES	170
Anexos	171

CAPITULO V

ECUADOR Y LOS MERCADOS DE EUROPA DEL SUR

Ec. Eva García de Arboleda
(Cámara de Comercio de Guayaquil)

MARCO GENERAL

Antes de analizar las realidades y perspectivas del Ecuador frente a los mercados de Europa del Sur, ante la firma del Acta Unica en diciembre de 1992, que dará inició a la unificación de los países de la Comunidad Económica Europea, es pertinente describir brevemente el marco referencial del comercio exterior y la situación económica del país.

El comercio exterior ecuatoriano declinó en 9.2% los últimos nueve años, dato preocupante si lo comparamos con el dinámico crecimiento experimentado en la década de los setenta, en que rebasó las metas previstas para lograr un desarrollo económico acelerado.

Es la década de la crisis de la deuda externa, en que al país le tocó sentir la ausencia del flujo de capitales del exterior y la caída permanente de los precios de productos primarios de exportación, hechos que generaron reducción de la inversión, del ingreso y del empleo, situación común en Latinoamérica y que se refleja en una caída del 8% del ingreso percapita de la región a US\$830, y del Ecuador en 1.1% a US\$980 desde 1980.

La salida coyuntural es propender a un mayor ingreso de divisas, por medio de excedentes en la balanza comercial, decisión generalmente postergada.

El fomento a las actividades del sector externo para los próximos cuatro años se define en los documentos dirigidos por el gobierno a los organismos internacionales, en que asegura que es indispensable que el crecimiento del PIB esté impulsado por una expansión

de las exportaciones, concepto reconocido por primera vez en forma pública por este gobierno.

Se aspira a que al mediano plazo, las exportaciones se expandan del 19% del PIB al 25%. El objetivo requiere un fuerte incremento -al 12% anual- de las ventas exteriores de productos no tradicionales. Para lo que se ha programado un conjunto de políticas destinadas a:

- asegurar la competitividad externa, para lo que "se realizará un seguimiento cercano de la evolución del tipo de cambio" con miras a conferirle un valor real;
- eliminar restricciones cuantitativas; por ejemplo reducir la lista de bienes de prohibida exportación y las cuotas de exportación;
- crear un fondo de contingencia que amortigue los efectos de las fluctuaciones de los precios internacionales.

Vale destacar que, a pesar de que el gobierno se empeña en desmantelar los subsidios en general y en particular, el apoyo al sector privado, la drástica caída de las exportaciones del camarón y café, ha obligado a pensar en la instauración del Abono Tributario como una medida coyuntural y transitoria, que ayude a revertir la tendencia negativa de la caída de los precios internacionales y la producción interna.

Recordemos que las exportaciones de Perú, nuestro vecino del sur, están fuertemente subsidiadas. En nuestro caso el mecanismo estaría dirigido a las exportaciones de camarón, café y no tradicionales como mangos, espárragos, frutillas, flores, etc.

Dentro de la perspectiva de mejorar la inserción del Ecuador en los mercados internacionales, el comercio con la CEE, un mercado único común a 320 millones de personas, tiene una extraordinaria importancia para la actividad económica futura del país. Este

intercambio se perfila a través de dos ópticas: por un lado las posibilidades de acceso -expansión comercial y por otro, las expectativas generadas por la cambiante situación de Europa del Este, las exoneraciones arancelarias que la Comunidad concede a otros países de Europa y el amparo de convenios que favorecen a países de menor desarrollo. (Convenio de Lomé).

La CEE es la primera potencia comercial del mundo por su intercambio: importa dos veces más que Estados Unidos y seis veces más que Japón. Después de USA, Europa es el segundo mercado para la mayoría de los productos ecuatorianos representando el 9% de las exportaciones totales y el 20% de las importaciones totales. En cuanto al total de exportaciones a otros países y áreas internacionales, ocupa el tercer lugar después de Estados Unidos y los países de ALADI.

El intercambio de Ecuador CEE, tiene los rasgos característicos del comercio entre los países desarrollados y los que se hallan en vías de desarrollo: la CEE exporta productos manufacturados, bienes de capital con alto valor agregado, mientras Ecuador exporta productos primarios, especialmente agroalimentarios, pesqueros y semimanufacturados.

La concentración en productos primarios es elevada y ascendente: así mientras en 1980 alcanzaron el 76% del total, en 1989 representaron el 86%.

Históricamente la balanza comercial del Ecuador con la Comunidad Económica Europea es deficitaria; situación inconveniente para el Ecuador, y que debería ser materia de decisiones concertadas para mejorarla hasta alcanzar el equilibrio. (Anexo Nº 1)

ARCO REFERENCIAL DE ESTUDIO

Para objeto de la breve visión de aspectos comerciales de los mercados de Europa del Sur, he considerado como tales España, Portugal, Francia, Italia y Grecia.

El conjunto de países señalados, presenta un mercado de 170 millones de potenciales consumidores de productos ecuatorianos, del cual esbozaremos brevemente las características del intercambio con España, Francia e Italia, por ser aquellos con los que se mantiene mayor intercambio comercial. Con Grecia y Portugal el intercambio es mínimo.

ESPAÑA

Podría estar considerada la puerta de entrada de América Latina a Europa, por su acción tendiente a mejorar relaciones no sólo de tipo comercial, sino también de apoyo en las negociaciones de la deuda externa de algunos países latinoamericanos. La incógnita es si la unificación no endurecerá condiciones para los productos que comúnmente ingresamos por este mercado.

Actualmente, España representa el mayor mercado para el camarón ecuatoriano; el 68% del volumen exportado a Europa se consume en España, representando este rubro el 70% de las importaciones provenientes de Ecuador. Es también el mayor comprador de atún ecuatoriano de los tres países en estudio.

Las restricciones aduaneras a artículos primarios son objeto de inquietud, a más de los depósitos previos a las importaciones, del 20% por seis meses.

España adelantó para 1990 un agresivo programa de fomento de exportaciones inicialmente destinado a 1991, que apoyará la producción de pequeñas y medianas empresas.

Luego de su ingreso a la CEE, se dispuso que podrán faenar aguas comunitarias 300 barcos españoles de los que podrán hacerlo simultáneamente un total de 150, lo que implica el surgimiento de un nuevo polo de competencia para las exportaciones pesqueras ecuatorianas que a ese país se reducen a US\$ 36 millones.

Se mantiene la reserva del mercado nacional y se fijó un contingente para el tabaco elaborado. Así mismo, se habla insistentemente de un aumento de la inversión de España en la diversificación de producción de las Canarias, su único proveedor del plátano (razón por la cual las exportaciones de banano ecuatoriano a dicho país históricamente permanecen en 0 . En este país, las perspectivas de crecimiento del sector agroalimentación son de 2.5%, superior a la media de Europa situada en 1.4%, lo que vislumbra su posición como competidor en el mercado comunitario.

ITALIA

La balanza comercial con Ecuador es negativa, como lo es con otros países de la CEE.

Del total de sus importaciones del Ecuador, el 71% corresponde a banano. Es el segundo comprador en la CEE después de la RFA, aumentando sus compras en forma gradual y sostenida. Las restricciones a la importación del principal producto ecuatoriano, son menores a las ejercidas por Francia.

El consumo de esta fruta en Italia es abastecido principalmente por países ACP (80%), Somalia y marginalmente por Ecuador.

Las principales limitantes al ingreso del banano ecuatoriano son:

- el cupo, establecido con la finalidad de proteger el banano proveniente de Somalia.
- el impuesto al consumo.

El costo del transporte es otro de los puntos que afectan el comercio con Italia. Controles fronterizos con dos administraciones de aduanas y controles sanitarios excesivos hacen engorrosos los trámites de entrada.

Importa adicionalmente, artesanías de tagua, camarón y café. Exporta maquinaria y servicios de proyectación y realización de obras civiles al resto de la comunidad.

FRANCIA

Es el segundo comprador de camarón ecuatoriano en la CEE. En 1989, éste fue el rubro más significativo de exportaciones ecuatorianas.

Se provee en 91% de banano originario de sus territorios de Ultramar, Martinica y Guadalupe y 3 estados ACP: Costa de Marfil, Camarún y Madagascar, por lo que es el país con mayor resistencia para el ingreso del banano ecuatoriano.

Francia con 3.000 km de costas tiene un alto consumo de productos pesqueros, para el que no se autoabastece. De 1.2 millones de toneladas en que se estima el consumo anual, importa cerca de 700.000 toneladas de las que Ecuador suministró cerca del 25% de pescado en distintas formas (1987).

GRECIA Y PORTUGAL

El intercambio comercial con Ecuador es mínimo; en 1989 exportamos US\$3.7 m, centrándose en mayor proporción en Portugal con banano, café, camarón y cantidades modestas de no tradicionales. Para Grecia, el comercio es menor, registrando el 0.01% de las exportaciones ecuatorianas de camarón.

Son mercados potenciales, que deberían ser tomados en consideración en las perspectivas de exportación de nuestros productos.

1. PERSPECTIVAS

Las perspectivas del comercio con el mercado comunitario en 1992, a más de todas las potencialidades a explotar, ofrece paralelamente temores ante la posibilidad de que priorizaría el comercio intracomunitario y se mantendrían o exacerbarían condiciones que actualmente perjudican la comercialización de los productos ecuatorianos, como lo demuestran los documentos específicos, que los exportadores nos han hecho llegar, y que en el taller entrarán detalladamente a discutirse.

En particular, el sector comercial siente preocupación por: el proteccionismo que la CEE ejerce sobre los productos alimenticios, a través de:

- a) La Política Agrícola Común (PAC) que afecta parcialmente a los productos agroalimentarios, con el proteccionismo al productor europeo. Una reciente publicación señala que: "La Política Agrícola Común (PAC) criticada por los excedentes de producción que obliga a los gobiernos de acordar enormes subsidios a los granjeros, permitió asegurar el autoabastecimiento alimentario en un continente que tradicionalmente dependió de las importaciones y conoció varios períodos de hambre a través de la historia".

Dos tipos de derechos establecidos por la PAC tienen especial significación: las exacciones variables sobre la importación (aumentan el precio de los productos importados hasta alcanzar el nivel de los nacionales) y los derechos compensadores (nivelación de precios).

- b) La preferencia a los productos tropicales de las ex-colonias en Africa, beneficiados adicionalmente por la cercanía y la ayuda ampliada en el último convenio de Lomé, que establece que la casi totalidad de los productos de los países beneficiarios de

Africa, Caribe y el Pacífico están exentos de derechos, impuestos y restricciones cualitativas, y accesoriamente tienen protección ante la variación de precios para los doce productos principales: maní, cacao, café, algodón, coco, palma y palmita, cuero y pieles, madera, plátanos, té, sisal en bruto y mineral de hierro.

Con lo que se concede ventaja a productos de estos países, similares a los nuestros. El convenio en mención, constituye la principal dificultad para la entrada del café ecuatoriano y explica la resistencia de la CEE al Acuerdo Internacional del Café, circunstancia agudizada por la caída de los precios internacionales, afirman los exportadores.

La CEE continuaría aplicando las reglas de origen o pago al valor añadido incorporado al producto, para ser considerado comunitario o de país tercero, y aplicar barreras a las importaciones.

La eliminación de barreras no arancelarias, aumentarían las posibilidades a terceros países para suministrar productos en mejores condiciones de competitividad.

La protección comercial, probablemente se endurecerá estimamos en vista de las mayores barreras entre los cuales los procedimientos antidumping son ahora más utilizados respecto a los proveedores, no así cuando es ejercido por la Comunidad. Un caso concreto que ha llegado a nuestro conocimiento es el de Poliquímicos del Ecuador, cuyo representante expondrá en el Taller. Como expresa la recopilación puesta a su disposición, no existe claridad en torno a la política comercial ante el resto del mundo debido en parte al considerable atraso en hacer conocer la reglamentación.

2. INGRESO

En cuanto a las formas de ingreso, es conocido que buena parte de las exportaciones ecuatorianas llegan a través de tradings vía Holanda o Alemania, con lo que muchas veces no sólo se pierde margen sino también posibilidad de conocer el mercado final, y -lo más importante- se pierde contacto directo con los importadores europeos. Esta circunstancia es particular en las exportaciones a Italia y Grecia, y en General a países alejados de los principales puestos de desembarque.

3. TRATAMIENTO A PRODUCCION CONJUNTA

En cuanto a productos terminados, es necesario determinar si existirá tratamiento preferencial para el ingreso al mercado común europeo de productos fabricados por empresas nacionales en inversión conjunta con empresas europeas. Y qué tratamiento existirá para aquellos productos de consorcios internacionales terminados en Ecuador.

El país se encuentra en posibilidad de desarrollar la actividad de la maquila, para lo que se instrumentaría la cooperación con países de la CEE, a través de asistencia técnica para la formación de infraestructura y parques industriales. La opción deja campo abierto a empresas del grupo europeo que pueden combinar en forma óptima la ventaja del bajo precio de la mano de obra nacional con materias primas y tecnología extranjera. Se preve legislación con incentivos considerables.

Existe un proyecto de desarrollo de la zona franca de Esmeraldas.

4. INVERSION EXTRANJERA

Se mantiene la incertidumbre sobre el rumbo que tomarán los capitales de inversión de la Comunidad: se dedicarán a consolidar grandes empresas europeas del mercado comunitario? Y si se dirigen al bloque del Este, como efectivamente ocurre, en qué medida se deprimirán los flujos de inversión hacia Ecuador y América Latina en general?

5. EL TRANSPORTE

Un aspecto de gran importancia es la falta de vías de comunicación directa con Europa. No hay suficientes líneas de transportación aéreo o marítima para el Sur de Europa, con el agravante que, en materia de transportación aérea, nuestra legislación permite tomar decisiones con criterio político y no económico, buscando la capital como punto de embarque cuando el centro exportador no es la capital, lo que ocasiona costos adicionales a la mayoría de exportadores, sobre todo de productos perecibles.

Los exportadores ecuatorianos de productos no tradicionales se ven obligados a buscar conexiones de transporte aéreo vía Estados Unidos por Miami; por lo que se sugiere que empresas aéreas europeas, adicionales a KLM y VIASA, se interesen en establecer frecuencias, asegurando no sólo en pasajeros, sino también y principalmente, en carga aérea, importantes cifras actuales de transporte no satisfecho y una muy atractiva proyección de incrementos progresivos, si hay la presencia de espacios disponibles seguros y frecuentes.

En caso particular de ciertos productos a la Comunidad Europea, las exportaciones por vía aérea son principalmente estacionales en el último trimestre del año, y ahora que

Iberia no vuela desde Guayaquil, queda solamente la alternativa de KLM con transbordo en Amsterdam (revela el estudio presentado por la Cámara de Productores de Camarón a este seminario. Más de 100.000 libras se embarcaron a España vía aérea en 1989).

En cuanto al transporte marítimo, qué pasará en 1992 con el servicio de Eurosal y Medispac?

Comúnmente las exportaciones ecuatorianas desembarcan en Hamburgo, la Havre y Bilbao en el Atlántico, de donde deben ser transportadas a los sitios de destino, lo que supone costo adicional particularmente alto en el caso de Italia y el resto de países que conforman Europa del Sur. Por el Mediterráneo, Medispac cubre las frecuencias.

En el caso particular del camarón, producto de agresiva entrada a Europa del Sur, hay dos salidas de barcos por mes que llegan a puertos del norte (Eurosal a Bilbao) y el cliente de España e Italia está obligado a pagar tres o cuatro mil dólares por contenedor para llevarlos desde puertos atlánticos a centros de consumo. El servicio al Mediterráneo es mucho más restringido, hay una salida por mes, nos aseguran.

Antes se trataba de exportar a un puerto del país importador aún si era menos económico, porque así se evitaban los dos o más pasos de fronteras. Ahora, la consideración ha perdido valor, con la abolición de las fronteras internas y el uso generalizado de un sólo documento para importar desde la CEE que permite nacionalizar la mercadería al interior de cualquier país miembro, la llegada oportuna la garantiza el desarrollo del servicio de transporte al interior de la comunidad.

Qué acciones se preven para la llegada oportuna de la carga cuyo destino son puertos mediterráneos? sobre todo en el caso de productos no tradicionales hay insuficiencia de transporte, agravada por las variaciones estacionales de la exportación de fruta de Chile y porque en múltiples ocasiones han resultado en que los barcos procedentes de Chile llegan saturados de carga a Ecuador, debiendo esperar el exportador ecuatoriano al arribo del próximo barco para despachar sus productos, o se pierden importantes mercados debido al aumento de los cupos de exportación de la fruta de Chile y otros productos del Perú.

En cuanto a las formas de negociación respecto a los productos no tradicionales, al momento no hay una sola firma que esté comprando con cartas de crédito, sino bajo consignación nos manifestó el Ing. Raúl Jamed, ex-Consejero Comercial en Hamburgo, con gran experiencia y conocimiento de la materia.

Se sugeriría la cooperación mediante líneas de crédito para el sector financiero en condiciones blandas, para apoyar el desarrollo del sector agroindustrial destinado a exportación, y de las líneas destinadas a financiar comercio exterior con Europa.

En materia arancelaria, las tasas efectivas suelen tener niveles realmente altos como ocurre con los textiles que alcanzan el 40% de recargo. Se identifican 13 categorías de medidas o barreras no arancelarias aplicadas con finalidad diversa. (pág. 38, estudio ILDIS).

En cuanto al limitado uso del SPG, una de las excepciones de este sistema son las exportaciones de camarón, que se realizaron en un 99% bajo este esquema el año 1989.

La diferencia entre el tratamiento arancelario de este sistema respecto al conferido por el IV Convenio de Lomé evidencia las desventajas significativas que caen en la discriminación, no sólo para productos tradicionales, sino también para la oferta exportable de no tradicionales como frutas nuevas y vegetales frescos que deben satisfacer entre 10 y 16%, y para sus enlatados el doble.

La falta de información estadística y de reglamentación actualizada, dificulta su utilización.

Mejores resultados se lograrían si se consiguiera eliminar techos y cuotas, ampliando el margen preferencial para promover nueva oferta exportable de productos elaborados, con lo que efectivamente se lograría dinamizar al sector industrial ecuatoriano a la par que diversificar las exportaciones, reduciendo su dependencia de las exportaciones en los productos primarios tradicionales.

Si bien su objetivo específico es otro, el uso coordinado del SGP, puede contribuir a cambiar la estructura de nuestras exportaciones, porque de mantenerse la actual composición del comercio exterior ecuatoriano -dependiente de productos primarios con menor valor agregado que los que importamos- no se podrán revertir las consecuencias de la desigualdad de los términos de intercambio.

EN CUANTO A LAS MONEDAS FRENTE AL DOLAR

Resultan interesantes las exportaciones a Europa, en momentos en que las monedas europeas son fuertes respecto al dólar norteamericano, aún considerando el problema del transporte. Si el dólar se fortalece respecto a las monedas europeas de nuevo las exportaciones a Europa se tornarán más difíciles.

Una moneda europea débil eleva los costos de los productos importados, hecho que podría inducir a los importadores a incrementar sus precios desalentando la demanda de nuestros productos.

Una de las ventajas para nuestras exportaciones a Europa, es el hecho que ante un debilitamiento de las monedas europeas frente al dólar, la Reserva Federal de Estados Unidos y los bancos centrales de Alemania, Francia, Inglaterra y demás países europeos, realizan acciones concertadas en el mercado cambiario, a fin de detener el deterioro de sus divisas. Esta política debería continuar con el Banco Central único para el mercado europeo a fines de 1992.

Las expectativas se reúnen ante la vigencia de la unidad monetaria de la Comunidad, que articulará y promediará 12 monedas diferentes y 12 políticas monetarias diferentes.

