

# TLC

## firmar o no firmar, *that is the question!*

< POR JULIO OLEAS >  
< INVESTIGACIÓN: PABLO CARDOSO >

El TLC ha llegado a la recta final. El entusiasmo encendido hace 14 meses en los países andinos se va opacando conforme se desentraña el complejo documento preparado por el gobier-

no de EEUU. GESTIÓN analiza el estado de situación de las negociaciones de bienes, tras 14 meses y 11 rondas. Como están las cosas, el "Atpdea plus" que esperaban los andinos toda-

vía no se ha concretado. El estrecho margen con que la Cámara Baja del legislativo norteamericano aprobó el Cafta no es un buen augurio. La desconfianza entre negociadores y sectores pro-



## EL ESCENARIO GLOBAL

EEUU compra del resto del mundo más de lo que le vende. En 2004, 43% de las exportaciones ecuatorianas se dirigieron hacia ese país, aunque solo 21% de nuestras importaciones se originaron allí. En consecuencia, la balanza comercial bilateral favoreció al Ecuador en \$ 1.656 millones. El *statu quo*, es decir la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga (Atpdea), ha sido propicio para la economía ecuatoriana. Este resultado no es privativo de nuestro comercio bilateral, pues el déficit global norteamericano era, a diciembre

de 2004, de \$ 606.000 millones (5,2% del PIB).

Corregir este desequilibrio es urgente, mientras los asiáticos son cada vez más competitivos, las naciones europeas ostentan la primera y mayor unión económica, y China se está convirtiendo en la nueva locomotora del mundo. En América Latina, la oposición al Área de Libre Comercio de las Américas (Alca) urgió a EEUU a asegurar su mercado "natural" mediante tratados de libre comercio (TLC) inspirados en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (Nafta, por sus siglas en inglés) de 1994, sea en forma bilateral, como el acordado con Chile, o con áreas comer-

ciales subregionales, como los negociados conjuntamente con Guatemala, El Salvador, Nicaragua, Honduras, Costa Rica y República Dominicana (Cafta, por sus siglas en inglés) y con Colombia, Perú y Ecuador.

## EL ANTECEDENTE

El acceso sin aranceles al mercado norteamericano se consagró en la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas de 1991 (Atpa, por sus siglas en inglés), renovado en 2001 como Atpdea. Este fue propuesto unilateralmente por el gobierno de EEUU; sus condiciones no eran negociables y, para acogerse a sus beneficios, los países andinos deben demostrar una conducta aceptable –para los norteamericanos– en la lucha contra el tráfico de drogas.

En 2003, 94,6% de los \$ 2.387 millones de exportaciones ecuatorianas a EEUU se benefició del Atpdea. Flores, mangos y piñas han sido favorecidos por estas preferencias, y también productos textiles, atún empacado al vacío, cuero y calzado, madera, papel, minerales e hidrocarburos. Mientras tanto, el mercado ecuatoriano se mantuvo restringido a buena parte de los productos agrícolas y agroindustriales norteamericanos.

70% de las partidas agrícolas y 47,4% de las industriales exportadas a EEUU se

ductivos colombianos, ecuatorianos y peruanos trata de ocultarse con declaraciones oficiales matizadas de un optimismo casi vacío. Si EEUU mantiene su intransigencia, la apro-

bación del TLC se deberá a razones diferentes a las conveniencias del libre comercio..., entre ellas, incluso la necesidad estratégica de aislar al jefe del Ejecutivo venezolano.

Fotos: Estefanía Rivas / Café: Francisco Imaniqué



benefician del Atpdea. Pero 59% de las agrícolas está sujeto a barreras no arancelarias (contingentes, salvaguardias, medidas antidumping, licencias, prohibiciones, inspecciones y otros requisitos técnicos) y 3,8% de las industriales paga aranceles (17 partidas de calzado y 3 partidas de atún, en lata, en agua y en aceite). En cualquier momento, EEUU puede penalizar las exportaciones ecuatorianas, como ya sucedió con los camarones.

Al comenzar las negociaciones del TLC (Cartagena, 18 de mayo de 2004), los exportadores ecuatorianos creían que sería un "Atpdea plus" que eliminaría las barreras no arancelarias, limitaría las decisiones unilaterales norteamericanas y obligaría al Ecuador a modernizar sus instituciones de comercio exterior. Al menos en el papel, incluso las condiciones laborales podrían mejorar (Recuadro 1).

Pero los agricultores enfocados al mercado interno y varios grupos de industriales vieron con profunda desconfianza la posibilidad de competir con la poderosa economía norteamericana, desconfianza que subió de grado conforme avanzaban las "rondas" sin que se modifiquen las propuestas originales sobre subsidios, acceso a mercados, servicios y propiedad intelectual.

