

LA IMPORTANCIA DEL SECTOR EXPORTADOR EN LA ECONOMÍA

Panelista

Ing. Pablo Campana Sáenz, MBA.

Estoy muy contento y agradecido por la invitación de la Universidad Tecnológica ECOTEC y de sus directivos, por este honor de poder dirigirme y expresar mis experiencias en lo que ha pasado en las últimas siete semanas y de lo que se viene en los próximos meses, es importante poder socializarlo con ustedes.

Quiero agradecer al Dr. Fidel Márquez, Rector de ECOTEC; a la Dra. Leticia Moral, presidenta del Consejo Tutelar; al Dr. Carlos Ortega Santos, Vicerrector Administrativo; a la Dra. Gilda Alcívar, Vicerrectora Académica; al Mgs. Gino Cornejo, Decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, señores Decanos, directivos, docentes, estudiantes, medios de comunicación, público en general, muy buenas noches.

La importancia del sector exportador en la economía, todos estamos conscientes que el país, al estar dolarizado, necesita fomentar más exportaciones y acuerdos comerciales, inversión privada directa, atraer capitales al Ecuador y eso lo ha dicho el señor Presidente de la República. Y las palabras del Presidente han sido diálogo, confianza, apoyo al sector productivo, apoyo al sector exportador, apoyo a la educación y vamos hacia esa dirección.

Les he preparado una muy breve presentación donde se hablará primeramente sobre los objetivos generales que hemos tratado desde el Ministerio de Comercio Exterior. Definitivamente, después de la Constitución, nuestra Carta Magna en el Gobierno Nacional, es el Plan Nacional de Desarrollo donde plasmamos nuestros objetivos y somos medidos, mes a mes, de los avances logrados y los temas que están pendientes por concretar.

Segundo punto es el tema Acuerdos Comerciales, ya que acabamos de pasar el cierre y puesta en marcha del acuerdo comercial con la Unión Europea, lo cual ha sido muy importante para nuestro país un acuerdo comercial multipartes con la Unión Europea. Para que tengan datos, de enero a mayo tenemos un crecimiento exportación, del 20% y ha crecido la exportar de Europa a Ecuador en un 17%.

De las importaciones que hemos recibido de la Unión Europea, el 70% son materias primas y bienes de capital, que no producimos en el Ecuador, lo cual no es competencia. Yo creo que este es un claro ejemplo de a donde tiene que ir Ecuador. Hoy por hoy tenemos un país que se ha abierto al mundo, en una era globalizada, no podíamos quedarnos a un lado.

La decisión política y del Presidente de la Republica es seguir adelante con acuerdos comerciales con potencias del mundo, con países importantes; con regiones, como es el caso del EFTA², por ejemplo, el EFTA, una región compuesta por cuatro países (Suiza, Noruega, Islandia, Liechtenstein), de alrededor de 12 millones y medio de habitantes con alto poder adquisitivo, en donde valoran productos orgánicos y con valor agregado, comercio justo, lo cual está por firmar Ecuador, en los próximos meses. Esperamos hasta el mes de diciembre o enero culminar la 4ta y 5ta ronda de negociación y finalizar un acuerdo comercial adicional con el EFTA y de esta forma poder cerrar una gran negociación con toda Europa. Adicionalmente, el día de hoy (20 de julio de 2017) en la Asamblea Nacional, se ratificó dos acuerdos, que son importantes para el Ecuador, el uno con El Salvador³ y el otro para Nicaragua⁴.

Señores, señoras, amigos. En ventas, en exportación, no hay país pequeño. Nicaragua y El Salvador son 12 millones de habitantes entre los dos países. Van a favorecer a industrias ecuatorianas como línea blanca, cerámica plana,

² EFTA, son las siglas en inglés de European Free Trade Association (Acuerdo Europeo de Libre Comercio).

³ Mediante Decreto Ejecutivo No. 115 del 17 de agosto de 2017, el Presidente Lenín Moreno ratifica todo el articulado del “Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica entre el Gobierno de la República de El Salvador y el Gobierno de la República del Ecuador”.