SUGERENCIAS

La suscripción del Acta Unica Europea, debería implicar una situación de mejoramiento para nuestras exportaciones por la libre circulación y la unificación de requisitos para el ingreso a la Comunidad Europea.

La supresión de barreras al interior de la comunidad europea, significará para sus habitantes una disminución de precios del 4.5%, un aumento de los ingresos del 5% y la generación de 5 millones de nuevos puestos de empleo. En pocas palabras aumentará su capacidad de demanda y consumo.

Es entonces pertinente el trazar una estrategia particular tal vez conjunta, que permitirá aprovechar al máximo la oportunidad que se presenta, y mejorar el intercambio existente en todos los niveles.

Sería de esperar que la cooperación, se manifieste en una predisposición efectiva de solucionar problemas que afectan el normal

flujo de las exportaciones ecuatorianas: falta de información, insuficiente transporte, gravámenes excesivos, trabas no arancelarias, que causan pérdidas de oportunidades y transacciones comerciales. La firma de un convenio comercial entre CEE y Ecuador.

Que se haga realidad la cooperación tecnológica, tendiente a mejorar estándares de calidad introduciendo sistemas que mejoren la productividad en las empresas que ya tienen un nivel aceptable, y dando apoyo a las incipientes, adaptando el producto a los gustos y preferencias de los consumidores de los mercados en los cuales queremos insertarnos o mejorarlos.

Así mismo juzgamos necesaria la inclusión de exportaciones en convenios comerciales que otorguen un trato preferente, sobre todo a los productos no tradicionales en etapa inicial de exportación.

A nivel local, pienso que es necesario el perfeccionamiento de la mentalidad exportadora, que permita al exportador ecuatoriano ubicarse en situación de renovación competitivo constante ante los cambios de 1992. Una cultura de exportación, con pleno conocimiento de estándares y exigencias de los mercados europeos y del resto del mundo, y decisión de promoción de nuestros productos.

A estos propósitos contribuiría la implementación de la Escuela Superior de Comercio Exterior, en cofinanciamiento tanto de créditos no reembolsables y aporte técnico docente de la CEE como de la Cámara de Comercio de Guayaquil, institución que está en capacidad de aportar con infraestructura física y apoyo financiero, y a operar en el área académica de la Cámara, cubierta satisfactoriamente por IDEPRO.

Dentro de la propuesta de cooperación, bien podría incluirse asesoría o asistencia en servicios, turismo y transporte, sectores

que están notablemente desarrollados en los países de la comunidad, y rezagados en nuestro país.

CONCLUSIONES

La formación del mercado común europeo no garantiza un mejor trato para las exportaciones ecuatorianas, mientras no se revisen por parte de la CEE las exiguas preferencias arancelarias para Ecuador.

Por parte de Ecuador será necesario emprender una estrategia de actualización permanente y agresiva para mantener o mejorar la entrada al más grande mercado del mundo. Sería de esperar que después de la unificación, la CEE instrumente una política destinada a fomentar sus importaciones de los países con los que tiene una balanza comercial superavitaria, como es nuestro caso.

La actuación de la Comunidad como bloque más desarrollado debería dirigirse hacia una despolarización del desarrollo que será de mutuo beneficio al aumentar mercados para la unión del 92.

Para concluir, tomando frases de la Exposición realizada por el Sr. Andrés Barreiro, Presidente de la Cámara de Comercio de Guayaquil DURANTE EL ENCUENTRO "CORRIENTES DE COMERCIO EXTERIOR EN LA DECADA DEL 90" celebrado en Costa Rica, "la relación norte-sur, o centro periferia, debemos entenderla como una relación de socios, con un proceso negociador permanente, tratamos que los beneficios que generan los mercados de ambos socios, y sus necesidades recíprocas, se mejoren y perfeccionen en cada etapa de su desarrollo común".

ANEXO Nº 1

BALANZAS COMERCIALES DEL ECUADOR CON CEE

PERIODO 1988 - 1989

(en miles de dólares FOB)

	1988			1989		
	EXPORT.	IMPORT.	SALDOS	EXPORT.	IMPORT.	SALDOS
CEE	198.492	309.571	(111.079)	208.433	351.465	(143.032)
Bélgica	16.000	12.000	4.000	26.028	14.334	11.694
Dinamarca	164	2.406	(2.242)	98	2.038	(1.940)
Francia	9.000	33.000	(24.000)	12.505	35.463	(22.957)
Grecia	45		45	4		4
Holanda	21.000	16.000	5.000	12.325	15.672	(3.348)
Irlanda	261	1.143	(882)		1.313	(1.313)
Italia	29.000	54.000	(25.000)	26.343	77.140	(50.797)
Inglaterra	9.000	32.000	(23.000)	11.095	37.931	(26.836)
Alemania	91.000	96.000	(5.000)	78.724	113.153	(34.429)
España	23.000	60.000	(37.000)	38.935	48.503	(9.568)
Portugal	22	3022	(3.000)	153	1592	(1.439)
						0
A.E.L.C.	5.697	49.549	(43.852)	3.139	56.568	(53.429)
Austria	999	4.524	(3.525)	348	1.735	(1.387)
Finlandia	1.646	549	1.097	1.727	566	1.161
Noruega		454	(454)		919	(919)
Portugal	2.983	3.022	(39)	674	1.592	(918)
Suecia	22	8.000	(7.978)	153	7.516	(7.363)
Suiza	47	33.000	(32.953)	237	44.240	(44.003)
C.A.E.M.	24.000	14.374	9.626	16.851	26.068	(9.217)
Bulgaria		56	(56)		848	(848)
Checoslovaquia	2.000	4.000	(2.000)	2.767	3.957	(1.190)
Hungría	9.000	5.000	4.000	6.118	4.411	1.708
Polonia	676	866	(190)	1.801	404	1.397
R.D.A.	7.000	2.000	5.000	2.227	12.887	(10.661)
Rumania		452	(452)		9	(9)
U.R.S.S.	4.000	2.000	2.000	3.938	3.563	375
Yugoslavia	11.054	1.000	10.054	3.540	1.507	2.033
Otros países	49	10.596	(10.547)	2.622	291	2.331

FUENTE: Boletín Nº 599
Dirección Comercio Exterior
Banco Central del Ecuador

ELABORACION: Dpto. Estudios Económicos y Comercio Exterior
Cámara de Comercio de Guayaquil

ANEXO Nº 2

EXPORTACIONES DEL ECUADOR A EUROPA

PERIODO 1983 - 1989

(en miles de dólares FOB)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
C.E.E.	54.131	80.959	123.961	148.981	147.970	198.492	108.433
Bélgica	9.949	7.552	8.873	8.453	9.981	16.000	26.028
Dinamarca	101	109	108	72	224	164	98
Francia	13.882	2.829	7.058	6.266	6.107	9.000	12.505
Grecia	7	32	580	5	13	45	4
Holanda	6.801	18.601	28.339	27.685	20.017	21.000	12.325
Irlanda	2.633	3.205	5.859	4.951	4.053	261	
Italia	8.047	9.164	12.759	18.315	15.099	29.000	26.343
Inglaterra	3.199	8.095	6.237	5.418	6.615	9.000	11.095
Alemania	9.512	31.372	54.248	77.816	66.784	91.000	78.724
España					15.162	23.000	38.935
Portugal					3.915	22	153
A.E.L.C.	1.966	3.437	4.002	6.582	7.906	5.697	3.139
Austria	88	302	75	40	71	999	348
Finlandia	1.024	2.050	3.055	3.451	3.618	1.646	1.727
Noruega	12	26	10	100	100		
Portugal	785	594	241	2.620	3.914	2.983	674
Suecia	24	63	152	36	153	22	153
Suiza	33	402	469	335	50	47	237
C.A.E.M.	15.206	19.267	46.880	12.649	22.060	24.000	16.851
Bulgaria	861	828			537		
Checoslovaq.	2.679	3.266	2.707	2.072	4.056	2.000	2.767
Hungría	3.059	8.822	29.120	2.639	10.270	9.000	6.118
Polonia	4.412	1.282	344	218	828	676	1.801
R.D.A.	2.191	51	3.825	7.320	1.773	7.000	2.227
Rumania	141	755	4.782	400			
U.R.S.S.	1.863	4.263	6.102		4.596	4.000	3.938
España	4.495	8.730	3.974	17.587			
Yugoslavia	6.187	2.732	2.581	3.715	2.629	11.054	3.540
Otros países	232	200	1.887	233	101	49	2.622

FUENTE: Boletín Anuario 1988
Dirección Comercio Exterior
Banco Central del Ecuador

ELABORACION: Dpto. Estudios Económicos y Comercio Exterior
Cámara de Comercio de Guayaquil

ANEXO Nº 3

IMPORTACIONES DEL ECUADOR DESDE EUROPA

PERIODO 1983 - 1989

(en miles de dólares FOB)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
C.E.E.	247.667	223.331	250.707	308.970	401.947	309.571	351.465
Bélgica	8.493	13.174	9.763	10.322	11.594	12.000	14.334
Dinamarca	8.353	2.641	6.151	4.917	4.258	2.406	2.038
Francia	19.012	16.131	17.761	24.092	36.618	33.000	35.463
Grecia							
Holanda	10.983	11.920	15.258	25.518	22.790	16.000	15.672
Irlanda	1.899	1.267	1.435	2.756	2.895	1.143	1.313
Italia	56.489	52.063	38.763	49.501	66.846	54.000	77.140
Inglaterra	33.503	29.210	32.342	38.897	43.183	32.000	37.931
Alemania	108.935	96.925	129.234	152.967	154.513	96.000	113.153
España					57.280	60.000	48.503
Portugal					1970	3022	1592
A.E.L.C.	73.768	52.690	69.454	85.483	85.123	49.549	56.568
Austria	3.637	4.554	9.410	8.606	9.960	4.524	1.735
Finlandia	5.948	2.335	1.578	1.608	1.318	549	566
Noruega	2.544	10.192	3.902	5.999	3.807	454	919
Portugal	2.338	2.866	2.868	2.501	2.269	3.022	1.592
Suecia	25.229	10.946	21.146	22.182	16.445	8.000	7.516
Suiza	34.072	21.797	30.550	44.587	51.324	33.000	44.240
C.A.E.M.	21.139	23.993	16.073	17.509	11.708	14.374	26.068
Bulgaria	984	529	14	42	143	56	848
Checoslovaq.	4.613	5.094	5.808	4.082	6.059	4.000	3.957
Hungría	6.846	5.105	7.222	6.973	1.821	5.000	4.411
Polonia	2.264	822	1.268	2.071	781	866	404
R.D.A.	3.008	9.502	817	228	739	2.000	12.887
Rumania	19	2.138	295	1.525	519	452	9
U.R.S.S.	3.405	803	649	2.588	1.646	2.000	3.563
España	41.587	26.972	43.302	61.583			
Yugoslavia	4.026	2.352	4.603	8.766	2.878	1.000	1.507
Otros países	11	382	197	258	11.216	10.596	291

FUENTE: Boletín Anuario 1988
Dirección Comercio Exterior
Banco Central del Ecuador

ELABORACION: Dpto. Estudios Económicos y Comercio Exterior
Cámara de Comercio de Guayaquil

ANEXO Nº 4

EXPORTACIONES DE ECUADOR A CEE FRENTE A EXPORT. TOTALES
PERIODO 1980 - 1989

Años	Export. CEE	Export. Totales	Porcentaje
1980	180.568 m. US \$	2.480.804 m. US \$	7.28
1981	96.431 m. US \$	2.167.975 m. US \$	4.45
1982	55.210 m. US \$	2.237.416 m. US \$	2.47
1983	54.131 m. US \$	2.225.646 m. US \$	2.43
1984	80.959 m. US \$	2.620.419 m. US \$	3.09
1985	123.961 m. US \$	2.904.736 m. US \$	4.27
1986	148.981 m. US \$	2.185.844 M. US \$	6.82
1987	147.970 m. US \$	1.927.694 m. US \$	7.68
1988	198.492 m. US \$	2.192.562 m. US \$	9.05
1989	208.433 m. US \$	2.353.871 m. US \$	8.85

FUENTE: Boletín Anuario 1988
 Boletín Nº 600
 Banco Central del Ecuador

ELABORACION: Dpto. Estudios Económicos y Comercio Exterior
 Cámara de Comercio de Guayaquil

ANEXO Nº 5

EXPORTACIONES DE ECUADOR A ITALIA

AÑO: 1989

PRODUCTO	MILES US \$
Banano	18.654.90
Animales de tagua	2.886.90
Camarón	2.430.80
Café en grano	1.470.80
Otros productos (fruta tropical, pescado fresco y congelado, cacao, productos dulces)	899.00
TOTAL:	26.342.40

IMPORTACIONES DESDE ITALIA A ECUADOR

AÑO: 1989

PRODUCTO	MILES US \$
Máquinas generadoras	9.932.50
Aparatos y dispositivos eléctricos	8.121.60
Aparatos y transmisores y receptores de radiotelefonía	5.910.00
Ruedas hidráulicas, turbinas y demás	5.815.20
Aparatos y material para corte	3.928.40
Hilos, trenzas, cables	3.895.60
Antibióticos	3.651.10
Artículos de grifería y otros	3.026.30
Vehículos, tractores y partes	1.998.70
Máquinas y aparatos mecánicos	1.411.90
Instrumentos y aparatos de medicina	1.331.20
Fibras textiles sintéticas	1.247.30
Aparatos de calentamiento y enfriamiento	1.197.70
Arboles de transmisión, cigueñales y manivelas	1.029.30
Bombas, motobombas, turbobombas	845.30
Máquinas y aparatos eléctricos	814.40
Aparatos de rayos X	789.40
Medicamentos de uso humano-veterinario	794.90
Máquinas y aparatos para el lavado	729.70
Aparatos eléctricos para telefonía	701.80
Máquinas herramientas para el trabajo de madera	666.80
Máquinas de vapor	643.10
Telares y máquinas para tejer	609.60
Productos de condensación	600.20
Otros productos	16.266.40
TOTAL:	75.958.40

FUENTE: Gerencia Operaciones Internacionales, Banco Central del Ecuador

ELABORACION: Dpto. Estudios Económicos y Comercio Exterior
Cámara de Comercio de Guayaquil

ANEXO Nº 6

EXPORTACIONES DEL ECUADOR A PORTUGAL

PERIODO: 1989

PRODUCTO	MILES US \$
Banano	1.984.45
Café	797.30
Camarón	705.44
Café soluble	112.95
Tabaco en rama	83.79
Palmito ai natural en conserva	27.00
Naranjillas en conserva	1.25
Pescado congelado	.90
SUMA TOTAL:	3.713.08

FUENTE: Estadística Exportación Productos No Tradicionales
Federación Ecuatoriana de Exportadores, FEDEXPOR

ELABORACION: Depto. Estudios Económicos y Comercio Exterior
Cámara de Comercio de Guayaquil

EXPORTACIONES DEL ECUADOR A DINAMARCA

PERIODO: 1989

PRODUCTO	MILES US \$
Atún enlatado	202.72
Banano	88.27
Madera de balsa industrializada	58.42
SUMA TOTAL:	349.41

FUENTE: Estadística Exportación Productos No Tradicionales
Federación Ecuatoriana de Exportadores, FEDEXPOR

ELABORACION: Depto. Estudios Económicos y Comercio Exterior
Cámara de Comercio de Guayaquil

ANEXO Nº 7

ECUADOR: EXPORTACIONES A ESPAÑA

AÑO: 1989

PRODUCTOS	MILES US \$
Camarón	28.408.20
Atún congelado	7.742.20
Café en grano	1.197.70
Otros productos	1.080.50
Cacao en grano	348.40
Madera de balsa industrializada	157.30
SUMA TOTAL:	38.934.30

ECUADOR: IMPORTACIONES DESDE ESPAÑA

AÑO: 1989

PRODUCTOS	MILES EN US \$
Libros, folletos e impresos	6.186.60
Máquinas y aparatos eléctricos	4.536.20
Estructuras y sus partes	3.872.60
Máquinas generadoras	3.325.10
Antibióticos	2.400.20
Aparatos y materiales para corte	2.251.70
Chapas de hierro o acero	1.862.00
Barras de hierro o acero	1.552.00
Máquinas, aparatos para el trabajo de pie	1.472.20
Máquinas y aparatos mecánicos	1.212.20
Prod. de polimerización y copolimerización	988.60
Bombonas, botellas, frascos, tarros, etc.	844.20
Aparatos o dispositivos eléctricos	848.70
Lámparas eléctricas	789.90
Máquinas y aparatos para la producción	828.60
Otros productos	13.721.70
SUMA TOTAL:	46.692.50

FUENTE: Gerencia Operaciones Internacionales
Banco Central del Ecuador

ELABORACION: Depto. Estudios Económicos y Comercio Exterior
Cámara de Comercio de Guayaquil

ANEXO Nº 8

ECUADOR: EXPORTACIONES A HOLANDA

AÑO: 1989

PRODUCTOS	MILES EN US \$
Cacao en grano	5.939.00
Camarón	1.737.40
Banano	851.40
Jugos de maracuyá	709.30
Concentrado de maracuyá	539.30
Pasta de banano	429.70
Otros productos	2.119.50
SUMA TOTAL:	12.325.60

ECUADOR: IMPORTACIONES DESDE HOLANDA

AÑO: 1989

PRODUCTOS	MILES EN US \$
Destastes y chapas de hierro	7.472.50
Aceites de petróleo o minerales bituminados	2.613.90
Medicamentos uso humano-veterinario	1.966.50
Preparados alimenticios	1.188.90
Desinfectantes, insecticidas	979.70
Plantas y raíces vivas	730.50
Máquinas para hilados	674.00
Hormonas naturales	422.80
Antibióticos	568.50
Hilados de poliamidas	348.90
Máquinas para fabricación de pasta celulosa	307.80
Productos químicos	252.50
Otros productos	5.146.70
SUMA TOTAL:	22.673.20

FUENTE: Gerencia Operaciones Internacionales
Banco Central del Ecuador

ELABORACION: Depto. Estudios Económicos y Comercio Exterior
Cámara de Comercio de Guayaquil

Primera Parte

CAPITULO VI

RELACIONES ENTRE
ECUADOR Y GRAN BRETAÑA

- * Se agradece la contribución de la Cámara Británica-Ecuatoriana por el texto básico del presente capítulo

CAPITULO VI

RELACIONES ENTRE ECUADOR Y GRAN BRETAÑA

INTRODUCCION

Un importante segmento de la comunidad empresarial en el Ecuador por muchas razones no ha desarrollado sus vínculos comerciales con Gran Bretaña. Si bien es verdad que hubo un intercambio importante entre estos dos países a principio de este siglo, también es verdad que a partir de las tres últimas décadas, se ha detectado una baja en el volumen de dicho intercambio. La falta de conocimiento del mercado inglés, puede ser considerada como un factor importante.

- 1.- Las exportaciones del Ecuador hacia Reino Unidos en 1988 alcanzaron las 13.120 millones de libras esterlinas, mientras que cinco años antes dichas exportaciones ecuatorianas habían obtenido los 11.021 millones de libras esterlinas.

