

INFORME DE VALOR

Encuentro Empresarial de Guayaquil

INDICE

- I. Resumen Ejecutivo**
- II. Antecedentes y Justificación**
- III. Mercado Intraregional**
 - 3.1 Niveles del comercio**
 - 3.2 Estructura del comercio**
 - 3.3 Mercado ampliado andino**
 - 3.4 Objetivos del comercio**
- IV. Objetivos del Evento**
 - 4.1 General**
 - 4.2 Específicos**
- V. Organización del Evento**
- VI. Conclusiones**
- VII. Recomendaciones**
- VIII. Anexos**

I. Resumen Ejecutivo

El evento se ha retomado luego de ocho años (2004), congregando a más de 600 exportadores e importadores de Ecuador, Colombia, Perú y Bolivia. Organizado por la Secretaría de la Comunidad Andina y los organismos de promoción de exportaciones de los países miembros, el encuentro tuvo por objeto dinamizar el intercambio comercial de la región que el año pasado alcanzó US\$ 9.187 millones y que el 2012 se proyecta en US\$ 12.000 millones. Como resultado del encuentro, **se espera concretar negocios por US\$ 64 millones anuales** en más de 4,000 citas de negocio.

De las expectativas de negocios, el 59% corresponde a Colombia, el 22% al Ecuador y el **18% al Perú**, estimando exportaciones por valor superior a US\$ 11 millones. De este valor esperado, **el 47% corresponde a manufacturas diversas** (US\$ 5 millones), el 36% a textil confecciones y accesorios (US\$ 4 millones) y el 17% al sector de alimentos (US\$ 2 millones).

Colombia es el país que más exportadores trajo a la rueda de negocios con 214, seguido por Ecuador con 131, Perú con 53 y Bolivia con 25. Por el lado de los compradores, Ecuador es el que más empresarios tiene con 155, seguido por Perú 41 y Colombia con 32 compradores.

II. Antecedentes y Justificación

El Encuentro Empresarial Andino se sucede tras ocho años de suspensión y poca participación comercial entre algunos de los países miembros de la Comunidad Andina de Naciones (CAN). La principal idea de los gobiernos es actualizar las políticas de la CAN puesto que la estructura actual es poco ligera y la normativa bastante compleja, lo que no ha facilitado el intercambio comercial en su verdadero potencial. **El encuentro intenta dinamizar el intercambio comercial de la región** que el año pasado llegó a \$ 9.187 millones y que **este 2012 se proyecta en \$ 12.000 millones**.

Santiago León, ministro coordinador de la Producción de Ecuador, considera que es un espacio importante para que “después de muchos años, los empresarios de los cuatro países se pongan a negociar cómo es que vamos a aumentar el intercambio comercial entre nosotros y pensar en alianzas estratégicas para producir más y ser más competitivos. Pero para eso tenemos que **crear una visión conjunta** para así podemos responder a la pregunta de qué y cómo vamos a **venderle al mundo como un bloque**, como comunidad andina. Y, por supuesto, ver la forma de aumentar el comercio”.

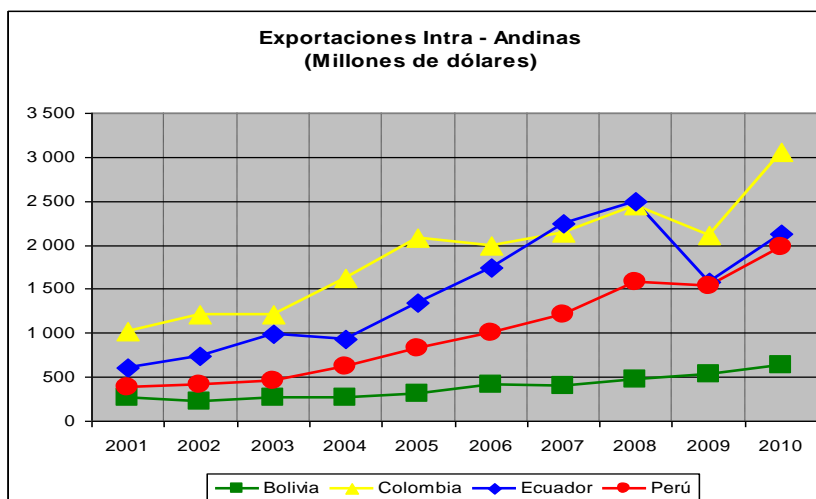
Ana María Reátegui, Directora General de la Secretaría General de la CAN, sostiene que “el dinamismo interno es poco percibido afuera. Se habla de un estancamiento e inclusive de su retroceso de la CAN...por el contrario, es un bloque dinámico que sigue avanzando quizás sin el impulso político a nivel presidencial y autoridades de alto nivel en tiempos recientes. Actualmente el ambiente es propicio y se está a la expectativa de la reingeniería del bloque”.

José Luis Silva, Ministro de Comercio Exterior y Turismo de Perú, considera que es inminente “aprovechar las relaciones comerciales que ya los países de la CAN tienen con otras naciones para exportar a esos destinos”.