⁴ Mediante Decreto Ejecutivo No. 114 del 17 de agosto de 2017, el Presidente Lenín Moreno ratifica en todos sus artículos el “Acuerdo de Alcance Parcial entre el gobierno de la República de Nicaragua y el Gobierno de la República del Ecuador”.

alimentos (como dulces, confites), entre otros; metal-mecánica, en donde hay grandes inversiones realizadas en el Ecuador como el caso de ADELCA, una planta en Milagro de alrededor de \$114 millones y gran generador de fuentes de empleo, como son línea blanca, cerámica y la misma metal-mecánica.

Con acuerdos comerciales lograremos incrementar nuestro fomento de nuestras exportaciones. Adicionalmente, podemos reducir el desequilibrio de la balanza comercial. Esto es un tema importante, nosotros como ustedes saben, la semana pasada me imagino que deben haber escuchado, tuvimos una reunión muy importante en la CAN, en donde el Ecuador ha asumido la Presidencia *Pro-Tempore* de la CAN. Somos miembros de una institución, de una de las más antiguas de la región como es la CAN desde 1969. Y triste decirlo, pero una gran verdad, somos deficitarios en balanza comercial con Colombia, con Perú y con Bolivia (Banco Central del Ecuador, 2017). Digo triste porque Ecuador es un país de oportunidades y rico en su biodiversidad, agricultura, en gente trabajadora y en turismo; pero nos han faltado políticas públicas para el fomento a la producción y exportación.

Adicionalmente, otro objetivo de comercio exterior es la atracción de inversiones. En los últimos años, prácticamente, ha habido muy poca inversión en Ecuador. Hoy por hoy, el Ministerio de Comercio Exterior tiene como mandato el fomento de exportaciones y la atracción de inversión privada directa. Vengo del sector privado, en los últimos 3 años presenté alrededor de 12 proyectos de inversión privada y concesiones para el país. Ninguno de esos pasó, no calificó. ¿Por qué? No estaban las políticas dadas para recibir inversión privada directa. Actualmente, el Presidente de la República nos ha dicho para sostener la dolarización, algo que todos los ecuatorianos lo queremos, necesitamos fomentar exportaciones, acuerdos comerciales, empezando desde los Estados Unidos de Norteamérica, principal socio comercial de Ecuador y también necesitamos atracción de inversión privada directa.

Estamos trabajando en catálogos de inversión, pero no solamente para salir a vender las necesidades y proyectos interesantes del país, como son refinería

de aluminio, refinería de cobre, como son un proyecto de pulpa, como son hidroeléctricas, proyectos hídricos, proyectos agroindustriales. Pero no solamente presentar el proyecto y la rentabilidad, sino en cada uno de los proyectos estamos armando un modelo de gestión independiente, en donde se presente seguridad jurídica, beneficios tributarios, rentabilidad y se le dé seguridad al inversionista. Tanto el inversionista local como el inversionista extranjero, lo mínimo y lo principal que demanda es seguridad jurídica y en lo posible una moratoria tributaria, que no te cambien las reglas cada cuatro meses, cada tres meses porque ¿qué confianza te dan?

Nuestro país tiene que trabajar mucho en cuanto a la mejora de la imagen internacional. Y lo digo abiertamente, son oportunidades de mejora, no es una crítica a nadie, es una oportunidad de mejora.

Casos como la OXY, como Schlumberger (que estamos saliendo de una deuda que tenemos con Schlumberger), como Chevron, como Assange, en terminación de los TBI's (de los tratados bilaterales de inversión), en algún momento cierto *default* que tuvimos en bonos del estado ecuatoriano. Son temas que hay que decirlo, son marcas que tenemos internacionalmente y necesitamos trabajar en la imagen, y el Presidente de la República lo está haciendo y lo va a hacer.

Otro tema, estar distanciado de los Estados Unidos, cuando es nuestro principal socio comercial, no podemos hacer eso. Como Ministro de Comercio Exterior me han dado la disposición de hacer todo acercamiento para no solamente conseguir la renovación de los Sistemas Generalizados de Preferencias (SGP), las preferencias arancelarias que se nos vencen en diciembre (por cierto son 130 países que están en la misma situación, no es solo el Ecuador), sino también además de los SGP, ir más allá; hacia un acuerdo comercial bilateral con los Estados Unidos que va a favorecer al sector productivo, al sector exportador, al empleo ecuatoriano, a los trabajadores ecuatorianos.

