

Análisis de la situación con Estados Unidos

Relaciones buenas... pero no libres de preocupaciones

Algunas decisiones del Gobierno han generado incertidumbre en los inversionistas extranjeros, entre ellos los de EEUU. El Ecuador habla de un “tratado de comercio para el desarrollo”, pero no ha presentado ninguna propuesta. El aparente acuerdo del Banco Central del Ecuador con el Banco de Desarrollo y Exportaciones de Irán sí preocupa. Christopher Landberg, consejero económico de la embajada de EEUU en el Ecuador, habló en exclusiva con GESTIÓN, mientras la embajadora Heather Hodges lo hizo en un diálogo organizado por la Cámara Ecuatoriano Americana.

EEUU tiene una variedad de programas económicos para apoyar y cooperar con América Latina. En términos de comercio, hemos ofrecido acceso preferencial a través de diferentes programas: para la cuenca del Caribe uno; para los países andinos otro; firmamos tratados de libre comercio (TLC) con México, Chile, Panamá, República Dominicana y Perú; en los bancos multilaterales, la mayoría del capital es estadounidense. En el caso del Ecuador, siempre hemos buscado formas de trabajar en conjunto y tenemos el Atpdea que incluye también a Colombia y Perú desde 2002 y ATPA desde 1991.

Quien así se expresa es **Christopher Landberg**, consejero económico de la embajada de EEUU en el Ecuador, en una conversación exclusiva con GES-

< POR MARÍA DE LA PAZ VELA >

TIÓN. Lo que sigue es la versión de lo que dijo el diplomático.

Bajo el Atpdea —que da acceso libre a 6.000 productos—, las exportaciones ecuatorianas han crecido cerca de 400%, lo que beneficia directamente al sector privado y permite consolidar los esfuerzos de diversificación de las exportaciones. En 2008, 80% de las exportaciones del Ecuador a EEUU entraron bajo Atpdea y se observa una proliferación de sectores no tradicionales. El Ecuador y EEUU mantienen relaciones comerciales y políticas muy amplias.

Con la renovación del Atpdea por un año, aprobada a finales de 2009, el

acuerdo estará vigente hasta diciembre de 2010. El Gobierno estadounidense con la oficina del representante del Gobierno para el comercio (USTR, por sus siglas en inglés) tiene un rol en la renovación o no del Atpdea, pero la decisión final va a ser del Congreso de EEUU. Los programas para África, Caribe y los países andinos son coordinados para tener criterios uniformes. En todo caso, tenemos vigente el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), aunque no fuera renovado el Atpdea. Pero no sabemos qué va a pasar. Perú ya tiene firmado y operando el TLC y el de Colombia está pendiente en el Congreso por lo que no se sabe qué ocurrirá con el Atpdea; hay ventajas que los andinos tienen en el Atpdea, por ejemplo, en reglas de origen, que se extienden con el TLC solamente para los países que ya lo firmaron.

La idea del Gobierno del Ecuador sobre cómo llevar la relación comercial con EEUU aún no está plenamente definida. El 9 y 10 de noviembre de 2009, en Washington tuvimos un diálogo bilateral con el USTR y el departamento de Estado, donde las autoridades del Gobierno mencionaron el interés de trabajar sobre un *acuerdo comercial para el desarrollo*. Se trataron también asuntos de inversión y otros económicos, de seguridad, etc., en un diálogo muy productivo. Y aunque nos dieron una agenda memoria, hasta el momento no han presentado una propuesta oficial por escrito sobre esta idea de acuerdo comercial. EEUU no tiene

experiencia en negociación de tratados comerciales que incluyan el componente de desarrollo económico e históricamente el Congreso no ha tenido que revisar algo así; pero estamos abiertos al diálogo. La Unión Europea ha terminado sus negociaciones con Perú. Sabemos que el Ecuador está interesado en iniciar este diálogo con la UE, por lo cual EEUU mira atento los avances al respecto.