## LOS BIENES PRIMARIOS, LOS MÁS IMPORTANTES

La diversificación de importaciones lograda en el primer quinquenio de los noventas fue anulada por la crisis financiera y por la carencia de una política de Estado inmune a las frecuentes crisis políticas. Desde 2003 se inició un nuevo boom petrolero y en 2004 ya se exportó a EEUU \$ 2.153 millones en crudo y derivados; en otras palabras, el petróleo originó dos de cada tres dólares traídos del mercado norteamericano (Gráfico 1). Para EEUU el abastecimiento de combustibles es estratégicamente prioritario, por lo que el TLC no puede presentar trabas para su aprovisionamiento.

Al petróleo siguen en importancia las exportaciones de productos agrícolas: \$ 741,6 millones, equivalentes a 23,4% de las ventas totales en 2004.

RECUADRO 1

## "LA MODERNIZACIÓN DEL MERCADO LABORAL NECESITA MÁS QUE UN TLC", DICE EL MINISTRO DEL TRABAJO

Para el ministro del Trabajo, **Galo Chiriboga**, la legislación laboral ecuatoriana no es un obstáculo para firmar el TLC, aunque puntualiza que "si hubiera algún planteamiento de desregulación, no podemos rebasar dos parámetros fundamentales: en primer lugar, la Constitución de la República y, en segundo, los convenios suscritos con la OIT".

EEUU ha reclamado la presencia de trabajo infantil, detectado en los sectores minero y bananero, en el comercio, los espectáculos públicos, y hasta en la floricultura, actividad muy tecnificada y plenamente integrada en los mercados internacionales. Su erradicación, sostiene Chiriboga, es una convicción del gobierno (y no el resultado de presiones externas), "es un proceso de largo aliento que requiere de un esfuerzo continuo". Con este propósito se ha creado el Conepti (entidad conformada por trabajadores, empleadores y gobierno). "Estamos trabajando por consenso y concertación, para que los empleadores cooperen en su erradicación; hemos propuesto una acción conjunta con Unicef y los



Javier Espinosa

Banano (\$ 228,1 millones), flores (\$ 218,5 millones) y camarones (\$ 180,5 millones) concentraron 84,6% del valor total de las exportaciones primarias no petroleras al mercado norteamericano (Gráfico 2). EEUU no produce banano, por lo que no le interesa limitar sus importaciones, aunque exige el cumplimiento de normas sanitarias y fitosanitarias. Para los bananeros ecuatorianos, el problema sigue siendo la producción centroamericana, más cercana al mercado de consumo.

En cambio, EEUU sí produce flores, en especial en California. El TLC es crucial para los floricultores ecuatorianos, que esperan la eliminación de aranceles y de otras trabas sanitarias, fitosanitarias, laborales y aduaneras. Sin embargo, según **Diego Borja**, principal de Expoflores, hasta la X Ronda el estatuto del TLC era inferior al del Atpdea. EEUU ha planteado Canasta D (Recuadro 2), cuando actualmente las flores ingresan con arancel cero. Más todavía, la ampliación de las vigencias de las

ministerios del Trabajo, Educación, Economía, Bienestar Social y Salud para generar incentivos que aceleren el proceso”.

Esta estrategia es una alternativa a la pérdida de capacidad de gestión de esa cartera de Estado. “El ministerio del Trabajo tiene muchas responsabilidades y pocas capacidades para cumplirlas –sostiene Chiriboga–; no sé a ciencia cierta cual será el impacto del TLC en el mercado laboral; no tenemos capacidad interna para saberlo. De lo que he visto en otros países, el tema más grave es el agrícola, se beneficia mucho a los servicios y al comercio, y no conocemos el impacto en el sector industrial. La negociación no ha sido debatida públicamente, pues el gobierno anterior la condujo bajo cláusulas de confidencialidad; solo en este gobierno se ha abierto la discusión. Creo que los actores sociales deben apuntalar el proyecto en favor o en contra, ...[sin embargo] de lo que veo en la prensa internacional, no parece que avanzará tan rápido como se quisiera”.

El TLC no es la panacea que resolverá los problemas laborales, como varios sectores han tratado de presentarlo. Para Chiriboga, “el Código de 1938 regulaba un mercado de trabajo hoy inexistente. Debemos modernizar la legislación laboral no sólo por el TLC, sino como parte del reto del siglo XXI para el país. Los derechos de los trabajadores cuentan tanto como el de los empresarios a obtener utilidades y a manejar las empresas en un mercado muy competitivo”.

