



Contenido:

EDITORIAL

El Presidente Correa y la Política Comercial

TEMAS COMERCIALES Y DE NEGOCIACION

- Preferencias Arancelarias otorgadas por Estados Unidos: ATPDEA y SGP
 - Programa AGRO APOYO para productos sensibles agrícolas del Ecuador
 - Canadá, un mercado a explorar
 - Banano: La fruta de la discordia con Europa
-

ESTADISTICAS COMERCIALES

- Exportaciones e Importaciones de bienes per cápita Latinoamérica
 - Exportaciones e Importaciones de servicios comerciales per cápita Latinoamérica
-

NOTICIAS

LEGISLACION COMERCIAL

El Presidente Correa y la Política Comercial

Tenemos ya Presidente electo y con amplia mayoría electoral que le otorga una importante legitimidad para llevar adelante su agenda de cambio en varios ámbitos de la acción pública. Uno de ellos indudablemente es el de Comercio Exterior, sobre lo que hay pocas pistas en cuanto a intenciones, más allá de su declarada oposición a firmar un TLC con Estados Unidos, que constituyó uno de los pilares de su campaña. Argumentó que el TLC traería como consecuencia una inundación de productos agrícolas y textiles al país, los que ingresarían a precios por debajo de aquellos que reflejan los costos de producción locales. Esto tuvo mucha acogida entre productores agrícolas que apoyaron su candidatura.

Ya conocidos los resultados electorales y su amplio triunfo, el Presidente Correa y sus más cercanos colaboradores han dado pistas adicionales sobre lo que será su política de comercio exterior. Algunas de ellas fueron refrendadas en sus recientes viajes al exterior y sus conversaciones con líderes sudamericanos, sus principales interlocutores. Sus contactos con los grandes países desarrollados no han pasado de reuniones con diplomáticos.

Entre los ejes de la nueva política comercial parecen estar: priorizar la integración económica y política con América del Sur, incluyendo algunos TLCs; la de diversificar los mercados y la canasta de productos exportados; el apoyo a los pequeños y medianos productores para participar en esa diversificación, mejorando su competitividad; y, una reorganización del sistema institucional, a partir de la supresión del MICIP y la asignación de las actividades comerciales y de integración al Ministerio de Relaciones Exteriores, las de pesca al Ministerio de Agricultura y establecer un nuevo Ministerio de Industrias, con un foco principal en las PYMES.

La no firma del TLC con Estados Unidos se ratificó en el marco de las gestiones para la prórroga del ATPDEA. La aprobación de una extensión limitada a seis meses, vinculando períodos adicionales a la ratificación e implementación de los TLC andinos, fue vista por el presidente electo como un chantaje político. Para Rafael Correa, la prórroga del ATPDEA debe hacerse exclusivamente en función de los méritos de la lucha contra el narcotráfico y por ello debe tener un plazo largo. De allí que el gobierno espera buscar una prórroga mayor cuando se reúna el nuevo congreso americano bajo control del Partido Demócrata, con quienes siente mayor afinidad. Para ello, incluso se habla de establecer un frente de los países andinos para gestionar tal ampliación. Apuesta riesgosa, considerando que no siempre hay una visión común al interior del Partido Demócrata entre los neo Rubinianos (seguidores del secretario del Tesoro en el período de Clinton e inspirador del NAFTA) y los nacionalistas económicos, opuestos a una mayor apertura comercial y por tanto contrarios a los TLC.

Esta controversia entre los demócratas americanos tiene sin embargo resonancia al interior de los seguidores del presidente Correa. Es posible identificar una línea de pensamiento, cuyos exponentes principales son Carlos Vallejo y Mauricio Dávalos, para quienes el comercio internacional y la apertura son inescapables, pero que requieren preparación por parte de los países. De allí que señalen que la prioridad para este período de gestión gubernamental es la de preparar a los productores para enfrentar los retos de la apertura, de tal manera que en 4 o 5 años el país pueda firmar acuerdos de libre comercio. La preparación requiere en esta línea, un esfuerzo de planificación cuidadosa, sobre la base de privilegiar las capacidades naturales de cada región (utilizando para ello instrumentos como mapas de suelos) pero también evaluando

los requerimientos del mercado; y, una vez definido proveer a los productores de los apoyos técnicos, de infraestructura, capacitación y recursos financieros que fuesen necesarios.

Otra línea de pensamiento es más cercana a las posiciones anti-globalización enmarcadas en la idea de un regionalismo cerrado. La idea básica es que el proceso de globalización controlado por las grandes empresas multinacionales condiciona las posibilidades de un desarrollo autónomo, centrado en atender los derechos básicos de la población, por lo que el país debe priorizar la integración con países de iguales características, donde es posible una relación más equitativa, centrada adicionalmente en proteger los derechos de las poblaciones más vulnerables. En consonancia con esta línea, se priorizan reformas sustanciales a la política económica y de política sectorial, privilegiando aspectos redistributivos.

¿Dónde está el pensamiento del Presidente Correa en este campo? Pues no es totalmente claro, pues ha manejado un discurso que en unos momentos se alinea con la primera línea de pensamiento, como cuando alaba la experiencia chilena, enfatizando el largo período de preparación que se tomó dicho país para negociar un TLC con Estados Unidos. Al mismo tiempo, las giras del presidente dan una señal clara de que la prioridad para su presidencia gira en torno a la integración sudamericana en una perspectiva de regionalismo cerrado. Muy probablemente la política comercial se alimentará de estas dos líneas con cierto pragmatismo, que puede incluir firmar unos TLC con países como Chile o profundizar las relaciones comerciales con los países de MERCOSUR. ¿Es que esta línea de política excluye tratados con los países desarrollados, sean estos Estados Unidos, la Unión Europea o Japón? Pues dependerá de los contenidos de esos tratados y de la importancia que se de a balancear las relaciones económicas, disminuyendo el peso, por ejemplo de Estados Unidos, como destino comercial.