Como sexto objetivo tenemos una alianza estratégica con Cancillería. El Presidente lo ha dicho, diálogo, trabajar en equipo, desde casa adentro

debemos dar ejemplo. Cuerpos consulares, desde las embajadas y las oficinas comerciales de ProEcuador⁵ que son actualmente 31 oficinas en 26 países. Hemos hecho una alianza estratégica para donde no tenemos presencia de oficinas comerciales, colocar antenas comerciales. ¿A qué me refiero? Uno o dos ecuatorianos, o tres ecuatorianos que trabajen en oficinas consulares y tener de esta forma mayor cobertura y mayor penetración en cada uno de los mercados para fomentar el turismo en Ecuador, atraer inversiones y fomentar las exportaciones.

Esto es una alianza estratégica muy importante que se viene en los próximos días, e inclusive el Señor Presidente de la República ha dicho: “Señores embajadores, señores cónsules, señores oficinas comerciales... Todos van a producir y a salir a vender el turismo, las exportaciones y también atraer inversiones para el país”. Esto es importante porque las antenas comerciales es gestión de baja inversión e inclusive hoy por hoy tenemos aprobado el modelo de contratación, que es el teletrabajo, que tú puedes trabajar desde la casa sin ni siquiera que existan oficinas o cuerpos consulares, podemos hacer eso también en los distintos países y eso lo permite la legislación ecuatoriana.

Por último, otro tema que lo maneja directamente Comercio Exterior son la Marca País y las Marcas Sectoriales. ¿Qué es la Marca País? Yo estoy seguro que todos han visto la Marca País que es “Ecuador Ama La Vida”, que tiene varios colores y lo vemos hasta en las plataformas gubernamentales. Muchos de nosotros, inclusive en algún momento, vemos el logo y probablemente lo identificamos con un partido del Gobierno, con una persona y no lo identificamos con nuestro país.

¿Qué es lo que vamos a hacer en el mes de septiembre, los primeros días de octubre? Vamos a hacer un relanzamiento de la Marca País. Tenemos que evolucionar, el país avanza, el mundo cambia y nuestra imagen, imagen ecuatoriana, partiendo desde el logo que irá en la mayor cantidad de cajas y

⁵ Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, forma parte del Ministerio de Comercio Exterior, encargado de ejecutar las políticas y normas de promoción de exportaciones e inversiones del país, con el fin de promover la oferta de productos tradicionales y no tradicionales, los mercados y los actores del Ecuador, propiciando la inserción estratégica en el comercio internacional.

empaques ecuatorianos al exterior, tenemos que evolucionarlo y mirarlo desde el sector productivo, desde el sector privado, mirar como un logo país, un proyecto de estado, no es un proyecto de Gobierno. Vamos a hacer un relanzamiento y también lo vamos a hacer en Marcas Sectoriales: atún de Ecuador, cacao de Ecuador, camarón de Ecuador, banano de Ecuador, sombreros de Montecristi de Ecuador (mal llamado Panama Hat, es 100% ecuatoriano, tenemos certificados de origen en el Ecuador). Entonces vamos a trabajar mucho en imagen del Ecuador y mercadear también a través de nuestros productos estrellas a nuestro país en el mundo.

En estos momentos podemos encontrar resultados de los últimos 5 años, de lo que son exportaciones no-petroleras e importaciones no petroleras. Aquí hay que tener ojo, miren por ejemplo en el 2013 que teníamos exportaciones no-petroleras de \$10.600 millones e importaciones de \$19.800 millones. ¿Qué nos quiere decir este gráfico en el 2013? Que teníamos alrededor de \$9mil millones de déficit en balanza comercial (Banco Central del Ecuador, 2014). ¿Cómo lo compensábamos en esa época? Confiados en el alto precio del barril de petróleo y por ende salíamos “tablas” en el periodo. Crecimos en costos, crecimos en gastos y nos quedamos colgados en costos y gastos arriba. ¿Qué produjo eso? Produjo un alto nivel de endeudamiento, hoy por hoy 7% del PIB, \$63 mil millones en los cuales consta inclusive preventa petrolera, deuda Banco Central, deuda del IEES, deuda externa que se hablaba de \$29 mil millones que es la deuda consolidada, pero si sumamos el resto de obligaciones llegamos los \$63 mil millones.