Las importaciones ecuatorianas provenientes de Gran Bretaña durante 1988 ascendieron a 50.417 millones de libras esterlinas, mientras que en 1983 estas importaciones tenían el valor de 35.014 millones de libras esterlinas. (Ver anexo 1)

Paralelamente, la composición de las exportaciones del Ecuador al Reino Unido han evolucionado ligeramente. Si las materias primas tales como café, cacao, especies, constituyen el rubro más importante, también es verdad que se aprecia la presencia de un elemento nuevo; los productos del mar. Estos en base de su calidad, en los próximos años podrán desplazar en importancia a los productos tradicionales. (Ver anexo 2)

En cuanto al banano, según las últimas publicaciones del depar

tamento del Comercio Británico, se ha detectado un incremento de exportaciones hacia el Reino Unido. Es así que durante los tres primeros meses de 1989, se exportó 5.282.333 kilos de bananos por un valor de 2'359.857. Mientras que durante 1988, el total de kilos exportados a Gran Bretaña fueron 15.379.245 por un monto de 5' 524.317 libras esterlinas. Este incremento en las importaciones del banano ecuatoriano por parte del Reino Unido refleja el firme acatamiento de la decisión tomada por este país en el año 1988 de crear una cuota mínima anual de 30.000 toneladas destinadas a la importación de banano del área denominada "dollar area", área en la que se encuentra el Ecuador.

- 3.- El programa de cooperación técnica del Reino Unido con el Ecuador se ha desarrollado de una manera lenta pero segura a partir de 1972 y cubre diferentes áreas. El monto de donaciones entregadas por el Reino Unido para los proyectos de cooperación técnica pasa el millón de libras esterlinas por año. El monto asignado a cada proyecto varía de un año al otro y el costo detallado de los proyectos sobre la base anual no se dispone. (Ver anexo 3).
- 4.- El desarrollo de las exportaciones ecuatorianas en general y de las llamadas no tradicionales en particular estarán estancadas debido a los problemas que afrontan los exportadores. Estos pueden ser clasificados como internos y externos. Entre los primeros podríamos enumerar:

- * cultivos manejados de manera tradicional
- * falta de uso apropiado de tratamientos
- * empaque inadecuado

Mención especial se debe dar en consecuencia a la falta de infraestructura para exportación. Además es una lástima tener que indicar que en el contacto diario de la que subscribe esta información ha podido observar la falta de conocimiento de tratamientos en cierta forma favorables otorgados por la Comunidad Económica Europea, me refiero al sistema generalizado de prefe

rencias. No existe una divulgación constante sobre las diferentes formas de utilizar el sistema antes mencionado ni de como acceder a la información entregada muchas veces gratuitamente por organismos especialmente instalados en los países europeos para estimular las importaciones de países en desarrollo.

La falta de conciencia exportadora puede estar al origen de este fenómeno.

En cuanto a los problemas externos se puede indicar que la falta de conocimiento del mercado inglés por parte de los exportadores es muy notoria. Esto hace que los exportadores no envíen su producto en la forma y condiciones que requiere el importador, lo cual ocasiona rechazos que desincentivan la continuación de tales exportadores.

- 5.- Se recomienda urgentemente despertar el interés del gobierno para que adopte medidas para solucionar los problemas internos. Entre ellas sería importante que el Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca a través de la Dirección Nacional de Promoción de Exportaciones y en colaboración con las cámaras binacionales promueva visitas de exportadores ecuatorianos a Gran Bretaña, así como incentive la visita de importadores ingleses al Ecuador.

A estos últimos se los podría solicitar el apoyo tecnológico, además de asegurar la comercialización de los productos. Se podría también establecer una marca ecuatoriana a través de la cual se haría la promoción y publicidad de los productos. Es importante también suministrar capacitación a los señores exportadores, particularmente con relación a las fechas de entrega, a las normas de calidad y de higiene.

A manera de conclusión, es posible decir que el desarrollo de las relaciones entre Ecuador y Gran Bretaña ha experimentado

altos y bajos en el volumen de las exportaciones, mientras que las importaciones ecuatorianas desde ese país siempre han aumentado a través de los años. El examen de la composición de las exportaciones refleja que los productos tradicionales ocupan un rubro importante. La presencia de productos del mar como productos de exportación permite apreciar que los esfuerzos en un sector determinado puede llevar a que los productos sean aceptados en los mercados de países en desarrollo. Una serie de obstáculos están a la base del estancamiento del desarrollo de las relaciones comerciales entre ambos países. Le incumbe al gobierno tomar conciencia de la situación que le permita adoptar medidas necesarias con un carácter urgente.

ANEXO Nº 1

UK TRADE WITH LATIN AMERICA

(£ THOUSANDS)

	EXPORTS					IMPORTS				
	1983	1984	1985	1986	1987	1983	1984	1985	1986	1987
WORLD	60,864,298	70,488,628	78,331,360	73,009,049	79,581,395	66,101,120	78,705,170	84,789,605	86,066,650	94,015,696
ARGENTINA	4,471	5,232	3,815	10,115	10,267	152	64	2,032	28,635	64,595
BOLIVIA	4,701	17,170	10,443	3,663	3,658	14,832	20,052	14,434	10,225	14,799
BRAZIL	158,448	238,717	211,512	295,152	347,916	560,248	637,702	610,624	552,259	636,675
CHILE	43,489	74,997	73,914	67,459	105,838	107,644	108,420	134,750	128,007	112,843
COLOMBIA	51,023	43,485	82,639	58,084	61,385	56,457	80,387	112,486	94,112	65,331
ECUADOR	35,014	34,323	58,628	46,673	37,934	11,021	12,951	19,015	11,339	14,002
PARAGUAY	15,262	16,884	15,540	31,010	25,409	3,128	2,961	2,086	1,455	1,409
PERU	32,979	33,841	40,371	48,275	49,324	117,308	119,423	108,943	82,141	91,689
URUGUAY	10,763	13,980	15,513	24,465	26,484	33,420	33,292	28,824	41,366	40,474
VENEZUELA	88,308	102,400	165,268	170,101	157,760	184,375	253,770	238,879	96,339	91,749
SOUTH AMERICA	444,458	581,029	677,643	754,997	825,975	1,088,585	1,269,022	1,272,073	1,045,878	1,133,566
COSTA RICA	11,051	9,138	14,413	12,007	14,407	22,293	21,248	22,646	30,318	16,752
CUBA	45,736	64,377	59,332	58,760	41,510	14,010	13,020	7,293	8,555	12,776
DOMINICAN REP.	11,594	12,535	14,595	15,178	23,887	6,661	5,621	7,900	7,599	8,637
EL SALVADOR	7,653	7,589	8,507	6,917	9,595	424	2,551	1,662	1,323	1,890
GUATAMALA	7,526	10,660	13,397	9,288	13,926	9,761	9,565	5,176	8,098	7,536
HAITI	4,188	3,736	5,048	5,147	5,327	1,567	1,402	1,512	899	621
HONDURAS	9,573	7,382	9,026	9,213	10,449	7,082	12,360	11,139	5,280	4,703
MEXICO	95,673	150,126	203,404	162,328	198,992	160,983	175,487	236,811	116,078	244,719
NICARAGUA	2,366	4,755	6,368	7,349	7,883	1,809	2,176	1,324	1,307	717
PANAMA	42,276	74,322	55,424	44,975	40,020	5,336	9,681	14,612	4,950	4,919
CENTRAL AMERICA	237,636	344,620	389,514	331,162	365,996	229,906	253,110	310,055	184,407	303,260
TOTAL	682,094	925,649	1,067,157	1,086,159	1,191,971	1,318,491	1,522,132	1,582,128	1,230,285	1,436,826

SOURCE: Overseas Trade Statistics of the UK

ANEXO N° 2

REINO UNIDO - ECUADOR

EXPORTACIONES DEL ECUADOR AL REINO UNIDO

(en miles de libras esterlinas)

	1987	1988
Productos del Mar		1.525
Vegetales y Frutas	252	975
Café, Te, Cacao, Especies y sus manufacturas	1.152	740
Fibras Textiles y sus desechos	2.455	2.954
Maquinaria y Equipos	7.640	4.774
Otras Exportaciones Misceláneas	2.503	2.152
TOTAL:	14.002	13.120

EXPORTACIONES DEL REINO UNIDO AL ECUADOR

Bebidas	2.242	2.032
Químicos Orgánicos e Inorgánicos	4.922	4.082
Manufacturas de Metal	2.332	586
Maquinarias y Equipos		
Eléctricos e Industriales	8.266	4.208
Equipos de Oficina y Procesadores de Datos	1.461	1.056
Equipos de Telecomunicaciones	435	15.447
Vehículos y Otros Equipos de Transporte	6.696	12.510
Otros Artículos Manufacturados	3.859	7.660
Otras Exportaciones Misceláneas	7.721	2.836
TOTAL:	37.934	50.417

ANEXO N° 3

The United Kingdom Technical Cooperation Programme in Ecuador

<u>Project/Activity</u>	<u>Donor</u>	<u>Duration</u>	<u>Assistance</u>
Fisheries, Guayaquil	United Kingdom	1979-91	To assist the Ecuadorean Fisheries Authorities in assessing the fish stocks and to develop a policy of exploitation.
Geology, Quito	United Kingdom	1986-	Exploration of the Cordillera Real working with INEMIN.
Cocoa	United Kingdom	1972-90	Research into the diseases of the cocoa tree, undertaken at the INIAP Research Station, Pichilingue.
Transport Studies	United Kingdom	1989	Post Graduate MSc course in Transportation Studies and engineering at the Catholic University, Quito.
English Language Teaching	United Kingdom	1989-90	Seeking to improve English Teaching in Ecuadorean Secondary Schools.
Mechanical Engineering Project	United Kingdom	1990-	Based at ESPOL in Guayaquil will seek to develop computer aided techniques in the Mechanical Engineering Dept.

The United Kingdom Technical Cooperation Programme in Ecuador has a value of over 1 million pounds sterling per year. Individual costs of projects vary from year to year and detailed costings on an annual basis are not available.

Primera Parte

CAPITULO VII

**LOS INTERCAMBIOS FRANCO-ECUATORIANOS:
BALANCE Y PERSPECTIVAS**

- * Se agradece la contribución de la Cámara Franco-Ecuatoriana por el texto básico del presente capítulo

Primera Parte

CAPITULO VII

LOS INTERCAMBIOS FRANCO-ECUATORIANOS: BALANCE Y PERSPECTIVAS

INDICE

	Pág.
I. LA RELACIONES ECONOMICAS FRANCO-ECUATORIANAS EN 1989	193
II. LOS PROBLEMAS QUE FRENAN LOS INTERCAMBIOS CON FRANCIA	195
III. COMO MEJORAR LOS INTERCAMBIOS FRANCO-ECUATORIANOS	196
A. Cómo mejorar las exportaciones hacia Francia?	196
B. Cómo mejorar las exportaciones francesas ha- cia el Ecuador?	197

CAPITULO VII

LOS INTERCAMBIOS FRANCO-ECUATORIANOS: BALANCE Y PERSPECTIVAS

Francia es uno de los países europeos que más antiguas y más estrechas relaciones tiene con el Ecuador. Sin embargo, el volumen de intercambios comerciales entre ambas naciones nunca alcanzó la importancia de las relaciones culturales y de la cooperación técnica.

La reciente visita al Ecuador del Presidente de Francia, Francois Mitterrand no es el inicio de una nueva era, sino el prolongamiento de una tendencia a la ampliación de los intercambios comerciales.

La situación, en víspera del año 1990, sigue este doble eje: todavía una débil importancia del comercio franco-ecuatoriano y unas perspectivas muy prometedoras para ambos países. Ecuador se abrirá al mercado francés y a la vez al mercado unido europeo de 1993, siempre que Ecuatorianos y Franceses aprendan a conocerse mejor y a sacar provecho de un potencial de 56 millones de consumidores con buen poder adquisitivo de una parte, y un potencial de riqueza sub-explotadas que abarca uno de los abanicos más grandes de los países de la región andina.

I. LAS RELACIONES ECONOMICAS FRANCO-ECUATORIANAS EN 1989

El año 1989 ha conocido un notable mejoramiento del valor de los intercambios franco-ecuatorianos:

	1986	1987	1988	1989
(En miles de dólares)				(1° Semestre)
Exportaciones ecuatorianas a				
Francia	21.298	19.494	22.213	13.000
Exportaciones francesas al				
Ecuador	30.324	44.836	31.694	30.000

EXPORTACIONES ECUATORIANAS HACIA FRANCIA (En miles de USD):

	1987	1988
Cacao	7.149	9.403
Mariscos	7.617	7.860
Frutas	1.142	1.132
Frutas y legumbres procesados	479	740
Café	590	646
Madera y artesanía de madera	711	637
Preparaciones alimenticias	955	459

EXPORTACIONES FRANCESAS AL ECUADOR (En miles de USD):

Material eléctrico	10.600	7.661
Calderas y mecánica	6.454	2.983
Plásticos	3.277	2.443
Hierros, acero y derivados	6.483	2.241
Aluminio	379	2.219
Combustible mineral	940	1.671
Derivados químicos	1.244	1.558

COMENTARIOS

Los siete primeros rubros de productos exportados del Ecuador hacia Francia representaron el 94% del total en el 1988 y están constituidos por materias primas casi exclusivamente; mientras las ex-

portaciones francesas al Ecuador son más diversificadas, y constituidas por productos más elaborados (los siete primeros rubros en este caso representaron el 66% del total en 1988). El saldo de la balanza comercial es regularmente a favor de Francia (142% en 1986, 230% en 1987, 143% en 1988).

Una serie de inejecuciones de pagos de contratos firmados en su mayoría en la década de los 70 han causado cierta desconfianza que perjudicó al desarrollo de los intercambios. Sin embargo, a partir del año 1984 un nuevo acuerdo permitió establecer créditos para la exportación y desde entonces, el ranking de Francia se mejoró, llegando a ser el 7° proveedor de Ecuador en 1987. Si Francia rebasó al Reino Unido y España como proveedor, sigue por atrás de Estados Unidos, Japón, RFA y Brasil. La situación sólo para el primer semestre de 1989 muestra un notable aumento de las exportaciones francesas hacia el Ecuador, puesto que se alcanzó durante la mitad de este año el nivel logrado a finales de 1988.

Cabe destacar que la mayoría del comercio francés con el Ecuador es tá vinculado con el sector público, directamente, o a través de las empresas mixtas francesas (carbón, metales, petróleo, teléfono..) y a menudo son el resultado de acuerdos de "protocolo" intergubernamentales. Es preciso señalar que los créditos concedidos por el gobierno galo en 1989 fueron los más importantes (por país) que recibió Ecuador.

II. LOS PROBLEMAS QUE FRENAN LOS INTERCAMBIOS CON FRANCIA

Hay varias razones que pueden explicar la relativa debilidad de los intercambios franco-ecuatorianos. De parte de Ecuador, la corriente comercial más importante desde varias décadas en América Latina, que drena las exportaciones hacia EE.UU., produjo como resultado una falta de interés para los países europeos. De parte de los Franceses, cabe destacar que la poca presencia poblacio-
nal y económica en los países andinos no favoreció el desarrollo

de los intercambios con el Ecuador. Estas razones estructurales (falta de interés y desconocimiento recíproco de los potenciales comerciales) se acompañan de trabas formales, entre las cuales los trámites burocráticos impuestos para Ecuador a sus exportadores e importadores, y los aranceles y normas comunitarios europeos impuestos al ingresar a Francia.

Un problema común a muchos exportadores ecuatorianos es la falta de continuidad en el querer abrirse al mercado francés: Francia, igual que sus vecinos europeos tiene alto nivel de requisitos para importaciones.

1. Francia es un país de alto poder adquisitivo y de fuerte competencia, lo que desventaja a los productos de mediocre calidad o que padecen de poca preparación de mercadeo. Muchos productos ecuatorianos son de muy buena calidad, pero el descuido de las reglas imprescindibles de mercadeo y el poco seguimiento de los contactos con el importador francés hacen que el Ecuador no concretice sus múltiples potencialidades como exportador.
2. Del lado francés, el desconocimiento general de las posibilidades ecuatorianas, como consecuencia de la falta de interés para Ecuador, junto a una actitud empresarial francesa temerosa acerca de los nuevos mercados y poco dinámica en general hacen perder muchas oportunidades a Francia.

III. COMO MEJORAR LOS INTERCAMBIOS FRANCO-ECUATORIANOS

A. Como mejorar las exportaciones hacia Francia?

- tomar consciencia del necesario nivel de calidad de los productos para aumentarlo,
- mantener una corriente regular de información con los profe-

sionales franceses,

- mejorar el conocimiento de la estructura y de las características del mercado francés,
- acudir a las ferias y salones en Francia,
- descubrir y no temer de acudir a las numerosas organizaciones gremiales francesas y binacionales listas para prestar ayuda y apoyo a los exportadores ecuatorianos a Francia.

B. Como mejorar las exportaciones francesas hacia el Ecuador

- hacer descubrir a los Franceses la realidad del país y a la vez el mercado ecuatoriano,
- compartir las experiencias exitosas de parte de franceses presentes o conocedores del mercado ecuatoriano,
- organizar misiones de descubrimiento,
- hacer entender a los Franceses que no sólo el sector público francés tiene seguridad de hacerse pagar los contratos firmados con empresarios ecuatorianos, inclusive públicos,
- participar a los franceses el incremento del interés de empresas prestigiosas de su país hacia el Ecuador.

Primera Parte

CAPITULO VIII

TOPICOS DE LAS RELACIONES ECONOMICAS ENTRE EL
ECUADOR Y LA REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA

* Se agradece la contribución de la Cámara de Industrias y Comercio Ecuatoriano-Alemana por el texto básico del presente capítulo

Primera Parte

CAPITULO VIII

**TOPICOS DE LAS RELACIONES ECONOMICAS ENTRE EL ECUADOR Y LA
REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA**

INDICE

	Pág.
1. LA CAMARA - SUS CARACTERISTICAS Y SUS OBJETIVOS	203
2. LA EVOLUCION DEL INTERCAMBIO COMERCIAL ENTRE ECUADOR Y LA REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA, DURANTE LOS ULTIMOS 10 AÑOS	205
2.1 Las importaciones ecuatorianas procedentes de Alemania Federal	206
2.2 Las exportaciones del Ecuador hacia la República Federal de Alemania	208
2.2.1 Su desarrollo en la última década	208
2.2.2 Problemas del sector exportador	210
3. LAS INVERSIONES ALEMANAS EN EL ECUADOR	212
Cuadros	214

CAPITULO VIII

TOPICOS DE LAS RELACIONES ECONOMICAS ENTRE EL ECUADOR Y LA REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA

1. La Cámara - sus características y sus objetivos

La Cámara de Industrias y Comercio Ecuatoriano-Alemana es una institución del Derecho Privado sujeta a la legislación ecuatoriana, que fue fundada en 1977 por un grupo de empresarios ecuatorianos y alemanes residentes en el país, y luego fue reconocida por la Federación Alemana de Cámaras de Industrias y Comercio como una más de las de 43 cámaras bilaterales alemanas que actualmente operan en aquellos países de los que provienen las tres cuartas partes de todas las importaciones que efectúa Alemania y a las que van destinadas más del 77% de las exportaciones alemanas.

La Cámara forma parte de un conjunto de organismos cuyo objetivo común es el fomento de las relaciones económicas entre el Ecuador y la República Federal de Alemania.

Dentro de un sistema de división de trabajo, le corresponde por ejemplo a la representación diplomática, es decir a la Embajada, satisfacer los requerimientos del Gobierno de la República Federal de Alemania y de sus dependencias, en cuanto éstos se refieran a asuntos económicos entre los dos países a nivel gubernamental.

Por su parte, el corresponsal de la Oficina Federal de Información sobre Comercio Exterior recopila datos económicos de las distintas ramas de actividades del Ecuador para transmitírselos a los círculos interesados alemanes.

En cambio, la Cámara de Industrias y Comercio Ecuatoriano-Alemana ofrece sus servicios a las empresas privadas, sean socios o no-socios, a fin de informar, asesorar y, en términos generales, promocionar los intereses económicos ecuatorianos en Alemania y viceversa, fomentando y apoyando inversiones y actividades industriales, comerciales, financieras, bancarias, turísticas y otras actividades dentro del sistema de libre y competitiva empresa privada.

