

# Teje y maneje comercial con la Unión Europea

< POR MARÍA DE LA PAZ VELA >

El acuerdo comercial multipartes UE-países andinos avanza, aunque el Ecuador requiere un tiempo de evaluación de compatibilidad de la nueva Constitución con las propuestas en cinco mesas de trabajo. GESTIÓN presenta los avances. Y, además, revisa los planteamientos del Gobierno para un tratado que vaya más allá del libre comercio.

“Igualdad de condiciones para la negociación en los tratados comerciales” ha sido el discurso del presidente **Rafael Correa**, gestor fundamental de las políticas del Estado ecuatoriano en la época de la revolución ciudadana. Pero, ¿qué hacer a la hora de las negociaciones en un mundo donde el libre comercio no es tal? Los países desarrollados negocian desde una posición de ventaja de sus grandes mercados, de su fortaleza monetaria, institucional y desde la competitividad de sus economías. Las negociaciones buscan incrementar el volumen del comercio, pero cada país busca una protección especial de aquellos bienes y servicios “sensibles” por la cantidad de mano de obra que emplean y por estar vinculados a la cultura local, que se pueden ver afectados por la competitividad de otros países en esos productos. El Ecuador ha propuesto que este acuerdo vaya más allá de la concepción tradicional de un tratado de libre comercio y que incluya elementos de desarrollo, como derechos laborales y de seguridad social de los trabajadores migrantes legalmente empleados en los Estados de la Unión Europea (UE).

## La importancia del comercio con la UE

En los últimos cinco años, las exportaciones ecuatorianas a la UE han equivaleado en promedio a 12,3% de las exportaciones totales, una cantidad nada despreciable, que bordea un monto acumulado de \$ 7.700 millones de 2004 a 2008 (*Cuadro 1*). Sin embargo, en la década de los noventa, el porcentaje de exportaciones a ese destino era superior, bordeando 20%, en parte debido a



CUADRO 1

**RESULTADO DEL COMERCIO ECUADOR-UE**  
 (\$ MILLONES)

	Expor. FOB UE	% crecim. anual	Import. CIF UE	% crecim. anual	Balanza comercial	% crecim. anual	Export. UE/ Export. totales	Import. desde UE Import. totales
1996	943		700		244		19,4%	17,8%
1997	1.017	7,8%	807	15,3%	211	-13,6%	19,3%	16,3%
1998	872	-14,2%	820	1,7%	52	-75,2%	20,8%	14,7%
1999	818	-6,2%	427	-47,9%	391	648,7%	18,4%	14,2%
2000	611	-25,3%	412	-3,5%	199	-49,2%	12,4%	11,1%
2001	666	9,1%	665	61,3%	1	-99,3%	14,2%	12,4%
2002	794	19,2%	889	33,8%	-95	-7331,7%	15,8%	13,8%
2003	1.077	35,5%	824	-7,3%	252	-365,5%	17,3%	12,3%
2004	1.034	-3,9%	844	2,4%	191	-24,4%	13,3%	10,3%
2005	1.270	22,7%	1.069	26,7%	201	5,4%	12,6%	10,4%
2006	1.487	17,1%	1.210	13,2%	277	38,0%	11,7%	10,0%
2007	1.812	21,8%	1.240	2,5%	572	106,5%	12,7%	8,9%
2008	2.080	14,8%	1.577	27,1%	503	-12,0%	11,2%	8,4%
Ene-Abr 09	679		529		149		18,7%	12,0%

IMPORTACIONES FOB SOLO HAY DESDE 2006.

FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR.

CUADRO 2

**ORIGEN Y DESTINO DEL COMERCIO DEL ECUADOR CON PAÍSES DE LA UE (\$ MILLONES)**

	Exportaciones FOB		Importaciones CIF	
	2008	Ene-Abr 09	2008	Ene-Abr 09
Unión Europea	2.080,0	678,5	1.576,6	529,3
Bélgica y Luxemburgo	196,2	66,1	205,5	67,6
Francia	154,7	40,4	89,8	24,4
Holanda	250,4	103,7	141,4	57,0
Italia	510,3	199,6	201,7	64,5
Reino Unido	153,2	25,5	73,1	23,8
Alemania	300,0	98,1	375,7	129,3
España	418,4	105,0	222,3	52,6
Otros países	96,8	40,0	267,0	110,2
	1.228,7			

FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR.

la competitividad por precios que se lograba con la devaluación del sucre.

