



FACULTAD DE ECONOMÍA Y CIENCIAS EMPRESARIALES

Título de la investigación:

**ANÁLISIS DEL IMPACTO DE LA FIRMA DEL TLC DE
COLOMBIA CON ESTADOS UNIDOS, DENTRO DE LAS
RELACIONES COMERCIALES Y COMPETITIVIDAD CON
NUESTRO PAÍS.**

Trabajo de investigación que se presenta como requisito para el
título de:

INGENIERO EN CIENCIAS EMPRESARIALES

**Autor:
Carlos Defaz**

**Tutora:
Ing. Elba Calderón**

Samborondón, Enero de 2013

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, por permitirme cumplir mis metas profesionales, académicas y personales de forma exitosa; a la Universidad de Especialidades Espíritu Santo, por abrirme sus puertas, y en especial a los docentes, quienes han aportado de forma significativa en mi formación académica.

A todos, muchas gracias

Carlos Defaz

DEDICATORIA

Dedica el presente trabajo a Dios, por ser pilar y fortaleza en mi vida, a mis padres quienes con su ejemplo y amor incondicional me han hecho la persona que soy, y a mi hermano por su apoyo constante.

Carlos Defaz

ÍNDICE GENERAL

RESUMEN	v
INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO 1	2
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	2
□ Problematización	2
□ Delimitación del Problema	3
□ Formulación del Problema	4
□ Sistematización del Problema	4
□ Determinación del tema	4
1.2. OBJETIVOS	5
□ Objetivo General de la Investigación	5
□ Objetivos Específicos de la Investigación.....	5
1.3. JUSTIFICACIÓN	6
1.4. MARCO METODOLÓGICO.....	7
□ Tipo y diseño de investigación	7
Tipo de investigación	7
□ Métodos.....	7
Métodos teóricos	7
1.5. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA Y CONCEPTUAL.....	9
1.5.1. Tratado de Comercio.....	9
1.5.2. Ventajas y desventajas de un tratado de comercio.....	10
1.5.3. Importancia de la cultura para los negociadores de los tratados de libre comercio en el mundo.....	11
1.5.4. Procesos de Integración.....	12
CAPÍTULO I. TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS	21
2.1. Productos colombianos exportados hacia Estados Unidos	31
CAPÍTULO II. ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DE LA BALANZA COMERCIAL ECUADOR / COLOMBIA EN LOS ÚLTIMOS DIEZ AÑOS.	34
2.1 Productos colombianos exportados hacia Ecuador.....	43
2.2 Barreras Arancelarias	43
2.3 Convenios pactados entre Colombia y Ecuador.....	48
CAPÍTULO III. PROPUESTA DE ESTRATEGIA DE NEGOCIOS PARA EL ECUADOR	49
3.1. Objetivo	49
3.2. Contenido.....	49
3.2.1. Estrategia 1: Regulación y control del paso fronterizo de productos en la frontera entre Ecuador – Colombia.	50
3.2.2. Estrategia 2: Incremento de las exportaciones de Ecuador a Colombia.	

3.2.3. Estrategia 3: Promoción del turismo para atraer turistas de Estados Unidos y Colombia.	54
3.2.4. Análisis DAFO del sector turístico en Ecuador.....	55
CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	58
CONCLUSIONES.....	58
RECOMENDACIONES	59
BIBLIOGRAFÍA	60
ANEXOS	63
Anexo 1. Análisis de Causa y Efecto	64

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Principales indicadores (marzo del 2011).....	37
Tabla 2: Origen y destino de las remesas andinas*	38
Tabla 3: Exportaciones desde Ecuador a Colombia.....	39
Tabla 4: Importaciones de Colombia a Ecuador	40
Tabla 5: Balanza Comercial Ecuador – Colombia.....	41
Tabla 6: Variación Tipo de Cambio Peso Colombiano - Dólar Americano	42
Tabla 7: Balanza Comercial de Colombia por año a noviembre de 2011 (millones de dólares FOB)	46
Tabla 8: Balanza Comercial de Colombia a noviembre de 2011 por países o grupos comerciales (millones de dólares FOB).....	47
Tabla 9: Acuerdos Colombia - Ecuador	48

RESUMEN

La economía globalizada facilita el intercambio de bienes, servicios y talento humano entre países. Las actividades realizadas en este entorno se ven beneficiadas por diferentes tratados bilaterales o entre más naciones, los cuales tienen como fin facilitar el intercambio comercial.

Desde ya varios años, los Estados Unidos es una potencia comercial a nivel mundial, y representa un importante socio para economías como la sudamericana, donde las naciones exportan una gran parte de sus productos a este país del norte. La firma de tratados fomentada por los Estados Unidos es sin duda una importante decisión para los países, los cuales al firmarla le generan una ventaja competitiva a sus productos frente a los productos de sus vecinos.

El reciente Tratado de Libre Comercio, TLC, firmado entre Colombia y Estados Unidos, y la no participación del Ecuador en un tratado similar, ha ocasionado que sectores económicos especialmente el agrícola, sientan preocupación debido a la pérdida de competitividad de sus productos a causa de los aranceles que deben seguir pagando, a diferencia de similares productos colombianos que ahora se han librado o disminuido estos aranceles, gracias a la firma del TLC.

El presente estudio muestra la situación actual de la relación comercial entre Estados Unidos y Colombia, analizando también el comportamiento de la balanza comercial entre Colombia y Ecuador y propone estrategias de negocio que permitan de alguna manera que el Ecuador no se vea afectado negativamente con el tratado firmado entre sus dos socios comerciales.

INTRODUCCIÓN

La relación comercial entre Ecuador y su país vecino, Colombia, viene desde los tiempos de la América indígena, específicamente el periodo incaico. En un contexto general la relación siempre ha sido muy positiva para ambos, siendo el Ecuador un gran importador de productos colombianos, entre los que destacan de acuerdo a datos del Departamento Administrativo Nacional Estadístico de Colombia, DANE: azúcares, artículos de confitería, vehículos y sus partes, combustibles y aceites minerales, materias plásticas y sus manufacturas, papel, cartón y sus manufacturas, textiles y otros.

La economía de Colombia es la cuarta de América Latina según el Fondo Monetario Internacional y quinta según el Banco Mundial, que a través del Doing Business Report califica a Colombia como uno de los países que introducen más reformas con miras a mejorar su plataforma de negocios. Del 2007 al 2010, Colombia mejoró 26 posiciones, ubicándose en el puesto 53 de 181 países. Esto ubica a Colombia como el país que genera más reformas en América Latina para facilitar negocios y el segundo con mejor calificación, mientras que Ecuador se encuentra en el puesto 136.

A pesar de que la Balanza Comercial entre ambos países, muestra que la relación comercial ha sido dinámica, con tendencia positiva para Colombia, mucho se ha temido de que situaciones políticas adversas ocasionen restricciones que afecten el flujo comercial normal de estos países vecinos. La incidencia de la posición política y decisiones con respecto a las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia, FARC, han sido en los últimos años los principales temas de discusión, llegando a punto de diseñar y ejecutar ciertas barreras económicas que impidan el flujo normal de productos entre ambos mercados.

A estos incidentes suman aspectos comerciales respecto a la firma del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Colombia, el cual ha traído para el Ecuador grandes repercusiones para sus productos. Exportadores e importadores nacionales han visto su competitividad amenazada, teniendo que analizar la conveniencia de mantener relaciones comerciales con estos países. Estos hechos afectan notablemente a un mercado ecuatoriano necesitado de abastecer la demanda interna de productos elaborados en Colombia, y donde se encuentran además exportadores que desean que sus productos sigan siendo competitivos en los Estados Unidos.

CAPITULO 1

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

- **Problematización**

Colombia ha sido desde siempre uno de los principales socios comerciales del Ecuador. Sin embargo en los últimos años esta relación se ha deteriorado principalmente por aspectos políticos, y económicos cuyas repercusiones afectan de manera considerable la relación comercial entre ambas naciones.

La tendencia positiva que el comercio bilateral mantenía por largos años se ha visto amenazado y su proyección para el futuro depende de varios factores, uno de los principales es determinar si continuar con una balanza comercial negativa con respecto al comercio Ecuador-Colombia es beneficioso o no para los empresarios ecuatorianos y la sociedad consumidora.

Otro aspecto importante de analizar, es el hecho de que el tratado de libre comercio entre Colombia y Estados Unidos pueda afectar a Ecuador de forma negativa si no se toman las medidas necesarias para sacarle provecho al mismo, a pesar de que el país no haya podido llegar a un acuerdo sobre el tratado con el país norteamericano.

Diagnóstico

- La cercanía entre estos países hace muy fácil el desarrollo de su relación comercial.
- La economía dolarizada que mantiene el Ecuador desde más de una década lo convierten en un destino atractivo para las exportaciones colombianas.
- El dólar atrae a los microempresarios colombianos quienes invierten en pequeños negocios en el país para luego enviar dólares a sus familias en Colombia.
- Los productos colombianos tienen una acogida muchas veces superior a los productos ecuatorianos, generando pérdidas y malestar al empresario local.

- El fortalecimiento de la relación comercial entre Colombia y Estados Unidos, crea un ambiente amenazador para los productos de exportación ecuatorianos.

Pronóstico:

- El incremento de exportaciones colombianas hacia Ecuador mantendrá una Balanza Comercial Bilateral cada vez más negativa, lo cual junto la afluencia de pequeños inversionistas colombianos golondrinas disminuirá la cantidad de dólares en circulación, debido a la salida masiva de divisas.
- Las microempresas y pequeñas y medianas empresas (PyMes) pierden competitividad al ingresar al país productos colombianos más baratos.
- A su vez los importadores ecuatorianos de productos colombianos se verían afectados en caso de una política arancelaria a sus productos.
- Las repercusiones que la firma del tratado de libre comercio entre Colombia y Estados Unidos tendrá sobre Ecuador dependerán de la forma como el país logre atender aspectos relacionados con la competitividad y diversidad de sus productos.

Control del pronóstico

- Análisis de la Balanza Comercial del Ecuador con Estados Unidos y Colombia en los últimos años y estudio de la tendencia.
- Análisis de la competitividad de los productos y servicios ecuatorianos frente a los colombianos.

• Delimitación del Problema

El problema se enfocará en la afectación que la firma del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos tendrá sobre la relación comercial entre Ecuador y Colombia los principales productos comercializados, la relación entre sus balanzas comerciales, y demás aspectos importantes que inciden positiva y negativamente en esta relación.

Espacio: Ecuador-Colombia-Estados Unidos.

Tiempo: Se considerarán las estadísticas desde diez años atrás.

Universo.: Principales productos exportados de Colombia a Ecuador y de Colombia a Estados Unidos.

- **Formulación del Problema**

¿De qué manera influye la firma del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos sobre la relación comercial entre Ecuador y Colombia?

- **Sistematización del Problema**

- ¿Cuál ha sido el desarrollo de la firma del tratado de libre comercio entre Colombia y Estados Unidos?
- ¿Cuál ha sido el desarrollo de la relación comercial entre Ecuador y Colombia en los últimos 10 años?
- ¿Qué estrategia es necesario aplicar para sacar ventaja del tratado de libre comercio firmado entre Colombia y Estados Unidos?

- **Determinación del tema**

Análisis del impacto de la firma del TLC de Colombia con Estados Unidos, dentro de las relaciones comerciales y competitividad con nuestro país.

1.2. OBJETIVOS

- **Objetivo General de la Investigación**

Determinar el impacto de la firma del TLC de Colombia con Estados Unidos en las relaciones comerciales que Ecuador mantiene con Colombia.

- **Objetivos Específicos de la Investigación**

1. Analizar el tratado de libre comercio entre Colombia y Estados Unidos.
2. Analizar el comportamiento de la balanza comercial del Ecuador con respecto a Colombia en los últimos diez años.
3. Sugerir acciones que permitan que el Ecuador participe indirectamente del TLC entre Colombia y Estados Unidos.

1.3. JUSTIFICACIÓN

El cambio de Gobierno en Colombia en el 2010, ahora liderado por Santos, ha mejorado de gran manera la comunicación entre los países, esto principalmente por su amplia apertura y disposición ante los Gobiernos de Venezuela y Ecuador, tanto así que está en planes la apertura de una oficina comercial en Colombia con miras a equilibrar la balanza, que tradicionalmente es desfavorable para Ecuador. En esta oficina se promoverán los productos ecuatorianos en el mercado colombiano.

El futuro de la relación comercial Ecuador-Colombia, luce muy positivo, el Ecuador continuará siendo muy interesante para Colombia debido a su cercanía y a su economía dolarizada. El Ecuador mientras tanto tiene en el mercado colombiano ciertas oportunidades de dar a conocer sus productos, siempre y cuando se implanten políticas de promoción correctas y se impulse y ayude desde el interior a los productores y exportadores nacionales. El aumento de las exportaciones nacionales hacia Colombia reduciría el déficit existente hasta el día de hoy, en su balanza comercial.

Sin embargo, el actual tratado de libre comercio firmado entre Colombia y Estados Unidos, cambia el panorama dentro del cual se desarrollaban actividades comerciales bilaterales con Ecuador. La principal razón es que ahora con la presencia del tratado, los productos colombianos adquieren una mayor competitividad dentro del mercado americano, y a su vez productos americanos ingresan con mayor facilidad a Colombia, siendo esto un riesgo para el Ecuador, que por su situación geográfica tan cercana a Colombia, se vería directamente afectado en su balanza comercial de no tomarse medidas correctas.

Es importante analizar muy detenidamente la influencia que esta relación tiene sobre Ecuador y sus ciudadanos, ya que todo acuerdo comercial o político que se tome afecta directa e indirectamente a la población, y su economía. Por esta razón analizar la tendencia o comportamiento que esta dependencia interestatal ha mantenido y el nivel de afectación económica, cultural y social, que ha generado, permitirá tener una idea clara de lo que se debería considerar en el futuro antes de establecer negociaciones con el vecino del norte.

1.4. MARCO METODOLÓGICO

- **Tipo y diseño de investigación**

Tipo de investigación

Investigación Documental

El uso de la investigación documental permite conocer más acerca del problema en estudio, es decir el estudio de los documentos que traten acerca de la firma del tratado de libre comercio entre Colombia y Estados Unidos y su afectación en las relaciones entre Ecuador y Colombia mejora el conocimiento acerca del las repercusiones de este.

El método a usarse para la investigación documental es análisis de fuentes bibliográficas y documentos relacionados con el tema.

Fuentes y Técnicas de Recopilación

La información es obtenida mediante el uso de técnicas ya conocidas que permiten obtener datos confiables y en las proporciones adecuadas. A continuación las técnicas de recopilación empleadas:

Secundarias

Se realizó investigación documental, haciendo uso de la bibliografía pertinente. Se buscaron textos de comercio exterior, periódicos, revistas, escritos y opiniones de personajes a fines con el tema para recopilar la información apropiada.