III. Mercado Intraregional

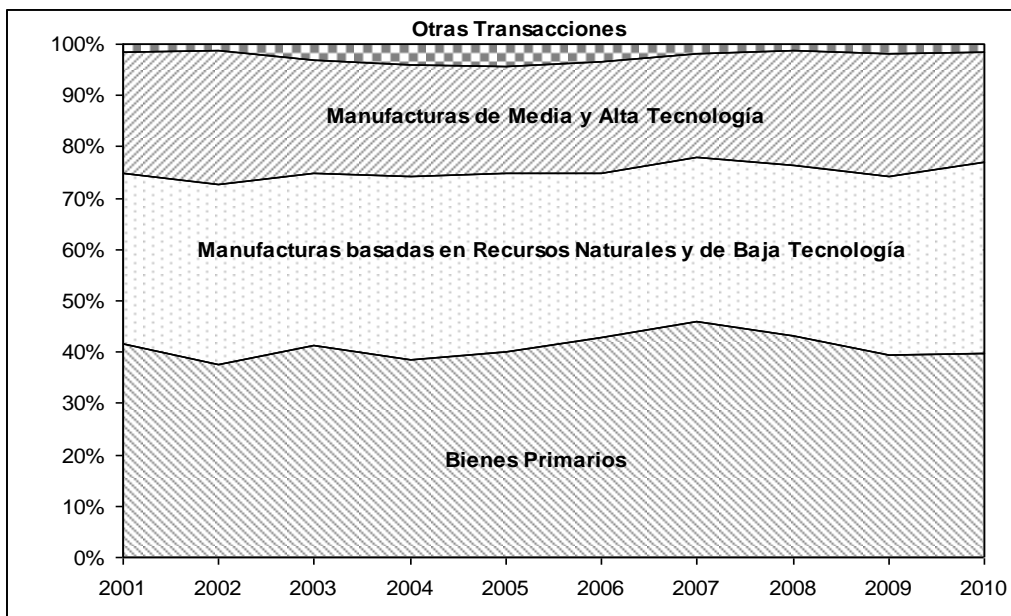
3.1 Niveles de Comercio

Entre los años 2001 y 2010, Colombia fue el país que mostró los mayores niveles de comercio intrarregional, pasando de US\$ 1,000 a US\$ 3,000 millones, triplicando los valores. En el mismo periodo, el comercio intrarregional del Perú pasó de US\$ 400 a US\$ 2,000, creciendo 5 veces.



3.2 Estructura del Comercio

En cuanto a su estructura, el comercio intrarregional andino ha estado compuesto en un 40% por bienes primarios, 35% por manufacturas basadas en recursos naturales y bienes de baja tecnología, y solo 25% en manufacturas de media y alta tecnología.



3.3 Mercado Ampliado Andino

La Zona de Libre Comercio se establece desde 1993 entre Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela. Permite la libre circulación de bienes y la facilitación del comercio.

- El Perú mantiene acuerdos bilaterales con sus socios andinos hasta 1997.
- La Decisión 414 se dirige al perfeccionamiento de la integración andina.
- El Perú se reincorpora a la Zona de Libre Comercio (1997 – 2005)
- Se avanza hacia la consolidación del mercado ampliado.
- La liberación del pago de arancel se hace efectiva mediante el cumplimiento de normas de origen.
- Condiciones: la aplicación del arancel está sujeta a la presentación de permisos y certificados fito y zoonosanitarios, registros sanitarios y certificados de conformidad técnica, cuando se requiera.
- Permite aplicar medidas de defensa comercial y de resguardo de la libre competencia.

3.4 Objetivos del Comercio

Ante esta realidad, el comercio intrarregional tiene como meta el logro de la competitividad internacional para los países miembros mediante la difusión de los requerimientos técnicos de la demanda a través de la concertación de citas comerciales que harán posible que los empresarios interesados en exportar adquieran información relevante de sus contrapartes.

Esta interacción favorece a las empresas alcanzar un nivel de competitividad internacional a través de los siguientes beneficios:

- Generar experiencia y mayor valor agregado
- Elevar el nivel de exigencia y mejorar el estándar de calidad
- Incrementar la escala de producción
- Estimular la eficiencia de los procesos productivos

Perú ve con mucho optimismo el tema de seguir fortaleciendo las relaciones y sinergias entre países. “Por la coyuntura habíamos planteado crecer un 9% las exportaciones en 2012, pensando en que la coyuntura podría afectar pero a la región andina el aumento será del 20% y creemos que haríamos mal en debilitarla y deberíamos ver de qué manera podemos fortalecer las relaciones comerciales”, destacó José Luis Silva, ministro de Comercio de Perú.

 <p>COMISIÓN DE PROMOCIÓN DEL PERÚ PARA LA EXPORTACIÓN Y EL TURISMO</p> <p>Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo</p>	FORMATO DE INFORME DE MISIONES COMERCIALES	CÓDIGO INF- 06
		VERSIÓN 01
		PÁG. 4 DE 13

IV. Objetivos del Evento

4.1 General

Desarrollar un evento empresarial de exportadores de los países andinos con la finalidad de promover y aprovechar nuevas oportunidades de negocios e incrementar y balancear el comercio intrarregional así como sensibilizar al empresario andino en el establecimiento de alianzas estratégicas y promoción de inversiones y turismo.

4.2 Específicos

- Contribuir a incrementar el comercio intrarregional, teniendo en cuenta los procesos de apertura e integración en que están comprometidas las economías andinas.
- Brindar apoyo a los empresarios exportadores de la Comunidad Andina en el logro de resultados positivos de negocios, coadyuvando al desarrollo del proceso de integración subregional y al intercambio comercial de valor agregado.
- Facilitar a las empresas el posicionamiento de sus productos dentro del mercado ecuatoriano, boliviano y colombiano.
- Identificar potenciales compradores, importadores, distribuidores y agentes comerciales que faciliten el ingreso de los productos peruanos al mercado internacional de la región andina.
- Dar a conocer la calidad y el prestigio de los productos peruanos a nivel mundial.

