



Contenido:

EDITORIAL

Los cambios institucionales en Comercio Exterior.

TEMAS COMERCIALES Y DE NEGOCIACION

- Una nueva estructura institucional para la gestión del comercio exterior.
 - Aspectos institucionales de la gestión de inversiones en el Ecuador: perspectivas y desafíos.
 - La crisis del Sistema Sanitario Agropecuario ecuatoriano: características y alternativas de mejoramiento.
 - La Unión Europea más allá de un Acuerdo Comercial.
-

ESTADISTICAS COMERCIALES

- Balanzas comerciales del Ecuador.
 - Principales productos de exportación no tradicionales.
 - Relaciones comerciales del Ecuador en cifras.
 - Importaciones por uso económico.
-

NOTICIAS

LEGISLACION COMERCIAL

OBSERVATORIO DE COMERCIO

Los cambios institucionales en Comercio Exterior

El cambio institucional que consolida la responsabilidad de las negociaciones comerciales en el Ministerio de Relaciones Exteriores ha tomado ya cerca de un mes, un lapso largo desde todo punto de vista. El presidente Correa expidió un decreto suprimiendo la Subsecretaría de Comercio y transfiriendo las responsabilidades comerciales al Palacio de Najas, una vieja aspiración de la diplomacia ecuatoriana. Aparentemente el Decreto Ejecutivo No. 7 firmado el día 15 de enero, es decir el mismo día de la posesión, tuvo dos problemas: fue firmado antes del Decreto No. 9 en que los Ministros se posesionaban y tenía solo la firma de la Ministra de Relaciones Exteriores. Pero había otro problema más complejo, el decreto hablaba de transferir el tema comercial y no determinaba con claridad, las diferencias entre negociación y manejo técnico del comercio. Este, es decir el manejo de: la política arancelaria, la aplicación de salvaguardias, el manejo de licencias, la autorización al ingreso de maquinaria usada para la actividad productiva, los estudios sobre dumping, etcétera, quedaba sin definición institucional. Esto último generó complejas diferencias entre los Ministerios involucrados, pues mientras Relaciones Exteriores buscaba hacerse cargo de toda la actividad, el Ministerio de Industrias y Competitividad pensaba, con razón, que eran temas que hacían relación directa a las políticas de fomento a la actividad productiva y la competitividad, su responsabilidad.

Adicionalmente es fundamental que pronto se active el COMEXI, el órgano de definición colegiada de la política comercial del país. Que se sepa no ha habido una sola reunión de ese organismo desde el cambio de gobierno. Ello requiere que el Presidente nombre a su delegado, que aparentemente será el Economista Mauricio Dávalos y que se defina quien se constituirá en la secretaría de apoyo técnico, si será la Subsecretaría económica del Ministerio de Relaciones Exteriores o la

Subsecretaría Comercial del Ministerio de Industrias y Competitividad. Mientras tanto la definición de prioridades de negociación, la política de reducción de aranceles, el manejo de los temas de inversión, entre otras, no tiene un canal de definición institucional. Es fundamental que esto se aclare cuanto antes.

Mientras la división exacta de funciones continúa discutiéndose por una comisión mixta, que cuenta adicionalmente con el asesoramiento técnico de los gobiernos de Chile y de Argentina, la política de negociaciones comerciales sigue en vilo. Hay cuestiones urgentes que decidir como bien lo menciona un artículo en este boletín: negociaciones con Chile, la Unión Europea, Canadá, temas de controversia con Perú sobre transporte y licencias comerciales, etc. Es fundamental que por medio del COMEXI se avance en estas definiciones, al tiempo que se aclara el panorama institucional. Los caballos y la carreta deben avanzar en forma coordinada.

Un tema de especial preocupación tiene que ver con las capacidades del Ministerio de Relaciones Exteriores en el campo de la negociación comercial. No por ello se debe desconocer las limitaciones que en este campo tenía el MICIP, pero dadas las nuevas responsabilidades, es fundamental centrarse en aquellas de cancillería.

Quisiera mencionar tres: la experiencia y capacidades de negociación comercial internacional, las formas de relación con los sectores privados y el fuerte sesgo bananero, donde tradicionalmente tuvieron una definición a favor de la posición de una empresa. En cuanto a experiencias de negociación comercial hay que hacer referencia a dos recientes: la del ALCA y la negociación con Chile. En esta última y me refiero a la firma del ACE 32, hubo la sensación que los componentes comerciales fueron en general no muy bien negociados y que se sacrificaron elementos

de protección para el sector agropecuario por ejemplo. En el ALCA la continuidad de la negociación fue afectada por la falta de continuidad de los más altos responsables de Cancillería al frente de la negociación y fue en buena parte sostenida por el apoyo que recibió el Ministerio de Relaciones Exteriores de los de Agricultura y de Comercio Exterior.

Si bien la negociación comercial es una negociación pública conducida por los Estados, los cuales deben darle una perspectiva general, que es mayor que la suma de intereses particulares, la relación con los sectores privados para construir la posición país es fundamental. Esta relación permite conocer con precisión la sensibilidad de productos o temas como la propiedad intelectual, los temas de interés comercial potencial precisos que tiene el país, la situación del comercio de servicios, etc. Ello requiere una relación fluida con los sectores privados, definidos en sentido amplio: pequeños, medianos y grandes productores y empresarios. Obviamente esto no quiere decir que la política comercial sea corporativizada o que ella sea controlada por sectores específicos. Ello quiere decir que la política comercial debe construirse en base a un diálogo amplio. Este es un campo donde lamentablemente Relaciones Exteriores no tiene unas capacidades y experiencias específicas. Si bien COMEXI puede ayudar a construir ese diálogo no puede reducirse a ello.