- **Métodos**

Métodos teóricos

Los métodos que emplearán para realizar la investigación del tema se los ha diferenciado de acuerdo a la información que se desea obtener. De esta manera tenemos los siguientes métodos:

Por el origen: Método Deductivo.- Para comenzar la investigación se realizó un enfoque en la premisa de que existe una gran afectación de la firma del tratado de libre comercio entre Colombia y Estados Unidos sobre las relaciones comerciales que Ecuador mantiene con Colombia.

Por el propósito: Aplicada.- El objetivo de la investigación es determinar las repercusiones de la firma del tratado de libre comercio entre Colombia y Estados Unidos sobre las relaciones comerciales entre Ecuador y Colombia.

Por el nivel de conocimiento: Descriptiva.- Se detallan los aspectos más relevantes sobre el tratado firmado, específicamente aquellos que afectan positiva o negativamente al Ecuador.

1.5. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA Y CONCEPTUAL

La relación comercial entre Colombia y Estados Unidos se ha intensificado en el año 2011, gracias a la firma del tratado de libre comercio que se firmó de forma bilateral, el cual se venía negociando meses atrás y que fortalece los lazos comerciales entre ambos países.

Para conocer un poco más acerca de lo que son este tipo de tratados se presenta la siguiente información:

1.5.1. Tratado de Comercio

Se denomina Tratado de comercio o Tratado comercial al acuerdo sometido al derecho internacional y suscrito entre dos o más países soberanos en virtud del cual se establece el modelo de relaciones en los intercambios comerciales entre los firmantes (Christou, 1998). Los objetivos pueden ser variados y suelen establecerse cláusulas que regulan los siguientes aspectos:

- Derechos de aduana y, en general, impuestos a pagar o exentos, en forma recíproca, por los productos de exportación/importación entre los países firmantes.
- Control de fronteras.
- Bienes sujetos a preferencias en los intercambios.
- Moneda base de referencia en los intercambios.
- Jurisdicción común y/o aceptada por las partes para la resolución de conflictos en los distintos supuestos de derecho mercantil relacionados con el tratado.
- Relaciones comerciales con terceros países u organismos internacionales no firmantes.

En general, los tratados comerciales tienden a facilitar la libre circulación de bienes y servicios entre las partes. En ocasiones establecen sistemas de protección frente a terceros.

Los acuerdos o tratados comerciales generalmente toman años en ser concretados, esto debido a que deben ser sometidos a toda una serie de

análisis y estudios minuciosos, ya que antes de abrir una oportunidad comercial, las autoridades deben estar totalmente seguras de que los comerciantes y productores locales estarán protegidos ante el riesgo de productos o mercancías importadas a precios demasiado bajos.

1.5.2. Ventajas y desventajas de un tratado de comercio.

Un tratado de comercio es un contrato entre dos o más países, o entre un país y un bloque de países, que es de carácter vinculante (es decir, de cumplimiento obligatorio) y cuyo objeto es eliminar obstáculos al intercambio comercial, consolidar el acceso a bienes y servicios y favorecer la captación de inversión privada. Con el fin de profundizar la integración de las economías, el TLC incorpora, además de temas comerciales, temas económicos, institucionales, de propiedad intelectual, laborales y medio ambientales, entre otros¹.

Ventajas

- Contribuyen a mejorar la competitividad de las empresas (dado que es posible disponer de materia prima y maquinaria a menores costos); facilitan el incremento del flujo de inversión extranjera, al otorgar certidumbre y estabilidad en el tiempo a los inversionistas.
- Traen consigo beneficios que están relacionados no sólo con aspectos de tipo comercial, sino que son positivos para la economía en su conjunto: permiten reducir y en muchos casos eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio. Ayuda a competir en igualdad de condiciones con otros países que han logrado ventajas de acceso mediante acuerdos comerciales similares así como a obtener ventajas por sobre los países que no han negociado acuerdos comerciales preferenciales.
- Fomenta la creación de empleos derivados de una mayor actividad exportadora.

Desventajas

- Existe el riesgo latente que dichos beneficios no se mantengan después de esa fecha.

¹ QUINTEROS, Juan. Universidad Privada de Tacna. 2008.

- Las patentes prolongadas para los medicamentos.
- La falta de estándares de calidad.
- Los bajos volúmenes de producción.

1.5.3. Importancia de la cultura para los negociadores de los tratados de libre comercio en el mundo.

La cultura representa uno de los sectores más importantes de la economía mundial y a la vez uno de los campos privilegiados de la globalización.

Sin embargo más allá de su significación y peso económico, las industrias culturales son claves en el fortalecimiento de la identidad cultural, la promoción de la diversidad cultural y la interculturalidad y la contribución a la participación social y la formación ciudadana. Por eso, cada vez más los Estados y las organizaciones de la sociedad buscan promover iniciativas que aporten a la diversidad y no a la homogenización, al diálogo entre culturas y no al predominio de algunas de ellas².

Como lo señaló hace poco Robert Pilon, de la Coalición Canadiense por la Diversidad Cultural, lo que se desea no es menos comercio sino más comercio, siempre y cuando éste se entienda como un intercambio equilibrado y simétrico y no como una relación simplemente unilateral.

Algunos datos podrían ayudar a comprender el paisaje de las industrias culturales y su importancia económica y social.

El total de la población de los países americanos es de 826 millones de habitantes de los cuales el 62 % está en los países latinoamericanos. El 79,6 % del PIB del continente se produce en Estados Unidos y el PIB por cápita de Estados Unidos es diez veces mayor al promedio de los países latinoamericanos (Rey, 2002).

En 2001, las industrias culturales de Estados Unidos facturaron 791,2 billones de dólares y su aporte al producto interno bruto fue de 7,8 %. Desde 1977, las industrias culturales han tenido un crecimiento promedio del 7 %. La facturación de las exportaciones de estas industrias fue de 88,9 billones de dólares y su crecimiento promedio desde 1991 ha sido de 9,4 %.

² REY, Germán. 2002. La Cultura en los Tratados de Libre Comercio y el ALCA . Diez respuestas sencillas sobre diez asuntos complejos. Proyecto de Economía y Cultura

En los países del MERCOSUR el promedio de la participación en el PIB está alrededor del 4,5 % y en los países de la región andina y Chile alrededor del 2,5%. En algunos países como Argentina, Uruguay, Colombia y Venezuela, las participaciones en el PIB han presentado tasas de crecimiento negativas como consecuencia de las crisis económicas de los últimos años.

El comercio exterior de Estados Unidos es el más significativo de la región. El 83 % de las exportaciones de bienes culturales del continente proviene de Estados Unidos y el 56 % de las importaciones ingresan a este país.

El 12 % de las exportaciones de bienes culturales del continente provienen de Latinoamérica y el 24 % de las importaciones de América entran a Latinoamérica.

Los ingresos por las exportaciones de la industria cinematográfica norteamericana pasaron de 7,02 billones en 1991 a 14,69 billones de dólares en 2001.

El aporte de las industrias audiovisuales (cine, video y televisión) al PIB en Estados Unidos es del 2,8 %, mientras en los países latinoamericanos es en promedio del 0,7 % (tres veces menor).

1.5.4. Procesos de Integración

Concepto de integración

Partiendo desde lo más básico, la palabra integración viene del latín, *integratio*–*onis*, que según el diccionario de la RAE significa acción y efecto de integrar o integrarse, constituir las partes un todo, unirse a un grupo para formar parte de él.

León Lindberg define la integración como " los procesos por los cuáles las naciones anteponen el deseo y la capacidad para conducir políticas exteriores e internas clave de forma independiente entre sí, buscando por el contrario tomar decisiones conjuntas o delegar su proceso de toma de decisiones a nuevos órganos centrales". Por su parte Jorge Mariño dice "se entiende por proceso de integración regional el proceso convergente, deliberado (voluntario) –fundado en la solidaridad-, gradual y progresivo, entre dos o más Estados, sobre un plan de acción común en aspectos económicos, sociales, culturales, políticos, etcétera"(Mariño, 1999: 112).

Cabe preguntarse -antes de profundizar más en lo que contempla un proceso de integración-, el cómo se constituye el deseo o la voluntad de los Estados de pasar a formar parte de una comunidad más amplia, llegando inclusive a ceder parte de su soberanía. Frente a esta interrogante se puede responder

básicamente de dos maneras: 1 "la causa de este proceso radica en el empleo de la fuerza, o en la amenaza de usarla, por parte de una autoridad central... o, en ausencia de esta autoridad, como ocurre en la vida internacional, por un Estado o coalición dotados de poder suficiente para utilizar la fuerza o dar credibilidad a la amenaza de hacerlo... 2 "la formación de comunidades políticas se debe fundamentalmente a la acumulación de valores e intereses compartidos, una situación a la cual se llega a través de la interacción entre sus distintas unidades, y por procedimientos consensuales" (Wilhelmy, 1988: 56).

Origen de los procesos de integración

De acuerdo a datos investigados por Adolfo Barrera Fuentealba, los orígenes de los procesos de integración vienen desde mediados del siglo XIX, donde se tenía como gran dominante del comercio internacional a Gran Bretaña. Este país basaba su comercio internacional en el libre intercambio de mercancías, sin trabas, debido a que dependía enormemente de los productos provenientes de otros países. Este dominio en el comercio internacional terminó con el fin de la 1era Guerra Mundial.

Fuentealba indica que una vez que terminara la 1era Guerra Mundial, Gran Bretaña, a pesar de haber sido uno de los países triunfadores de la contienda bélica, a raíz de la pérdida de poder ocasionado por los esfuerzos de la guerra, empezó a dejar de ser el centro de la política internacional. Esto impactó en las relaciones económicas internacionales, diluyéndose gradualmente en líneas generales el sistema liberal del comercio internacional.

Por otro lado se indica que la Gran Depresión de 1929 y la crisis económica mundial que se originó debido a esta, ayudó en la decadencia del sistema comercial, lo cual motivó a los estados a proteger sus economías y sus productos poniendo regulaciones proteccionistas, que estuvieron caracterizadas por elevados aranceles aduaneros y limitaciones a las importaciones.

Estados Unidos y Gran Bretaña tomaron parte en esta época de proteccionismo, el primero con la Ley Smooth Hawley en 1930 la cual elevó los aranceles de 900 artículos, y el segundo abandonando el patrón oro en 1931 y aprobando la Ley de Derechos de Importación en 1932. Fue tal la caída de la comercialización entre países, que para fines de 1932 el volumen del intercambio de manufacturas había bajado un 40% (Barrera Fuentealba, 2010).

Luego de esta recesión a nivel internacional del comercio exterior, Estados Unidos inicia en 1934 una política comercial basada en acuerdos bilaterales

la cual se basaba en motivar la reducción de aranceles de los productos a cambio de un trato equivalente o recíproco.

De acuerdo a lo indicado por Fuentealba, el "bilateralismo" sustituye así al "libre cambio" como forma predominante de las relaciones económicas internacionales y se caracteriza por el aumento significativo de los aranceles aduaneros y el establecimiento de restricciones cuantitativas a los intercambios internacionales, fijándose topes a la importación de cada mercadería. Se menciona además que un monopolio estatal sobre el comercio exterior es establecido, el control de cambios y la no convertibilidad de las monedas nacionales, de suerte que si un Estado tenía un saldo acreedor al final del ejercicio respecto de otro, no podía emplearlo en la adquisición de productos o en saldar cuentas con terceros países.

Una vez que concluye la 2da Guerra Mundial, y emergiendo los Estados Unidos y la Unión Soviética como grandes potencias, el centro de decisión político mundial deja de ser Europa y se traslada a un país americano y a otro euroasiático. Se conforman dos bloques ideológicos con sus respectivas "esferas de influencias". Es aquí donde el bilateralismo deja de ser la mejor estrategia para el comercio exterior, ya que los Estados Unidos, siguiendo la visión liberal de sus gobernantes, pregonan la reconstrucción del mundo de posguerra, lo que para ser posible, desde el punto de vista económico, debía estar estructurado en un trípode institucionalizado. De esa manera, en 1944, en Bretton Woods (EE.UU.) se crean el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, y el Fondo Monetario Internacional, que van a estar dentro de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) como organismos especializados (Perez, 1997).

De acuerdo a Perez Rogelio (1997) la función del Fondo era la regulación de la balanza de pagos de los países que solicitaran auxilio financiero a dicha institución, cuando se encontraran con déficit; los préstamos se concedían por plazos breves que iba de un año a un año y medio. El Banco tenía la tarea de la tarea de sostener la tasa de inversión principalmente de los países destruidos por la guerra para reconstruirlos, y posteriormente fue la de ayudar a los países en desarrollo; los créditos que otorgaba eran, lógicamente, a largo plazo.

Entre 1946 y 1948 instancias del Consejo Económico y Social de la ONU, se llevaron a cabo Conferencias en Londres, Nueva York, Ginebra y La Habana, con el fin de crear una Organización Mundial del Comercio (OMC) con la finalidad de tumbar las barreras proteccionistas que los estados habían puesto al comercio internacional. No fue hasta 1948 que la versión final de la OMC se elaboró, pero este no entró en vigor debido a que no fue ratificado por los Estados, solo Australia y Liberia lo ratificaron.

Como era sumamente difícil conformar una organización internacional del comercio, el Poder Ejecutivo y el Departamento de Estado de los Estados Unidos, con un conjunto de países occidentales deciden en 1947 en Ginebra -antes de la Conferencia de La Habana- crear el Acuerdo General sobre Tarifas Aduaneras y Comercio (GATT), como un acuerdo de regulación de las relaciones comerciales entre las partes firmantes, con el objetivo de liberalizar el comercio de bienes manufacturados, con la reducción progresiva de los aranceles aduaneros, usando como herramientas los principios de la "Nación más favorecida" y la "reciprocidad". Recién en la Ronda Uruguay del GATT en 1994, se establecieron los cimientos que dieran origen a la Organización Mundial del Comercio, dependiente de las Naciones Unidas, que comenzó a regir a partir de enero de 1995 (Mariño, 1999).

A partir del GATT, la diferencia con relación al período de entre guerra, estuvo basada en el hecho de que el trato de la nación más favorecida no se daba en forma bilateral, sino multilateral. Es decir, que todos los firmantes del GATT se comprometían a otorgarse mutuamente dicha cláusula de manera automática y por medio de negociaciones comerciales entre los Estados -generalmente los de mayor poder económico-, reduciendo recíproca y progresivamente los aranceles aduaneros, siendo el método empleado, producto por producto. Así, cuando un país concedía una reducción arancelaria de un X % sobre determinado producto a otro, automáticamente esta rebaja se extendía y beneficiaba a todos los demás Estados partes. A la vez, los Estados ya no podían elevar dichos aranceles, en virtud de lo que se llamó la "consolidación de los compromisos"

En conclusión, en este marco regulatorio económico internacional, haciendo uso del Art. XXIV del GATT, se cobijan los procesos de integración económica regional, siendo el primero de ellos el proceso iniciado en Europa en el año 1950, que ha dado origen también al derecho de integración regional.

