



Contenido:

EDITORIAL

Los Candidatos y el Comercio Exterior

TEMAS COMERCIALES Y DE NEGOCIACION

- Diferimientos arancelarios
 - El Punto Inicial de Desgravación PID
 - OMC: La cumbre de Brasil del G-20
-

ESTADISTICAS COMERCIALES

- Exportaciones productos ATPDEA
 - Balanza comercial
-

NOTICIAS

OBSERVATORIO DE COMERCIO

Los Candidatos y el Comercio Exterior

El 15 de Octubre los ecuatorianos participaremos en la elección de dignatarios: Presidente y Vicepresidente de la República, Diputados, Concejales y Concejeros de minoría. Quienes elijamos, como todos esperamos, durarán cuatro años en sus funciones e imprimirán su propio sello en el destino de la República. Luego de 10 años de inestabilidad política, cambios continuos de autoridades sectoriales, gobiernos de minoría y ausencia de una política gubernamental de largo plazo, el país espera un período de continuidad en políticas y estabilidad de quienes conduzcan junto al Presidente las diversas actividades sectoriales.

La elección Presidencial es particularmente importante para las políticas de comercio exterior, pues quien sea elegido establecerá, si lo que busca es centrar las políticas en el desarrollo del mercado interno, si privilegiará el comercio con los países de la región andina o buscará una inserción más amplia en la economía mundial. Ello incluye un posicionamiento sobre acuerdos de comercio con diferentes países del globo, incluyendo el TLC con Estados Unidos. Adicionalmente deberán definir aquellas políticas para mejorar nuestra competitividad internacional.

Un punto de partida posible para el análisis de lo que los candidatos presidenciales plantean en este campo, son sus planes de gobierno y algunas declaraciones públicas. Obviamente la limitación del análisis tiene que ver con el carácter ambiguo del lenguaje electoral en donde muchos candidatos esconden de una u otra manera, lo que realmente piensan. Consideraremos para el estudio solo a aquellos candidatos que, de acuerdo a las encuestas, parecen tener mayores opciones de triunfo: León Roldós, Rafael Correa, Cynthia Viteri y

Álvaro Noboa. Posicionamos a los candidatos de acuerdo a la variable de "comercio exterior", comenzando con aquellos que ponen mayor énfasis en la apertura comercial y finalizando con los que enfatizan una mayor autarquía comercial (direccionada al mercado interno).

Cynthia Viteri, la candidata del Partido Social Cristiano, claramente es favorable a la apertura al comercio internacional y a la firma del TLC con Estados Unidos y otros bloques económicos. Ella en un documento de Agosto del 2006 señala que: "Yo creo en la apertura al mundo, creo que mi país puede atraer inversión productiva y a través de esa inversión puede generar muchísimas fuentes de trabajo reduciendo la pobreza y pasando de la desesperanza a un país mejor." Adicionalmente pregona por la necesidad de coherencia entre la política exterior, la macroeconómica y la de comercio exterior. Adicionalmente es partidaria de tener un régimen de protección de inversiones. En términos de apoyo a los sectores productivos fundamentalmente aboga por favorecer la integración de los mercados, por medio de una política de apoyo a la infraestructura de comunicaciones de todo tipo. Sin embargo, al considerar las políticas para el sector agrícola no reconoce las diferencias a su interior (sector tradicional de pequeños productores frente a un sector moderno), ni se aboga por políticas específicas de apoyo al ingreso, a la producción, comercialización y mayor generación de valor agregado. Esta se reduce a consideraciones generales sobre apoyo crediticio y a la educación en el ámbito rural.

León Roldós de la alianza RED-ID en su Plan de gobierno señala que Ecuador pondrá énfasis en profundizar la negociación comercial con los países de la

región y que en función de los intereses nacionales se buscará acuerdos de comercio e inversiones con otros países del mundo. Los principios que deben guiar esas negociaciones son los de derecho, justicia y equidad. En cuanto al Tratado de Libre Comercio, con Estados Unidos se buscará mejorar la negociación realizada y antes de suscribir el TLC lo someterá a consulta popular. El candidato ofrece adicionalmente promover una agenda única de desarrollo productivo y social, sin embargo, esta no se describe en detalle. En lo que hace a la agricultura, tanto de mercado interno, como de exportación se ofrece apoyarla por medio de créditos, mayor mecanización y fortalecimiento a la comercialización, poniendo énfasis en los productos que tengan demanda real en el mercado internacional.

En su Plan de gobierno, Álvaro Noboa señala que es imprescindible negociar acuerdos comerciales como el TLC de una manera que no afecten a agricultores y ganaderos para el mercado interno (sectores sensibles de la economía). Sin embargo, el candidato no parece tener una política general respecto al comercio exterior ni sobre como aumentar la competitividad. Ello se reduce a buscar la reactivación por medio de la eliminación del impuesto a la renta y la estabilidad política. En cuanto al sector agrícola, propone apoyarlo por medio de: provisión de semillas y plantas certificadas; asistencia técnica para los agricultores; crédito barato con supervisión técnica, que garantice el cumplimiento de los agricultores de sus obligaciones con el Banco Nacional de Fomento; fertilizantes y pesticidas a bajos precios e infraestructura de riego, vial y de almacenamiento para la producción y comercialización de los productos agrícolas.