Un tercer tema tiene que ver con un cierto sesgo de Relaciones Exteriores en el campo bananero, que tal vez constituye su experiencia de negociación comercial más importante. En general hay la idea que dicha política se relacionaba muy directamente con los intereses de la más importante empresa bananera ecuatoriana y se ponía poca atención a otras empresas y a los productores bananeros. Este fue el caso en la última controversia sobre banano con la Unión Europea: en dicha controversia se defendió de una u otra manera la idea de preservar el sistema de licencias y no dar paso a un régimen de

solo aranceles, como había sido el fallo de la OMC. La posición de avanzar de acuerdo a la resolución del fallo bananero fue impulsada por el Ministerio de Industrias y Comercio, en la época de los Ministros Molestina e Illingworth. Más recientemente sin embargo esas diferencias se manifestaron en la forma como se argumentó el inicio del reclamo de Ecuador: mientras Relaciones Exteriores buscó argumentar según lo definido en el Art. 21.5 del Acuerdo sobre Solución de Controversias, que de acuerdo a expertos ponía en peligro el sistema de solo aranceles, el MICIP buscó un arreglo sobre la base del artículo XXVIII del GATT que obliga a negociar el monto del arancel, pero no el sistema. Al tomarse la opción sugerida por Relaciones Exteriores, la Federación de Cámaras de Productores de Banano y las organizaciones de bananeros, especialmente de El Oro, señalaron que Relaciones nunca les consultó y que esta perspectiva podía poner en riesgo la resolución de solo aranceles. Aquí también la falta de mecanismos adecuados de consulta con los diversos actores de la actividad bananera tuvo sus repercusiones.

Estas preocupaciones solo se solucionarán si el Ministerio de Relaciones Exteriores constituye un equipo estable y profesional de negociadores, tal como lo tiene Chile, con personas responsables de cada campo de negociaciones: OMC, Comunidad Sudamericana y CAN, América del Norte, Europa y Asia por ejemplo y puntos de relación en los grandes temas de negociación: acceso a mercados, propiedad intelectual, servicios; se fortalecen las subsecretarías de comercio de los Ministerios de Agricultura y de Industrias para apoyar el esfuerzo negociador y se fortalece el rol de COMEXI como órgano colegiado de definición de las políticas comerciales del país. Esto implicará establecer adicionalmente unos mecanismos de consulta permanentes con los sectores productivos en el sentido más amplio. Esto permitirá constituir un verdadero sistema de negociaciones comerciales.

Manuel Chiriboga

TEMAS COMERCIALES Y DE NEGOCIACION

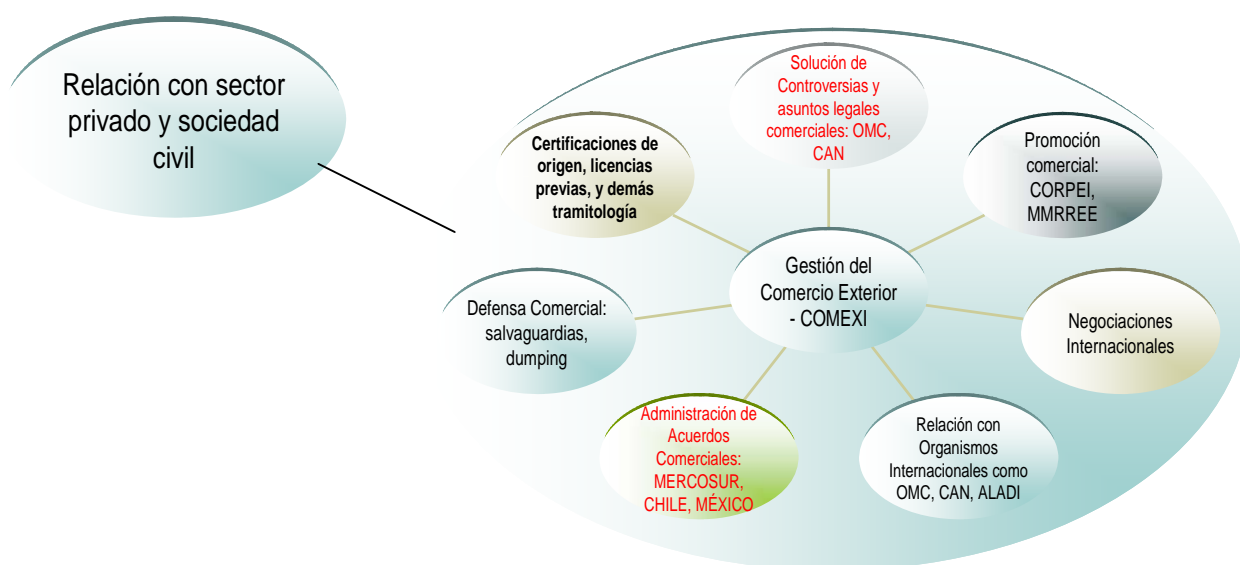
Una nueva estructura institucional para la gestión del comercio exterior

EL Gobierno del Econ. Rafael Correa ha considerado entre sus primeras decisiones, una muy importante y trascendental para el desarrollo institucional y de gestión del comercio exterior ecuatoriano y es el traspaso de las funciones y actividades de comercio exterior que realizaba el MICIP al Ministerio de Relaciones Exteriores.

Este cambio surge en un momento en que las estructuras no han logrado consolidar un eficiente, proactivo y continuo desarrollo institucional que responda a las exigencias de un sector privado que busca apoyarse en un ente que impulse: una apertura de mercados y nuevas oportunidades de exportación, la modernización de las estructuras de apoyo al comercio exterior

(aduanas, SESA, IEPI, INEN, etc.), la defensa en las controversias comerciales, la disponibilidad de información arancelaria y no arancelaria de los principales socios comerciales, condiciones de los acuerdos comerciales multilaterales y bilaterales, las estrategias de negociación, etc.