Señales del Gobierno crean incertidumbre para inversionistas

Con la crisis y lo que ha pasado en los últimos dos años, el nivel de inversión mundial ha caído fuertemente, así como el comercio y las remesas. Ahora, los inversionistas (compañías y personas) son más cuidadosos. Quiere decir que hay mayor competencia internacional para atraer inversión extranjera directa, lo cual también se aplica al Ecuador. Un país debe presentar al inversionista las razones que le hacen más atractivo que otro país: tiene seguridad jurídica, el costo y la capacitación de la mano de obra es mayor o menor, dispone o no de infraestructura, cómo aplica los aranceles y los impuestos, etc.

Actualmente no entra mucha inversión al Ecuador, en parte, como resultado de la crisis en el mundo, pero también del nivel de incertidumbre interna. Hay muchas oportunidades en los sectores agrícola, minero, de servicios. Estamos trabajando con el Gobierno el anuncio de suspender el Tratado Bilateral de Inversiones (TBI), junto con otros 12 tratados de diferentes países y aunque no nos han notificado e incluso, si lo hicieran, va a durar un año más para el ingreso de nueva inversión y 10 años adicionales para la inversión existente y realizada en el país. Otro anuncio que afectó mayormente a sectores que manejan propiedad intelectual, como el sector farmacéutico, fue el anuncio sobre licencias obligatorias de productos que tienen patentes. Desde entonces, hay un par de decretos que tienen que ver con productos agroquímicos, pero hasta ahora no

han publicado una decisión sobre las licencias obligatorias.

La decisión del Gobierno de tener mayor injerencia en los sectores estratégicos, el anuncio de patentes obligatorias para productos farmacéuticos, la intención de denunciar los tratados de inversión (incluso el TBI) son factores que han generado incertidumbre para las empresas a la hora de decidir si invierten en el Ecuador o en otros países de la región.

Sin embargo, fuera de los sectores estratégicos, podría decirse que la mayoría de las compañías tuvieron en 2009 muchísimos mejores resultados de lo que se esperaba, esto gracias al rebote increíble del precio del petróleo, la revaluación del dólar y probablemente también a la expansión fiscal. Las compañías norteamericanas instaladas en el Ecuador están bastante bien y tienen un fuerte compromiso con el país, principalmente en sectores como el automotor, servicios, ventas de productos comerciales, textiles, confecciones; están buscando maneras de mejorar y ampliar sus negocios y generar empleo.

Preocupan las relaciones del BCE con EDBI

Mientras Irán no cumpla con sus obligaciones, EEUU no va a tener ningún trato con este país. Si bien esta-

mos dispuestos a tener un diálogo y buscar maneras de mejorar la situación, por el lado comercial y diplomático no tenemos mucho contacto. En este sentido, EEUU recomienda cumplir con las resoluciones del Consejo de Seguridad de la ONU sobre Irán, sobre flujos financieros y relaciones comerciales.


Con respecto al Banco de Desarrollo y Exportaciones de Irán (EDBI), que fue identificado como entidad que ayuda a la proliferación de armas de destrucción masiva, la ley de EEUU prohíbe cualquier contacto de personas naturales o jurídicas con esta institución y recomienda a otros países no tener contacto con la misma. Apparentemente el Gobierno a través del Banco Central ha firmado algún tipo de convenio con el EDBI y obviamente es preocupante, porque bajo nuestra ley, si una entidad es identificada legalmente con estas actividades, ningún individuo ni empresa puede tener contacto con EDBI. Si tiene contacto lo multan fuertemente, como ocurrió con el banco suizo Credit Suisse, multado en \$ 530 millones, la mayor multa en la historia de EEUU. Por esta razón, es un asunto bastante serio. Nosotros estamos ayudando a evitar sanciones y hemos recomendado al

Christopher Landberg, consejero económico de la misión estadounidense.



William Castellanos.

Ecuador y a otros países no tener contacto con EDBI, aunque tengan relaciones comerciales y políticas con Irán. Tener un contacto oficial con

EDBI nos preocupa, pues este banco está ayudando a Irán en su programa nuclear. El Gobierno ecuatoriano comprende nuestras preocupaciones. 

PONENCIA DE LA EMBAJADORA DE EEUU

LA IED ES LA CLAVE PARA APOYAR EL DESARROLLO NACIONAL

La inversión extranjera directa es clave

En muchos países de América Latina la inversión extranjera directa se ha convertido en un elemento clave para el apoyo a las estrategias de desarrollo nacional. Con más de \$ 1.000 millones al año, la inversión extranjera representa la fuente de financiamiento más grande para la región, mucho más grande que la asistencia bilateral o el financiamiento que proviene de los bancos multilaterales, dijo la embajadora de EEUU, **Heather Hodges**, en un desayuno organizado por la Cámara de Comercio Ecuatoriano Americana.