Finalmente, el candidato Rafael Correa parte de un rechazo al TLC con Estados Unidos, considerando que quien vote por él, está también en contra de dicho tratado, el cual es visto como algo impulsado por los intereses mezquinos de las mafias corporativas y un impulso a las políticas neoliberales. Su prioridad es más bien la integración con América del Sur y los países latinoamericanos. No niega la necesidad de acuerdos con otros países como la India, China y Europa, pero siempre y cuando estos no impongan limitaciones de soberanía de diversos tipos. Tampoco se apoyan acuerdos de protección de inversiones que impliquen este tipo de cesión. El eje de la propuesta es una inserción soberana y competitiva en la economía internacional. Señala que el país no debe respaldar “malos tratados y acuerdos comerciales, de inversión externa o de otro tipo que arrojen balances negativos no solo desde el punto de vista económico, comercial, sino social, ambiental, jurídico, de seguridad alimentaria y soberanía”. Finalmente en cuanto al desarrollo competitivo pregona políticas activas de apoyo al sector productivo, especialmente a pequeños y medianos empresarios, pero asegurando relaciones justas entre capital y trabajo. El impulso de las políticas macroeconómicas y sectoriales estará dirigido a aquellos sectores capaces de generar más empleo. El fortalecimiento de capacidades de la gente es visto como el principal instrumento para aumentar productividad.

Las otras candidaturas oscilan desde mayores niveles de aceptación a TLCs como la de Gutiérrez a la búsqueda de una mayor autonomía económica, como en el caso de Luis Macas. Ello configura un amplio espectro de propuestas sobre temas de comercio exterior, sobre los que los ciudadanos pueden elegir.

Manuel Chiriboga

Diferimientos arancelarios: una alternativa de compensación a los sectores privados

A partir del año 2004, Ecuador estuvo inmerso conjuntamente con Perú y Colombia en el proceso de negociación de un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, que no solo consistía en el tratamiento de reducciones arancelarias sino en establecer una normativa que regule varias temáticas del intercambio comercial: propiedad intelectual, servicios, medio ambiente, requisitos de origen, entre otros. El proceso de negociación culminó para Perú y Colombia durante este año 2006, no así para el Ecuador, que se encuentra en stand by.

Esto significa para Ecuador dos problemas fundamentales: las preferencias arancelarias (rebajas de arancel) para exportar al mercado americano vencen en diciembre del 2006, y no existe seguridad de su renovación y el que Colombia y Perú hayan negociado y tengan un acuerdo con Estados Unidos, que les da mayor competitividad tanto interna como externa frente a las exportaciones y la producción interna ecuatoriana.

Una de las propuestas que surgió del equipo negociador ecuatoriano para evitar algunos de los efectos antes expresados, es buscar mejorar la competitividad de las exportaciones, a través, entre otros mecanismos y como paso urgente, de la reducción de aranceles en bienes de capital e insumos que permitan reducir los costos de producción de los bienes exportables.

El párrafo anterior, se refiere al tratamiento de dos tipos de insumos y bienes de capital, aquellos que no se producen en la subregión andina, y en los cuales Ecuador tiene la facultad de reducir inmediatamente el arancel, y aquellos que se producen en la subregión andina sobre los cuales puede

negociarse reducciones arancelarias en el seno de los órganos regulares de la CAN (en este ámbito no se está hablando de insumos y bienes de capital producidos en el Ecuador, ya que reducciones arancelarias en los mismos los afectaría negativamente).

En función de lo cual, el Comexi se ha reunido varias veces para definir la lista de productos que estaría sujeta a diferimiento arancelario. Sin embargo, en la práctica no se ha considerado como criterio básico prioritario el concepto de compensación a los sectores inicialmente más afectados (hortalizas, frutas, textiles, flores, entre otros) por la posible eliminación de las preferencias arancelarias y más bien existe diferencias de criterios entre el sector privado (busca diferir todo el universo arancelario de bienes no producidos) y una parte del sector público (donde prima el criterio fiscalista).

Los sectores agropecuario y pesquero son los que generan mayor valor exportable, sin embargo, si se observan las listas de productos revisados por el Comexi, las reducciones arancelarias a ser aceptadas para dichos sectores, no llegan a 50 partidas arancelarias con sacrificios fiscales mínimos, que no tienen un peso significativo en los ingresos totales que actualmente recibe el Estado.

En ese sentido, es recomendable que el Comexi trabaje en base a objetivos prioritarios, que permitan viabilizar las propuestas y permitir un desarrollo más armónico del sector productivo, poniendo énfasis en la necesidad de preparar a los sectores para el proceso de globalización que ya está en marcha en el Ecuador, dando prioridad a los incentivos a las exportaciones, como motor del desarrollo.