Tras la crisis monetaria y financiera de 1999-2000, el crecimiento de las exportaciones ecuatorianas hacia la UE se recuperó significativamente y ha sido en promedio 14,6% del total de las ventas, desde el inicio de la dolarización y bajo el Sistema Generalizado de Preferencias Plus (SGP Plus). En el mismo período, el crecimiento promedio de las importaciones fue de 16,5% y, en los últimos cinco años, promedió \$ 1.200 millones anualmente. Por otra parte, el superávit de balanza comercial superó los \$ 500 millones en cada uno de los dos últi-

CUADRO 3

**PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN A LA UE 2008**

Producto	\$ miles FOB
1 Banano	647.562
2 Camarón	374.996
3 Atún	314.567
4 Demás preparaciones y conservas de pescado	181.848
5 Cacao crudo	73.942
6 Extractos, esencias y concentrados de café	64.349
7 Rosas	57.037
8 Aceite de palma	36.917
9 Palmitos, preparados o conserv. de otra forma	35.964
10 Jugos de maracuyá o parchita	31.887

\* CORRESPONDE A LOS 27 PAÍSES INTEGRANTES DE LA UE.

FUENTE: CORPORACIÓN DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES (CORPEI).

CUADRO 4

**PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN DESDE LA UE 2008**

	Producto	\$ miles FOB
1	Medicamentos	61.958
2	Fertilizantes	56.500
3	Aparatos telefonía o telegrafía y accesorios	41.398
4	Whisky	19.137
5	Productos intermedios de hierro o acero	16.712
6	Motor de explosión	15.269
7	Palas mecánicas, excavadoras, cargadoras y palas cargadoras	15.271
8	Product. laminados planos de hierro o acero	15.018
9	Trigo	12.310
10	Apisonadoras y rodillos	11.492

\* CORRESPONDE A LOS 27 PAÍSES INTEGRANTES DE LA UE.

FUENTE: CORPORACIÓN DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES (CORPEI).

mos años, factor que muestra la conveniencia desde el punto de vista de la balanza de pagos y de la sostenibilidad de la dolarización.

Italia, España y Alemania, en ese orden, fueron los principales destinos para las exportaciones ecuatorianas en 2008 (Cuadro 2) y representaron \$ 1.228 millones, más de 50% de las exportaciones totales a la UE; las importaciones vinieron mayoritariamente de Alemania.

Banano, atún y camarón suman sobre 60% de las exportaciones totales a la UE (Cuadro 3), por lo que las ventajas que se puedan obtener para el comercio de estos productos hacen prioritario un acuerdo comercial como el que se negocia. Alrededor de 88% de nuestras exportaciones a la UE se amparan en el SGP Plus. Esto significa que, si por alguna razón desapareciera el SGP Plus, 88% del comercio pasaría a pagar impuestos. En 2008 se importaron, en orden de importancia, medicamentos, fertilizantes y aparatos de telefonía, entre otros (Cuadro 4).

Acercándose el año 2010, es clave para el Ecuador crear bases más estables para el comercio actual y potencial con la Zona Euro, a través del Acuerdo Comercial Multipartes. A esto se ha llegado a través de varias rondas de negociación (Recuadro 1).

RECUADRO 1

## LAS RONDAS DE NEGOCIACIÓN

La negociación con la UE comenzó como un proyecto de la CAN, modalidad en la cual se hicieron tres rondas, con avances importantes, hasta que Bolivia se salió del proceso por razones políticas. Entonces se inició la negociación como un Acuerdo Comercial Multipartes y en éste se han dado cuatro rondas de negociación. Está prevista una quinta ronda en Lima el 20 de julio, en la que posiblemente Colombia y Perú estarían muy cerca de cerrar el acuerdo. El Ecuador estudia las discrepancias constitucionales en cinco mesas y es posible que en noviembre esté listo para cerrar la negociación, quizá en una ronda más que sus vecinos del norte y del sur.

- *I Ronda de Negociaciones Bilaterales Ecuador-UE*

Bogotá, del 9 al 11 de febrero de 2009.