El éxito de su tarea dependerá sin embargo de cuan aceptables pueden ser estas propuestas para los sectores productivos y

empresariales. Estos, luego del triunfo del Presidente Correa, han tendido puentes y han buscado acercamientos. No han contradicho al menos los empresarios serranos, la idea del nuevo sistema institucional, pero han sido más cautos en su apreciación sobre profundizar las relaciones comerciales con los países de América del Sur. Saben que dichos países son más competitivos en la mayor parte de productos transables orientados al mercado interno. En ese marco prefieren mantener los acuerdos ya existentes al menos en lo que hace a acceso a mercados. En el caso del ATPDEA buscarán un compromiso para lograr una prórroga más larga o algún tipo de acuerdo comercial que asegurando las preferencias, deje de lado los capítulos más controversiales de los TLC.

También el éxito de su estrategia dependerá de cómo se muevan los potenciales socios comerciales en América del Sur. La reciente cumbre de la Comunidad Sudamericana de naciones reveló la diversidad de posiciones que tienen los gobiernos de la región. Estas oscilan entre las ideas de regionalismo abierto de Chile, Uruguay o Perú, las de multilateralismo agresivo lideradas por Brasil y Argentina, las de alineamiento con Estados Unidos como en el caso de Colombia y las de nacionalismo económico y de regionalismo cerrado de Venezuela o Bolivia. La declaración de Cochabamba señala en forma clara que: “Nos planteamos un nuevo modelo de integración con identidad propia, pluralista, en medio de la diversidad y las diferencias, reconociendo las distintas concepciones políticas e ideológicas, que corresponden a la pluralidad democrática de nuestros países”.

En pocas palabras la política comercial del Presidente Correa ha comenzado a aclararse, aun cuando mantiene todavía varias incógnitas tanto respecto a sus énfasis, como de las condiciones que le darán viabilidad. Con seguridad esta se volverá más clara, cuando el Presidente Correa inicie su mandato el ya cercano 15 de enero del 2007.

Manuel Chiriboga

TEMAS COMERCIALES Y DE NEGOCIACION

Preferencias Arancelarias otorgadas por Estados Unidos: ATPDEA y SGP

El Congreso de los Estados Unidos renovó por un período de seis meses a partir de enero del 2007 el programa preferencial arancelario denominado ATPDEA (Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act) para los cuatro países andinos, por el cual algunos productos de exportación ecuatorianos se benefician de una reducción total de aranceles. La aprobación por parte del Congreso Americano de la extensión del ATPDEA, constituyó una concesión de tiempo para los que países andinos concreten un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, que en el caso de Colombia y Perú solo requieren la

aprobación del Congreso Americano, mientras que para Ecuador y Bolivia el camino es más largo.

La resolución extiende también el otro programa de preferencias que Estados Unidos concede a los países en desarrollo denominado SGP (Generalized System of Preferences), el cual también es beneficiario el Ecuador.

Estos programas ofrecen reducciones arancelarias a los productos exportados al mercado americano y los elementos que integran cada uno de ellos son:

ATPDEA	SGP
<p>Se otorga a los países andinos (Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia), para promover el cultivo de productos lícitos como alternativa a la producción, y procesamiento de droga. Cubre exenciones arancelarias para más de 6.100 productos, excluyendo:</p> <p>Atún, azúcar y derivados, algunos textiles y confecciones, licores y otros productos están sujetos a la decisión del Presidente de la República para otorgar beneficios: petróleo, calzado, relojes y productos de cuero.</p> <p>Las preferencias en la mayoría de productos cubren todo el arancel y no tienen restricciones cuantitativas.</p> <p>Tiene origen acumulativo con países andinos, países del Caribe, Puerto Rico e Islas Vírgenes.</p> <p>Ha estado vigente desde diciembre de 1991, pero la última renovación cubre apenas 6 meses hasta junio del 2007 y seis meses prorrogables únicamente para aquellos países que estén en proceso de implementación de sus acuerdos comerciales con Estados Unidos</p> <p>Tiene condicionamientos políticos y de cumplimiento de normativa internacional</p>	<p>Al igual que otros países desarrollados, Estados Unidos otorga a 133 países en desarrollo y 42 países menos adelantados.</p> <p>Significan reducciones arancelarias a países en desarrollo para 3.400 productos y 1.400 productos con beneficio adicional para los países menos adelantados. Se excluyen los productos excluidos en el ATPDEA y otros, entre los cuales están productos importantes para Ecuador como: rosas, piñas, brócoli, maderas, etc.</p> <p>Las preferencias en algunos casos cubren el 100% del arancel y en otras son reducciones de un porcentaje del arancel. Sin embargo, tiene un mecanismo de graduación en función del valor de las importaciones (preferencias únicamente para ciertos volúmenes). Las normas de origen son menos permisivas que en el ATPDEA.</p> <p>Ha estado vigente desde 1974. Su última renovación se la realizó desde enero del 2007.</p> <p>Tiene revisión anual de productos beneficiados.</p> <p>Tiene condicionamientos políticos y de cumplimiento de normativa internacional.</p>

Consecuencias para el Ecuador de la no renovación del ATPDEA, luego de cumplirse los seis meses, considerando que no se llegue a la realización de un Acuerdo Comercial con Estados Unidos:

- Caída de exportaciones bajo ATPDEA: 13% anual

- Pérdida de oportunidad de exportar nuevos productos
- Potencial pérdida de empleos directos: 31.000 empleos por año (solo considerando el sector agropecuario).
- Potencial pérdida de inversiones: 93 millones de dólares por año.
- Potencial caída del PIB total: 1,8% anual.

COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES BAJO LOS REGÍMENES PREFERENCIALES DE ATPDEA Y SGPA

EXPORTACIONES A EUA 2005	FUENTE DE DATOS ECUADOR (Miles US\$) 1/	FUENTE DE DATOS EUA (Miles US\$) 2/
TOTALES A EUA	4.477.855	5.663.671
TOTALES A EUA SIN PETROLEO	1.136.837	1.300.185
BAJO ATPDEA	458.208	339.817
% ATPDEA / TOTAL SIN PETROLEO	40%	26%
ARANCEL PROMEDIO ATPDEA	6% + 8 centavos/kg	6% + 8 centavos/kg
AHORRO ARANCELES ATPDEA	25.978	20.679
No. DE PRODUCTOS EN ATPDEA	608 items	469 items
EXPORTACIONES BAJO SGP 3/	250.177	213.411
No. DE PRODUCTOS EN SGP	495 items	365 items
% SGP / TOTAL SIN PETROLEO	22%	16%
AHORRO ARANCELES SGP	12.742	12.339

1/ Fuente: Banco Central del Ecuador. FOB

2/ Fuente: United State International Trade Commission. FOB

3/ Exportaciones que se pueden realizar bajo SGP si no existiera el ATPDEA.

La situación del ATPDEA a partir del 1 de julio del 2007 dependerá de la nueva mayoría de línea demócrata que se instale en el Congreso Americano desde enero del

2007, y de las gestiones que el nuevo Gobierno de Ecuador emprenda para asegurar la extensión de estos beneficios comerciales.

Programa “AGRO APOYO” para productos sensibles agrícolas del Ecuador

Luego de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio y frente al proceso de globalización, se tomó conciencia en el Ecuador, de la necesidad de contar con un plan de fomento a la producción agropecuaria, que defina las políticas y estrategias de desarrollo, en función de los retos que exige la evolución contemporánea de la economía y del mercado, buscando reemplazar o complementar las únicas políticas agrícolas que son de frontera y que se aplican a favor de la agricultura.

Una primera aproximación a este problema constituye la reciente promulgación de una propuesta de “Políticas de Estado para el Sector Agropecuario Ecuatoriano 2006 –

2016” que fue oficializada mediante Decreto Ejecutivo No. 1419 del 18 de mayo de 2006, en la cual participaron varias instituciones: MAG, IICA, Fundagro, SNV, CORPEI, entre otras, y que recoge la visión consolidada de todos los foros, seminarios y Comités de gremios, organizaciones gubernamentales y no gubernamentales del sector, que buscaron definir un norte para la agricultura.

Bajo estas premisas, el Programa de Apoyo a la Gestión de Comercio Exterior (PACE/MICIP/BID), ha gestionado recursos para la elaboración de una consultoría enfocada en definir una propuesta de Mecanismo de Apoyo a Productos Sensibles: arroz, maíz amarillo duro, soya,

papa, fréjol y ganadería de leche y carne, en virtud principalmente de su connotación social, en cuanto al aporte a la generación de empleo que representan, por su importancia alimentaria en la canasta básica definida por el Ecuador, por el alto nivel de distorsión mediante subsidios directos que transfieren los países desarrollados y por su aporte económico a la generación de ingresos agregados a la economía nacional.

El mecanismo de apoyos que será financiado por el Presupuesto del Estado, tiene como objetivos entre otros los siguientes:

1. Mejorar el nivel de vida de la población rural, incrementando sus niveles de ingreso, como un incentivo para asegurar su permanencia en las actividades agrícolas.
2. Crear un sistema de ayuda a los ingresos de los productores agropecuarios.
3. Facilitar la transformación de aquellas superficies en las que sea posible establecer actividades que tengan una mayor rentabilidad, dando certidumbre económica a los productores rurales.
4. Impulsar el desarrollo del sector mediante la adopción de tecnologías más avanzadas y la implantación de modos de producción sustentados en principios de eficiencia y productividad.

El programa elaborado en función de los compromisos y obligaciones del Ecuador en la Organización Mundial de Comercio y considerando las experiencias y mecanismos propuestos o implantados por otros países (PROCAMPO, Unión Europea, Colombia, Perú) y adaptados a la realidad ecuatoriana, se compone de tres aristas:

1.- Programa de transferencia gubernamental al sector productivo, que consiste en un pago por hectárea de cultivo, durante el ciclo productivo (estacionalidad), a las superficies inicialmente sembradas (elegibles) con maíz, soya, arroz, fréjol, papa, o las superficies dedicadas a ganadería bovina, diferenciado en función de su condición de pequeños, medianos o grandes productores.

Tiene como objetivo brindar directamente al productor la disponibilidad de recursos para financiar los factores de la producción, como semillas mejoradas, insumos y fertilizantes, entre otros; siendo los productores beneficiarios agricultores que se encuentren en legal explotación de las superficies elegibles.

Este programa es plurianual (con un período inicial de 10 años) y contempla un monto de apoyo de alrededor de 81 millones de dólares anuales entre cultivos y ganadería.

2.- Apoyo a la Comercialización, tiene por objeto apoyar financieramente al productor primario de los bienes sensibles, atenuando las consecuencias negativas de las deficiencias en la formación de precios. Inicialmente se propone para arroz, maíz y soya.

Consiste en el pago de un monto al productor por tonelada vendida, previa la presentación de factura o documento legal de compra del producto, emitido por los extractores, avicultores, piladoras, balanceadores, entre otros.

El monto asignado para este rubro es inicialmente de 40 millones aproximadamente.

Uno de los efectos esperados a través de este componente, es generar un incentivo para la regularización y legalización de las actividades comerciales en el sector agropecuario, a la vez que se de una disminución gradual de la informalidad y la especulación en estos productos.