Si en algo podría contribuir el TLC a la solución de los problemas laborales sería en que exigiría mayor claridad en temas no resueltos. “Las utilidades deberían ser función de salarios justos. ¿Es justo que las empresas tengan utilidades cuando sus salarios son bajos?”, se pregunta Chiriboga. “La tercerización facilita la evasión de las responsabilidades laborales; en las empresas petroleras, por ejemplo, la mayoría de trabajadores están tercerizados, mientras, por otro lado, se reparten utilidades para el empleado que sirve el té [a los ejecutivos]. Esto afecta a la seguridad de los trabajadores, a la competitividad de las empresas y, lo que es peor, distorsiona la competencia (no es lo mismo una empresa que trabaja con todo su personal tercerizado que otra que asume sus responsabilidades laborales). El país hizo un gran esfuerzo para regular la maquila, y no se han creado más de 200 empleos bajo ese sistema”.

Más allá del TLC, la ley debe dar seguridad, no crear mecanismos ilusorios. “No es lo mismo regular a una transnacional que a una pequeña industria”, puntualiza el ministro del Trabajo, y concluye que “la nueva legislación debería fijarse cinco objetivos: seguridad jurídica, respeto a los derechos de trabajadores y empleadores, productividad, capacitación e incentivos para las empresas que generen más empleo. Debería contemplar un núcleo duro de derechos laborales sólidos, con una gran flexibilidad contractual, y evitar que un trabajador que se acerca a los 24 años de servicio sea despedido para eludir la responsabilidad de la jubilación patronal”.

patentes y los segundos usos de agroquímicos propuesta por los norteamericanos en la mesa de propiedad intelectual, la falta de claridad de las reglas fitosanitarias y la imprecisión de los acuerdos laborales no satisfacen a los empresarios ecuatorianos.

Paradójicamente, para los floricultores sería peor no firmar el TLC si, al mismo tiempo, Perú y Colombia lo ratifican, pues ocurriría una “drástica disminución de la competitividad frente a Colombia; aumentaría la oferta exportable para

Europa, con la consiguiente disminución del precio de la flor en ese mercado, y se reducirían las inversiones florícolas con efectos en el empleo”, sostiene Borja.

Los camarones –el tercer rubro de bienes primarios no petroleros en 2004– enfrentan otros problemas. La producción de Ecuador, Brasil, China,

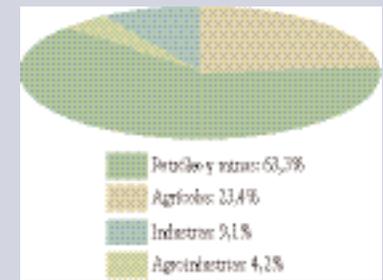


Plumario Calle

**DIEGO BORJA**, presidente ejecutivo de Expoflores: “Hasta el momento, el TLC no satisface a la floricultura, pues EEUU ha planteado Canasta D, cuando en la actualidad estamos ingresando con arancel 0.”

EXPORTACIONES A EEUU:  
CANASTA TOTAL 2004  
(EN PORCENTAJES)

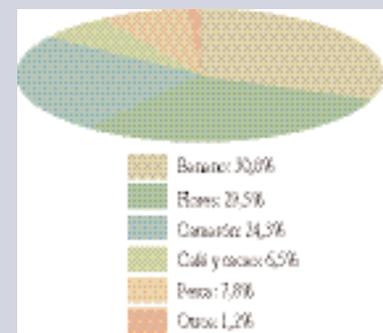
GRÁFICO 1



FUENTE: CORPEI.

EXPORTACIONES A EEUU:  
PRODUCTOS PRIMARIOS, EXCEPTO PETRÓLEO  
(2004, EN PORCENTAJES)

GRÁFICO 2



FUENTE: CORPEI.

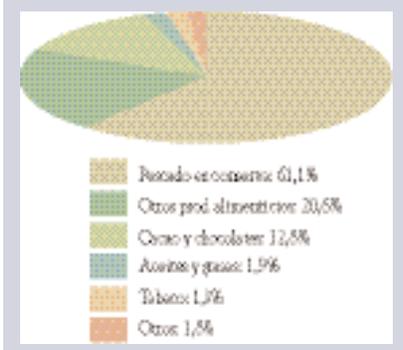
Vietnam y otros países asiáticos que, en conjunto, abastece el 90% del mercado norteamericano, ha sido castigada por una sanción antidumping del Departamento de Comercio de EEUU, auspiciada por la obsoleta industria camaronera del sur de ese país. El camarón ecuatoriano fue penalizado unilateralmente y está pagando un arancel promedio de 3,58%.