- *II Ronda*

Lima, del 23 al 24 de marzo de 2009.

- *III Ronda*

Bruselas, del 4 al 8 de mayo de 2009. La UE solicitó en la mesa de Acceso a Mercados que la negociación se concentre en los temas donde haya un intercambio comercial real y en los productos prioritarios, dejando de lado las líneas menos importantes.

- *IV Ronda*

Bogotá, 15 al 19 de junio de 2009. Los representantes de Perú, Colombia y Ecuador se reunieron en Bogotá con sus pares europeos en 13 mesas de negociación. Hubo avances importantes. El Ecuador tiene pendientes cinco mesas: compras públicas, servicios, competencia, propiedad intelectual y soberanía alimentaria (que afectaría a la *mesa agrícola*), debido a posibles conflictos con las disposiciones constitucionales. Se espera la participación de los ministros que tienen que tomar las decisiones:

- *V Ronda*

Lima, julio 20-24 de 2009.

## La propuesta ecuatoriana en la IV Ronda del Acuerdo Multipartes

La base de la negociación ecuatoriana es el régimen actual del SGP Plus, compatible con las reglas de la OMC, según lo ha establecido la política del Ministerio de Relaciones Exteriores. El Ecuador ha expresado la aspiración de incluir los derechos laborales y de la seguridad social de los trabajadores migrantes legalmente empleados en los Estados de la UE, pues ésta es una ventaja de la que gozan emigrantes de otras nacionalidades como Argelia, Túnez, Marruecos, etc. y que bien podrían extenderse a las nacionalidades de latinoamericanos involucrados en el acuerdo multipartes, peruanos, colombianos y ecuatorianos.

Algunas puntualizaciones del canciller, **Fander Falconí**, sobre mesas de discusión que tienen productos sensibles dan cuenta de la postura ecuatoriana. Así, en **temas agrícolas**, con respecto al banano, la UE tiene entre sus pendientes los nueve fallos favorables al Ecuador dictados por la OMC, en procesos entablados por el arancel establecido sobre esta fruta para ingresar al mercado europeo. En **propiedad intelectual**, Falconí suscribe que la posición ecuatoriana se enmarca en los derechos y obligaciones del acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (Adpic) de la OMC, impulsado y liderado por la UE en las rondas de Uruguay. En **compras públicas**, la posición del país es que se pueda “priorizar la adquisición de productos y servicios nacionales, en especial, los provenientes de la economía popular y solidaria de las micro, pequeñas y medianas unidades productivas”. En materia de **competencia**, el país ha tratado el tema del avance en la legislación para evitar la concentración en producción y servicios, y pide que la UE acepte las propuestas del Ecuador en materia de salvaguardia bilateral. El canciller destaca el hecho de que la Comisión Europea ha manifestado públicamente que los **acuerdos bilaterales** que los estados miembros de la UE han suscrito con otros países vio-

lan el derecho comunitario y deberían ser renegociados. A base de este argumento, el Ecuador propone que las negociaciones sobre servicios y establecimientos se reorienten para “sentar las bases de un nuevo modelo de acuerdo de inversiones que reemplace a los actuales acuerdos bilaterales con los estados miembros de la UE”, cuidando que sea en línea con la nueva Constitución ecuatoriana.

Un pedido del Ecuador se centra en buscar que, hasta que se apruebe el Acuerdo de Asociación entre la UE y la CAN, y entre en vigor el Acuerdo Multipartes, se trabaje en un Memorando relativo al Diálogo Político y la Cooperación Económica que trate dos cuestiones: 1. la política migratoria para trabajadores emigrantes, y 2. la implantación de políticas de desarrollo justo y equitativo, y de las capacidades institucionales, para aprovechar la negociación.

## ¿En qué consiste el SGP Plus?

Es un régimen comercial especial, creado en 1968 por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo y concedido a 176 países en desarrollo de manera unilateral por la UE en 1971. Mediante este instrumento se permite que cerca de 7.000 productos entren al mercado europeo libres de impuestos. Se aplica a países en desarrollo que son vulnerables por su falta de diversificación y su insuficiente integración en el comercio mundial. Optar por este beneficio implica que los países asumen la responsabilidad de ratificar y aplicar los convenios internacionales sobre derechos humanos y laborales, protección del medio ambiente y gobernanza, por lo cual tendrán preferencias adicionales al sistema generalizado, destinadas a fomentar el crecimiento económico y responder positivamente a la necesidad de desarrollo sostenible.

