



UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA

La Universidad Católica de Loja

ESCUELA DE BANCA Y FINANZAS

DIPLOMADO EN COMERCIO EXTERIOR

MODALIDAD ABIERTA Y A DISTANCIA

POSIBILIDADES DE UN ACUERDO COMERCIAL CON

LA UNIÓN EUROPEA

**Proyecto de investigación previo a la obtención del título de Diploma Superior
en Comercio Exterior**

Autor: María Gabriela Zevallos López

Director: Mgs. José Enrique Franco Moncayo

Centro universitario: Manta

2011

Mgs. José Enrique Franco Moncayo

DIRECTOR DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

CERTIFICA:

Que el presente trabajo de investigación realizado por la estudiante María Gabriela Zevallos López ha sido orientado y revisado durante su ejecución, ajustándose a las normas establecidas por la Universidad Técnica Particular de Loja; por lo que autorizo su presentación para los fines legales pertinentes.

Loja, Marzo 1 del 2011

f).....

DIRECTOR

AUTORÍA

Yo, María Gabriela Zevallos López, como autora del presente trabajo de investigación, soy responsable de las ideas, conceptos, procedimientos y resultados vertidos en la misma.

f).....

AUTORA DEL PROYECTO

C.I.: 130937924-4

CESIÓN DE DERECHOS

Yo, María Gabriela Zevallos López, declaro conocer y aceptar la disposición del Art.67 del Estatuto Orgánico de la Universidad Técnica Particular de Loja que en su parte pertinente textualmente dice: “Forman parte del patrimonio de la Universidad la propiedad intelectual de investigaciones, trabajos científicos o técnicos y tesis de grado que se realicen a través o con el apoyo financiero, académico o institucional (operativo) de la Universidad”.

AUTORA DEL PROYECTO

C.I: 130937924-4

AGRADECIMIENTO

A Dios, eje y centro de la vida que nos hizo seres racionales para colaborar con el desarrollo intelectual y el conocimiento de nuestros problemas.

A mis padres, co-creadores de mi vida, a mis familiares, amigos y demás personas que de una u otra manera han ayudado a impulsar mi deseo de superación.

A mis docentes – guías – tutores, iluminadores de la ruta emprendida para culminar este Diplomado.

.....
MARÍA GABRIELA ZEVALLOS LÓPEZ

DEDICATORIA

En un mundo globalizado el ideal humano es alcanzar el desarrollo integral sostenible para cada uno de los pueblos.

Dedico mi investigación a todos los que comparten esta opinión y contribuyen al progreso y al “buen vivir”.

.....

INTRODUCCIÓN

En las postrimerías de la primera década del Siglo XXI la economía mundial se ve enfrentada a fenómenos tales como la globalización, la conformación de bloques económicos que, entre otros, marcan la importancia creciente del sistema multilateral de comercio. El Ecuador no puede escaparse a estos fenómenos.

Esta es la razón por la que he considerado incursionar en la investigación del tema Posibilidades de un Acuerdo Comercial con la Unión Europea, como culminación del Diplomado que sobre Comercio Exterior he escogido.

En este contexto el Ecuador ha establecido una orientación hacia la inserción activa en la economía globalizada. Ha optado por la creación y consolidación de vínculos comerciales y procesos de integración mundial regional y subregional, con políticas de atracción a la inversión extranjera para el desarrollo y adaptación de tecnología, así como en la recuperación de la institucionalidad a fin de facilitar el desarrollo del proceso comercial del aparato productivo doméstico.

La integración, entendida “como decisión soberana de los estados deriva en aspectos de orden institucional – jurídico (derecho de la integración) y por supuesto de carácter económico.

...la definición económica hace referencia al proceso mediante el cual dos o más países proceden a la abolición gradual o inmediata de barreras discriminatorias existentes entre ellos, con el propósito de establecer un solo espacio económico”¹

En el curso de este proyecto de investigación, he preferido realizar un trabajo que pese a su sencillez, abarque todos los aspectos, los antecedentes y la situación actual y perspectivas futuras del desarrollo de las relaciones comerciales entre Ecuador y los países europeos.

En el Capítulo I (págs. 11 – 28) se destacan los antecedentes históricos de las actuales relaciones comerciales estudiadas y también las que históricamente se han desarrollado con otros países de distintas regiones del mundo. La parte final de este

¹ Franco Moncayo, J. (2010). *Integración Económica Internacional. Guía Didáctica*. Loja: UTPL, p. 25

capítulo detalla por volúmenes, valores totales y porcentaje los principales productos de la oferta exportable de Ecuador hacia la Unión Europea.

El Capítulo II (págs. 29 – 37) comprende dos partes esenciales: la primera, más ampliamente tratada y central en el desarrollo del capítulo, procura seguir las vicisitudes de las negociaciones entre la CAN y la UE, que condujeron al fraccionamiento de la unidad de la primera y en consecuencia a un esquema de negociaciones bilaterales UE/Colombia, UE/Perú. La segunda parte establece el resultado final de la gestión de política comercial encabezada por Ecuador que condujo a concertar en la Organización Mundial del Comercio (OMC) un acuerdo de desgravación arancelaria para introducir banano en la UE.

El Capítulo III (págs. 38 – 56) continúa el análisis del proceso de negociaciones UE – CAN, poniendo, en la parte final, particular atención a la propuesta ecuatoriana y a sus planteamientos en torno a los “temas sensibles”. El capítulo incluye los principales aspectos del Acuerdo Multipartes firmado por la UE con Colombia y con Perú y del Acuerdo de Asociación UE/Centroamérica.