Esta medida se sobrepone al TLC, donde el camarón se encuentra en Canasta A. Los camarones ecuatorianos primero deberán hacer valer

## EXPORTACIONES AGROINDUSTRIALES A EEUU

(2004, EN PORCENTAJES)

GRÁFICO 3

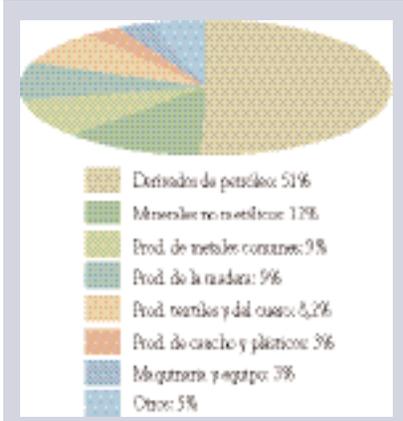


FUENTE: CORPEI.

## EXPORTACIONES INDUSTRIALES A EEUU

(2004, EN PORCENTAJES)

GRÁFICO 4



FUENTE: CORPEI.

sus derechos en la OMC, en un proceso demorado que ya va costando casi \$ 3 millones (tres veces más que las utilidades netas reportadas en 2004 por todas las empresas nacionales de esa rama) y que podría extenderse hasta fines de la década. Mientras tanto, nadie les librará de las revisiones periódicas ejecutadas por EEUU. No en balde están indignados; “es curioso que se hable de libre comercio(...) cuando el país con quien estamos negociando una supuesta libertad comercial afecta directamente a la seguridad de miles de familias



**CÉSAR MONGE**, presidente de la Cámara Nacional de Acuicultura: “El gobierno nacional debe auspiciar el caso ecuatoriano en la OMC, donde existen mejores posibilidades de eliminar las revisiones periódicas antidumping”.

ecuatorianas”, comentó para **GESTIÓN César Monge**, director ejecutivo de la Cámara Nacional de Acuicultura.

En 2004 la explotación pesquera vendió en EEUU \$ 57,6 millones, que representó 8% del total de exportaciones de productos primarios. La negociación del TLC ha tomado en cuenta básicamente a las grandes empresas. EEUU no ha cedido su posición inicial en cuanto a barreras técnicas y, si no se logra modificarla, “disminuiría notablemente la producción y aumentaría el desempleo”, afirma **Lucía Fernández**, presidenta de la Asociación de Atuneros del Ecuador (Atunec). Al igual que para los floricultores, para este sector también sería peor no firmar, pues “Colombia y Perú presentarían una oferta aventajada”. Los pequeños y medianos pescadores se sienten desprotegidos y quieren el apoyo del gobierno para ampliar sus horizontes, pues “no hay fronteras, en todos los mercados se puede negociar, siempre y cuando no se afecte al desarrollo de los pueblos”, asevera Fernández.

Las exportaciones de cacao y café del año anterior representaron 6,5% de las exportaciones primarias totales vendidas en EEUU. Los cafetaleros esperan que el TLC al menos mantenga el trato concedido en el Atpdea y, según **Alberto Larco**, gerente de la Asociación Nacional de Exportadores de Café (Anecafé), “si se mantiene el rumbo de las nego-

ciaciones como hasta ahora, independientemente de que Colombia o Perú ratifiquen el TLC, la situación de Ecuador no cambiará”.

Los cacaoteros esperan que el TLC confirme las preferencias del ATPA de 1991. “Existe interés por parte de EEUU de fomentar el sector; ya han invertido en capacitación y se espera que pronto la ayuda se extenderá a la producción”, dice **Patricio Espinosa**, de la Asociación



Francisco Ipanaque

**LUCÍA FERNÁNDEZ**, presidenta de la Asociación de Atuneros del Ecuador: “Si los intereses de EEUU prevalecen y no se llega a ningún consenso, las negociaciones pueden prolongarse; las dos partes tienen que ceder y los negociadores deben integrar a todos los sectores”.

Nacional de Exportadores de Cacao (Anecacao). Como hace un siglo, “el mayor problema es el aumento de los costos de los fletes en las navieras transnacionales” y no descartan la posibilidad de entrar en el Mercosur con productos semielaborados y terminados, aunque en ese mercado el precio del cacao básico es muy inferior al que pagan EEUU o la UE.