Dentro del SGP se contemplaba un régimen especial de apoyo a la lucha contra el tráfico de droga, llamado SGP Droga, del cual el Ecuador era beneficiario. Sin embargo, a partir del 27 de junio de 2005, el sistema fue modificado y el SGP

Droga fue sustituido por el SGP Plus o régimen especial de estímulo al desarrollo sostenible y a la gobernabilidad, debido a una demanda interpuesta por India en contra de la UE ante la Organización Mundial de Comercio (OMC), que alegaba la discriminación del SGP Droga al resto de países en desarrollo y pedía se extendieran los beneficios de este sistema. Este nuevo régimen incorporó elementos que obligaron a los países beneficiarios al cumplimiento de 27 convenios internacionales en torno a derechos humanos, laborales, parámetros medioambientales, etc., dejando la problemática de la droga en segundo plano. 14 países se acogieron a este sistema *plus*, entre los cuales están el Ecuador, Colombia y Perú. El SGP Plus también ampara un régimen general que beneficia a todos los países en desarrollo y uno especial para países menos desarrollados que se concede a los 50 países más pobres del mundo.

El SGP Plus contempla la reducción a 0% de todos los aranceles específicos y ad valorem de los productos, principalmente no agrícolas, enumerados en el anexo II del Reglamento N° 980 del sistema, y a diferencia del SGP Droga no toma en cuenta la distinción entre productos sensibles y no sensibles.

Camarón, atún, preparaciones de conservas de pescado, cacao y rosas son los productos ecuatorianos que más se benefician del SGP Plus. El banano, que es el producto ecuatoriano de exportación más importante a este bloque, está excluido del SGP, pero está incluido en los acuerdos actuales; sin embargo, cerca de 88% de las exportaciones del Ecuador que van a la UE se benefician del SGP Plus, según **Mentor Villagómez**, jefe negociador del Ecuador.

El 22 de julio de 2008 la UE decidió ampliar el SGP desde el 1 de enero de 2009 al 31 de diciembre de 2011. El tratado comercial multipartes entre el Ecuador, Colombia, Perú y la UE pretende sustituir al SGP Plus. Alrededor de 80% de los productos de exportación de la región andina se beneficia con el SGP de la UE.

## ENTREVISTA

### "HAY AVANCES IMPORTANTES EN EL ACUERDO COMERCIAL MULTIPARTES"

—¿Por qué es importante que se dé un acuerdo comercial con la UE?

—Los dos principales mercados del Ecuador son EEUU y la UE: el primero representa 46% del total de las exportaciones ecuatorianas y la UE 16%. Si se quita el petróleo, la UE pasa a ser el primer mercado con 30% y le sigue EEUU con alrededor de 28%. Es el mercado más importante para el Ecuador en las exportaciones no petroleras. Hoy por hoy accedemos a la UE a través del mecanismo que es una concesión unilateral de la UE que se conoce como SGP Plus. Éste consiste en darnos aranceles cero para una gran cantidad de partidas arancelarias correspondientes a productos no agrícolas sobre todo y también hay un buen número de productos agrícolas. Se trata de una concesión unilateral para países, entre ellos, el Ecuador, que suscribieron y cumplen con 27 convenciones internacionales que se refieren a cuestiones de derechos humanos, medio ambiente, temas laborales y sociales, etc. 88% de nuestras exportaciones a la UE se amparan en el SGP Plus que —si por alguna razón desaparece— este 88% pasaría a pagar impuestos. Ésta es la razón por la que es conveniente firmar un acuerdo comercial. En este acuerdo queremos que se incluya el banano, producto sustancial en el comercio, en el cual pagamos un arancel elevado.

—¿Tiene la UE un régimen de subsidios agrícolas que no entra en la negociación, como ocurre con EEUU?