El Capítulo IV (págs. 57 – 65) subraya la importancia de los instrumentos internacionales en la consolidación y crecimiento de las relaciones comerciales entre Ecuador y la UE, destacando el Memorándum de Entendimiento entre la Comisión Europea y Ecuador Relativo al Programa Indicativo para el Período 2007 – 2013 y el Sistema de Preferencias Generalizadas SPG y dentro de éste el SPG plus, junto a otros instrumentos cuya vigencia y perfeccionamiento posteriores deberían constituir la base del desarrollo futuro de las relaciones comerciales UE – Ecuador.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR.....	II
AUTORÍA.....	III
CESIÓN DE LOS DERECHOS.....	IV
AGRADECIMIENTOS.....	V
DEDICATORIA.....	VI
INTRODUCCIÓN.....	VII

CAPÍTULO I

1. BREVE HISTORIA DE LAS RELACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES DEL ECUADOR.....	11
1.1 Antecedentes.....	11
1.1.1 Particularidades del comercio de la Real Audiencia de Quito.....	11
1.2 Relaciones comerciales del Ecuador en el primer siglo de vida independiente: 1820– 1920.....	16
1.2.1 El Ecuador en el Mercado Mundial 1877 – 1920.....	19
1.3 Comercio Exterior Ecuatoriano: Período Contemporáneo.....	23
1.3.1 Principales productos de exportación.....	24
1.4 Principales Productos Exportados a la Unión Europea y países de destino.....	27
1.4.1 Productos tradicionales.....	28
1.4.2 Productos no tradicionales.....	28
1.4.3 Evolución del comercio entre la Unión Europea y Ecuador.....	28

CAPÍTULO II

2. EL DESARROLLO DEL COMERCIO ECUADOR – UE.....	29
2.1 Transición de la negociación en bloque a la negociación bilateral.....	29
2.1.1 I Ronda de Negociaciones: Bogotá,	

17 a l 20 de septiembre del 2007.....	30
2.1.2 II Ronda: Bruselas del 10 al 14 de diciembre del 2007.....	31
2.1.3 III Ronda: Quito, 21 al 25 de abril del 2008.....	32
2.1.4 La IV Ronda y los Temas en Discrepancia.....	33
2.2 Negociaciones especiales en torno a las exportaciones ecuatorianas de banano.....	36

CAPÍTULO III

3. ESTADO DE SITUACIÓN DE LAS NEGOCIACIONES ECUADOR – UNIÓN EUROPEA.....	38
3.1 El Acuerdo de Asociación UE – CAN (Razones para el fracaso).....	38
3.2 El Acuerdo Multipartes UE – Perú/Colombia y el Acuerdo de Asociación UE – Centroamérica.....	40
3.2.1 Acuerdo Multipartes UE – Perú/Colombia.....	40
3.2.2 Acuerdo de Asociación UE – Centroamérica.....	46
3.3 Contenido de la Propuesta Ecuatoriana y los temas sensibles.....	49

CAPÍTULO IV

4. IMPORTANCIA DE LOS INSTRUMENTOS INTERNACIONALES EN LA CONSOLIDACIÓN Y CRECIMIENTO DE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE ECUADOR Y LA UNIÓN EUROPEA.....	57
4.1 Cooperación Económica de la Unión Europea en Ecuador.....	57
4.2Memorándum de Entendimiento entre la Comisión Europea y Ecuador relativo al Programa Indicativo para el Período 2007-2013.....	60
4.3El Sistema de Preferencias Generalizadas SPG.....	62

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	66
BIBLIOGRAFÍA.....	70
ANEXOS.....	72

CAPÍTULO I

BREVE HISTORIA DE LAS RELACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES DEL ECUADOR

1.1 Antecedentes

Durante la Época Colonial las instituciones españolas se convirtieron en rectoras del comercio. Para controlarlo, la Corona creó en 1501 la “Casa de Contratación” en Sevilla, único puerto que durante los primeros años de la conquista estaba autorizado para poder comerciar con las colonias. La “Casa” aprobaba todo lo que tuviera relación con el mismo y ordenaba los bienes que podían ser exportados e importados. Se estableció así toda una infraestructura compuesta de múltiples organizaciones, que tenían como institución suprema el Consejo de Indias y al Rey como su presidente.

Inicialmente, los españoles se preocuparon, casi exclusivamente, de la extracción y el comercio del oro y otros metales (y su despojo violento, del mismo modo que procedieron con todo lo que representara un valor económico, incluidas las tierras y la fuerza física e intelectual de los indígenas). Por eso, consideraron rica a una provincia por su minería, lo que originó enormes desplazamientos de la población y una distorsión total de la economía colonial.

Debe destacarse que ninguna exportación a España desde la Audiencia de Quito sobresalió dentro del conjunto del comercio exterior de la América Española, salvo quizás el cacao, que se comenzó a introducir en importantes cantidades en Europa, a fines del siglo XVIII y comienzos del XIX.

1.1.1 Particularidades del comercio de la Real Audiencia de Quito

El poder económico en la Real Audiencia de Quito se concentró en las ciudades de la Sierra, especialmente en la capital. Frente a un mercado reducido en consumidores y un lento crecimiento poblacional, este territorio colonial afrontó colosales barreras en las comunicaciones entre regiones, lo que impidió implantar un sistema de comercio de importancia mayor. Tuvo, además, que recaudar grandes

valores de impuestos y otros tributos, para satisfacer el insaciable apetito monetario de la Corona.