3.- Servicios Generales, está orientado al fomento de la productividad agrícola y se implementa de forma simultánea a los anteriores, a través de apoyos a la inversión de disponibilidad general, capacitación, fomento de la investigación y transferencia de tecnología, infraestructura, reconversión productiva, inocuidad de alimentos, el establecimiento de agro negocios en el medio rural, entre otros.

Las opciones que se plantean para este componente incluyen:

- a) Incentivos a través del financiamiento o crédito rural
- b) Plan nacional de Semillas

- c) Asociatividad
- d) Reconversión Productiva
- e) Titularización de Tierras
- f) Diversificación de producción e incentivo al valor agregado
- h) Capacitación
- i) Programas de servicios de información de mercados
- j) Promoción de acuerdos de compras anticipadas, y de mejora en la competitividad de las cadenas de valor agropecuaria
- k) Infraestructura de Almacenamiento y Comercialización
- l) Servicios básicos
- m) Vialidad
- n) Otros mecanismos específicos por producto

El monto asignado para este rubro es de 40 millones de dólares. Siendo el total del programa de AGRO APOYOS de 160 millones de dólares.

Para la implementación del mecanismo son necesarios algunos requisitos:

(1) Dado la necesidad urgente del mecanismo, el marco legal para su establecimiento deberá ser un Decreto Ejecutivo que de cabida al AGROAPOYO para estos productos sensibles, así como las instancias necesarias para su ejecución.

Complementariamente es necesario en el mediano plazo propender a una aceptación de parte del poder legislativo, que cree una Ley de Apoyos a Productos Sensibles que le permita la continuidad en el tiempo.

(2) Para la definición de beneficiarios será necesaria la elaboración de un Censo Especial por Enumeración Completa, que detalle la superficie elegible y los productos inicialmente establecidos.

(3) Creación de una Unidad Técnica, encargada de la dirección y manejo de los apoyos, la cual deberá ubicarse en la matriz del MAG, y tener autonomía administrativa y financiera.

(4) Infraestructura informática, de telecomunicaciones, gubernamental y de recursos humanos para la aplicación del programa.

(5) Presupuesto de implementación de los requerimientos.

Esta opción de política para sectores sensibles es urgente y necesaria y debería ser el sector privado quien impulse y gestione como parte de la agenda interna este mecanismo.

Canadá, un mercado a explorar

El Consejo de Comercio Exterior e Inversiones el pasado 24 de mayo del 2006 aprobó la Resolución No 354 denominada "Hoja de Ruta de Negociaciones Internacionales del Ecuador", en la cual se estructura un mapa de países potenciales, sobre la base de parámetros de comercio y geopolítica, para estudiar la viabilidad de profundizar relaciones comerciales.

Dentro de este mapa se encuentra Canadá, identificado en la hoja de ruta por tres aspectos básicos: ser miembro del Tratado Comercial de América del Norte conocido como NAFTA, las exportaciones ecuatorianas a ese mercado se concentran en bienes no petroleros y es un país con niveles de ingreso alto.

Canadá, como mercado potencial tiene una población de 32.3 millones de personas con una tasa baja de natalidad del 0.9%, su ingreso per cápita para el año 2005 fue de 32.600 dólares y en los dos últimos años registró una tasa de crecimiento del PIB del 2,9% anual.

En materia de inversiones en el año 2005 Canadá destinó al mundo 34 mil millones de dólares que representó el 5% de las inversiones realizadas por los países desarrollados y el 3,8% de las inversiones mundiales.

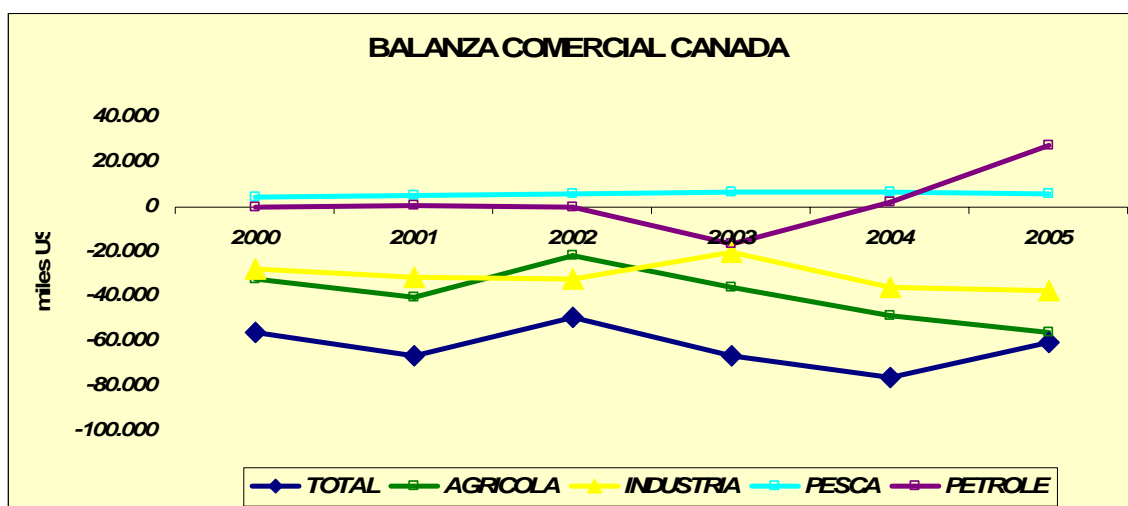
Las exportaciones totales de Canadá al 2004 fueron 300 mil millones de dólares y sus importaciones fueron de 260 mil millones de dólares, en materia de servicios

comerciales exporta al mundo 52.2 mil millones de dólares e importa 64.1 mil millones de dólares.

