

Política comercial Más vale tarde que nunca

< POR MARÍA DE LA PAZ VELA >

El régimen de Rafael Correa ha esperado cuatro años para empezar a delinear su política comercial de largo plazo. La agenda económica empieza a asomar la cabeza después de que los temas ideológicos y políticos habían copado las prioridades. Solamente cuando ya se palpan en el comercio exterior los costos de la pérdida temporal del Atpdea con EEUU y cuando el

país está a punto de perder el tren que tomaron Colombia y Perú con la Unión Europea, ha surgido la decisión presidencial de tomar acciones definitivas, léase “firmar un acuerdo” con los europeos. Porque sobre la relación con EEUU, nuestro principal socio comercial, la disposición es dialogar, pero sin definiciones claras todavía. El discurso del “buen vivir” se

mantiene entre los ministros, pero para plasmar los compromisos comerciales hay serias discrepancias entre los funcionarios e instituciones del Gobierno. Entre tanto, el Ecuador ha retrocedido en estos cuatro años en todos los rankings que miden competitividad, apertura y clima de inversión, lo que muestra que no hay estrategia para mejorarlos.

CÓMO ES EL SECTOR EXPORTADOR Y PRODUCTIVO ECUATORIANO

La economía ecuatoriana no ha cambiado su estructura primario exportadora desde hace décadas. De 2000 a 2010, las exportaciones de bienes pri-

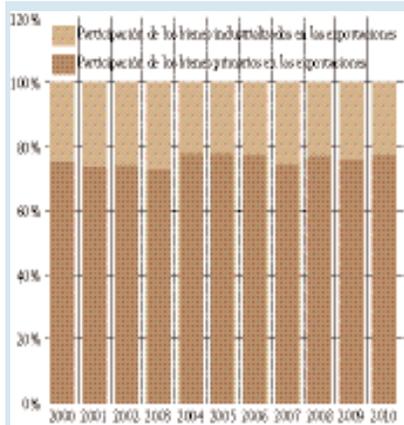
marios pasaron de 75% a 77% (Gráfico 1), mientras las de bienes industrializados pasaron de 25% a 22,6% de las exportaciones totales.

Al inicio de la década el total de exportaciones fue de \$ 4.926 millones y en 2010 de \$ 17.369 millones. En

exportaciones de servicios, solo el turismo ha captado mercados externos.

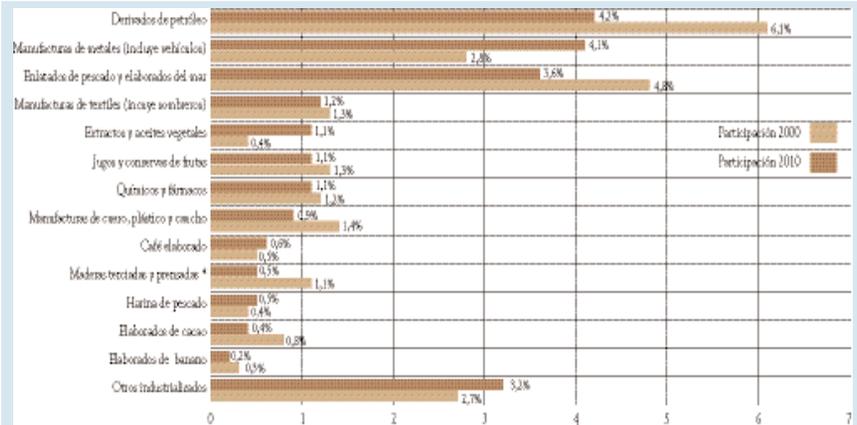
La importancia del petróleo y derivados en las exportaciones totales se profundizó de 50% en 2000 a 56% en 2010, o sea que el país se volvió más dependiente del petróleo, que es el pro-

GRÁFICO 1
BIENES PRIMARIOS DOMINAN EXPORTACIONES ECUATORIANAS EN MÁS DEL 75%



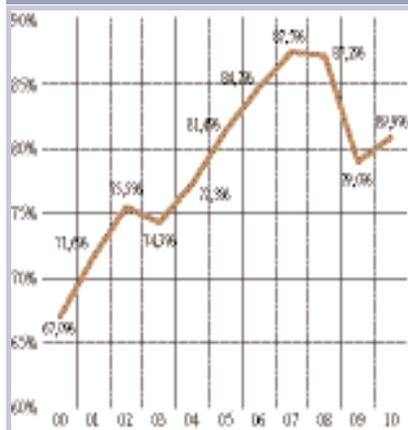
FUENTE DE TODOS LOS GRÁFICOS:

GRÁFICO 2
DIVERSIFICACIÓN EN BIENES INDUSTRIALIZADOS PERO CON BAJO MONTO EN EL TOTAL EXPORTABLE



* INCLUYE MANUFACTURAS DE PAPEL Y CARTÓN.
FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR.

GRÁFICO 3
INDICE DE APERTURA COMERCIAL
(\$ DE 2000)



FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR.