Las mercaderías que llegaban de España se registraban en el puerto de Guayaquil, reconocido por la Corona como lugar de desembarque oficial de la Audiencia de Quito. Sus astilleros fueron la puerta para el comercio exterior y sus blancos “criollos”, así como los de Quito y otras ciudades se iniciaron en esta actividad y establecieron relaciones con grandes centros de comercio de aquella época.

Desde muy temprano en la vida de la Audiencia, el tráfico mercante era muy activo. Durante los años de los mil setecientos, entre 34 y 85 navíos en promedio, entraron y zarparon por año.

Para la organización financiera de las Indias en el siglo XVI se crearon las “cajas” en los puertos de gran movimiento. Se conoce de la existencia de cajas de Puerto Viejo, Loja y Guayaquil. Se debe señalar que entre 1590 y 1610 el interés financiero que pagaron los comerciantes quiteños por los anticipos que recibieron para financiar las exportaciones o importaciones, fue el 10% anual, cantidad muy inferior al costo del dinero en otras regiones de las colonias.

Uno de los obstáculos que tuvo la Audiencia para lograr un desarrollo socioeconómico saludable fue la abultada carga de impuestos. El primer gravamen que la Corona impuso a la América Española fue el “almojarifazgo”, que entró en vigencia a partir de 1543. Hasta 1660 se pagó en base ad-valorem y luego fue modificado a sumas determinadas por el peso de la mercadería y número de piezas. Toda mercancía que saliera o entrara a las colonias tenía un impuesto de 5%.

Aún así no se ha podido determinar con exactitud cuál fue el primer bien exportable, pero según las crónicas e investigaciones realizadas en el texto de Guillermo Arosemena “El Comercio Exterior del Ecuador, Período Colonial. La Audiencia de Quito” en su capítulo III, pág-144-250: se resume de forma generalizada datos que nos permiten conocer cuáles fueron los principales productos exportables, el impacto que tuvieron en la economía nacional y como esta influyó en las relaciones comerciales con los países que se interesaron en adquirir productos de la época como: oro, madera, cacao, textiles, café y otros, así como también el tema de la ganadería e importaciones.

El oro y la madera.- El oro y la madera fueron los primeros bienes exportables. Además, la Audiencia de Quito exportó en pequeña escala productos medicinales, como la quinina y la zarzaparrilla y por muchos años mantuvo casi el monopolio del mercado internacional de estos productos.

Del monto de los impuestos, se deduce que en los primeros años de la explotación minera organizada, el total de las exportaciones anuales de las minas de la Audiencia de Quito giró alrededor de los 500,000 pesos. Para tener una verdadera contabilización del volumen total de las exportaciones de oro, se debería incluir el envío de los llamados “caudales”, dineros que la Audiencia de Quito remesó a otras colonias más pobres, como Cartagena, y las remesas en monedas de oro y plata que también se enviaron a España.

Los tupidos y selváticos bosques fueron una fuente inagotable de recursos madereros de exportación. Se llegó a afirmar que la calidad de las maderas de la Audiencia de Quito no se encontraba en ningún otro dominio de la América Española ni en las tierras de otros monarcas. El guachapelí se vendió para la construcción de las estructuras de los barcos, el mangle para los mástiles, y el palo de balsa para embarcaciones livianas y prácticas. Así, la madera fue uno de los principales rubros de exportación y representó no menos de un 20% de las mismas. La Audiencia exportó durante el siglo XVIII un promedio de 30,000 a 60,000 pesos anuales en las diversas variedades de madera a todos sus mercados.

Textiles.- Cuando la minería entró en crisis, la Corona permitió a las comunidades indígenas establecer “obrajes”, o fábricas artesanales de textiles, capaces de generar suficiente renta como para que los indios aporten puntualmente con su tributo a las cajas reales; otro factor que facilitó la fabricación de textiles fue la producción propia del añil, que se utilizó para teñir las telas. La industria textil de la Sierra fue, así, la principal fuente de riqueza y proporcionó ingresos a todo el territorio, durante esta etapa de la vida colonial. Sus productos se exportaron a otras colonias españolas, sobre todo a la región de Potosí.

El cacao.- Durante los primeros años de la exportación del cacao, los niveles de precio de venta en el puerto de Guayaquil fluctuaron entre 15 y 18 pesos la carga y para los años de los 1700 la producción promedió 40,000 cargas. A través de dos siglos, los exportadores de cacao de Guayaquil superaron todas las barreras impuestas por la Corona, los virreyes del Perú y los gobernadores de Caracas; los

ingresos se utilizaron para crear fondos para la compra de esclavos y de embarcaciones.

La quina.- Después de la actividad de los obrajes, de los astilleros, de las maderas y del cacao, la quina, también llamada “quinina”, “casarilla”, o “chinchona”, ocupó un lugar de importancia económica en la Audiencia de Quito y fue el motor mercantil de la Sierra Sur (Azuay y Loja). Para 1630, la Compañía de Jesús fue autorizada para controlar el comercio de la quina en todo el territorio colonial. La explotación de la quina fue de tal magnitud que, en 1735, el jefe de la misión científica francesa, La Condamine, y los cronistas españoles Jorge Juan y Antonio de Ulloa, advirtieron a la Corona que el milagroso arbusto se encontraba próximo a extinguirse, por lo que en 1775 se prohibió la explotación de la quina en Loja. Pero, ya las exportaciones de este producto desde la Audiencia de Quito habían declinado de la siguiente manera: entre 1776 y 1778: 37,483 arrobas; en 1784: 2,952 arrobas; y en 1788 apenas 698 arrobas.