INSUMOS REQUERIDOS POR LOS SECTORES. Año 2005			
Sector	Valor de insumos importados Millones USD	Sacrificio Fiscal Millones USD	Exportaciones al mundo Millones USD
Sector Agropecuario	202.7	11.8	2.143
Sector Industrial*	466.3	43.4	935

Fuente: Banco Central del Ecuador /MAG / MICIP.
1/ No se incluye sector pesquero.

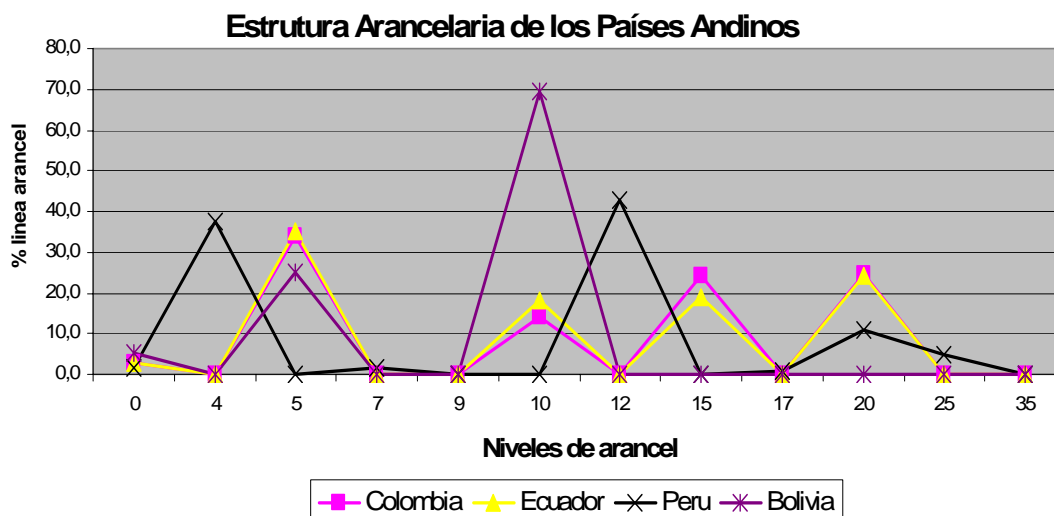
Comunidad Andina – Unión Europea: Punto Inicial de Desgravación (PID) y la Política Arancelaria Común Andina

En el marco de los compromisos asumidos entre la Comunidad Andina y la Unión Europea, para iniciar negociaciones tendientes a la firma de un Acuerdo de Asociación que incluya una zona de libre comercio, los países miembros de la CAN se encuentran actualmente discutiendo la definición del denominado punto inicial de desgravación PID.

El PID se entiende como el “arancel único” que aplicarán todos los países de la CAN a las importaciones de bienes provenientes de la Unión Europea, al momento de la entrada en vigencia del Acuerdo de Asociación, y sobre el cual se aplicarán las concesiones de acceso a mercado que se negocien con el bloque europeo. Esto facilitaría que los bienes europeos al momento de la nacionalización de las mercaderías al

interior de los países andinos, paguen un solo impuesto arancelario independientemente de la aduana por la que ingresen y exista una libre circulación de bienes intra CAN.

Los países de la CAN si bien están constituidos en una Unión Aduanera, esta es imperfecta, y hasta la fecha a pesar de múltiples decisiones presidenciales, no han logrado consolidar un arancel externo común único. La estructura arancelaria de los países de la CAN se caracteriza por tener diferentes niveles de escalonamiento en los países, así Bolivia usa tres niveles de arancel que van desde 0% a 10%, Colombia y Ecuador seis niveles de arancel entre 0% y 35% y finalmente Perú siete niveles entre 0% y 25%.



La concentración de los productos en cada uno de los niveles de arancel, depende del grado de protección que cada país decide otorgar a su estructura productiva, así la mayoría de productos en el caso de Bolivia está concentrado en los niveles de 5% y 10%, Colombia y Ecuador los concentra en niveles de 5%, 10%, 15% y 20% y finalmente Perú en 4%, 12% y 20%.

Dado la estructura arancelaria actual, el reto de la CAN para la consolidación del PID es enorme, el cual requiere de la discusión de múltiples alternativas que permitan un doble objetivo, fortalecer el proceso de integración y cubrir los intereses de todos los países miembros. Una de las propuestas planteadas por la Secretaría General de la CAN .SG- es adoptar el arancel más bajo aplicado por los países andinos, sin considerar la situación de Bolivia.