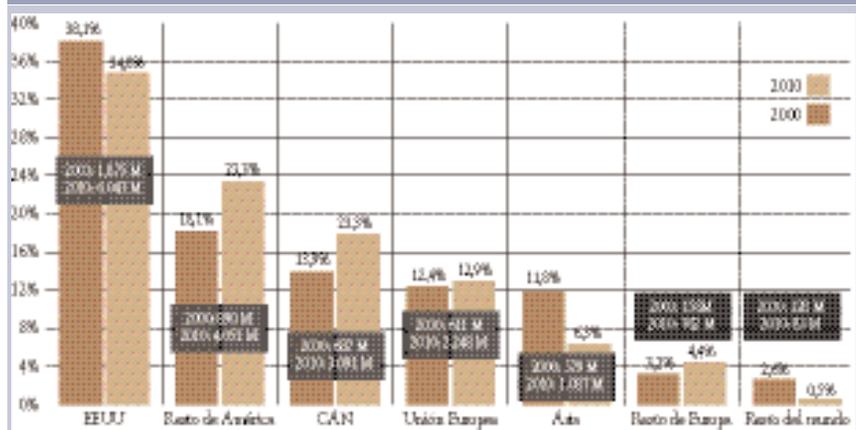
ducto de mayor venta a EEUU. Le siguen en importancia el banano y plátano, que pasaron de 17% a 12% de las exportaciones totales entre el inicio y el fin de la primera década de este siglo. En tercer lugar, el camarón representó el 6% en 2000 y cayó al 5% en 2010, y las flores naturales bajaron de 4% a 3% en igual período.

Por el lado de los productos industrializados, los derivados de petróleo son los más significativos con 6% a 5% del total exportado en el período de análisis, seguidos por elaborados del mar (5%-4%) y manufacturas de metales (3% a 4%) (Gráfico 2). La diversificación de exportables es un hecho pero los productos diferentes de los tradicionales no tienen peso suficiente en el contexto comercial; sin embargo son importantes porque generan empleo y por esa razón deben estar plenamente cubiertos con acuerdos comerciales de largo plazo.

Ecuador tiene una economía con gran apertura comercial, que medida por su índice llegaba a 67% en 2000 y creció a 80,9% en 2010, medida en términos reales (Gráfico 3).

Aunque las exportaciones han sido beneficiadas con el sistema generalizado de preferencias, SGP y SGP Plus con Europa, y por el ATPA, Atpdea y SGP con EEUU, mecanismos aprobados unilateralmente por los

GRÁFICO 3
LAS EXPORTACIONES POR DESTINO ESTÁN CONCENTRADAS HACIA EEUU
Y TIENEN GRAN IMPORTANCIA HACIA LA REGIÓN Y LA UE



FUENTE:

países desarrollados, el Ecuador no ha trabajado continuamente para establecer instrumentos de comercio de largo plazo con sus socios comerciales más importantes: EEUU y la UE (Gráfico 4).

En el tema de competitividad, aunque el Gobierno ha invertido en vialidad en los últimos años y de aquí a cinco años generará energía hidroeléctrica a bajo costo, no tiene ninguna estrategia consistente para escalar los peldaños de los múltiples indicadores de competitividad de país (como Colombia o Perú), que hoy en día utiliza el mundo entero para medir progreso: ha caído en los índices de desarrollo humano, competitividad, percepción de la corrupción, globalización, facilitación para el comercio y para hacer negocios (Ver artículo **Juan Sebastián Salcedo**, pág. xx). Tampoco ha armado la agenda interna de competitividad del sector agropecuario, que se determinó como urgente cuando se negociaba el TLC con EEUU en 2005 y 2006, para salir de la precariedad y de la baja productividad agrícola. La construcción de una “economía del conocimiento” requiere décadas y por lo pronto continúa como un objetivo en el papel del Plan Nacional de Desarrollo. La inversión extranjera ha sido desestimulada con los continuos cambios de políticas

de inversión, laborales y tributarias, así como por el inicio del proceso de denuncia de los tratados bilaterales de inversión (Ver el artículo “Tratados bilaterales al tacho”, GESTIÓN N° 196, octubre de 2010).

EL COMERCIO CON LA UNIÓN EUROPEA

El comercio del Ecuador a la UE representa 14% de sus exportaciones y 9% de sus importaciones totales, por lo cual es el segundo socio comercial del país. Desde 1990, las exportaciones se hacen beneficiadas con el Sistema General de Preferencias (SGP, Recuerdo 1). Este instrumento más tarde se transformó en SGP plus, revisado sucesivamente en 1994, 1998 y 2001. El mecanismo permite un arancel cero para el ingreso de productos de exportación ecuatorianos, concedido de manera unilateral por la UE con el fin de promover el desarrollo, el comercio y, también, la lucha antidrogas en el Ecuador y otros países andinos. Pero lo que una política comercial firme debe buscar es un acuerdo negociado de largo plazo que dé seguridad a los productores de invertir porque tienen un mercado de destino con condiciones arancelarias estables y no cambiantes o a ser revisadas cada cierto tiempo en el segundo mercado de destino más importante.

¿QUÉ EXPORTA EL ECUADOR A LA UE?

Gráfico 5

A la UE no le interesa el petróleo ecuatoriano sino principalmente sus productos primarios agrícolas y pesqueros. Por ello, el Ecuador colocó en ese mercado 36,5% del banano y plátano que exportó en 2010, por un monto de \$ 824 millones. Camarones y crustáceos les siguieron con 19,5% y un monto de \$ 440 millones; atunes y pescado con 14,3%, equivalente a \$ 322 millones; cacao con 8,7%, equivalente a \$ 197 millones; rosas y otras flores con 6%, \$ 132 millones, y otros productos en orden descendente. Detrás de estas ventas hay miles de trabajadores y de puestos de trabajos creados en el sector privado que el Gobierno está en la obligación de preservar con una política comercial de largo plazo, salvaguardando la inversión nacional realizada. Sin embargo, hay asesores del Gobierno que consideran que de continuar con estas exportaciones “habrá escasos valores agregados al producto y al empleo y no cambiaría la matriz productiva”. Entonces, prefieren hacer estudios hasta ver qué decidir algún día que debe exportarse o mejor no acordar nada porque la forma de inserción en la globalización sería desigual dadas las asimetrías de las economías (Gráfico 6). Al mismo tiempo, no proponen nada para mejorar competitividad.