## POCAS MANUFACTURAS

En 2004, de los \$ 132,8 millones de alimentos procesados exportados a EEUU 61,1% fueron

conservas de pescado; otro 12,8% correspondió a cacao y chocolates (Gráfico 3). En los últimos años Ecuador ha sido el tercer proveedor al mercado norteamericano de atún en conserva, con 14% del total de ese mercado, tras Tailandia (52%) y Filipinas (16%), pero paga 35% de arancel. EEUU absorbe más de 50% de la producción nacional, pero no parece estar dispuesto a colocar este producto en Canasta A.

Más de la mitad (51%) de los \$ 289 millones en bienes industriales exportados a EEUU en 2004 fueron derivados de petróleo (Gráfico 4). En las viejas y descuidadas refinерías estatales se originó uno de cada dos dólares traídos de Norteamérica por exportaciones industriales (excepto productos alimenticios).

Hasta la X Ronda (Guayaquil), los

andinos habían logrado que 95% de bienes industriales de la región ingrese con arancel cero. Pero, según **Alfredo Pinto**, representante de la pequeña y mediana empresa colombianas, “lo malo es que no se ha avanzado en las medidas relacionadas con normas técnicas, que son los mecanismos por los que EEUU restringe las importaciones de los países en desarrollo”.

No obstante, los empresarios textiles ecuatorianos se encuentran optimistas. “Algunos temas todavía quedan por definir, para decir que la negociación ha sido buena o favorable para el sector. Uno de ellos es que definitivamente se cierre el acceso de ropa usada; también resta por concretar normas de origen, períodos de desgravación y el texto sobre salvaguardias”, puntualiza **Javier Díaz**, presidente ejecutivo de la Asociación de Industrias Textiles del Ecuador (AITE).

En 2004 los textileros vendieron 8,2% del total de las manufacturas no comestibles compradas por EEUU. Para ellos, no firmar el TLC sería catastrófico. “Si Colombia y Perú firman el TLC y Ecuador no, simplemente no podremos vender a ninguno de ellos; nos quedaría la Comunidad Andina de Naciones, pero no seremos competitivos en EEUU, pues nuestros productos quedarían gravados, mientras que los de los otros dos países entrarían con arancel 0, tarde o temprano”. Un escenario sin Colombia y Perú tampoco sería favorable, pues Ecuador les vende parte de su producción de materias intermedias. “Si ellos no firman con EEUU, los productos que fabrican con nuestras materias primas no podrán acceder al mercado nor-



**ALBERTO LARCO**, gerente de Aneccafé: “EEUU no es productor de café y por lo tanto las preferencias contempladas en el Atpdea se mantendrían dentro del TLC”.



**PATRICIO ESPINOZA**, gerente de Aneccacao: “Si Colombia y Perú no ratifican el TLC, en cuanto termine el Atpdea Ecuador podría entrar en mejores condiciones”.

teamericano libres de aranceles y, probablemente, bajaría la demanda de nuestras telas e hilos”, concluye Díaz.

## TODA MONEDA TIENE DOS CARAS

Dos días antes de que la Cámara de Representantes norteamericana apruebe el Cafta por 217 contra 215 votos, el influyente *Washington Post* precisaba que 80% de las exportaciones centroamericanas ya ingresan a EEUU sin pagar aranceles y que, en consecuencia, el primer efecto de ese tratado será abrir el mercado centroamericano a la producción norteamericana. La Federación de Granjeros de EEUU calcula que el Cafta puede incrementar las exportaciones agrícolas en \$ 1.500 millones por año, y la Asociación Nacional de Manufactureros espera vender unos \$ 1.000 millones más por año. En un editorial de respaldo a la estrecha decisión de los diputados, el *New York Times* (29 de

julio de 2005) destacó que el Cafta también beneficiaría a los consumidores norteamericanos de bajos ingresos, quienes verán que una diferencia de \$ 0,50 en una *T-shirt* “realmente significa algo”.

Algo similar ocurre con los países andinos y el Atpdea: el apoyo a la lucha contra el narcotráfico (bases militares, libre tránsito para sus fuerzas de inteligencia, planes anti-droga...) se transó con la reducción o eliminación de aranceles de productos seleccionados. Una vez consolidada la presencia norteamericana en los

territorios andinos, su política exterior propone una “solución de esquina”: el Atpdea caduca en diciembre de 2006 y, si no se firma el TLC, cualquier cosa puede pasar. Recuérdese, además, que el Cafta es muy similar –si no idéntico– al tratado que se negocia con los andinos.