Dentro de este conjunto de organismos de fomento económico, la Cámara opera con absoluta autonomía y observa - valga la oportunidad de repetirlo - absoluta bilateralidad, es decir, ella apoya los intereses de la economía en ambos países y, por tanto, estimula el intercambio económico en las dos direcciones.

Dentro de este contexto y en cuanto concierna el presente documento, la Cámara, equipada y estructurada según las características de una consultoría moderna, ofrece los siguientes servicios:

- Establecimiento de contactos comerciales e industriales mediante la nominación de proveedores y compradores y a través de la asociación de representantes y representadas.
- Información y asesoramiento referente a posibilidades de venta en ambos países y respecto a la constitución de empresas, a la posibilidad de inversión y de transferencia de tecnologías.
- Información sobre normas legales relacionadas con el comercio exterior, sobre aranceles, impuestos, tributos y sobre usos comerciales.
- Elaboración de estadísticas y de análisis de mercado.
- Suministro de informaciones y referencias sobre empresas.
- Asesoramiento en la elaboración de contratos de representación

y de licencias y en la inscripción de patentes y marcas de fábrica.

- Intervención en cobranzas comerciales y casos de litigio.
- Organización y realización de participaciones de exportadores ecuatorianos en ferias y exposiciones en la República Federal de Alemania y viceversa.
- Organización, auspicio y supervisión del recientemente creado sistema de formación profesional para técnicos en comercio exterior y administración de empresas, según el Sistema Dual (Empresa-Colegio).

En el presente documento se informará sobre el desarrollo del comercio exterior entre Ecuador y la República Federal de Alemania durante la última década, y sobre las inversiones directas procedentes de Alemania.

Referente a la cooperación técnica y financiera, no podemos dar algún análisis, dado que este tema no abarca la Cámara y tratándose de un tópico de incumbencia exclusiva de la Embajada de la República Federal de Alemania.

2. La evolución del intercambio comercial entre Ecuador y la República Federal de Alemania, durante los últimos diez años.

En el transcurso de la última década el monto global del intercambio comercial en ambas direcciones ha fluctuado entre los 365 Mio de marcos alemanes (1983) y 660 Mio de marcos (1985). Las cifras muestran (cuadro N° 1) que, hasta 1987 la balanza comercial entre ambos países registra, de manera ininterrumpida, considerable superávits a favor de la República Federal, habiendo logrado este último su valor máximo en 1981 con un total de 230 Mio de marcos.

En cambio, en el año 1988 surge el fenómeno de un superávit a favor de Ecuador por un valor de 42.6 Mio de marcos, el cual prosigue hasta mediados de 1989, aunque en menor medida.

Este resultado favorable del Ecuador tiene su causa tanto en un crecimiento de las exportaciones ecuatorianas hacia Alemania durante el período 1987 a 1988 y, por otro lado, en un decrecimiento considerable de las ventas alemanas al Ecuador, de 290 Mio de marcos en 1985 a 210 Mio en 1988, cuya causa principal es sin lugar a dudas, la política restrictiva de importaciones implantadas por el gobierno ecuatoriano.

2.1. Las importaciones ecuatorianas procedentes de Alemania Federal

Las compras que Ecuador efectúa en Alemania, se caracterizan por un claro predominio de los productos acabados y semiacabados, principalmente de bienes de capital, cuyo valor siempre oscila alrededor del 70% del monto total de las importaciones, seguido por los productos semielaborados, tales como materiales plásticos, productos químicos, productos metálicos, etc. con el 20% aproximadamente.

Las fuertes exportaciones de la República Federal en el ramo de los productos terminados (1979: 190 millones de marcos) se reforzaron nuevamente hasta 1981 (265 millones), mientras que hasta 1983 experimentaron mermas de casi el 50% (149 millones). En 1986 se duplicaron otra vez (273 millones) y desde este período se han venido fuertemente abajo (141,6 millones). Dentro de los 10 años del período observado, las exportaciones en este sector han sufrido bajas en un cuarto de su valor.

Los productos semi-acabados son los ubicados en segundo lugar de importancia en las importaciones. En 1979 éstas tuvieron un valor de 110 millones de marcos, alcanzando seis años después ape

nas 100 millones, constituyendo de todos modos casi un cuarto de las exportaciones alemanas. Desde esta época se han conservado con tendencia a la baja, hasta que en 1988 se redujeron a la mitad llegando a 53 millones. En total se ha registrado un crecimiento en estos diez años de un 30%. Para 1989 se ven nuevamente favorable los números resultantes del primer semestre.

Los valores de los productos primarios oscilan entre los 7.7 millones (1980) y los 20.3 millones (1985). En 1988 alcanzaron el valor un poco mayor a los 10 millones de marcos, osea un valor igual al registrado en el año de 1979.

Los productos de la economía alemana alimenticia normalmente se han establecido, a excepción de 1981 (7,8 millones de marcos), entre los 2 a 5 millones de marcos.

Finalmente, las materias primas subieron de 0,8 millones en 1979 a 6,9 millones en 1984, decreciendo desde entonces continuamente (1988 2,5 millones). Para el año de 1989 se va a alcanzar de todas formas un resultado superior al promedio (primer semestre: 2,5 millones de marcos).

En comparación con los totales de exportación en 1979 los productos terminados representan el 77%, mientras que los mismos junto con los semi-acabados constituyeron el 94%; en 1985, año récord, se registró un 67% y un 92% respectivamente y finalmente en 1988 un 67% y un 93%. De ahí que se puede concluir de la siguiente manera:

1. Los productos terminados toman una tendencia de decrecimiento en comparación con los totales de importación, mientras que los productos semi-acabados aumentan.
2. Los dos grupos juntos conforman la espina dorsal de las exportaciones alemanas hacia el Ecuador, lo que relativamente no ha

cambiado en los últimos diez años.

La evolución de los valores de las importaciones ecuatorianas procedentes de Alemania, se desprende del Cuadro N°2, el cual muestra un cierto desarrollo estático de las importaciones, en algunos años hasta decrecimiento. Esta falta de incremento de las importaciones no la consideramos como saturación del mercado ecuatoriano sino es de atribuir a las normas restrictivas de las importaciones, a saber: aranceles relativamente altos, numerosos tributos complementarios, prohibiciones y condiciones de financiamiento difíciles de cumplir. Creemos que, si bien se promueve el intercambio comercial, deberán ser facilitadas también las importaciones desde los países de la Comunidad Europea.

2.2. Las exportaciones del Ecuador hacia la República Federal de Alemania

2.2.1 Su desarrollo en la última década

Las ventas ecuatorianas hacia la República Federal de Alemania se han caracterizado, entre 1979 y 1983, por un decrecimiento continuo, mientras que, a partir de 1984 hasta la fecha, se registra, aunque con altibajos, globalmente un aumento de las exportaciones de 157 Mio de marcos en el año 1984 a 252 Mio de marcos, es decir, un incremento del 60%.

Como muestra el Cuadro N°3, fueron los productos alimenticios, principalmente los productos tradicionales, los que registran más del 90% de todas las ventas a Alemania, mientras que los demás rubros han tenido valores de menor importancia.

Cabe destacar el hecho que, dentro del rubro de los productos, no-tradicionales, se ha podido registrar una constante progresión de la exportación de flores cortadas y plantas verdes. He aquí los detalles de los distintos grupos de productos:

Los productos pertenecientes a la rama alimenticia fueron exportados en un monto superior a los 136 millones en el año de 1979 y finalmente en 245 millones de marcos en 1988. Esto significa un incremento del 80% en el transcurso de la década. Las materias primas alcanzaron solamente en 1982 el valor de apenas 7 millones de marcos, luego de lo que, y hasta 1988, bajaron nuevamente a 1,2 millones y probablemente en el presente año no alcanzarán esta suma nuevamente.

Los productos primarios muestran alzas y bajas constantes. Alcanzan en 1980, con algo más de 9 millones de marcos, su primer punto culminante, mientras que en 1984 con apenas 7 millones su segundo y en 1987. con más de 7,5 millones, un nuevo apogeo.

Los productos no terminados decrecieron de 3 millones de marcos en 1979 a apenas 0,8 millones en 1988.

Los productos terminados experimentaron en 1980 su punto más bajo (un millón y luego empezaron a crecer continuamente. En 1988 obtuvieron 2,8 millones de marcos alemanes.

La rama correspondiente a la harina de pescado puede ser calificada como claramente creciente en los últimos años: en 1982 y por primera vez en estas estadísticas se ubica en el 8vo. puesto, luego de lo que subió continuamente -con pequeños retrocesos- hasta ubicarse finalmente en el 2do. puesto. En 1982 su parte de los totales fue de menos del 1%, siendo luego en 1985 mayor al 15%, bajando en 1988 a casi el 10%.

Los cuatro sectores arriba mencionados significan en 1979 sobre los 4 quintos de todas las exportaciones ecuatorianas, habiéndose en 1988 registrado un monto superior al 94%.

2.2.2 Problemas del sector exportador

Aún cuando las cifras mencionadas en el numeral anterior muestran una tendencia ascendente para las exportaciones, ésta podría ser más vertiginosa si no existiesen una serie de factores que hasta ahora impiden que el crecimiento de las exportaciones no sea mayor y que, en parte, limitan la competitividad de los productos ecuatorianos en los mercados mundiales.

A continuación nombramos algunos de estos factores, aquellos de mayor incidencia, por cierto, sin que el orden de la enumeración significase una valoración:

- Limitada mentalidad exportadora, especialmente en el sector de los productos no-tradicionales.
- Falta de conocimiento de las particularidades de los mercados extranjeros.
- Falta de una promoción agresiva.
- Falta de reservas de capital de las empresas.
- Facilidades de crédito limitadas y, a la vez, costosas.
- Falta de diversificación tanto de los productos como de los mercados.
- Deficiente valor agregado.
- Insuficiencia de la calidad de numerosos productos y baja productividad, a causa de:
 - Falta de materia prima
 - Tecnologías obsoletas
 - Capacitación del personal insuficiente
 - Falta de control de calidad
- Obstáculos burocráticos.

A efecto de aliviar esta situación, podría pensarse en la toma de las siguientes medidas:

- Envío de expertos por períodos cortos para promocionar los conocimientos de las particularidades de los mercados europeos y asesorar referente al mejoramiento de la calidad de los pro-

ductos, entre otros objetivos.

- Intensificación de las participaciones de empresas ecuatorianas en ferias y exposiciones europeas inicialmente en calidad de visitantes para luego asistir como expositores, siempre y cuando se disponga de capacidades exportadoras suficientes.
- Realización de giras comerciales a Europa.
- Invitaciones a grupos de compradores europeos al Ecuador.
- Intensificación de cooperaciones a nivel de la empresa privada (Joint-Ventures y transferencia de tecnologías).
- Establecimiento de entidades o casas exportadoras para el mejor acopio de la oferta exportable.
- Fundación de un Instituto independiente de Fomento de las Exportaciones, con una participación paritaria de la industria privada.
- Creación de una Oficina de Enlace de las Comunidades Europeas en el Ecuador.
- Mejor aprovechamiento del Esquema de Preferencias Arancelarias Generalizadas de las Comunidades Europeas.

Al respecto cabe recalcar que, en 1988 sólo el 16% de las exportaciones ecuatorianas hacia Alemania se efectuaron bajo las condiciones del mencionado Sistema Preferencial Arancelario.

Para ilustrar las posibilidades que hasta ahora no han sido agotadas por el Ecuador, deseamos mencionar que de los valores tope que garantiza el Sistema Preferencial, ha sido aprovechado el café soluble en un 1.4%, madera trabajada en un 1% , artículos de cuero en un 0% y textiles en cantidades íntimas, las cuales, en las estadísticas, se encuentran expresadas como en un 0%.

Valga el presente análisis para presentar las cifras de los diez productos de exportación hacia la República Federal de Alemania más importantes y su evolución en el período comprendido entre 1979 y 1988.

Como demuestra el Cuadro N° 4 las frutas tropicales ocupan claramente el primer lugar, en lo que se refiere a los principales productos de exportación ecuatorianos. En 1979 representan en los totales de

exportación del Ecuador el 40%; hasta 1987 crecen por sobre el 73% (1988: 71%). Esto significa que casi la tercera parte de las exportaciones ecuatorianas corresponde únicamente a las frutas tropicales, en especial la exportación de bananos. Esto demuestra la dependencia del Ecuador de las exportaciones de esta fruta.

Desde 1979 a 1982 y en el período comprendido entre 1986/87 el café ocupa el segundo puesto en las exportaciones hacia Alemania.

En los años de 1979 a 1982 y de 1985 a 1987 el cacao se establece en el tercer lugar, luego en el segundo y finalmente otra vez (1988) en el tercero. Su parte en los totales de exportación registra siempre un monto entre el 5,5 y el 12,5%, mientras que en 1988 se reduce este valor al 4%.

3. Las inversiones alemanas en el Ecuador

Las inversiones alemanas están integradas por inversiones directas de empresas domiciliadas en la República Federal de Alemania y por aquellas llamadas indirectas efectuadas a través de sociedades holding de nacionalidad alemana con sede en el extranjero.

Dadas las enormes diferencias de las estadísticas, es muy difícil cuantificar las inversiones alemanas en el Ecuador.

Mientras que algunas fuentes hablan de un monto de 70 Mio. de marcos alemanes existen otras que determinan estas inversiones en 40 Mio. de marcos. Esta última cifra, en opinión de esta Cámara, se aproxima a la realidad, puesto que es similar a aquella que la Cámara pudo sondear a través de una encuesta realizada recientemente entre sus afiliados.

Estas inversiones se encuentran en su amplia mayoría en empresas de

producción químico-farmacéutica, seguidas por la industria electrotécnica y el comercio.

Tales inversiones se hicieron efectivas con pocas excepciones en la década de los años 70 hasta comienzos de la década presente. A partir de esta época se nota claramente una paralización de la actividad inversora. A fin de determinar las causas de este estancamiento, se ha recopilado las opiniones de un gran número de empresarios que identifican una serie de problemas que dificultan la inversión extranjera en el país.

Los obstáculos de mayor envergadura podrían sintetizarse de la siguiente manera:

- No existe una suficiente seguridad judicial. Ejemplo: Un inversionista logra obtener una sentencia favorable como consecuencia de una causa civil, por ejemplo en contra de los trabajadores sindicalizados. Sin embargo no existe la seguridad de que este justo título pueda ser efectivizado. Esta Cámara ha conocido casos concretos en que lo descrito ha ocurrido.
- Falta de estabilidad y continuidad de las normas legales, es decir, las reglas de juego están sujetas a cambios frecuentes.
- Limitaciones para la repatriación de beneficios.
- Control de precios desfavorable.
- Política cambiante y restrictiva referente a la importación continua de bienes de capital y de materias primas.
- Sobre-protección de la mano de obra.
- Falta de infraestructura.

CUADRO No. 1

DESARROLLO DEL COMERCIO EXTERIOR ENTRE ECUADOR Y LA
REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA
(en Millones de Marcos Alemanes)

	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989 (1.Sem.) (p)
Exportaciones del Ecuador hacia Alemania	146,95	131,85	139,25	130,61	125,05	157,06	271,14	260,33	223,55	252,51	127,72
Importaciones e- cuatorianas proce- dentes de Alemania	246,20	247,51	369,35	347,46	240,33	286,42	390,53	368,67	278,23	209,95	112,71
Saldo para el Ecuador	-99,25	-115,66	-230,10	-216,85	-115,28	-129,36	-119,39	-108,34	- 54,68	+ 42,56	+ 15,01

p = resultados provisionales

Fuente : Oficina Federal de Estadísticas
Elaboración : Cámara de Industrias y Comercio Ecuatoriano-Alemana

CUADRO No. 2

ESTRUCTURA DE LAS IMPORTACIONES ECUATORIANAS DESDE LA REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA
(en 1000 Marcos Alemanes)

	1979	1980	Variación durante 1979/80 en %	1981	Variación durante 1980/81 en %	1982	Variación durante 1981/82 en %	1983	Variación durante 1982/83 en %
Productos alimenticios	3.344	2.650	- 20,75	7.780	+193,58	3.673	- 52,78	2.838	- 22,73
Materias primas	770	1.649	+114,15	2.165	+ 31,29	2.072	- 4,29	3.803	+ 83,54
Productos primarios	10.850	7.719	- 28,85	16.722	+116,63	14.924	- 10,75	17.387	+ 16,50
Productos semi- acabados	40.863	52.617	+ 28,76	77.141	+ 46,60	66.286	- 14,07	66.929	+ 0,97
Productos termi- nados	189.849	181.886	- 4,19	265.339	+ 45,88	259.771	- 2,09	149.215	- 42,55
Otros	520	991	+ 90,57	199	- 79,91	738	+270,85	158	- 78,59
T O T A L	246.196	247.512	+ 0,53	369.346	+ 49,22	347.464	- 5,92	240.330	- 30,83

Continúa...

Cuadro Nº 2 (Continuación)

	1984	Variación durante 1983/84 en %	1985	Variación durante 1984/85 en %	1986	Variación durante 1985/86 en %	1987	Variación durante 1986/87 en %	1988	Variación durante 1987/88 en %	Variación durante 1979/88 en %	1989 (1.Sem.)
Productos alimenticios	2.073	- 26,95	4.650	+124,31	2.678	- 42,40	4.737	+ 76,88	2.047	- 56,78	- 38,78	2.136
Materias primas	6.894	+ 81,27	4.590	- 33,42	3.355	- 26,90	3.547	+ 5,72	2.504	- 29,40	+225,19	2.523
Productos primarios	16.145	- 7,14	20.364	+ 26,13	16.503	- 18,95	14.598	- 11,54	10.576	- 27,55	- 2,52	8.998
Productos semi- acabados	77.392	+ 15,63	97.850	+ 26,43	72.410	- 25,99	54.298	- 25,01	53.004	- 2,38	+ 29,71	36.394
Productos termi- nados	182.497	+ 22,30	262.028	+ 43,57	273.335	+ 4,31	199.751	- 26,92	141.558	- 29,13	- 25,43	62.609
Otros	1.417	+796,83	1.050	- 25,89	385	- 63,33	1.198	+211,16	257	- 78,54	- 50,57	47
T O T A L	286.418	+ 19,17	390.532	+ 36,35	368.666	- 5,59	278.129	- 24,55	209.946	- 24,51	- 14,72	112.707

Fuente : Oficina Federal de Estadísticas

Elaboración: Cámara de Industrias y Comercio Ecuatoriano-Alemana

CUADRO Nº 3

ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES ECUATORIANAS HACIA LA REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA
(en 1000 Marcos Alemanes)

	1979	1980	Variación durante 1979/80 en %	1981	Variación durante 1980/81 en %	1982	Variación durante 1981/82 en %	1983	Variación durante 1982/83 en %
Productos alimenticios	136.158	112.045	- 17,70	127.446	+ 13,74	116.092	- 8,90	113.374	- 2,34
Materias primas	2.087	5.549	+ 165,88	4.922	- 11,29	6.948	+ 41,16	3.402	- 51,03
Productos pri- marios	2.429	9.057	+ 272,86	1.949	- 78,48	2.521	+ 29,34	3.539	+ 40,38
Productos semi- acabados	3.115	2.584	- 17,04	2.751	+ 6,46	3.114	+ 13,19	1.725	- 44,60
Productos ter- minados	2.210	1.166	- 47,23	1.025	- 12,09	1.326	+ 29,36	1.259	- 5,05
Otros	948	1.450	+ 52,95	1.155	- 20,34	604	- 47,70	1.749	+189,56
T O T A L	146.947	131.851	- 10,27	139.248	+ 5,61	130.605	- 6,20	125.048	- 4,25

Continúa...