ARANCELES MAXIMOS Y MINIMOS POR SECTORES SEGÚN CUCI

Código	Sectores clasificación CUCI	Arancel Máximo	Arancel Mínimo
00	Alimentos y animales vivos	22%	9%
01	Bebidas y tabaco	19%	10%
02	Materiales crudos no comestibles, excepto combustibles	11%	5%
03	Combustibles y lubricantes, minerales y conexos	10%	3%
04	Aceites, grasas de origen animal y vegetal	18%	7%
05	Productos químicos	9%	4%
06	Artículos manufactureros	15%	8%
07	Maquinaria y equipo de transporte	11%	3%
08	Artículos manufacturados diversos	17%	8%
09	Mercancías no clasificadas en otros rubros de la CUCI	12%	9%

Fuente: Secretaría General de la CAN

Es posible que la propuesta de la SG sea aplicable para determinados sectores productivos, para ello es importante analizar la situación de cada país, considerando las diferencias significativas en niveles arancelarias que responden a las diferencias en las estructuras productivas de los países.

De igual manera debe estar alineado a la estrategia de negociación sobre las condiciones de acceso a mercados que reciban los países de la CAN y los niveles que se esta dispuesto a otorgar a los países de la UE.

En este sentido los países andinos deben estudiar a profundidad las características de los acuerdos firmados por la UE con otros países, sus intereses comerciales reales frente a las sensibilidades andinas para definir una propuesta coherente e integral en materia de PID y acceso a mercado.

El definir el PID desde una perspectiva netamente arancelaria, estaría de por si prejuzgando el resultado final de la

negociación desde el ámbito andino, con el riesgo de una no reciprocidad por parte de la UE hacia los productos de interés andinos.

En ese sentido la discusión de un PID debe centrarse en otros aspectos, más allá de criterios basados en diferencias de aranceles como lo plantea la SG. Para ello y considerando el universo arancelario las discusiones deberían abordar los siguientes aspectos:

1. La caracterización de los productos sensibles vistos desde una perspectiva comunitaria, lo cual podría implicar no solo mirar los aranceles mínimos, sino también los más altos.
2. La evaluación de las distorsiones comerciales existentes por las diferencias arancelarias actuales y futuras que se presenten, ante los compromisos individuales de los países andinos con terceros, con miras a cerrar estas brechas.
3. El tratamiento de los mecanismos especiales, como el caso de los

- sistemas de franjas de precios, salvaguardias, mecanismos correctivos.
4. Los procesos comerciales individuales de los países andinos en materia de Tratados de Libre Comercio.
 5. Los procesos de negociación que ha llevado a cabo la Unión Europea y sus características considerando temas como: excepciones, tratamiento de productos sensibles, mecanismos de sostenimiento de precios, salvaguardias, tratamiento especial y diferenciado, entre otros.
 6. Los reales intereses comerciales de la UE tanto de bloque en su conjunto, como de cada uno de los países miembros.

El escenario presente frente a la Unión Europea, debería ser vista por los países andinos como la oportunidad de concretar no solo un PID base de una negociación, sino debería extenderse hacia la concreción de un política arancelaria común, que reorienta la integración y fortalezca las estructuras productivas andinas, para lo cual se requiere de que los países entiendan su magnitud y realicen cesiones importantes con miras a un beneficio común.

Finalmente se debe mencionar que el sector privado ecuatoriano debería exigir mayor información del avance de las discusiones actuales e involucrarse de una manera más activa en las decisiones que se adopten.

OMC: La Cumbre de Brasil del G-20. Estancamiento del actual sistema multilateral de comercio?

El anuncio oficial del Director General de la OMC, Pascal Lamy el pasado 27 de julio, de la decisión del Consejo General de suspender las negociaciones multilaterales del programa de Doha para el Desarrollo, es la expresión del recurrente fracaso, que pone en evidencia la fragilidad del sistema multilateral de comercio; después de que el domingo 23 de julio del presente año se rompieran las conversaciones que mantenían seis importantes miembros: Australia, Brasil, la Unión Europea, la India, el Japón y los Estados Unidos, que se habían reunido infructuosamente en Ginebra para intentar llegar a un acuerdo sobre las cuestiones del acceso a los mercados y la ayuda interna en la agricultura.

Y es que, a la luz de los acontecimientos de los últimos 5 años, después de que se lanzara definitivamente la primera ronda de negociaciones de la OMC bajo el mandato de la Declaración Ministerial de Doha, el edificio normativo que regula el comercio mundial, empieza a tambalearse, al mostrar serias fallas en su estructura funcional, y más aun en los principios o pilares sobre los

cuales se asienta; en la medida en que se están convirtiendo en simples enunciados sin contenido fáctico, ante la falta de un verdadero compromiso de parte del mundo desarrollado por comprometerse a una verdadera reforma del comercio mundial y la agricultura.