Las nuevas funciones que asume el Ministerio de Relaciones Exteriores, implica que se deban fortalecer sus estructuras internas para atender las diferentes áreas que involucra la gestión del comercio exterior y que va más allá de los procesos de negociación comercial, tal como se aprecia en el siguiente esquema que refleja las diferentes áreas de la gestión del comercio exterior.



Al asumir estas nuevas funciones se deberá consolidar una estructura que responda a varios frentes, desde políticos (negociaciones comerciales, relaciones con organismos internacionales) hasta de carácter técnico-administrativo (solución de diferencias, aplicación de medidas de defensa comercial, administración de los acuerdos comerciales).

Si bien la definición de una agenda comercial de negociaciones comerciales está en directa relación con la línea de política que establezca el nuevo gobierno, no se puede dejar de lado compromisos comerciales ya asumidos, y que requieren de una adecuada operatividad para su eficiente aprovechamiento. Entre estos están CAN, MERCOSUR, los acuerdos bilaterales con Chile, México y Cuba en el

marco de la ALADI y la Organización Mundial de Comercio.

En todos estos acuerdos, el Ecuador asumió derechos y obligaciones, en este sentido, la nueva estructura debe velar por implementar de una manera eficiente una unidad para la administración de los acuerdos suscritos y aquellos que se firmen en el futuro.

Dentro de este proceso de administración se debe asegurar que el sector privado cuente con el respaldo técnico necesario en la aplicación de medidas de defensa comercial y de corrección a distorsiones comerciales, contar con información oportuna sobre los cambios de política arancelaria y no arancelaria, que afecta las exportaciones de productos ecuatorianos, un servicio rápido en la emisión de los certificados de origen y los trámites para las importaciones, entre otros.

Un área de especial cuidado y que debe ser parte de los objetivos de la nueva institución, es la relacionada a la solución de diferencias comerciales. Actualmente no existe en el Ecuador una unidad que impulse procesos jurídicos en defensa de los intereses de las exportaciones ecuatorianas. Se ha debido recurrir a profesionales extranjeros con altos costos para el país, o en muchos de las

situaciones al no contar con expertos en la materia, el Ecuador ha perdido casos importantes, como ha sucedido en el marco de la CAN. Esta debería ser una de las prioridades de las nuevas autoridades del Ministerio de Relaciones Exteriores y Comercio, con recurso humano estable y especializado.

Por otro lado, se encuentra la relación con el sector privado y la sociedad civil hacia los cuales el Ministerio de Relaciones Exteriores debe estructurar un adecuado esquema de diálogo y concertación, para lograr una participación más activa de todos los estamentos de la sociedad. El rol que cumpla al interior del COMEXI será trascendental.

Por el momento el nuevo Gobierno tiene una agenda comercial que responder, que se centra en la CAN, las negociaciones con Chile, México y la Unión Europea, el cumplimiento de los compromisos en la OMC y las definiciones en relación a la Agenda de DOHA, las controversias del banano con la Unión Europea y la ampliación de las preferencias andinas con los Estados Unidos. La tarea es amplia, y el proceso de reestructura debe enfocarse a responder esos frentes y por tanto debe ser rápida y efectiva. Hay experiencias de otros países que se debe mirar como son el caso de Chile y Costa Rica.

Aspectos institucionales de la gestión de inversiones en el Ecuador: perspectivas y desafíos

La historia nos dice, que las prioridades en los gobiernos se han enmarcado en otorgarle un destacado rol a la promoción de inversiones foráneas, como instrumento que, complementando la capacidad de dirigir el ahorro interno hacia actividades productivas, coadyuve al desarrollo nacional. Desde una visión crítica, el esfuerzo por lograr dicho objetivo, que incluso ha sido recogido como una prerrogativa constitucional, no ha sido asumido exitosamente por varias causas, destacándose aquellas de índole institucional, tales como la ambigüedad de responsabilidades y competencias con la consecuente duplicación u omisión de atribuciones, la carencia de una entidad y marco normativo apropiado, que asuma el

desafío de impulsar y ejecutar una política nacional de inversiones, la excluyente priorización de otras políticas económicas, etc.

La renovación de las autoridades gubernamentales representa la aspiración de que las expectativas de los ciudadanos sobre la debida organización y funcionamiento del Estado se materialicen, mediante la adopción de las decisiones necesarias para cumplir los planes y ofrecimientos comprometidos, y por tanto se emprendan las acciones estratégicas pertinentes con tal propósito.

En ese sentido, el punto de partida imponderable involucra la definición del rol

que se otorgará a la inversión en el modelo a implementarse y su sustentabilidad; para lo cual se deben tomar en cuenta las siguientes observaciones:

- En la consideración de las decisiones de destinar sus capitales, los inversionistas evalúan la noción de riesgo y rentabilidad, siendo el primer factor a menudo el determinante; la mera presunción de alteración de las condiciones existentes por el cambio de gobierno, genera incertidumbre y el diferimiento consecuente de dichas decisiones, o aun peor, del cambio de destino o reubicación de las inversiones. Los mensajes de las autoridades, y mucho más, sus actuaciones, deben propender hacia la configuración de un ambiente de certeza y confianza, particularmente en el período inicial de transición y modelación de la estructura económica.
- Es prioritaria la configuración de una dependencia ministerial que asuma las principales áreas de gestión de las inversiones; la cual puede ser asumida en las nuevas funciones de la cartera de Industrialización y Competitividad, incorporando una Subsecretaría o Dirección que concentre las atribuciones y responsabilidades que se encuentran desperdigadas en el andamiaje normativo y las optimice con una nueva visión integradora del potencial de otras entidades, cuyo rol debe ser articulado y coordinado bajo su directriz.
- Las funciones que debe asumir son: el diseño y la ejecución de la política de inversiones que tome en cuenta, de forma equilibrada, las tendencias internacionales del mercado, las características del entorno ecuatoriano, las expectativas del sector privado y los objetivos macroeconómicos del Estado; la coordinación con otros estamentos públicos y privados, la implementación de un sistema de administración y registro de inversiones con propósitos meta estadísticos, entre otros.
- Clave de la coordinación, resultará el establecimiento de nexos con el ejercicio de la política internacional del país, donde no se debe descuidar las funciones de promoción externa y representación en procesos de integración regional y global, destacando aquellos que involucren la negociación o renegociación de acuerdos sobre inversión, en los que la combinación técnica de las capacidades es indispensable.
- Uno de los retos más importantes es la actualización de la normativa que regula las inversiones en el Ecuador, a la que le urge no sólo ser equiparada a los estándares internacionales a los que se ha comprometido convencionalmente, a nivel bilateral, subregional y multilateral, sino ser dotada de armonía en función de elementos tales como regímenes de admisión y protección (Mantenimiento o no de restricciones de acceso, la vigencia o derogatoria de contratos o convenios individuales o sectoriales), requisitos de desempeño, incentivos fiscales y extrafiscales al ingreso o permanencia de capitales y otras formas de inversión, el patrocinio de controversias internacionales con inversionistas, cuyo avance y desarrollo ha desfasado la Ley de Promoción y Garantía de Inversiones y la Ley de Comercio Exterior e Inversiones, ambas de 1997.
- Complementariamente, desde el punto de vista de la promoción, resultarían valederos los esfuerzos por organizar centros de asistencia al inversionista en coordinación con gobiernos seccionales, por simplificar los trámites administrativos inherentes a la gestión y formalización de negocios, por mejorar la interactividad de los servicios de los portales virtuales de información, el fomento a nivel universitario, comunal y sectorial de programas que estimulen el diseño de proyectos de negocios

que requieran de aportes de capital o financiero con el fin de impulsar el emprendimiento privado y generar oportunidades de inversión nacional y extranjera, respaldadas con las acciones de asesoría, compilación y difusión correspondientes.

Esta breve y somera enunciación de puntos críticos permite apreciar, por una parte, lo amplio del campo de intervención requerida de las autoridades entrantes y, por otra, la

profundidad de las cuestiones que asimismo deberán ser confrontadas, decididas y resueltas por ellas. Nótese, sin embargo, que lejos de recomendarse pautas a ser seguidas de forma puntual o exacta, lo apuntado formula más bien bases para la reflexión sobre la conveniencia de llevar adelante un replanteamiento sistémico sobre la política y la administración de las inversiones en el país, en un escenario ante el cual el apuntalamiento económico de la acción estatal será ineludible.

Gustavo Guerra Bello*

* Doctor en Jurisprudencia. Diploma Superior en Economía y Finanzas y candidato a Maestría en Relaciones Internacionales (UASB). Se desempeñó como coordinador de negociaciones en el área de inversiones en los recientes procesos emprendidos por el gobierno ecuatoriano.

La crisis del Sistema Sanitario Agropecuario ecuatoriano: características y alternativas de mejoramiento

La principal institución encargada de garantizar la salud animal y vegetal en el Ecuador es el Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria (SESA), entidad adscrita al Ministerio de Agricultura y Ganadería, que tiene como objetivo velar por el mantenimiento del nivel sanitario animal y vegetal en el Ecuador, así como establecer requisitos o prohibiciones a la importación de plantas y sus productos, amparado en las Leyes y Reglamentos Nacionales e Internacionales.

En términos generales, el Sistema Sanitario Agropecuario Ecuatoriano se encuentra inmerso en un marco legal que está determinado por tres niveles de prevalencia: El marco jurídico internacional (Acuerdo Sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC), el marco jurídico de la subregión andina y el marco legal nacional.

Por otra parte, el origen de la estructura actual del Sistema Sanitario del país, se remonta a la etapa de recomposición institucional y jurídica implementada durante la década de los años setenta y consolidación del modelo de desarrollo de industrialización sustitutiva de importaciones, de inspiración Cepalina, que explica en gran medida su actual enfoque de integración vertical e institucional, basado fundamentalmente en la regulación del estatus sanitario a nivel nacional, pero

carente de relación sistémica entre las instituciones que lo conforman y casi desprovisto de vinculación hacia las relaciones y la normativa internacional en materia sanitaria.

Esto determina que para el tema sanitario no haya una adecuada coordinación entre las instituciones relacionadas (Ministerios de Agricultura, Salud, Universidades, entre otras), así como no existe en ciertas áreas, una definición clara de competencias entre cada una de estas.

El problema se deriva en que no existe aún una concepción de cadena de la producción alimentaria, y por lo tanto hay un enfoque fragmentado, que induce a una gestión institucional sin articulación, dejando espacios o eslabones del proceso bastante debilitados.

El esquema actual no presenta un buen nivel de cobertura y además está en una fase primaria de incorporación de otras áreas como: organismos genéticamente modificados, impacto ambiental, investigación e inventario nacional de plagas y enfermedades, entre otros. Se cuenta con una legislación sanitaria estática y desactualizada, que presenta problemas de compatibilidad y serios vacíos en relación con las directrices internacionales.