Cuadro Nº 3 (Continuación)

	1984	Variación durante 1983/84 en %	1985	Variación durante 1984/85 en %	1986	Variación durante 1985/86 en %	1987	Variación durante 1986/87 en %	1988	Variación durante 1987/88 en %	Variación durante 1979/88 en %	1989 1. se- mestre
Productos alimenticios	141.537	+ 24,84	259.665	+ 83,46	250.137	- 3,66	211.295	- 15,52	245.098	+ 15,99	+ 80,00	122.698
Materias primas	3.117	- 8,37	3.268	+ 4,84	1.470	- 55,01	601	- 59,11	1.197	+ 99,16	- 78,42	225
Productos primarios	6.895	+ 94,82	1.909	- 72,31	4.887	+155,99	7.657	+ 56,68	1.519	- 80,16	- 83,22	2.762
Productos semi- acabados	2.602	+ 50,84	1.802	- 30,74	1.757	- 2,49	1.228	- 30,10	785	- 36,07	- 69,62	197
Productos termi- nados	2.040	+ 62,03	1.862	- 8,72	1.208	- 35,12	1.841	+ 52,40	2.846	+ 54,58	+ 28,77	1.404
Otros	871	- 50,20	2.633	+202,29	869	- 66,99	931	+ 7,13	1.069	+ 14,82	+ 12,76	429
T O T A L	157.062	+ 25,60	271.139	+ 72,63	260.328	- 3,98	223.533	- 14,13	252.514	+ 12,96	+ 71,84	127.715

Fuente : Oficina Federal de Estadísticas

Elaboración: Cámara de Industrias y Comercio Ecuatoriano-Alemana

CUADRO No. 4

LOS DIEZ PRODUCTOS DE EXPORTACION ECUATORIANOS MAS IMPORTANTES EN EL COMERCIO CON LA REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA

Rango	Producto	1 9 7 9		Producto	1 9 8 0		Producto	1 9 8 1	
		en 1000 DM	%*		en 1000 DM	%*		en 1000 DM	%*
1	Frutas tropicales	58.990	40,14	Frutas tropicales	69.168	52,45	Frutas Tropicales	82.804	59,46
2	Café	55.762	37,94	Café	22.130	16,78	Café	31.028	22,28
3	Cacao en bruto	14.939	10,16	Cacao en bruto	13.153	9,97	Cacao en bruto	7.766	5,57
4	Grasas vegetales y aceites para la alimentación	5.679	3,86	Combustibles, lubricantes, gas	7.498	5,68	Grasas vegetales y aceites para la alimentación	3.677	2,63
5	Chapas, madera contrachapada o similares	3.072	2,09	Grasas vegetales y aceites para la alimentación	6.275	4,75	Chapas, madera contrachapada o similares	2.569	1,84
6	Materias primas no específicos para productos químicos	1.970	1,34	Chapas, madera contrachapada o similares	2.502	1,89	Mineral de Zinc	1.719	1,23
7	Madera para construcción, para labrar y cortar	1.432	0,97	Mineral de Zinc	1.947	1,47	Productos derivados del cacao	1.550	1,11
8	Productos electrónicos	1.166	0,79	Minerales no específicos y cenizas metálicas	1.571	1,19	Materias primas no específicos para productos químicos	1.363	0,97
9	Grasas y aceites no específicos	892	0,60	Madera para construcción, labrar y cortar	1.518	1,15	Madera para construcción, labrado y para cortar	1.297	0,93
10	Productos madereros	307	0,20	Materias primas no específicas para productos químicos	1.476	1,11	Minerales no específicos y cenizas metálicas	1.242	0,89
	Resultado parcial	144.209	98,09		127.238	96,44		135.010	96,91
	Total de Exportaciones	146.947	100,00		131.851	100,00		139.248	100,00

* Participación en los montos totales de las exportaciones

Continúa....

Cuadro Nº 4 (Continuación)

Rango	Producto	1 9 8 2		Z*	Producto	1 9 8 3		Z*	Producto	1 9 8 4		Z*
		en 1000 Marcos				en 1000 DM				en 1000 Marcos		
1	Frutas tropicales	84.869		64,98	Frutas tropicales	89.296		71,40	Frutas tropicales	89.722		57,12
2	Café	14.280		10,93	Cacao en bruto	10.881		8,70	Cacao en bruto	19.594		12,47
3	Cacao en bruto	12.918		9,89	Café	10.027		8,01	Harina de Pescado y similares	16.206		10,31
4	Algodón, pelo ani- mal y lana degenerada	3.893		2,98	Madera para construc- ción, labrada y cor- tada	2.070		1,65	Café	12.383		7,88
5	Chapas, madera con- trachapada y simi- lares	3.054		2,33	Harina de pescado y similares	2.020		1,61	Productos deriva- dos del cacao	3.054		1,94
6	Materias primas no específicos para pro- ductos químicos	1.705		1,30	Materias primas no específicos para pro- ductos químicos	1.911		1,52	Oro para fines manufactureros	2.864		1,82
7	Grasas técnicas y aceites no especí- ficos	1.666		1,27	Chapas, madera con- trachapada y simi- lares	1.571		1,25	Chapas, madera con- trachapada y simi- lares	2.411		1,53
8	Harina de pescado y similares	1.659		1,27	Oro para fines in- dustriales	1.376		1,10	Grasas técnicas y aceites no especí- ficos	2.203		1,40
9	Lino, cáñamo, yute y similares	1.283		0,98	Lino, cáñamo, yute y similares	869		0,69	Madera para cons- trucción, labra- do y para cortar	1.705		1,08
10	Grasas vegetales y aceites para la ali- mentación	1.163		0,89	Productos técnicos eléctricos	638		0,51	Materias primas para productos químicos	1.209		0,76
	Resultado par- cial	126.490		94,82		120.659		96,44		151.351		96,31
	Total de Expor- taciones	130.605		100,00		125.048		100,00		157.062		100,00

* Participación en los montos totales de las exportaciones

Continúa...

Cuadro Nº 4 (Continuación)

Rango	Producto	1 9 8 5		Z*	Producto	1 9 8 6		Z*
		en 1000 Marcos				en 1000 Marcos		
1	Frutas tropicales	152.515	56,24		Frutas tropicales	179.705	69,03	
2	Harina de pescado y similares	42.168	15,55		Café	34.450	12,46	
3	Cacao en bruto	33.516	12,36		Cacao en bruto	18.066	6,93	
4	Café	25.652	9,46		Harina de pescado y similares	13.549	5,20	
5	Manteca, sebo, grasas y aceites animales	4.262	1,57		Manteca, sebo, grasas y aceites animales	3.308	1,27	
6	Lino, cáñamo, yute y similares	2.315	0,85		Oro para fines industriales	2.446	0,93	
7	Chapas, madera enchapadas y similares	1.509	0,55		Vegetales, frutas en conservas, jugo de frutas	1.986	0,76	
8	Madera para construcción, labrado y para cortar	1.467	0,54		Madera para construcción, labrado y para cortar	1.608	0,61	
9	Materias primas no específicos para productos químicos	945	0,34		Chapas, madera enchapadas y similares	1.593	0,61	
10	Vegetales, frutas en conservas, jugos de frutas	860	0,31		Lino, cáñamo, yute y similares	1.275	0,48	
	Resultado parcial	265.209	97,77			257.896	98,28	
	Total de Exportaciones	271.139	100,00			260.328	100,00	

* Participación en los montos totales de las exportaciones

Continúa...

Cuadro Nº 4 (Continuación)

Rango	Producto	1 9 8 7		Producto	1 9 8 8	
		en 1000 Marcos	%*		en 1000 Marcos	%*
1	Frutas tropicales	164.080	73,40	Frutas tropicales	180.371	71,43
2	Café	19.605	8,77	Harina de pescado y similares	24.514	9,70
3	Cacao en bruto	12.393	5,78	Café	22.898	9,06
4	Harina de pescado y similares	9.531	4,26	Cacao en bruto	10.721	4,24
5	Oro para fines industriales	6.194	2,77	Vegetales, frutas en conservas, jugos de frutas	1.842	0,72
6	Grasas vegetales y aceites para la alimentación	3.006	1,34	Plantas, productos de jardinería	1.622	0,64
7	Madera para construcción, labrado y para cortar	1.424	0,63	Grasas vegetales y aceites para la alimentación	1.104	0,43
8	Productos farmacéuticos	1.208	0,54	Materias primas no específicos para productos químicos	1.039	0,41
9	Chapas, madera enchapada y similares	1.158	0,51	Frutas no tropicales	851	0,33
10	Plantas, productos de jardinería	825	0,36	Productos acabados no específicos	844	0,33
	Resultado parcial	219.424	98,36		245.806	97,29
	Total de Exportaciones	223.533	100,00		252.514	100,00

* Participación en los montos totales de las exportaciones

Fuente : Oficina Federal de Estadísticas

Elaboración: Cámara de Industrias y Comercio Ecuatoriano-Alemana

Primera Parte

CAPITULO IX

EL SECTOR BANANERO DEL ECUADOR
Y SUS RELACIONES CON LA
COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA

- * Se agradece la contribución del Sr. Enrique Ponce Luque por el texto básico del presente capítulo

Primera Parte

CAPITULO IX

EL SECTOR BANANERO DEL ECUADOR Y SUS RELACIONES CON LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA

INDICE

	Pág.
INTRODUCCION	227
CONCLUSIONES Y OBJETIVOS DE POLITICA COMERCIAL FRENTE A LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA	229
RECOMENDACIONES	232
PRODUCCION Y EXPORTACION DE BANANO	233
RELACIONES COMERCIALES DE ECUADOR CON PAISES DE LA CEE	234
INFORMACIONES SOBRE IMPORTACIONES DE BANANO EN LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA	236
a. Régimen de importación en Alemania	236
b. Régimen de importación en Dinamarca	236
c. Régimen de importación en Italia	237
IMPUESTOS QUE GRAVAN AL BANANO	237
1. Arancel Aduanero	237
2. Impuesto al consumo	238
3. Impuesto al valor añadido (I.V.A.)	238
COMENTARIOS	239
GRAVAMENES EN LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA	239
Glosario del Estudio	247
Cuadros	248



CAPITULO IX

EL SECTOR BANANERO DEL ECUADOR Y SUS RELACIONES CON LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA

INTRODUCCION

La actividad bananera del Ecuador es una de las más importantes fuentes generadoras de trabajo, riqueza y divisas para el país.

TRABAJO

De manera directa e indirecta, unos 100.000 ecuatorianos dependen de este sector, lo que representa alimento, vivienda y vestido para unas 500.000 personas.

En remuneración y otros beneficios sociales, se estima que un 30 por ciento de los ingresos totales se destina al pago de sueldos y salarios.

RIQUEZA

De acuerdo con datos del SEAN, Sistema Estadístico Agropecuario, en la costa, están en explotación 1'265.000 hectáreas, de las cuales, la producción bananera utiliza unas 65.000 has., es decir, un 5%. El aprovechamiento de esta riqueza natural permite producir alrededor de 2'000.000 tons. (Ver Cuadro N° 1 Exportaciones de Banano Ecuatoriano)

La Producción Bruta del Banano, en 1988, alcanzó la cifra de 74.444 millones de sucres, (US\$ 253 millones), a precios de productor, lo que representa un 1.3% del producto interno bruto, PIB. No hay datos de 1989, pero una estimación conservadora puede hablar de unos 117.770 millones de sucres. (Datos de Cuentas Nacionales, 1989 y

Banco Central del Ecuador)

DIVISAS

Finalmente, esta fuente de ingreso permite el financiamiento de otras actividades económicas y aseguran al Estado Ecuatoriano un activo internacional equivalente a un 14% de las exportaciones anuales, aproximadamente.

En 1984, las divisas generadoras por el banano llegaron a 135 millones de dólares; al terminar 1989, las ventas externas representaron 289 millones, lo que significa una tasa anual de crecimiento del 14%. Dentro de esos 289 millones están incluidos valores de insumos importados.

CONCLUSIONES Y OBJETIVOS DE POLITICA COMERCIAL FRENTE A LA COMUNIDAD
ECONOMICA EUROPEA

A. CONCLUSIONES

- A.1 El comercio exterior del Ecuador ha tenido todos los años, desde 1980 a 1989, superávits, cuyos valores aparecen en el Cuadro N° 4, excepto en 1987.

Los datos fueron tomados de las Memorias del Banco Central 1985 y 1988. Estados Unidos constituye el mejor cliente.

- A.2 En ningún año, también dentro del período analizado, la balanza comercial con la C.E.E. ha arrojado un saldo positivo. Ninguna política comercial logró revertir esta secular posición que mantienen con sus miembros.

- A.3 Las ventas de la fruta ecuatoriana a la C.E.E. han logrado atenuar el efecto negativo de la balanza comercial con la C.E.E.. Sus mayores compradores: República Federal de Alemania, Bélgica e Italia, representan el 90% del total, gracias a los regímenes tributarios, que permiten importaciones sin derechos aduaneros o pocos gravámenes como sucede con Alemania, Bélgica e Italia.

- A.4 Portugal, que abrió su mercado a la fruta ecuatoriana, y también Bélgica, han tenido un repunte importante, sobre todo en 1988.

- A.5 El mercado de Holanda ha sufrido una contracción, especialmente en el último año.

Todas las conclusiones anteriores se desprenden luego de estudiar los datos que aparecen en los cuadros del presente documento, los mismos que han sido elaborados con estadísticas publicadas por el Programa Nacional del Banano y Banco Central del Ecuador.

B. OBJETIVOS DE LA POLITICA COMERCIAL FRENTE A LA C.E.E.

- B.1. Desarrollar una estrategia que permita la reducción anual de los déficits anuales que el Ecuador ha tenido con la C.E.E., en los últimos 10 años (1980-1989), cuyo monto llegó a 2.349 millones de dólares (Cuadro N° 8).
- B.2. Fortalecer la posición de la República Federal de Alemania, Bélgica e Italia como compradores de nuestra fruta, a través de una política de promoción. Estos países, importan el 93 por ciento del total de las exportaciones bancarias a la C.E.E.
- B.3. Impulsar las ventas de banano a los otros miembros de la C.E.E., a fin de reducir el déficit del Ecuador con esos miembros.
- B.4. Aplicar a las importaciones de estos últimos países, los mismos derechos y gravámenes que imponen a las importaciones de América Latina. Estos tributos reducen nuestra competitividad frente a las ex-colonias europeas. Además son mecanismos que Europa aplica para defender sus propias actividades productivas.
- B.5. Apoyar las ideas de liberalización de las importaciones europeas de banano, como propugna la R.F.A. y los proyectos de aumentar los cupos de banano procedente de A.L. también deben merecer respaldo.
- B.6. Intensificar las operaciones triangulares en el mercadeo del banano, mediante el otorgamiento de concesiones o representaciones a otros países de Europa.
- B.7. Instrumentar los mecanismos comerciales que permitan au-

mentar las exportaciones bananeras hasta alcanzar las metas señaladas en los cuadros 17 y 18 del presente estudio.

RECOMENDACIONES

Estar en contacto permanente con el Grupo de Jefes de Misiones Latinoamericanas (GRULA), acreditadas ante la C.E.E., a fin de saber los resultados de las gestiones encaminadas a fortalecer la posición comercial de A.L. frente a la competencia que representan las ex-colonias europeas.

Ahora mismo está en trámite un proyecto que quiere exonerar del impuesto al consumo a las importaciones de banano procedentes de los Estados Miembros de la Comunidad, entre los cuales están los Departamentos Franceses de Ultramar y los países de la A.C.P., excluyendo de manera puntual a los de América Latina.

Estudiar todos los aspectos aduaneros que pudiera contener el Libro Blanco de la C.E.E. y el Acta Unica Europea. En esa Acta se señalan los medios institucionales que permitirán el funcionamiento del Gran Mercado Sin Fronteras, a partir de 1992.

1. PRODUCCION Y EXPORTACION BANANERAS

En los cuadros N° 1 y 2, con datos publicados por el Banco Central del Ecuador, Memoria de 1988, y la Empresa Estadísticas de Importación y Exportación, aparece el comportamiento del sector y su evolución en has., producción y exportación con tasas de crecimiento anual entre el 6 y 7%, comprobándose el dinamismo del sector, aún en época de crisis.

El banano en el total de las exportaciones

La participación de esta fruta en el total de las ventas externas ha ido en aumento desde 1984, año en que representó el 5.19%. En 1989, alcanzó el 12.6% con 289 millones de dólares. (Ver cuadro N° 3, Exportaciones de Banano y demás productos)

Comercio Exterior del Ecuador con la CEE y otras áreas

El cuadro N° 5 presenta las exportaciones del Ecuador a la CEE, EE.UU., ALADI y otras zonas, de 1980 a 1988. Las circunstancias no han variado en 1989. No se incluye ninguna información oficial por no existir publicación al respecto.

Durante el período analizado, las exportaciones a EE.UU. crecieron en un 5.71%. La Comunidad Económica Europea apenas registró un 0.76%. Todas las otras terminaron la década con tasas negativas.

Las importaciones del Ecuador sus valores y tasas pueden analizarse en el cuadro N° 6.

Al estudiar el cuadro N°7, Saldos de la Balanza Comercial, el Ecuador tuvo saldos negativos, excepto con los EE.UU. de N.A. gracias a lo cual la balanza comercial terminó con superávit.

Desde 1980 hasta 1988, la balanza comercial con Europa y, principalmente, con la C.E.E. ha sido negativa, en los valores que

aparecen en el cuadro N° 7. El cuadro N° 8 lo confirma.

Exportaciones de Banano a Europa y otras áreas

Los cuadros N° 9, 10 y 11 presentan las ventas de banano a Europa y otras regiones del mundo, en toneladas y dólares (Cuadros N° 9 y 10).

Con la C.E.E., las exportaciones crecieron, entre 1980 y 1989, a una tasa anual del 3.72 por ciento, en toneladas, y a un ritmo del 3.95 por ciento, en dólares.

Y su participación en el total de ese comercio está alrededor del 21%. En consecuencia, la C.E.E., en el contexto de las exportaciones totales, ocupa un importante sitio. Cualquier reducción de esas ventas afectaría la economía del país.

2. RELACIONES COMERCIALES DEL ECUADOR CON PAISES DE LA CEE

Son doce (12) los países miembros de la CEE que a partir de 1992, gracias a la Acta Unica Europea, podrán llegar a integrar lo que ellos llaman "Un Mercado sin Fronteras".

El Ecuador no ha logrado revertir el déficit comercial que tiene con la CEE. En los últimos 10 años el mismo llega a 2.349 millones de dólares, como puede verse en el cuadro N° 10, Exportaciones e Importaciones con la CEE.

Esta situación de desventaja no ha sido mayor gracias a las exportaciones bananeras, principalmente a la República Federal de Alemania, Italia y Bélgica, cuyos sistemas tributarios y de control han permitido al Ecuador colocar la fruta.

El cuadro N° 12 presenta las exportaciones anuales, período

1980 - 1989, en toneladas. Las estructuras porcentuales o sea la participación de cada país miembro, está en el cuadro N° 13. La R.F.A. ocupa el primer lugar y le siguen Bélgica e Italia.

Al analizar el comportamiento de las exportaciones en dólares la ubicación, estructura e importancia de estos tres países se repite.

En general, la T.C.A., durante el período estudiado es del 3.72%, en toneladas, y 3.95 en dólares. Son tasas de toda la CEE.

A fin de entender mejor el comportamiento de estos tres mercados en las relaciones con el Ecuador, se presenta, en resumen, los regímenes tributarios, contingentes y controles que imperan en varios países de la CEE, considerando las posiciones de algunos de sus miembros.