V. Organización del Evento

La Secretaria General de la Comunidad Andina – CAN conjuntamente con los organismos andinos de promoción de exportaciones organizan este evento por encargo de los ministerios responsables del comercio exterior (Comisión de la Comunidad Andina), con el fin de fortalecer el comercio entre los países andinos.

Durante el Encuentro Empresarial Andino se desarrolló una rueda de negocios entre exportadores e importadores de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú de los siguientes sectores productivos: agroindustria y pesca; textil y confecciones; joyería; materiales de construcción; metalmecánica; productos farmacéuticos; plásticos; muebles de madera y manufacturas de cuero.

Durante los meses previos se desarrolló la metodología de teleconferencias entre los representantes de las agencias de promoción de exportaciones con la coordinación de la CAN para tratar todos los aspectos organizativos, tanto relacionados con la convocatoria como con la logística del evento (stands de los países, sala de reuniones, envío de material gráfico y otros).

Se contó con un software manejado por PROEXPORT de Colombia para el registro y asignación de las agendas. Este software fue poco interactivo, pero permitió que los participantes pudieran solicitar directamente sus citas en el propio sistema.

VI. Conclusiones

- Participaron 53 empresas exportadoras peruanas que pudieron concretar citas de negocio con parte de los 382 compradores presentes en el evento.
- Según las encuestas de compradores, la delegación de oferentes peruanos alcanzó US\$ 11.3 millones en ventas proyectadas a más de 6 meses, siendo 47% manufacturas diversas, 36% confecciones y accesorios y 17% alimentos.
- La mayor parte de las empresas asistentes fueron PYMES. Los empresarios expresaron satisfacción por el nivel de organización, apoyo en los diversos requerimientos y por la calidad de los contactos obtenidos.
- La delegación de MINCETUR pudo cumplir su agenda con buenos resultados. Felicitaron la organización de la agenda de misión tecnológica para confeccionistas.
- José Luis Silva, Ministro de Comercio Exterior y Turismo, aprovechó su arribo para visitar empresas que recientemente han invertido en Ecuador. Es el caso de Alicorp (Perú), empresa que decidió construir una fábrica de alimentos balanceados en la ciudad. A esto se suma el acuerdo gestionado por CNC Industrial, pequeña empresa dedicada al ensamblaje de mototaxis, que se asoció con una empresa muy grande de Guayaquil.
- Se manifestó la intención de los representantes de los cuatro países en realizar este tipo de encuentros de manera anual.

Se coordinó con la Consejera Comercial el viaje de dos empresas asistentes (proveedoras a la minería) a la V Feria Expo Minas en Quito el día viernes 30, finalizado el evento: Industrias Imim (locomotoras) y FIMA (fabricación de equipo minero).

VII. Recomendaciones

- Preparar el evento con un mínimo de 5 meses de anticipación
- Presentar una delegación peruana más numerosa
- Invitar un trader como soporte a las PYMES en temas de logística de exportación
- Disponer de un software más amigable en el manejo de base de datos o mejorar el existente
- Contar con un mayor grado de compromiso y apoyo efectivo de los consejeros comerciales de los países cuyos compradores se invita
- Mejorar el nivel de comunicación con las otras entidades de promoción

VIII. Anexos

ENCUENTRO EMPRESARIAL ANDINO 2012 - GUAYAQUIL						
RESULTADOS DE PROYECCIONES DE VENTAS O EXPORTACIONES POR PAISES (EN US\$)						
VENTAS PROYECTADAS	INM	1-3 MESES	3-6 MESES	> 6 MESES	TOTALES	Part. x País
BOLIVIA	15,000	724,000	203,500	147,000	1,089,500	2%
COLOMBIA	2,460,780	9,049,900	8,671,500	17,709,600	37,891,780	59%
ECUADOR	971,065	5,676,300	2,810,000	4,603,380	14,060,745	22%
PERU	1,253,000	3,057,000	1,697,500	5,304,900	11,312,400	18%
TOTALES	4,699,845	18,507,200	13,382,500	27,764,880	64,354,425	100%

EXPORTACIONES DE PERU POR SECTORES PRODUCTIVOS						
SECTORES PRODUCTIVOS	INM	1-3 MESES	3-6 MESES	> 6 MESES	TOTALES	Part. x Sector
TEXTIL CONFECCIONES y ACCESORIOS	1,038,000	764,500	613,000	1,674,400	4,089,900	36%
MANUFACTURAS DIVERSAS	215,000	2,080,000	749,000	2,278,500	5,322,500	47%
ALIMENTOS (AGROIND-PESCA)	0	212,500	335,500	1,352,000	1,900,000	17%
TOTALES	1,253,000	3,057,000	1,697,500	5,304,900	11,312,400	100%

El 40% de las empresas que lleno evaluaciones solo considero montos de venta, otros estan por definir
Las encuestas han sido efectuadas a los compradores
El sector textil confecciones comprende cuero, calzado , joyería y accesorios
El sector manufacturas diversas comprende autopartes, farmacéuticos, insumos para minería, equipo medico entre otros
Se ha tabulado 1,381 encuestas en 4 periodos mañana y tarde del primero y segundo día

NOTAS DE PRENSA

El Espectador.com
Economía | 28 Mar 2012

Exportando en conjunto se busca renovar a la CAN

Por: Diana Carolina Cantillo E. / Guayaquil (Ecuador)

Desde Guayaquil (Ecuador), los mandatarios de los cuatro países miembros relanzan relaciones comerciales para rescatar al bloque

Ocho años: tiempo de ruptura diplomática y poca participación comercial entre algunos de los países miembros de la Comunidad Andina de Naciones (CAN). Un lapso en donde no primaron los principios de buena vecindad y que representó casi una década en la que empresarios bolivianos, colombianos, ecuatorianos y peruanos no se sentaban a negociar a través de la figura de la CAN sino de forma particular.