A medida que el proceso europeo se iba perfeccionando, los demás Estados empezaron a percibir los procesos de integración como una nueva forma de encarar el desarrollo económico, buscar la paz y fortalecer el poder de negociación internacional, y nacen así, en el continente americano, el Acuerdo de Libre Comercio para América Latina y el Caribe en 1960, el Mercado Común Centroamericano en 1960, el Pacto Andino en 1969, y en Europa, la Asociación Europea de Libre Comercio en 1959, entre otros (Tussie, 1991: 4).

Características de los procesos de integración

Jorge Mariño (1999: 113) ha establecido ciertas características esenciales a todo proceso de integración regional, con la finalidad de establecer una generalización. Estas características son:

- Los sujetos son los Estados soberanos.

Los Estados emprenden el proceso integrador en forma voluntaria y deliberada. Como todo proceso con la complejidad del caso al que se hace referencia se debe avanzar por etapas, es decir, el proceso debe ser gradual. Las etapas deben ser cada vez más profundas y dispersas; de allí la necesidad de la progresividad y la convergencia del proceso.

- El proceso de integración se inicia con acercamientos económicos

Pero lentamente y dependiendo de cada proceso –conforme a lo estipulado por los Estados miembros-, la agenda va abarcando e incluyendo nuevos temas de las áreas sociales, culturales, jurídicas, y hasta políticas de los países miembros.

- Tipologías de integración

Haciendo referencia a una variedad de factores entre los cuáles se pueden mencionar el nivel de integración, el alcance de la integración, la homogeneidad cultural de las distintas unidades y la calidad de los beneficios que se obtienen de la integración, Gianfranco Pasquino (1981: 814) ha esbozado una tipología de la integración, en la que establece tres tipos: territorial, y social; cada una de las cuales se explicarán a continuación:

Integración territorial

Se refiere al proceso de creación de una identidad común a todos los grupos étnicos, lingüísticos, religiosos y regionales con el fin de que se sientan parte de la misma comunidad política. Mientras el proceso de integración territorial consiste principalmente en imponer obediencia, el proceso de integración nacional consiste en la aceptación, por parte de la población, de las órdenes provenientes de las autoridades centrales porque se consideran legítimas, por tanto, el proceso de integración nacional recibe un fuerte influjo del proceso de integración territorial. La creación de un consenso mínimo sobre algunos valores fundamentales, y especialmente sobre la aceptación de algunos procedimientos para la resolución de los conflictos, resulta muy relevante.

Es evidente que el proceso de arreglo y solución de conflictos se ve facilitado entre otras cosas, porque la movilización de las masas esté estrictamente controlada por las élites de los distintos grupos y que por otro lado dichas élites se pongan de acuerdo; además la existencia de estructuras partidistas

capaces de mediar en los conflictos y de agrupar los intereses, el reclutamiento de los funcionarios públicos y los magistrados de manera proporcional entre los distintos grupos, así como una economía en expansión, son todos elementos que permiten una solución positiva del proceso de integración nacional.

Integración social

Se refiere a la superación de la divergencia entre élites y masas, entre gobernantes y gobernados. Esta divergencia no adquiere importancia política mientras las masas acepten como justo el gobierno de las élites. La divergencia entre élites y masas no se debe solo a una desigualdad de acceso al poder, sino que depende también de la desigualdad en la instrucción y en el nivel de conocimientos y de la dificultad de las comunicaciones; su superación requerirá intervenciones complejas y múltiples. Si las élites logran mantener siempre un justo equilibrio entre la necesidad de dar una guía y una orientación a la sociedad y la apertura a los deseos de las masas y a los líderes elegidos por éstas, la divergencia tenderá a reducirse; la superación de las divergencias, por lo tanto, está fuertemente condicionada por la calidad del liderazgo. A medida que avanza la integración, aumenta la disponibilidad de los individuos a trabajar unidos por la consecución de objetivos comunes.

Entendiendo que la topología descrita anteriormente explica los procesos políticos por los cuales se articula la voluntad política como condición necesaria pero no suficiente para llevar a cabo la integración, asumimos que esta última entendida como un acto de voluntad política, trae consigo consecuencias de carácter económico que varían a medida que se avanza en el grado de integración.

Niveles de integración

Se puede establecer una clasificación de la integración de acuerdo a su grado o nivel, estando conscientes de que la integración es un proceso que se desarrolla durante un tiempo hasta llegar a su meta final. Los grados o niveles se diferencian uno de otro de acuerdo a las regulaciones que van progresando a medida que pasa el tiempo. Bela Balassa establece cinco niveles de integración (Balassa, 1964)

- Zona de preferencias arancelarias

Consiste en que los Estados partes acuerdan suprimir las tarifas arancelarias y otras barreras o restricciones cuantitativas al comercio recíproco de bienes, pero conservando cada uno de ellos autonomía e independencia respecto de su comercio con terceros Estados. Para llegar a una Zona de Libre Comercio se fijan plazos, condiciones y mecanismos de desgravación arancelarios. La

mira está puesta en las "medidas de fronteras" entre las partes, con el propósito de incrementar los flujos de los intercambios recíprocos.

Es un acuerdo entre varios Estados, mediante el cual se comprometen a brindar a sus respectivas producciones un trato preferencial en comparación al que se otorga a terceros países, es decir, se conceden diversos grados de rebajas arancelarias en el comercio recíproco. Esta área se puede dividir a su vez en tres: área de preferencias arancelarias propiamente dichas, donde las concesiones son exclusivamente a los derechos aduaneros que gravan la exportación e importación de mercaderías; área de preferencias aduaneras, donde no sólo se limitan a las restricciones arancelarias, sino que puede contemplar también otros tributos aduaneros, que se aplican con ocasión de la exportación o la importación, pudiendo contemplar tanto restricciones directas como indirectas; y áreas de preferencias económicas, que abarcan aspectos que no son más de naturaleza aduanera, pero que hacen un tratamiento discriminatorio de la mercadería extranjera una vez que ésta ha sido importada.

Este es un grado de integración sumamente superficial por lo que hay autores que no lo consideran como tal. A pesar de esto, se ha estimado igualmente válido mencionarlo como un primer paso hacia lo que pudiera ser un proceso posterior de integración mucho más amplio.

- Zona de libre comercio

Implica un proceso en el que los estados participantes, además de liberar las corrientes comerciales por medio de la desgravación arancelaria entre ellos, adoptan frente a terceros países una política arancelaria común o tarifa externa común.

ARNAUD (1996: 25) señala que la unión aduanera perfecta debe reunir las siguientes condiciones:

La completa eliminación de tarifas entre sus Estados miembros.

El establecimiento de una tarifa uniforme sobre las importaciones del exterior de la Unión.

La distribución de los ingresos aduaneros entre sus miembros conforme a una fórmula acordada.

De acuerdo a lo anteriormente dicho, los Estados que integran una unión aduanera, además de reducir las tarifas aduaneras entre sí hasta llegar a cero, adoptan un arancel externo común, en forma gradual con plazos y listas temporarias de excepciones que normalmente son diferentes según el

desarrollo económico de los Estados partes, en relación a los productos que importan de países de fuera de la zona.

Los derechos de importación obtenidos por el arancel externo común, a su vez, deben ser distribuidos entre los Estados miembros, para lo cual deben definir el mecanismo para ello. Por otra parte, al existir un arancel externo común, se eliminan las normas de origen, por lo que una mercadería de procedencia extranjera, ingresada legalmente por cualquier repartición aduanera, previo pago del impuesto común que se haya fijado, tiene libre circulación por el espacio geográfico de los países socios de la unión aduanera. Otro dato importante de mencionar es respecto de la forma de negociación con el exterior, la cuál debe hacerse necesariamente en bloque.

- Unión aduanera

En la etapa del mercado común, los países miembros que componen la unión aduanera le agregan la posibilidad de la libre circulación de personas, servicios y capitales sin discriminación, por tanto, se establece la libre circulación de los factores productivos.

En el mercado común, no hay aduanas internas ni barreras tarifarias entre los Estados partes; se lleva a cabo una política comercial común, se permite el libre desplazamiento de los factores de la producción (capital, trabajo, bienes y servicios), es decir, las cuatro libertades fundamentales de la comunidad, y se adopta un arancel aduanero exterior unificado.

Por lo tanto, la legislación de los países miembros debe unificarse o armonizarse con el objeto de asegurar las condiciones de libre concurrencia en el ámbito del mercado interior común. Las normas no sólo deben perseguir la supresión de las barreras que impiden el libre ejercicio de las cuatro libertades que fueran mencionadas (barreras aduaneras, físicas, técnicas, comerciales, restricciones monetarias, etc.), sino también de aquéllas que son consecuencias de prácticas restrictivas de reparto o explotación de los mercados imputables a las empresas (reglas de competencia).

La armonización de las legislaciones sobre las áreas pertinentes, la coordinación de las políticas macroeconómicas y el establecimiento de reglas comunes aplicables de manera uniforme no solamente a los Estados participantes, sino también a las personas físicas y jurídicas que en ellos habitan, generan normas que son fuente de derechos y obligaciones para unos y otros.

- Mercado común

Se da cuando los Estados que han conformado un mercado común, le incorporan la armonización de las políticas económicas nacionales, entre ellas, las políticas monetaria, financiera, fiscal, industrial, agrícola, etc., con la finalidad de eliminar las discriminaciones que puedan hallarse de las disparidades entre las políticas nacionales de cada uno de los Estados que la componen.

Como son objeto de la integración todas las actividades económicas en el ámbito espacial de la unión económica –entre ellas la política financiera-, la concertación de una política monetaria común lleva a la creación de un banco central común y finalmente a la adopción de una moneda común, con lo que se perfecciona una unión monetaria.

- Unión económica

Este es el mayor grado de profundidad al que puede aspirar un proceso de integración y se produce cuando la integración avanza mas allá de los mercados, porque en el transcurso de este proceso, los Estados involucrados tienden no solo a armonizar, sino a unificar las políticas en el campo monetario, fiscal, social, etc., y más allá incluso, en cuestiones relativas a las políticas exteriores y de defensa.

En esta instancia de integración, se requiere del establecimiento de una autoridad supranacional cuyas decisiones obliguen a los Estados miembros. Algunos autores afirman que este grado de unificación sugiere la desaparición de las unidades nacionales, por la absorción de las partes en un todo, como es definida la palabra "integración" de acuerdo al diccionario de la RAE.

CAPÍTULO I. TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS

De acuerdo a lo que indicaba el ex Ministro de Comercio Exterior de Colombia, Jorge Humberto Botero, “el TLC es un acuerdo internacional en el cual se vinculan distintas economías entre si, para abrir recíprocamente sus mercados y para generar condiciones propicias a la inversión extranjera. En este se ven cronogramas de desgravación arancelaria y reglas para facilitar la inversión”. Esta definición es muy concreta y verdadera, y fue dada durante el proceso de negociación de acuerdos bilaterales entre Colombia - la Unión Europea y Colombia – Estados Unidos.

En el 2010, los exportadores ecuatorianos se mostraban preocupados porque Ecuador decidió no firmar un Tratado de Libre Comercio (TLC) con la Unión Europea (UE), mientras que los principales competidores como: Colombia y Perú, si lo firmaron, lo cual representa desventajas en la venta de banano, camarón, atún y flores, que son los principales productos exportados a la UE.

El producto que más preocupaba, por la desventaja arancelaria, era el banano; ya que la venta de este producto en el 2009 produjo ingresos de USD 788 millones al Ecuador, debido a que Colombia tendría un arancel menor.

Ecuador decidió no firmar el TLC porque este podría hacer mucho daño a la agricultura y ganadería nacional al permitir la entrada de productos subsidiados a menor precio que los locales³.

³ Correa, Rafael. 2011. Publicado en Diario Hoy, sección Negocios, el 28 de Diciembre de 2011 bajo el título de: Ecuador quiere acuerdos comerciales con UE y EEUU más flexibles que TLC.

A pesar de que el TLC Colombia – Unión Europea entra en vigencia en el 2013 o 2014 este tendrá una duración de 20 años y desde ahora se llegó al acuerdo de que bienes claves de la canasta exportadora como: flores, tabaco, café y procesados, biocombustibles, aceite de palma, mayoría de frutas y hortalizas, entre otros, se encuentren libres de aranceles. Con el banano se obtuvo una reducción del arancel importante a 75 euros por tonelada. Para el azúcar cuentan con un contingente libre de aranceles para 62,000 toneladas con un crecimiento del 3% anual. Los bienes agrícolas que se excluyeron fueron: arroz, maíz, avicultura y la carne de cerdo. Sin embargo, este acuerdo produjo que Colombia se aleje de una integración sudamericana.

Ahora bien, la firma del tratado de libre comercio con la UE, fue solo el primer paso de Colombia en su proceso de ingreso a un mundo ya globalizado, luego de años de negociación, este país logró la firma del tratado de libre comercio con los Estados Unidos de Norteamérica, firma que le da a Colombia, la oportunidad de ingresar sus productos con precios más competitivos y favorables para sus exportadores dentro del mercado americano. Esto a su vez afecta negativamente a países sudamericanos que producen productos similares pero que no cuentan con las facilidades arancelarias que implica un tratado de libre comercio, como es el caso de Ecuador.

La firma del TLC entre Colombia y Estados Unidos fortalecerá al país sudamericano frente a sus principales competidores, como son Venezuela y Ecuador, lo trascendental es que el país ha empezado la estrategia de la internacionalización de la economía, a partir de este tratado, permitiendo el crecimiento rápido de su economía favoreciendo pequeñas y grandes empresas y mejorando el estado de la balanza comercial general del país. Los sistemas productivos de ambos países se promoverán, sin dejar a un lado la promoción del empleo productivo a través de estimular la creatividad y el comercio, en medio de un marco jurídico que asegure la protección de los negocios y de las inversiones realizadas en cada uno de los países signatarios.

Tomando como base el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y de Comercio y el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, Colombia y Estados Unidos acuerdan definir y promover un Tratado de Libre Comercio que les permite incrementar su desarrollo económico estimulando a sus economías de escala asociadas a la producción, con el fin de ofrecer mejores oportunidades de crecimiento, aprendizaje y desarrollo comercial. No cabe duda que los beneficios esperados sobre la base de estas regulaciones, determinarán un incremento sustancial en la demanda de productos y servicios.