Bajo el discutible supuesto de que la economía ecuatoriana no puede, o no debe, producir más bienes industriales de los pocos que ya fabrica, y suponiendo además que los capítulos agrícolas, de acceso a mercados, propiedad intelectual y servicios también sean propicios, el TLC sería conveniente –tal como está– para todas las partes involucradas. El *Cuadro 1* demuestra que entre los principales rubros de importaciones ecuatorianas originadas en EEUU, solo los cereales son primarios; el resto son productos elaborados. El Tío Sam ya nos vende las manufacturas que podemos comprar, pero podría vendernos más, en especial *commodities* (bienes primarios), si la cancha se trazara a su voluntad.

En 2004, Ecuador importó de EEUU más de \$ 1.600 millones (CIF). Solo 7% fueron productos agrícolas (de los cuales, 5,5% maíz y trigo), 3,8% derivados de petróleo y el resto bienes industriales. Solo en teléfonos celulares se compraron más de \$ 137 millones. Desde el lado ecuatoriano, la liberalización comercial de las manufacturas no revisite mayores inconvenientes. Por otro lado, la importación de combustibles, dada la precaria institucionalidad del país, depende de la gravedad de cada coyuntura política.

El problema son los bienes primarios. EEUU inyecta entre \$ 200 millones y \$



Javier Espinoza

300 millones diarios en ayudas a sus agricultores, alentando la sobreproducción y reduciendo los

**XAVIER DÍAZ**, presidente de AITE: “Por ser el TLC una negociación de ambas vías, no como el Atpdea, que fue una concesión unilateral de EEUU a los países Andinos, contaremos con un acuerdo completo que nos permitirá acceder a ese mercado con reglas claras”.

precios internacionales de las *commodities*. En los últimos años los agricultores del mundo desarrollado (la UE gasta al menos tres veces más que EEUU) han practicado *dumping* en los mercados mundiales de algodón, trigo, arroz, maíz, leche, azúcar... con precios que ni siquiera cubren sus costos de producción.

Las diferencias tecnológicas y de escala entre agricultores norteamericanos y ecuatorianos harían casi imposible una competencia leal. Si a esto se añaden los subsidios, la quiebra de muchas ramas agrícolas será inminente. Este no es un problema de competitividad. EEUU ale-

#### IMPORTACIONES ECUATORIANAS DESDE EEUU, 2004

CUADRO 1

	Valor C.I.F. (\$ millones)	Porcentaje
Máquinas y artefactos mecánicos	426,7	26,4%
Máquinas, aparatos y material eléct.	340,4	21,0%
Plásticos y sus manufacturas	111,2	6,9%
Cereales	88,2	5,5%
Combustibles	61,2	3,8%
Químicos diversos	55,7	3,4%
Instrum. ópticos, fotográf. y quirúrgicos	54,1	3,3%
Vehículos y tractores	51,7	3,2%
Manuf. de fundición, hierro o acero	42,8	2,6%
Químicos orgánicos	35,1	2,2%
Abonos	33,2	2,1%
Cauchos y sus manufacturas	21,0	1,3%
Algodón	19,2	1,2%
Papel y cartón y manuf. de la celulosa	17,5	1,1%
Aceites esenciales y resinoideos	16,4	1,0%
Herramientas y útiles de metal común	14,4	0,9%
Barcos	13,7	0,8%
Extractos curtientes y taninos	13,5	0,8%
Productos farmacéuticos	12,1	0,7%
Productos químicos inorgánicos	12,0	0,7%
Juguetes y juegos	10,6	0,7%
Mercancías y productos diversos	10,5	0,7%
Preparaciones alimenticias diversas	9,4	0,6%
Otros	153,4	9,4%
Total	1.623,9	100%

FUENTE: BCE.

ga que mientras la UE y Japón no den claras señales de reducir sus subsidios en las negociaciones de la OMC, EEUU tampoco alterará los suyos. Si este argumento fuese válido, entonces la liberalización comercial se debería negociar al amparo de la OMC y los TLC saldrían sobrando.

En el año 2004, Ecuador importó papas por \$ 600 mil (55% de Colombia

#### RANKING E ÍNDICES DE COMPETITIVIDAD DE LOS PAÍSES NEGOCIADORES

CUADRO 2

	GCI	TI	PII	MEI	BCI	COSR	QNBER
EEUU	2	1	21	15	1	2	2
Colombia	64	68	61	66	58	58	61
Perú	67	71	58	68	76	77	74
Ecuador	90	88	90	89	94	90	95

GCI: Índice de crecimiento de la competitividad

TI: Índice tecnológico

PII: Índice de instituciones públicas

MEI: Índice de ambiente macroeconómico

BCI: Índice de competitividad de los negocios

COSR: Ranking de estrategia y operación empresarial

QNBER: Ranking de la calidad del ambiente de negocios

FUENTE: WORLD ECONOMIC FORUM, 2004.