INFORMACIONES SOBRE IMPORTACIONES DE BANANO EN LA COMUNIDAD
ECONOMICA EUROPEA

a. REGIMEN DE IMPORTACION EN ALEMANIA

A la fundación del Mercado Común de Europa, en el año 1958, se garantizó a la República Federal de Alemania un contingente básico de importación, sin impuestos o tasas de aduana, por 350.000 toneladas anuales con la posibilidad de aumentar esta cantidad con la aprobación de las autoridades europeas. Hasta ahora siempre ha existido esta aprobación, permitiendo a Alemania importar su banano, durante todos los años anteriores sin derechos aduaneros.

Con otras palabras: Alemania Occidental es, en realidad, un mercado completamente libre para su importación de banano de cada país del mundo.

En el año de 1989, 850.000 toneladas fueron importadas sin derechos aduaneros, con una participación del Ecuador de alrededor de 150.000 toneladas.

b. REGIMEN DE IMPORTACION EN DINAMARCA

Este país no tiene limitación en las cantidades de importación de bananos, pero hay una tasa aduanera del 20%.

La cantidad anual está alrededor de 48.000 toneladas con una participación mínima de banano ecuatoriano.

La Comunidad Económica Europea está buscando una nueva regulación uniforme sobre la importación de banano en el mercado europeo.

Seguramente, sigue un cambio en los sistemas actuales en cada país de CEE. Por eso es sumamente importante que los países productores de banano como Ecuador tomen todas las medidas necesarias para defender sus intereses también en el futuro, sin restricciones en el mercado común.

c. REGIMEN DE IMPORTACION EN ITALIA

1. Procedentes de países de la CEE, (1) ACP (2) PTOM (3) la importación es totalmente libre.
2. Procedente de terceros países, latinoamericanos, por ejemplo, la importación es limitada a un cupo anual que, en el período del 1º de julio de 1989 al 30 de junio de 1990, ha sido fijada en 329.600 toneladas.

Dicha cantidad es dividida en mensualidades de diferente magnitud, cuya importación es autorizada por el Ministerio de Comercio Exterior por una mitad en la primera decena de cada mes y por la otra mitad en la última decena.

Prácticamente, más del 80% del banano consumido en Italia es proveniente de ACP, mientras el restante es importado de Somalia (ex-colonia italiana) y de otros países africanos.

IMPUESTOS QUE GRAVAN AL BANANO

1. Arancel Aduanero

Banano de origen A) 1: arancel cero

Banano de origen A) 2: arancel del 20%, Ad Valórem, aplicable a un peso de 120-130 libras por Kg. (US\$ 0,10).

Hay que destacar que siendo un arancel comunitario, todo banano importado por un país miembro de la CEE, está sujeto a este gravamen, con excepción de la República Federal de Alemania que tiene un cupo anual de importación de países terceros, con arancel cero.

Algunos países han pedido en las negociaciones comerciales, en las Rondas de Uruguay, que el arancel comunitario a la importación de banano de origen A) 2 se reduzca a la mitad, o sea al 10%.

2. Impuesto al Consumo

El 1° de enero de 1965, habiendo Italia abolidó el monopolio estatal a la importación del banano, se introdujo un impuesto interno al consumo que actualmente es de 525 libras por Kg. (US\$ 0,40).

En 1987 La Corte Europea de Justicia, organismo judicial de la CEE, declaró ilegal ese impuesto, por discriminar entre fruta nacional y fruta de importación de países comunitarios (violación de Art. 25 del Tratado de Roma) y pidió a Italia su abolición inmediata.

Según las últimas noticias, el Gobierno italiano está presentando al parlamento un proyecto de Ley "OMNIVUS" para la aprobación rápida de todas las disposiciones comunitarias, entre las cuales estaría incluida la abolición del impuesto al consumo de banano.

3. Impuesto al valor añadido (I.V.A.)

Es un impuesto del 4% al cual está sujeto todo comprador final de fruta y por lo tanto de banano.

COMENTARIOS

La tendencia de las autoridades italianas, en primer lugar, del Ministerio de Comercio Exterior, es de aumentar paulatinamente el cupo anual de importación de banano para llegar a satisfacer la demanda total del mercado y suprimir de esta manera la medida cuya función original fue la de proteger el banano de Somalía. Con un probable aumento del actual cupo a partir del 1° de julio de 1990 y con la abolición del impuesto al consumo, el régimen de importación italiano se parecerá mucho al régimen alemán.

En Bruselas, las mayores resistencias a una liberalización del mercado comunitario no viene por lo tanto de Italia, sino de Francia, en primer lugar, luego de Inglaterra y en menor medida de España y de Portugal.

Así, entre el deseo alemán de una libertad total a las importaciones y las exigencias francesas de proteger el mercado europeo para dar salida a la producción de Martinica y de las ex-colonias francesas en Africa, la Comisión de la CEE no ha podido todavía proponer a los 12 países miembros un régimen comunitario para 1993 que satisfaga a todos.

GRAVAMENES EN LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA

Dentro del marco de la política agrícola común de la Comunidad Económica Europea, se han establecido diferentes tipos de derechos sobre diversos productos, en especial las exacciones variables sobre la importación y los llamados derechos compensadores. Hay que distinguir estos últimos de los impuestos compensadores sobre la importación -o impuestos de nivelación- que se aplican usualmente sobre las mercancías importadas y que corresponden a los impuestos interiores aplicables a los mismos productos nacio

nales.

Exacciones variables sobre la importación.-

En un lugar de los derechos de aduana o, además de ellos, varios países (como Suecia) y La Comunidad Económica Europea aplican un sistema de exacciones variables a sus importaciones de diversos productos agropecuarios. El efecto de estas exacciones o derechos -que no pueden ser objeto de negociación- es el de aumentar el precio de los productos importados hasta alcanzar el nivel de los precios nacionales.

Derechos compensadores sobre los productos agropecuarios.-

La CEE ha establecido un sistema de precios de referencia para algunos productos que, como la fruta fresca, están bastante pre-dispuestos a variaciones de precio, si el producto importado es, en el momento de la importación, inferior al de referencia, se aplica un derecho compensador -igual a la diferencia- además del derecho de aduana.

Recargos temporales a la importación.-

Determinados países han establecido en ocasionar recargos temporales a la importación para proteger más su balanza de pagos. Estos recargos ad valorem se utilizan en la actualidad con carácter temporal, de conformidad con exenciones especiales que otorgan las partes Contratantes del Acuerdo General, para evitar el aumento de los tipos de derechos negociados en el marco del GATT.

Impuestos compensadores a la importación.-

Contrariamente a los gravámenes mencionados, los impuestos compensadores o "niveladores" no constituyen auténticos impuestos a la importación, ya que corresponden a los diferentes impuestos interiores, tales como los indirectos, sobre las ventas o las compras, sobre el giro comercial (en cadena o sobre el valor

añadido), sobre las transacciones, etc., que gravan tanto los productos nacionales como los importados. En principio, los tipos de los impuestos compensadores son los mismos que de los impuestos interiores correspondientes, aunque con frecuencia sea difícil hacer una comparación directa porque los métodos de cálculo son diferentes. Por ejemplo, un impuesto en cadena (acumulativo) se percibe en las diferentes etapas de la elaboración del producto, mientras que el impuesto compensador correspondiente ha de satisfacerse con un tipo fijo en el momento de la importación.

Los impuestos interiores que se hayan percibido sobre un producto destinado a la exportación se restituyen generalmente al efectuarse la misma (o se concede de antemano la exención de impuestos). Cuando se exporta un producto, por ejemplo, de Francia a Bélgica, se deduce del precio el impuesto francés sobre el valor añadido y en su lugar se aplica el impuesto belga sobre el giro comercial. Conforme al GATT, estos "ajustes fiscales de frontera" no deben constituir una subvención de las exportaciones.

Gravámenes diversos.- En muchos países, las importaciones abonan derechos por las licencias, de timbre, estadísticos, de inspección sanitaria y otros gravámenes análogos. Todos estos derechos son siempre permisibles en la medida en que no excedan del coste aproximado de los servicios por los que se cobran.

Depósitos previos a la importación.- Determinados países exigen a los importadores, cuando éstos solicitan una licencia de importación, que depositen en el Banco Central durante un plazo dado una suma en moneda nacional, que con frecuencia se eleva al 100% del valor de las mercancías importadas. Por ejemplo, en España se exige en la actualidad un depósito del 20% por un plazo de seis meses para todas las importaciones.

OBSTACULOS NO ARANCELARIOS

Además de estas medidas, los obstáculos al comercio internacional más extendidos pueden agruparse apropiadamente en una de las dos clases siguientes:

- Reglamentos y formalidades que influyen en la importación de mercancías.
- Diferentes formas de comercio de Estado.

El exportador debe informarse previamente sobre la existencia de todos estos obstáculos antes de aventurarse en los mercados que le ofrezcan posibilidades de exportar. Una vez que comience a vender en ellos, será prudente que se asegure de que se observe los procedimientos y reglamentos aplicables. Seguidamente van ejemplos de las clases de medidas con que puede tropezarse.

Restricciones cuantitativas.-

Estas pueden adoptar varias formas y por lo general llevan consigo la fijación de contingentes o la concesión de licencias o ambas medidas a la vez. Los contingentes son normalmente globales (aplicables a todos los países), bilaterales o "tradicionales" (basados en las importaciones realizadas durante el período anterior).

En cada uno de estos casos es importante averiguar la descripción exacta de los productos y la cantidad o el volumen fijados, en el período de validez (por ejemplo, un trimestre, un semestre o un año), el servicio oficial que administra el régimen de contingentes, el plazo para la presentación de solicitudes, el criterio utilizado para distinguir el contingente entre los importadores

o fabricantes (por ejemplo ¿Se tiene en cuenta a los nuevos importadores o fabricantes?) y entre los países abastecedores, etc.

En caso de que sea necesario obtener una licencia, debe saberse cuáles son las formalidades exigidas y asegurarse de que se ha facilitado al importador toda la información requerida para solicitar la licencia. Ello implica con frecuencia la necesidad de dirigirse a las autoridades monetarias para asegurarse de que se dispondrá de las divisas correspondientes para la transacción. Los exportadores a países donde se aplican restricciones a la importación han de estar seguros, antes de embarcar las mercancías en el buque de que su cliente ha obtenido la licencia de importación y todos los demás documentos precisos. Cuando es necesaria una licencia, el cliente indica normalmente al exportador el número de la misma o el envía copia de la licencia original.

En algunos países, se utiliza una forma especial de protección de la producción nacional, que consiste en exigir que se compre una cantidad determinada de mercancías o productos nacionales simultáneamente a la realización de la operación de importación.

Ejemplos de esta forma de protección son las normas relativas al contenido de componentes de producción nacional y otras reglamentaciones de las mezclas. Tales disposiciones se aplican generalmente a los productos agropecuarios, pero también pueden utilizarse en el caso de mercancías distintas tales como los minerales y otros productos primarios.

Restricciones de cambio.-

Otro procedimiento de limitar las importaciones es el control del cambio. En este caso, las restricciones no conciernen directamente a las mercancías, sino a la posibilidad de conseguir divisas para pagarlas, o sea, que el resultado es el mismo. Algunos paí-

ses emplean todavía tipos de cambio múltiples y éstos son más o menos favorables según los productos de que se trate y su utilidad para la economía nacional.

Otros países consiguen el mismo resultado mediante la percepción de un impuesto de cambio a un tipo que varía según la naturaleza de las mercancías.

Reglamentos técnicos y administrativos.-

Se pueden citar los fitosanitarios y veterinarios (certificados de vacuna, visados técnicos, inspecciones veterinarias, etc.). Los concernientes a los productos alimenticios y farmacéuticos (por ejemplo, las normas sobre las etiquetas para las conservas de alimentos, las cuales han de redactarse con frecuencia en el idioma del país importador, o el requisito de que los productos farmacéuticos han de responder a las prescripciones de una determinada farmacopea), los relativos a las normas técnicas y los de carácter administrativo, tales como las normas referentes al mercado. En algunos países, las formalidades exigidas en materia de documentos son excesivas o la totalidad del procedimiento aduanero representa una pérdida extraordinaria de tiempo.

Formalidades Consulares.-

En determinados países, especialmente de América Latina, los envíos han de ir acompañados de documentos consulares tales como facturas consulares y certificados de importación, que generalmente deben redactarse en el idioma del país importador. Los derechos que han de satisfacer por estos documentos son con frecuencia muy elevados, pues llegan fácilmente al 3% del valor FOB. Más aún, los errores en la documentación se castigan a menudo con elevadas multas.

Comercio de Estado.-

Las relaciones comerciales con países de economía planificada plantean a veces problemas especiales al exportador. En esos países el comercio exterior es generalmente un monopolio del Estado y la política comercial se determina en gran parte dentro del contexto de los planes nacionales. El comercio de exportación y de importación está encomendado casi exclusivamente a agencias especializadas en él, las cuales se ocupan de determinadas gamas de productos y compran y venden de conformidad con los objetivos fijados en los planes económicos a largo y corto plazo del país. En general, el comercio exterior se realiza con arreglo a acuerdos bilaterales donde se especifican los productos y cantidades que se han de importar y exportar. En algunos países desarrollados de economía de mercado se practica también el comercio del Estado, aunque únicamente en relación con determinados productos, como el tabaco o los licores.

LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA

El ejemplo más conocido de una unión aduanera reciente es sin duda alguna la Comunidad Económica Europea, que en la actualidad agrupa a República Federal de Alemania, Bélgica, España, Francia, Holanda, Inglaterra, Irlanda, Italia, Portugal, Grecia, Dinamarca y Luxemburgo.

La CEE fue creada en virtud del Tratado de Roma, que entró en vigor el 1° de enero de 1958. Mediante una serie de medidas sucesivas, en julio de 1968, se habían suprimido ya completamente los derechos de aduanas nacionales entre los países miembros respecto a los productos industriales y se había establecido un arancel exterior común aplicable a los terceros países. En el sector agropecuario, se han suprimido también totalmente los derechos

dentro de la CEE, al mismo tiempo que se han suspendido los aplicables a los terceros países y sustituido por impuestos a la importación variables para la mayoría de los productos agropecuarios sujetos al reglamento del mercado común. Los impuestos a la importación variables tienen como finalidad alinear los precios de los productos importados de terceros países con los precios existentes en el interior de la Comunidad. Además de las desventajas que encierran esas preferencias internas para los exportadores a los países de la CEE, pueden afectarles también los arreglos preferenciales establecidos entre ésta y bastantes países de Africa y de Europa asociados a el.

Desde que entró en vigor el Tratado de Roma, dieciocho países africanos se han asociado a la Comunidad en el marco de una zona de libre comercio que se ha ido formando gradualmente.

Cuando expiró el primer acuerdo de asociación en 1963, se concertó otros denominados Convenciones de Yaundé.

En ellos, además de mantenerse la importación con franquicia de derechos de los productos industriales, se estipula que los productos agropecuarios sujetos al reglamento del mercado común de la CEE y algunos productos tropicales disfrutarán de un trato preferencial algo mejor en la Comunidad.

Información de UNCTAD - GATT

GLOSARIO DEL ESTUDIO

1. A.V.E. Acta Unica Europea
2. A.L.A.D.I. Asociación Latinoamericana de Integración
3. A.C.P. Países de Africa, Caribe y ...
4. C.E.E. Comunidad Económica Europea
5. G.A.T.T. Acuerdo General de Aranceles y Comercio
6. G.R.U.L.A. Grupo de Jefes de Misiones Latinoamericanas en Europa
7. I.V.A. Impuesto al Valor Añadido
8. P.I.B. Producto Interno Bruto
9. P.T.O.M. Países de Oriente y Mediterráneo
10. T.C.A. Tasa de Crecimiento Anual
11. U.N.C.T.A.D. Conferencia de NN.UU. sobre Comercio y Desarrollo

CUADRO N° 1

SUPERFICIES BANANERAS DEL ECUADOR ASIGNADAS Y COSECHADAS
(hectáreas y toneladas)
1984 - 1988

AÑOS	Has.	T.C.A.%	Tons.	T.C.A.%
1984	48.065		1.430.420	
1985	48.746	1.42%	1.668.878	16.67%
1986	53.606	9.97%	1.802.661	8.02%
1987	58.864	9.81%	1.956.763	8.55%
1988	61.592	4.63%	2.026.350	3.56%
1989 (e)	65.288	6.00%	2.168.195	7.00%
	336.161		11.053.267	

=====

FUENTE: Programa Nacional del Banano

CUADRO N° 2

PRODUCCION Y EXPORTACION DE BANANO EN EL ECUADOR

(en miles de toneladas)

1984 - 1988

AÑOS	Prod.	T.C.A. %	Export.	T.C.A. %
1984	1.430,4		978,2	
1985	1.668,9	16,67%	1.215,1	24.22%
1986	1.802,7	8,02%	1.373,0	12.99%
1987	1.956,8	8,55%	1.388,8	1.15%
1988	2.026,4	3,56%	1.549,8	11.59%
1989	2.168,2	7,00%	1.669,9	7.75%
=====				
	11.053,3		8.174,8	

FUENTE: Programa Nacional del Banano y Memoria de 1988

1989: Estadísticas de Import. y Export. Cía. Ltda.

CUADRO N° 3

EXPORTACIONES ANUALES DEL ECUADOR DE BANANO Y DEMAS PRODUCTOS
(En millones de dólares)
1984 - 1988

AÑOS	TOTAL	BANANO	LOS DEMAS	BAN./TOT. %
1984	2.621,0	136,0	2.485,0	5.19%
1985	2.905,0	175,0	2.730,0	6.02%
1986	2.186,0	209,0	1.977,0	9.56%
1987	2.021,0	212,0	1.809,0	10.49%
1988	2.202,0	270,0	1.032,0	12.26%
1989(e)	2.290,0	289,0	2.001,0	12.62%
=====				
	14.225,0	1.291,0	12.934,0	

FUENTE: Memoria del Banco Central, 1988

1989: Estadísticas de Import. y Export. Cía. Ltda.

