

Entrevista a Méntor Villagómez,
jefe del equipo negociador con la Unión Europea

El Acuerdo de Comercio para el Desarrollo no busca desgravar por desgravar

¿Existen esperanzas para el banano en medio de un Acuerdo de Comercio para el Desarrollo (ACD) con Europa? ¿Cuáles son los alcances de este nuevo instrumento desarrollado por el Ecuador para las negociaciones comerciales?

—¿Cuál es la situación del banano en las negociaciones con EEUU y Rusia?

—Con EEUU el arancel del banano está en cero. Se trata de un acuerdo fuera del Acta de Preferencias Arancelarias Andinas (el Atpdea, por sus siglas en inglés), que expiró el pasado 12 de febrero. Por lo tanto, el banano no tiene problemas en ese mercado.

Por su parte, el mercado ruso mantiene una tasa arancelaria nominal de 18% por tonelada métrica (tm) para el Ecuador y otros países de Latinoamérica. La disminución de este arancel ya está negociada y entrará en vigencia a partir de que Rusia se integre como miembro de la OMC.

—Es entonces con Europa que tenemos problemas...

—Sí, en el mercado europeo es donde tenemos problemas. Veníamos pagando € 176/tm de banano hasta que las acciones legales a nivel de la OMC culminaron con el Acuerdo de Ginebra sobre el comercio de bananos, en vigor

desde mayo del año 2010. Con ese acuerdo se logró que se rebajara el arancel desde € 176 hasta € 114/tm, en un plazo de ocho años. La desgravación del banano estaba ligada a que se realizara la Ronda de Negociaciones de Doha. Por lo tanto, el plazo se extendería a 10 años como penalidad si esta ronda no se diera hasta 2013, lo que es bastante probable porque países como la UE, EEUU, India, China y Brasil no han llegado a acuerdos.

—Hasta la fecha, ¿ha habido una rebaja de aranceles?

—Sí, de hecho, la primera reducción arancelaria a partir del Acuerdo de Ginebra fue drástica desde € 176 hasta € 148/tm, para el Ecuador y todos los proveedores latinoamericanos de banano de la UE. Sin embargo, la situación cambió cuando algunos países centroamericanos y andinos concluyeron sus negociaciones de los acuerdos comerciales con el bloque europeo.



MÉNTOR VILLAGÓMEZ,
jefe del equipo negociador
ecuatoriano con la UE.

—¿Qué sucedió entre el Ecuador y la UE?

—El Ecuador se había retirado del proceso de negociación con la UE, porque no se solucionaba el tema del banano. Pero Colombia, Costa Rica, Panamá y Perú, nuestros principales competidores especialmente en materia de banano, ya han conseguido, a través de sus negociaciones con la UE, reducir el arancel de € 148 a € 75/tm en un plazo de 10 años.

—¿Se puede evitar un desfase con los países competidores?

—Si el Ecuador retoma la negociación y logra concluirla con éxito, entonces tendremos un acceso exactamente igual al que obtuvieron estos países y con eso podremos seguir siendo los primeros proveedores de banano a la UE, como tradicionalmente hemos sido. Por el momento, la situación de Centroamérica, Perú y Colombia no nos afecta, ya que aunque sus negociaciones están concluidas, todavía no han entrado en vigor y, por lo tanto, el régimen de € 148 continúa igual para ellos como para nosotros. Se espera que sus acuerdos comerciales entren en vigor recién para mediados de 2012, por lo que tenemos ese tiempo para terminar nuestras negociaciones, y tener el mismo acceso.

—¿Y si el Ecuador no concluye esas negociaciones?

—Considerando que el banano no está incluido en el Sistema Generalizado de Preferencias SGP-Plus (por lo que el Ecuador no tendría ningún tratamiento preferencial para el banano), si no se llegara a un acuerdo con la UE, y si Colombia, Perú, Costa Rica, Panamá y los demás países centroamericanos culminaran con éxito el proceso de desgravación de 10 años: habría una notable diferencia de aranceles de € 39/tm.