El valor de todas las exportaciones de quina de la América Española a su metrópolis, entre 1785 y 1790, ascendió a un millón y medio de pesos. El precio en que se vendió la quina en las boticas españolas fue entre dos y tres pesos la libra; el sembrador de la Audiencia de Quito apenas recibió de tres a seis pesos la arroba.²

El café.- Después de más de un siglo de que se sembrara en la Costa no tuvo un volumen representativo. El total de ingresos de las cantidades exportadas no sobrepasó los 4,315 pesos en el año de mayores ventas, cantidad que representó apenas un 1% del total de las exportaciones.³

Otros productos de exportación.- Fueron: el tabaco, la sal, (minas en la isla Puná y en la Punta de Santa Elena). La fabricación de sombreros de lana de Quito fue una actividad que existió desde el siglo XVI. El sombrero de paja toquilla comenzó a exportarse en pequeña escala, pero en forma sostenida, a ciudades del norte de Perú. Otros centros de producción fueron Santa Elena y Portoviejo. Para fines de la colonia, su exportación alcanzó los diez mil sombreros anuales.

En pequeña escala y de forma esporádica, a fines de la colonia, se comenzó a exportar el algodón.

²Arosemena Arosemena, G. (1992). *El Comercio Exterior del Ecuador Período Colonial: La Audiencia de Quito*. Guayaquil: Editor Guillermo Arosemena, p. 199

³Arosemena Arosemena, G. (1992). Ob. Cit. p. 202

La ganadería.- Aunque el ganado no fue un rubro de exportación constante, los años en que sí se exportó, la Audiencia recibió razonables cantidades de dinero; en 1765 se vendieron al exterior 10,000 pesos en ganado.

Las importaciones.- El mercado fue pequeño en tamaño y demandó bienes básicos. La gran mayoría de los habitantes eran indios y esclavos, que no tuvieron capacidad de compra. Solamente los españoles y criollos adquirieron bienes europeos. Se importó el hierro de España, la brea de Nueva España, la jarcia y el sebo de Chile, y las lonas de Cajamarca, Perú.

El comercio exterior de monedas fue una actividad esporádica y estuvo relacionada al exceso o faltante del circulante en las actividades mercantiles de la Audiencia de Quito. La importación más antigua de monedas corresponde al año 1772, cuando importaron desde el Callao en la fragata “Neptuno” 4,000 pesos corrientes y 3,000 pesos de plata.

Algunos comerciantes guayaquileños en lugar de recibir oro y plata en pago de sus ventas de madera y cacao, canjeaban dichos productos con grandes cantidades de vino, que al venderlo en Guayaquil y otras ciudades de la Audiencia de Quito, multiplicaba sus ganancias, a pesar de que el trueque ocasionaba una merma en el medio circulante del país.

Para fines de la Colonia, una gran cantidad de la mercadería importada no fue de origen español. Un 69% del total de estas importaciones procedió de Inglaterra y Francia.

Algunos de los exportadores de Guayaquil también fueron importadores. Los armadores utilizaron sus embarcaciones para traer y llevar su propia carga, además de ofrecer espacio para terceros.

A partir de 1810, las importaciones de bienes y géneros británicos aumentaron masivamente y las compras de la Audiencia de Quito a la Gran Bretaña crecieron más rápidamente que sus exportaciones.

Haciendo un análisis global de las exportaciones se observa que los niveles máximos de prosperidad se logran en los siguientes períodos:

1575 – 1615: las exportaciones fluctuaron entre 600,000 y 1'000.000 pesos por año.

1660 – 1720: las exportaciones sobrepasaron los 2'000.000 de pesos por año. Es el período de mayor esplendor económico de la Audiencia de Quito.

1773 – 1810: las exportaciones se aproximaron a los 500,000 – 700,000 pesos por año.

1817 – 1820: corto ciclo de prosperidad económica. Las exportaciones alcanzaron los 700,000 –900,000 pesos por año.

1.2 Relaciones comerciales del Ecuador en el primer siglo de vida independiente: 1820– 1920

Como nota importante destaca Guillermo Arosemena en su texto “El Comercio Exterior del Ecuador. Volumen II, período Republicano, 1821-1920,

“Quienes gobernaron el Ecuador y quienes ejercieron la actividad comercial durante los primeros cien años del comercio exterior republicano mostraron tener una falta de visión, al errar en la formulación y equivocarse en la implementación de las políticas vinculadas al comercio internacional”⁴. (pág.7)

“Al introducir y mercadear nuestros productos en los países consumidores, se puede apreciar, por ejemplo, una deficiente comercialización del sombrero de paja toquilla manabita y cuencano, que a partir de la segunda mitad del siglo XIX se convirtió en el segundo o tercer ingreso más importante de divisas para el Ecuador y, sin embargo, se conoció en los mercados internacionales como “el sombrero de Panamá” (pág.7)

El Ecuador independiente se encontraba fraccionado territorial, política y económicamente y sus clases más poderosas en permanente antagonismo: los latifundistas y agroexportadores guayaquileños eran partidarios del liberalismo económico y de reducidas tarifas aduaneras; los hacendados quiteños, en cambio, apoyaban un comercio en base a elevados aranceles para favorecer a su decadente industria textilera, que durante la Colonia había sido la base de un incipiente desarrollo económico.