CUADRO N° 4

EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DEL ECUADOR

(En millones de dólares. FOB)

1980 - 1989

AÑOS	EXPORT.	IMPORT.	SALDO
1980	2.520	2.242	278
1981	2.527	2.362	165
1982	2.327	2.181	146
1983	2.348	1.408	940
1984	2.621	1.567	1.054
1985	2.905	1.611	1.294
1986	2.186	1.643	543
1987	2.021	2.054	(33)
1988	2.202	1.614	588
1989(e)	2.290	1.675	615
=====			
	23.947	18.357	5.590
T.C.A.%	-1,06%	-3,19%	9.22%

FUENTE: Banco Central del Ecuador

CUADRO N° 5

EXPORTACIONES DEL ECUADOR A EE.UU., CEE Y OTRAS AREAS INTERNACIONALES

(En millones de dólares)

ZONAS	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	T.C.A. %	TOTALES
EE.UU. de N.A.	726	947	1.061	1.327	1.677	1.659	1.329	1.287	1.132	5.71%	11.145
C.Económica Europea	191	102	87	52	92	128	167	148	203	0.76%	1.170
Otros de Europea	91	61	46	29	29	56	40	29	30	-12.95%	411
ALADI	455	435	546	188	90	133	153	175	273	- 6.19%	2.448
América Central	639	144	146	293	245	169	103	111	193	-13.90%	2.043
Asia	401	826	314	433	477	738	370	252	338	- 2.11%	4.149
Los demás	17	12	137	26	11	22	24	19	33	8.64%	301
	2.520	2.527	2.337	2.346	2.621	2.905	2.186	2.021	2.202	- 1.67%	21.667

FUENTE: Memorias del Banco Central del Ecuador 1985 y 1988

CUADRO N° 6

IMPORTACIONES DEL ECUADOR A EE.UU. CEE Y OTRAS AREAS INTERNACIONALES
(En millones de dólares)

ZONAS	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	T.C.A.%	TOTALES
EE.UU. de N.A.	729	679	750	537	569	542	494	513	511	- 4.34%	5.324
C.Económica Europea	469	406	380	298	356	339	405	420	314	- 4.89%	3.387
Otros de Europa	230	166	114	102	72	78	100	128	64	-14.78%	1.054
ALADI	242	217	314	248	300	336	277	545	259	- 0.85%	2.738
América Central	146	176	98	40	47	26	25	25	26	-19.40%	609
Asia	284	437	282	111	139	196	279	343	264	- 0.91%	2.335
Los demás	142	281	243	72	84	94	63	80	176	2.72%	1.235
	2.242	2.362	2.181	1.408	1.567	1.611	1.643	2.054	1.614	- 4.02%	16.682

FUENTE: Memorias del Banco Central del Ecuador 1985 y 1988

CUADRO N° 7

SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL DEL ECUADOR CON EE.UU. CEE y OTRAS AREAS
INTERNACIONALES (En millones de dólares)

ZONAS	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	T.C.A.%	TOTALES
EE.UU. de N.A.	(3)	268	311	790	1.108	1.117	835	774	621	12.76%	5.821
C.Económica Europea	(278)	(304)	(293)	(246)	(264)	(211)	(238)	(272)	(111)	-10.84%	(2.217)
Otros de Europa	(139)	(105)	(68)	(73)	(43)	(22)	(60)	(99)	(34)	-16.14%	(643)
ALADI	213	218	232	(60)	(210)	(203)	(124)	(370)	14	-28.84%	(290)
América Central	493	(32)	48	253	198	143	78	86	167	-12.66%	1.434
Asia	117	389	32	322	338	542	91	(91)	74	- 5.57%	1.814
Los demás	(125)	(269)	(106)	(46)	(73)	(72)	(39)	(61)	(143)	- 1.7	(934)
	278	165	156	940	1.054	1.294	543	(33)	588	9.82%	4.985

FUENTES: Memorias del Banco Central del Ecuador 1985 y 1988

CUADRO N° 8

EXPORTACIONES E IMPORTACIONES CON LA CEE

(En millones de dólares. FOB)

1980-1989

AÑOS	EXPORT.	IMPORT.	SALDO
1980	191	469	(278)
1981	102	406	(304)
1982	87	380	(293)
1983	52	298	(246)
1984	92	356	(264)
1985	128	339	(211)
1986	167	405	(238)
1987	148	420	(272)
1988	203	314	(111)
1989 (e)	218	350	(132)
=====			
	1.388	3.737	(2.349)
T.C.A.%	0,76%	-4.89%	

FUENTE: Banco Central del Ecuador

CUADRO Nº 9

EXPORTACIONES DE BANANO ECUATORIANO A EUROPA Y RESTO DEL MUNDO

(en toneladas)

ZONAS	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	T.C.A. %	TOTALES
Comunidad Económica	258.541	200.832	222.178	165.402	173.177	273.133	311.020	273.453	380.554	346.189	3.72%	2.604.479
C.A.E.M.	112.755	101.557	91.812	56.183	61.313	57.482	34.868	69.160	65.027	69.399	-5.89%	719.556
Otros de Europa	63.683	51.348	19.467	16.346	17.564	20.512	25.284	29.862	28.900	27.297	-10.05%	300.263
SUMAN	434.979	353.737	333.457	237.931	252.054	351.127	371.172	372.475	474.481	442.885	0.23%	3.624.298
El Resto del mundo	903.257	914.243	937.406	569.310	726.146	863.980	1.001.830	1.016.282	1.075.272	1.227.018	3.90%	9.234.744
Export. Totales	1.338.236	1.267.980	1.270.863	807.241	978.200	1.215.107	1.373.002	1.388.757	1.549.753	1.669.903	2.81%	12.859.042

FUENTE: Estadísticas de Importación y Exportación. Cía Ltda. y Bananera Noboa

CUADRO Nº 10

EXPORTACIONES DE BANANO ECUATORIANO A EUROPA Y RESTO DEL MUNDO

(en miles de dólares)

ZONAS	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	T.C.A.	TOTALES
Comunidad Económica	44.016.0	35.221.0	38.964.6	29.092.3	24.065.9	39.497.2	47.368.3	41.787.1	66.349.6	60.003.0	3.95%	426.365.1
C.A.E.M.	19.196.3	17.810.6	16.101.6	9.881.9	8.520.5	8.312.4	5.310.4	10.568.5	11.337.5	12.028.5	-5.68%	119.068.2
Otros de Europa	10.841.9	9.005.2	3.414.0	2.875.1	2.440.8	2.966.2	3.850.8	4.563.3	5.038.7	4.731.2	-9.85%	49.727.2
SUMAN	74.054.2	62.036.8	58.480.2	41.849.3	35.027.2	50.775.8	56.529.5	56.918.9	82.725.8	76.762.8	0.45%	595.160.5
El Resto del Mundo	153.777.4	160.335.9	164.398.2	100.135.0	100.910.5	124.938.4	152.578.6	155.300.8	187.473.7	212.672.2	4.14%	1.512.520.7
Exportac. Totales	227.831.6	222.372.8	222.878.4	141.984.3	135.937.7	175.714.2	209.108.0	212.219.7	270.199.5	289.435.0	3.04%	2.107.681.2

FUENTE: Estadísticas de Importación y Exportación Cía. Ltda. y Bananera Noboa

CUADRO N° 11

PARTICIPACION ZONAL EN EXPORTACIONES BANANERAS DEL ECUADOR
(Estructura porcentual en dólares)

ZONAS	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	TOTALES
Comunidad Económica	19.32%	15.84%	17.48%	20.49%	17.70%	22.48%	22.65%	19.69%	24.56%	20.73%	20.20%
C.A.E.M.	8.43%	8.01%	7.22%	6.96%	6.27%	4.73%	2.54%	4.98%	4.20%	4.16%	5.65%
Otros de Europa	4.76%	4.05%	1.53%	2.02%	1.80%	1.69%	1.84%	2.15%	1.86%	1.63%	2.35%
=====											
SUMAN	32.50%	27.90%	26.24%	29.47%	25.77%	28.90%	27.03%	26.82%	30.62%	26.52%	28.21%
El resto del mundo	67.50%	72.10%	73.76%	70.53%	74.23%	71.10%	72.97%	73.18%	69.38%	73.48%	71.79%
=====											
Export. totales	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

FUENTE: Cuadro N° 10. Exportaciones de Banano a Europa y Resto del Mundo

CUADRO N° 12

EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE BANANO A EUROPA POR PAISES

(En toneladas)

PAISES	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	T.C.A. %
<u>COMUNIDAD ECONOMICA</u>											
Rep.Fed.Alemana	66.994	84.574	87.125	45.617	67.844	119.367	184.431	145.964	183.128	149.333	10.54%
Bélgica	67.018	45.093	39.779	60.477	30.586	37.670	28.414	39.654	67.956	102.142	5.41%
Dinamarca	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.00%
España	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.00%
Francia	34.671	2.186	9.918	8.190	1.365	1.951	857	0	0	3.665	-24.49%
Holanda	0	0	0	0	993	29.416	16.045	12.960	11.803	3.715	0.00%
Inglaterra	9.864	2.776	1.181	0	118	15.522	607	133	185	1.060	-24.33%
Irlanda	25.386	27.917	29.002	19.325	25.942	25.439	23.267	21.568	7.370	453	-39.54%
Italia	54.608	38.286	55.173	31.793	46.329	43.768	57.399	53.174	102.015	75.072	4.06%
Portugal	0	0	0	0	0	0	0	0	8.097	10.749	32.75%
Grecia	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.00%
Luxemburgo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.00%
SUMAN (1)	258.541	200.832	222.178	165.402	173.177	273.133	311.020	273.453	380.554	346.189	3.72%
<u>MIEMBROS DEL CAEM</u>											
Rep.Dem.de Alemania	61.457	49.312	38.397	13.140	17.004	25.987	33.681	38.219	38.032	47.159	- 3.26%
Bulgaria	2.394	1.176	7.429	3.377	7.044	0	0	2.828	0	0	2.82%
Checoslovaquia	6.235	15.599	894	2.706	6.355	2.176	1.187	4.433	3.199	3.367	- 7.41%
Hungría	5.043	4.370	2.807	905	0	0	0	0	200	369	-27.88%
Polonia	3.962	2.535	0	0	0	0	0	0	660	721	-19.18%
Rumania	0	0	0	0	6.482	0	0	0	0	0	0.00%
U.R.S.S.	33.664	28.565	42.285	36.055	24.428	29.319	0	23.680	22.936	17.783	- 7.67%
SUMAN (2)	112.755	101.557	91.812	56.183	61.313	57.482	34.868	69.160	65.027	69.399	- 5.89%
OTROS DE EUROPA(3)	63.683	51.348	19.467	16.346	17.564	20.512	25.284	29.862	28.900	27.297	-10.05%
TOTAL (1)+(2)+(3)	434.979	353.737	333.457	237.931	252.054	351.127	371.172	372.475	474.481	442.885	0.23%

FUENTES: Estadísticas de Importación y Exportación Cía Ltda. y Bananera Noboa

CUADRO N° 13

PARTICIPACION DE LA COMUNIDAD ECONOMICA EN EXPORTACIONES DE BANANO A EUROPA

(Estructura porcentual en toneladas)

PAISES	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	TOTALES
Re. Fed. Alemania	25.91%	42.11%	39.21%	27.58%	39.18%	43.70%	59.30%	53.38%	48.12%	43.14%	43.55%
Bélgica	25.92%	22.45%	17.90%	36.56%	17.66%	13.79%	9.14%	14.50%	17.86%	29.50%	19.92%
Dinamarca	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
España	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Francia	13.41%	1.09%	4.46%	4.95%	0.79%	0.71%	0.28%	0.00%	0.00%	1.06%	2.41%
Holanda	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.57%	10.77%	5.16%	4.74%	3.10%	1.07%	2.88%
Inglaterra	3.82%	1.38%	0.53%	0.00%	0.07%	5.68%	0.20%	0.05%	0.05%	0.31%	1.21%
Irlanda	9.82%	13.90%	13.05%	11.68%	14.98%	9.31%	7.48%	7.89%	1.94%	0.13%	7.90%
Italia	21.12%	19.06%	24.83%	19.22%	26.75%	16.02%	18.46%	19.45%	26.81%	21.69%	21.41%
Portugal	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	2.13%	3.10%	0.72%
Grecia	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Luxemburgo	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

FUENTE: Cuadro N° 12. Exportaciones Ecuatorianas de Banano a Europa por Países

CUADRO N° 14

EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE BANANO A LA CEE

(En miles de dólares)

PAISES	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	T.C.A%
Rep.Fed.Alemania	11.405,6	14.832.2	15.279.6	8.023.5	9.428.1	17.261.4	28.088.8	22.305.1	31.928.4	25.883.1	10.79%
Bélgica	11.409.7	7.908.2	6.976.3	10.637.2	4.250.5	5.447.4	4.327.4	6.059.6	11.848.1	17.703.7	5.64%
Dinamarca	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.00%
España	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.00%
Francia	5.902.7	383.4	1.739.4	1.440.5	189.7	282.1	130.5	0.0	0.0	635.2	-24.32%
Holanda	0.0	0.0	0.0	0.0	138.0	4.253.8	2.443.7	1.980.5	2.057.9	643.9	0.00%
Inglaterra	1.679.3	486.8	207.1	0.0	16.4	2.244.6	92.4	20.3	32.3	183.7	-24.16%
Irlanda	4.321.9	4.896.0	5.086.2	3.399.0	3.605.1	3.678.7	3.543.6	3.295.9	1.285.0	78.5	-39.41%
Italia	9.296.9	6.714.4	9.676.0	5.592.0	6.438.2	6.329.2	8.741.9	8.125.7	17.786.3	13.011.8	4.29%
Portugal	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.411.7	1.863.1	31.97%
Grecia	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.00%
Luxemburgo	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.00%
=====											
	44.016.0	35.221.0	38.964.6	29.092.3	24.065.9	39.497.2	47.368.3	41.787.1	66.349.6	60.003.0	3.95%

FUENTE: Cuadro N° 12. Exportaciones de Banano a Europa por Países.

CUADRO N° 15

PARTICIPACION DE LA COMUNIDAD ECONOMICA EN EXPORTACIONES DE BANANO
A EUROPA

(Estructura porcentual en dólares)

PAISES	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	TOTALES
Rep. Fed. Alemania	25.91%	42.11%	39.21%	27.58%	39.18%	43.70%	59.30%	53.38%	48.12%	43.14%	43.26%
Bélgica	25.92%	22.45%	17.90%	36.56%	17.66%	13.79%	9.14%	14.50%	17.86%	29.50%	20.30%
Dinamarca	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
España	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Francia	13.41%	1.09%	4.46%	4.95%	0.79%	0.71%	0.28%	0.00%	0.00%	1.06%	2.51%
Holanda	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.57%	10.77%	5.16%	4.74%	3.10%	1.07%	2.70%
Inglaterra	3.82%	1.38%	0.53%	0.00%	0.07%	5.68%	0.20%	0.05%	0.05%	0.31%	1.16%
Irlanda	9.82%	13.90%	13.05%	11.68%	14.98%	9.31%	7.48%	7.89%	1.94%	0.13%	7.78%
Italia	21.12%	19.06%	24.83%	19.22%	26.75%	16.02%	18.46%	19.45%	26.81%	21.69%	21.51%
Portugal	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	2.13%	3.10%	0.77%
Grecia	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Luxemburgo	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

FUENTE: Cuadro N°14. Exportaciones de Banano a la CEE en miles de dólares

CUADRO N° 16

EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE BANANO A EUROPA EXCLUIDA LA CEE

(En miles de dólares)

PAISES	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	T.C.A. %
<u>MIEMBROS DEL CAEM</u>											
Rep. Dem. de Aleman.	10.482.9	8.548.1	6.733.9	2.311.2	2.363.0	3.757.9	5.129.6	5.840.3	6.630.9	8.173.3	-3.04%
Bulgaria	407.6	206.2	1.302.9	594.0	978.9	0.0	0.0	432.2	0.0	0.0	0.93%
Checoslovaquia	1.061.5	2.735.7	156.8	476.0	883.1	314.7	180.3	677.4	557.7	583.6	-7.21%
Hungría	858.6	763.4	492.3	159.2	0.0	0.0	0.0	0.0	34.9	64.0	-27.72%
Polonia	674.5	444.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	115.1	125.0	-19.00%
Rumania	0.0	0.0	0.0	0.0	900.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.00%
U.R.S.S.	5.781.2	5.009.6	7.415.8	6.341.7	3.394.7	4.239.8	0.0	3.618.6	3.998.9	3.082.2	-7.45%
SUMAN (1)	19.196.3	17.810.6	16.101.6	9.881.9	8.520.5	8.312.4	5.310.4	10.563.5	11.337.5	12.028.5	-5.68%
OTROS DE EUROPA(2)	10.841.9	9.005.2	3.414.0	2.875.1	2.440.8	2.966.2	3.850.8	4.563.3	5.038.7	4.731.2	-9.85%
TOTAL (1)+(2)	30.038.2	26.815.8	19.515.6	12.757.0	10.961.3	11.278.6	9.161.1	15.131.8	16.376.2	16.759.8	-7.03%

FUENTE: Cuadro N° 12. Exportaciones de Banano a Europa. (Tons. x precios registrados)

CUADRO N° 17

EXPORTACIONES DE BANANO A EUROPA. COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA
(En toneladas)
PROYECCIONES

AÑOS	R.F.A.	BELGICA	IRLANDA	ITALIA	HOLANDA	LOS DEMAS	SUMAN
E.P.H.%	43.26%	20.30%	7.78%	21.51%	2.70%	4.45%	100.00%
1990	155.395	72.920	27.947	77.266	9.699	15.985	359.211
1991	161.240	75.663	28.998	80.173	10.064	16.586	372.723
1992	167.305	78.599	30.089	83.188	10.442	17.210	386.743
1993	173.598	81.462	31.220	86.317	10.835	17.857	401.290
1994	180.128	84.526	32.395	89.564	11.242	18.529	416.384
1995	186.903	87.705	33.613	92.933	11.665	19.226	432.047
1996	193.934	91.005	34.878	96.429	12.104	19.949	448.298
1997	201.229	94.428	36.190	100.056	12.559	20.700	465.161
1998	208.798	97.980	37.551	103.820	13.032	21.478	482.658
1999	216.652	101.665	38.963	107.725	13.522	22.286	500.813

T.C.A.% : 3.7615 por ciento, tasa histórica. período 1980 - 1989

FUENTE : Cuadro N° 9. Exportaciones de Banano a la CEE en toneladas

E.P.H.% : Estructura Porcentual Histórica. período 1980-1989

CUADRO N° 18

EXPORTACIONES DE BANANO A EUROPA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA

En miles de dólares)

PROYECCIONES

AÑOS	R.F.A.	BELGICA	IRLANDA	ITALIA	HOLANDA	LOS DEMAS	SUMAN
E.P.H.%	43.26%	20.30%	7.78%	21.51%	2.70%	4.45%	100.00%
=====	=====	=====	=====	=====	=====	=====	=====
1990	27.093	12.714	4.872	13.471	1.691	2.787	62.628
1991	28.112	13.192	5.056	13.978	1.755	2.892	64.984
1992	29.170	13.688	5.246	14.504	1.821	3.001	67.429
1993	30.267	14.203	5.443	15.049	1.889	3.113	69.965
1994	31.405	14.737	5.648	15.616	1.960	3.231	72.597
1995	32.587	15.291	5.860	16.203	2.034	3.352	75.327
1996	33.812	15.867	6.081	16.812	2.110	3.478	78.161
1997	35.084	16.463	6.310	17.445	2.190	3.609	81.101
1998	36.404	17.083	6.547	18.101	2.272	3.745	84.151
1999	37.773	17.725	6.793	18.782	2.358	3.886	87.317
=====	=====	=====	=====	=====	=====	=====	=====

PRECIO: Referencial neto por caja: US\$ 3.40. VALOR CONSTANTE EN LA PROYECCION

E.P.H.%: Estructura Porcentual Histórica. Período 1980-1989

FUENTE: Exportaciones de Banano a la CEE. PROYECCIONES

Primera Parte

CAPITULO X

LAS EXPORTACIONES DE CAMARON ECUATORIANO
AL MERCADO EUROPEO

- * Se agradece la contribución de la Cámara de Productores de Camarón por el texto básico del presente capítulo

Primera Parte

CAPITULO X

**LAS EXPORTACIONES DE CAMARON ECUATORIANO
AL MERCADO EUROPEO**

INDICE

	Pág.
ANTECEDENTES	271
LIMITACIONES	271
a. Transporte	271
b. Las monedas europeas frente al dólar estadounidense	273
c. Producción	273
d. Consumo y competencia	274
SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIA (SGP)	275
CONCLUSIONES	275
Anexos	277

CAPITULO X

LAS EXPORTACIONES DE CAMARON ECUATORIANO AL MERCADO EUROPEO

ANTECEDENTES

Una de las debilidades que adolece el sector externo del Ecuador es la poca diversificación de mercados para sus exportaciones en general, y las de camarón en particular. Estados Unidos consume cerca de las tres cuartas partes de las ventas externas del camarón ecuatoriano.