Entre otros beneficios, la inversión extranjera trae consigo acceso a nuevos mercados, ayuda a la transferencia de tecnología, fomento de la competitividad e introduce procesos gerenciales y productos modernos.

Para competir en este mundo interconectado y atraer inversiones, una economía necesita un mercado libre, transparente y abierto, que garantice los principios del derecho internacional. Además, es clave el tema de protección a la propiedad intelectual. Las compañías que invierten tiempo y recursos para crear nuevos productos necesitan toda la protección disponible bajo acuerdos internacionales. Por eso es tan importante la diplomacia comercial en las relaciones bilaterales.

No hay interés del Ecuador por firmar un TLC

El Ecuador y EEUU mantienen un intercambio de productos y servicios sumamente importantes para los dos países; sin embargo, el Gobierno ecuatoriano no tiene ningún interés en firmar un tratado de libre comercio.

El Ecuador se beneficia desde 1993 de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas, conocida por sus siglas en inglés como Atpdea. El Atpdea es un programa de beneficios comerciales que se otorgan bajo ciertas condiciones, entre estas un ambiente favorable para la inversión, el apoyo a la propiedad intelectual y el apoyo a la lucha contra el narcotráfico. Este programa representa una iniciativa unilateral de EEUU, no un acuerdo negociado, que se puso en marcha para ayudar a las economías del Ecuador y otros países andinos.

Para el Ecuador fue muy positivo que en diciembre de 2009 se hubiera renovado el Atpdea por un año más. No obstante, la solicitud presentada por el Gobierno ecuatoriano al subsecretario de EEUU, **Arturo Valenzuela**, durante su visita al Ecuador, de renovar por tres años más el programa, es decisión exclusiva del Congreso de EEUU.

Acercamientos bilaterales

En noviembre de 2009, los Gobiernos del Ecuador y EEUU mantuvieron dos días de reuniones en Washington, con el objetivo de mejorar la colaboración entre las naciones y discutir temas claves.

De cara al futuro, ambas partes se comprometieron a encontrar soluciones comunes a los conflictos. El Gobierno norteamericano está interesado en continuar con el diálogo bilateral y esperamos que pronto el Gobierno ecuatoriano confirme que quiere seguir con estos encuentros.



Cortesía Embajada EEUU.

SOLUCIONES H3C

Menos gasto y menor consumo son dos razones para optar por soluciones con el sello H3C, que es una de las soluciones de avanzada en centros de procesamientos de datos (*datacenter*).

El producto H3C resulta novedoso por la simplificación de su diseño y la unificación de protocolos en todas las capas de su red de datos, un mayor rendimiento y capacidad, así como se estima un ahorro de 40% en el consumo de energía eléctrica, siendo considerada la primera solución "verde" en centros de datos.

Otras ventajas: unificación de arquitectura de seguridad, protocolos y administración en todos los niveles; alto desempeño con soporte avanzado a las aplicaciones de video y telefonía; mayor eficiencia para aplicaciones en tiempo real, IPTV o multimodo; mayores velocidades e interconexión de *datacenter* en distintas ciudades para consolidación, contingencia y recuperación ante posibles desastres o eventos inesperados como terremotos, huracanes, inundaciones, atentados, tormentas eléctricas, golpes de Estado, entre otros eventos. Este soporte recibió la certificación de los prestigiosos laboratorios Spirent.

Importantes empresas del mundo han encontrado en H3C "una alternativa para la construcción de su infraestructura, permitiéndoles mayor flexibilidad, escalabilidad, alta disponibilidad y superior desempeño para servir mejor a sus clientes", precisa **Carlos Meza**, Regional Product Marketing and Management, 3Com, H3C América Latina.

El portafolio de soluciones incluye la serie de Switches 12500, 9500E, 7500E 5820X, 5800, Routers 6600, 6800, Seguridad Secpatch, Tipping-Point y la plataforma de gestión unificada iMC. (L. S.) 