Un periodo de inactividad que terminó esta semana con el Encuentro Empresarial Andino, en donde 700 compañías de los cuatro países tienen programadas 4.500 citas de negocios en un espacio organizado por la CAN y por los organismos de promoción de exportaciones del bloque, compuesto por Proexport Colombia, Pro Ecuador Promueve Bolivia y Prom Perú. Un comienzo que, aunque si bien no existe una expectativa de negocios, espera repercutir en el comercio comunitario al cierre de 2012 con un volumen de negocios por US\$10.000 millones.

Santiago León, ministro coordinador de la Producción de Ecuador, considera que es un espacio importante para que “después de muchos años, los empresarios de los cuatro países se pongan a negociar cómo es que vamos a aumentar el intercambio comercial entre nosotros y pensar en alianzas estratégicas para producir más y ser más competitivos. Pero para eso tenemos que crear una visión conjunta para así podernos responder a la pregunta de qué y cómo vamos a venderle al mundo como un bloque, como comunidad andina. Y, por supuesto, ver la forma de aumentar el comercio”.

La idea es ir más allá. Se habla de una reingeniería, más no de una reformulación. La CAN se mantiene, lo dicen los jefes de los ministerios de comercio de cada uno de los países sin negar las falencias en materia de integración económica, comercial, aduanera y política, aunque sus afirmaciones contradigan la opinión de **Ana María Reategui, Directora General de la Secretaría General de la CAN**, quien insiste en que “**el dinamismo interno es poco percibido afuera. Se habla de un estancamiento e inclusive de su retroceso de la CAN, cosa que no ha sido una realidad y que, por el contrario, es un bloque dinámico que sigue avanzando quizás sin el impulso político a nivel presidencial y autoridades de alto nivel en tiempos recientes. Actualmente el ambiente es propicio y se está a la expectativa de la reingeniería del bloque**”.

Lo cierto es que es que la CAN “necesita urgentemente un cambio”, un plan de choque que no solo modernice y reinvente sus estructuras internas sino **que también reflexione acerca del papel que ésta podría jugar en la internacionalización de cada uno de los cuatro países miembros actuando como como bloque**. **José Luis Silva, ministro de Comercio Exterior y Turismo de Perú**, considera que es inminente “aprovechar las relaciones comerciales que ya los países de la CAN tienen con otras naciones para exportar a esos destinos. Sería cuestión de unir origen y así posibilitar que empresas colombianas, por ejemplo, exporten a través de Perú a algún socio comercial nuestro. Ya se dio un paso y es esta cumbre, algo excepcional si se tiene en cuenta que desde 2004 no se hacía un evento de negocios como este”.

Silva agregó que “uno de los grandes inconvenientes en materia de integración, que no sólo se presenta en la región Andina, es que todos los países están mirando cómo proteger a sus industrias y están poniendo cada vez más barreras arancelarias. Desde Perú creemos que debe existir una reciprocidad y en el país no ponemos barreras”.

Sergio Díaz-Granados, ministro de Comercio, Industria y Turismo, aseguró que es una propuesta que se ha venido adelantando dese el año pasado. “Hemos propuesto a la CAN que haga un análisis completo para detallar dónde están las oportunidades usando las plataformas comerciales que ya tenemos con otros países. Lo que hemos planteado y mirando la flexibilidad de la regla de origen, es conectarnos en comercio intracomunitario y estamos preparando a nuestro país para ser plataformas de acceso a mercados”.

“En el caso de Ecuador, el año pasado, nosotros le pasamos un listado de la norma de origen colombiana con Estados Unidos y, al tiempo, analizando la capacidad de producción de Ecuador y la capacidad de transformación del país para así poder exportar juntos al mercado EE.UU. que es muy importante para ambos. Lo mismo estamos haciendo para el mercado de la Unión Europea”, dijo Díaz-Granados.

En una reunión bilateral entre los representantes de Bolivia, Colombia, Ecuador y Bolivia se tocaron temas relacionados con seguridad fitosanitaria, de transporte interandino y de unidad aduanera. El jefe del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo anunció una nueva reunión con su homólogo de Ecuador para finales de abril, cita previa al encuentro bilateral entre Juan Manuel Santos, presidente de Colombia y Rafael Correa, presidente de Ecuador.

Dinero.com.

Publicado: 2012-03-28

Empresarios andinos tendrán encuentros cada seis meses

Encuentro Empresarial Andino. Uno de los aspectos que se están empezando a desarrollar es la **activación del Comité andino de entidades de promoción**. El primer resultado es la macrorueda de negocios que se realiza esta semana en Guayaquil en la que participan más de 850 empresas y que esperan cerrar negocios por US\$100 millones.