Economistas colombianos como Mauricio Rodríguez, Juan Camilo Restrepo, Hernando Gómez Buendía y otros, afirman que el TLC era algo que Colombia

tenía que hacer, pues de lo contrario iban a llegar otros países que producían y exportaban lo mismo que Colombia, e iban a tomar primero el mercado americano, retrasando el desarrollo. Lo fundamental, indican, es que no se desaprovechen oportunidades de este tipo, ya que el primero de los países que llegue a Estados Unidos, mediante un TLC, será el colonizador que va a controlar el mercado y lo va a conocer mejor que los demás⁴.

La firma del un TLC conlleva grandes beneficios, principalmente por la reducción e incluso eliminación de barreras arancelarias, lo cual fomenta el comercio entre países, aumentando los volúmenes de intercambio, buscando siempre la igualdad de los beneficios esperados.

Es importante indicar que para Colombia se abren las puertas de un país de 313.847.465 habitantes⁵, los cuales tienen ingresos anuales promedio de 35.000 mil dólares, es decir, un gran poder adquisitivo. Estados Unidos presenta un mercado muy, rico, dinámico y amplio, en el cual los productos colombianos tendrán muchas posibilidades de acaparar la atención y aumentar las exportaciones, generando así, un mejor nivel de desarrollo económico y social para el país.

Sin embargo hay que considerar que los países sudamericanos, incluido Colombia, están en total desventaja con respecto a Estados Unidos, debido a que éste tiene una mayor capacidad de competencia y producción en los sectores donde estos países son más dinámicos. Es decir la industria americana podría causar serios daños a las industrias sudamericanas, sino se llegan a acuerdos que permitan guardar equilibrio entre ellas.

La participación del estado colombiano durante todo el proceso de desarrollo de este tratado, es de vital importancia, ya que es el estado con la competencia y la capacidad de crear políticas que promuevan el crecimiento de sus industrias, que desarrollen positivamente la competencia de las pequeñas y medianas empresas del país, de tal forma que se pueda formar un ambiente económico competitivo y motivado, que participe de forma activa y segura en un mercado ya globalizado, de donde se pueden aprovechar múltiples oportunidades.

La puesta en marcha del tratado con los Estados Unidos y la Unión Europea, crearán en el estado colombiano la obligación de mejorar todos esos aspectos referente a infraestructura, educación, competitividad, calidad de sus productos, entre otros, los cuales son determinantes al momento de querer competir con un país altamente desarrollado. La infraestructura abarca:

⁴ Revista Virtual Facultad de Ciencia Empresariales, Mercatura. 2004. Edición 4. Medellín. Disponible en. <http://web.usbmed.edu.co/usbmed/mercatura/nro4/ventajas.htm>

⁵ Central Intelligence Agency. 2012. The World Facto Book.

carreteras, puentes, vías de acceso, bodegas, tendales, puertos, maquinaria, entre otros.

Por el lado de educación se deberá contar con profesionales capaces de desarrollar sus actividades al nivel de los profesionales americanos o europeos, contando con elevado poder de negociación, conocedores de más de un idioma, proactivos, responsables, honestos y visionarios.

La competitividad y calidad de los productos son dos aspectos que van de la mano, ya que un producto de calidad es un producto muy competitivo, sin embargo se deberá tomar en consideración además de la calidad, los volúmenes de producción de la industria colombiana y sus tiempos de entrega a los pedidos que requieran realizar los importadores americanos o europeos. Será necesario optimizar procesos, de tal forma que la industria pueda responder a lo que el mercado requiere en cuanto a volúmenes, tiempos y calidades.

Tanto para Colombia como para Estados Unidos el TLC parece ser la estrategia que conlleva a aumentar el crecimiento económico, así lo reflejan los acuerdos firmados entre otros países con la principal economía. Un TLC promueve y motiva a los inversionistas a ser más competitivos y a emprender con nuevos negocios, creando de inmediato nuevas plazas de empleo. Para los economistas colombianos, esta firma podría ser el trampolín que complementa el Plan Nacional de Desarrollo establecido por el Gobierno y cuyo objetivo es el de incentivar la ampliación comercial de bienes y servicios a mercados paralelos en Asia y Europa.

El fortalecimiento de las PyMes juega un papel importantísimo en el proceso de inicio del tratado ya firmado. Se presentarán muchos aspectos negativos que golpearán las PyMes colombianas, especialmente las agropecuarias, cuya capacidades productivas son bajas, y no cuentan con gran infraestructura ni capital para mejorarla.

Al igual que los demás países sudamericanos, la industria agropecuaria, no presenta un gran desarrollo, que pueda hacer competencia a la industria americana, además el nivel de educación entre un campesino en Sudamérica es, en general, mucho menor que el de un campesino americano. Muy aparte de esto, las políticas proteccionistas adoptadas por Estados Unidos sobre su sector agropecuario, hacen casi imposible la competencia sana y equilibrada con un país del sur. Lo dicho deja claro, que existe necesidad urgente de mejorar aquellos sectores de la economía colombiana que se verán afectados negativamente si no se toman medidas a tiempo.

La similitud de la economía de los países sudamericanos es ventajosa, ya que les permite competir de forma equilibrada entre ellos, sin embargo, al entrar en

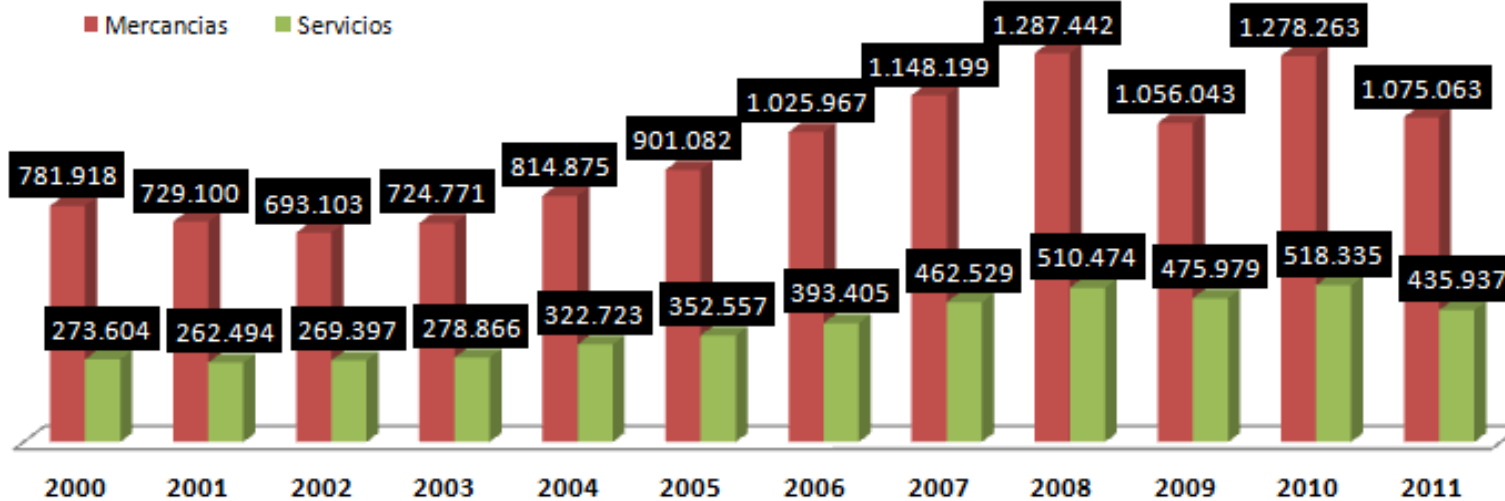
competencia con un país de mayor escala económica como Estados Unidos, es necesario planificar y desarrollar fuertes medidas que les permita a sus empresas competir de igual a igual.

Las PyMes son sin duda uno de los sectores más frágiles en todo este proceso, el cual se verá afectado debido a la baja productividad, la baja calidad y los altos costos de producción que las caracteriza, lo que les impide competir en un mercado altamente especializado, llevándolas por ende a su inminente desaparición, lo cual es muy peligroso, ya que éstas generan más del 80% del empleo en el país.

Para concluir el análisis del tratado de libre comercio firmado entre Colombia y Estados Unidos, se considera que la firma de un tratado de tal magnitud, es un paso importantísimo en la vida económica y política de un país, el cual debe ser vigilado de cerca y tomándose siempre las medidas competentes para que este sea beneficioso para la ciudadanía, y sus empresas. Hay que estar conscientes de que el proceso debe ser lento, pero con paso firme y seguro; es necesaria la capacitación de los empresarios y emprendedores, la apertura de líneas de crédito para la inversión en producción e industrialización, la mejora del sistema vial, y las medidas de protección de los productos que lo necesiten. El tratado debe estar dirigido hacia fortalecer una relación bilateral donde el ganar – ganar es el objetivo a alcanzar.

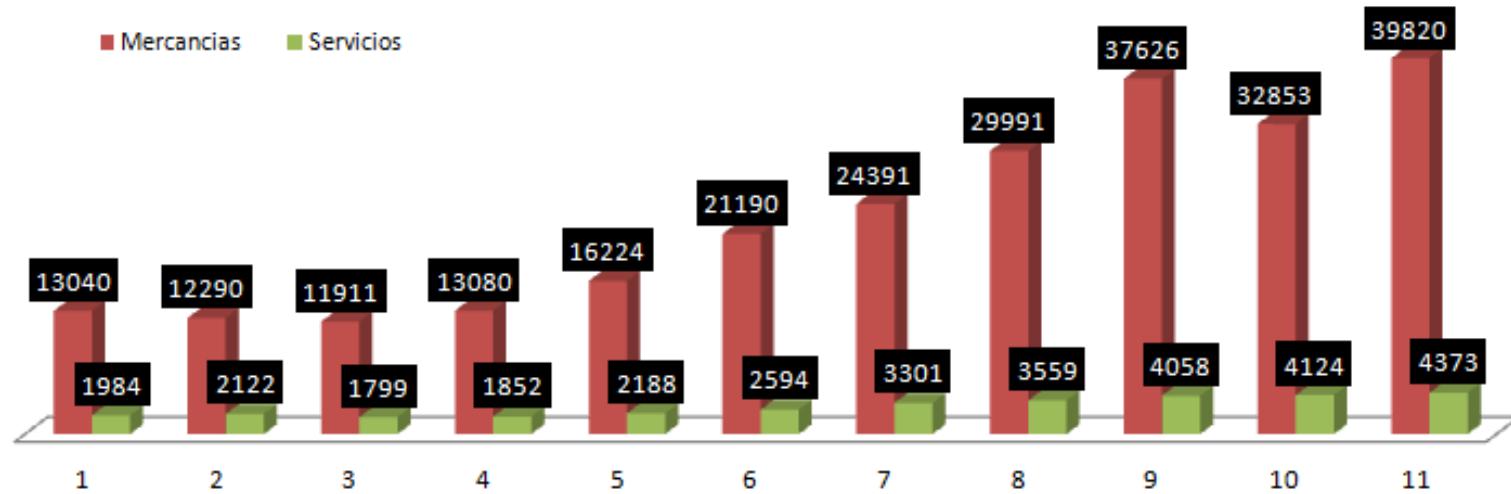
El objetivo principal de la firma del TLC entre Colombia y Estados Unidos es la cooperación bilateral. Las estadísticas de la Organización Mundial de Comercio, muestran que en el 2005 Estados Unidos le compró a Colombia casi el 40% de toda la producción de sus bienes y Colombia a su vez, habría adquirido del norte, casi el 30% del total de sus importaciones. Con la firma del TLC y a medida que avancen los acuerdos comerciales entre empresarios e inversionistas, se espera que el monto de las negociaciones se incremente en más de \$1.600 millones de dólares con un comercio diversificado que supere los \$3.500 millones de dólares por año.

Exportaciones Mundiales de Mercancías y Servicios Estados Unidos (millones de dólares)



Fuente: Estadísticas de la Organización Mundial de Comercio, OMC
Elaborado por: Autor.

Exportaciones Mundiales de Mercancías y Servicios Colombia (millones de dólares)



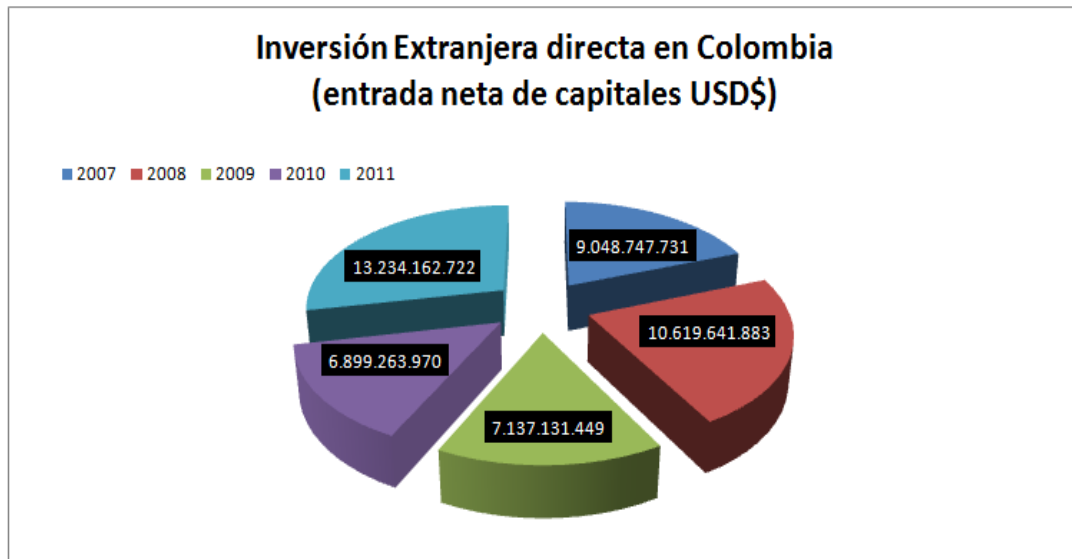
Fuente: Estadísticas de la Organización Mundial de Comercio, OMC
Elaborado por: Autor.

Economía Colombiana antes del TLC

Colombia en el 2004 registro un costo de vida alentador, cuando la inflación se situó en el 2.3% (valor relativamente bajo en comparación a años anteriores), sin embargo, este indicador afectó especialmente a la clase media puesto que los precios para este sector subieron sobre el 5.50%. En otro aspecto y de manera negativa, Colombia registraba una de las tasas de desempleo más altas en toda Latinoamérica (año 2003: 14.2%, año 2004: 13.6%) y a pesar de estar en un franco descenso, no dejaba de ser un indicador preocupante para las autoridades económicas colombianas.

Ya en el año 2005 Colombia se destaca por haber obtenido un fortalecimiento de la inversión extranjera y un incremento sostenido en sus exportaciones. Ese año la economía colombiana había crecido un 4.3% en relación al 4% del año anterior, teniendo mucho que ver en este aumento, el crecimiento sostenido de la demanda interna (Latin American Markets, 2006). El crecimiento en la economía trajo consigo un aumento de la población ocupada, registrándose un 12.1% de desempleo en comparación al 13.9% del año 2004.

