

TLC AGRÍCOLA ¿apuesta al futuro o ruleta rusa?

◀ POR MARÍA DE LA PAZ VELA ▶
COLABORACIÓN DE EDUARDO URGILÉS

Como a una encrucijada de riesgos ciertos y oportunidades por crear se enfrenta el Ecuador en las negociaciones del TLC, sobre todo en el segmento agrícola. Las brechas gigantes de productividad de Ecuador frente a la de Estados Unidos, con el agravante de los subsidios a la producción y la exportación norteamericana de productos similares, como maíz y arroz, y sus cadenas productivas, hacen prever pérdidas nacionales que afectarían fácilmente al menos a dos millones de personas cuyos ingresos y hasta su cultura están vinculados a estos cultivos. La potencialidad ganadora en el futuro se prevé para las frutas, el brócoli y otras hortalizas y sobre las inversiones que puedan hacerse en el país para aprovechar el marco jurídico del comercio.



Aunque el aislamiento no es una opción, la negociación no puede abrir a la competencia desleal (por subsidiada y proteccionista) la estructura productiva más vulnerable del país, pues, carente de todo apoyo tecnológico, crediticio y hasta de educación y salud, podría destrozarse el tejido social en el agro, convirtiéndose la potencialidad agrícola futura en una ruleta rusa contra segmentos ya marginados de la población. Cuando esta edición circule habrá terminado la séptima ronda del TLC, en donde los andinos habrán peleado por fortalecer la franja de precios y otras medidas de protección compensatorias de los subsidios, en un marco de poca flexibilidad de los norteamericanos.

El Ekeko, dios aymara de la abundancia, podría representar en estos días la fragilidad de nuestros símbolos agrarios, símbolos que evocan nuestra historia de tierra, fertilidad y gastronomía.

¿Cómo es el sector agrícola del Ecuador?

La agricultura en el Ecuador representa por sí sola 9% del PIB, según cifras del Banco Central, pero como está tan articulada a otros sectores, si se la ve en conjunto con la agroindustria, el transporte, la energía, la comercialización, fácilmente constituye un 30% del PIB.

Por otro lado, en ella se ocupa a una cuarta parte de la población del país. Hay que contar allí a los dueños de la tierra y del cultivo, al personal contratado y a los familiares que dependen de ellos. La Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) considera que al año 2000, en Ecuador, al menos 3'419.000 personas vieron depender sus ingresos de la agricultura de manera directa. De allí que se hable de 25% de la población total.¹

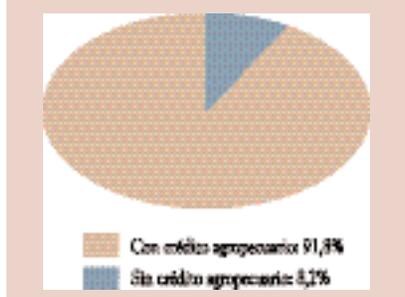
Un porcentaje similar aparece si se habla de 'población económicamente activa' (PEA) y de trabajadores directos: 1'203.515 trabajadores, que representan 26,2 % de la PEA.

Claramente se ve que se trata del sector productivo que más empleo absorbe, y además que se trata de aquel en el que entre 80% y 90% de las personas involucradas generan su propio empleo, lo cual les da cierta independencia y permite formas de organización social y cultural propias. Se trata del campesinado, el cual, lamentablemente, es un sector olvidado al momento de establecer prioridades de las políticas de Estado, lo que se refleja no solo en el presupuesto fiscal sino en las características (Gráficos 1 al 4) de falta de crédito, riego, asistencia técnica y tecnología en que se desenvuelve.

El sector se caracteriza también por la diversidad en el tamaño de las unidades productivas agrícolas (UPA), entre las cuales 53% son de subsistencia, con un promedio de 7,5 hectáreas; 43% son

92% DE LOS PRODUCTORES OPERA SIN CRÉDITO AGROPECUARIO

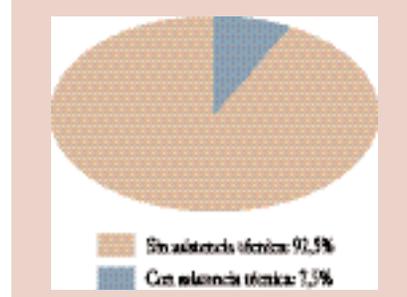
GRÁFICO 1



FUENTE: CENSO AGRÍCOLA 2000.

93% DE LOS PRODUCTORES NO TIENE ASISTENCIA TÉCNICA

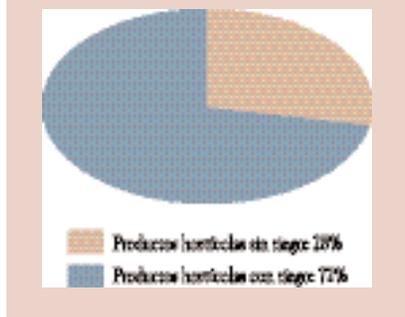
GRÁFICO 2



FUENTE: CENSO AGRÍCOLA 2000.

72% DE LA PRODUCCIÓN HORTÍCOLA NO TIENE INFRAESTRUCTURA DE RIEGO

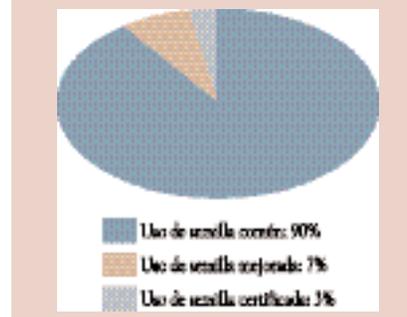
GRÁFICO 3



FUENTE: OFIAGRO.

90% DEL SECTOR AGRÍCOLA UTILIZA SEMILLA COMÚN, SIN CERTIFICAR NI MEJORADA

GRÁFICO 4



FUENTE: OFIAGRO.

empresariales (contratan gente), con un promedio de 18,7 Ha y 4% operan con tecnología de punta con un promedio de 93,8 Ha de cultivo. En la Costa y la Sierra están ubicadas 93% de estas, de acuerdo a un estudio del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (Pnud) y Cepal.²

La segmentación de áreas de cultivo impide alcanzar economías de escala y exigiría que los productores se asocien para cumplir con volúmenes y calidades requeridos por el mercado mundial, adoptando formas de operar ajenas a las existentes.