RECUADRO 1

¿Qué son el SGP y el SGP plus?

El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) Andino es el tratamiento que la Unión Europea (UE) otorga a los países del área andina, para que se beneficien del acceso preferencial de sus productos al mercado de la UE por sus esfuerzos en su lucha antidroga.

El SGP entró en vigencia el 13 de noviembre de 1990, se modificó en 1994, 1998 y a fines de 2001, se extendió su vigencia del 1 de enero de 2002 hasta el 31 de diciembre de 2004. Consiste en una rebaja del 100% del gravamen aduanero para 90% del universo arancelario de la CAN. Alrededor del 20% de 700 productos agropecuarios disfrutaban en la Unidad Exportadora de franquicia arancelaria. Los restantes gozan de reducciones que van de 20% a 50% del derecho de la Cláusula de Nación más Favorecida (NMF), sin limitaciones cuantitativas. 42 países menos desarrollados, entre los cuales se incluye el Ecuador, se benefician de un trato preferencial para los productos incluidos en los capítulos 3, 5, 9, 13, 14, 18, 19, 20 y 24 del sistema armonizado. Todos los productos industriales y semimanufacturados, con excepción de algunos productos básicos, gozan de franquicia aduanera.

Los países andinos se benefician además de las preferencias otorgadas mediante el Régimen Especial de Estímulo del Desarrollo Sostenible y la Gobernabilidad (SGP Plus), el cual incorpora dos criterios de elegibilidad: la ratificación e implementación de instrumentos internacionales en materia de derechos humanos, derechos laborales, medio ambiente, drogas y corrupción; y, la calificación como economía vulnerable a base de indicadores definidos.

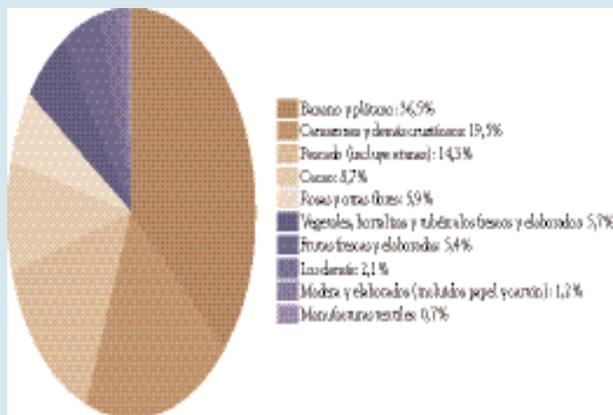
EL ACUERDO CON LA UNIÓN EUROPEA

El diálogo de la CAN con la Unión Europea, con miras a firmar un acuerdo de Asociación para el Desarrollo, se inició en septiembre de 2007 con tres pilares: 1. diálogo político; 2. cooperación; 3. comercio, este último segmento con 14 mesas de negociación.

Las conversaciones se hicieron con Colombia, Perú, Ecuador y Bolivia, con una intención de hacerlo como bloque comercial para el fortalecimiento de la integración andina.

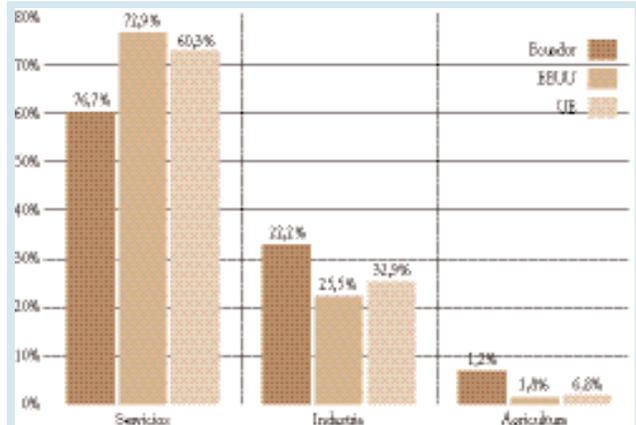
Pronto aparecieron diferencias irreconciliables en la postura ideológica sobre el manejo económico, las que marcaron dos grupos al interior de la

GRÁFICO 5
COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES A LA UE



FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR.
ELABORACIÓN: MULTIPICA.

GRÁFICO 6
COMPOSICIÓN DEL PIB



* PODER DE PARIDAD DE COMPRA.
FUENTE: WORLD FACT BOOK.

CAN: Perú y Colombia, por un lado, con urgencia de firmar un acuerdo comercial; el Ecuador y Bolivia, por otro, tratando de excluir varios temas de las negociaciones por considerarlos signos de sumisión geopolítica o de disminución de soberanía a sus países.

En diciembre de 2008, tanto la UE como los países de la CAN (excepto Bolivia) aceptaron que se podría avanzar en negociaciones bilaterales como un acuerdo multipartes. Bolivia había señalado su inconformidad con el hecho de que el pilar de comercio se estaba tratando de manera similar a un TLC. El Ecuador se separó oficialmente de las negociaciones el 17 de julio de 2009 por la agudización del conflicto por el arancel al banano con la UE, la cual no acataba los fallos favorables a los países latinoamericanos dictados en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

En 2009 y 2010, la UE manifestó su deseo de retomar el diálogo con el Ecuador. El 31 de mayo de 2010 se firmó el acuerdo UE con países de América Latina para la desgravación arancelaria del banano en el tiempo, dando fin a la llamada “guerra del banano” que duró 16 años. Desde entonces, quedó expedito el camino del Ecuador para un diálogo que permita establecer un acuerdo comercial negociado, de largo plazo y en el marco de la OMC. Pero, el Gobierno de la revolución ciudadana dejó esa posibilidad a la deriva, hundido en sus contradicciones internas.