⁴ Arosemena Arosemena G. (1993). *El comercio exterior del Ecuador. Período Republicano, 1821 - 1920*. Guayaquil: Editor Guillermo Arosemena, p. 7

Según Guillermo Arosemena en su texto “El Comercio Exterior del Ecuador. Volumen II, período Republicano, 1821-1920 capítulo I; analiza el escenario político-económico ecuatoriano en los siguientes aspectos:

El comercio exterior se lo realizó con Panamá, Acapulco y San Blas, Lima, Chile, con productos como carnes, grasas, sal, cacao, comestibles, sombreros de Jipijapa, aceite, pieles, suelas, catres, balaústres, café, coco, tabaco, etc.; recibiendo en cambio géneros ingleses, escobas de palma, alquitrán, añil, caoba, brea, azúcar, géneros de Europa, vinos y aguardientes, aceite, pasas, harinas, etc.

El mercado ecuatoriano no representó un volumen importante de transacciones para Estados Unidos y Europa. A pesar de ello, las clases adineradas demandaron diversos bienes de consumo y las de Guayaquil y Quito se preocuparon de adquirir los artículos de mejor calidad. Quedaron atrás el monopolio español y la escasez de navíos. El principal puerto del Ecuador se encontraba lleno de barcos extranjeros y nacionales.

Con la independencia, los comerciantes británicos se apresuraron a consolidar sus ventas en la Gran Colombia y demás mercados de la antigua América Española. Gran Bretaña fue el principal proveedor del Ecuador de productos manufacturados, que incluyeron muebles, locerías, materias de ferretería y textiles.

La curva de las importaciones en el Ecuador fue claramente ascendente. El país comenzó a vivir con más de lo que podía gastar y como consecuencia de ello, su balanza comercial arrojó saldos negativos, los cuales llegaron a alcanzar una cantidad dos veces superior al presupuesto anual del Estado en aquellos años.

La ruta del tráfico marítimo por el Cabo de Hornos permitió importar directamente desde Inglaterra y demás países europeos; a pesar de ello, los comerciantes continuaron trayendo la mercadería vía Panamá, desconociendo el considerable aumento de costos por el recargo del transbordo, sumados al alto margen de utilidad de los intermediarios de Jamaica y otras islas de las Indias Occidentales, dedicados a proveer bienes europeos.

Las primeras décadas del siglo XIX fueron años en que los británicos controlaron los mares y el comercio. No obstante, desde fines del período colonial, comerciantes de los Estados Unidos se instalaron en las costas ecuatorianas y para 1821, navíos estadounidenses atracaron en Guayaquil en forma regular, trayendo y llevando

carga. Surge así Estados Unidos como importante socio comercial de la Provincia Libre de Guayaquil y, posteriormente, del Estado Gran Colombiano.

La flota mercante de Estados Unidos llenó sus bodegas principalmente con cacao y sombreros de paja toquilla, para ser trasladados a los diversos puertos de Sudamérica, de Europa, Asia y Estados Unidos. Así, Estados Unidos, a pesar de no ser una potencia mundial, se adelantó en negociar y firmar un Convenio de Paz, Comercio y Navegación con los departamentos de Colombia, habiendo logrado sustanciales beneficios, como aquel que reconoció a los navíos estadounidenses derechos correspondientes a los de bandera gran colombiana.

Para 1825 el gobierno de la Gran Bretaña, preocupado por el mencionado tratado comercial firmado tres años antes, que monopolizaba el comercio con las ex colonias españolas, se apresuró a firmar con Colombia, un tratado de Amistad, Comercio y Navegación. Firmado este nuevo tratado, los productos ingleses comenzaron a invadir Venezuela, Colombia y Ecuador, y la calidad de los mismos no tuvo rival. Estados Unidos no pudo competir. En 1839, el Ecuador, como estado independiente, firma el primer Tratado de Amistad, Comercio y Navegación con Gran Bretaña. Por ello, la mayoría de la carga del comercio exterior continuó siendo transportada por buques extranjeros. Las naves de bandera ecuatoriana apenas manejaron entre el 2% y el 10% del total de la carga.

La emancipación del Ecuador había ocasionado la ruptura de las relaciones comerciales con España, y desde los años 20 el principal país consumidor de chocolate en el mundo, había dejado de comprar el cacao ecuatoriano, por lo que fue necesario legitimar las relaciones con España, mercado capaz de garantizar una estabilidad de los precios del grano ecuatoriano por medio del permanente aumento de sus compras.

Durante este período, el Ecuador se venía articulando al mercado mundial, sobre todo, a través del aumento de las exportaciones de cacao, que requerían de un acuerdo entre las dos fracciones de las clases dominantes.

1.2.1 El Ecuador en el Mercado Mundial 1877 – 1920

En el texto “El Comercio Exterior del Ecuador, período Republicano 1821-1920”, en su capítulo III, existe un amplio detalle acerca de los principales productos de exportación del Ecuador (pág. 125-184), del cuál se destacan a continuación:

Durante la segunda mitad del siglo XIX y hasta el inicio de la Primera Guerra Mundial, el mundo capitalista experimentó un gran auge del comercio internacional, íntimamente ligado al apareamiento de los monopolios con capacidad financiera suficiente para desplegar actividades económicas en todo el planeta, así como también a los conflictos entre ellos, que finalmente llevaron a la mencionada Gran Guerra.