La UPA de subsistencia se caracteriza por que el trabajo lo aporta el grupo familiar, con instrumentos de labranza menores y la residencia de los dueños en el predio. En las UPA empresariales se contrata trabajadores y se dispone de maquinaria y equipo. En la UPA de tecnología de punta, además de las condiciones anteriores, el dueño tiene nivel de educación supe-

rior, y se contrata asistencia técnica especializada más allá de la que ofrecen los programas gubernamentales, que a su vez incluyen crédito bancario, por lo que no por casualidad son las unidades de producción más competitivas, aunque apenas representan 4% del total de las existentes.

Es claro que una apertura comercial afectará en diversa forma a UPA distintas, en función de su capacidad de competir y de los productos en que se especializan. Y es que aunque en los tres tipos de unidades de producción se cultivan la mayor parte de los productos, hay cultivos que se dan solamente en las UPA de subsistencia, como el maíz suave, el trigo, la zanahoria amarilla y el café. En cambio, otros cultivos se dan solamente en las UPA de punta, como palma africana, tomate riñón, palmito y brócoli, en la Sierra, banano, mango y palmito en la Costa. El arroz, el maíz duro y el banano se cultivan en los tres tipos de

¹ FAO, www.faostat.fao.org

² PNUD-CEPAL, "Los impactos diferenciados del TLC Ecuador - Estados Unidos sobre la agricultura de Ecuador", noviembre de 2004.

PERSONAS OCUPADAS EN FINCAS PRODUCTORAS

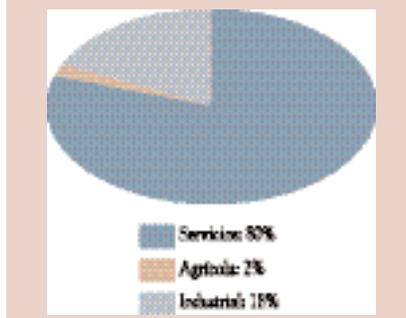
CUADRO 1

Productos	Miembros	Contratados
Leche	533.175	82.659
Porcino	253.604	19.692
Bovino	251.498	38.472
Cacao	163.784	25.831
Arroz	159.221	45.781
Maíz duro	141.624	31.665
Maíz suave	140.689	11.454
Papa	89.754	13.239
Banano	84.078	124.510
Aves de campo	81.533	-
Plátano	78.011	12.569
Café	56.004	-
Fréjol seco	50.582	-
Flores	-	49.039
Camarón	-	20.339
Palma africana	-	14.495
Caña de azúcar	-	9.008
Otros	437.522	110.446
Total	2.521.079	609.199

FUENTE: PNUD.

EL PIB AGRÍCOLA DE ESTADOS UNIDOS ES DE 2%

GRÁFICO 5



FUENTE: WORLD FACTBOOK.

ingresos en la leche y la ganadería porcina y bovina, seguidos por 6,5% de cacaoeros y 17,5% de productores de arroz y maíz. El mayor número de empleados está en la producción de banana, leche, flores, arroz y bovinos. Incluyendo la papa, suman unos dos millones de puestos de trabajo de familiares y personas contratadas.

La falta de competitividad tiene que ver con el alto “costo país” que hay en el Ecuador, la baja inversión y carencia de tecnología, la mala calidad de la infraestructura y la falta de acceso a la educación, salud y nutrición de calidad. En definitiva, también ella tiene raíces en la pobreza y en la desigualdad del ingreso.

Protecciones y rendimientos del gigante agrícola

Para el principal socio comercial de Ecuador, Estados Unidos, con el que se negocia el TLC, la producción agrícola es apenas el 2% de los \$ 11 billones que totaliza su PIB (Gráfico 5). Las estadísticas de la FAO consideran que la PEA agrícola es 2% de la PEA total en ese país, lo que significa que emplea a 3'024.000 estadounidenses, pero al menos 6'303.000 personas, equivalentes a 2,2% de la población total, están vinculadas a la actividad económica agrícola y sus ingresos dependen del desempeño de este sector, frente a un 25% de la población ecuatoriana.

Las políticas de protección agrícola de EEUU en su historia más reciente parten de los programas de reactivación propuestos por **Roosevelt** a raíz de la Gran Depresión en 1930, que se han ido incrementando de tal manera que en la actualidad ese país es uno de los estados más intervencionistas en la agricultura. Un estudio del gobierno mexicano para el Nafta³ destaca que dos instrumentos principales protegen la agricultura norteamericana:

1. los apoyos directos, es decir subsidios, ayudas, créditos subsidiados; y

2. los precios mínimos, que garantizan precios internos, con gran frecuencia mayores a los del mercado internacional, pues se trata de garantizar una ganancia neta de 40% a los productores norteamericanos.

A partir de 2002 se incorporó la Ley de Garantías Agrícolas e Inversiones Rurales, cuya implementación involucra un gasto estatal de \$ 73.200 millones entre 2002 y 2010. Estudios nacionales señalan que los subsidios llegan a \$ 90.000 millones por año.

Las políticas de apoyo se concentran en trigo, maíz, granos forrajeros, arroz, algodón y soja. En azúcar y lác-

³ Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación de México, “Instrumentos de Política Agrícola en Estados Unidos”, Ficha Técnica No. 9, 2003, www.ifoaserca.gob.mx

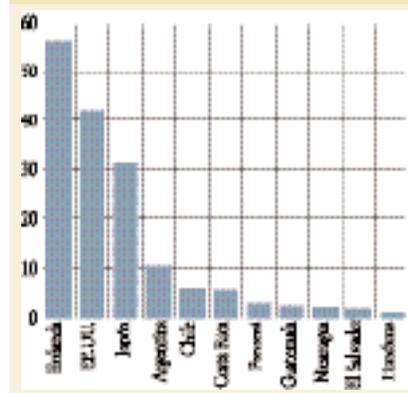
UPA mientras que el maíz suave o choclo solamente aparece en las de subsistencia y las empresariales, de acuerdo al estudio de Pnud-Cepal.

Según la Cepal, entre 51% y 65% de los hogares pobres del país se encuentran en el sector rural y se puede agregar que se ubican ante todo en las UPA de subsistencia, para las cuales su mismo entorno de pobreza constituye una barrera para competir, y las convierte en potenciales perdedoras de un acuerdo de libre comercio.