Recién el 21 de febrero de 2011, la Cancillería ecuatoriana envió una carta a la UE señalando la intención del Gobierno de volver a la mesa para continuar con la negociación del Acuerdo Comercial Multipartes. Más vale tarde que nunca, se puede decir, aunque no puede dejar de señalarse que el tardío “viserazo” presidencial de dialogar con EEUU y de concretar un acuerdo con la UE, llega muy diferido, y se produjo luego de que el Congreso de EEUU no renovó el Atpdea y de que los vecinos Colombia y Perú traducen a varios idiomas los acuerdos alcanzados con la UE y verifican su juridicidad.

Cronología de encuentros y rondas CAN-UE para el Acuerdo de Asociación

- **2003** en Roma: Acuerdo de Diálogo Político para la Cooperación UE-CAN, con acuerdos de paz, seguridad, democracia, gobernabilidad, comercio, migraciones, ambiente, biodiversidad, desarrollo económico y social.

- **17 de julio de 2007** en Tarija: inicio de negociaciones de integración política, cooperación y comercio CAN-UE.

- **17 al 21 de septiembre de 2007** en Bogotá: **I Ronda** (sin Venezuela), se dejan claras las asimetrías dentro de la CAN y CAN-UE para que se reconozca un trato especial y diferenciado. Se da preeminencia al ámbito comercial; la UE no acepta exclusión de capítulos y se definen las modalidades de negociación.

- **10 al 14 de diciembre de 2007** en Bruselas: **II Ronda**: se intercambiaron las primeras propuestas de texto y se afinaron los criterios para la elaboración de listas en las mesas de acceso a mercados. Colombia y Perú se apegan a un formato tipo TLC.

- **21 al 25 de abril de 2008** en Quito: **III Ronda**: se revisaron las contrapropuestas andinas y europeas y las primeras ofertas de desgravación presentadas por las partes. Se manifiestan las visiones distintas de Colombia y Perú por un lado y de Bolivia y Ecuador por otro: biodiversidad, propiedad intelectual y desarrollo sostenible se destacan como temas sensibles. En octubre y noviembre del 2008, Perú y Colombia insistieron en negociar bilateralmente.

- **15 al 19 de junio de 2009** en Bogotá: **IV Ronda**: se suspende una semana antes de iniciar por falta de acuerdo entre los andinos y la insistencia de la UE de negociar en bloque. El 17 de julio de 2009 el canciller de Ecuador (**Fander Falconí**) anunció el retiro de Ecuador del diálogo con la UE por discrepancias en el arancel del banano.

- **9 a 13 febrero 2009**, en Lima: **V Ronda**, el Ecuador no asiste por las diferencias que mantiene con la UE en torno al banano, Acuerdo Comercial Multipartes.

- **23 a 28 marzo 2009**, en Bruselas (Bélgica) la **VI Ronda** de negociaciones entre Perú, Colombia y UE, para tratar temas de propiedad intelectual (período de protección de datos de prueba y definición de “producto farmacéutico”).

- **4 al 8 de mayo 2009**: la **VII Ronda** del Acuerdo Comercial Multipartes. El 31 de mayo de 2010 se firma el Acuerdo UE-A. Latina sobre el arancel bananero, acorde con los nueve fallos de la OMC a favor de los latinoamericanos.

- **15 a 19 junio 2009**: la VIII Ronda del Acuerdo Comercial Multipartes.

- **16 a 24 julio 2009**: la IX Ronda del Acuerdo Comercial Multipartes (el Ecuador no participó).

- **21 a 25 septiembre 2009**: la X Ronda del Acuerdo Comercial Multipartes. De esta ronda en adelante el Ecuador participó como observador.

- **16 a 20 noviembre 2009**, la XI Ronda del Acuerdo Comercial Multipartes.

- **18 a 22 enero 2010**, la XII Ronda del Acuerdo Comercial Multipartes.

- **22 a 26 febrero 2010**, la XIII Ronda del Acuerdo Comercial Multipartes.

El 21 de febrero de 2011 la Cancillería ecuatoriana envió una carta a la UE señalando la intención del Gobierno ecuatoriano de volver a la mesa de negociaciones para continuar con la negociación del Acuerdo Comercial Multipartes, por disposición del presidente **Rafael Correa**. Hay disposición de retomar el diálogo con EEUU, anunció el 18 de febrero la ministra **Nathalie Cely**.

FUENTES: WWW.COMUNIDADANDINA.ORG, EL UNIVERSO, LOS TIEMPOS, WWW.BILATERALS.ORG

DIVISIÓN Y CONTRADICCIONES EN EL GOBIERNO

Hay una facción de funcionarios del régimen —representada en las posturas de Secretaría Nacional de Planificación (Senplades), asesores de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (Flacso) y del Instituto de Altos Estudios Nacionales (IAEN), así como algunos grupos de Cancillería encabezados por el vicescanciller **Kintto Lucas**— que buscan evitar a toda costa la firma del acuerdo con la UE.

El excanciller **Fander Falconí** advirtió el 21 de febrero, en un foro de discusión en la Flacso, que no se puede negociar en la línea de un TLC y que no se puede tratar un acuerdo con la UE sin incorporar el tema migratorio. Cuando él negociaba este acuerdo en Bruselas como canciller, buscó incluir el tema de los emigrantes ecuatorianos en el acuerdo con la UE, pero le dijeron que el tema no puede ir en el acuerdo sino en la agenda de diálogo político y cooperación. En un artículo en la revista *Rebelión*, Falconí critica la negociación que se está haciendo con la UE y señala que el acuerdo multipartes es un TLC. Pero, en su momento, teniendo toda la potestad para frenar las negociaciones, él fue parte activa de estas y suspendió la participación del Ecuador por el tema del banano, no por el tema migratorio ni porque ya se negociaba como un multipartes.

