

El Ecuador negocia con la UE cuando sus vecinos ya tienen acuerdos

< EL OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR* >

La Unión Europea es un mercado significativo para el Ecuador y el hecho de que Colombia y Perú hayan logrado un acuerdo comercial con dicho bloque implica una desventaja en términos de competitividad para los productos ecuatorianos que buscan ingresar al mercado europeo, lo cual se ahondará más cuando caduquen las preferencias arancelarias del SGP Plus. La reapertura de negociaciones es un signo positivo.

La reapertura de negociaciones entre el Ecuador y la Unión Europea (UE) a mediados de junio en Quito, esta vez para alcanzar lo que el Ecuador ha definido como un Acuerdo comercial para el desarrollo, es un signo positivo, pues el Ecuador quedó en desventaja cuando sus vecinos, Colombia y Perú, continuaron sus negociaciones cuando el Ecuador las abandonó, y llegaron a culminar un acuerdo comercial.

En las reuniones se determinó que existen mayores dificultades en alrededor de tres mesas: propiedad intelectual, compras públicas y servicios. Los puntos alrededor de estos temas se tratarán de forma individual y tendrán que ser revisados por el Ecuador para definir las líneas rojas de negociación.

Una historia con altibajos

El proceso de negociación entre la Comunidad Andina (CAN) y la UE, que se inició a mediados de 2008, era un proyecto integral que ponía de relieve la necesidad de una integración de los bloques no solo comercial, sino también de cooperación y de diálogo político. Pero además, implicaba un reto para la CAN, al proponerle un fortalecimiento de la integración subregional y el perfeccionamiento de la zona de libre comercio, a través de un esquema de libre circulación de bienes y servicios.

Este proyecto no tuvo cabida en una CAN cuyos países tenían objetivos diferentes dentro de sus concepciones



Ilustración: Daniel Uribe.

macroeconómicas. Mientras unos países buscan favorecer mayores aperturas como uno de los medios para su desarrollo, otros ponen mayor énfasis en el perfeccionamiento del mercado interno. Estas diferencias insalvables, a las que se suman los litigios por el tema del banano en la Organización Mundial de Comercio (OMC), los criterios dispares frente a incorporar en el acuerdo disciplinas con respecto al diálogo político y cooperación y las inflexibilidades en ciertos temas dentro de la negociación, provocaron una ruptura de la CAN en la negociación en bloque.

Ello dio cabida a una negociación bilateral, que rompió el objetivo del proyecto integral andino y se concentró en lo comercial, aunque la UE aceptó trabajar en un memorando de diálogo político y cooperación en el llamado Acuerdo Multipartes Andino. Esta nueva modalidad no modificó sustancialmente los mandatos iniciales de la UE de consolidar un acuerdo único con posibles excepciones en el marco del trato especial y diferenciado; sin embargo, facilitó flexibilizar la negociación y lograr el cierre con aquellos países que presentan mayor voluntad política.

Este nuevo acuerdo dejó la puerta abierta a la posibilidad de que cualquier país andino pudiera reincorporarse, cuando lo creyera conveniente, aunque no se especificó la forma o las condiciones para hacerlo. Colombia y Perú se mantuvieron en la negociación, mientras Bolivia y Ecuador resolvieron suspender negociaciones. Este último lo hizo en julio de 2009.

Muchos analistas interpretaron esta actitud en el sentido de que la agenda comercial del Ecuador no prevé negociaciones con mercados altamente significativos para el país y que estaba concentrando sus esfuerzos en mercados potenciales poco desarrollados (Irán, Centroamérica, Cuba, países árabes), sobre los cuales se tardará bastante tiempo en conseguir resultados efectivos y no serán una alternativa importante de sustitución de los mercados tradicionales.