—No es lo mismo. Es cierto que el tema del subsidio agrícola y ayudas internas se lo lleva a nivel multilateral en la OMC porque guarda ciertos equilibrios entre las grandes potencias; sin embargo, el tema es para la UE menos importante que para EEUU y, por esa razón, dentro del acuerdo se discute la eliminación de los subsidios por parte de la UE, y la UE ya ha aceptado eliminar estos subsidios a aquellos pro-



Augusto Ordóñez

EMBAJADOR MENTOR VILLAGÓMEZ,  
jefe del bloque negociador Ecuador-Unión Europea.

ductos que reciban desgravación en el país. La UE ha hecho tres tipos de propuestas: 1. si es que hay eliminación de aranceles de forma inmediata, la UE de forma inmediata elimina los subsidios; 2. si es que el arancel llega a cero en un tiempo determinado y se concede una cuota desde el principio, la UE elimina los subsidios a cero; 3. si es que no va a llegar a cero y hay una cuota importante, la UE también puede eliminar los subsidios. Entonces lo que se trata aquí con la UE es que hay la oportunidad de lograr la eliminación de los subsidios al menos para los productos que más interesan, quizás no de todos.

—¿Se negocian los productos más sensibles para el Ecuador?

—Los que son realmente sensibles para el Ecuador se han excluido de la negociación: el maíz está fuera, el arroz también: el Ecuador no va a permitir el ingreso de arroz, pero se busca un cupo para exportar. Para otros productos con un grado menor de sensibilidad se habla de la eliminación de los subsidios agrícolas.

—¿El Ecuador terminaría la negociación igual que Perú y Colombia?

—Por la aprobación de la nueva Constitución, hay disposiciones en cinco

mesas (compras públicas, servicios, competencia, propiedad intelectual y agrícola) que se deben analizar con los ministros de Estado de cada área. Por esta razón, Colombia y Perú terminarán sus negociaciones posiblemente en julio y el Ecuador durante el verano podría realizar el análisis en estas cinco mesas sensibles para en septiembre hacer una presentación a la UE con la posición exacta del país. En esas mesas no se han adquirido compromisos en las últimas dos o tres rondas hasta dilucidar al interior del país. En ocho mesas hubo grandes avances y hay algunas a punto de cerrar. En otras, se ha avanzado en el texto, pero no en materia de ofertas que definan qué mercado exactamente se les da y qué mercados se piden a la UE.

—**Cuando hay cinco mesas en conflicto con la Constitución, ¿no será que tratamos de entrar en un acuerdo comercial con países de un modelo económico diferente?**

—Se busca un modelo de acuerdo comercial para el desarrollo, no simplemente un TLC, porque se negocia la articulación de otros elementos políticos y de diálogo y cooperación en el acuerdo. Además, se trata una serie de cláusulas que permitan la inclusión de los sectores menos favorecidos en los potenciales beneficios del acuerdo. Entonces es un modelo distinto, pero los representantes de la UE han mostrado respeto y flexibilidad, sobre todo cuando se trata de cuestiones constitucionales.

—**¿Estaría en línea la ley de competencia que prepara el Ecuador con la negociación del acuerdo comercial multipartes?**

—Básicamente sí, en todas nuestras propuestas están dentro del proyecto de la ley de competencias.

—**Debido a los acuerdos sobre propiedad intelectual, ¿hay un gran riesgo de que se encarezcan las medicinas?**

—No, todo lo de salud pública está preservado y, además, el Ecuador no adquirirá compromisos que vayan más allá de los que ya hay en la OMC. El tema de los tiempos de los datos de prueba quedó fuera de la discusión, toda la mesa está en paréntesis.

## Avances en la negociación

El embajador Mentor Villagómez, en su entrevista (ver parte de ella en el recuadro), dio a conocer varios avances en distintos temas y mesas de negociación.