Una de las formas de medir la sensibilidad del sector agrícola es la generación de empleo (Cuadro 1): 41% de los miembros de familia sustentan sus

VALOR AGREGADO POR TRABAJADOR AGRÍCOLA \$ MILES CONSTANTES DE 1995 (AÑO 1999)

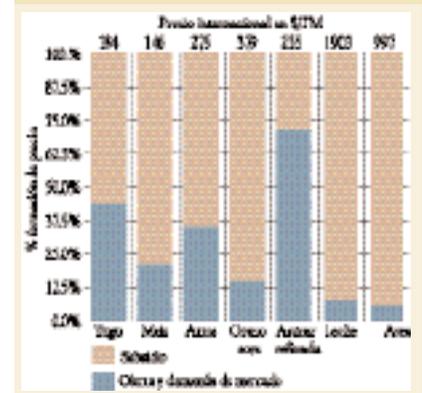
GRÁFICO 6



FUENTE: BANCO MUNDIAL.

PRECIO INTERNACIONAL DEL PRODUCTO SE EXPLICA POR EL SUBSIDIO Y EL MERCADO EN PORCENTAJES DISTINTOS

GRÁFICO 7



FUENTE: BANCO MUNDIAL.

teos la protección se da por los elevados precios internos debido a las restricciones a las importaciones, más los subsidios a la exportación para los lácteos, según el mismo estudio. Esta política permite a EEUU generar grandes excedentes e influir en la formación de los precios internacionales entre 5% y 71% (Gráfico 6), como ocurre en productos que Ecuador también produce y que los tiene protegidos bajo la franja de precios. La propuesta de negociación de los andinos en el TLC no puede ser otra que el fortalecimiento del sistema de franja de precios y de mecanismos compensatorios a los gigantescos subsidios del mercado norteamericano.

El nivel de capital con el que produce EEUU, la tecnología y la investigación no son vanos al momento de evaluar la productividad. Así, mientras los trabajadores agrícolas del país del norte generan un valor agregado de \$ 42.000 (constantes a 1995) por año, los países centroamericanos, con los cuales pudiera compararse la productividad ecuatoriana, fluctúan entre \$ 1.700 y \$ 5.000 (dólares constantes de 1995) (Gráfico 7). Los rendimientos de los productos hortícolas de Ecuador tienen una brecha gigantesca al compararlos con los de EEUU, como se observa en el Cuadro 2, con diferencias que van desde dos a uno hasta 16 a uno.

Hasta un 80% de estos subsidios institucionalizados por ley están legitimados en la Organización Mundial de Comercio (OMC) en la llamada "caja verde" (medidas aceptadas por la OMC), mientras que los subsidios no aceptados o que están en la "caja roja" son apenas el 14%, y los de "caja ámbar" y "caja azul" (pendientes) son el restante 6%. Por tanto, cuando EEUU propone tratar la reducción de subsidios en la OMC se está refiriendo como máximo a 20% de sus instrumentos de protección, pues 80% de ellos no están en discusión.

Un comercio de magnitud para Ecuador

El comercio de Ecuador con EEUU se ha dado desde agosto de 2002 bajo el marco de la Ley de Preferencias Aran-

RECUADRO 1

¿EN QUÉ CONSISTEN LAS PREFERENCIAS ARANCELARIAS?

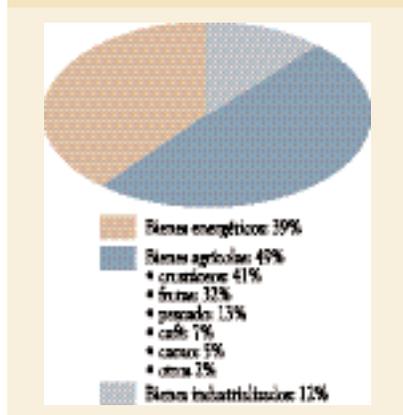
La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (Atpa) entró en vigencia en 1991, como una compensación a los países andinos por su compromiso de lucha contra las drogas. Estuvo vigente hasta 2001, permitiendo el ingreso libre de arancel a cerca de 6.100 productos, dentro de los que se encuentran las flores, manufacturas de madera, quinua, joyería de oro y otros que en el arancel de EEUU están en la letra J o J*.

En 2002, la ley adoptó un nuevo nombre y sigla: 'Atpdea' y amplió las preferencias a: prendas de vestir (bajo ciertas condiciones); calzado (si no está cobijado por el sistema general de preferencias, SGP); carteras y manufacturas de cuero; petróleo y sus derivados; relojes y sus partes; atún empacado al vacío en papel o sobres de aluminio con un contenido no mayor a 6,8 Kg.. Excluyó: textiles (hilos, telas, etc.); ron y aguardiente de caña; azúcares y jarabes; atún empacado en contenedor hermético excepto los sobres de aluminio. El arancel estipulado para los productos de la Atpdea se incrementa en 0,75% anual, empujando en 2% en 2002 y terminando en 5% en 2006.

Uno de los argumentos más fuertes del impulso al TLC es que la firma de ese nuevo tratado haría permanentes las ventajas de la Atpdea a un arancel cero, que de otro modo podrían terminar en 2006, si el Congreso de EEUU así lo decidiera.

88% DE LAS EXPORTACIONES DE ECUADOR SON BIENES SIN VALOR AGREGADO

GRÁFICO 8



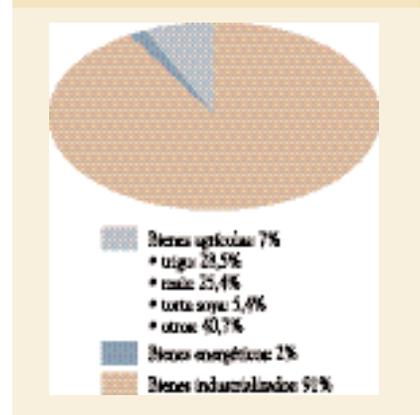
FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR.

celarias Andinas y de Erradicación de Drogas (Atpdea) (Recuadro 1) el cual estará vigente hasta 2006, según la Ley Agrícola (Farm Bill) de 2002 de Estados Unidos.