En el año 2008 se registró una tasa de desempleo del 11.3%, para el 2009 un 12% y para el 2010, el porcentaje se ubicó en un 11.8%. Las cifras macroeconómicas también reflejan una panorámica positiva en cuanto al incremento de la inversión extranjera.



Fuente: Estadísticas de la Organización Mundial de Comercio, OMC
Elaborado por: Autor.

Muchos factores externos positivos para los principales socios comerciales de Colombia, han permitido que estos incrementen el volumen de compra desde este país, mejorando sus exportaciones, aumentando así los capitales. La inversión extranjera directa ha sido importante en este incremento de capitales en Colombia.

Economía Estadounidense antes del TLC

Los convenios bilaterales que Estados Unidos realiza con países sudamericanos, generalmente le resultan muy favorables, y esto se ha mantenido en los últimos años, a pesar de que el país ha atravesado situaciones económicas duras, dadas por el gasto generado por la guerra en Irak, y los problemas financieros acarreados por la quiebra de bancos (créditos subprime).

La crisis mundial que aun se vive, tuvo sus orígenes en el sector financiero norteamericano y este se ha expandido hacia otras economías en desarrollo provocando un desbalance general en muchos sistemas financieros. Hay que recordar que para el año 2007 se produjo la caída del mercado inmobiliario lo que trajo consigo y de manera inmediata un derrumbe en el sistema bancario. La coyuntura económica provocó inmediatamente una pérdida en la industria de la construcción y de todos los sectores aledaños. El desempleo que se generó, incremento el problema socio económico del país para llegar a cifras realmente alarmantes. Para hoy, el mercado laboral no deja de sanar. Las estadísticas determinan que la economía de las familias norteamericanas se ha desplomado en más del 30% según información oficial del Gobierno.

A pesar de lo ocurrido, algunos expertos opinaron que la situación podría haber sido considerada como de "casi normal". Sin embargo, la contracción financiera por las pérdidas ocurridas en el mercado internacional, hizo que en los Estados Unidos se produjeran fuertes medidas de índole económica en el año 2009, siendo calificado este como el año de la caída y el 2010 como el año de la recuperación o reactivación.

La crisis trajo consigo quiebra de bancos, miles empleos perdidos, miles de millones de dólares dirigidos al rescate de instituciones financieras, entre otras. Crear nuevas plazas de trabajo se convierte ahora en una de las tareas más importantes para la actual administración pública.

En lo que respecta al producto interno bruto nacional se registra un incremento moderado durante los últimos 7 años. A pesar de ello, el declive y la recuperación comercial de bienes de Estados Unidos con toda la Región comenzó en diciembre del 2007 y finalizó junio del año 2009.

Dados los momentos críticos por los cuales atravesó el Gobierno de los Estados Unidos, este se ha recuperado en, parte la confianza inversora desde el año 2010. Las firmas internacionales poseen en la actualidad más de 3.1 billones de dólares, 6 veces más que lo que actualmente tiene China.

Para el 2011, la inversión extranjera directa en empresas estadounidenses aumentó a 228,000 millones de dólares, tras haber crecido a 153,000 millones en el 2009, Sin embargo, se mantiene muy por debajo de la marca de 306,000 millones registrada en el 2008, antes de la recesión.

Artículos e Importancia del Acuerdo

El tratado de libre comercio firmado entre Colombia y Estado Unidos consta de 23 capítulos y varios documentos anexos, el TLC reconoce la importancia de fortalecer a Colombia en el aspecto comercial, mejorando la productividad de su campo y de sus industrias, capacitando a su gente y mejorando la calidad de vida de las familias. La disparidad existente entre los mercados, es notable, por lo cual es necesario buscar e impulsar las condiciones apropiadas para que se generen mayores beneficios para ambas naciones.

El Tratado de Libre Comercio incluye aspectos relevantes en cuanto a:

- Agricultura
- Servicios
- Industria
- Inversión
- Compras Públicas
- Propiedad Intelectual
- Asuntos Laborales
- Asuntos Ambientales
- Políticas de Competencia

El capítulo sobre eliminación arancelaria busca plantear y hacer efectiva la remoción de las barreras arancelarias, dando paso a un trato preferencial a los bienes y servicios de ambas naciones. Es importante destacar el hecho de que Colombia ha negociado el establecer mecanismos de protección contra barreras no arancelarias como son:

- Uso de licencias
- Barreras técnicas
- Barreras sanitarias y fitosanitarias
- Salvaguardas
- Entre otras.

Una vez ejecutado el TLC entre estas naciones se consolidan todas las preferencias arancelarias que estaban establecidas en el ATPDA, mediante las cuales se garantiza el acceso inmediato de los productos en los cuales Colombia trabaja hoy en día con acciones plenamente ofensivas en cuanto a su respectiva comercialización.

Para Colombia el beneficio en su sector agropecuario es grande, el tratado contempla su crecimiento haciendo aun más competitivo el cultivo y la producción de productos: lácteos, cárnicos, frutas, hortalizas, flores, frutas y otros productos que forman parte de la cadena de oleaginosas, azúcar, y otros productos como: chicles, confites y chocolates, cigarrillos, tabaco y algodón.

2.1. Productos colombianos exportados hacia Estados Unidos

Si se analizan las exportaciones colombianas por producto exportado, se tiene que los de mayor participación fueron:

Hacia Estados Unidos (cierre a junio de 2011)

- **Combustibles y aceites minerales y sus productos:**
Las ventas de aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso presentaron un aumento de 35,1%.
- **Café, té, yerba mate y especias:**
Presentaron un aumento de 84,6%, al pasar de US\$ 316,3 millones en los seis primeros meses de 2010 a US\$ 583,9 millones en el mismo período de 2011.
- **Plantas vivas y productos de la floricultura:**
Registraron un crecimiento de 29,7% al pasar de US\$ 454,1 millones a US\$ 589,2 millones⁶.

Las ventas externas de combustibles y aceites minerales y sus productos representaron 72,7% del total de las exportaciones destinadas a Estados Unidos durante los seis primeros meses de 2011. Le siguen en orden descendente las ventas de perlas finas, piedras y metales preciosos con 8,2%,

⁶ Tomado el miércoles 15 de febrero de 2012 del sitio web:
http://www.eyescolombianproductions.com/index.php?option=com_content&view=article&id=706%3Adinamica-de-exportaciones-de-colombia-a-estados-unidos-venezuela-y-ecuador&catid=35%3Anoticias&Itemid=55

plantas vivas y productos de la floricultura con 5,7% y café, té, yerba mate y especias con 5,6% para un total de 92,3% entre los cuatro grupos de productos.

Productos colombianos beneficiados por el TLC

Luego de la firma del TLC Colombia – Estados Unidos, son muchos los productos beneficiados del lado colombiano, ya que entrarán al país del norte con beneficios arancelarios.

De acuerdo a datos emitidos por la Presidencia de la República de Colombia, algunos de los productos beneficiados son:

Ejemplo de productos que inmediatamente entran sin arancel:

- Textiles
- Confecciones, incluyendo ropa interior femenina, vestidos de baño y confecciones para el hogar
- Calzado y artículos de cuero, incluyendo calzado elaborado con materias primas sintéticas
- Café
- Frutas: ej. banano, aguacate, melón, pimentón, maracuyá, piña, papaya, limón, uchuva
- Verduras y hortalizas: ej. tomate, acelga, salvia, espinaca, arrúgala, apio
- Flores
- Carnes frías
- Cigarrillos
- Hierbas aromáticas
- Algodón
- Etanol
- Aceite de palma
- Preparaciones alimenticias, pastas y galletería
- Yogurt
- Porcelanas y joyería
- Productos metalmecánicos como ventanería y herramientas
- Productos químicos y petroquímicos
- Cosméticos y perfumes
- Artículos de papelería como lápices, pinceles y crayones especiales
- Se consolida el acceso sin arancel de todos los productos que estaban en ATPDEA
- 99.9% de la oferta industrial exportable entrará Estados Unidos sin arancel

Ejemplos de productos que se desgravarán gradualmente:

- Lácteos: cuota de acceso preferencial de 9,000 toneladas adicionales al contingente OMC (100 toneladas en leche líquida; 2,000 toneladas en mantequilla; 300 toneladas en helados; 4,600 toneladas en quesos y 2,000 toneladas en otros lácteos). Las exportaciones por fuera del contingente se desgravarán en un periodo de 11 a 15 años
- Carnes: cuota preferencial sin aranceles de 5,000 toneladas con un crecimiento anual del 5%. Desgravación del arancel a 10 años.
- Azúcar: cuota de acceso preferencial de 50,000 toneladas (las cuales incluyen renglones de confitería y chocolatería para uso industrial) con un crecimiento de 1.5% anual.
- Tabaco: cuota preferencial sin aranceles de 4,000 toneladas. Desgravación del arancel a 15 años.

CAPÍTULO II. ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DE LA BALANZA COMERCIAL ECUADOR / COLOMBIA EN LOS ÚLTIMOS DIEZ AÑOS.

Ecuador y Colombia comparten 586 kilómetros de frontera terrestre (Almeida, 2012). Por este motivo, ha sido inevitable que sus vidas republicanas se vean entrelazadas. En este sentido, su política exterior también ha dependido mucho de los procesos que cada país llevaba a cabo tanto interna como externamente. Durante mucho tiempo el Ecuador descuidó a su vecino del norte debido a que el conflicto limítrofe con el Perú obligó a toda la sociedad a prestar especial atención a los procesos que se llevaban a cabo en el sur del país. Sin embargo, en el año 1998 el Ecuador logró firmar la paz con el Perú y pudo 'mirar hacia nuevos horizontes'. La coyuntura fue vista como la oportunidad para el país de establecer una nueva política exterior que no tuviera como eje temático el conflicto limítrofe. Ese mismo año, Colombia inició un proceso de internacionalización del conflicto interno que afrontaba desde 1948. Estos dos momentos en las vidas de ambos países marcaron las relaciones que los mismos establecieron entre ellos y con el mundo⁷.

Durante los últimos 10 años anteriores al 2011, Colombia tuvo 2 presidentes, Andrés Pastrana y Álvaro Uribe; por su parte, Ecuador tuvo 5 presidentes: Jamil Mahuad, Gustavo Noboa, Lucio Gutiérrez, Alfredo Palacio y Rafael Correa. Estos presidentes manejaron sus políticas exteriores en función de 4 líneas principales, las relaciones de sus países con los Estados Unidos, con la Unión Europea, en los espacios Regionales y con los organismos.

⁷ Análisis realizado luego de revisar el trabajo del Máster René Morales Echeverría titulado: Los Desafíos de la paz entre Ecuador y Perú para la seguridad y desarrollo nacional. El trabajo fue realizado en 1999 para el Instituto de altos estudios nacionales en Ecuador.

La relación comercial entre Ecuador y Colombia ha mantenido una tendencia, en general, positiva en los últimos 10 años, tanto en lo que respecta a exportaciones como importaciones. Mucho se ha temido, sin embargo, de que situaciones políticas adversas ocasionen restricciones que afecten el flujo comercial normal de estos países vecinos.

La incidencia de la posición política y decisiones con respecto a las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia, FARC, han sido en los últimos años los principales temas de discusión.

Por un lado, Colombia con la ayuda de fuerzas de inteligencia de los Estados Unidos buscan a toda costa eliminar los campamentos rebeldes ubicados en la selva colombiana, por otro lado, Ecuador haciendo referencia a su soberanía, rechaza todo ataque armado que se lleve a cabo dentro de su territorio.

En marzo del 2008, un ataque armado a las FARC suscitado en la selva ecuatoriana y las declaraciones del ex-Presidente Uribe acerca de las posibles vinculaciones de políticos de la línea de Gobierno con este organismo, fue el evento que ocasionó la ruptura temporal de relaciones diplomáticas entre estos países y, según ciertos analistas, afectó a la balanza comercial ecuatoriana del 2009, donde se reflejó una reducción de las exportaciones hacia Colombia en un 13% (tabla 3) y en las importaciones de un 14% (tabla 4).

Sin embargo, muy aparte de los inconvenientes diplomáticos, la realidad indicaba que Ecuador arrastraba un déficit en su balanza comercial (tabla 3) altamente afectado por las importaciones desde Colombia. Este déficit desde finales del 2008 amenazaba con ser mucho más marcado debido a las oscilaciones negativas del peso colombiano respecto al dólar americano (ver tabla 6), la depreciación del peso le daría mayor valor y poder adquisitivo al dólar con respecto a los productos colombianos, lo cual restaría competitividad a las empresas ecuatorianas y aumentaría las importaciones de no tomarse medidas correctivas al respecto. Esta situación trató de equilibrarse, el 10 de julio del 2009, por medio de una política de barreras arancelarias que estaban entre el 5% y 86% y se imponían a 1.346 productos colombianos. Efectivamente esta política provocó la caída de los rubros en la balanza. Claro está, la posibilidad de que esta decisión arancelaria esté relacionada también con el ataque a las FARC en Ecuador, no puede desestimarse.

Otro tema de discusión es la apertura que estos países tienen con los Estados Unidos, mientras que Colombia camina sobre un TLC, Ecuador se mantiene adverso a la firma de este convenio, motivado siempre por una Venezuela que incluso renunció a la CAN en el 2006, luego de la decisión de Perú y Colombia de firmar esos tratados.

En el primer trimestre del 2010, luego de un sin número de comentarios negativos entre Uribe y Correa, la situación comenzaba a solucionarse, principalmente, por la presión que los empresarios y consumidores de ambos países ponían a la demanda de sus productos, y por que la relación peso/dólar que antes había sufrido muchas oscilaciones, comenzaba a regularizarse.

El cambio de Gobierno en Colombia, ahora liderado por el presidente Juan Manuel Santos, ha mejorado de gran manera la comunicación entre los países, esto principalmente por su amplia apertura y disposición ante los Gobiernos de Venezuela y Ecuador, tanto así que está en planes la apertura de una oficina comercial en Colombia con miras a equilibrar la balanza, que tradicionalmente es desfavorable para Ecuador. En esta oficina se promoverán los productos ecuatorianos en el mercado colombiano.

El futuro de la relación comercial Ecuador-Colombia, luce muy positivo, el Ecuador continuará luciendo muy interesante para Colombia debido a su cercanía y a su economía dolarizada. El Ecuador mientras tanto tiene en el mercado colombiano ciertas oportunidades de dar a conocer sus productos, siempre y cuando se implanten políticas de promoción correctas y se impulse y ayude desde el interior a los productores y exportadores nacionales. El aumento de las exportaciones nacionales hacia Colombia reduciría el déficit existente hasta el día de hoy, en su balanza comercial.

Es importante, para mantener y mejorar la relación política y comercial entre estos países, que se establezcan pactos o convenios referentes a su posición frente a las FARC, si caminan juntos, o no en esa lucha, hasta donde llega el apoyo, entre otros aspectos que de no conversarse podrían afectar nuevamente su relación.