- **Compras públicas:** las empresas europeas tendrían trato nacional para la participación en compras públicas. Eso no significa que participen en igualdad absoluta, sino con ciertas diferenciaciones. El Ecuador busca proteger la producción y las empresas nacionales, porque así lo establece la Constitución y el Gobierno ha definido las compras públicas como una herramienta muy importante para el desarrollo endógeno del país.
- **Obstáculos técnicos al comercio:** a pesar de que es un proceso complicado, delicado, lento, porque hay que establecer los requisitos específicos de origen a cada producto, y se habla de casi 7.000 partidas del universo arancelario, se ha avanzado en forma significativa.
- **Medidas sanitarias y fitosanitaria:** se avanzó mucho.
- **Asuntos aduaneros y facilitación de comercio:** con grandes avances, con mecanismos de verificación. La UE ha propuesto tener libre circulación de sus mercaderías en los países andinos participantes, lo que daría a nuestros productos libre circulación en los 27 estados miembros de la UE. Por ahora, cuando un producto de Perú pasa por Colombia tiene que hacer trámites internos en el Ecuador, no hay libre circulación entre los andinos. Entonces primero hay que construir ese tratamiento entre nosotros para dárselo a la UE; sin embargo, Bolivia ha pedido no aceptar compromisos que involucren a toda la CAN.
- **Mesas de origen:** se han establecido mecanismos de verificación de

origen. Aunque todavía no hay un entendimiento, se discute una cláusula conocida como “antifraude” que consiste en tener buenos mecanismos de identificación de origen y hacer que éstos se cumplan para evitar un fraude.

- **Mesa de acceso a mercados:** para productos no agrícolas ya se obtuvo la liberalización de 100% de los productos en forma inmediata. Significa que todos los productos que se exportan hoy con el SGP y algunos otros no incluidos previamente en el SGP o que tenían una preferencia parcial, desde que el acuerdo entre en vigor, entrarían a la UE con cero arancel. En esta categoría está el camarón, por ejemplo, el atún en lata, etc., exportaciones que continúan siendo agrícolas; pero el camarón era sumamente importante.
- **Mesa agrícola:** la cuestión del banano es lo que tiene retrasado todo el avance en esta mesa (*Recuadro 3*). Hoy existe un régimen que no está conforme con las normas de la OMC, porque ante la OMC hemos seguido nueve procesos legales diferentes contra la UE en 15 años, que han dado la razón siempre al Ecuador. El arancel es de 176 euros por tonelada métrica. Entonces, seguimos vendiendo, pero hemos perdido condiciones y porcentaje de acceso al mercado europeo. La mesa agrícola está parada en cosas como el azúcar, pero logramos excluir de la negociación temas sensibles como ciertos cortes de productos porcinos, arroz, maíz, piezas y partes de pollo.
- **Comercio y desarrollo sostenible:** el Ecuador hizo un planteamiento para que la UE reconozca y garantice los derechos laborales y sociales de los trabajadores migrantes que se encuentran establecidos en forma regular en la UE. Esta tesis fue apoyada por Colombia y Perú, y se sigue discutiendo.

- **Consejo de participación de la sociedad civil:** su objetivo sería que la sociedad civil participe en el cumplimiento del acuerdo y en otros 27 compromisos para ser beneficiarios del SGP para que se trasladen al acuerdo. La idea es que ningún país rebaje los estándares sociales, laborales o medioambientales para efectos de conseguir comercio o captar inversiones, porque es desleal. Ningún país se opone, pero solamente el Ecuador tiene ya un mecanismo medio establecido, a través del Consejo de Participación Ciudadana.
- **Grupo de asistencia técnica:** ya se cerró con los acuerdos respectivos.
- **Defensa comercial:** la UE quiere aplicar una salvaguardia (una protección que puede parar el comercio) de carácter general por razones de perturbación del mercado (esto es muy amplio); nosotros queremos que haya una salvaguardia agrícola para ciertos productos. Toda la discusión se centra sobre este tema, no es fácil. El Ecuador ha pedido mantener las bandas de precios y, si bien no está totalmente acordado, sí hay posibilidades de que se mantenga.
- **Mesa de solución de diferencias:** el mecanismo apropiado para seguir consistiría básicamente en un tribunal con árbitros seleccionados de una lista preestablecida y estaría conformada por cinco personas nacionales de cada país para formar una lista de 20, más 10 personas de otras nacio-

nalidades. La lista de árbitros sería de 30 personas, de las cuales se escogerían tres para cada arbitraje. El presidente del tribunal no puede ser de nacionalidad de una de las partes. Para el caso en que se diera algún problema del acuerdo, va a haber un Consejo de Comercio, y si es que este consejo no puede arreglar, entonces se tendría que incurrir a este sistema de solución de diferencias. Esta mesa también trata temas institucionales.