De las exportaciones ecuatorianas (Gráfico 8), se destinan a EEUU entre 38% y 42%, a Colombia entre 5% y 7% y a Perú entre 2% y 3%, según los resultados de los últimos cinco años, pero la preponderancia de EEUU como mayor socio comercial se ha man-

DESDE EEUU SE IMPORTAN TAMBIÉN ALIMENTOS SUBSIDIADOS

GRÁFICO 9



FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR.

tenido por décadas, seguido por Colombia. Ecuador exportó a EEUU un promedio de \$ 2.290 millones FOB en los últimos cinco años, de los cuales unos \$ 340 millones se benefician del Atpdea; otros \$ 650 millones entran con arancel cero; y el estatus de nación más favorecida da ventajas comerciales al banano, café y cacao.

En cuanto a las importaciones ecuatorianas, de EEUU viene entre 21% y 25% de nuestras compras externas

RENDIMIENTOS COMPARATIVOS EN LA PRODUCCIÓN (TON.MÉTRICA/HECTÁREA)

CUADRO 2

	Ecuador	Estados Unidos
Ajo	1,2	18,8
Arveja seca	0,3	2,3
Arveja tierna	0,8	10
Fréjol tierno	0,6	6,1
Papa	5,6	40
Pepinillo	10,1	15,7
Tomate riñón	20,6	65
Zanahoria	6,6	38,5
Arroz	3,68	7,74
Soya	1,71	2,68
Maíz	2,37	8,4

FUENTE: OFIAGRO.

VARIACIÓN DEL VBP SI EL ARANCEL ES CERO Y ESTADOS UNIDOS MANTIENE EL SUBSIDIO

CUADRO 3

Manzanas	-19,7
Cítricos	-19,3
Carne ovina	-19,3
Carne de cerdo	-16,8
Carne bovina	-15,9
Aceites vegetales	-15,2
Cebada	-14,4
Trigo	-13,6
Queso	-11,6
Maíz	-9,9
Arroz	-9,6
Algodón	-9,3
Leguminosas	-9,1
Pollo	-8,0
Leche concentrada	-7,4
Azúcar	-6,7
Cacao en grano	-0,1
Banano	0,0
Té	0,0
Semillas oleaginosas	0,1
Otras frutas tropicales	0,2
Tomates	0,8
Cigarrillos	0,9
Leche fresca	3,4
Mantequilla	4,0

FUENTE: PNUD-CEPAL EN BASE A MODELO DE SENSIBILIDAD

(Gráfico 9), a un promedio de \$ 1.345 millones CIF en los últimos cinco años, en tanto que de Colombia proviene entre 13% y 15%.⁴ Las importaciones desde EEUU son mayoritariamente de bienes industrializados pero también de productos energéticos y de agrícolas subsidiados que sí se producen en nuestro país, como maíz y torta de soya, que

son parte de la cadena productiva de la carne de pollo y de cerdo. Por tanto, aunque en 91% de importaciones, en especial las industrializadas, no competimos con EEUU, hay productos sensibles para Ecuador que se importan desde EEUU y si se abriesen con una desprotección de 100%, llevarían a la desaparición nacional de esos cultivos, como ocurrió con la desprotección del trigo a fines de los años 60 e inicios de los 70, que dejó la producción a nivel de subsistencia debido a las importaciones del producto subsidiado desde EEUU.

El Pnud aplica un modelo para estudiar la sensibilidad de los productos ecuatorianos ante diversos escenarios. En el escenario más probable, en que EEUU mantiene los subsidios y los aranceles ecuatorianos bajan a cero, el conjunto del sector agrícola ecuatoriano caería 5% en su aporte productivo, medido por la generación del valor bruto de producción (valor agregado menos consumo intermedio), y en valores significativos medidos por producto (Cuadro 3). La afectación mayor se daría en el empleo y en unidades de producción agrícola de subsistencia y empresariales tradicionales.

Barreras no arancelarias, participación y dinamismo del mercado

Los subsidios agrícolas con que opera EEUU para los productores y los

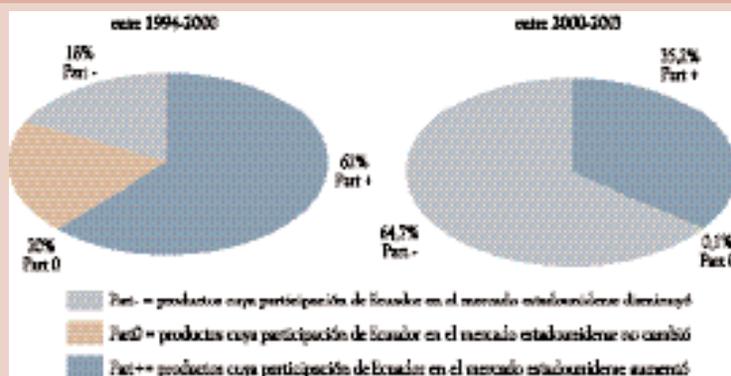
exportadores y otros de distinto tipo, simplemente no están en discusión en este TLC, ni en ninguno que se negoció, pues responden a la base legal e institucional creada históricamente, y en función del comercio con la Unión Europea y otros bloques comerciales. Esto se suma a las enormes brechas en el volumen de producción y de productividad constituyendo unas bases de inequidad que, desde el punto de vista andino, deben compensarse con medidas concretas.

El estudio del Pnud sobre los impactos del TLC en el sector agrícola muestra que tan sólo 16% de las importaciones de EEUU desde Ecuador, considerando los 50 principales productos, se da sin ninguna barrera no arancelaria (tales como: cuotas, contingentes, salvaguardias, licencias, prohibiciones, inspecciones, medidas sanitarias y fitosanitarias y otras); 54% de las importaciones se da con una barrera; 18% se da con dos barreras; y 12% con tres barreras no arancelarias, lo que sí podría ser negociable.

Uno de los argumentos de las autoridades para el impulso al TLC es que Ecuador aumentará sus exportaciones. Una posición más real sería decir que esto no se dará automáticamente sino con esfuerzo público por reducir el costo país, y privado por invertir en tecnología, capital, organización empresarial y estrategias comer-

% DE LAS IMPORTACIONES AGROALIMENTARIAS (50 PRINCIPALES PRODUCTOS) DE LOS EEUU DESDE ECUADOR EN 2003, SEGÚN EL CRECIMIENTO DE LA PARTICIPACIÓN DE MERCADO DE ECUADOR

GRÁFICO 10



FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR.