Las actividades de promoción son el primer paso de los Gobiernos por fortalecer las relaciones con la región, pues los empresarios no se reunían desde 2004, por ello se busca tener dos encuentros cada año. Ecuador aprovechará al máximo los encadenamientos productivos para beneficiarse al máximo del TLC con Estados Unidos de Colombia y Ecuador.

“La iniciativa de Colombia es fortalecer y favorecer el intercambio”, dijo el ministro Sergio Díaz-Granados durante la instalación en Ecuador. Mientras que su homólogo, José Luis Silva Martinot de Perú, propuso que las reuniones de los empresarios se lleven a cabo dos veces al año, para consolidar de una vez por todas las alianzas.

Silva Martinot dijo que Perú está dispuesto a acompañar el esfuerzo del sector privado para duplicar las exportaciones en cinco años, con un esfuerzo particular en los productos no tradicionales y en el número de empresas fabricantes.

“Perú tiene una balanza comercial negativa con la comunidad andino, queremos que esta relación continúe para que las exportaciones se incrementen. Hoy vendemos US\$2.300 e importamos US\$3.600 millones”, dijo el funcionario.

Francisco Riva de Neira, viceministro de asuntos comerciales de Ecuador, dijo que su país aprovechará al máximo los beneficios que pueda obtener de los acuerdos comerciales de Colombia y Ecuador con Estados Unidos, a través de los encadenamientos productivos.

“Ecuador es un país que tiene muy bien desarrollado el sector de textiles y Colombia el de confecciones, de esta forma podemos participar de las ventas a Estados Unidos y a Europa. No necesariamente todos los resultados de los acuerdos firmados tendrán efectos negativos”, dijo el funcionario a Dinero.com.

Los sectores con mayores oportunidades son joyería, metalmecánica, aceites y materiales de construcción. El 60% de las empresas que están participando en la macrorueda de negocios que apoyó Proexport son exportadoras. “Acá van a negociar precios, condiciones de entrega porque muchas empresas ya conocen los productos, hay que pensar en mejorar los accesos y permisos para ciertos sectores como el agroindustrial”, indicó Manuel Echavarría, director de Promoción de Exportaciones de ProEcuador.

La presidenta de Proexport, María Claudia Lacouture, informó que hay previstas 4.500 citas de negocios entre 436 exportadores de los tres países con 277 compradores también de los tres países. Colombia es el país que más exportadores trajo a la rueda de negocios con 214, seguido por Ecuador con 131, Perú con 66 y Bolivia con 25. Por el lado de los compradores, Ecuador es el que más empresarios tiene con 155, seguido por Perú con Bolivia con 49, Perú 45 y Colombia 32.

Toda la plataforma de la macrorueda estuvo a cargo de Colombia, debido a su amplia trayectoria en estos eventos.

Este año se realizará otros dos encuentros binacional de negocios en Cali y Medellín. Además Bancoldex aumentará las líneas de crédito y plazos para las empresas interesadas en aumentar el comercio con Ecuador. Los dos países van a crear paquetes turísticos conjuntos para promocionarlos.

En 1993 se eliminaron los aranceles y las restricciones al comercio entre los países de la CAN, logrando así una zona de libre comercio. Perú se incorporó en Enero de 2006.

Con memorando de entendimiento bilateral suscrito en el 2007, se profundizó la integración entre Colombia y Perú.

Dinero.com.

Publicado: 2012-03-29T06:55:00

Por: Diana Lache – Enviada especial a Guayaquil

Países andinos están en la etapa final de reingeniería de la CAN

Los cuatro países miembros de la Comunidad Andina están a la espera de la entrega de un estudio de consultoría para definir el futuro de este bloque comercial. Se buscan unificación de formularios, reducción de trámites, agilizar los procesos en las aduanas y eliminarían el Parlamento Andino.

El mensaje es claro. **“Hay que seguir con la Comunidad Andina de Naciones”. Los cuatro países están comprometidos con fortalecer el intercambio intraregional, y más ahora cuando las economías fuertes están amenazadas por la recesión.** Este año se realizarán varias actividades importantes como viajar en bloque a mercados como Asia para integrar los cuatro países (Colombia, Bolivia, Ecuador y Perú) y los delegados de los gobiernos consideran que todavía no se ha evaluado lo suficiente.

Lo primero que quieren los gobiernos es actualizar las políticas de la CAN. Hoy por hoy la estructura actual es muy pesada y la normativa es muy compleja y eso no ha facilitado a ciencia cierta el intercambio comercial. Algunos se defienden al señalar que el intercambio comercial entre los cuatro países asciende a US\$9.000 millones.

Una de las preocupaciones grandes es la unificación de documentos y agilizar las normativas. “Si yo exporto a Colombia, esperamos que se en el mismo formato, que lleguemos a una normativa en común y que el proceso sea ágil como en la ventanilla única, y tomamos el modelo de Colombia”, explicó el ministro de Comercio de Ecuador, Santiago León.

Ecuador está a favor de eliminar el Parlamento Andino, porque no cumple con una función específica, porque no tiene una verdadera capacidad para legislar.

Los países tenían acordada un reunión en Lima para tratar los temas importantes de reingeniería de la CAN, pero fue aplazada hasta mayo. En esa fecha se conocerán los resultados de la firma de consultoría que se contrató para redefinir el rumbo de este pacto.