Gráfico No. 6: Comercio Exterior No. Petróleo.



Fuente: Pro-Ecuador (2016).

Nosotros no podemos depender y seguir esperanzados en productos primarios de exportación, *commodities* y del crudo. Tenemos que hacer un cambio estructural en la matriz productiva y de exportación. Esto no es solo palabras, sino algo que lo estamos trabajando adentro del Gobierno Nacional, y lo está trabajando Comercio Exterior porque tiene al mercado y el conocimiento por ProEcuador de lo que demanda el mundo. Y así como la empresa privada, comercial se da la vuelta a los señores de producción, de industrialización y les dice que tienen que producir para ver qué es lo que se tiene que vender. Es el mismo caso hacia el sector público, pero para eso tenemos que hacer un análisis y un cambio estructural. Lo digo abiertamente porque lo he conversado internamente.

En los años 2007 al 2013, el sector productivo, el sector privado tuvo excelentes resultados en ventas y en rentabilidad. No fueron malos años. El Gobierno Nacional invirtió mucho en la demanda y no en la oferta. Y cuando los resultados se comenzaron a ver muy buenos en los sectores productivos y escasos en el sector público, ¿qué se hizo en ese entonces? Se eliminó el subsidio del diésel y del bunker, se incrementó el precio del agua –el costo del agua– el costo de la energía eléctrica– de 6 centavos a 9 centavos (Agencia de Regulación y Control de Electricidad, 2016). Se eliminó la tercerización, la flexibilización laboral –no es que estamos a favor de eso, pero estoy diciendo una realidad. Se incrementó el precio del transporte ya que antes se permitía un cabezal con dos plataformas. Ahora por algunos motivos, entre esos el cuidado de las carreteras, se permite un cabezal con una plataforma. Y también se incrementaron costos como, por ejemplo, en agro calidad.

Todos estos incrementos, sumando a que somos un país dolarizado, una moneda dura que no nos permite entrar a devaluaciones como los países vecinos e incrementando que los países vecinos tienen, Perú 17 TLCs, Colombia 10 TLCs y 6 acuerdos parciales, nos hizo un país poco competitivo. Esto no es para desanimarlos, al contrario, todos los que estamos aquí debemos trabajar de la mano, sector privado y sector público, para salir

adelante. La única manera es trabajando juntos con el sector productivo de la mano. Por eso el señor Presidente de la República durante su campaña electoral, dentro de su oferta de campaña dijo dos temas muy importantes, además del plan “Toda una vida” (Presidencia de la República, 2017), que es un proyecto con un tinte social muy importante para el país.

Mencionó dos proyectos muy importantes: El uno, la gran Minga Nacional Agropecuaria (Ministerio de Agricultura y Ganadería, s.f.); y el otro, crear el Consejo Consultivo Productivo y Tributario (Presidencia de la República, 2017), para trabajar de la mano con el sector privado. El sector privado es conocedor de sus problemas, de la problemática, de todo lo que padece, y es el mejor consultor *ad hoc* del Gobierno Nacional. No es posible manejar dos caminos distintos, dos visiones distintas. Por un país hay que trabajar juntos siempre y eso no podemos estar divididos. Las familias, los empresarios tienen que unirse y formar un solo país y no seguir divididos como el tiempo que vivimos durante la campaña electoral que fue terrible. Eso debo rechazarlo, no podemos permitir que nada ni nadie nos divida.

Entrando nuevamente en la presentación, vemos los acuerdos vigentes, que es algo que en comercio exterior le damos mucho énfasis en lo que tenemos y lo que se viene más adelante. En cuanto a acuerdos comerciales vigentes tenemos dos, el uno con la Comunidad Andina de Naciones (CAN), con Colombia, Perú y Bolivia (1969); y el otro, el acuerdo de la Unión Europea (2016). Adicionalmente, tenemos otros acuerdos parciales, como con México, Guatemala, MERCOSUR, Cuba y Nicaragua y El Salvador, que se aprobó el día de hoy. Esperamos terminar, como les decía, con el EFTA en diciembre o a más tardar en el mes de enero.