A marzo 2011 las reservas internacionales netas de la banca central registran: Colombia 29,461 millones de dólares y Ecuador 3,948 millones de dólares. Entre otros indicadores se pueden presentar:

Tabla 1: Principales indicadores (marzo del 2011)

	Colombia	Ecuador
Reservas internacionales netas de la Banca Central de libre disponibilidad (millones de USD)	29.461	3.948
Inflación en ciudad principal % (Bogotá y Quito)	0,24	0,30
Inflación nacional %	0,27	0,34
Tipo de cambio oficial (peso por dólar) promedio compra – venta	1.885	1
IVA	16%	12%

Fuente: Datos obtenidos del sitio web del Banco Central del Ecuador.

Elaboración: Autor

De las remesas se tiene información hasta el segundo trimestre del 2010, ver a continuación:

**Tabla 2: Origen y destino de las remesas andinas*
(II Trimestre 2010)**

Destino / Origen	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Total CAN
Bolivia		2,0	0,1	2,3	4,4
Colombia	0,0		1,3	2,5	3,8
Ecuador	0,0	10,1		3,2	13,3
Perú	5,3	3,5	0,8		9,6
Total CAN	5,3	15,6	2,2	8,0	31,1

*millones de dólares

Fuente: Datos obtenidos del sitio web del Banco Central del Ecuador.

Elaboración: Autor

Colombia registra 16 millones de dólares representando el mayor origen de remesas enviadas a los otros tres países andinos. Por su parte Ecuador con 13 millones de dólares es el mayor receptor de remesas intra-comunitarias.

Tabla 3: Exportaciones desde Ecuador a Colombia

Año	Exportación hacia Colombia	Variación	Participación			
			CAN	ALADI	América	Mundial
2001	324,31		38,74%	30,27%	9,77%	6,93%
2002	362,53	0,12	44,94%	38,48%	10,34%	7,20%
2003	375,58	0,04	34,68%	29,67%	8,53%	6,04%
2004	334,82	(0,11)	31,16%	24,72%	5,57%	4,32%
2005	511,03	0,53	33,26%	25,03%	6,20%	5,06%
2006	715,26	0,40	34,34%	25,76%	6,90%	5,62%
2007	739,65	0,03	25,96%	19,82%	6,42%	5,16%
2008	775,28	0,05	24,25%	15,68%	5,15%	4,19%
2009	677,06	(0,13)	31,24%	20,54%	6,45%	4,91%
2010	793,06	0,17	25,45%	18,61%	5,97%	4,53%
2011	222,85	0,18	22,85%	17,95%	5,63%	4,34%
TOTALES (2001-2010)	5.608,59	0,12	32,40%	24,86%	7,13%	5,40%

*millones de dólares FOB

Fuente: Datos obtenidos del sitio web del Banco Central del Ecuador.

Cálculos y Diseño: Autor

Tabla 4: Importaciones de Colombia a Ecuador

Año	Importación hacia Colombia	Variación	Participación			
			CAN	ALADI	América	Mundial
2001	770,40		65,68%	40,19%	21,26%	14,37%
2002	902,35	0,17	63,71%	35,92%	20,51%	14,03%
2003	1.001,77	0,11	63,91%	37,11%	21,12%	14,95%
2004	1.315,57	0,31	62,84%	37,09%	22,30%	15,99%
2005	1.397,02	0,06	62,57%	34,52%	20,38%	13,58%
2006	1.546,54	0,11	66,38%	34,00%	19,01%	12,77%
2007	1.522,21	(0,02)	46,32%	27,78%	16,36%	10,96%
2008	1.791,37	0,18	36,57%	23,31%	14,70%	9,59%
2009	1.537,89	(0,14)	47,48%	27,83%	15,21%	10,19%
2010	2.022,31	0,31	55,56%	31,26%	14,99%	10,13%
2011	2.608,77	0,29	47,48%	27,83%	15,21%	10,19%
TOTALES	16.416,20	0,138	56,23%	32,44%	18,28%	12,43%

**millones de dólares CIF*

Fuente: Datos obtenidos del sitio web del Banco Central del Ecuador.

Cálculos y Diseño: Autor

Es importante indicar que el Banco Central del Ecuador incluye en la CAN a Venezuela, a pesar de que este país no es parte de este bloque desde el 2006.

Tabla 5: Balanza Comercial Ecuador – Colombia

Año	Exportación hacia Colombia*	Importación desde Colombia*	Estado de la BC
2001	324,31	770,40	(446,09)
2002	362,53	902,35	(539,82)
2003	375,58	1.001,77	(626,19)
2004	334,82	1.315,57	(980,75)
2005	511,03	1.397,02	(885,99)
2006	715,26	1.546,54	(831,28)
2007	739,65	1.522,21	(782,56)
2008	775,28	1.791,37	(1.016,09)
2009	677,06	1.537,89	(860,82)
2010	793,06	2.022,31	(1.229,25)
2011	978,00	2.068,77	(1.630,77)
TOTALES	6.586,58	15.876,20	(9.829,61)

**millones de dólares*

Fuente: Datos obtenidos del sitio web del Banco Central del Ecuador.

Cálculos y Diseño: Autor

Tabla 6: Variación Tipo de Cambio Peso Colombiano - Dólar Americano

	2008	2009	2010
	Valor	Valor	Valor
Promedio Mensual	(pesos Col)	(pesos Col)	(pesos Col)
<i>Enero</i>	\$ 1.983,18	\$ 2.253,51	\$ 1.983,43
<i>Febrero</i>	\$ 1.907,50	\$ 2.512,34	\$ 1.951,72
<i>Marzo</i>	\$ 1.844,20	\$ 2.469,63	\$ 1.908,99
<i>Abril</i>	\$ 1.796,48	\$ 2.374,61	\$ 1.937,45
<i>Mayo</i>	\$ 1.776,32	\$ 2.227,32	\$ 1.983,59
<i>Junio</i>	\$ 1.726,32	\$ 2.089,46	\$ 1.926,85
<i>Julio</i>	\$ 1.785,26	\$ 2.049,24	\$ 1.874,41
<i>Agosto</i>	\$ 1.842,96	\$ 2.017,62	\$ 1.821,20
<i>Septiembre</i>	\$ 2.058,11	\$ 1.978,03	\$ 1.805,77
<i>Octubre</i>	\$ 2.282,89	\$ 1.901,40	\$ 1.808,61
<i>Noviembre</i>	\$ 2.335,04	\$ 1.976,88	\$ 1.862,99
<i>Diciembre</i>	\$ 2.253,91	\$ 2.018,01	\$ 1.920,29
Promedio general	\$ 1.966,35	\$ 2.153,30	\$ 1.898,39
Variación Anual		9,51%	-11,84%

Fuente: Datos diarios obtenidos del Banco de la República de Colombia.

Cálculos y Diseño: Autor

2.1 Productos colombianos exportados hacia Ecuador

Si se analizan las exportaciones colombianas por producto, se tiene que los de mayor participación fueron:

Hacia Ecuador (cierre a junio de 2011)

Los principales productos exportados a Ecuador fueron:

- Azúcares y artículos de confitería:

Registraron un crecimiento de 264,1% al pasar de US\$ 10,1 millones durante los seis primeros meses de 2010 a US\$ 36,7 millones en el mismo período de 2011.

- Vehículos y sus partes:

Registraron un aumento de 17,9%, al pasar de US\$ 108,5 millones en los seis primeros meses de 2010 a US\$ 127,9 millones en el mismo período de 2011. Este resultado fue ocasionado principalmente por las mayores ventas de “los demás vehículos para el transporte de personas, con motor de émbolo (pistón) alternativo, de encendido por chispa, de cilindrada superior a 1.500 cm³ pero inferior o igual a 3.000 cm³”. Las ventas externas de vehículos y sus partes representaron 13,6% del total de las exportaciones destinadas a Ecuador durante el período enero – junio de 2011.

- Otros:

Ventas de combustibles y aceites minerales y sus productos con 9,6%, materias plásticas y sus manufacturas con 7,9% y papel, cartón y sus manufacturas con 7,4%.

2.2 Barreras Arancelarias

A fines de noviembre 2008, Ecuador estableció un incremento de aranceles a más de 900 productos importados desde terceros países, incluyendo aquellos con los que tiene acuerdos comerciales vigentes que reconocen preferencias.

También se establecieron cuotas, que limitaban el valor de importaciones de ciertos productos.

Esta medida fue tomada como parte del plan gubernamental para enfrentar los efectos de la crisis mundial en su sector externo y adoptada por el Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI), fija aumentos arancelarios para bienes de consumo, que van desde el 30 al 85 por ciento, los mismos que se enmarcan dentro de los niveles determinados por la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Los productos afectados y que en su mayoría son bienes conocidos como suntuarios, es decir, no indispensables en el consumo de la población, totalizaban antes de esta medida unos 1.052 millones de dólares en importaciones originadas en países de la Comunidad Andina, Mercosur y Chile, así como otros países fuera de la región.

De acuerdo a datos publicados por el Banco Central del Ecuador, (BCE), el país finalizó el 2011 con un saldo deficitario en su balanza comercial no petrolera de US\$717,3 millones. Eso se produjo al alcanzar exportaciones totales por US\$22.292,25 millones e importaciones por un monto de US\$23.009,54 millones.

Este saldo negativo, indica un aumento en su déficit del 12,3%, al pasar de menos US\$7.609,1 millones en el 2010 a menos US\$8.543,7 millones al término del 2011. Según el Banco Central, esto se encuentra ligado al crecimiento en el valor FOB (costo de mercancías puestas en un transporte) de las importaciones, donde destacan materias primas, bienes de consumo y bienes de capital.

Por otro lado la balanza comercial petrolera tuvo un saldo favorable de US\$7.826,4 millones, es decir, un superávit del 39% más frente a lo registrado en el 2010, esto principalmente gracias al precio del barril de petróleo de ese año, el cual se ha mantenido en niveles favorables.

A nivel de las exportaciones no petroleras, el país tuvo un crecimiento cercano al 20%, pues estas alcanzaron los US\$9.379,3 millones, es decir, US\$1.562,6 millones adicionales frente al 2010. El crecimiento en volúmenes como en precios fluctuó entre el 14,5% y 4,8%, respectivamente, según el BCE.

En este grupo, el banano y plátano ocupan el 28,92% de las exportaciones no petroleras, seguidas de camarón, enlatados de pescado, flores, cacao, extracto de aceites, vehículos, atún y pescado, entre otros productos.

Las exportaciones colombianas experimentaron un alto despunte en el 2011, principalmente en los que respecta a al comercio con los Estados Unidos y Chile. De manera general y según informe del Departamento Administrativo

Nacional Estadístico de Colombia, Dane, en junio de 2011, las exportaciones totales presentaron un crecimiento de 136% con respecto al año inmediato anterior (con corte a noviembre). Por países, la mayor contribución a la variación positiva de las exportaciones la realizó Estados Unidos, Chile quienes aumentaron sus importaciones desde Colombia de gran forma.

En lo que respecta a Ecuador, en el 2011 las importaciones de productos colombianos decayeron en aproximadamente 22%, lo cual se debió al conflicto presentado a mediados de año debido a los ataques del ejército colombiano a la FARC dentro de territorio ecuatoriano.

El crecimiento de las exportaciones colombianas a los Estados Unidos aumentaron gracias al tratado de libre comercio firmado entre ambas naciones, lo cual les permite a los productos colombianos ser más competitivos que los demás productos latinoamericanos de similar calidad que son exportados a este país del norte.

**Tabla 7: Balanza Comercial de Colombia por año a noviembre de 2011
(millones de dólares FOB)**

Años	Exportaciones	Importaciones	Balanza
1980	3.945	4.152	-206,7
1981	2.956	4.641	-1.684,2
1982	3.095	4.906	-1.810,9
1983	3.081	4.478	-1.397,1
1984	3.483	4.054	-571,4
1985	3.552	3.714	-162,4
1986	5.108	3.446	1.662,4
1987	5.024	3.810	1.214,2
1988	5.026	4.535	491,4
1989	5.739	4.579	1.160,5
1990	6.765	5.149	1.616,3
1991	7.244	4.569	2.675,7
1992	7.065	6.145	920,4
1993	7.123	9.089	-1.965,2
1994	8.538	11.094	-2.556,4
1995	10.201	12.952	-2.751,3
1996	10.648	12.792	-2.144,3
1997	11.549	14.369	-2.820,2
1998	10.866	13.768	-2.902,4
1999	11.617	9.991	1.626,0
2000	13.158	10.998	2.160,5
2001	12.330	11.997	333,3
2002	11.975	11.897	78,2
2003	13.129	13.026	102,8
2004	16.788	15.649	1.139,7
2005	21.190	19.799	1.391,5
2006	24.391	24.534	-143,0
2007	29.991	30.816	-824,3
2008	37.626	37.155	470,5
2009	32.853	31.188	1.665,2
2010	39.820	38.351	1.468,9
2011*	51.179	47.707	3.472,4

Fuente: Departamento Administrativo Nacional Estadístico de Colombia, DANE, disponible en: http://www.dane.gov.co/index.php?option=com_content&view=article&id=135&Itemid=56

Tabla 8: Balanza Comercial de Colombia a noviembre de 2011 por países o grupos comerciales (millones de dólares FOB)