Dentro de su política comercial hay una tendencia a la firma de Acuerdos Comerciales, Canadá forma parte del Tratado de Libre Comercio de América de Norte conjuntamente con México y Estados Unidos, ha firmado Acuerdos con Chile, Costa Rica e Israel, se encuentra en proceso de negociación la suscripción de acuerdos con los países de la Asociación Europea de Libre Comercio EFTA, Singapur y con cuatro países centroamericanos como son El Salvador, Nicaragua, Honduras y Guatemala. Está en proceso de consultas para futuras negociaciones con CARICOM, República Dominicana y la Comunidad Andina.

Si bien Canadá tiene importante indicadores que reflejan un posible mercado potencial, las relaciones comerciales con el Ecuador no han sido muy dinámicas. La participación en las exportaciones totales del Ecuador es menos del 1% (se exportan 30 millones de dólares). La balanza de intercambio de bienes y servicios ha sido negativa en los últimos seis años en un promedio de 62 millones de dólares. A nivel sectorial, salvo el petróleo y la pesca, el resto de sectores mantienen un saldo comercial negativo.

En cuanto a la participación sectorial el intercambio comercial con Canadá es liderado por el sector agropecuario con un 55%, le sigue la industria con el 26%, petróleo con el 10% y pesca con el 9%.



Los principales productos de exportación del Ecuador hacia Canadá son flores, palmitos, caca, bombones, preparaciones alimenticias, mangos, café, jugos de maracuyá que presentan 90% de los bienes agropecuarios, en el ámbito industrial se registran algunos medicamentos, madera, fregaderos, lavabos y algunas máquinas y motores que representan más del 70% de las exportaciones de este sector, y en el ámbito de la pesca existen camarones, aceites de pescado y atunes.

Al igual que otros países, Canadá concede rebajas arancelarias a las exportaciones de los países en desarrollo a través del Sistema Generalizado de Preferencias SGP. Entre los productos de oferta exportable ecuatoriana que gozan de arancel de 0% ya sea por SGP o por NMF (arancel 0% para todos los países), son:

flores (excepto rosas y claveles), cítricos, cocos, banano, mangos, piñas, hortalizas, pescado, camarones, moluscos, café, té negro, arroz, aceite de palma, sardinas, cacao, vegetales y frutas preparadas o conservadas, jugos, extractos y esencias, entre otros. Existen otros productos que tienen reducciones arancelarias, pero que no representan el 100% del arancel, y son: chocolates, aceites refinados, flores, preparaciones alimenticias, entre otros.

Analizando la estructura comercial de Canadá los principales productos no industriales que importa del mundo en el año 2004, según registran fuentes internacionales son preparaciones alimenticias, comidas para perros y gatos, chocolates, azúcar de caña, banano, pimienta, lechugas frescas, quesos, zanahorias, piñas y melones frescos, coles, carne de cerdo, filetes de pescado,

camarones, atún, entre otros, que podrían ser alternativas para una diversificación de mercados y un mayor aprovechamiento por parte del Ecuador de un mercado grande.

El tamaño del mercado potencial por sectores se distribuye en un 6% para el sector agropecuario (15 mil millones de dólares), 1% para la pesca (1,4 millones de dólares), 87% para la industria (232 mil millones dólares) y el 7% para el sector petrolero.

Canadá es también un importante exportador al mundo, como ejemplo, en el sector agropecuario, su principal oferta exportable es trigo, carne de bovino, papas congeladas, grano de soya, cebada, cerveza, jamones, malta, lentejas, entre otros. Además forma parte de los países desarrollados que apoyan a su agricultura con subsidios tanto a la exportación como a la producción.

A pesar del bajo peso que tiene Canadá en el comercio de Ecuador, en materia de inversiones la situación es diferente, en el año 2005 según fuentes del Banco Central se recibió más de 500 millones de dólares en calida de inversión extranjera que representó el 30% de la inversión total captada, superando a los Estados Unidos. En comparación con los socios andinos, Canadá tiene una importante presencia en materia de inversión en Ecuador, ya que en Bolivia su participación es del 0,42%, en Colombia es el 3,25% y en Perú el 1,13%.

En esta materia el Ecuador y Canadá han firmado Acuerdos para la protección y promoción de inversiones y Convenios de doble tributación desde el año 1997 en el primer caso y desde el 2001 en el segundo caso. Si bien las inversiones en el Ecuador están concentradas en el sector petrolero, la necesidad de una seguridad jurídica y la profundización de relaciones comerciales con ese país podrían dinamizar los flujos de inversión hacia otras áreas.

Canadá constituye un país que debe ser estudiado a profundidad como una opción para ampliar relaciones comerciales y económicas. Actualmente la posibilidad de una negociación con los países andinos está en consulta desde el 2002, en que el gobierno canadiense anunció conversaciones preliminares con dichos países. Canadá antes de iniciar una negociación realiza un proceso de consultas internas con diferentes grupos de interés, como son Municipalidades, Comité sobre relaciones exteriores y comercio internacional, asociaciones de productores, empresarios, entre otros.

A raíz de la aprobación de la hoja de ruta, Ecuador debería plantear en el seno de la CAN, acelerar las discusiones para iniciar un proceso conjunto de negociación con Canadá, o en su defecto entablar conversaciones bilaterales con el Gobierno Canadiense.

Banano: La fruta de la discordia con Europa

El Ecuador por cuarta ocasión acude al Órgano de Solución de Diferencias de la OMC, para resolver las diferencias con la Unión Europea en cuanto a la comercialización de banano. Dentro de los procedimientos establecidos en el "Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que rige la solución de diferencias", el pasado 16 de noviembre solicitó el establecimiento de consultas con la Unión Europea en relación al arancel único de 176 euros por tonelada para la importación de la fruta invocando el Art. 21.5 de dicho entendimiento.