En medio de esta profunda crisis, los ministros del Grupo de los 20 o "G-20"¹, encabezados por Brasil, convocaron a una reunión en Río de Janeiro durante los días 9 y 10 de septiembre, junto con los negociadores de EEUU, Susan Schwab, de la Unión Europea, Peter Mandelson, de Japón Shoichi Nakagawa y el Director Pascal Lamy, para analizar la posibilidad de rescatar las negociaciones de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

¹ El G-20, creado con motivo de la Cumbre de Cancún del 2003, cuenta con 23 integrantes: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, China, Cuba, Ecuador, Egipto, Filipinas, Guatemala, India, Indonesia, México, Nigeria, Pakistán, Paraguay, Perú, Sudáfrica, Tailandia, Tanzania, Uruguay, Venezuela y Zimbabue.

Si bien esta cita no se convocó con el fin de llegar a acuerdos ni realizar negociaciones de ningún tipo, sino más bien hacer una evaluación que conduzca a una profunda reflexión de parte de los países participantes; en el comunicado emitido después de la reunión, los representantes del G-20 declararon que las economías más desarrolladas del planeta deben hacer un esfuerzo significativo para mejorar sus ofertas en las esferas de la ayuda interna y el acceso a mercados agrícolas, de manera que se cumplan los enunciados de desarrollo del mandato de Doha, como condición previa para reanudar las negociaciones.

Sin embargo, algo que vale la pena destacar de estos hechos, es que más allá de las diferencias aparentemente insalvables, entre el conservadorismo de la coalición de países desarrollados y el progresismo del G-20, se pone de relieve la urgente necesidad de realizar una profunda revisión conceptual de los principios de la OMC, en contraste con lo actuado hasta hoy, ya que la falta de compromiso efectivo es el resultado de la incompatibilidad de los objetivos nacionales de los países desarrollados, con los lineamientos de un comercio agropecuario más equilibrado, transparente y libre de distorsiones.

El otro elemento que se pone sobre el tapete, es que el mundo de la agricultura con fuerte contenido humano representado en el G-20, con países como la China, la India o Brasil, por primera vez en más de 50 años de negociaciones multilaterales es el que ha venido a poner un contrapeso importante en las tradicionales relaciones multilaterales del GATT y la OMC, en la que siempre han primado los criterios de los grandes, relegando a las economías en desarrollo a convertirse en simples espectadores limitados a acatar disposiciones preacordadas.

La muestra de ello es que el Acuerdo de la Agricultura de la Ronda Uruguay, contiene un fuerte sesgo en favor de los países desarrollados, al no haber prohibido el uso

de subsidios distorsionantes y solo haberlos limitado en su uso y reducirlos exiguamente, bajo el compromiso incumplido de que se concedería, un período de transición que ya venció en el 2001, para introducir las respectivas reformas a la agricultura, sobre todo en el primer mundo.

Lamentablemente el *impasse* subsistente podría significar que los magros progresos realizados hasta la fecha sobre los diversos elementos del programa de negociación quedan en suspenso, corriendo el riesgo de que se malogren, en especial los avances en materia de las subvenciones a la exportación y la apertura para productos de interés de los países del tercer mundo.

Este fracaso por definir con precisión un conjunto de modalidades específicas que impulsen un verdadero proceso de reforma sustancial de la agricultura, representa un peligro real de que se sigan manteniendo este tipo prácticas distorsionantes, que son en gran medida las responsables de la recurrente caída de precios de los llamados *commodities* agrícolas, y de un mercado mundial marcado por la inestabilidad y la ineficiente asignación de recursos ante falsas señales de precios artificialmente alterados.

La posibilidad no deseada de que los países hagan tabla rasa de los avances en la esfera de la competencia de las exportaciones, los apoyos internos o el acceso a mercados, puede determinar la continuidad e inclusive la reincorporación de subvenciones ante el debilitamiento del sistema multilateral.

Sin embargo, de mantenerse la OMC las disciplinas acordadas hasta hoy, los países podrían recurrir a las disciplinas de solución de controversias, denunciando el uso y el abuso de estas herramientas, como ya lo hizo Brasil, con el proceso arbitral seguido a las subvenciones al algodón de los Estados Unidos, con lo cual podría desatarse una guerra comercial con retaliaciones de ida y vuelta que significarían un virtual retroceso del avance de los últimos 20 años.

ESTADÍSTICAS COMERCIALES

EXPORTACIONES A ESTADOS UNIDOS – PRINCIPALES COMPETIDORES DE ECUADOR PRODUCTOS REPRESENTATIVOS DE LA OFERTA EXPORTABLE EN MILES DE DOLARES