⁴ Cifras del Banco Central, desde el año 2000.

ciales. Por hoy se observa (Gráfico 10) que de los 50 principales productos importados por EEUU desde Ecuador, 62% incrementaron su participación en las importaciones totales del país del norte entre 1994-2000. Pero después de la dolarización, casi 65% de los 50 más importantes bajaron su participación en la canasta de importación de EEUU. El mismo estudio del Pnud-Cepal señala que desde el punto de vista del dinamismo de crecimiento de las importaciones de EEUU, solamente 27% de los 50 productos que se importan desde Ecuador crece por encima de la media: dulces, rosas, frutas y vegetales preparados o congelados; 71% crece por debajo de la media, como: banano, plátanos frescos, derivados del banano, azúcar y otras flores; y 1,9% decrece, sobre todo café verde arábigo. O sea que los productos tradicionales ecuatorianos de volumen perdieron dinamismo en el mercado de EEUU mientras los no tradicionales dinámicos tienen un volumen comercial limitado.

PRODUCTOS GANADORES Y PRODUCTOS SENSIBLES

CUADRO 4

Para exportación	Consumo doméstico
Banano	Maíz suave seco
Palma africana	Maíz suave choco
Otras flores	Maíz duro seco
Mango	Fréjol
Café	Arroz
Cacao	Papas
Palmito	Caña de Azúcar
Brócoli	Leche
	Tomate riñón

FUENTE: PNUD-CEPAL.

Productos ganadores y productos sensibles

Bajo los criterios de: empleo; generación de valor bruto de producción; tipo de UPA que lo cultiva; barreras no arancelarias que enfrenta en EEUU; dinámica de crecimiento de las importaciones mundiales, y otros, los productos con potencialidad ganadora para la exportación dado un TLC con EEUU y los más sensibles de consumo doméstico, se muestran en el Cuadro 4.

ENTREVISTAS

“Los verdaderos intereses de EEUU están en la propiedad intelectual”

Ec. Rubén Flores

EEUU tiene incentivos para exportar sus productos subsidiados: arroz, maíz, oleaginosas, soya, carne de cerdo y pollo, leche, etc. En la sexta ronda, la negociadora estadounidense, **Regina Vargo**, propuso vender a los andinos estos productos que, por su sensibilidad, Ecuador y Colombia los tienen dentro de la franja de precios, mecanismo que EEUU pide dismantelar por considerarlo restrictivo del comercio. “En el caso del arroz estamos hablando de entre 200 mil y 250 mil hectáreas con 80% de pequeños productores. En el caso del maíz, 200 mil hectáreas y 95% de pequeños productores. Esto es un tejido social y productivo al que si lo abrimos comercialmente hay que darle una alternativa. Pero la agenda interna tiene presupuesto cero, está en el papel.

Por eso, hay que fortalecer la franja de precios y exigir acceso real (libre de barreras no arancelarias). Además, estos temas no representan más allá de 5% de los intereses económicos de

RUBÉN FLORES
especialista agrícola y director ejecutivo de Ofiagro.

EEUU. Sus verdaderos intereses están en el tema de propiedad intelectual, servicios, inversiones, normas técnicas y barreras no arancelarias. En propiedad intelectual, EEUU busca la extensión de cinco años en patentes de medicinas y diez años en productos fitosanitarios agrícolas y hay que considerar que 97% de los insumos agrícolas que se usan en Ecuador son genéricos”, precisó Flores.

“Comprar tiempo antes de llegar a arancel cero”

Ing. Manuel Chiriboga

Para el negociador de la mesa agrícola del TLC está claro que se definen dos temas:

1) los derechos de acceso al mercado vía Atpdea sin limitaciones (como las medidas fitosanitarias y otras barreras) ni unilateralismo;

2) cómo asegurar una inserción de la agricultura nacional en el mercado norteamericano, “limitando el impacto de las distorsiones de ese mercado en la agricultura ecuatoriana para evitar que destruya, pues entre las ayudas al productor y a la exportación, EEUU subsidia entre 20% y 58% del precio final de un producto, y los excedentes que canalizan al exterior en partes y piezas de carnes pueden derrumbar los precios”.



Elder Bravo

MANUEL CHIRIBOGA
negociador de la mesa agrícola del TLC por Ecuador.

La estrategia de acceso a mercados agrícolas se negocia en seis canastas:

- A: Liberalización inmediata
- B: Desgravación en 5 años
- C: Desgravación entre 5 – 10 años
- D: Más de 10 años
- DT y RQ: Desgravación en más de 15 años con cupo
- WH: Ron y otras bebidas

Solamente a partir de la sexta ronda, en Tucson (EEUU), el avance de los andinos fue llevar a la mesa de negociación “una metodología basada en una matriz con rubros arancelarios organizados por cadenas de producción y de instrumentos compensatorios, como la franja de precios, que permitan limitar el impacto de las distorsiones, y que fue aceptada por EEUU”, base sobre la cual se esperan respuestas en la séptima ronda, en Cartagena.

Para Manuel Chiriboga, un agrarista a carta cabal, “la negociación comercial tiene que comprar tiempo antes de llegar al arancel cero: tiempo para armar una agenda interna y tiempo para que las negociaciones internacionales (Alca, OMC) avancen en reducir las distorsiones en países desarrollados como EEUU”.

AGENDA INTERNA Y ESTRATEGIA DE PAÍS

La agenda interna es el trabajo que participativamente tiene que realizar sin más demora el país para superar su falta de productividad, y tiene que ver con objetivos, políticas y estrategia. Para Manuel Chiriboga, la agenda interna demanda:

- Sistemas efectivos de innovación tecnológica.
- Financiamiento a nivel rural.
- Mejores instrumentos comerciales.
- Fortalecimiento de los gremios productivos y la asociatividad.

Para el especialista agrícola Rubén Flores, se ha venido construyendo una estrategia de país durante los últimos doce años, que se basa en tres componentes:

- 1) Cómo lograr un acceso real mayor de nuestros productos agrícolas;
- 2) Cómo garantizar la defensa del tejido productivo y social agropecuario; y
- 3) Cómo reducir la brecha tecnológica entre los países desarrollados y el Ecuador.

Con estos tres elementos se ha negociado con Mercosur, Alca y ahora el TLC.

“El TLC traerá crecimiento, inversión y reformas”

Larry Memmott

“Creemos que el comercio trae el crecimiento económico, pero eso arrastra la estabilidad política, y es muy importante fortalecer la estabilidad en Ecuador, Colombia, Perú y Bolivia. La segunda razón es que, en una década o dos, con el crecimiento económico que puede generar el acuerdo y otras reformas, Ecuador puede llegar a ser un mercado de valor para productos de EEUU, aunque conjuntamente con Colombia y con Perú son un mercado que no se puede despreciar en este momento”.