Repetidos fueron los llamados a que el Ecuador, sin descuidar la diversifi-

cación de mercados, no abandonase la búsqueda de acuerdos con países o bloques que son mercados tradicionales. Son estos los que han hecho posible el crecimiento de las exportaciones de flores, hortalizas, legumbres, textiles, cereales andinos, entre otros.

Con el paso de los meses, el Gobierno retomó las negociaciones, en reuniones celebradas del 14 al 16 de junio en Quito, encabezadas por el viceministro de Comercio Exterior, **Galo Borja**, y el jefe del equipo negociador ecuatoriano, **Méntor Villagómez**, con **Gustavo Martín Prada**, director para América Latina por parte de la Comisión Europea y de **Gaspar Frontini**, jefe del equipo negociador de la UE.

COLOMBIA Y PERÚ OBTIENEN IMPORTANTES LOGROS CON LA UE

Beneficiosos acuerdos en agricultura

Mientras el Ecuador y Bolivia se separaban, la negociación con la UE permitió a Perú y Colombia la consolidación del Sistema Generalizado de Preferencias, es decir, el mantenimiento y, en muchos casos, el mejoramiento de ventajas arancelarias para los productos de exportación. La UE otorgó al Perú desgravación inmediata en 98% del comercio bilateral y a Colombia 67% (disminuido por el tema de banano). Mientras que Colombia y Perú le otorgaron, en promedio, desgravación inmediata en 50% del comercio.

Además, el acuerdo dio cabida a la apertura de cupos y rebajas arancelarias para Colombia y Perú en productos

como carne bovina, lácteos, ron, azúcar, productos con contenido de azúcar, maíz, arroz, carne de cerdo, carne de pollo, considerados sensibles para la UE. Estos acuerdos constituyen una opción viable para exportar productos no tradicionales y diversificar los mercados andinos, pero también son una oportunidad para que los países andinos trabajen en procesos de mejoramiento de la sanidad, inocuidad y calidad de los productos para ser exportados (*Cuadro 1*).

CUADRO 1
CONTINGENTES ARANCELARIOS OTORGADOS POR LA UNIÓN EUROPEA

Productos	Perú	Colombia
Carne bovina	2.150 TM	5.600 TM
Suero de leche	1.900 TM	
Mantequilla	500 TM	
Queso	2.500 TM	
Ajo	750 TM	
Helado	150 TM	
Maíz	10.000 TM	
Champiñones	100 TM	100 TM
Leche en polvo	6.000 TM	
Carne de cerdo	4.000 TM	
Carne de pollo	7.500 TM	
Arroz	34.000 TM	
Ron	1.000 HL	1.500 HL
Maíz dulce	700 TM	200 TM
Prod. alto contenido azúcar	10.000 TM	20.000 TM
Azúcar	22.000 TM	62.000 TM
Yogur	30 TM	100 TM

FUENTE: ACUERDOS SUSCRITOS.

Por otra parte, a diferencia de los tratados con EEUU, este acuerdo permite flexibilizaciones, a fin de lograr exclusiones totales y parciales para aquellos productos considerados sensibles (cuando las importaciones sin arancel afectan la producción interna). Esto se aplicó tanto para la UE como para los países andinos (*Cuadro 2*).

CUADRO 2
COLOMBIA Y PERÚ. ALGUNOS PRODUCTOS EXCLUIDOS DE LA NEGOCIACIÓN EXCLUSIONES EN AGRICULTURA

COLOMBIA

Carne bovina, leche líquida, suero, mantequilla, queso fresco, huevos, tomates, pepinos, arvejas, fréjol, alcachofas, maíz dulce, cítricos, frutas de hoja caduca (preferencias), maíz, arroz, sorgo, harinas de arroz y maíz, soya, azúcar, glucosas, etc.

PERÚ

Carne bovina, carne de ave, mantequilla, huevos y yemas, ajos, hongos, maíz, arroz, almidones y féculas, azúcar, maíz dulce, sorbitol, etc.