PAISES	ARANCEL	REGIMEN	2002	2003	2005
PRODUCTO: FLORES SIN ROSAS					
Colombia	0,0%	ATPDEA	248.143	306.691	292.250
Holanda	4,5%	NMF	89.354	89.145	89.200
Ecuador	0,0%	ATPDEA	58.172	82.532	72.641
Costa Rica	0,0%	CBI	20.369	22.541	27.781
Canada	0,0%	TLC	19.296	20.749	17.820
Mexico	0,0%	TLC	17.187	13.210	16.177
Israel	0,0%	TLC	11.866	8.738	3.232
Tailandia	4,5%	SGP	5.063	5.507	7.709
Nueva Zelanda	4,5%	NMF	5.528	5.930	6.367
PRODUCTO: ROSAS					
Colombia	6,80%	ATPDEA	176.324	204.928	235.926
Ecuador	6,80%	ATPDEA	79.986	91.929	99.562
Guatemala	6,80%	TLC	4.365	4.373	4.102
Mexico	6,80%	TLC	3.642	3.644	4.366
PRODUCTO: BROCOLI					
Mexico	14,90%	TLC	148.624	169.224	187.150
Guatemala	14,90%	TLC	34.900	39.766	30.526
Canada	14,90%	TLC	20.027	28.445	25.217
Ecuador	14,90%	ATPDEA	11.792	14.630	15.351
China	14,90%	NMF	4.990	8.680	11.048
Peru	14,90%	ATPDEA	7.113	7.569	7.416
Chile	14,90%	TLC	0	1.343	2.013
PRODUCTO: PIÑA					
Costa Rica	2,21 ctvs /kg	CBI	233.841	204.638	232.750
Ecuador	2,21 ctvs /kg	ATPDEA	15.402	14.880	16.175
Honduras	2,21 ctvs /kg	TLC	8.860	14.282	14.847
Mexico	2,21 ctvs /kg	TLC	7.227	13.360	13.573
Guatemala	2,21 ctvs /kg	TLC	1.817	10.056	15.962
Tailandia	2,21 ctvs /kg	NMF	5.748	5.975	6.891
PRODUCTO: MANGOS					
Mexico	4.05 ctvs /kg	TLC	101.224	96.356	114.181
Peru	4.05 ctvs /kg	ATPDEA	21.292	28.026	29.819
Brazil	4.05 ctvs /kg	SGP	39.381	25.680	26.183
Ecuador	4.05 ctvs /kg	ATPDEA	18.855	19.664	18.770
Filipinas	4.05 ctvs /kg	NMF	9.315	12.194	17.337
Haiti	4.05 ctvs /kg	CBI	5.967	7.490	10.127
Tailandia	4.05 ctvs /kg	SGP	3.660	4.447	4.565
Guatemala	4.05 ctvs /kg	TLC	4.843	4.298	4.268
PRODUCTO: ATUN					
Thailand	9,25%/1,1 ctv/kg	NMF	242.293	267.461	309.516
Ecuador	9,25%/1,1 ctv/kg	ATPDEA	4.719	55.035	70.220
		NMF	106.148	68.678	48.872
Filipinas	9,25%/1,1 ctv/kg	NMF	66.800	80.131	86.978
Fiji	9,25%/1,1 ctv/kg	NMF	48.373	69.840	65.890
Indonesia	9,25%/1,1 ctv/kg	NMF	42.935	51.481	54.245
Trin & Tobago	9,25%/1,1 ctv/kg	TLC	14.801	18.517	20.518
Vietnam	9,25%/1,1 ctv/kg	NMF	9.483	13.928	19.255
México	9,25%/1,1 ctv/kg	TLC	2.943	4.367	7.298

Fuente: USITC - Estados Unidos

NMF: Ingresa el producto con el arancel general vigente para terceros países.

ATPDEA y SGP: Ingresa el producto con preferencias arancelarias.

TLC: Ingresa el producto bajo el tratamiento definido en un Tratado de libre Comercio (sin arancel).

BALANZA COMERCIAL DEL ECUADOR

ECUADOR - EXPORTACIONES E IMPORTACIONES POR SECTORES DE LA ECONOMIA					
MILES DE DOLARES					
AÑO	2002	2003	2004	2005	2006*
EXPORTACIONES					
TOTALES	5.024.609	6.222.693	7.752.891	9.777.540	5.884.640
AGROINDUSTRIALES	1.732.171	2.055.347	2.020.357	2.142.989	1.153.035
PETROLEO 1/	2.014.683	2.530.573	4.126.582	5.751.775	3.772.966
PESCA	693.661	810.713	787.420	947.718	447.351
OTRAS	584.093	826.060	818.533	935.058	511.287
IMPORTACIONES					
TOTALES	6.431.065	6.565.921	7.856.195	9.574.564	5.242.798
AGROINDUSTRIALES	597.782	648.535	754.239	840.793	437.546
PETROLEO Y DERIVADOS 1/	289.202	616.859	658.046	1.011.970	680.934
PESCA	23.532	28.990	20.364	5.606	3.710
OTRAS	5.520.549	5.271.537	6.423.546	7.716.195	4.120.608

Fuente: Banco Central del Ecuador

*: Hasta junio 2006.

1/ Incluye todo el capítulo 27 excepto luz eléctrica

NOTICIAS

El Ecuador regresa al Grupo de los 20

El canciller Carrión dice que el país podrá defender mejor sus intereses.