- **Mesa de temas horizontales:** se trata de establecer las normas generales del acuerdo en sí, de cómo quedará al final el acuerdo. Entre esas normas, por ejemplo, hay una que se conoce como “cláusula democrática”, que consiste en que el acuerdo rige mientras subsista la democracia en los países signatarios, mientras se aplique la regla del derecho y que no haya violaciones de los derechos humanos. El Ecuador obviamente ha apoyado con mucha fuerza este tema.
- **Drawback:** impuestos que se reembolsan a los importadores; si un importador compra materia prima para elaborar algo y exportar después, esos impuestos que pagó por las materias primas se le devuelven. La UE pide que se elimine el *drawback*, porque piensa que es una forma de subsidio, pero hay muchas posibilidades de que se mantenga.
- **Oferta ecuatoriana:** presentada en marzo de 2009 a la UE se resume en el Cuadro 5.

RECUADRO 3

### BANANO: DEL CONFLICTO AL ACUERDO

Los países europeos establecieron un mercado común a partir del año 93. Con anterioridad no tenían arreglado el tema del banano y lo hicieron mediante un sistema de equilibrio muy precario. Para ellos, el problema con el banano es que hay países que no lo producen y que son importadores netos como Alemania y los países nórdicos, lo que permitía al Ecuador exportar banano con cero arancel. Pero hay inversionistas de los países de la comunidad que producen banano en su territorio o en territorios de ultramar (en el Caribe) o de sus ex colonias, como España, Italia, Portugal, Grecia, Chipre, Francia, que quieren proteger su propia producción; además, tienen compromisos con los países ACP (de África, Caribe y Pacífico).

Estos compromisos se adquirieron desde el inicio del mercado común europeo y, por tanto, hay un trato discriminatorio hacia productores latinoamericanos: la producción de banano de los ACP entra a la UE con cero arancel, mientras que el Ecuador paga 176 euros por tonelada. Ésa es la razón por la que se han seguido tantos juicios y, después del último, hay la propuesta de que sea tratado en dos instancias, primero en la OMC y, segundo, dentro del Acuerdo Comercial Multipartes.

Pero el problema no está resuelto. La propuesta no es cero arancel, porque eso la UE no concedería jamás. La oferta europea en Ginebra es bajar de 176 a 114 euros en un plazo de 11 años. Éste no es un mal arancel, pues es muy competitivo y ése es un mercado *premium*, pues paga muy bien. En EU no se paga arancel, pero el precio es muy diferente. Y la oferta que presentaron en el bilateral es mejor, porque es un acuerdo preferente, pero tampoco es aceptable para el Ecuador ni para los otros países, porque está atada a una serie de condiciones. El pedido de los andinos es mucho mejor y en eso hay apoyo de Colombia y Perú. La UE ya tomó conciencia de que tienen que solucionar el tema en Ginebra.

CUADRO 5

#### OFERTA DEL ECUADOR A LA UE (\$ MILES)

	Nº de partidas	%	Promedio 2005 - 2007	% Promedio 2005 - 2007
Inmediata	3.077	49%	595.351	50,3%
5 años	1.005	16%	310.199	26,2%
10 años	2.200	35%	278.151	23,5%
<b>Total general</b>	<b>6.282</b>	<b>100%</b>	<b>1.183.701</b>	<b>100%</b>

Se lee: el Ecuador ofrece la desgravación arancelaria inmediata de 3.077 partidas arancelarias, que constituyen 49% del universo de partidas que se importan de la UE, y que representaron un promedio de \$ 595,4 millones de dólares en importaciones entre 2005 y 2007, representando en valor 50,3% de las importaciones totales desde la UE.

FUENTE: MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES.

## “UN ACUERDO COMERCIAL CON LA UE ES PRIORITARIO PARA EXPORTAR”: ASPIAZU

Un acuerdo comercial con la UE es fundamental, ya que junto con EEUU es el principal mercado para las exportaciones no petroleras; el banano y los productos acuícolas representan el grueso de la exportación no petrolera. Más aún, un acuerdo como éste incluiría productos de interés real y de alto potencial exportable que no se encuentran incluidos al SGP Plus como el banano. El Ecuador exporta \$ 2.080 millones, importa \$ 1.680 millones con un superávit comercial de \$ 600 millones, sin involucrar petróleo y una tasa de crecimiento de la década de 12% o 13%, que puede aumentar con mejores condiciones de acceso.