“Desde mi punto de vista, hay tres razones para que a Ecuador le interese un TLC con EEUU:

- 1) El acceso al mercado más grande del mundo.
- 2) La inversión, puesto que si se firma el TLC se va a mirar a Ecuador como una plataforma potencial para exportar a EEUU.

3) Con el TLC se van a hacer las reformas que siempre se han debido hacer pero no se han hecho por razones políticas. México, Chile y hasta Perú han hecho reformas importantes; si Ecuador no hace lo mismo puede quedarse atrás.

“Lo importante es determinar en cuáles productos es competitivo el país y

en cuáles tiene ventaja comparativa, puesto que en 20, 30 ó 50 años los países asiáticos estarán vendiendo a todos el arroz. Ecuador es competitivo en frutas, verduras, flores cortadas, etc. y deberá desarrollar esas exportaciones y hacer una reconversión de sus productos más sensibles hasta en 20 años –casi una generación–, pues el país ganará más produciendo productos más competitivos mundialmente que lo que ganaría en productos en los que no es competitivo”.



LARRY MEMMOTT
Consejero Económico de la Embajada de EEUU.

“No aceptamos nada menos que Canasta A para las flores”

Diego Borja

“La oferta norteamericana de incluir a las flores en la canasta D nos tiene preocupados, pues implica que un producto que ingresaba con arancel cero a EEUU debido al Atpdea, pasaría a ingresar con arancel de 6,8%, con desgravación de más de diez años, lo que generaría un costo para el sector florícola de \$ 20 millones al año, excluyendo a las empresas medias del negocio o creándoles problemas operativos y de reinversión. Han tomado a las flores como producto ‘rehén’; es decir, como un producto que por ser muy importante para el Ecuador, le permite a EEUU negociar otros productos y temas (propiedad intelectual, servicios, inversiones) en condiciones

ventajas. Nuestra propuesta es que se intercambie un producto de cero sensibilidad para el Ecuador por otro que sea de cero sensibilidad para EEUU, como en el caso de trigo versus flores. Las flores siempre están en la negociación, pero no aceptaremos nada menos que la canasta A, porque el TLC debe ser para mejorar, no para empeorar”.

“Ampliar las patentes elevará los precios de medicinas y fertilizantes”

Juana Ramos



Patricio Calle

DIEGO BORJA
director ejecutivo de Expoflores



Benjamín Chambers

JUANA RAMOS
directora ejecutiva de Alafar, Asociación Latinoamericana de Farmacéuticos.

“La lista de pedidos de EEUU en el tema de propiedad intelectual es inacabable y en el TLC se quiere incluir exclusiones aprobadas en la OMC, como: patentes al segundo uso de un medicamento (por ej. Aspirina: analgésico primer uso y antiplaquetario segundo uso), métodos de tratamiento e incluso animales y plantas en estado natural.

“Extender una patente implica no dar el registro sanitario del medicamento genérico y conferir ganancias monopólicas al dueño de la patente a expensas del precio del medicamento. En el TLC se pide que se amplíe el plazo de la patente (sin señalar el plazo ampliatorio) por demoras en el otorgamiento de la misma, un beneficio que no consta ni en la legislación norteamericana. En el TLC se está pidiendo que datos de prueba que no han sido divulgados reciban cinco años (fármacos) o diez años (agroquímicos) de derechos de exclusividad, lo cual no tiene sustento jurídico, puesto que la exclusividad se da a cambio de la divulgación del conocimiento.

“Se ha probado que cuando un producto médico tiene competencia del genérico, el precio baja entre 40% y 90%, por lo cual conceder estos pedidos elevaría los precios. México, por el Nafta, tiene los precios de los medicamentos más altos del continente con un crecimiento promedio de 250% en los últimos diez años”.

“Hay más posibilidad de ganar que de perder”

Ivonne Juez de Baki

“Negociamos un TLC con EEUU porque es nuestro principal socio comercial, al que vendemos más de 43% de nuestros productos, la mayoría agrícolas y primarios, y nos vamos a beneficiar porque los productos que tenemos ellos no los tienen.

“Hay productos sensibles en los que vamos a tener cuidado para que el TLC no dañe nuestra agroindustria, y están tratándose en cuatro canastas: la A (cero arancel), la B (desgravación a cinco años), la C (10 años) y la D



Elder Bravo

IVONNE JUEZ DE BAKI
ministra de Industrias, Comercio, Integración y Pesca.

(más de 10 años). Hay productos que si no queremos negociarlos nadie nos obliga; pero podríamos volvernos competitivos, y si los excluimos del TLC a futuro ya no podríamos entrar al mercado; otra opción de protección son las salvaguardias.

“Lo importante en el país es la agenda interna, que ya está trabajada. Para ésta se negocia un crédito de largo plazo de más de \$ 280 millones con multilaterales para los cuatro países andinos, con énfasis en pequeños empresarios.”

“No hay fondos en el presupuesto del Estado para la agenda interna, hay que decir la realidad, y el TLC nos obliga a empezar esta agenda en la cual es fundamental el trabajo del sector privado para trabajar en equipo.

“El cambio es difícil y siempre hay perdedores y ganadores. Lo que digo es que hay una posibilidad de ganar mucho más que de perder. O queremos ser parte de la globalización o cerramos las puertas”.

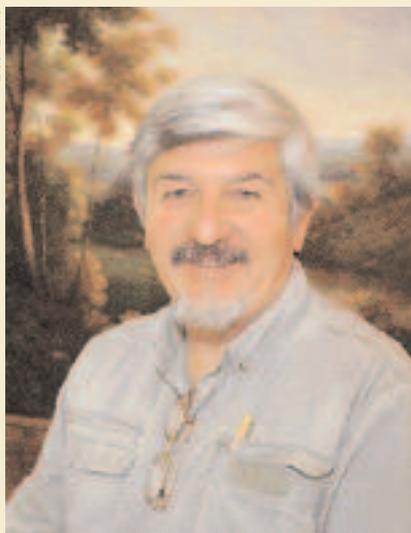
“Hay que ganarse al mercado norteamericano con calidad y alianzas”

Oswaldo Rosales

“Para determinar si el TLC con Ecuador trae más riesgos que oportunidades hay que contar con una ma-

triz que contenga el grueso del potencial productivo del país. Pero al ser EEUU el primer mercado de exportación hay que esperar que haya más oportunidades. Todas las economías tienen sensibilidades, para lo cual hay plazos más largos de desgravación. Y aunque se generan oportunidades hay que saber aprovecharlas ga-

Elder Bravo



OSWALDO ROSALES
Negociador del TLC de Chile.

nándose al consumidor de EEUU con calidad, alianzas y redes con importadores y distribuidores norteamericanos, y un TLC le da certezas al importador.