Esto se demuestra en que el Ecuador ha hecho una declaración inicial de su marco regulatorio vigente a la OMC en 1995, especialmente de leyes y reglamentos, y diez años después presentó su primera notificación específica de aplicación de normas.

La normatividad sanitaria nacional se emite a través de Decretos Ejecutivos, Acuerdos Ministeriales y en algunos casos a través de Resoluciones, sin que exista un proceso formal de consulta entre el sector público-sector privado. No hay mecanismos que garanticen la transparencia de consulta, promoción e información de la normatividad; que incluso no está disponible a través de ninguna fuente de difusión o información.

La gestión sanitaria del SESA se encuentra concentrada en el control en frontera más que en la prevención, y muy poco respecto al bienestar animal y la inocuidad alimentaria. No obedece a un enfoque determinado, y las normas se han ido diseñando conforme han ido sucediendo los problemas de tipo sanitario y fitosanitario. El Ecuador cuenta con un Sistema de Vigilancia, aunque en la práctica ha resultado ser insuficiente para realizar actividades de detección y control de plagas y enfermedades mediante alerta temprana.

Otro grave problema que enfrenta la sanidad del sector agropecuario, es que existe la creencia por parte de los productores, de que el único responsable de la salud nacional humana, vegetal y animal, es el ente estatal regulatorio. Pero no se reconoce la responsabilidad de los actores privados involucrados al momento de la observancia, cumplimiento de la norma y mantenimiento de las condiciones sanitarias adecuadas.

Desde el punto de vista institucional el Servicio Sanitario Agropecuario, no cuenta con el presupuesto necesario ni la infraestructura suficiente y adecuada; y además es un organismo que se rige más por la ingerencia política, antes que por

directrices técnicas que orienten su gestión a los lineamientos del marco sanitario internacional. Esta situación ha desembocado en una falta de credibilidad y eficacia, tanto en el contexto nacional como en el internacional.

Ante ello, es imprescindible que el sistema sanitario nacional, y en especial la sanidad agropecuaria, sea promovido a una categoría explícita y efectiva de "sector estratégico" de prioridad nacional, propendiendo hacia un enfoque sistémico-funcional, con solidez institucional entre los organismos que lo componen y un alto nivel de articulación entre instituciones.

Se debe consensuar objetivos institucionales complementarios y convergentes, en torno a la definición de una visión única que se constituya en eje articulador del sistema, como el logro de la inocuidad alimentaria.

La gestión del SESA debe orientarse al interior y el exterior de forma armónica y activa, y debe ir evolucionando de un carácter reactivo a uno más bien preventivo; en la que exista una alta integración y participación del sector privado, sobre todo en el mantenimiento del estatus sanitario, así como en un sistema integrado de emergencia sanitaria.

Es fundamental replantear un esquema despolitizado, transparente, con un soporte técnico-científico sólido que sea la base de la credibilidad; con servicios de calidad, procesos modernos, integrados, transparentes y técnicamente eficientes.

Con todo ello, se debe elevar el presupuesto estatal, mejorar la dotación de infraestructura sanitaria, de laboratorios, de vigilancia y de prevención; y replantear el enfoque funcional del SESA hacia la excelencia técnica y científica, y la transparencia, creando fuentes públicas de Información y consulta, de la normativa nacional e internacional y los procedimientos sanitarios de erradicación, prevención y control; tanto en la producción nacional como en la esfera del comercio exterior.

La Unión Europea más allá de un Acuerdo Comercial

Un nuevo episodio de fortalecimiento de la integración de los países que integran la CAN constituirá el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea; este proceso sin duda dejará muchas enseñanzas y sobre todo marcará pautas de acción en las diferentes áreas: económica, productiva, social y política de los países andinos.

Este Acuerdo, además de la temática comercial que los países andinos han logrado concretar en anteriores acuerdos, incluirá tópicos priorizados en programas de cooperación y diálogo político con la Unión Europea. Estos tres aspectos están claramente vinculados para efectos de lograr el equilibrio comercial, el desarrollo sostenible y la integración Subregional.

Para nadie es desconocido que la negociación de los acuerdos comerciales implica un proceso de acercamiento entre las dos partes para obtener normas que rijan el comercio de bienes y servicios, en este caso entre los países andinos y la Unión Europea. Se abordarán temas como: Comercio de bienes, Asuntos Aduaneros, Normas de Origen, Obstáculos Técnicos al Comercio, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Defensa Comercial, Servicios, Inversiones, Compras Públicas, Propiedad Intelectual, Competencia, Solución de Controversias entre otras.

No cabe duda que los países andinos en esta última década han ganado mucha experiencia negociadora, conocimiento profundo de su realidad y han capacitado tanto a los sectores públicos y privados, e incluso a la sociedad civil sobre la forma como abordar cada uno de los temas antes mencionados. Sin embargo no está demás señalar que a diferencia de las características de las negociaciones anteriores como MERCOSUR, ALCA, Chile, Estados Unidos de América, entre otros, hoy la negociación con la Unión Europea implica tener un visión de mercado común andino.

Sobre este particular se debe destacar el interés de la Unión Europea, quienes aspiran tener en los socios andinos un mercado cuyo grado de circulación de sus

mercancías, servicios e inversiones sea libre en la región andina, por lo que esta situación implica tener un marco legal e instrumentos comunes que permitan situarse como una unión aduanera andina, sin barreras no arancelarias al comercio y liberalización en servicios e inversiones, como rasgo sine qua non de las condiciones que el mercado europeo brindará a los bienes y servicios andinos.