En 1877 se inicia formalmente la construcción del Canal de Panamá. El gobierno de Estados Unidos de América, frente al rechazo del Senado colombiano a las lesivas condiciones que se le pretendían imponer, prefirió alentar y conspirar con los elementos pronorteamericanos de la provincia colombiana de Panamá, para crear una nueva república en el istmo, a la misma que inmediatamente reconoció como estado independiente, con el cual firmaron un tratado de concesión por 99 años, que entregó en sus manos el control sobre la llamada Zona del Canal y la autorización para terminar la construcción. Para 1914, el Canal fue finalmente inaugurado, con lo que abrió para el comercio entre nuestro país y Europa una ruta directa.

A partir de 1914, como consecuencia de la I Guerra Mundial, además de reducirse y entorpecerse las exportaciones con Inglaterra y demás naciones europeas, el crédito inglés se restringió sustancialmente, tanto a los importadores como exportadores ecuatorianos. Estados Unidos se convirtió de una nación deudora en acreedora en cantidades gigantescas de dólares, logrando así acumular inmensas reservas de oro. Los exportadores de U.S.A. duplicaron sus exportaciones, pero como Nueva York no era un centro financiero como Londres, se presentaron graves problemas en la comercialización por la falta de financiación del comercio internacional, que los bancos estadounidenses no estuvieron acostumbrados a otorgar, en especial a los países de América Latina.

En este contexto internacional, en el Ecuador se establecieron las primeras sociedades mercantiles y la inversión extranjera llegó al país. Gradualmente se inició un proceso de modernización.

Los principales productos de exportación del Ecuador entre 1877 y 1920 fueron en esencia los mismos de las épocas anteriores, con las siguientes modificaciones:

La minería.- Se establecieron compañías en el exterior y dentro del país para explotar los territorios auríferos de Esmeraldas, Zaruma, Azogues y Pichincha.

Para promover la minería, el gobierno ecuatoriano dictó una ley que liberó la importación de maquinaria para el sector.

El petróleo.- Desde la época colonial existieron en la Península de Santa Elena grandes depósitos de brea. En las primeras décadas del siglo XX se inició la explotación comercial de esta zona petrolera, por empresarios británicos.

El cacao.- En 1840 se exportaba cacao a toda América Latina y Europa, y Ecuador era ya el primer productor del mundo. Las plantaciones de cacao proliferaron y surgieron pueblos esencialmente ligados a este producto, como son Tenguel y Balao. Los principales productores y exportadores de cacao eran llamados “los gran cacaos”, los mismos que la mayor parte de su vida residían en París y otras grandes capitales europeas.

El presidente Antonio Flores Jijón, apoyó la concurrencia del Ecuador a la Exposición Universal de París en 1889, abierta para conmemorar el primer centenario de la Revolución Francesa. El objetivo principal fue la promoción del cacao ecuatoriano, por lo cual asistió el comercio guayaquileño e, inclusive, los comerciantes pagaron sus gastos.

A partir de la Revolución Liberal del 5 de Junio de 1895, liderada por el General Eloy Alfaro, a nivel económico se provocó una mayor incorporación al mercado mundial impulsada por el “boom cacaotero”. En los gobiernos siguientes a la muerte de Alfaro, el Banco Comercial y Agrícola fue el árbitro de la política nacional. Los gobiernos profundizan la penetración de capitales extranjeros (compañías inglesas y de Estados Unidos). El capital norteamericano invierte en la construcción de ferrocarriles.

Para esta época la producción de cacao comienza a derrumbarse, trayendo consigo una profunda crisis económica y social, que genera desempleo y baja de salarios. En 1917, el cacao ecuatoriano entró en crisis debido a una caída dramática en la producción. Y a esto se sumaba el surgimiento de nuevos países productores en

colonias británicas y francesas: el Ecuador dejó de ser el primer productor de cacao en el mundo y dejó de depender económicamente de este producto.

El café.- Para fines del siglo XIX el apreciable aumento en el consumo del café fue el principal factor para que la producción se expandiera a los países de América Latina. En 1892 Brasil se convirtió en el principal productor de café en el mundo (54.5% del mercado mundial). La bonanza cafetera también llegó al Ecuador, que logró ampliar sus mercados a Francia, Alemania e Inglaterra.

Ecuador también se benefició de la enorme publicidad orientada a aumentar el consumo del café, hecha por Brasil y por la Asociación de Tostadores de los Estados Unidos; y de la formación de la Asociación de Cosecheros de Café de México, cuyo fin fue incrementar el consumo del grano.

El caucho.- Otro producto de impacto comercial, que se dio en la Amazonía, fue el caucho; se expandió en toda la cuenca amazónica, pero el principal centro de extracción fue el nororiente, especialmente en la zona del Putumayo.

El comercio mundial del caucho cobró gran importancia por el descubrimiento de su vulcanización, en Inglaterra, para elaborar llantas, debido a la creciente industria de automóviles a principios del siglo XX. Sin embargo, el principal mercado fue Estados Unidos y en pequeña cantidad también se exportó a Europa.