“Entre los aspectos será agilizar la libre movilidad de las mercancías. Ecuador ha insistido en que haya una libre circulación de transporte porque después de tanto años no se ha dado, eso es inadmisibile y tiene que cambiar”, explicó en exclusiva a Dinero.com, **Francisco Rivadeneira, viceministro de asuntos comerciales de Ecuador.**

Este paso de actualización de la CAN ha sido calificado de vital importancia porque el mercado de la comunidad andina ayuda a que desarrollen negocios de todo tipo de empresas, especialmente pequeñas y medianas.

Perú ve con mucho optimismo el tema de seguir fortaleciendo las relaciones y sinergias entre países. “Por la coyuntura habíamos planteado crecer un 9% las exportaciones en 2012, pensando en que la coyuntura podría afectar pero a la región andina el aumento será del 20% y creemos que haríamos mal en debilitarla y deberíamos ver de qué manera podemos fortalecer las relaciones comerciales”, destacó **José Luis Silva, ministro de Comercio de Perú.**

La posición de Colombia es aprovechar al máximo las alianzas empresariales para ofrecer los acuerdos comerciales a los países que no los tienen como Ecuador y Bolivia.

Radio Caracol
Marzo 28 de 2012

La CAN será sometida a una profunda reingeniería para fortalecer el comercio regional

La Comunidad Andina de Naciones, CAN, será sometida a una profunda reingeniería con el fin de atender los requerimientos de los países que la conforman.

Así lo aseguró la directora de general de la comunidad, Ana María Reátegui, quien explicó que la idea es poder retomar el manejo comercial entre Colombia, Perú, Ecuador y Bolivia en beneficio de la región.

Manifestó que se hace imperativo que la CAN pueda registrar un crecimiento del 10 al 12 por ciento en los próximos años, tras un periodo de retroceso por la salida de Venezuela.

De acuerdo con la dirigente, en el año 2011 el comercio entre los países de la comunidad estuvo por el orden de los 10 mil millones de dólares.

La advertencia fue hecha en la macrorueda de negocios que se adelanta en Guayaquil, Ecuador, en donde participan 700 **presidentes** de las cuatro naciones con el respaldo de Proexport. De esta cifra, participan 214 por Colombia, 131 de Ecuador, 25 de Bolivia y 66 del Perú.

Por su parte, el Ministro de Comercio de Perú, José Luis Silva, manifestó que las empresas de la región ahora tienen la oportunidad de buscar nuevos mercados a través de los países que vienen trabajando acuerdos comerciales como es el caso de su país y Colombia.

Añadió que se viene estudiando la posibilidad de acabar con el Parlamento Andino, que no ha tenido la proyección y el futuro que se había previsto.

Explicó que a pesar de las dificultades, los presidentes de la Comunidad Andina se han comprometido en fortalecer el grupo y seguir creciendo a futuro.

Para los Gobierno de Colombia y Ecuador a pesar de los problemas que afronta la CAN, su importancia es clave para el desarrollo de los integrantes de la comunidad.

El Universo - Jueves 29 de marzo del 2012

Economía Las empresas andinas intentan incrementar sus exportaciones

Empresarios de Ecuador, Colombia, Perú y Bolivia, con una oferta de productos de más de una decena de sectores, participan en el Encuentro Empresarial Andino que se realiza hasta hoy.

Barney Jácome y Carlos Castro llegaron ayer al Centro de Convenciones de Guayaquil con decenas de catálogos de las maquinarias agrícolas que con diseños propios construyen en Quevedo (Los Ríos) con tecnología alemana.

Su última exportación la registraron en el 2008 con la venta de máquinas para la extracción de maracuyá en Barranquilla (Colombia). Como dicen que están en capacidad de llegar a otros mercados, ayer, tenían en agenda cuatro citas con potenciales compradores del área andina.

Esas reuniones, pautadas para que duren 30 minutos, constaban entre las 3.500 citas de negocios que se programaron para el Encuentro Empresarial Andino. **El evento se retoma tras casi una década y congrega hasta hoy a unos 800 exportadores e importadores de Ecuador, Colombia, Perú y Bolivia.**

Organizado por la Secretaría de la Comunidad Andina y los organismos de promoción de exportaciones de los países miembros, **el encuentro intenta dinamizar el intercambio comercial de la región que el año pasado llegó a \$ 9.187 millones y que este 2012 se proyecta en \$ 12.000 millones.** Como resultado del encuentro se esperan negocios por \$ 100 millones.

Sergio Díaz Granados, ministro de Comercio Exterior de Colombia, quien impulsó el reinicio de estas macrorruedas, aseveró que, además, buscan hacer esfuerzos conjuntos para “ser más fuertes” e ir a otros mercados de interés para los países de la CAN. Colombia arribó al encuentro con casi 250 delegados de empresas.

El ministro de la Producción, Santiago León, abogó por avanzar a una integración fuerte. “La CAN debe pasar por una reingeniería en la medida en la cual nos permita unimos mucho más, llegar a lo que se llaman las uniones económicas”.

Y aunque Perú tiene una balanza comercial negativa con la CAN (exporta \$ 2.300 millones, pero importa \$ 3.600 millones), el ministro de Comercio de ese país, José Luis Silva, dijo que la relación con la CAN es fundamental y por ello instó a buscar un fortalecimiento y diversificación del mercado.