Efectivamente, la preocupación real de los agentes económicos debe ser no únicamente el hecho de conocer como va a ser el tratamiento de los bienes y servicios que se delinearán en la negociación con la Unión Europea, (enfoque tradicional de procesos de negociación), sino también el hecho de la forma con se articulará un único tratamiento de internación del bien o servicio europea a la región andina.

Es decir, uno de los retos de esta negociación será el conocer los aspectos normativos andinos que deberán regir para que el bien o servicio proveniente de la Unión Europea, pueda circular en el Territorio Andino, y no sean detenidos por las autoridades aduaneras de otros países andinos una vez que se haya internado la mercadería por primera vez en un país andino y registrado por la autoridad competente de dicho país.

Es así que este particular interés de la Unión Europea, pondrá de relieve el sistema aduanero y la normatividad andina por lo que los esfuerzos deben emprenderse a la búsqueda de la unión aduanera andina en aspectos como: el cobro único de un arancel de mercancías europeas, implementación de una legislación común sobre regímenes y procedimientos aduaneros, las reformas al sistema de tránsito internacional, entre otros.

Es por esto que la orientación de este nuevo proceso implicará la atención de aspectos complementarios (legislación y normativa comunitarias andinas) que no deben descuidarse desde el inicio de la negociación.

ESTADISTICAS COMERCIALES

Balanzas comerciales del Ecuador

BALANZA COMERCIAL DEL ECUADOR MILLONES DE DOLARES

AÑOS	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
2000	4.927	3.401	1.526
2001	4.678	4.936	-258
2002	5.036	5.953	-917
2003	6.223	6.102	121
2004	7.753	7.282	471
2005	10.100	9.549	551
2006 1/	11.350	10.267	1.083

1/ Datos a Noviembre.

Fuente: Banco Central del Ecuador

BALANZA COMERCIAL DEL ECUADOR NO PETROLERA MILLONES DE DOLARES

AÑOS	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
2000	2.783	3.145	-362
2001	2.956	4.686	-1.730
2002	3.197	5.721	-2.524
2003	3.850	5.496	-1.645
2004	3.854	6.560	-2.705
2005	4.703	7.834	-3.131
2006 1/	4.513	7.350	-2.836

1/ Datos a Octubre.

Fuente: Banco Central del Ecuador

Principales productos de exportación no tradicionales

PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIONES NO TRADICIONALES EN MILES DE DOLARES FOB

PRODUCTOS	2003	2004	2005	2006 1/
FLORES	308.738	354.817	397.907	346.812
JUGOS Y CONSERVAS DE FRUTAS	81.412	80.581	100.678	103.683
ENLATADOS DE PESCADO	405.848	362.294	489.642	417.100
QUIMICOS Y FARMACOS	93.977	88.718	77.599	96.787
VEHICULOS	126.221	78.962	168.511	205.759
MANUFACTURAS METALES	159.948	129.995	183.160	180.640
CUERO, PLASTICO Y CAUCHO	66.445	83.906	98.647	89.497
EXTRACTOS DE ACEITES VEGETALES	48.183	57.464	77.701	59.037

1/ Datos hasta octubre

Fuente: Banco Central del Ecuador

Relaciones comerciales del Ecuador en cifras

RELACIONES COMERCIALES DEL ECUADOR PRINCIPALES DESTINOS

PRINCIPALES DESTINOS	EXPORTACIONES MILES DE USD FOB				IMPORTACION MILES DE USD CIF			
	2004	2005	2006 1/	% PARTIC.	2004	2005	2006 1/	% PARTIC.
ESTADOS UNIDOS	3 298	5 050	6 159	54,2%	1 691	2 032	2 482	22,5%
UNION EUROPEA	1 034	1 270	1 295	11,4%	844	1 069	1 019	9,2%
COLOMBIA	335	511	595	5,2%	1 316	1 397	1 386	12,6%
PERU	606	876	954	8,4%	245	383	333	3,0%
BOLIVIA	8	9	7	0,1%	2	3	5	0,0%
VENEZUELA	126	140	243	2,1%	531	451	390	3,5%
ARGENTINA	35	43	38	0,3%	247	346	398	3,6%
BRASIL	75	91	22	0,2%	479	685	810	7,3%
CHILE	126	395	499	4,4%	413	410	445	4,0%
MEXICO	42	62	49	0,4%	236	303	333	3,0%
MERCADO COMUN CENTROAMERICANO	147	326	309	2,7%	37	101	75	0,7%
JAPON	79	73	107	0,9%	302	360	427	3,9%
OTROS ASIA	297	122	308	2,7%	928	1 677	1 733	15,7%
RESTO MUNDO	1 546	1 132	786	6,9%	956	1 071	1 205	10,9%
TOTAL	7 753	10 100	11 371		8 226	10 287	11 041	

1/ Hasta Noviembre

Fuente: Banco Central de Ecuador

Importaciones por uso económico

IMPORTACIONES POR USO ECONOMICO MILES DE DOLARES CIF

USO ECONOMICO	2004	% PARTIC.	2005	% PARTIC.	2006	% PARTIC.
BIENES DE CONSUMO	2 048 330	27,1%	2 337 268	24,5%	2 379 137	23,2%
COMBUSTIBLES	995 063	13,2%	1 714 973	18,0%	2 107 896	20,5%
MATERIAS PRIMAS	2 565 767	34,0%	2 934 859	30,7%	3 170 952	30,9%
BIENES DE CAPITAL	1 944 289	25,7%	2 557 048	26,8%	2 608 139	25,4%
OTROS	1 166	0,0%	5 213	0,1%	1 197	0,0%
TOTAL	7 554 615		9 549 362		10 267 320	

1/ Hasta Noviembre

Fuente: Banco Central de Ecuador

NOTICIAS

Canadá reclama en la OMC contra los subsidios agrícolas de Estados Unidos

Canadá inició el 8 de enero del 2007, un proceso en la OMC contra un amplio número de programas de subsidios agrícolas de los Estados Unidos EUA. Argentina, Australia, Brasil y la Unión Europea (UE) se asociaron al reclamo.