Al utilizar el Art. 21.5 por segunda ocasión, el Ecuador está expresando que el diferendo bananero que se inició en el año 1996 no ha culminado, por cuanto dicho artículo establece que "en caso de desacuerdo en cuanto a la existencia de las medidas destinadas a cumplir las recomendaciones y resoluciones o a la incompatibilidad de dichas medidas con un acuerdo abarcado, esta diferencia se resolverá, con intervención, siempre que sea posible, del grupo especial que haya entendido inicialmente el asunto".

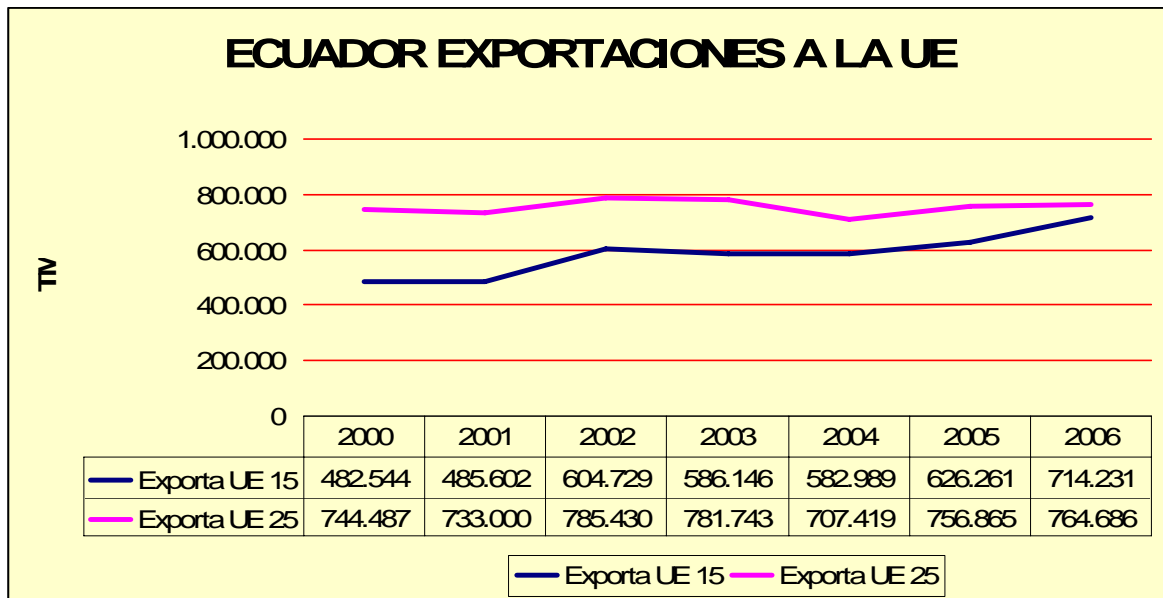
Recordemos que la Unión Europea implantó un régimen de importaciones de

banano basado en un sistema de solo arancel a partir del 1 de enero del 2006, producto del Acuerdo alcanzado en el año 2001 con Ecuador y los Estados Unidos del establecimiento de un régimen de transición basado en cuotas y licencias hacia un régimen de solo arancel. La Unión Europea una vez culminado el plazo de negociaciones y arbitrajes productos del acuerdo del 2001, adoptó de manera unilateral el arancel de 176 euros por tonelada, valor que fuera rechazado por Ecuador y otros países exportadores de banano por considerarlo muy alto y exigían que la tarifa sea menor.

Se entendería que la invocación del Ecuador al Art. 21.5 conllevaría a que los árbitros que estuvieron analizando la tarifa de la Unión Europea serán los encargados de revisar el asunto en mención y

pronunciarse sobre si ese nivel de arancel ha restado participación del Ecuador en el mercado de la Unión Europea y está limitando las exportaciones, en el sentido de que al menos se mantengan en los volúmenes a la fecha de adopción del arancel.

Las exportaciones de la fruta ecuatoriana al mercado comunitario según estadísticas oficiales de la Unión Europea, ha presentado una tendencia positiva en lo que va del año 2006, así en el período enero-agosto se ha comercializado 765 mil toneladas a los veinticinco países miembros de la Comunidad, superior en 1% al mismo período del 2005. Si se miran las ventas solo a los países de la UE 15 las ventas en el mismo período crecieron en un 14%.



Cabe mencionar que en mayo del 2004 se incorporaron diez nuevos países a la UE, y por tanto al analizar el comportamiento de las exportaciones en función de los veinticinco países miembros, se debería considerar esa fecha como la de adopción por parte de dichos países de la normativa comunitaria en banano, en ese caso las ventas a la UE 25 se han incrementado en un 8%.

El nuevo arancel europeo se estableció en este año, y es prematuro afirmar el efecto ya sea positivo o negativo del mismo, de ahí surge la pregunta de ¿hasta que punto la decisión del Ecuador de una nueva

demanda en la OMC estará fuertemente sustentada o justificada comercialmente?. En el fondo la problemática se presenta por las preferencias de 0% de arancel que tienen los países ACP vía el waiver autorizado por los miembros de la OMC y que fenece a finales del 2007, y en especial el temor de Ecuador de un desplazamiento por parte de Marruecos y Costa de Marfil. La demanda de Ecuador también se presenta en un momento en que los países ACP están por negociar un TLC con la UE que aseguraría por la vía del Art. XIV del GATT dichas preferencias.

Por otro lado la existencia de un arancel genera en los exportadores ecuatorianos el temor por la competencia de países como Colombia y Costa Rica y la presencia de nuevos productores como Brasil.

Se inicia por tanto un nuevo proceso que tendrá un costo para el Ecuador y sin claridad de su resultado. ¿Cuál será el respaldo que tenga el Ecuador por parte de otros países exportadores?. Costa Rica manifestó que no apoyará esta demanda ya que está en proceso de negociación de un Tratado de Libre Comercio con la UE, Colombia manifestó su respaldo pero no ha definido si participará en un futuro panel hacia la Unión Europea.