“Al mercado de EEUU hay que ganarlo con calidad y productividad y por eso es importante el tiempo, porque vienen otros atrás que están negociando con ese país. Los países que consiguen acuerdos deben aplicar al mismo tiempo políticas para aprovechar las ventajas apenas firmado el TLC, pues si se pierden dos o tres años para posicionarse en ese mercado probablemente ya habrán llegado otros.

“La dolarización impone un esfuerzo adicional de productividad. El acuerdo genera una comisión que analiza anualmente las dificultades del comercio entre las partes, lo cual es una oportunidad dorada para el posicionamiento de productos, que sin TLC no se da”.

LA AGRICULTURA Y EL CASO DEL MAÍZ EN EL TLC CON ESTADOS UNIDOS



POR PATRICIO RUIZ*



“A todos quienes viven en México, Indonesia, Brasil, la India y otros mercados emergentes se les debería dar una consigna diferente: no luchéis por la mítica economía de libre mercado, que nunca existió. No os creáis los elogios de las compañías estadounidenses, ni en el ámbito empresarial ni en el financiero, porque, aunque prediquen el libre mercado, en casa depositan su confianza en el gobierno.... Por el contrario, las economías en vías de desarrollo deberían prestar atención no a lo que dice EEUU, sino a lo que hizo durante los años en los que se erigió en potencia industrial y a lo que hace hoy en día”. (Joseph Stiglitz)



Ilustración: Diego Comedías

El maíz, en sus distintas variedades, es uno de los cultivos de mayor importancia para el país y el que mayor área ocupa. Sólo en maíz amarillo duro, principal insumo de la agroindustria de alimentos balanceados y la avicultura, se cultivaron alrededor de 240 mil ha. en los últimos tres años, con una producción anual que superó las 600.000 TM. El Sica estima que la producción local de maíz representa alrededor de 4% del PIB agrícola, en donde la cadena maíz-balanceados-aves aportaría un 2%. El cultivo del maíz emplea un 8% de la PEA de la agricultura, ganadería y caza, y la cadena en su conjunto un 3% de la PEA total. Se caracteriza por una gran dispersión de productores pequeños y medianos, con una productividad promedio por debajo de la media internacional y costos de producción relativamente altos. Las provincias productoras, en orden de importancia, son: Los Ríos, con 32,5% de la producción nacional; Manabí con 22,1%; Guayas con 21,4% y Loja con 7,7%, correspondiendo a las provincias de la Costa el 76,0% de la producción nacional (Cuadro 1).

Hay gran asimetría entre la producción maicera de los EEUU y la producción ecuatoriana, en cuanto a superficie sembrada (42,4 veces mayor que la de Ecuador), volumen de producción (379 veces mayor) y rendimiento por hectárea (6 veces mayor), con una diferencia tecnológica abismal (Cuadro 2). En 2003 el volumen de las exportaciones de EEUU fue de 43,4 millones de TM, por un valor de \$ 4.900 millones, lo que muestra que si Estados Unidos incrementa 1,5% de sus exportaciones podría abastecer toda la demanda ecuatoriana de maíz (Cuadro 3).

El maíz estadounidense se coloca en los mercados mundiales a precios de *dumping*, a veces en la mitad de lo que cuesta producirlo, gracias al subsidio y

las distintas formas de ayuda que reciben los productores, hasta de \$ 10.000 millones al año (Cuadro 4).

Derechos de propiedad intelectual: semillas, fertilizantes fitosanitarios y herbicidas

Los derechos de propiedad intelectual afectarían los cultivos agrícolas de algunas maneras. Primero, en el borrador del Tratado se propone patentar plantas y animales. En el caso del maíz, Ecuador y los andinos tienen muchas variedades, mientras EEUU tiene sólo tres o cuatro, y las principales son transgénicas. Si se acepta esta propuesta en el tratado hay el riesgo de que se apropien de las variedades nativas andinas y además de que vendan a estos países sus semillas transgénicas. Eso puede llevar a dejar de producir las variedades nativas y a depender de la semilla norteamericana, lo cual encarecería los costos de producción hasta en 5%, a más de volvernos dependientes de la transnacional Monsanto. Segundo, en lo referente a fertilizantes, fitosanitarios y herbicidas, el agricultor dependería del paquete tecnológico que acompaña la semilla, con lo que los costos de producción podrían encarecer entre 20% y 25%. De allí que ningún agricultor en el mediano plazo podría competir con la producción norteamericana subsidiada (Cuadro 5).

MONSANTO CUIDA CON CELO LA PROPIEDAD INTELECTUAL

Monsanto es una empresa norteamericana proveedora de semillas operadas genéticamente, tratamientos, herbicidas y soluciones agrícolas, que invierte millonarias sumas anuales por su investigación. Los agricultores que compran sus semillas de soja transgénica firman un contrato con estas cláusulas:

El cultivador no puede guardar las semillas producidas provenientes de las semillas compradas ni para usarlas como simiente ni para venderlas a un tercero para este uso. La cuota tecnológica es de cinco dólares por cada 50 libras de semilla y el agricultor tiene la obligación de usar como herbicida el glifosato de la marca *Roundup* o cualquier otro autorizado por Monsanto. Si el agricultor viola cualquiera de las condiciones del contrato éste se cancelará automáticamente y el agricultor perderá el derecho de obtener licencia en el futuro. En el caso de cualquier transferencia de semilla de soja que contenga el gene *Roundup Ready*, el cultivador pagará una multa más honorarios y gastos del abogado.

Monsanto adquiere la potestad de inspeccionar todo el terreno del agricultor plantado con soja por los siguientes tres años, en cumplimiento del contrato. El cultivador también está de acuerdo con informar, ante cualquier solicitud, la localización de todos los campos plantados con soja en los siguientes tres años. Los términos del contrato obligan al agricultor, los herederos y representantes. (Cláusulas del contrato de Monsanto de 1977).