Textiles.- La producción exportable de las empresas textiles de la Sierra continuó perdiendo importancia para la economía ecuatoriana. A inicios del siglo XX el valor de las mismas representaba menos del 1% del total, debido principalmente a la importación de tejidos procedentes de Europa, sobre todo ingleses, pero también a los cambios sociales y económicos que propiciaron la intensificación de la migración interna de la mano de obra indígena hacia la Costa ecuatoriana.

El tabaco.- Entre 1889 y los primeros años del siglo XX, el negocio del tabaco se reactivó. De una exportación que había caído a niveles inferiores a los 1,000 quintales anuales, las ventas al exterior aumentaron a un promedio de unos 3,000 quintales por año.

El cultivo del tabaco se localizó en las provincias de Guayas, Manabí y Esmeraldas. La calidad del tabaco de Esmeraldas fue excelente y se comparó con el de procedencia cubana. El principal mercado fue el Perú y en menor escala Panamá.

A inicios del siglo XX, la comercialización del tabaco pasó nuevamente a manos del Estado, como había ocurrido en la época colonial y en las primeras décadas de la República.

La tagua.- El Ecuador ejerció por mucho tiempo el monopolio de la tagua en el mundo, al controlar las tres cuartas partes del mercado mundial.

Entre los años de 1877 y 1920, el “marfil vegetal” se convirtió en un gran negocio de exportación. El mayor volumen de la tagua se exportó por los puertos de Manta, Bahía, Machalilla y Cayo, próximos a los bosques de donde se extraía, pues los exportadores querían eludir el gravamen decretado por Alfaro a las exportaciones desde el puerto de Guayaquil, justa medida que permitió una más racional utilización de las facilidades que brinda el perfil litoral ecuatoriano.

El azúcar.- En 1897 debido a la sobreproducción de azúcar que había ocasionado una caída de los precios, el Banco Comercial y Agrícola, pasó a controlar totalmente el sector. En 1900 el gobierno ecuatoriano estableció un gravamen de un sucre por quintal a la exportación del azúcar. Para ese año, la producción fue de 150,000 quintales anuales, de los cuales se exportaron unos 30,000 quintales.

Desafortunadamente, por los altos costos de producción, no fue negocio exportar los excedentes, situación que obligó a los empresarios azucareros a concentrar sus esfuerzos en las ventas del mercado local.

El inicio de la Primera Guerra Mundial favoreció la expansión de la producción de azúcar, por cuanto el país se vio impedido de comprarla en el exterior.

Sombreros de Paja Toquilla.- La actividad cobró importancia en esta época; más, existió siempre la competencia de los sombreros hechos con la paja toquilla ecuatoriana en otros países, por lo que una ley gravó la exportación de la materia prima con un sucre por cada quilogramo. (En la propia Alemania, en Dresden se había instalado una fábrica para hacer los sombreros).

Los mercados donde se vendieron los sombreros, para la segunda década del siglo XX sobrepasaron los 30 países de las Américas y de Europa. Al igual que con los demás productos ecuatorianos durante los años que duró la Primera Guerra Mundial, la exportación de los sombreros decayó considerablemente.

1.3 Comercio Exterior Ecuatoriano: Período Contemporáneo

El Capítulo I del texto “El Comercio Exterior del Ecuador”, volumen III, Guillermo Arosemena hace relación al Comercio Exterior en la época contemporánea, en donde se hace alusión a los siguientes aspectos:

Con la apertura del Canal de Panamá y la terminación de la red ferroviaria del país, el Ecuador quedó integrado de manera más eficiente al comercio internacional, al igual que incrementó las actividades económicas entre las diversas provincias.

Al terminar la Primera Guerra Mundial, Estados Unidos se convirtió en el principal socio comercial del Ecuador, y pasamos a depender en más de un 50% de nuestro comercio internacional con un solo país.

Las exportaciones disminuyeron por la baja de los precios del cacao en el exterior y cayeron de 20 millones de dólares en 1920 a 11 millones en 1922. El comercio de importación, sin embargo, contaba con muchas firmas inglesas, alemanas, francesas, italianas, españolas, libanesas, y la colonia china que era muy numerosa.

La Segunda Guerra Mundial (1939 - 1945), interrumpió el comercio internacional, estableció estrictos controles y creó una serie de mecanismos que coartaron las leyes del mercado. Pero terminada la guerra y restablecido el flujo normal del comercio internacional, se produjo una baja drástica de los precios de materias primas y productos agrícolas y especialmente de los que interesaban más a Ecuador.

Algunos hechos de trascendental importancia ocurrieron hacia el final de la guerra y en los primeros años de postguerra. Se crearon el Fondo Monetario Internacional y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento.

El período bélico ocasionó una gran transferencia de poder económico. Mientras que Europa y Japón quedaron totalmente destruidos, Estados Unidos logró acumular miles de millones de dólares en oro por haber dirigido toda su industria a la producción y venta de armamentos e insumos bélicos a favor de los aliados.

Dentro de las nuevas condiciones de comercio, Estados Unidos acaparó la mayoría de las exportaciones ecuatorianas, llegando a adquirir hasta el 80% de la producción de cacao.

Ecuador, por la falta de recursos económicos, no tenía una flota mercante propia, y la totalidad de su comercio internacional se manejaba por medio de empresas navieras extranjeras. En igual situación se encontraban Colombia y Venezuela, por lo que se firmó en Bogotá la constitución de la Flota Mercante Gran Colombiana. La distribución del capital fue 45% para Colombia, 45% para Venezuela y 10% para Ecuador.⁵ Por el éxito obtenido en pocos años, se ampliaron las rutas a la costa oeste de Estados Unidos, el Golfo de México, los puertos del norte de Europa y Japón.