El vicescanciller, Kintto Lucas, ha denunciado, en una entrevista con la agencia de prensa AIN el 18 de febrero, que “hay sectores de la derecha política y económica que realizan una campaña mediática para imponer el TLC con la Unión Europea. Son sectores empresariales, analistas vinculados a la larga noche neoliberal, medios de comunicación y otros sectores de poder... (que promueven) cómo debemos ceder en compras públicas, propiedad intelectual y más”. Agrega que “grandes defensores de los TLC, algunos que incluso negociaron con EEUU, ahora hablan de Acuerdo Comercial para el Desarrollo” lo que “causa gracia y un poco de rabia a la vez”. ¿Está

cuestionando al equipo negociador y a otros ministros que apoyan la negociación del multipartes?

La ministra de Industrias y Productividad **Nathalie Cely**, en rueda de prensa convocada el 18 de febrero, comunicó que hay la disposición del presidente Correa de continuar con la negociación del Acuerdo Comercial para el Desarrollo con la UE en el marco establecido de la OMC y de manera bilateral, como se venía llevando. Ella resalta la importancia de firmar un acuerdo y de volver al diálogo de comercio con EEUU. El acuerdo no es solamente de bienes sino que incluye “todo”: compras públicas, servicios y propiedad intelectual, puntos sobre los cuales ya se han superado las dificultades, según aseguró Cely. En compras públicas, las ventajas para los nacionales se darían con puntos a favor de las empresas nacionales, pero en la misma ronda de concurso y no en varias. Extraoficialmente se conoció que Senplades proponía se resuelvan las adjudicaciones en rondas sucesivas en las que los europeos entrarían terceros, lo cual bloqueaba cualquier posible acuerdo en el tema.

CUADRO 1
Comercio con la Unasur

País	\$ miles FOB	% Bloque	% Mundial
Perú	1'332.787	32,22%	7,67%
Venezuela	955.627	23,10%	5,50%
Chile	842.774	20,38%	4,85%
Colombia	788.674	19,07%	4,54%
Argentina	113.351	2,74%	0,65%
Brasil	51.071	1,23%	0,29%
Uruguay	32.648	0,79%	0,19%
Bolivia	13.648	0,33%	0,08%
Surinam	3.175	0,08%	0,02%
Paraguay	1.936	0,05%	0,01%
Guyana	474	0,01%	0,00%
Total bloque	4'136.164		23,81%
Exp. totales Ecuador	17'369.224		

En el ya mencionado foro de Flacso, la ministra **Katuska King** resaltó la importancia no de firmar un acuerdo sino que el acuerdo no sea un TLC, que busque la equidad y no comprometa el desarrollo endógeno del país, y resaltó las “líneas rojas” que no se negociarían en los temas sensibles. Criticó la posibilidad de

CUADRO 2
Comercio con los países del ALBA

País	\$ miles FOB	% Bloque	% Mundial
Venezuela	955.627	90,52%	5,50%
Nicaragua	75.151	7,12%	0,43%
Bolivia	13.648	1,29%	0,08%
Cuba	10.927	1,03%	0,06%
Dominica	239	0,02%	0,00%
Antigua & Barbuda	94	0,01%	0,00%
San Vic. & Granadinas	76	0,01%	0,00%
Total bloque	1'055.761		6,08%
Exp. totales Ecuador	17'369.224		

que en materia de servicios se pueda ir más allá del GATS (*General Agreement on Trade in Services*). En materia de inversiones, por ejemplo, indicó que no debe aceptarse una garantía de preestablecimiento de inversiones en servicios, que es típica de un TLC. Se conoce que en el tema de servicios los europeos buscan esa garantía de preestablecimiento. Al interior del Gobierno, hay discrepancias al respecto.

El subsecretario de Negociaciones Comerciales, **Jorge Acosta**, en el seminario de Comercio Exterior organizado por el IAEN el 2 de febrero, en entrevista a *Ecuador Actual*, habló de reformular los acuerdos comerciales, de “cambiar las reglas de juego del comercio internacional”, poniendo las bases del comercio justo y alertando contra los acuerdos bilaterales de comercio. Pero el acuerdo multipartes con la UE se negocia bilateralmente y un diálogo de comercio con EEUU, anunciado por la ministra Cely a instancias del presidente Correa, son diálogos bilaterales. ¿Cuál es, entonces, la posición del Gobierno? Acosta asegura en la entrevista que vienen trabajando en diversificar mercados y productos; también que un espacio propicio para los acuerdos de comercio se da en el marco de los procesos de integración en que el Ecuador está inmerso, por ejemplo el ALBA y la Unasur, los cuales representaron 6% y 24% de las exportaciones totales de 2010 (*Cuadros 1 y 2*). O sea una solución para 30% de las exportaciones, y ¿qué sucede con el 70%? Con su aseveración está ignorando a los principales destinos de exportación y a los productos posicionados, sin plantear

El acuerdo respeta la Constitución, las leyes vigentes y se da en el marco de la OMC

**Embajador Méntor Villagómez,
jefe negociador del Ecuador**

El Ecuador tiene apuro para recuperar el tiempo perdido negociando el acuerdo para que el país no se vea perjudicado por los acuerdos de Perú y Colombia. Una vez que estos entren en vigor (aproximadamente a finales de año o en enero de 2012), el Ecuador no podrá negociar, y su única alternativa será adherirse. Si se negocia rápidamente esto no va a suceder. El Ecuador antes de retirarse del proceso en 2009 participó previamente en siete rondas, en varias lo hizo conjuntamente con Perú y Colombia. El país se retiró por el tema del banano, que venía en conflicto con la UE por 16 años. Una vez que se firmó el acuerdo sobre el banano el 31 mayo de 2010 se cumplió la condición que el presidente había puesto para retornar a la mesa de negociaciones.