MAÍZ DURO SECO 2000

(NÚMERO DE UPAS Y PERSONAS PRODUCTORAS POR TAMAÑOS DE UPA POR PROVINCIA)

CUADRO 1

Provincias	UPAS	Personas	% UPAS	% Personas
Loja	9.645	18.591	11,8%	7,7%
Guayas	13.407	51.331	16,4%	21,4%
Los Ríos	15.338	78.019	18,7%	32,5%
Manabí	22.610	53.111	27,6%	22,1%
Otras Provincias	20.943	39.149	25,6%	16,3%
Total	81.943	240.201	100,0%	100,0%

FUENTE: CENSO AGRÍCOLA 2000.

MUNDO: PRECIOS DEL POLLO ENTERO

(DÓLARES POR KILO)

CUADRO 6

	EEUU	Colombia	Brasil	Chile	Argentina	Ecuador
Prom. 2002	1,04	1,4	0,49	1,15	0,59	2,04
Ene-03	1,21	1,27	0,51	1,25	0,71	2,04
Feb-03	1,2	1,2	0,47	1,23	0,75	2,03
Mar-03	1,15	1,11	0,5	1,15	N.d	2,18

FUENTE: FENAVI, "INDICADORES AGRÍCOLAS", MAYO 2003- INEC PRECIOS MEDIOS.

PARTICULARIDADES DEL MAÍZ

CUADRO 2

Maíz	Ecuador 2003	EEUU 2003
Superficie cultivada (Ha)	484.204	28'789.240
Rendimiento (Hg/Ha)	13.992	89.236
Producción (Mt)	677.479	256.904.560

FUENTE: FAO.

EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE MAÍZ

CUADRO 3

	Ecuador 2003	EEUU 2003
Importaciones (TM)	337,9	337.316
Importaciones (Miles \$)	46,8	169.604
Exportaciones (TM)	64,9	43'411.753
Exportaciones (Miles \$)	8,5	4'972.016

FUENTE: FAO.

PRECIOS DEL MAÍZ (FOB \$/TM)

CUADRO 4

	Ecuador	EEUU
1998	212,5	109,6
1999	160,9	98,6
2000	133,8	97,6
2001	145,2	99,4
2002	121,0	107,5
2003	131,5	114,5

* Resultado de dividir volumen para valor.

FUENTE: FAO. • ELABORACIÓN: P. RUIZ.

ECUADOR:
COSTOS DE PRODUCCIÓN DE MAÍZ DURO

CICLO: INVIERNO/2003

NIVEL: SEMITECNIFICADO

PROVINCIA: LOS RÍOS

CUADRO 5

Rubros	USD/Ha	%
Preparación del Suelo	55	8,5%
Siembra	73	11,2%
Fertilización	79	12,2%
Control de Malezas	58	8,9%
Control de Plagas	54	8,3%
Deshierba	26	4,0%
Cosecha	162	25,0%
Total Costos Directos	507	78,1%
Intereses*	15	2,3%
Alquiler de la Tierra	70	10,8%
Imprevistos	28	4,3%
Administración	29	4,5%
Total Costos Indirectos	142	21,9%
Costo Total/ha	649	100,0%
Rendimiento (qq/ha)	100	
Rendimiento (TM/ha)	4.06	
Costo Unitario (\$/qq)	6.49	

*Sobre los costos de semillas y fertilización.

FUENTE: CONSEJO CONSULTIVO DE MAÍZ.

ELABORACIÓN: PROYECTO SICA-BIRF/MAG-ECUADOR.

El Ecuador perdería gradualmente su soberanía alimentaria y sus variedades nativas de maíz; perdería por completo el control sobre las semillas, se encarecerían sus costos de producción y terminarían vendiendo su tierra.

Días contados para productores de carne de pollo

La carne de pollo es parte de la cadena del maíz. El precio al consumidor del pollo entero en Ecuador es 100% mayor que en EEUU y 300% mayor que en Brasil (Cuadro 6). A través del TLC con los EEUU o del Mercosur, los productores de pollos tienen sus días contados. Se precisa analizar las cadenas agroalimentarias para determinar estrategias de desarrollo nacional y establecer acuerdos entre los gremios.

Sectores que serían afectados

- Productores grandes, medianos y pequeños de maíz.
- Empresas productoras de balanceados.
- Empresas productoras de pollos, pues resultaría más barato importar de EEUU.

Conclusiones

-El país ingresó a las negociaciones del TLC sin un diagnóstico previo de los diversos sectores de la economía ni estudios estructurales, de coyuntura y de proyección.

-El Ecuador no presentó una contrapropuesta en las 18 mesas que se están negociando, la única propuesta que se discute es la presentada por los Estados Unidos.

-Se carece de estudios de los impactos que tendría el TLC en la economía nacional, tanto en el plano macroeconómico como en el sectorial y regional.

-No hay una agenda nacional, tal como lo han señalado los negociadores.

-Finalmente, la agricultura, el sector pecuario y el acceso a la tierra deberían estar fuera de toda negociación comercial no solo en el TLC sino también en el marco de la OMC. 

* Ex funcionario del Banco Central del Ecuador.

PAPAYA ECUATORIANA SE VENDE EN MERCADO CHILENO

Tras varios años de intensos y estrictos controles sanitarios, la papaya ecuatoriana ingresó al mercado chileno, gracias a las gestiones realizadas por la oficina de la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (Corpei) en ese país. El director de la Corpei en Santiago, **Tomás Peribonio**, consiguió el permiso del Servicio Agrícola y Ganadero (SAG) para el ingreso de esta fruta que busca desarrollar su potencial de exportación.

Este producto goza de las preferencias arancelarias contempladas en el Acuerdo de Complementación vigente entre Chile y Ecu-



ador, que abarcan 98% del universo arancelario, pero su importación no estaba autorizada por razones de carácter fitosanitario. Con la autorización otorgada por el SAG, la empresa ecuatoriana Rileasa ya realizó su primera exportación de la fruta para la empresa comercializadora Dole Thompsen, firmas que están convencidas de las oportunidades que tiene el producto. La Corpei está realizando una difusión de las propiedades nutritivas de esta fruta, con degustaciones en supermercados chilenos.

La introducción de la papaya es uno de los pasos para alcanzar el equilibrio de la balanza comercial con Chile, pues Ecuador compra a ese país cerca de \$ 360 millones, mientras que le vende bienes y servicios por apenas \$ 60 millones. (MSB) 