Origen	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011*
Total balanza comercial/1	-2.751,3	-2.144,3	-2.820,2	-2.902,4	1.626,0	2.160,5	333,3	78,2	102,8	1.139,7	1.391,5	-143,0	-824,3	470,5	1.665,2	1.468,9	3.472,4
Grupos comerciales																	
Aladi	-698,6	-726,4	-908,1	-623,0	-283,0	59,0	527,5	-170,8	-880,8	-183,5	-573,8	-1.890,5	-403,1	1.349,7	420,1	-2.893,1	-3.877,5
Comunidad Andina	215,2	96,0	11,3	341,4	294,6	657,6	1.453,3	977,9	460,8	1.424,9	2.009,0	705,2	719,8	759,1	637,6	1.245,0	1.141,6
MERCOSUR	-489,9	-425,9	-449,3	-462,6	-292,5	-268,7	-561,2	-738,4	-904,1	-1.069,1	-1.468,8	-2.070,3	-2.373,6	-2.222,6	-2.337,3	-2.460,9	-2.601,3
Unión Europea	49,5	-135,2	-43,9	-335,2	118,6	-17,1	-318,6	-105,4	-292,7	116,5	69,4	66,5	552,2	-239,8	-210,4	-397,8	1.413,3
Principales países																	
Estados Unidos	-816,2	-360,3	-804,8	-344,2	1.895,0	2.879,0	1.336,7	1.384,2	1.782,3	1.816,1	2.815,8	3.115,6	2.327,8	3.312,3	3.856,9	6.935,2	7.473,1
Venezuela	-366,8	-478,3	-522,6	-99,7	102,3	407,0	994,8	386,6	7,7	596,2	934,5	1.263,4	3.906,0	4.951,1	3.521,6	1.131,5	1.055,6
Perú	449,0	495,5	392,1	228,0	254,8	235,0	127,2	200,9	211,5	301,3	378,2	194,2	220,1	154,7	191,6	376,7	350,6
Chile	-44,2	-10,1	-35,9	-44,4	-50,4	-43,5	-70,6	-78,8	-86,2	-69,5	-41,6	-217,9	-245,6	189,6	78,0	219,3	1.273,9
Ecuador	163,8	114,4	171,4	284,7	88,1	164,3	407,3	475,9	385,2	619,4	812,9	559,7	563,6	712,7	582,7	1.010,0	794,7
Japón	-802,0	-549,9	-522,7	-658,8	-252,8	-281,3	-344,4	-384,8	-404,3	-342,8	-324,6	-550,0	-740,5	-700,0	-444,2	-575,9	-730,1
Alemania	17,3	-135,1	6,7	-60,3	13,4	-28,9	-88,7	-153,3	-326,2	-375,2	-394,4	75,0	-594,0	-851,5	-919,6	-1.344,7	-1.586,7
México	-379,7	-386,4	-434,2	-457,5	-234,7	-286,4	-294,0	-331,5	-351,4	-469,8	-1.072,4	-1.615,7	-2.451,8	-2.369,3	-1.663,4	-3.055,9	-4.778,3
Canadá	-337,9	-348,1	-272,1	-333,9	-113,2	-112,1	-159,7	-82,5	-154,6	-182,5	-46,7	-174,4	-317,8	-398,5	-240,2	-220,2	-227,9
Brasil	-313,4	-281,5	-345,2	-339,6	-230,8	-190,4	-370,9	-487,4	-622,9	-750,0	-1.131,1	-1.572,4	-1.778,9	-1.537,1	-1.453,0	-1.207,6	-1.149,6
China	-58,7	-107,0	-150,5	-193,2	-187,4	-289,9	-407,2	-453,4	-546,1	-820,0	-1.226,2	-1.558,5	-2.236,6	-3.725,4	-2.529,5	-3.061,0	-5.094,1
Resto de países	-262,6	-97,3	-302,4	-883,5	341,7	-292,4	-797,4	-397,6	207,8	816,4	686,9	337,8	523,4	732,0	684,4	1.261,5	6.091,1

Fuente: Departamento Administrativo Nacional Estadístico de Colombia, DANE, disponible en: http://www.dane.gov.co/index.php?option=com_content&view=article&id=135&Itemid=56

2.3 Convenios pactados entre Colombia y Ecuador

De acuerdo a información de la Cámara de Industria de Guayaquil, el Ecuador mantiene acuerdos comerciales de diversos tipos con Colombia respetando los acuerdos regionales, subregionales y parciales firmados:

Tabla 9: Acuerdos Colombia - Ecuador

TIPO	ACUERDO
Acuerdo Subregional	Pacto Andino
Acuerdo Regional	Nómina de apertura de mercados
Acuerdo Regional	Preferencias arancelarias regionales

Fuente: Cámara de Industrias de Guayaquil

Elaboración: Autor

Existen otro tipo de acuerdos de gran importancia nacional que indirectamente afectan al comercio bilateral, estos son los acuerdos actualizados hasta el 2012:

- Acuerdo de seguridad social.
- Acuerdo sobre tránsito de personas, vehículos y embarcaciones fluviales. En la misma línea se firmó una resolución que tiene que ver con el Convenio de Esmeraldas firmado en 1990.
- Acuerdo sobre transporte
- Memorando de entendimiento de Educación Superior para el reconocimiento y convalidación de estudios superiores.
- Acuerdo entre el Instituto Colombiano de Crédito Educativo y Estudios Técnicos en el Exterior (Icetex) y el Instituto Ecuatoriano de Crédito Educativo (Iece) en lo que tienen que ver con becas.
- Acta de la comisión técnica binacional colombo – ecuatoriana de
- Declaración conjunta firmada por el presidente de Ecuador y Colombia. Ambos mandatarios se refirieron también al eje de seguridad en la línea de frontera. “La colaboración es absoluta y necesaria.

CAPÍTULO III. PROPUESTA DE ESTRATEGIA DE NEGOCIOS PARA EL ECUADOR

3.1. Objetivo

Diseñar un modelo de negocio para mantener la participación de las exportaciones ecuatorianas hacia el mercado norteamericano aprovechando el TLC existentes entre Estados Unidos y Colombia.

3.2. Contenido

- Regulación y control del paso ilegal de productos por la frontera Ecuador – Colombia.
- Incremento de las exportaciones de Ecuador a Colombia.
- Promoción del turismo como fuente de atraer divisas de Estados Unidos y Colombia.

3.2.1. Estrategia 1: Regulación y control del paso fronterizo de productos en la frontera entre Ecuador – Colombia.

Como se lo pudo analizar en el capítulo anterior, la balanza comercial entre Ecuador y Colombia se ha inclinado a favor del segundo por muchos años, debido principalmente a aspectos como una mejor industria textil, de calzado, agrícola, y otros, que les han permitido producir productos más competitivos en cuanto a volúmenes y precios que los productos ecuatorianos. Esto sumado a la cercanía entre ambos países, ha motivado a exportadores colombianos e importadores ecuatorianos a atraer amplios volúmenes de productos del norte.

Es muy probable que la puesta en marcha del tratado de libre comercio entre Colombia y Estados Unidos provoque un ingreso desmedido de productos no sólo colombianos sino también americanos al Ecuador tanto vía importación legal, como vía contrabando. Esta situación sería peligrosa para los productores ecuatorianos, quienes verán muy difícil el competir con los volúmenes y los precios de los productos colombianos y americanos procedentes del mismo país.

Esta situación negativa para las empresas ecuatorianas requiere de acciones a gran escala por parte del Gobierno del Ecuador. Estas acciones deben estar enfocadas a controlar el paso fronterizo de productos de ambos países. Por años esta ha sido una tarea que dado pocos resultados debido a la amplitud de la frontera (586 km de frontera terrestre), y los pocos recursos económicos y humanos destinados a llevarla a cabo. Productos como el arroz, cacao, maíz, entre otros se han fugado hacia Colombia de manera ilegal, causando desbalances en la oferta local, y pérdida de capitales por exportación para el país. De la misma forma, muchos productos procedentes de Colombia arriban al país de forma ilegal, ya se vía transporte terrestre, marítimo o fluvial, ocasionando problemas a las empresas ecuatorianas de productos similares debido al bajo precio de venta de los productos colombianos ilegales.

Son muchas las medidas que deben fomentarse para adoptar un mayor y mejor control en la frontera norte para evitar el paso ilegal de productos colombianos e incluso estadounidenses desde ese país. Entre las sugerencias más importantes se pueden indicar:

1. Continuar con la militarización de las fronteras.

La presencia de los militares permite mantener una imagen fuerte frente a quienes desean traficar productos de cualquier tipo entre los países. Mantener al personal militar es vital para el cuidado de la frontera.

2. Seleccionar al personal militar a trabajar en la frontera mediante un proceso minucioso.

El recurso humano militar debe ser seleccionado mediante procesos de alto nivel de confianza, donde se tomen en consideración aspectos psicológicos, familiares, personales, y demás del perfil profesional y personal de la persona a seleccionar, debido a que este debe presentar una personalidad incorruptible, honesta y responsable, que asegure que va a hacer todo lo que este a su alcance para hacer cumplir la ley.

3. Aumentar los puestos de control.

El número de puestos de control tanto en las ciudades como en la selva fronteriza es de vital importancia debido a que la falta de puestos y personal militar hace muy difícil la tarea de abarcar todo el territorio correspondiente a la frontera norte. Es necesario que se implementen más destacamentos militares, botes de tránsito marítimo y fluvial, y mas recorridos por medios terrestres de tal manera que se muy difícil el ingreso o la salida ilegal de productos entre los países.

3.2.2. Estrategia 2: Incremento de las exportaciones de Ecuador a Colombia.

Uno de los aspectos que deberán ser tomados en consideración una vez más, y a su vez llevarlo a cabo de manera organizada y mediante estrategias comerciales y de marketing idóneas, es el aumento de la exportación de productos ecuatorianos hacia Colombia. Es necesario que Ecuador, a pesar de no haber llegado a un acuerdo en el tratado de libre comercio con los Estados Unidos, busque beneficiarse del tratado firmado entre Colombia y el país norteamericano, mediante el aumento de la oferta de productos ecuatorianos en Colombia.

Para esto es necesario aprovechar la actual relación entre los ambos gobiernos y sentar acuerdos bilaterales beneficiosos para ambos, donde los productos ecuatorianos puedan ser importados por empresarios colombianos quienes a su vez pueden renegociarlos o procesarlos y exportarlos a los Estados Unidos, sacando provecho del tratado de libre comercio firmado recientemente.

El mercado colombiano va a requerir de grandes volúmenes de producción que quizás estén muy alejados de la realidad de su industria o sector productivo, por lo cual no está demás poder suplir al vecino del norte con volúmenes de productos que puedan aumentar su oferta nacional y ser exportada a Estados Unidos. Ya ha pasado esto en ocasiones anteriores con productos como el cacao, el cual era importado por Colombia y exportado desde ahí a otros destinos ya sea en crudo como en semielaborado o elaborado.

No esta demás también negociar la oportunidad de que empresarios nacionales pueden poner oficinas comerciales en Colombia que permita ofertar los productos ecuatorianos a exportadores colombianos o incluso llevar producto ecuatoriano a Colombia y exportarlo a Estados Unidos, sacando provecho del tratado.

La idea es tratar de acaparar parte de las divisas que serán dirigidas a Colombia mediante estrategias de comercialización que permitan al producto ecuatoriano, llegar a Estados Unidos con ventajas competitivas a pesar de no contar con tratado de libre comercio con este país.

Una campaña de promoción que venda de manera fuerte los productos nacionales en Colombia, e incluso invite a empresarios colombianos a ferias de negocios al país deberían ser ya actividades que deben estarse planificando en el Ecuador. El aumento de la exportación de productos hacia Colombia, permitirá reducir el déficit que afecta a la balanza comercial que se mantiene con el país vecino y además inyectar liquidez al país.

El presidente Santos indicaba en una entrevista, que: “Hay buenas oportunidades de ambos lados. El desequilibrio de la balanza comercial debe motivar a tomar decisiones para aumentar el flujo de comercio de Ecuador a Colombia. . Este año las exportaciones de Ecuador a Colombia han crecido un 30%”

Actividades como:

- Mejora las prácticas de exportación.
- Ruedas de negocios.
- Promoción de comercio e inversiones conjuntas.
- Control fronterizo.
- Análisis de los aranceles actuales.

Son entre muchos, aspectos que deben resolverse para poder mejorar y regularizar la actividad comercial entre ambos países.

3.2.3. Estrategia 3: Promoción del turismo para atraer turistas de Estados Unidos y Colombia.

Actualmente, Ecuador presenta grandes perspectivas de desarrollo en diversos campos de la actividad económica, entre los que las autoridades ecuatorianas citan el turismo, junto con el petróleo, minería, telecomunicaciones, generación de energía, pesquería, agroindustria y red vial.

El turismo es, sin lugar a dudas, un eje fundamental para la reactivación económica, la generación de empleo, la inversión local y extranjera, el desarrollo de infraestructuras hoteleras, puertos y vías; pero, sobre todo, un atractivo de divisas para Ecuador.

La variedad de paisajes, fauna y grupos étnicos y las numerosas posibilidades de realizar turismo, ya sea rural, de aventuras, de negocios o cultural hacen de este país andino un destino turístico muy atractivo, sobre todo, para visitantes de Europa, cuyos gustos actuales y tendencias se identifican con la oferta de Ecuador.

La dolarización ha favorecido tanto el turismo interno como el internacional. A pesar de ello, los ecuatorianos siguen prefiriendo como destino de sus vacaciones El Caribe y los extranjeros lugares que realizan notorias campañas promocionales y publicitarias como Argentina, México o Brasil.

El sector turístico ecuatoriano ha empezado a desarrollarse recientemente, por lo que aún existe una gran necesidad de inversión para mejorar las infraestructuras y la imagen de Ecuador, a veces estereotipada y otras veces desconocida, en muchos países. Según estimaciones, en el 2006 visitaron Ecuador aproximadamente 840.000 turistas, que generaron unos 700 millones de dólares. El número de turistas que llegan cada año va en aumento.

El Estado está aplicando en varios países de Europa y América un Plan Integral de Marketing Turístico, con el cual pretende el incremento de las visitas a Ecuador en los próximos 10 años, objetivo primordial del Fondo Mixto de Promoción Turística de Ecuador. Además, Ecuador ha incrementado su presencia en ferias internacionales como FITUR en Madrid, ITB en Alemania y WTM en Londres, donde ha obtenido recientemente varios reconocimientos.

3.2.4. Análisis DAFO del sector turístico en Ecuador.

Es importante que el país empiece a desarrollar productos que permitan equilibrar e incluso mejorar los ingresos en caso de que la firma de tratados de libre comercio entre los países vecinos con los Estados Unidos, pueda afectar el comercio con este país del norte debido a la pérdida de competitividad de los productos. El turismo podría ser una gran oportunidad para generar grandes y constantes ingresos. Según un análisis DAFO realizado por la revista de economía y negocios Ekos, las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades del sector turístico ecuatoriano son las siguientes:

Debilidades:

- La poca dedicación del Gobierno Nacional al desarrollo turístico.
- La persistencia de problemas de accesibilidad y comunicación.
- Gran concentración de la demanda en un número limitado de destinos.
- Precios poco competitivos.
- La falta consolidada de una imagen: escaso conocimiento de los recursos.
- Inversión comparativamente baja en actividades de promoción.
- Comercialización insuficiente. En algunos casos, no está actualizada la reglamentación para apoyar el desarrollo de los recursos turísticos.
- La falta de inversión general para el fortalecimiento del sector.

Amenazas:

- El aumento de la competencia internacional de destinos muy activos en el ámbito del desarrollo turístico (inversión, legislación y promoción).
- Las amenazas sanitarias, de seguridad y los desastres naturales. Escasez de mecanismos de alerta y cooperación en el ámbito de la gestión de riesgos.
- Saturación de los sitios considerados patrimonio natural y cultural.

- La persistente debilidad de los mercados emisores de la región y el escaso desarrollo del mercado interregional, debido en muchos casos a las dificultades de acceso.