El acuerdo es global e involucra varias disciplinas que tienen que ver con el comercio e incluye: **1.** acceso a mercados de bienes industriales; **2.** acceso a mercado de bienes agrícolas; **3.** normas de origen; **4.** medidas sanitarias y fitosanitarias; **5.** normas técnicas; **6.** medidas de defensa comercial; **7.** solución de controversias; **8.** propiedad intelectual; **9.** compras públicas; **10.** servicios y establecimiento de servicios; **11.** competencia. Además, incluimos una mesa de “comercio para el desarrollo”; y un capítulo de “cooperación y asistencia técnica”. La promoción y protección de inversiones queda afuera por ser competencia de los tratados bilaterales.

Este acuerdo con la UE (que desde 2008 se convirtió en un multipartes que se alcanza con cada país) se negocia en el marco de la OMC y bajo las normas del artículo XXIV del GATT (el acuerdo multilateral *General Agreement on Tariffs and Trade*) que permite hacer concesiones exclusivas a la negociación y no dárselas a todo el mundo. Por ello las mesas de negociación son parecidas a las de un TLC, pero al incluir comercio para el desarrollo y asistencia técnica que no constan

en el GATT, se diferencian del TLC. Además aquí se negocia comercio, diálogo político y cooperación, lo cual es diferente del TLC.

Todo lo que se negocie respeta la Constitución ecuatoriana y las leyes vigentes; la Constitución va a estar por encima del acuerdo internacional y el Estado conserva toda su capacidad regulatoria.

Las preocupaciones europeas en cada uno de los sectores eran las siguientes y se ve que se pueden negociar:

- **Agricultura:** La Constitución establece que hay que promover la soberanía alimentaria, lo que generó dudas en la UE. Con la promulgación de la Ley de Soberanía Alimentaria en febrero de 2009, se estableció que se iban a respetar los compromisos internacionales de comercio ya adquiridos y los que se pueden adquirir. Se establecen plazos muy largos de desgravación con protecciones, salvaguardias y exclusiones a bienes sensibles.

- **Propiedad intelectual:** Existen dos disposiciones de la Constitución: **1.** el artículo 402 prohíbe otorgar derechos, incluidos los de propiedad intelectual, sobre productos derivados o sintetizados a partir del conocimiento colectivo asociado a la biodiversidad nacional. Ante esto la propuesta del Ecuador es ofensiva dado que se quiere que Europa tome en cuenta las bases de datos que existen en el país (las hace el IEPI) y, en caso de ya existir el conocimiento, se abstenga de patentar. **1.** La Constitución establece que la salud estará sobre otras consideraciones. En este punto la UE quiere que se protejan por lo menos cinco años los datos de prueba. Esto se va a negociar [con esto más la patente por 20 años, la protección sería de 25 años].

- **Compras públicas:** Se protege a la industria nacional, especialmente a las Mipymes y la economía popular y solidaria. La Ley de empresas públicas establece que las empresas públicas no necesariamente tienen que licitar sus adquisiciones. Esto redujo mucho la expectativa europea que apunta a los grandes proyectos de desarrollo. Si es que Europa quiere financiar los proyectos —como han

hecho algunos países— tendría una ventaja dentro del acuerdo, pues este favorece a sus empresas. Si es que no hay financiamiento y se hace una licitación se debe privilegiar a lo nacional sobre lo extranjero.

- **Servicios y establecimiento:** La Constitución establece que el Estado se reserva la administración y control de los sectores estratégicos. Entonces la UE decía que si es así, el Ecuador no puede negociar nada. Y se vio que no es así, el Ecuador de hecho ya dispone de contratos con empresas extranjeras que están prestando servicios en sectores estratégicos, ejemplo, Movistar y Porta en telecomunicaciones. Por ello esas dudas de la UE ya se disiparon. En segundo lugar, la Constitución establece que por ley se pueden declarar nuevos sectores estratégicos además de los ya especificados en la Constitución. Ante ello la preocupación de la UE fue que el país adquiera un compromiso en un sector que no es estratégico, después se declara estratégico y el país se libera de los compromisos. El Gobierno no está planeando esto para ningún nuevo sector. Existen cuatro modos de prestación de servicios; el primero de ellos es el de servicios transfronterizos, o sea sin necesidad de que el prestador del mismo o el usuario se trasladen de país (ejemplo: comunicaciones telefónicas). En las negociaciones del Acuerdo con la UE se consideran todos los modos.

El tema migratorio es sumamente sensible en el Ecuador y también en la Unión Europea y un acuerdo comercial no puede resolver todo los problemas. Quien proponga este tema trata de bloquear las negociaciones. Y, sin embargo, el tema migratorio está contemplado en dos partes: en el modo 4 de prestación de servicios, que implica el desplazamiento físico del prestador al país del usuario; y, en el Memorándum de Entendimiento sobre Diálogo Político y Cooperación que se negocia en forma paralela.

Eduardo Valenzuela



ninguna política para ellos. Los productos no tradicionales y los destinos nuevos tienen potencial, pero aún no tienen peso en el total de exportaciones.

La de Acosta es una posición totalmente distinta de la del viceministro de Comercio Exterior, **Francisco Rivadeneira**, quien ha señalado públicamente que el Ecuador espera en cuatro semanas una respuesta de la UE a la carta ya enviada. Dijo que ya empezaron a realizar gestiones con diferentes actores importantes de la UE, tanto en el ámbito local, regional y en Bruselas, para “ir cabildeando” con esas autoridades a fin de que tomen una resolución lo antes posible.

texto
texto
texto
texto
texto

EL COMERCIO CON EEUU ¿QUÉ EXPORTA EL ECUADOR A EEUU?