Tras la apertura, cientos de empresarios de sectores de manufacturas, alimentos, confecciones y otros, empezaron sus negociaciones. Con maletas llenas de muestras, catálogos y videos, cada uno trataba de obtener contactos o llegar a potenciales acuerdos. De Perú, por ejemplo, arribó José Mújica, de la empresa Inalsa, que procesa derivados del maíz morado, como la chicha y la harina. “Venimos a dar a conocer el producto y buscar compradores”.

Mientras la macrorrueda continuaba, se concretaron firmas de alianzas entre gremios de comerciantes y exportadores de Ecuador y Perú.

A tener en cuenta

Diálogo: El ministro de la Producción, Santiago León, se reunió con el ministro de Comercio de Colombia para hablar sobre mejorar el acceso de productos, aduanas y otros.

Acuerdos: Francisco Rivadeneira, viceministro de Comercio, anunció durante la cita que se enviaron textos para proponer acuerdos de comercio para el desarrollo a Canadá y Suiza.

El Telégrafo – Ecuador

Intercambio comercial sobrepasaría los \$ 10.000 millones en 2012 A \$ 9.187 millones llegó el comercio entre los empresarios andinos

El encuentro empresarial que inició ayer prevé unas 3.500 citas de negocios y acuerdos por unos \$ 100 millones.

Al menos 750 empresarios de los cuatro países y representando a distintos sectores se congregaron ayer para cerrar negocios. Un impulso al comercio entre los países andinos es lo que esperan dar más de 750 empresarios de Ecuador, Bolivia, Colombia y Perú reunidos desde ayer en el Centro de Convenciones de Guayaquil.

En la cita, que termina hoy, se esperan unas 3.500 rondas de diálogo entre exportadores y compradores, y acuerdos por \$ 100 millones. El año pasado las negociaciones a nivel del bloque sumaron \$ 9.187 millones. Para el 2012 se prevé que superen los \$ 10.000 millones.

Más allá de las conversaciones entre los industriales de distintos sectores, las autoridades presentes invitaron a los asistentes a buscar nuevos mercados, ofreciendo productos con valor agregado, bienes o servicios, pero como un solo bloque.

Sergio Díaz Granados, ministro de Comercio, Industria y Turismo de Colombia y titular de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), manifestó al inaugurar el evento que para este año se tiene previsto viajar, los cuatro países, hacia mercados lejanos. “Juntos podemos ser más fuertes”, sentenció.

En tanto Santiago León, ministro Coordinador de la Producción, expresó que si bien estas citas son oportunidades comerciales y hay la posibilidad de intercambiar productos, se debe pensar en alianzas estratégicas, inversiones conjuntas o ponerse de acuerdo entre las naciones para ir en grupo a vender hacia el mundo. “Como comunidad tenemos mucho que ofrecer”, insistió el secretario de Estado.

Y es que ni bien se cerró el acto inaugural empezaron a concretarse varios acuerdos, primero al nivel gremial. Por ejemplo, la Federación de Exportadores del Ecuador suscribió convenios de cooperación interinstitucional con la Asociación de Exportadores de Perú y con la Cámara de Comercio de Lima. Algo parecido hizo la Cámara de Comercio de Guayaquil.

Estos entendimientos son para intercambiar información sobre regulaciones comerciales en ambos países, conocer acerca de las experiencias y metodologías de trabajo, el desarrollo de estudios y proyectos, entre otros.

Ya a nivel personal, industriales como Juan Guillermo Aristizábal, de Colombia; José Luis Mujica, de Perú; y Miguel Ángel Martínez, de Bolivia, confían en que cerrarán acuerdos con sus similares.

La mayoría con equipajes aún en mano, ya que acababan de llegar a la ciudad, se acomodaron en las mesas designadas para negociar.

El primero de ellos, Aristizábal, compra atún y sardinas por casi \$ 2 millones al mes. El producto se comercializa en todo su país y es apetecido por la calidad. “Espero cerrar más negocios. A nosotros nos conviene estar aquí, por la calidad de sus peces”, afirmó.

En cambio Mujica tenía en su mesa productos derivados del maíz morado, el cual, dijo, previene el cáncer. “Hemos venido a promover este grano en distintas presentaciones. Como harina o producto bebible ya envasado. La importancia radica en las enfermedades que ayuda a combatir”, subrayó.

Cerca del escenario principal se acomodó el boliviano Martínez. Su presencia en el puerto principal es para negociar con algún colega sobre insumos y bienes para la industria.

Alrededor de ellos, cientos de empresarios más con laptops, calculadoras, folletos y productos terminados intercambiaban conceptos con sus pares. Todos esperan cerrar negocios y mejorar sus ventas.

Expreso.ec | Guayaquil, Marzo 28 de 2012

La CAN reúne a 700 empresas en Guayaquil

Andersson Boscán Pico - Guayaquil

La asamblea busca generar \$100 millones de intercambio comercial

Con la realización del 'Encuentro Empresarial', organizado por la Secretaría General de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), el organismo vuelve a ubicarse como un pilar del desarrollo de la región, tras las divergencias que surgieron entre sus miembros (Ecuador, Colombia, Perú y Bolivia) por ideologías.

El evento, que desde ayer tiene como sede a Guayaquil y que busca negocios por más de \$1'000.000, convocó a más de 700 empresarios de los países andinos. Ecuador, como anfitrión, aportó la cuota mayor (282 empresas), Perú delegó a 121 compañías, Colombia a 246 y Bolivia a 74.