¿Hacia dónde vamos? Acuerdos comerciales que estamos en proceso de negociación, principalmente, Estados Unidos. Ya tenemos una hoja de ruta en la que se está trabajando de la mano con el embajador Todd Chapman, embajador de Estados Unidos en Ecuador; con el sector privado, con

AMCHAM⁶ Quito, AMCHAM Guayaquil, cámaras binacionales; y en el mes de septiembre, tendremos reuniones en Washington y en Nueva York con la USTR⁷, con importadores, con miembros del Senado porque, como les decía hace un momento, además de que sea válido el SGP, interferencias arancelarias que nos vencen en este mes, que podamos renovarlo—es la palabra. Además, establecer un acuerdo comercial bilateral, lo cual es una posición que el señor Presidente de la República me ha dado como mandato, vamos adelante con el acuerdo comercial adicionalmente, con Corea. El día de hoy tuve una reunión con el embajador de Corea y con el embajador de China—por otros temas que debo comentar más adelante—y le dijimos al embajador de Corea que, si bien es cierto, ha habido ya cuatro rondas de negociación necesitamos reactivar la quinta ronda de negociación.

Cuando hablamos de acuerdos comerciales hay que tener mucho cuidado en cuanto a las empresas, industrias locales, a la mano de obra que generan. Proteger a una industria local y a los trabajadores, no es un tema de proteccionismo sino es una necesidad, es un tema social, es una prioridad. Ahora, esto no quiere decir que no vamos a ir adelante a un acuerdo comercial que favorezca a las grandes mayorías. Siempre vamos a tratar de encontrar una salida para no causar daño alguno o causar el menor daño posible. Yo he escuchado en los medios, en la prensa últimamente donde se afirma que Ecuador tiene que fomentar exportaciones, atraer inversiones, pues tienen razón y hacia vamos en esa dirección. Pero esto no lo podemos hacer realidad en un mes, tampoco lo vamos a obtener en 60 días. Entonces tenemos que cuidar la dolarización y la economía y ponerle mucho ojo al incremento de importaciones. Estamos analizando ciertas subpartidas arancelarias, 403, cuando había salvaguardias eran 2.200. Tengo la obligación de revisar las subpartidas arancelarias.

Tenemos que cuidar la dolarización, la balanza de pagos. Esa es parte de mi gestión, pero, así como estamos revisando, analizando aranceles, la posibilidad

⁶ Siglas en inglés de American Chamber of Commerce, Cámara Americana de Comercio.

⁷ Siglas en inglés de United States Trade Representative, Oficina del Representante de Comercio de los Estados Unidos.

de colocar aranceles en ciertos bienes de consumo, bienes suntuarios, no en materia prima, no en bienes de capital, ni de lo que vienen de la Unión Europea o de Estados Unidos, o de los que arriban de la CAN. Poco a poco se van achicando las posibilidades que tienes para actuar, pero tenemos que analizarlo. En cambio, así como analizamos esas partidas, también estoy estudiando otras conjuntamente con el órgano competente, que es el COMEX, que formamos cinco ministerios para eliminar aranceles, principalmente, para materias primas de productos que son exportados. Tenemos que favorecer a la exportación, fomentar exportaciones. No solamente tenemos que prepararnos para buscar empleo, sino también para ser emprendedores, para ser exportadores. Hacia allá va el país, hacia allá tenemos que ir.