Principalmente el Ecuador vende a EEUU petróleo, rubro que en 2010 representó 71,6% del total de exportaciones a ese país, cuando en 2003 representó 51%. Incluyendo los derivados, las exportaciones petroleras en 2010 aglutinan 73,2% de las ventas ecuatorianas.

CUADRO 3

Principales productos de exportación hacia EEUU en 2010 (por subpartida arancelaria)

		Miles \$ FOB	% del total exportado hacia EEUU	% exportaciones no petroleras a EEUU	Amparado por el ATPA o Atpdea
1	Petróleo crudo	4'306.273	71,6%	-	sí
2	Banano tipo Cavendish Valery	414.281	6,9%	25,7%	sí
3	Camarón fresco	328.347	5,5%	20,4%	no
4	Rosas	165.445	2,8%	10,3%	sí
5	Cacao en grano	76.745	1,3%	4,8%	no
6	Fueloils	50.928	0,8%	-	sí
7	Tilapia	43.713	0,7%	2,7%	no
8	Nafta disolvente	43.122	0,7%	-	no
9	Flores*	41.105	0,7%	2,5%	sí
10	Plátano tipo <i>plantain</i> (para cocción)	36.969	0,6%	2,3%	sí
11	Filetes de pescado	36.838	0,6%	2,3%	no
12	Atunes (sobre de aluminio)	33.147	0,6%	2,1%	sí
	Otros	438.499	7,3%	27,2%	-
	Total exportaciones hacia EEUU	6'015.410	100,0%	-	-
	Exportaciones no petroleras hacia EEUU	1'612.415	26,8%	100,0%	-
	Exportaciones petroleras hacia EEUU	4'402.995	73,2%	-	-

*NO INCLUYE ROSAS, CLAVELIS, ORQUÍDEAS, POMPONIS, GYPSOPHILIA, ASTER, ALSTROEMERIA, GERBERA NI LIRIOS.
FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR.

QUÉ ESPERAR DEL COMERCIO CON EEUU

Alianza comercial con base legal negociada en instrumento formal sería ideal

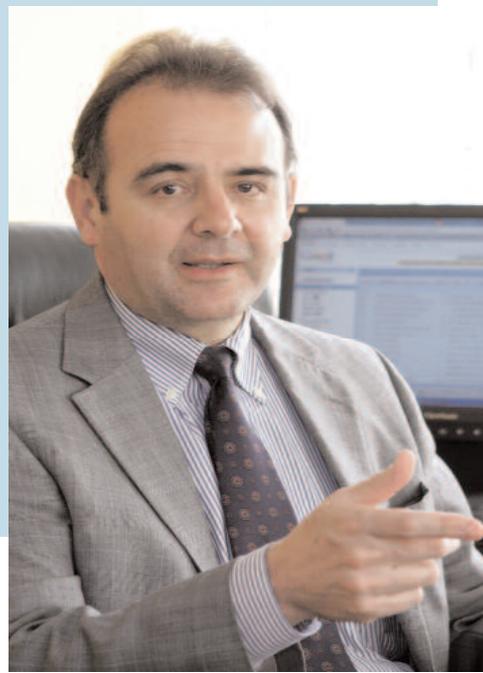
Cristian Espinosa, director ejecutivo de la Cámara de Comercio Ecuatoriano Americana

Lo mejor sería tener el grado de acceso que daban las preferencias: cero arancel. En lo posible ampliar algunos productos no cubiertos previamente y tener estabilidad en esa apertura. El sistema de la Atpdea no brinda esa estabilidad porque requiere de un proceso de revisión continua por parte de las autoridades estadounidenses de que las condiciones se están cumpliendo para su renovación. Así tuviéramos una renovación de la Atpdea para los próximos cinco años (como originalmente fue), ello genera incertidumbre por la eventual suspensión de las preferencias. Por ello, lo ideal sería buscar una alianza comercial, que debe tener una base legal la cual se negocie y permita establecer un instrumento formal. Ello para tener la estabilidad que la Atpdea no genera.

En el Ecuador no gusta el término “libre comercio” y ni siquiera en EEUU gusta ya, muestra de lo cual es que los acuerdos que eran de libre comercio son ahora tratados de promoción del comercio (TPC), como los que se dan con Colombia y Perú. Simplemente se trata de negociaciones y acuerdos para impulsar modelos de apertura que consisten en eliminar las barreras para el comercio, sean estas arancelarias o no y evitar que se vuelvan a imponer.

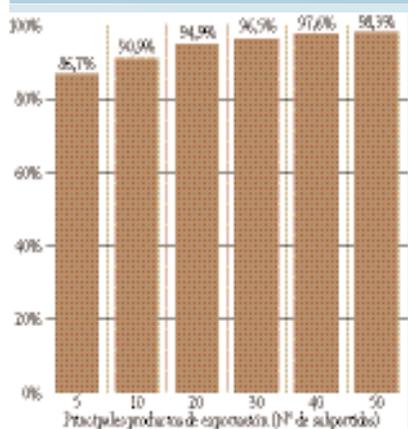
La cámara y los empresarios esperamos que a corto plazo se renueven las preferencias del Atpdea y ojalá por 18 o 24 meses. Para ello estamos haciendo *lobbying* con los congresistas estadounidenses y con los importadores estadounidenses de productos ecuatorianos. La dificultad ha sido que el tema Atpdea quedó como “rehén” de las discusiones presupuestarias en el debate de los demócratas vs. republicanos.