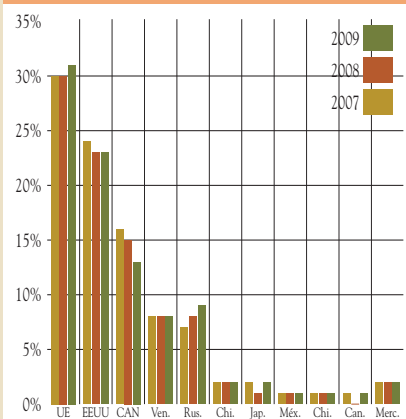
FUENTE: ACUERDOS SUSCRITOS.

LA UE: MERCADO ESTRATÉGICO Y PRIORITARIO

La Unión Europea (UE) representa para el Ecuador un mercado estratégico y prioritario para el crecimiento económico y la diversificación productiva; inclusive más significativo que el mercado americano, por la ausencia del sesgo petrolero, por las exportaciones de banano, por las preferencias arancelarias y por la importancia social y económica de los migrantes.

En efecto, la UE es el segundo socio comercial del Ecuador. Las exportaciones a ese mercado alcanzaron valores mayores a 2 mil millones de dólares durante 2009, es decir, 15% de las exportaciones al mundo. Aunque las exportaciones en el último año no crecieron como resultado de la crisis financiera internacional, fue el mercado menos afectado comparativamente con EEUU, la Comunidad Andina y Chile (Cuadro 3).

GRÁFICO 1
ECUADOR, PARTICIPACIÓN DE EXPORTACIONES
POR BLOQUE



FUENTE:

Pero cuando se hablan de exportaciones productivas, la UE es el destino más importante del comercio ecuatoriano: 30% de las exportaciones no petroleras van a dicho mercado. Más aún, es uno de los bloques, además de Rusia y Venezuela, con los que la balan-

za comercial no petrolera tiene superávit (Gráfico 1).

Las exportaciones a la UE se concentran en productos principalmente agropecuarios y pesqueros. Los 20 productos más exportados cubren 94% de las exportaciones totales en 2009, mientras estos mismos productos cubrían 65% en 2004. Esto implica una mayor concentración en las exportaciones durante los últimos años.

Banano, atún, camarón, preparaciones de pescado, cacao, concentrados de café, rosas, aceite de palma, pal-

mito, jugo de maracuyá son los diez principales productos exportados al mercado europeo; aunque el banano representa 40% del total destinado a ese mercado. Muchos de los productos han tenido crecimientos significativos: si se toman los últimos cinco años, son notorios los casos del banano (duplicó sus exportaciones), rosa (triplicó), jugo de maracuyá (duplicó), y más aún camarón (triplicó en tres años) (Cuadro 4).

Existen muchos nichos de mercado en la UE para productos generadores de

CUADRO 3
ECUADOR, PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES POR PAÍS

País	2007		2008		2009	
	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones
EEUU	43%	21%	45%	19%	33%	25%
Unión Europea	13%	9%	11%	8%	15%	10%
Panamá	3%	4%	5%	3%	14%	3%
CAN	16%	15%	14%	13%	12%	15%
Chile	5%	4%	8%	3%	7%	3%
Rusia	3%	1%	3%	1%	4%	0%
Venezuela	4%	10%	4%	14%	4%	6%
Mercosur	1%	9%	1%	8%	1%	8%
China	0%	8%	2%	8%	1%	7%
Japón	1%	4%	1%	4%	1%	4%
México	1%	3%	0%	4%	1%	4%
Canadá	1%	1%	0%	1%	0%	1%
Participación total	89%	88%	94%	86%	93%	88%
Comercio total	14.321.447	12.592.276	18.510.722	17.416.278	13.677.198	14.068.976

FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR.