Esta nueva demanda surge a su vez en una coyuntura especial, los países andinos están en proceso de iniciar una negociación para la firma de un Acuerdo de Asociación que incorpora un Tratado de Libre Comercio, si bien la UE ha manifestado que el tema de la negociación

andina y el conflicto de banano son dos temas separados, no cabe duda que en su momento lo anexarán y es posible que hasta tanto no se solucione la demanda puesta por Ecuador la negociación podría demorar su fase inicial.

El primer paso realizado por Ecuador de acuerdo al procedimiento de solución de diferencias es una etapa de consultas, antes de la solicitud para instalar un panel que vendría a formalizar la demanda en la OMC. Este primer paso de consultas tiene un tiempo de duración de 60 días que estará terminando a finales de enero del 2007, lo cual implica que la decisión de solicitar el panel recaerá en el nuevo Gobierno, para esa fecha se deberá estudiar a fondo si al Ecuador le conviene seguir en este proceso o encontrar nuevas vías de solución, en la cual se considere como alternativa la negociación del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea que no solo beneficie a un sector sino a la economía en su conjunto.

ESTADÍSTICAS COMERCIALES

Exportaciones e Importaciones de bienes per cápita Latinoamérica

EXPORTACIONES DE BIENES PERCÁPITA LATINOAMÉRICA EN DÓLARES POR HABITANTE

	<i>PAISES</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>	<i>2005</i>
1	CHILE	1.346	2.001	2.520
2	VENEZUELA	1.018	1.451	2.078
3	MEXICO	1.546	1.757	1.997
4	COSTA RICA	1.419	1.464	1.637
5	ARGENTINA	766	895	1.037
6	URUGUAY	646	868	1.001
7	ECUADOR	479	596	777
8	BRASIL	397	524	642
9	PERU	326	452	617
10	EL SALVADOR	453	479	491
11	COLOMBIA	284	353	460
12	GUATEMALA	351	397	424
13	BOLIVIA	180	241	300
14	PARAGUAY	200	262	272
15	HONDURAS	184	213	235

Fuente: OMC

Elaboración: Observatorio de Comercio Exterior OCE

IMPORTACIONES DE BIENES PERCÁPITA LATINOAMÉRICA EN DÓLARES POR HABITANTE

	<i>PAISES</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>	<i>2005</i>
1	COSTA RICA	1.782	1.923	2.279
2	MEXICO	1.668	1.926	2.165
3	CHILE	1.204	1.545	2.021
4	URUGUAY	644	916	1.141
5	EL SALVADOR	834	917	981
6	VENEZUELA	347	630	908
7	GUATEMALA	640	746	826
8	ECUADOR	516	633	793
9	ARGENTINA	358	581	743
10	HONDURAS	455	544	623
11	PARAGUAY	333	500	597
12	COLOMBIA	302	364	461
13	PERU	302	362	448
14	BRASIL	276	361	421
15	BOLIVIA	182	207	263

Fuente: OMC

Elaboración: Observatorio de Comercio Exterior OCE

Exportaciones e Importaciones de servicios comerciales per cápita Latinoamérica

EXPORTACIONES DE SERVICIOS COMERCIALES PERCAPITA LATINOAMÉRICA EN DÓLARES POR HABITANTE

	<i>PAISES</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>	<i>2005</i>
1	COSTA RICA	464	513	599
2	CHILE	305	371	440
3	URUGUAY	229	331	384
4	ARGENTINA	107	133	159
5	MEXICO	117	130	150
6	EL SALVADOR	118	133	143
7	HONDURAS	75	91	99
8	PARAGUAY	90	90	93
9	GUATEMALA	75	84	90
10	BRASIL	52	63	81
11	PERU	56	64	74
12	ECUADOR	63	65	65
13	COLOMBIA	40	48	56
14	BOLIVIA	39	45	49
15	VENEZUELA	30	38	46

Fuente: OMC

Elaboración: Observatorio de Comercio Exterior OCE

IMPORTACIONES DE SERVICIOS COMERCIALES PERCAPITA LATINOAMÉRICA EN DÓLARES POR HABITANTE

	<i>PAISES</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>	<i>2005</i>
1	CHILE	342	411	471
2	COSTA RICA	273	301	320
3	URUGUAY	177	220	252
4	ARGENTINA	140	172	197
5	VENEZUELA	122	160	197
6	MEXICO	164	180	196
7	EL SALVADOR	148	153	161
8	ECUADOR	118	133	151
9	BRASIL	78	87	121
10	HONDURAS	91	103	115
11	GUATEMALA	86	98	112
12	PERU	87	94	106
13	COLOMBIA	72	84	102
14	BOLIVIA	60	66	74
15	PARAGUAY	52	52	59

Fuente: OMC

Elaboración: Observatorio de Comercio Exterior OCE

NOTICIAS

Noticias OMC

Ronda de Doha: El "tiempo fuera" terminó pero, ¿Cuándo comenzarán las negociaciones?

Después de tres meses y medio de inactividad, las negociaciones bajo la Ronda de Doha han comenzado a mostrar señales de vida una vez más. El Director General de la OMC, Pascal Lamy, convocó a una reunión del Comité de Negociaciones Comerciales (CNC) el 18 de noviembre para discutir la situación actual de las negociaciones con los jefes de delegación.

Según un embajador ante la OMC, los participantes en dicha reunieron cayeron en dos campos distintos. Las delegaciones que se encontraban en el primer campo estaban en contra de comenzar negociaciones formales debido a que no se habían presentado nuevas concesiones.