y 45% de EEUU); azúcar por \$ 49 mil (94% de Colombia y 5% de EEUU); arroz por \$ 35 mil (98% de EEUU); maíz amarillo por \$ 64 millones (94% de EEUU y 6% de Argentina); aceite de soya por \$ 1,6 millones (58% de Chile, 27% de Brasil, 9% de Bolivia y 5% de EEUU); queso fundido por \$ 320 mil (83% de EEUU, 10% de Colombia y 7% de Brasil). En todos estos productos solo los provenientes de EEUU tienen subsidios distorsionantes, y liberalizarlos sin primero corregir esas distorsiones sería irresponsable con los ecuatorianos y nada equitativo con el resto de países. En el agro, más de 80% de la población sigue siendo pobre, se encuentra al margen de los programas de salud, capacitación y reconversión productiva, y no ha podido expresar su opinión.

#### LAS OPORTUNIDADES DEL TLC

La favorable balanza comercial bilateral de 2004 se alcanzó exportando productos comprendidos en 1.291 partidas arancelarias, mientras que EEUU vendió a Ecuador productos de 4.621 partidas. Esta diferencia abre nuevas posibilidades de exportación en aquellos rubros que hoy se encuentran comprimidos en ese 1,2% de otros productos agrícolas (Gráfico 2) y en ese 1,8% de otros productos agroindustriales (Gráfico 3), que permitirían ampliar la concentrada oferta exportable ecuatoriana.

En los 15 meses transcurridos entre la primera (Cartagena) y la undécima (Miami) rondas, la flexibilidad de los

actores del TLC ha sido evidente en la negociación de bienes industriales. Ecuador comenzó proponiendo desgravación inmediata –Canasta A– para 27% de las partidas arancelarias industriales, mientras que EEUU empezó con 78% (Gráfico 5). Para la Canasta C (desgravación hasta 10 años), Ecuador propuso 61% de las partidas, mientras EEUU planteó 3%. Es decir que Ecuador comenzó con una postura proteccionista y EEUU partió ofreciendo algo que no le causa problemas, pues la economía ecuatoriana no compete con la norteamericana en bienes industrializados. Es más, la estructura del comercio internacional propuesta en la OMC y la carencia de política industrial del Ecuador hacen mucho más lejana la posibilidad de expandir la oferta de productos industrializados.

El caso es diferente para los bienes agrícolas, en los que todavía falta mucho por acordar. El estatuto de resolución de



LA EXPANSIÓN DE LAS EXPORTACIONES ECUATORIANAS DEPENDERÁ DE LOS TEXTOS FINALES QUE RESULTEN LUEGO DE LAS DOS RONDAS PENDIENTES.



controversias todavía no está resuelto, lo que añade incertidumbre a toda la negociación. Sin un avance sustancial en temas como acceso a mercados, normas técnicas, fitosanitarias, laborales y, por supuesto, en subsidios, un “Atpdea plus” será solo una utopía. Hasta la fecha, productos de la importancia de las flores y el atún en lata ni siquiera entrarían en Canasta A.

La expansión de la oferta exportable ecuatoriana, que haría que el TLC realmente sea conveniente para el país, depende crucialmente de los textos finales que resulten luego de las dos rondas pendientes. Y esto no será suficiente, pues la situación relativa del Ecuador frente al resto de países que lo negocian es precaria. Según el World Economic Forum, en 2004 EEUU seguía ocupando los primeros lugares en casi todos los índices que miden la competitividad. Colombia y Perú se disputaban palmo a palmo las posiciones intermedias, mientras Ecuador se encontraba bastante más atrás, a la cabeza de los colistas (Cuadro 2).

La dolarización no ha podido obligar a la sociedad a modernizar la economía ecuatoriana, como auguraban sus pro-

motores. El mercado sigue mezclado con la política, la estabilidad de precios se contradice con la pugna distributiva en torno al Presupuesto del Estado, la economía productiva depende penosamente del precio del petróleo, no se ha ganado una línea en competitividad (ni micro ni macro, como se puede inferir de los indicadores del World Economic Forum) y cada grupo de presión –desde movimientos indígenas hasta “forajidos”– se cree con más derecho a reivindicar sus intereses particulares a costa de lo que sea. Pese a una inflación bajísima, ya comenzaron a salir, como hace más de un lustro, los “crespones negros”.