El gobierno canadiense alega que en cinco, de los últimos ocho años, los EUA se han excedido en el límite legal para subsidios causantes de distorsión al comercio. Canadá también sostiene que los pagos millonarios dirigidos a los productores norteamericanos de maíz, han distorsionado los precios internacionales perjudicando a los productores canadienses.

El pasado 8 de enero, Canadá solicitó consultas con los EUA, lo cuál constituye el primer paso para iniciar una demanda ante el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC. En el caso en que las dos partes no puedan resolver sus diferencias, Canadá podrá solicitar la conformación de un Grupo Especial para que entienda en la disputa.

La Comisión Europea propone directrices para la negociación de Acuerdos de Asociación

La Comisión Europea ha propuesto que la Unión Europea inicie negociaciones para celebrar acuerdos de asociación con Centroamérica y la Comunidad Andina en el 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 Unión Europea y estas regionales (diálogo político, cooperación y comercio).

EUA clasifica a Chile en la "Lista Prioritaria de Observación"

La representante comercial de EUA, Susan Schwab, anunció el 8 de enero que Chile será incluido en la "Priority Watch List" o lista de vigilancia prioritaria (por falta de protección de los Derechos de Propiedad

Intelectual (DPI). La UE por su parte también advirtió a Chile que debe hacer más en materia de protección de los derechos de los DPI.

El USTR examina anualmente a 89 países más la UE, para evaluar, unilateralmente, si la protección de los DPI es adecuada y efectiva según los intereses de la industria de los EEUU. Según ese examen y de acuerdo a la gravedad de las transgresiones percibidas por su industria, los países son clasificados en tres categorías, de más a menos grave: (a) país extranjero prioritario (priority foreign country); (b) lista prioritaria de observancia (priority watch list); y (c) lista de observancia (watch list). Según la categoría en que se encuentren, los países pueden ser pasibles de la suspensión de beneficios, de nuevas investigaciones como en el caso de Chile, o ser el prelude de una disputa comercial ante órganos de solución de controversias.

EUA anuncia renegociación en temas laborales en reciente acuerdo comercial con Panamá

El 19 de diciembre de 2006, EUA y Panamá anunciaron la culminación de las negociaciones para la firma de un Acuerdo de Promoción Comercial (APC). No obstante y debido al dominio de los demócratas en el Congreso estadounidense a partir de este año, el Ejecutivo de EUA anunció la reanudación de las negociaciones de los acuerdos con Colombia, Panamá y Perú para fortalecer los estándares laborales de los mismos.

Las conversaciones del APC entre Panamá y EUA se habían caracterizadas por las dificultades en lograr acuerdos en materia de acceso a mercados de productos agrícolas, normas sanitarias y fitosanitarias e inversiones. No obstante, las negociaciones llegaron a su fin antes de fin de año.

El precio del maíz ha subido 46% en un año

En los últimos diez años el precio FOB (puesto en puerto de despacho) del maíz se ha incrementado en 108%, al pasar de 88.4 USD/TM a 183 USD/TM en este mes de enero del 2007. Sin embargo, una de las alzas más fuertes del grano ha sido de 46% durante el último año, pues en enero del 2006 estaba en 125 USD/TM.

El fenómeno se debe al incremento de la demanda del cereal para la producción de etanol en EUA, las expectativas de producción de las cosechas en los países cultivadores y la reducción de inventarios disponibles en el mundo.

Así, en las cuentas del departamento de Agricultura de EUA se estima que para la producción del biocombustible se requirieron 15,9 millones de tm de maíz de la cosecha del año 2000, cifra que pasó a 30,4 millones en la cosecha del 2003 y 38 millones en la del 2005 y la cifra sigue incrementándose a 54,6 millones de tm en el 2006 y se espera a no menos de 80 millones de tm en el 2007.

Estados Unidos hace público el proyecto de Ley Agrícola

El 31 de enero del 2007, la administración de EUA develó el primer proyecto de su nueva ley agrícola. La misma deberá reemplazar a la actual ley de 2002, que expira en septiembre próximo. Los socios comerciales de EUA están estudiando atentamente el texto para ver si encuentran señales que indiquen que EUA estará dispuesto a recortar subvenciones. Esto último sería necesario para poder revitalizar y concluir la Ronda de Doha.

Entre las nuevas medidas, el proyecto de ley abordaría los mecanismos que fueron cuestionados por los socios comerciales ante la OMC, incluyendo los pagos contracíclicos. Dichos pagos están dirigidos a los productores locales, los mismos se activan durante los periodos en que el precio internacional de las materias primas se encuentra por debajo del nivel medio. Asimismo, la nueva ley destinaría dinero para el desarrollo de bio-energía.

La nueva ley agrícola, que fue presentada por el Secretario de agricultura de EE.UU., Mike Johanns, está construida sobre la actual ley. La misma reduce los pagos en 18 mil millones de dólares, en un periodo de 5 años. La actual ley agrícola otorgó

durante el periodo de vigencia 105 mil millones de dólares en pagos.

El Certificado de Origen de Material Genéticos empieza a tomar forma

El Grupo de Expertos Técnicos (GET) en un certificado de origen internacionalmente reconocido (COI) se reunió en Lima, Perú, del 22 al 25 de enero del presente año para discutir las opciones para el diseño y puesta en marcha de tal mecanismo. El tema de un COI se viene analizando desde el 2003 en el seno del Grupo de Acceso y Reparto de Beneficios de la Convención sobre la Diversidad Biológica. No obstante, no fue sino hasta la decisión VIII/4 del año pasado que la Conferencia de las partes decidió establecer este grupo, con el mandato de analizar la factibilidad, costos y beneficios del COI como un mecanismo para asegurar el reparto de beneficios.