El ministro de Relaciones Exteriores del Ecuador, Francisco Carrión, aseguró que su país se reintegró al Grupo de los 20 debido a que es el foro en el que se siente más cómodo. "Regresamos con la vocación, la convicción y el deseo de ser útiles en un ambiente que permita la reapertura de las negociaciones de la Ronda de Doha", afirmó Carrión. El Ecuador y el Perú volvieron al G-20 en la reunión de este fin de semana para buscar la manera de salvar las negociaciones de la Ronda de Doha de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Cautela de los EEUU por Ronda de Doha

Por primera vez se reúnen los principales actores del comercio mundial.

La representante de Comercio de los Estados Unidos, Susan Schwab, manifestó su cautela ante una eventual reanudación de las negociaciones de la Ronda de Doha de la OMC y negó que las elecciones legislativas de su país sean un obstáculo para lograr un acuerdo sobre el comercio mundial. "Nuestras elecciones para el Congreso realmente no van a tener un impacto en la Ronda (de Doha)", afirmó Schwab.

"Nosotros siempre supimos que si tenemos un acuerdo en Doha, el próximo Congreso va a lidiar con él", agregó. Schwab manifestó su complacencia por asistir al encuentro del G-20, que por primera vez reunió a los principales actores del comercio mundial tras la suspensión de la Ronda de Doha.

Colombia - EEUU: Bush firmaría acuerdo comercial luego de lograr acceso de carne de bovino

El 24 de agosto pasado, el presidente George Bush notificó al Senado estadounidense su intención de firmar el Acuerdo de Promoción Comercial (APC) con Colombia, luego de que este último levantara la prohibición sobre carne bovina producto del caso de encefalopatía espongiforme bovina (EEB) en el 2003. Bush debe notificar al Congreso de su país 90 días antes de firmar los acuerdos comerciales.

Perú firma con Chile y avanza en negociaciones con México

En los últimos días, Perú dio un paso más en las negociaciones con sus vecinos latinoamericanos. El pasado 23 de agosto el gobierno de Alán García suscribió junto con Chile un tratado de libre comercio (TLC). Este Tratado es el primero de su tipo suscrito entre dos países sudamericanos. Por otro lado, y aprovechando la visita del Canciller mexicano, los días 30 y 31 de agosto, Perú prosigue las negociaciones bilaterales con México.

Colombia: Agro, un escollo por salvar en TLC con Centroamérica

Pese a que Colombia y los países de Centroamérica ya lograron negociar un tratado comercial con Estados Unidos, llegar a un acuerdo entre sí se ha convertido en todo un dilema. Así lo confirmó ayer el ministro de Comercio, Jorge Humberto Botero, durante un foro sobre 'Una nueva realidad de las relaciones comerciales Colombo-Centroamericanas'.

Botero señaló que la similitud en los aparatos productivos hace que haya sectores en los que hay fuerte competencia, pero también se observan oportunidades en otros que pueden resultar complementarios. Sin embargo, reconoció que en el tema agropecuario se mantienen los temores a ambos lados, que tendrán que ser superados para lograr una negociación equilibrada y provechosa para todos.

El presidente de Analdex, Javier Díaz, dijo que se debe trabajar para superar estos escollos. "Hay dificultades y creo que son las propias de una negociación, pero después de que uno ha abierto su mercado con un país como E.U., pretender mantener esquemas proteccionistas resulta ilógico", dijo.

Ecuador cree que cumplió con EE.UU. en el tema laboral

La Cancillería resaltó ayer, mediante un comunicado, los avances de Ecuador en materia laboral, los cuales "sustentan los requerimientos de la administración estadounidense" para la continuación de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio (TLC) y la extensión de las Preferencias Arancelarias Andinas (Atpdea, en inglés).

El documento, que tiene el respaldo de la Embajada de Ecuador en Washington, destaca la aprobación de las reformas al Código de Trabajo, que regularizan la intermediación laboral y tercerización de servicios. Su reglamento, sin embargo, aún no ha sido decretado; la propuesta de reglamento fue enviada recién esta semana al Ejecutivo (primera semana de septiembre).

También constan, como relevantes, las acciones para reforzar la erradicación del trabajo infantil, "que están a cargo de 35 inspectores"; la aprobación del acuerdo ministerial de no discriminación laboral por el VIH-Sida.

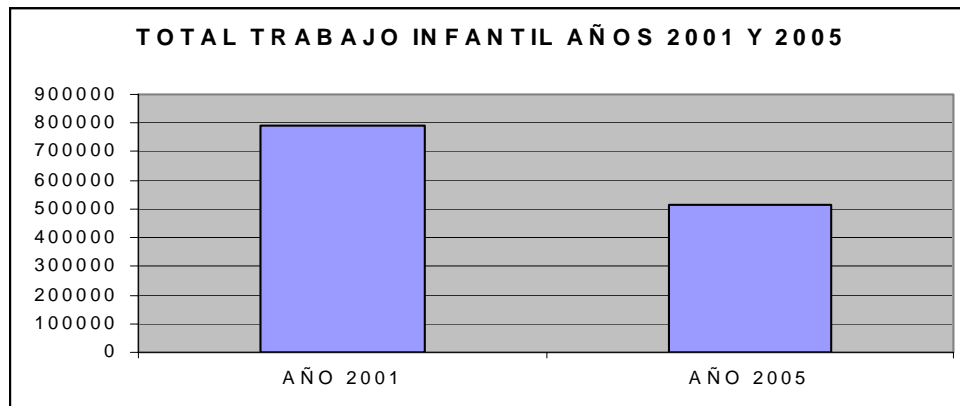
Se recordaron, además, los esfuerzos para definir una estrategia laboral ecuatoriana y un nuevo Código de Trabajo que contribuirán a transparentar la normativa laboral y clarificar los deberes y derechos de los trabajadores.