Durante la inauguración de la jornada (que se extenderá hasta hoy), el **ministro de Comercio de Colombia, Sergio Díaz Granados**, hizo énfasis en la importancia del evento que tuvo la participación de nueve sectores productivos.

Según Díaz, el creciente intercambio comercial entre miembros de la CAN es más que evidente, pues solo en el 2011 la cifra rozó los \$ 9.187 millones. **"Este año hemos fijado un objetivo: superar los \$ 12.000 millones"**.

En el mismo sentido se expresó **Santiago León, ministro coordinador de la Producción**, quien encabezó la reunión empresarial. El funcionario aseguró que la voluntad política del Ecuador y receptividad de los hermanos países queda demostrada en la acogida del evento. "He conversado con mi compañero peruano y me aseguró que su delegación supera los 100 comerciantes... Eso es un éxito en todo el sentido de la palabra", enfatizó.

Por su parte, **José Luis Silva, ministro representante del gobierno de Ollanta Humala**, aprovechó su arribo al Puerto Principal para visitar empresas que recientemente han invertido en Ecuador. Es el caso de Alicorp (Perú), empresa que decidió construir una fábrica de alimentos balanceados en la ciudad. "Serán invertidos millones de dólares y esto creará cientos de puestos de trabajo", explicó.

A esto se suma el acuerdo gestionado por "una pequeña empresa (no reveló el nombre) dedicada al ensamblaje de motos, que se asoció con una empresa muy grande de Guayaquil. Y ahora ya no solo exportan a este país, sino que producen aquí", recalzó Silva.

Uno de los principales argumentos para desestimar la acusación de que la integración regional ha fallado y que los países miembros de la CAN deberían replantear la existencia de la misma vino de parte de Silva: "nuestros países tienen una oportunidad inmensa de crecer en comercio bilateral, pero todo dependerá siempre de la estrategia de cada país".

En el marco del Encuentro Empresarial, el **viceministro de Comercio, Francisco Rivadeneira**, aseveró que el país ha retomado el curso de la apertura comercial tras la última reunión con la Unión Europea.

Aunque este acuerdo fue negociado por el bloque de la CAN, en un principio, el vicescanciller sostuvo que es complicado "que la oferta exportadora ecuatoriana se sume siempre al interés de la comunidad andina".

Mientras tanto, el país continúa con su proyecto de fortalecer mercados. Señaló que oficialmente ya se presentó a Suiza y Canadá un Acuerdo Comercial para el Desarrollo, con todos los textos y propuestas. Y que plantearán algo similar este mes a China y Corea. ¿Pero qué tan beneficioso será abrir las fronteras al país con la producción más grande del mundo? Rivadeneira dice que China "ha manifestado en múltiples ocasiones su deseo de dialogar y negociar". Se trabaja en un acuerdo hecho a la medida.

El Comercio.com Negocios
Jueves 29/03/2012

El Encuentro Empresarial Andino busca dar más fuerza a la CAN

Este jueves se desarrolla la segunda jornada del Encuentro Empresarial Andino, con el propósito de dar los primeros pasos en una nueva estrategia de integración comercial, luego de ocho años de inactividad en este frente de las relaciones intracomunitarias. La jornada arrancó desde las 09:00 y se extenderá hasta las 18:00, con un receso al mediodía. Mientras eso sucede, más de 700 empresarios se apuran para tratar de mantener, al menos, 24 reuniones, durante los dos días de negociación comercial.

De los resultados de esta jornada empresarial, las principales autoridades de Comercio Exterior de los cuatro países de la CAN definirán si este tipo de encuentros empresariales se repetirán cada año o cada seis meses, como lo han dicho los empresarios más optimistas que acuden a esta cita en el Centro de Convenciones Simón Bolívar de Guayaquil.

A la par de las reuniones de negocios, más de 6 800 en los dos días de acercamiento, los representantes de las carteras de Comercio de Bolivia, Colombia, Ecuador y Bolivia se reunieron para abordar temas relacionados con seguridad fitosanitaria, transporte interandino y unión aduanera. Pero, lo más importante –dicen algunos empresarios- es que se pueda fortalecer al mercado andino y desde aquí al resto de la región.

El ministro de Comercio Exterior de Perú, José Luis Silva, cree es necesario aprovechar las relaciones comerciales que ya tienen los países de la CAN con otras naciones para exportar a esos mercados. Una visión que comparte el ministro de Comercio de Colombia, Sergio Díaz-Granados, y que la refuerza el ministro Coordinador de la Producción, Santiago León, para aprovechar la situación económica por la que atraviesa Latinoamérica.

De acuerdo con Proexport de Colombia, tras el primer día del Encuentro Empresarial Andino, este país ha identificado que para Ecuador hay demanda de preparaciones alimenticias diversas, conductores eléctricos, cosméticos, calzado infantil deportivo y casual, servicios de salud y libros, entre novelas, textos escolares y universitarios.

Los peruanos, por su parte, requieren de productos de confitería, carne de bovino, materiales de construcción, ropa interior y telas en fibras sintéticas, entre otros. En Bolivia, estadísticamente, crecieron las exportaciones colombianas de azúcar, textiles y confecciones.

Ecuador fue el principal destino de las exportaciones colombianas en el 2011, con USD 1908 millones. Los principales productos fueron vehículos, cosméticos y productos de aseo y farmacéuticos.