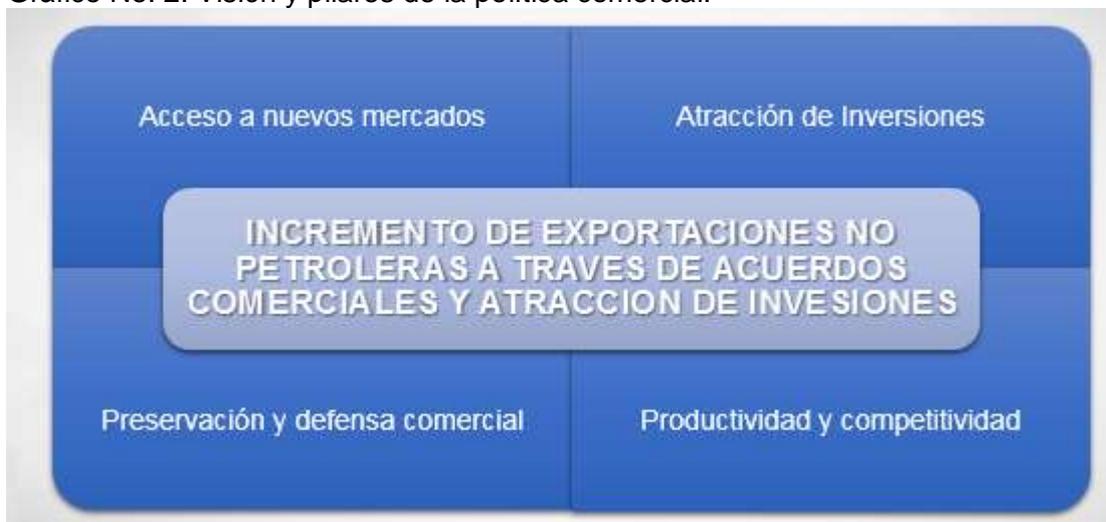
Otro tema que también estamos evaluando, eliminar aranceles en ciertos productos, ciertas subpartidas que van dirigidas a la salud, a la educación, al deporte, a la niñez, a la cultura. Consideramos que ciertas subpartidas hay que eliminar sus aranceles para fomentar la salud, la niñez, la educación. Vamos a fomentar. El día de ayer, en la sesión del COMEX⁸ casualmente, aprobamos siete solicitudes de proyectos industriales y turísticos en la cual solicitaban eliminación de impuestos para ciertos productos que venían, ya sea para mayor producción o para generar más oferta turística. Y eliminamos ese tema también. Son sacrificios fiscales que hacemos en esta época, pero estratégicamente conviene. La generación de hoteles, una nueva inversión en una industria, como es Soderal, para que genere más alcohol. Ese alcohol se exporta, ese alcohol es parte del biocombustible que podemos sustituir hasta un 5% del combustible. Combustible tiene subsidio, tiene un costo para el estado, alrededor de 3.500 millones de dólares.

En fin, estratégicamente hay que ir evaluando a ver qué le conviene al país para fomentar, ya sea eliminación de aranceles o también poner mucho ojo al tema importaciones. Y no son medidas de proteccionismo sino son medidas responsables también para proteger la balanza de pagos, principalmente.

⁸ Siglas utilizadas para referirse al Ministerio de Comercio Exterior.

En el siguiente cuadro, y ya terminamos así que discúlpenme que me estoy demorando mucho, pero en el siguiente cuadro vemos la visión y pilares de política comercial.

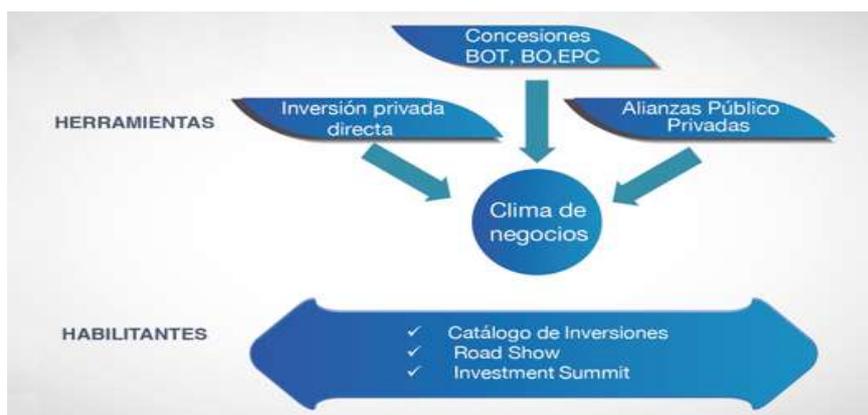
Gráfico No. 2: Visión y pilares de la política comercial.



Fuente: Pro-Ecuador (2017).