Un COI es un documento en formato oficial, tramitado ante las autoridades nacionales, mediante el cual se certifica tanto la legalidad en la exportación del germoplasma objeto de certificado, como su origen nacional. El certificado es expedido una vez cumplidas las normas de bioprospección, adquisición y reparto de beneficios. Este documento o permiso acompañaría al material genético desde el momento de su acceso en el país proveedor hasta su comercialización definitiva en mercados extranjeros.

Básicamente se trata de un sistema que permitiría rastrear materiales genéticos y así luchar contra la biopiratería, es decir, la apropiación indebida de material genético o conocimientos indígenas tradicionales sin compensación. Adicionalmente, el COI incrementaría la transparencia en el intercambio de materiales y proveería un mecanismo para aumentar la certeza de una compensación.

TIFA Uruguay-Estados Unidos: ¿sutil camino hacia un TLC?

El pasado 24 de enero, representantes de los gobiernos de los EE.UU. y Uruguay firmaron un Acuerdo Marco sobre Comercio e Inversiones (TIFA, por sus siglas en inglés) que creó un Consejo Uruguay-EE.UU. pensado para analizar oportunidades de liberalización del comercio entre ambos países.

Según el documento, este Consejo procurará reunirse al menos una vez al año y su función más relevante es: "identificar oportunidades para liberalizar el comercio y las inversiones bilaterales". Asimismo, dentro de la agenda de trabajo se consignó que la labor del Consejo girará, entre otras cosas, en torno al tema de "Cooperación en objetivos compartidos por ambos países en la Agenda de Doha para el Desarrollo de la Organización Mundial del Comercio".

OMC falla a favor de Ecuador en conflicto con EUA, en el tema de camarón

El 30 de enero del 2007, un grupo especial (GE) de la OMC dio cabida al reclamo de Ecuador contra los aranceles

estadounidenses sobre sus exportaciones de camarones. De esta manera, la OMC vuelve a fallar contra la forma en que EUA aplica medidas antidumping. Según un acuerdo alcanzado previamente entre las partes, EUA no apelará la decisión del GE.

El informe del grupo especial, concluye que EUA "han actuado de manera incompatible con las disposiciones del Acuerdo Antidumping, han anulado o menoscabado ventajas resultantes para el Ecuador de dicho Acuerdo [...] recomendamos que el Órgano de Solución de Diferencias pida a los Estados Unidos que pongan sus medidas en conformidad con las obligaciones que les corresponden en virtud del Acuerdo Antidumping".

LEGISLACION COMERCIAL

Ley de Salud

El Congreso Nacional aprobó el 14 de diciembre del 2006, la Ley de Salud con las modificaciones enviadas por el Ejecutivo, que entre otras contiene artículos referentes al manejo de los organismos genéticamente modificados y su tratamiento tanto en la comercialización como en la importación. En ese sentido, quedó establecido que: la producción, tratamiento, importación, comercialización y expendio 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 científicos avanzados su inocuidad y seguridad para los consumidores y el medio ambiente. Para cumplir dicho propósito, la autoridad sanitaria nacional deberá coordinar con los organismos técnicos públicos y privados correspondientes.

Ley del Sistema Ecuatoriano de Calidad

El Congreso Nacional envió al Ejecutivo el 13 de diciembre del 2006, la Ley del Sistema Ecuatoriano de Calidad, que tiene como objetivos regular el funcionamiento del sistema de calidad, coordinar la participación de la administración pública en las actividades de evaluación,

establecer los mecanismos para la promoción de la calidad, garantizar que las normas, reglamentos técnicos sobre calidad se adecuen a los convenios y tratados internacionales de los que el país es miembro, entre otros.

Además establece al CONCAL como órgano rector y técnico del sistema de calidad. El Ejecutivo vetó parcialmente dicha Ley y aún no ha sido tratada por el ente legislativo para definir su estatus.

Proyecto de derogatoria de Ley que contiene Tercerización e Intermediación Laboral

Está en agenda del Congreso Nacional, un Proyecto de Ley para la derogatoria a la Ley Reformatoria al Código del Trabajo No. 2006-48 que regula la Actividad de la Intermediación Laboral y la Tercerización, además de establecer como nuevo orden jurídico que las relaciones laborales entre empleadores y trabajadores deberá realizarse de manera directa sin necesidad de intermediarios y tercerizadores y que toda persona natural o jurídica que mantenga bajo su dependencia a trabajadores deberá regular su situación contractual y de seguridad social en un plazo de 60 días luego de puesta en vigencia la derogatoria.

¿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 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.
- Proveer información y análisis ad hoc a las necesidades de los sectores.



Para mayor información comuníquese con el Observatorio de Comercio Exterior

Dirección: Pasaje Guayas 105 y Amazonas, Edif. Pastor, 2do. Piso. Quito - Ecuador
Telf.: (593) 2 227 3991
Fax: (593) 2 227 3870
E-mail: oce@oce.org.ec

Director Ejecutivo:	Dr. Manuel Chiriboga V.	mchiribogav@oce.org.ec
Consultores:	Econ. Carol Chehab R. Econ. Edwin Vásquez de la B. MSE Econ. Octavio Recalde M. Econ. Vinicio Salgado L.	cchehab@oce.org.ec evasquez@oce.org.ec orecalde@oce.org.ec vsalgadol@oce.org.ec