—¿Cuál es el estado de las negociaciones con Europa?

—Cuando el Ecuador decidió retomar las conversaciones con la UE, Colombia y Perú, aún no concluían sus negociaciones. La UE dijo que tenía interés en retomar las negociaciones con el Ecuador, pero que nos invitaba a seguir un proceso de reflexión y eva-

luación conjunta para ver si efectivamente el Ecuador estaba en posibilidades reales de adquirir compromisos específicos en el acuerdo. El proceso de evaluación ha tenido lugar en tres ocasiones, en cada una de ellas se analizaron temas que eran sensibles, debido a ciertas disposiciones específicas de la nueva Constitución y legislación interna como agricultura, propiedad intelectual, servicios y compras públicas. En la última reunión en Bruselas, se lograron esclarecer algunos aspectos, aunque persisten ciertos puntos por aclarar que dependen de consideraciones internas.

El proceso de negociación con la UE tiene más de seis años y comenzó siendo un acuerdo de asociación de bloque a bloque entre la Comunidad Andina y la UE. Esto no prosperó por las diferentes visiones de desarrollo que tenemos los países andinos y devino en un acuerdo comercial multipartes, en el que se negocia un texto similar para todos, pero los compromisos específicos son individuales. El Ecuador actualmente negocia los suyos dentro de un marco de Acuerdo de Comercio para el Desarrollo (ACD).

—Al compararlo con un Tratado de Libre Comercio (TLC), ¿cuáles son las características de un ACD?

—Un ACD no busca necesariamente una liberación per se, sino que la liberación comercial se convierte en un instrumento para el desarrollo. Todo acuerdo bajo esta modalidad debe respetar nuestras necesidades constitucionales, legales y de política. Lo que quiere decir que debe permitir que existan espacios donde el Gobierno pueda aplicar sus políticas de desarrollo. Con un TLC, probablemente hubiéramos adelantado las negociaciones con mayor rapidez con la UE, porque este tipo de tratado es parte de la normativa internacional generalmente aceptada. Sin embargo, a diferencia de un ACD, un TLC de alguna manera regula desde afuera el comportamiento interno del Estado. Por este motivo, y porque el Gobierno ecuatoriano no cree en la liberación total sin considerar las circunstancias particulares de

cada país, hemos negociado un ACD que creemos que será de mucho beneficio para el país.

► **Colombia, Costa Rica, Panamá y Perú, nuestros principales competidores especialmente en materia de banano, ya han conseguido, a través de sus negociaciones con la UE, reducir el arancel de €148 a €75/tm en un plazo de 10 años.**

—¿Cómo se maneja la desgravación en un ACD?

—No se trata de cambiar productos por el acceso a compras públicas o propiedad intelectual. Existe un intercambio de listas de productos, a través de una negociación asimétrica en la que nosotros obtenemos una liberación a cero e inmediata y estamos obligados a desgravar nuestro arancel en plazos mucho más largos. Así mismo hay interés mutuo en el intercambio de servicios, en el acceso a compras públicas y en todos los capítulos del acuerdo. En las negociaciones con la UE, hay intereses específicos en todos los sectores de parte y parte.

—¿Qué opciones tiene el Ecuador para exportar su banano? ¿Hay otros países con los que se piensa negociar?

—Está prevista una gama de países con los que queremos negociar. El Gobierno, como estrategia comercial, enfocó sus acciones en tres áreas específicas: los países latinoamericanos que siempre han sido cercanos a nosotros y con los cuales tenemos algunos procesos de integración; los mercados tradicionales de EEUU y la UE que hay que preservar, y los mercados estratégicos que son parte de un proceso de diversificación comercial y sirven para abrir nuevas oportunidades, como Turquía, Guatemala, Venezuela y Nicaragua. Además, se pretende negociar un acuerdo bilateral con Rusia. 