Definitivamente tenemos que incrementar exportaciones no petroleras a través de acuerdos comerciales y atención de inversiones. Esa es la misión del Ministerio de Comercio Exterior. Y para esto, vamos a emprender un viaje a partir del 2 de septiembre, en el cual vamos a visitar con una delegación, obviamente, de unas seis a siete personas, reuniones previamente establecidas con los ministros de comercio, con empresas, con fondos; de China, Japón, Corea, Rusia, Suecia, Finlandia, Noruega para no solamente tratar temas referentes a posibles acuerdos comerciales con los países que salen de la Unión Europea, como China, Japón y Corea. Sino también para presentar catálogo de inversiones, que les decía hace un momento. Este tema es importante porque, además de hacer estas visitas, también vamos a visitar ciertos países como Noruega y Suecia que tienen fondos no reembolsables para proyectos verdes de protección del medio ambiente. Todo ese tipo de proyectos de apoyo, de ingreso de dólares a la economía es favorable, muy favorable en los actuales momentos. En lo que es atracción de inversiones, este es un punto muy sensible y positivo que se estamos viviendo un momento de cambio.

Gráfico No. 3: Atracción de inversiones.



Fuente: Pro-Ecuador (2017).

Al eliminarse el Ministerio Coordinador de Sectores Estratégicos, la competencia de inversiones, todo lo que es inversión privada directa, concesiones BOT, BO, EPC, distintos modelos de contratación pasan al Ministerio de Comercio Exterior; que es lo que el Ministerio de Comercio Exterior ha propuesto al señor Presidente de la República.

Primero, que todo proyecto de industria básica, de industria estratégica, inversión, concesión, todo proyecto sea por medio de licitación. Todos queremos transparencia, por nuestro país y también con el ánimo de aperturar los proyectos que vamos a ofertar al mundo entero, no solamente a un país o a una región, sino a todo el mundo. Entonces, vamos a trabajar con licitaciones y, el otro tema, con un consejo inter ministerial, en el cual la apertura de sobres sea pública, para brindar la transparencia que todos los ecuatorianos estamos exigiendo.

Continuaremos con fomento alianzas públicas–privadas, sí. No solamente para las grandes multinacionales, sino también para nuestras empresas, grandes, medianas y pequeñas. Estamos trabajando muy de cerca con economía popular y solidaria (EPS), con artesanos, con MYPYMES, fomentando a crecer exportadores. Fíjense que solamente el 7% de las 453.000 empresas calificadas como MYPYMES son exportadoras, el 7%. En este sentido tenemos

una buena oportunidad, que además de ser empresas productoras sean exportadoras.

Actualmente tenemos un fondo no reembolsable de 10 millones de dólares de la Unión Europea, que nos sirve para capacitar y fomentar exportaciones a la Unión Europea. Adicionalmente, la semana antepasada, hemos conseguido junto con la cancillería un cruce de deuda con Italia por 38 millones de dólares, gracias al embajador de Italia y a Italia, para que esos fondos sean dirigidos a la capacitación de productores MYPYMES, EPSs y artesanos y transformarlos en futuros exportadores. Hacia allá tenemos que ir, no es solamente trabajar en las grandes compañías y en los grandes rubros o en los grandes productos primarios, sino también en las EPS que son la Economía Popular y Solidaria, y las MYPYMES. Yo creo que eso es muy importante y no debemos dejar de trabajar con los que más nos necesitan también. Por último, tenemos 31 oficinas en 26 países en el mundo.

Véanlo a ProEcuador como aliado estratégico. Me pasó desde el sector privado que ProEcuador lo veía como un instituto adscrito del Ministerio de Comercio Exterior, pero lo ligaba con Gobierno, sector público, no me sirve, me saca información, o simplemente lo ignoraba. No lo vean así. ProEcuador es su aliado estratégico en el mundo, es su brazo comercial en el planeta. Y le he dicho al señor Presidente de la República y a la señora canciller, que el Ministerio de Comercio Exterior y ProEcuador tienen que ser un brazo comercial ecuatoriano, que defienda los intereses comerciales del país y de las empresas productoras y exportadoras ecuatorianas, y que cualquier diferencia haya cancillería, viene la diplomacia, pero nosotros como ecuatorianos no podemos permitir que, teniendo acuerdos como la CAN con Colombia, han pasado 13 años. Y no podemos exportar arroz a Colombia. Brasil, 18 años y no podemos exportar camarón a Brasil. Trece años y no podemos exportar banano a Brasil.