CUADRO 4
ECUADOR, PRINCIPALES EXPORTACIONES A LA UNIÓN EUROPEA

Descripción	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Banano	423.037	426.974	466.628	499.542	647.562	788.023
Atún	89.471	141.336	137.388	219.688	314.567	158.528
Los demás camarones	-	-	-	79.135	308.037	250.275
Demás prep. y cons. pescado, excepto entero o en trozos	57.955	105.771	154.422	159.969	181.848	148.513
Lo demás cacao crudos	-	6.161	83.396	119.236	73.942	129.114
Demás crustáceos	-	-	-	12.276	66.959	77.056
Extractos, esencias y concentrados de café	31.863	40.703	45.031	62.601	64.349	56.938
Rosas	36.232	50.517	53.831	47.729	57.037	116.462
Aceite de palma en bruto	2	5.304	0	18.317	36.917	12.631
Palmitos	17.018	21.380	26.211	31.399	35.964	24.390
Jugos de maracuyá	25.119	27.914	44.714	42.758	31.887	55.150
Maderas tropicales	-	-	-	5.956	26.857	14.694
Brócoli	12.779	20.226	21.007	22.953	25.929	24.361
Purés y pastas de frutas u otros frutos	3.199	4.482	5.256	6.112	19.025	19.294
Piñas tropicales	12.922	15.051	13.783	18.087	18.062	21.121
Manteca de cacao	-	-	-	5.531	15.378	12.672
Plátano para cocción	6.474	9.433	9.161	9.255	11.464	13.488
Pasta de cacao, sin desgrasar	2.787	748	1.119	818	7.858	6.875
Fibras de abacá en bruto	-	-	-	1.387	6.890	5.887
Patudos o atunes ojo grande (Thunnus obesus)	-	1.200	-	1.985	6.318	183

FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR.

mano de obra y que provienen de pequeños productores, entre los cuales, están la quinua, hierbas medicinales, frutas no tradicionales, cacao orgánico, brócoli, entre otros.

Actualmente, el Ecuador, al igual que Colombia, Perú y Bolivia, se benefician del denominado Sistema General de Preferencias (SGP Plus) arancelarias, por el cual la UE otorga exenciones o rebajas arancelarias a importantes productos de exportación del Ecuador como frutas, hortalizas, café, aceites vegetales, cacao, entre otros, bajo la premisa de estímulos al desarrollo sostenible y la gobernanza. Esto último implica que los países andinos deben cumplir con la ratificación y aplicación efectiva de convenios internacionales referentes a normas laborales, ambientales, de gobernanza y desarrollo. Este mecanismo estará vigente hasta diciembre de 2014, es decir, se trata de ventajas de carácter temporal y, además, concedidas unilateralmente, y su renovación o no dependerá de una decisión de la UE.

Alrededor de 60% de las exportaciones ecuatorianas a la UE ingresan bajo este régimen, es decir, se benefician de reducciones arancelarias. Los sectores pesquero e industrial son los mayores beneficiarios, aunque muchos de los productos agrícolas también ingresan bajo dicho mecanismo, no así el banano que tiene otro tratamiento, al ser considerado un producto sensible para la UE.

En definitiva, el Ecuador debería buscar mecanismos que le permitan precautelar el mercado europeo al constituirse en un importante destino de las exportaciones principalmente productivas. La pérdida de preferencias arancelarias temporales y las mayores ventajas que adquieran otros países para ingresar al mercado europeo, a través de acuerdos negociados, implican para el Ecuador una amenaza con efecto directo sobre el mantenimiento de los actuales rubros de exportación a ese bloque, el crecimiento de las exportaciones y la diversificación productiva con valor agregado.

El máximo de tiempo para desgravar un producto sensible en el caso andino es de 15 y 17 años. En el caso de la UE, el máximo de desgravación es 10 años. Algunos de los productos de estas canastas son, en el caso de Colombia, algunas leches y quesos (15 años) y, en el caso de Perú, lácteos (17 años con gracia).

Los contingentes arancelarios se utilizan como flexibilización a los procesos de exclusión y de tiempos largos de desgravación. Esto es aplicable a ambas partes. Estos involucran tasas de crecimiento anual simple de entre 5% y 10% (Cuadro 5).