Sin embargo, a pesar de los esfuerzos que se realizan el proceso de implementación de la normativa vigente es arduo y requiere de una participación activa de todas las instituciones involucradas.

En el tratamiento del trabajo infantil, hay que poner énfasis en las áreas rurales y urbanas. Hay que existe un amplio índice de niños menores de 15 años que trabajan en la informalidad, además de aquellos que trabajan en las minas de oro, en mercados, en fábricas de ladrillos y construcción y por supuesto en industrias de la madera y productores agrícolas.

El trabajo infantil que corresponde a las edades entre 5 y 17 años se ubica principalmente en las actividades agropecuarias o sector primario de la economía, sin embargo, el otro gran sector que ocupa mano de obra es el terciario (comercio y servicios), quedando un 10% en la industria. Esto da lugar a que exista pocas posibilidades de control por ser sectores con mucha informalidad.

Según datos del INEC, contemplados en el siguiente gráfico, los niños que trabajan son alrededor de 500 mil, habiendo una reducción considerable frente a la cifra de cerca de 800 mil niños lo hacían en el 2001, sin embargo, aún hay mucho que trabajar en esta área.





¿QUE ES UN OBSERVATORIO?

Es una *institución sin fines de lucro* que da seguimiento y busca influir a nivel nacional e internacional en materia de comercio exterior y negociaciones comerciales.

Se constituye como un *organismo de vigilancia crítica y permanente* sobre políticas que el país ejecute y sus repercusiones en materia de comercio exterior.

Evalúa “objetivamente” los efectos de medidas tomadas en el país y fuera de él. Concientiza y “propone” acciones a líderes políticos y gremiales, productores, empresarios, medios de comunicación y sociedad civil en general

¿CUALES SON SUS OBJETIVOS?

- Incidir a través de los actores en las políticas de comercio exterior de Ecuador.
- Construir consensos básicos entre los diversos actores de la sociedad y concientizarlos sobre la relación comercio y desarrollo.
- Preparar al sector público y privado para la agenda de negociaciones internacionales en curso.

¿CUALES SON SUS LINEAS DE ACCION?

- **General** - dirigida a incidir en quienes toman decisiones, la prensa, los dirigentes políticos y sociales del país y la opinión pública.
- **Específica** - dirigida a fortalecer las capacidades de las organizaciones, gremios y empresas con interés en el comercio internacional.

¿EN QUE SE BENEFICIAN LOS SECTORES?

- En obtener información actualizada y pormenorizada de las estadísticas de comercio exterior del Ecuador.
- En conocer con precisión, el alcance de las normas y reglamentos aprobados a nivel internacional y nacional: OMC, CAN, Congreso Nacional, Decisiones Comexi, entre otros.
- En saber, cuales son los impactos sobre los sectores de las diferentes políticas de comercio aplicadas.
- Capacidad de reacción oportuna y eficaz ante emergencias de carácter comercial que puedan afectar a los productores nacionales.

¿CUALES SON LOS PRODUCTOS DEL OBSERVATORIO?

- Documentos de análisis y evaluación sobre temas de

comercio exterior en materia de acceso a mercados, medidas sanitarias, propiedad intelectual, inversiones, servicios, laborales, ambientales, entre otros.

- Propuestas de política comercial.
- Foros de discusión.
- Talleres de formación ciudadana.

¿QUE OTROS SERVICIOS OFRECE EL OBSERVATORIO?

Asesorías específicas en:

- Propuestas de política comercial y sectorial.
- Análisis sobre impactos sectoriales de políticas aplicadas.
- Propuesta sobre posiciones de los sectores en las diferentes áreas de Negociación.

- Seguimiento de los procesos de negociación por producto.
- Propuestas de acuerdos privados sectoriales.
- Aplicación de medidas de contingencia existentes en los diferentes acuerdos.
- Recomendaciones en materia de normas técnicas y fitosanitarias.
- Realizar talleres de capacitación específica en temas relacionados al comercio exterior y negociaciones internacionales.
- Proveen información y análisis ad hoc a las necesidades de los sectores.



Para mayor información
Dirección mail: oce@oce.org.ec / Mail personal: mchiriboga@oce.org.ec