La semana pasada ganamos un caso en el tribunal de la CAN, en el cual falló a favor de Ecuador por el tema arroz con Colombia. ¿Y qué hicimos? Gestión.

Agilizar los procesos que estaban tres años detenidos. Con Brasil vamos a interponer todos los oficios posibles ante la OMC para que Brasil nos permita exportar camarón y banano. Y si no, tomaremos las retaliaciones a los productos brasileiros que vienen al Ecuador. Tenemos una diferencia en balanza comercial de más de 512 millones de dólares con Brasil. Somos un país grande y no ningún país pequeño, que nos haremos respetar en los acuerdos comerciales, en las relaciones comerciales, siempre con alturas. Pero no podemos permitir, teniendo una balanza comercial negativa, que no nos permitan ingresar nuestros productos y peor en esta época que necesitamos esos rubros de exportación.

Por último, aquí tienen lo que será la marca país, que lo presentaremos próximamente.

Gráfico No. 4: Propuesta de evolución marca país.



Fuente: Pro-Ecuador (2017).

No queremos hacer una modificación total, sino queremos manejar las letras de Ecuador, una tipología moderna. Lo más importante para nosotros es nuestro país, utilizar el ícono que tenemos del “Ecuador ama la vida” en la O. Algo muy creativo, que ha sido firmemente con gestión interna con los colaboradores del Ministerio de Comercio Exterior y ProEcuador. Lo vemos moderno, lo vamos a sacar con cero costos de gestión. Les doy un dato: Colombia, para ProColombia tiene 80 millones de dólares para su marca país. Perú tiene 10

millones de dólares para su marca país. Ecuador tiene ganas, gestión y un coraje bárbaro para hacer la marca país. No vamos a dejarlo por déficit fiscal o por problemas económicos, vamos trabajar y seguir adelante con lo que tengamos que hacer.

Yo los invito a que se sumen a vivir esa confianza, ese positivismo. No solamente son palabras, son hechos. Ya han visto lo que se está dando en las últimas siete semanas y tenemos que trabajar en modelos productivos que nos den mayor productividad a las empresas, mayor competitividad a las empresas y vamos para allá. Tenemos el apoyo 100% del señor Presidente de la República que ha dicho: “Vamos a trabajar con pragmatismo, no ideología”, y lo digo abiertamente, debemos ser pragmáticos. El país necesita resultados. Muchísimas gracias a todos y espero volverlos a ver próximamente. Gracias.”

REFERENCIAS

Agencia de Regulación y Control de Electricidad. (2016). *Pliego tarifario para las empresas eléctricas. Servicio Público de Energía Eléctrica. Período enero - diciembre 2017*. Quito: ARCONEL.

Banco Central del Ecuador. (2014). *Evolución de la Balanza Comercial. Enero - Diciembre de 2013*. Quito: Banco Central del Ecuador.

Banco Central del Ecuador. (2017). *Evolución de la Balanza Comercial. Balanza Comercial del Ecuador por países. Enero - Diciembre 2016*. Quito: Banco Central del Ecuador.

Comunidad Andina de Naciones. (1969). *Acuerdo de Integración Subregional Andino*. Cartagena: CAN.

Ministerio de Agricultura y Ganadería. (s.f.). *Gran Minga Agropecuaria*. Recuperado el 20 de julio de 2017, de <http://www.agricultura.gob.ec/gran-minga-agropecuaria-2/>

Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana. (2016). *Protocolo de adhesión del acuerdo comercial entre la Unión Europea y sus estados miembros, por una parte, y Colombia y el Perú, por otra, para tener en cuenta la adhesión de Ecuador*. Quito: Registro Oficial.

Presidencia de la República. (2017). *Decreto Ejecutivo No. 11*. Quito: Registro Oficial.

Presidencia de la República. (2017). *Decreto Ejecutivo No. 50*. Quito: Registro Oficial.