Para apoyar al sector agropecuario, Colombia y Perú preservaron, en muchos productos sensibles, el mecanismo de franja de precios, que permite estabilizar los precios de los productos agrícolas. Ello implicó que la UE también mantuviera el sistema de precios de entrada.

Se estableció un mecanismo de defensa comercial para el comercio bilateral agropecuario. Este no se aplica a todo el universo agrícola, sino a un grupo de productos sensibles. El mecanismo de salvaguardia, en la mayoría de los casos, no va más allá del período de desgravación.

Muchos productos sensibles tiene triple candado, en el sentido de que

mantienen largos años de desgravación, franja de precios y salvaguardia.

Colombia y Perú lograron desvincular las preferencias otorgadas a terceros países de la negociación con la UE, contrariamente a lo que sucedió en el acuerdo con EEUU.

Banano, un tema que preocupa

El banano representa 40% de las exportaciones ecuatorianas al mercado europeo. La firma del acuerdo de la UE con Colombia y Perú, y el cierre de la negociación al que la propia UE llegó con los países centroamericanos, generaron una posición de seria desventaja arancelaria para el Ecuador: en efecto, dichos países lograron un arancel preferencial en diez años de € 75 por tonelada frente al arancel de 114 €/TM que sería el aplicado al Ecuador para sus exportaciones a la UE.

Esto da cabida a que las ventajas arancelarias obtenidas en la OMC, a finales de diciembre de 2009, se diluyan en poco tiempo, pudiendo afectar las exportaciones ecuatorianas en el mercado de consumo más grande y de mejores precios. Esto a pesar de los mecanismos de salvaguardia negociados por la UE en banano, que no restringen mayormente las exportaciones reales de Colombia y Centroamérica a la UE.

Acuerdos en industria y pesca

Colombia y Perú no solo lograron que la UE consolide el SGP Plus, sino que obtuvieron ventajas adicionales en productos de exportación. La totalidad de las exportaciones de Colombia y Perú en los sectores industrial y pesquero están en la canasta de desgravación inmediata, mientras que la UE se benefició de desgravación en 74% en el caso de Perú y 42% en el caso de Colombia.

La UE desgravó inmediatamente todo el universo arancelario con excepción de algunos productos de aluminio.

En el caso del atún, los países andinos se benefician de una desgravación inmediata, al igual que en pesca. Además, en temas de origen para pesca, la

CUADRO 5
CONTINGENTES ARANCELARIOS OTORGADOS POR LA UNIÓN EUROPEA

Colombia	Perú
Carne bovina: 10% preferencia	Carne bovina: 700 TM
Despojos de bovino: 1.867 TM	Carne de ave: 3.750 TM
Leche polvo: 4.000 TM	Mantequilla: 250 TM
Demás leches: 500 TM	Ajo: 375 TM
Quesos: 2.310 TM	Maíz dulce: 350 TM
Leche condensada: 100 TM	Hongos: 50 TM
Yogurt: 100 TM	Maíz: 5.000 TM
Sueros: 20% preferencia	Arroz: 17.000 TM
Lactosueros: 2.500 TM	Azúcar: 11.000 TM
Formulas lácteas: 1.100 TM	
Maíz dulce: 140 TM	
Hongos: 33 TM	
Azúcar: 20.667 TM	
Demás artículos confitería y otros con contenido de azúcar: 6.667 TM	

¹ LOS CRECIMIENTOS DE LOS CONTINGENTES ESTÁN ENTRE 5% Y 10% ANUAL SIMPLE.
FUENTE: ACUERDOS SUSCRITOS.

UE concedió flexibilización, permitiendo ventajas para productos pescados por barcos de bandera extranjera en costas peruanas.

En el caso de autos usados, Colombia logró que se exceptuaran del acuerdo. Mientras que para autos nuevos otorgó una desgravación a la UE de siete años.