Fortalezas:

- La mejora global de la imagen y la consolidación de algunos productos y destinos.
- Localización geográfica estratégica con frentes hacia Estados Unidos, Europa y Asia

Oportunidades:

- La riqueza y la diversidad de los recursos: espacio, geografía, naturaleza, historia, cultura, gente y autenticidad.
- Diversidad de climas durante todo el año.
- Paisajes de una gran belleza natural, competitivos con los mejores del mundo.
- El crecimiento de la economía regional y mundial.
- La mayor integración económica.
- Los tipos de Cambio y las ventajas de precios
- El crecimiento del mercado de los viajeros pudientes y con tiempo (principalmente tercera edad)
- La diversificación de los destinos.
- El uso de las tecnologías de la información y comunicación para informarse y reservar.
- Los nuevos modelos de viaje: el viaje individual.
- El crecimiento de la demanda de productos como cruceros, turismo rural y ecoturismo.
- La creación de productos itinerarios multidestino y de programas para su comercialización.

Como novedad, en Ecuador se está dando un especial apoyo al turismo comunitario, a través microempresas. El Gobierno de Rafael Correa le está dando un mayor protagonismo a las Pymes como forma de desarrollo económico del país.

Esta promoción e inversión turística deber ser dirigida consumidores colombianos y estadounidenses, quienes por la relación bilateral existente tendrán los primeros una mayor necesidad de recurrir a productos ecuatorianos para completar su oferta exportable, y los segundos, visitarán a Colombia por negocios o placer aprovechando las facilidades del actual tratado. Ecuador mediante su oferta turística deberá lograr que tanto los empresarios colombianos o americanos se vean atraídos a recorrer el país, y conocer sus grandes atractivos como: Las Islas Galápagos, las majestuosas playas de la costa, los paisajes de la sierra ecuatoriana y el su imponente oriente. Los capitales que se puedan obtener de los turistas de estos países dependerán de importantes aspectos como:

- Mejorar la infraestructura turística del país.
- Intensificar la promoción turística internacional.
- Crear convenios con empresas de turismo colombianas y americanas.
- Capacitar de forma intensa a quienes forman parte de la oferta turística del Ecuador.
- Disminuir los índices de la delincuencia en el país y comunicarlo internacionalmente.

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

Una vez realizado el estudio de aspectos como: el tratado de libre comercio entre Colombia y Estados Unidos, la relación comercial que Ecuador y Colombia han mantenido a lo largo de los últimos diez años, y haber mentalizado una estrategia de actuación frente a las ventajas de las empresas colombianas la firma del tratado, se puede concluir lo siguiente:

- Para Colombia el TLC le permite aumentar su competitividad frente a los demás países sudamericanos que mantienen relaciones comerciales con Estados Unidos, gracias a la reducción y eliminación de aranceles a los productos colombianos y a la facilidad para importar maquinaria especializada desde Estados Unidos.
- El TLC firmado entre Colombia y Estados Unidos es una oportunidad para el Ecuador para mejorar la Balanza Comercial que mantiene con Colombia, mediante el aumento de las exportaciones de productos como: banano, cacao, maíz, arroz, azúcar, soya, maracuyá y otros, gracias a los elevados volúmenes que el país norteamericano demanda y que Colombia aun no tiene la capacidad de abastecer en su totalidad.
- El Ecuador puede establecer acuerdos bilaterales con Colombia que permitan a sus productos o servicios aprovechar el TLC con EEUU.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda proponer acuerdos comerciales con Estados Unidos que beneficien a las industrias ecuatorianas.
- Mejorar la Balanza Comercial del Ecuador mediante la aplicación de las estrategias establecidas, siendo necesario analizar los productos colombianos con mayor participación en cuanto a las importaciones ecuatorianas, de tal forma que se analicen las posibilidades de disminuir la compra de estos productos mediante la generación del mismo en el país, vía emprendimiento nacional.
- Es necesarios analizar la situación actual de los productos ecuatorianos con destino Colombia para determinar su potencial de reexportarse a los EEUU..

BIBLIOGRAFÍA

Textos y Libros:

- ALMEDIJA, C. 2012. Colombia y Ecuador incrementarán la lucha contra la delincuencia transnacional. Diario Hoy.
- Andes. Agencia pública de noticias del Ecuador y Suramérica.
- Balassa, B. (1964). Teoría de la Integración Económica. México: UTEHA.
- Barrera Fuentealba, A. (2010). Los Procesos de Integración.
- BERNSTEIN, William. 2009. Un intercambio espléndido.
- BERUMEN, Sergio. 2006. Competitividad y desarrollo local. Esic Editorial 1ª ed., 1ª imp.
- BORJA, Diego. Ministerio Coordinador de la Política Económica. 2010
- CAICEDO, Jefferson. 2011. Política Arancelaria.
- CAJAS, Jhon. 2011. Apuntes empíricos sobre las importaciones Ecuatorianas.
- Christou, Richard. 1998. Drafting Comercial Agreements. Sweet and Maxwell. 2da Edición.
- DÁVILA, Diana. Relación Bilateral Ecuador – Colombia, más allá de la seguridad. Disertación para la obtención del grado.
- Deutsch, K. (1990). Análisis de las relaciones internacionales. Buenos Aires: Paidós.
- Diario El Mundo. Edición digital. Disponible en: <http://www.elmundo.com>
- Diario Hoy. Edición del 7 de septiembre de 2011.
- Dirección de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración.
- DURÁN, Rocío. Panorámica Actual de la Cultura Ecuatoriana. Editorial Alpamanda. 2011
- Ekos. Revista de economía y negocios.
- El Universo. Edición del 13 de diciembre de 2011. Sección Política: Estados Unidos mantiene diálogo con Ecuador, Venezuela y Bolivia.
- FUNG, Victor et WIND Yoram, 2007. Competir en un mundo plano.
- Latin American Markets. (2006). Latin American Markets. Recuperado el 30 de Agosto de 2012, de <http://www.latinamerican-markets.com>
- Mariño, J. (1999). La Supranacionalidad en los procesos de integración regional. Madrid: Mave.
- Ministerio de Finanzas del Ecuador. Boletín de inversión social No. 31. Ejecución presupuestaria en el sector social durante el periodo enero – diciembre 2010.

- MORALES, René. 1999. Los desafíos de la paz entre Ecuador y Perú para la seguridad y desarrollo nacional. Instituto de altos estudios. Ecuador.
- MORENO, Elisabet. Nota Sectorial: Turismo en Ecuador. Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Quito. 2007.
- Perez, R. (1997). Historia Política de la Unión Europea 1940-1995. Madrid: Dykinson.
- QUINTEROS, Juan. 2008. Universidad Privada de Tacna.
- Revista América Economía. Edición de Agosto 2011.
- REY, Germán. La Cultura en los Tratados de Libre Comercio y el ALCA . Diez respuestas sencillas sobre diez asuntos complejos. Proyecto de Economía y Cultura.
- SANTOS, Eduardo. Centro de Investigaciones Económicas.
- SICE. Sistema de información de Comercio Exterior. Organización de los Estados Americanos.
- UQUILLAS, Carlos A. Breve Análisis histórico y contemporáneo del desarrollo económico del Ecuador.
- UQUILLAS, Carlos A. El fracaso del neoliberalismo en el Ecuador y alternativas frente a la crisis

Documentos de Internet:

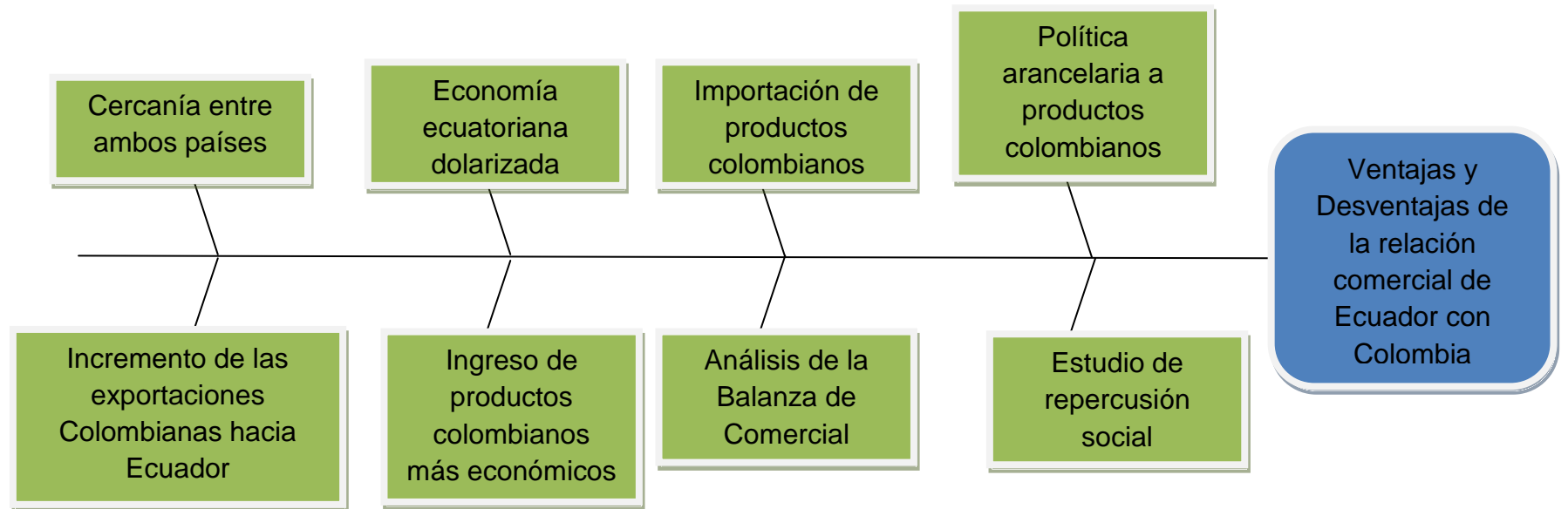
- Banco Central del Ecuador, disponible en: www.bce.fin.ec
- Cámara de Comercios e Industrias Ecuatoriano – Colombiano. Disponible en: www.camcol.com
- Comercio Exterior. Disponible en: http://www.comercioexterior.ub.es/fpais/ecuador/politica_comercial_del_ecuador.htm
- Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones, CORPEI. Disponible en: www.corpei.org
- El Ciudadano.gob.ec. Periódico digital del Gobierno del Ecuador. Artículo disponible en: http://www.elciudadano.gov.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=29514:cambios-favorables-para-ecuador-en-la-balanza-comercial-con-colombia&catid=3:economia&Itemid=44
- El Comercio. Disponible en: www.elcomercio.com
- El Universo. Disponible en: www.eluniverso.com
- Expreso. Disponible en: www.expreso.com
- MIPRO. Sitio web disponible en: <http://www.comercioexterior.com.ec/qs/content/gobierno-nacional-mantendr%C3%A1-politica-arancelaria-para-proteger-industria-nacional>

- PRO ECUADOR. 2011. Instituto de Promoción de exportaciones e inversiones. Publicado el 20 de diciembre de 2011. Disponible en: <http://www.proecuador.gob.ec/2011/12/20/la-relacion-comercial-una-prioridad/>
- Tormo Asociados Consultores en Franquicias. 2011. Madrid, España. Disponible en: http://www.tormo.com/articulos/876/Grandes_marcas_en_franquicia_apuntan_hacia_Ecuador_.htm
- Wikipedia. Enciclopedia Libre. Disponible en: http://es.wikipedia.org/wiki/Balanza_comercial
- Diario El Universo. Edición del 14 de diciembre de 2011. Sección Política.
- Wikipedia. Enciclopedia libre. Disponible en: http://es.wikipedia.org/wiki/Barreras_no_arancelarias
- Wikipedia. Enciclopedia libre. Disponible en: http://es.wikipedia.org/wiki/Tratado_comercial

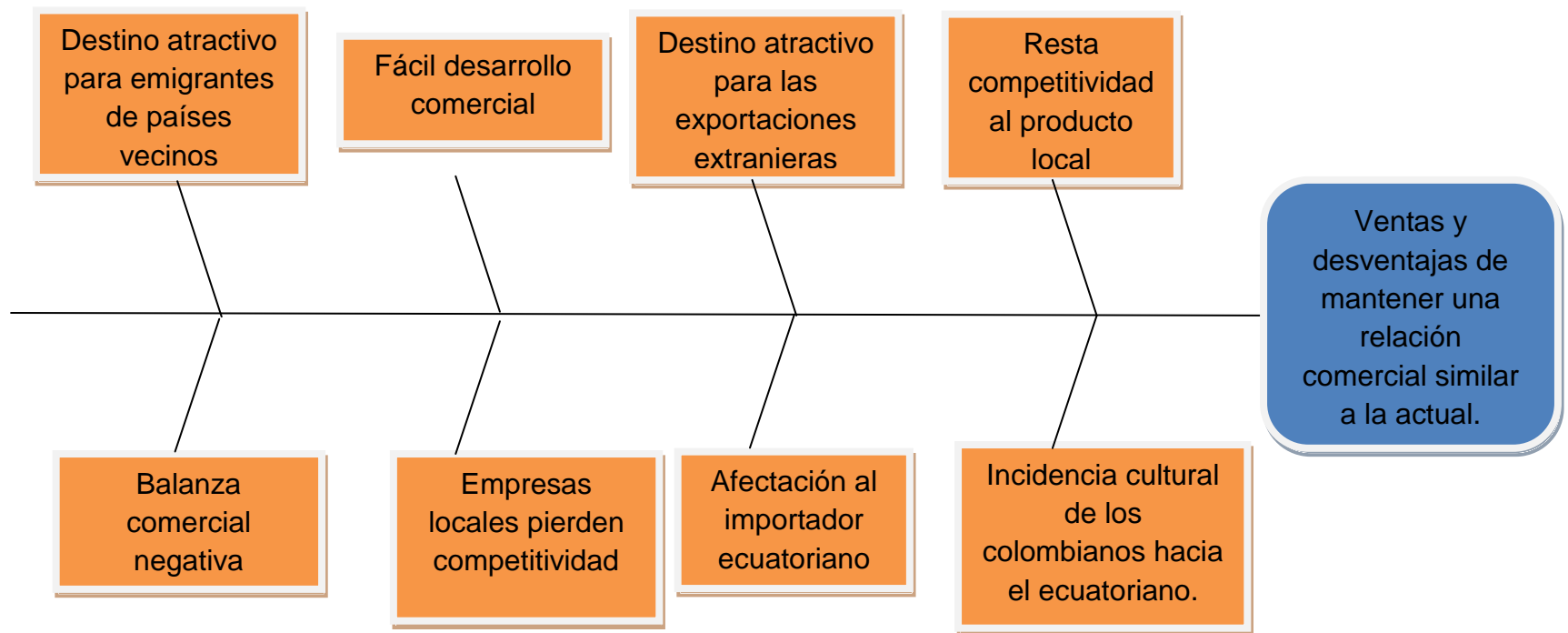
ANEXOS

Anexo 1. Análisis de Causa y Efecto

Diagnóstico



Pronostico:



Control del pronóstico