Esta cámara apoya la gestión del Gobierno y cree que puede mandar la señal al Gobierno estadounidense de que quiere facilitar el comercio y negociarlo en la próxima reunión con la autoridad de comercio de ese país, el USTR (*United States Trade Representative*), llamada Consejo de comercio e inversión. El año anterior la reunión tuvo lugar el día que renunció Fander Falconí y no tuvo efecto. Este año la reunión tendrá lugar en Quito, en abril. Hay una agenda concreta sobre temas concretos y el sector empresarial aportará al diálogo bilateral.



Eduardo Valenzuela.

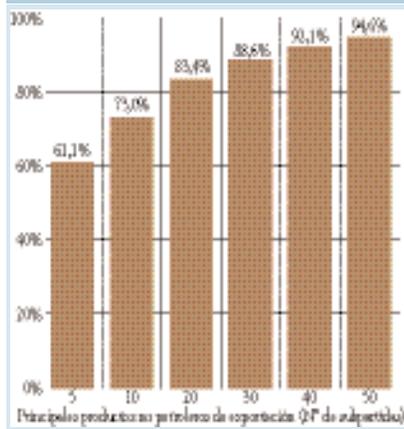
GRÁFICO 7
CONCENTRACIÓN DE EXPORTACIONES
TOTALES HACIA EEUU
(% DEL TOTAL EXPORTADO A EEUU)



FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR.

rianas, lo que deja un 26,8% para las exportaciones no petroleras. En definitiva, el peso relativo del petróleo aumentó desde 2003 y evidentemente restó importancia a las exportaciones no petroleras, que en esa época representaron 32,05% y se componían de 10 rubros, entre ellos: banano, camarón,

GRÁFICO 8
CONCENTRACIÓN DE EXPORTACIONES
NO PETROLERAS A EEUU
(% DE EXPORTACIONES NO PETROLERAS A EEUU)



FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR.

rosas, atunes, cacao, filetes de pescado fresco, otras flores, madera, conservas de pescado y cerámica. Siete años después, no hay rubros nuevos, lo que pone en evidencia que la diversificación exportable es muy compleja y que las estrategias de los distintos Gobiernos, incluyendo este, no han sido efectivas

ni en productos ni en mercados. Se requiere política comercial de largo plazo e incentivar cambios en la estructura productiva.

CONCENTRACIÓN DE LAS EXPORTACIONES HACIA EEUU

Los 12 principales productos de exportación suman 92,7% de las exportaciones totales de 2010 al principal mercado del Ecuador. En 2003 los 10 principales rubros representaron 85% del total exportado, lo que indica que en siete años se concentró aún más el producto exportable. Se podría argumentar que el petróleo tiene hoy más peso en el monto por la subida de precios, lo cual es real. Sin embargo, sacando el petróleo, los demás productos siguen siendo los mismos y aunque su volumen de salida puede haber mejorado, su peso relativo en el total bajó y con ello la diversificación de productos no tiene gran peso. Por eso y por el empleo que se genera fuera del sector petrolero es que con mayor razón se requiere política comercial de largo plazo, con nuestro primer socio comercial por años.

La estructura de las exportaciones —incluyendo el petróleo— muestra que, desde el punto de vista de los montos exportados, el comercio relevante con EEUU (98,3%) estuvo altamente concentrado en 50 subpartidas, la mayoría de productos primarios o basados en recursos naturales y con escaso valor agregado (Gráfico 7). Sin considerar las exportaciones de petróleo crudo y sus derivados, la concentración en las 50 subpartidas más importantes dan cuenta de 94,6% de las exportaciones no petroleras hacia nuestro principal mercado (Gráfico 8), quedando el restante 5,4% en el resto de partidas arancelarias de un total de 1.141 en 2010. Algo muy parecido ocurría hace siete años, como lo reporta el análisis del entonces independiente Banco Central del Ecuador, en *Apuntes de Economía* N° 43. Desde 1974, EEUU concedió preferencias unilaterales a las exportaciones ecuatorianas (Recuadro 2).

RECUADRO 1

Las preferencias arancelarias concedidas por EEUU

El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) con EEUU dispone que determinadas mercancías de ciertos países y territorios en vías de desarrollo ingresen sin pago de derechos aduaneros, para fomentar su crecimiento económico. Este programa lo estableció EEUU en 1974, entró en vigor el 1° de enero de 1976, fue renovado en 1998. Los productos que se benefician del SGP son de gran variedad y están clasificados en unas 4.290 subpartidas del arancel armonizado de EEUU.

La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA, por sus siglas en inglés) fue un programa de comercio unilateral del Gobierno estadounidense que buscaba promover el desarrollo económico a través de la iniciativa del sector privado en los países andinos Bolivia, Ecuador, Colombia y Perú. Exoneró del pago de aranceles a una lista de 6.900 partidas por diez años —excluyendo productos considerados sensibles— desde el 4 de diciembre de 1991 hasta el 4 de diciembre de 2001.

El Senado de EEUU aprobó la Ley de Extensión de las Preferencias Arancelarias Andinas (Atpdea) el 27 de julio de 2002, renombrando el ATPA, para ser aplicado del 4 de diciembre de 2001 al 31 de diciembre de 2006, siempre que los países cumplieran con ciertas condiciones, añadiendo unos 700 nuevos productos calificados que cumplieran otras condiciones. Dentro de los nuevos productos estuvo el petróleo y sus derivados, ciertos textiles (con alto componente de origen en EEUU), calzado, confecciones de cuero, etc. Quedaron excluidos el atún en lata, las confecciones, los azúcares, etc. La CAN ha sido gran beneficiaria del Atpdea¹.

¹ Baquero, M. y Fernández, G., *Exclusión del Ecuador de las preferencias arancelarias andinas extendidas (Atpdea)*, Banco Central del Ecuador, octubre 2002.