Esta desgravación inmediata de todo el universo arancelario industrial se convierte en una posibilidad para que el Ecuador, si llega a un acuerdo con la UE, pueda desarrollar productos con valor agregado, especializándose en aquellos sectores prioritarios de las apuestas productivas.

¿EXISTEN OPCIONES PARA QUE EL ECUADOR NEGOCIE?

Los nuevos escenarios de los cierres de las negociaciones de Colombia, Perú y Centroamérica con la UE marcan un nuevo contexto a la decisión ecuatoriana de retomar las negociaciones con el bloque.

Los esquemas de flexibilización de la UE en el tema agrícola y las mayores oportunidades de acceso abren una puerta para que el Ecuador repiense el acuerdo, tomando en consideración sus prioridades de soberanía alimentaria y asegure sus sensibilidades, pero también busque mejoras de acceso para productos exportables.

Los mayores problemas se observan en los temas no comerciales. El caso de propiedad intelectual, servicios y compras públicas son algunos de los cuellos de botella sobre los cuales el Ecuador debe definir claramente sus posturas, a la luz de una estrategia que busque construir posiciones pragmáticas que viabilicen un acuerdo con la UE y a la vez que no transgredan las normas constitucionales.

El Ecuador no puede ni debe abstraerse del proceso de globalización. Debe aprovechar las oportunidades, convertir al comercio en un elemento importante para alcanzar el desarrollo. 

* Organización no gubernamental de análisis del comercio exterior.

CONEXIÓN DE CUERPO Y MENTE



El teatro, la danza, la pintura, la música y la literatura influyen en los estados emocionales, mentales y fisiológicos. Por eso, la vinculación de las diferentes manifestaciones artísticas a la neurolingüística resulta una herramienta novedosa para manejar disímiles situaciones de índole profesional y personal.

Según la Academia Internacional para el Avance de las Neurociencias, en Quito, la programación neurolingüística (PNL) y la hipnosis clínica son dos técnicas revolucionarias que actúan sobre el cuerpo y la mente, a través de técnicas interactivas, interdisciplinarias y dinámicas, que permiten aprender a manejar los estados emocionales y fisiológicos, y lograr una mejor comunicación, equilibrio, rendimiento físico y superación de problemas, entre ellos, la salud.

La PNL se refiere a la programación del cerebro por medio de símbolos neurológicos y de lenguaje, es decir, es un sistema o tecnología de la mente que

permite al individuo acceder a su inconsciente para programarlo y así obtener los resultados deseados. La hipnosis permite acceder al inconsciente para transformar programas negativos u obsoletos del pasado, presente o futuro, en secuencias y patrones más productivos y beneficiosos. Su manejo influye positivamente en el desempeño en los deportes, los negocios y las artes; en las destrezas para hablar en público; en el perfeccionamiento de las habilidades de negociación, y en el incremento de los niveles de energía y bienestar emocional y físico.

Entre los beneficios de la PNL y la hipnosis se mencionan los siguientes:

- Manejo de los estados emocionales y fisiológicos.
- Aprendizaje sobre técnicas de comunicación, motivación, empatía y negociación.
- Utilización del lenguaje hipnótico para obtener respuestas en su labor empresarial.
- Optimización del desempeño físico, por ejemplo, en el campo deportivo.
- Eficacia y mayor receptividad en tratamientos médicos a través de la conexión mente-cuerpo.
- Aplicación de las técnicas de PNL e hipnosis en alergias, dermatología, gastroenterología, cicatrización, hematología, hipertensión, neurología, obstetricia, oncología, otorrinolaringología, medicina pulmonar, reumatología, urología, anestesia para alivio del dolor y cirugías.
- Conocimiento sobre cómo cambiar, adoptar o eliminar conductas, escogiendo estados mentales, emocionales y físicos de bienestar. (L. S.) 