Europa, especialmente la comunidad europea (CE), constituye en los actuales momentos el segundo mercado más importante del Ecuador, las exportaciones ecuatorianas de camarón hacia ese mercado han aumentado significativamente, de más de USD FOB 16'000.000 que se vendieron, entre enero y noviembre de 1987, en 1989, en igual período, alcanzaron los USD FOB 34'029.000 (Anexo Nº 1).

Sin embargo, el mercado para el camarón ecuatoriano se restringe básicamente a Estados Unidos de Norteamérica y Europa, el primero de ellos consume el 82% de la producción exportada del país, Europa un poco más del 17%, y Asia y América Latina menos del 1% del total.

LIMITACIONES

Pese a la evolución favorable de las exportaciones de camarón a Europa, éstas se ven limitadas por varios factores, entre los cuales podemos citar principalmente: transporte, relación del dólar y monedas europeas, producción, consumo y competencia.

- a) TRANSPORTE. El desarrollo de las exportaciones a Europa está limitado por el pésimo servicio marítimo y aéreo a ese mercado, comparado con las posibilidades existentes a los Estados Unidos.

El 68% del volumen de camarón exportado a Europa se consume en España. Al norte de Europa, donde se demanda poco el tipo de camarón ecuatoriano, hay dos salidas de barcos por mes, y el cliente de España a Italia está obligado a pagar tres o cuatro mil dólares por contenedor para llevarlos desde puertos atlánticos hasta los centros de consumo.

El servicio al mediterráneo es mucho más restringido, hay una salida por mes, y muchas veces este barco viene cancelado o llega a Ecuador casi lleno con frutas y otros productos de Chile y Perú.

Con el aumento de las exportaciones a Europa las posibilidades de embarcar a ese mercado se han reducido, los casos en los cuales un exportador no ha podido encontrar espacio en estos barcos han aumentado, y la disponibilidad de transporte marítimo no está relacionada al potencial del negocio.

En muchas ocasiones los exportadores de camarón ecuatoriano han tenido su mercancía esperando dos o tres semanas con reservación de contenedor hecha, sólo para conocer que el barco no viene o trae más contenedores de los previstos, por lo cual parte de la carga no puede salir.

El servicio EUROSAL a Bilbao no es un servicio bueno para Ecuador, visto que Bilbao es el último puerto tocado en Europa antes de regresar a Sudamérica, por lo cual la mercancía toma más de un mes para llegar, mientras que el cliente tiene que pagar generalmente inmediatamente después del zarpe.

Otro factor que dificulta las exportaciones hacia Europa es la falta de contenedores marítimos de 20, los cuales se utilizan bastante en Europa, visto que contenedores de 40 no pueden ser utilizados en el servicio "Door to Door" debido a limitaciones locales sobre el transporte de contenedores grandes en zonas pobladas o curvas estrechas.

En la Comunidad Europea las exportaciones por vía aérea son principalmente estacional en el último trimestre del año, y ahora que IBERIA no vuela desde Guayaquil, queda solamente la alternativa de KLM con transbordo en Amsterdam. (Anexo Nº 2).

Cabe indicar que para España, por vía aérea, se embarcaron en 1989 más de 100.000 libras lo cual nos dice la importancia que representa el mercado español para nuestros camarones.

La alternativa de despachar desde Quito, por Iberia o Lufthansa no da suficiente garantía visto que el aforo tiene que ser realizado en Quito y su costo es elevado, considerando los pagos extras que hay que realizar, por el transporte de Guayaquil a Quito y por mandar personal para la supervisión del transbordo.

- b) LAS MONEDAS EUROPEAS FRENTE AL DOLAR ESTADOUNIDENSE. Antes de 1986, fue casi imposible vender cola de camarón en Europa debido a los precios mucho más bajos de los proveedores tradicionales que facturaron en monedas europeas.

Cuando las monedas europeas son fuertes frente al dólar norteamericano, las exportaciones ecuatorianas de camarón a Europa son interesantes comparadas con las ventas del mismo producto ecuatoriano a los Estados Unidos, no obstante los problemas de transporte. Si el dólar se fortalece contra las monedas europeas, de nuevo las exportaciones a Europa se van a tornar más difíciles.

Sería interesante conocer cuál será la ventaja del ECU frente a la divisa norteamericana, considerando que esta unidad de cuenta europea podría ser una alternativa como medio de pago en las operaciones de comercio exterior.

- c) PRODUCCION. En momentos de alta producción ecuatoriana (especialmente en tamaños grandes), los exportadores tienen la

tendencia de abandonar el mercado europeo y concentrarse en los Estados Unidos.

Entre enero y noviembre de 1989, comparado con igual período de 1988, se registro un decrecimiento de la producción interna de camarón del orden 11.37%, mientras que las exportaciones a Europa se incrementaron en 31.8%, en el período de referencia.

Parte de la razón para aumentar las ventas al mercado europeo, ante una reducción de la producción de camarones, se debe a que los exportadores se han visto obligados a buscar mejores precios en el mercado europeo pra mantener sus ingresos en dólares.

- d) CONSUMO Y COMPETENCIA. La Comunidad Europea es un mercado de 324 millones de consumidores, sin embargo los tipos y tamaños de camarón ecuatoriano se consumen la mayor parte en las zonas mediterráneas de Europa y muy poco en el norte y centro de la CE.

De los países que son miembros de la CE, Escocia es el único que no pertenece a ella. España consume el 68.09% de las exportaciones de camarón ecuatoriano a Europa, recordamos que España y Portugal recién en 1986 se incorporaron a la CE, pudiéndose acoger recién desde ese año al Ecuador a los beneficios del Sistema Generalizado de Preferencias que otorgan esos dos países.

Así mismo, Francia demanda el 16.06% de las exportaciones de camarón ecuatoriano; Holanda el 5.12%; Italia el 3.91%; Bélgica 1.85%; Alemania Occidental 1.83%; Inglaterra 1.44%; Portugal 0.95%; Grecia 0.01% y Escocia el 0.74%. (Anexo Nº 3).

Por ser el camarón ecuatoriano de proveniencia no tradicional, para el importador europeo puede significar una limitante colocar este producto, dada la competencia con los otros

países que han conquistado ya este mercado.

A pesar de ello, el camarón ecuatoriano empieza a ser conocido, pero principalmente se ve en Europa como sustituto de abastecimiento recibido anteriormente de proveedores tradicionales del Oeste, Cuba, etc.

SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIA (SGP)

Las exportaciones de camarón a Europa se acogen a la reducción parcial o total de los derechos de aduana que brinda el Sistema Generalizado de Preferencia (SGP) de la Comunidad Europea.

Según el Ministro de Industrias, Comercio, Integración y Pesca (MICIP), desde enero hasta mediados de diciembre de 1989, alrededor de 7'611.286 libras de camarón ecuatoriano, que representaron USD.FOB 37'646.423, se acogieron a los beneficios que otorga el SGP de la CE. (Anexo Nº 4).

La mantención de este esquema preferencial para las exportaciones de camarón de origen ecuatoriano beneficia tanto a la competitividad de nuestras ventas externas como a los importadores europeos a nivel de derechos aduaneros.

CONCLUSIONES

- La constitución de un mercado europeo unificado en 1992, debería significar una ventaja neta para las exportaciones de camarón ecuatoriano por la libre circulación del producto dentro de la Comunidad Europea y por la unificación de los requisitos de documentación e identificación en las cajas que actualmente son diferentes en cada país.
- A pesar de las limitaciones del servicio marítimo para las exportaciones del camarón a Europa, este es muy competitivo en comparación con las tarifas que se pagan a los Estados Unidos,

considerando la distancia y la necesidad de pasar por el Canal de Panamá. Sin embargo, un aumento del volumen exportado de camarón hacia la CE depende de un mayor número de frecuencias (aéreas y marítimas) y espacios en los buques.

- La revalorización de las monedas europeas ante el dólar norteamericano daría un mayor poder de compra a los importadores europeos, consecuentemente la demanda por el camarón ecuatoriano se podría ver estimulada.
- Una difícil tarea del camarón ecuatoriano es desplazar del mercado europeo a los proveedores tradicionales, sin embargo la calidad de nuestro producto podría ser la mejor presentación para el exigente paladar europeo.
- La Comunidad Europea debería incluir a Ecuador otros acuerdos comerciales preferenciales que otorga a países en desarrollo, como por ejemplo: Lomé IV, que acaba de ser renovado por 10 años entre CE y 68 países del Tercer Mundo, el mismo que concede a todos los productos de exportación de esas naciones la exención de aranceles en la CE.

ANEXO Nº 1

EXPORTACIONES DE CAMARON
AL MERCADO EUROPEO
(MILES USD FOB)

PERIODO: 1987 - 1989

<u>Meses</u>	<u>1987</u>	<u>1988</u>	<u>1989</u>
Enero		1.249	644
Febrero	191	863	2.889
Marzo	118	1.208	759
Abril	242	2.295	2.699
Mayo	383	3.709	3.353
Junio	520	2.287	4.171
Julio	256	1.152	3.130
Agosto	283	1.197	3.824
Septiembre	1.170	4.997	3.223
Octubre	878	3.269	5.637
Noviembre	<u>2.390</u>	<u>2.592</u>	<u>3.700</u>
Total	16.968	25.820	34.029

FUENTE: Estadísticas de Importación y Exportación Cia. Ltda.

ELABORACION: Departamento Económico

ANEXO Nº 2

EXPORTACIONES DE CAMARON
POR VIA AEREA A EUROPA
(EN LIBRAS)

PERIODO: 1987 - 1989

<u>Meses</u>	<u>1987</u>	<u>1988</u>	<u>1989</u>
Enero		4.500	37.737
Febrero	17.940	18.950	23.551
Marzo	30.000	79.828	27.000
Abril	45.376	127.664	26.548
Mayo	21.220	96.376	71.944
Junio	53.510	85.509	59.661
Julio	48.520	77.843	9.000
Agosto	21.399	69.697	2.645
Septiembre	38.100	119.124	
Octubre	134.261	70.449	22.500
Noviembre	<u>181.166</u>	<u>215.041</u>	<u>33.733</u>
Total	591.492	964.981	314.319

ANEXO Nº 3

CONSUMO DEL CAMARON ECUATORIANO EN EUROPA

(EN PORCENTAJES)

<u>PAISES</u>	<u>%</u>
España	68.09
Francia	16.06
Holanda	5.12
Italia	3.91
Bélgica	1.85
Alemania Occidental	1.83
Inglaterra	1.44
Portugal	0.95
Grecia	<u>0.01</u>
Total CE	99.26
Escocia	<u>0.74</u>
	100.00
	=====

ANEXO Nº 4

EXPORTACIONES DE CAMARON A EUROPA
AMPARADAS BAJO EL SISTEMA
GENERALIZADO DE PREFERENCIAS (SGP)

PERIODO: ENERO - NOVIEMBRE, 1989

<u>Meses</u>	<u>kilos</u>	<u>USD FOB</u>
Enero	223.154,40	1'134.862,80
Febrero	514.486,24	2'602.157,44
Marzo	230.693,48	999.186,02
Abril	487.455,99	2'610.244,35
Mayo	499.989,99	2'863.085,94
Junio	743.430,70	3'792.092,24
Julio	497.396,90	2'433.999,34
Agosto	869.380,22	3'988.112,52
Septiembre	507.967,25	2'548.934,84
Octubre	1'221.902,87	5'771.180,44
Noviembre	1'342.031,48	6'533.972,40
Diciembre*	<u>473.396,88</u>	<u>2'368.595,35</u>
Total	7'611.286,40	37'646.423,68

* Primera Quincena

FUENTE: Ministerio de Industrias y Comercio

ELABORACION: Departamento Económico

Primera Parte

CAPITULO XI

LA ASOCIACION NACIONAL DE
EXPORTADORES DE CAFE Y LA CE

CAPITULO XI

LA ASOCIACION NACIONAL DE EXPORTADORES DE CAFE Y LA CEE*

Consideramos que la Comunidad Económica Europea, se convierte en un solo bloque de influencia para 1992 y como tal, la opción de mejorar la comercialización de nuestros productos en Europa: un mercado de 320 millones de consumidores potenciales, incluye también al Ecuador. Después de los Estados Unidos, Europa es el segundo mercado para los productos latinoamericanos. Sin embargo, la magnitud del intercambio comercial es muy modesta. En 1987, solo el 5.6% de las importaciones del viejo mundo, llegaron de la región andina. Pero en café, la perspectiva es mejor. Según la estadística, las importaciones de la Comunidad Económica Europea entre enero y diciembre de los años 1983 al 1988, señalan que fueron mayores a las realizadas por los Estados Unidos, de acuerdo al siguiente detalle:

IMPORTACIONES DE MIEMBROS IMPORTADORES DE OIC DE TODOS LOS PAISES PRODUCTORES

Enero - Diciembre 1983-1988

MIEMBROS IMPORTADORES	1983	1984	1985	1986	1987	1988
U.S.A.	16.855	17.952	19.016	19.357	20.001	15.493
C.E.E.	26.789	25.642	26.469	26.502	28.194	
Bélgica/Luxemburgo	1.295	1.322	1.311	1.247	1.358	
Dinamarca	953	929	929	924	921	891
Francia	5.438	5.130	5.156	5.094	5.295	5.297
Rep. Fed. Alemania	7.464	7.073	7.057	7.609	8.128	8.229
Grecia	461	495	490	363	500	
Irlanda	68	87	94	107	94	
Italia	4.114	3.692	4.969	4.168	4.308	4.218
Países Bajos	2.290	2.271	2.296	2.298	2.594	2.429
Portugal	294	324	361	282	450	
España	2.186	1.852	1.768	2.179	2.189	2.214
Reino Unido	2.226	2.466	2.309	2.232	2.357	2.340

FUENTE: Organización Internacional del Café

* Según carta de 26 de diciembre de 1989

Sin embargo, estas importaciones llegaron a los doce países de la Comunidad Económica Europea desde todos los países productores y muy especialmente de los países miembros de la Convención de Lomé, a los que la CEE dispensa un trato preferencial.

Para los efectos de esta comunicación, es importante conocer los antecedentes del Convenio de Lomé, que constituye la principal dificultad para la entrada del café ecuatoriano a los países miembros de la Comunidad por las condiciones que más adelante se explicará.

Según el acta de adhesión, la Comunidad ofrecía a 20 países del Commonwealth, situados en Africa, en el Caribe y en el Pacífico, la posibilidad de negociar con ella la organización de sus relaciones futuras, en el marco de acuerdo de asociación o adhesión.

Las negociaciones iniciadas efectivamente en Bruselas en octubre de 1973, concluyeron después de largos meses de negociar, a la forma del Convenio ACP-CEE de Lomé (Africa, Caribe y Pacífico), que fue firmado el 28 de febrero de 1975 y entró en vigor el 1° de abril de 1976. En esa fecha, se ratificó por los cincuenta y cinco Estados interesados, los nueve de la Comunidad y 46 países de Africa, Caribe y el Pacífico: todos los países de Africa negra independientes, de países del Caribe y del Pacífico. El mismo tendría una duración de 5 años.

En materia de cooperación comercial, se establece que la casi totalidad de los productos de estos países (99.2%), tendrán acceso al mercado de la Comunidad exentos del derecho de aduana o impuestos de efectos equivalentes y sin restricciones cualitativas.

El Convenio instituye además un sistema de estabilización de los ingresos de exportación para proteger a los exportadores en lo que respecta a doce de los productos primarios, contra las fluctuaciones en los ingresos por exportación. Esto mediante la promesa de transferencia monetaria en caso de que sus ingresos reales de exportación anual a la Comunidad Económica Europea, tengan por deba

jo de un cierto nivel 2.5% para los de menor desarrollo relativo y 7.5% para los otros subdesarrollados. Los doce productos principales son: maní, cacao, café, algodón, coco, palma y palmito, cueros y pieles, maderas, plátanos, té, sisal bruto y mineral de hierro.

Para este proteccionismo que constituye un subsidio, se creó el esquema STABEX, que cubre solamente las exportaciones a la CEE, aunque para algunos pocos países abarca el total de las exportaciones de los referidos productos. El 16 del mes de diciembre en curso, los doce países de la Comunidad Económica Europea (CEE) y los 68 del Tercer Mundo, renovaron por 10 años su convención de ayuda y convenio LOME IV al tiempo que ingresaban al acuerdo, República Dominicana y Haití.

La nueva convención será dotada de 12.000.000.000 de ecus (moneda de referencia de la CEE), equivalente a 14 mil millones de dólares para los próximo 5 años. La cifra será después vuelta a negociar.

Esta es la razón por la cual, la Comunidad Económica Europea ha venido defendiendo el Acuerdo Internacional del Café y ahora lo ha hehcho con más vehemencia cuando se ha dado cuenta que la baja en las cotizaciones del grano le han implicado utilizar los recursos del STABEX para sustentar los precios para los países miembros de la Convención de Lomé, precisamente cuando como hoy, sus ingresos por exportaciones a la CEE están por debajo de los niveles de produción.

Alemania Federal, es el primer comprador de café de la CEE. De enero a junio de 1988 compró 3.730.498 sacos de 60 kg. a todos los productores. En igual período de 1989 importó 4.095.124 sacos de todo origen, de los cuales Ecuador vendió 1.746 sacos y 27.228 en ambos lapsos de tiempo.

Sí bien en 1992, Europa Occidental entrará en una etapa definitiva

va de unificación comercial, aduanera y económica, ¿Significa aquello que se levantarán los aranceles que pesan actualmente para la entrada de nuestro café a esos países?. ¿Qué pasará con la desigualdad de condiciones que nos impone la convención de Lomé en un mercado cafetero como el actual en que los precios externos son inferiores a los costos de producción?.

Consideramos sumamente oportuno que la empresa privada del país proceda con la debida anticipación, investigaciones de mercado, auscultantes sobre servicios legales y financieros, preparación de funcionarios en el servicio comercial del exterior y del interior, transferencia de tecnología, concientización de nuestros exportadores sobre lo indispensable que será cuidar la calidad que se debe ofrecer a precios competitivos, pues el comercio internacional nunca ha tenido la beneficiencia como uno de sus objetivos.

Tenemos que actuar desde ahora, creando una conciencia general de que en 1992 se abrirán unas posibilidades que sería absurdo desperdiciar, posibilidades que serán muy útiles para quienes logren penetrarla para vender sus productos naturales y sus manufacturas y trágicas para los que se queden afuera.

Anecafé, ofrece desde ahora toda su cooperación a quienes como usted se encuentran en el patriótico empeño de evitar en esta vez, como en el pasado, nuestra vieja costumbre de llegar tarde, lo cual siempre ha sido fatal para nuestro comercio exterior.

Primera Parte

CAPITULO XII

CAMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL,
COMITE NACIONAL DEL ECUADOR
Y LA CEE

CAPITULO XII

CAMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL, COMITE NACIONAL DEL ECUADOR Y LA CEE*

La Comisión Bancaria de la Cámara de Comercio Internacional, aspira a que la Comunidad Económica Europea considere las siguiente prouestas:

1. Otorgue al país, a través de la banca comercial, líneas de crédito suficientes para el financiamiento y el refinanciamiento de exportaciones tradicionales y no tradicionales.
2. Que se mantengan líneas de crédito de importación normales con financiamiento hasta 180 días.
3. Que se gestione a través de las instituciones gubernamentales para que los respectivos países mantengan las líneas de importación de bienes de capital, tal como ECGD en Inglaterra, HERMES en Alemania, KOFACE en Francia, CESCE en España, etc.
4. Que se definan líneas para desarrollo de tecnología para productos que pudieran interesar a consumidores europeos.
5. Que se promueva la inversión de compañías europeas en el Ecuador, particularmente con transferencia de tecnología y/o aprovechar bajo costo de mano de obra.

* Según carta de 19 de Enero/90