Este es el frágil punto de partida con el que Ecuador deberá enfrentar el TLC. Mientras el 7 de julio de 2005 Colombia ya tenía lista su “Agenda Interna para la Productividad y la Competitividad”, preparada por el Departamento Nacional de Planeación para “aprovechar al máximo las oportunidades” que ofrece el TLC, el gobierno ecuatoriano ni siquiera ha considerado las iniciativas del sector privado, como la “Política Sectorial Agrícola en el Marco del TLC”, preparada en enero de 2005 por la Cámara de

## LAS CANASTAS DEL TLC

Las negociaciones del TLC intentan definir cuántos años deberán pasar para que desaparezcan los aranceles (desgravación arancelaria) para cada producto. Eso es lo que se denomina como “canastas”, como puede verse en el siguiente cuadro:

CANASTAS (AÑOS PARA DESGRAVACIÓN ARANCELARIA)					
	A	B	C	D	D <sub>agr.</sub>
Bienes agrícolas	0	5	10	+ de 10	Plazo mayor, período de gracia y herramientas de protección
Bienes industriales	0	5	10		

En general, las economías de EEUU y Ecuador son complementarias: muchos bienes producidos en el primero no son producidos en el segundo, y viceversa. En este caso, la teoría del libre comercio aconseja eliminar cualquier obstáculo (arancelario, aduanero, técnico o para-arancelario) y dejar que esos bienes circulen libremente. Esto debería ocurrir con el banano o los sombreros de paja toquilla, por ejemplo.

Pero en otros bienes, como arroz, maíz y hasta camarones, EEUU y Ecuador tienen economías sustitutas. En este caso, el libre comercio puede afectar la economía de cualquiera de los competidores, pues las condiciones iniciales e institucionales no son simétricas.

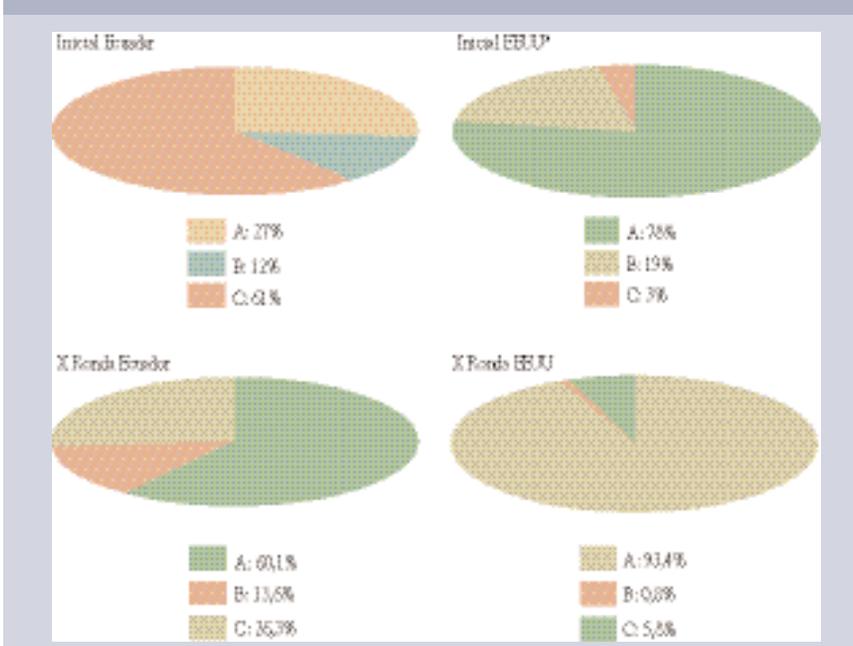
Las “canastas” son mecanismo de convergencia hacia la libre competencia, a partir de niveles arancelarios acordados, dadas las asimetrías detectadas. Cada canasta prescribe un tiempo mínimo en el cual los aranceles deben paulatinamente desaparecer, excepto la A, que prescribe arancel 0, de partida.

Agricultura de la Primera Zona, como un plan de reformas prioritarias, a un costo de \$ 300 millones. Menos todavía existen planes de contingencia gubernamentales para los sectores manufacturero y de servicios.

Al cierre de esta edición se anunció el cambio de **Cristian Espinosa** por **Manuel Chiriboga** en la jefatura del equipo negociador, así como la incorporación de **Paul Olsen**. Ambos son mucho más cercanos que Espinosa al sector agrícola -que es el que peligrá-. Podría ser bueno para los agricultores; ¿será bueno para el TLC? 

EVOLUCIÓN DE LAS PROPUESTAS DE DESGRAVACIÓN ARANCELARIA, EN BIENES INDUSTRIALES

GRÁFICO 5



\*NO INCLUYE TEXTILES.  
FUENTE: CORPEL.