Janer Espinosa.

ROBERTO ASPIAZU,  
coordinador general del Comité Empresarial  
Ecuatoriano



UN ACUERDO COMO ÉSTE INCLUIRÍA PRODUCTOS DE INTERÉS REAL Y DE ALTO POTENCIAL EXPORTABLE QUE NO SE ENCUENTRAN INCLUIDOS AL SGP PLUS.



Otros productos que no se incluyen en el SGP Plus son azúcar, chocolates, confites que contienen azúcar, etanol; es decir, todo lo que de alguna manera está vinculado con la cadena del azúcar. Están también productos como el camarón que tiene un arancel de 3%, que podrían bajar a 0% aumentando el margen de utilidad. En el caso del azúcar, la negociación es de un cupo, por lo que Europa no puede abrir su mercado por la sensibilidad que tiene. Los europeos no van a negociar de entrada sus precios, lo cual permite a los andinos no negociar la franja de precios, mecanismo que sirve para paliar las fluctuaciones que puedan darse en el mercado internacional. También el maíz está excluido; el arroz está excluido por el lado europeo, pero estamos solicitando que nos den un cupo, de unas 40.000 toneladas métricas por año. Europa importa arroz de Asia, fundamentalmente. Con estas

prohibiciones de exportar arroz, los colombianos han comenzado a abastecerse de arroz asiático y uruguayo, en lugar de solo ecuatoriano. Entonces, tener posibilidad de acceso a un mercado como el europeo, que normalmente es de buenos precios, puede ser interesante para la exportación de arroz. Por otra parte, por el acuerdo se fortalecería la institucionalidad relacionada precisamente con comercio exterior: en materia de aduanas, facilitación de comercio, normas técnicas, controles sanitarios y fitosanitarios, que va a servir para el comercio entre los andinos.

En el tema de compras públicas, se maneja con umbrales altos para proteger a las empresas pequeñas y medianas. En servicios, hay compromisos asumidos en la OMC y la estrategia es ir mucho más allá.

Se está negociando en 14 mesas, todas registran un nivel de avance y es posible que se dé el cierre en la próxima reunión en Lima, por lo menos, para Colombia y Perú, si se llega a un acuerdo sobre el banano. El Ecuador tendría una ronda más, en septiembre o noviembre para cerrar el acuerdo. 

## CONSEJOS DE LA SABIDURÍA MILENARIA

1. Vive todos y cada uno de los días como si fuera el último de tu vida. Un día acertarás.

2. Niños en el asiento delantero pueden causar accidentes. Accidentes en el asiento trasero pueden causar niños.

3. Si no puedes ayudar, molesta. Lo importante es participar.

4. Si crees que el mejor camino para llegar al corazón de un hombre es por el estómago, es mejor que sepas que estás apuntando muy alto.

5. Si eres capaz de sonreír cuando todo está errado, es porque ya descubriste a quién echarle toda la culpa.

6. Quien da importancia a pequeñas cosas... es esposa de japonés.

7. Las mujeres son como piscinas: sus costos de mantenimiento son muy elevados comparados con el tiempo que pasamos dentro de ellas.

8. Nunca, nunca bebas cuando conduzcas... ¡Puedes derramar la cerveza!

9. Por muy grande que sea el agujero en el que caigas, sonríe... ¡todavía no hay tierra encima!

10. Algunos jefes son como las nubes: ¡cuando desaparecen, el día se vuelve maravilloso!

11. Errar es humano. Echar la culpa a otro es estratégico.

12. Los hombres mentirían mucho menos, si las mujeres no preguntaran tanto.

13. La mujer se casa pensando que él un día cambiará. El hombre se casa pensando que ella nunca cambiará. Ambos se equivocan.

14. Todo tu futuro depende de tus sueños. ¡No pierdas tiempo, vete a dormir!

15. Las personas inteligentes están siempre llenas de dudas... (¿Será verdad?).

16. Si todo lo que es bueno y delicioso dura poco, yo ya debería estar muerto hace mucho tiempo...

Recuerden llevar estas frases en sus mentes y que: "La experiencia es un peine que te llega cuando te quedaste calvo". 