Las delegaciones en el segundo campo argumentaron que la suspensión no había hecho lo que se esperaba. En vez de haber creado un ambiente de reconciliación en donde se buscaría mayor flexibilidad por parte de lo Miembros, creó un efecto contrario al quitarles la presión por completo a los gobiernos. En este sentido, las delegaciones sostienen que comenzar de nuevo las discusiones por lo menos forzaría a los Miembros a afirmar públicamente que no tenían nada nuevo que aportar a las negociaciones.

Además se ha conocido que los presidentes de los grupos de negociación de agricultura, bienes industriales, servicios y facilitación del comercio se han estado reuniendo informalmente y en su capacidad personal con varias delegaciones, enfocándose en explorar como se podría dar un nuevo ímpetu a las discusiones.

El sentido de urgencia se explica en parte por la expiración - en julio de 2007 - del mandato presidencial de Estados Unidos para negociar acuerdos comerciales y someterlos a voto en el Congreso estadounidense sin que los acuerdos sufran mayores enmiendas.

Otras noticias

Centroamérica y Comunidad Andina: la Comisión de la Unión Europea propone directrices para la negociación de acuerdos de asociación

La Comisión Europea ha propuesto que la UE inicie negociaciones para celebrar acuerdos de asociación con Centroamérica y la Comunidad Andina en 2007. Una vez que el Consejo haya aprobado estas directrices, la Comisión pondrá en marcha negociaciones para acuerdos globales, que rijan todas las facetas de las relaciones entre la UE y estas regiones.

El acuerdo de asociación comprende un diálogo político, la cooperación biregional con el fin de consolidar la estabilidad política social y económica, contribuyendo a crear condiciones para luchar contra la pobreza, y un acuerdo que establecerá las condiciones para la instauración gradual de una zona de libre comercio desarrollando el comercio intraregional y biregional.

China demanda cada vez más maíz

La demanda china de maíz está convirtiendo al país en un importador neto, algo que demuestran las cifras de los nueve primeros meses del año, cuando las importaciones aumentaron en un 43%, publicó el diario "China Daily".

Las exportaciones, por su parte, fueron de 2,27 millones de toneladas en los tres primeros trimestres de 2006, un descenso del 68,3% con respecto a 2005, según cifras del ministerio de Comercio.

EUA (el mayor productor mundial de maíz), Brasil, México y Argentina (tercero, cuarto y quinto) podrían estar entre los mayores beneficiados por el crecimiento de las importaciones de China, segundo mayor productor mundial.

Muchas empresas chinas han creado plantas de procesamiento de maíz en las principales provincias productoras de China, motivadas por los altos precio del petróleo, que han impulsado el desarrollo

de combustibles alternativos como el etanol, que se puede producir con maíz.

China es el tercer mayor productor de etanol del mundo, tras Brasil y EUA, y sus plantas procesadoras consumieron unos 8,9 millones de toneladas de maíz el año pasado, un 44,5% del consumo industrial de este cereal.

La demanda de estos productores, así como la de los fabricantes de azúcar y de piensos para animales, han agotado las reservas chinas de maíz.

Se estima que en 2008 las plantas del noreste de China, mayor zona productora del país, consumirán unos 15 millones de toneladas al año. EFE

Chile culmina negociaciones comerciales con Colombia y las amplía con México

Los presidentes de Chile y Colombia firmarán un tratado de libre comercio a finales del mes de noviembre. Las partes llegaron a acuerdos para la apertura de las inversiones y servicios, se mejoraron las disciplinas de defensa comercial, mecanismos de solución de controversias, derecho laboral, cooperación y ambiente, entre otros aspectos. Además, se incorporó un capítulo sobre Compras Públicas, tema negociado por segunda vez por Chile con un país de América Latina.

Asimismo, como parte de la agresiva política chilena para consolidar relaciones comerciales con América Latina, este país y México acordaron integrar al Tratado de Libre Comercio vigente entre ambos países un capítulo de Compras Públicas, el segundo negociado por Chile con un país latinoamericano, luego de haberlo incluido en el acuerdo con Colombia.

LEGISLACION COMERCIAL

Resolución del COMEXI sobre autorizaciones previas

El COMEXI en sesión realizada el lunes 11 de diciembre del 2006 resolvió mantener las autorizaciones previas de importación para la lista de productos sensibles presentada por el Ministerio de Agricultura y Ganadería.

Esta lista contiene los siguientes productos: (128 subpartidas arancelarias) Animales vivos, carnes de pollo, bovino y porcino, jamones, hígados, lácteos, huevos, estómagos, cebollas, fréjol, papas, maíz dulce, naranjas, limones, manzanas, maíz amarillo, maíz blanco, arroz, aceites de soya y palma, azúcares, soya, premezclas, entre otros.

Proyecto de Ley Orgánica de Salud

El Congreso Nacional envió al Ejecutivo el Proyecto de Ley Orgánica de Salud, que entre otros puntos determina en sus Artículos 149 y 150, el tratamiento de los

productos genéticamente modificados. Estableciéndose que la producción, uso, distribución, importación y comercialización de alimentos para consumo humano que sean o contengan productos genéticamente modificados, se realizará cuando se demuestre ante la autoridad competente, mediante estudios técnicos y científicamente avanzados, su inocuidad y seguridad para los consumidores y el medio ambiente. Para lo cual habrá coordinación con los organismos técnicos públicos y privados. Esto también se observa para las donaciones de alimentos que contengan productos genéticamente modificados.

El Ejecutivo vetó parcialmente la Ley, haciendo modificaciones a dichos artículos, incluyendo que se dictará una reglamentación de cómo se realizará la coordinación del organismo de salud con los entes técnicos públicos y privados. Se introdujo además que los estudios técnicos y científicos podrán ser observacionales, de casos y controles prospectivos.



Para mayor información

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