1.3.1 Principales productos de exportación

Guillermo Arosemena, en su libro "El Comercio Exterior del Ecuador" capítulo II, (pág. 111- 281) hace referencia a los principales productos de exportación, de lo cual se obtiene el siguiente extracto:

El café.- En la década del cuarenta del siglo XX, Estados Unidos se convirtió en el principal cliente del Ecuador (80% de las compras de café), por lo que imponía arbitrariamente los precios. Con el advenimiento de la crisis del dólar, a partir de 1982, algunas empresas procesadoras de este grano tuvieron que cerrar sus puertas y liquidar.

El azúcar.- En 1945 el gobierno, por medio del Banco Central, otorgó préstamos por más de un millón de dólares a los ingenios San Carlos y Valdez, para que aumentaran la producción y solucionaran el déficit presentado. Esta inyección financiera enrumbó a la industria azucarera a nuevos niveles de prosperidad. Después de muchas bajas del precio internacional y cuando se pensaba que la industria ecuatoriana se encaminaba al colapso, para mediados de los años 80 la industria se encontraba nuevamente próspera.

El arroz.- Durante muchos años, este producto, básico en la alimentación de los ecuatorianos, ha cubierto la demanda interna y sus excedentes se han exportado a diversos mercados.

La exportación camaronera.- El camarón es uno de los productos de exportación más variables en su contribución al crecimiento del sector. También ha sido uno de los que más han incidido en el deterioro medioambiental del Litoral ecuatoriano. En

⁵ Arosemena Arosemena, G. (1993). *El Comercio Exterior del Ecuador. Período Contemporáneo, 1921 - 1990*. Guayaquil: Editor Guillermo Arosemena, p. 79

1991, luego de varios años de constante crecimiento, su participación fue del 12,5%, para luego caer vertiginosamente.

El banano.- Terminada la Segunda Guerra, la demanda mundial del banano creció a razón del 35% anual, particularmente en el mercado europeo que registró una tasa de aumento en las importaciones del 195%. A partir de 1948 se inició la era bananera en nuestro país. La gran demanda de fuerza de trabajo para las plantaciones y el trazado de nuevos caminos difundieron aún más las relaciones de producción capitalistas y modificaron los patrones de poblamiento de algunas zonas del país. En 1954, Ecuador se convirtió en el principal país productor de banano en el mundo, posición que mantuvo hasta 1983. Las exportaciones crecieron de 44 millones en 1948 a 125 millones de dólares en 1964. El viaje que debe realizar el vapor desde Guayaquil y Puerto Bolívar hasta el Canal de Panamá, más el pago de peaje, han sido son y serán los constantes aspectos negativos fijos e invariables que tiene el banano ecuatoriano para competir en los mercados internacionales.

Las Flores. – La producción de flores en escala comercial se inició en los años sesenta. Consideradas entre las mejores del mundo por su calidad y belleza, inversionistas ecuatorianos y extranjeros califican al país como un lugar propicio para el desarrollo de la floricultura. Tienen como principal mercado a Estados Unidos, Holanda, Alemania, Rusia, Italia y Canadá. En menor cantidad se exporta a Francia, Suiza, España, Argentina, etc.

El petróleo.- La producción de petróleo crudo en la Amazonía ecuatoriana se inició en 1972, con un promedio de 78 mil barriles diarios y un monto anual superior a 28 millones de barriles. En 1980 ascendía a 204 mil barriles diarios y a 74,7 millones de barriles anuales, cifras que en 1990 ya eran de 286 mil y 104 millones de barriles. En 1995, la tasa diaria de producción promedio superó los 380 mil barriles diarios, y a nivel anual se rebasaron los 141 millones de barriles.

Desde que el Estado ecuatoriano, a través de la Corporación Estatal Petrolera Ecuatoriana CEPE, que en 1989 se convirtió en el Consorcio Petroecuador y sus filiales, adquiriera acciones del consorcio Texaco – Gulf en 1974 y 1976, asumió un rol cada vez más importante en el manejo de la industria petrolera; desde entonces, casi la totalidad de la producción ha estado a cargo de la petrolera estatal.⁶

⁶Océano (1999). *Enciclopedia del Ecuador*. España: Océano Grupo Editorial, p. 432 - 433

Para fines del 2002 se terminó de construir el oleoducto de crudos pesados OCP como parte de la estrategia de expansión de la frontera petrolera. Desde el 2003 el gobierno anuncia la Décima Ronda Petrolera para la concesión de áreas en los territorios de Napo, Pastaza y Zamora Chinchipe, además de la continuación del proyecto ITT (Ishpingo, Tambococha, Tiputini) que está situado en el Parque Nacional Yasuní y la Reserva Faunística Cuyabeno, por lo que el Ecuador ha presentado ante la comunidad mundial el Proyecto Yasuní, para dejar bajo tierra ese petróleo.

A inicios del 2007 el nuevo gobierno anuncia la construcción de una nueva refinería en la provincia de Manabí, con una capacidad de refinación de 300.000 barriles diarios. Se inicia también el intercambio de crudos por derivados con Venezuela (1,6 barriles de crudo de Ecuador por un barril de derivados de Venezuela).

La Constitución vigente en su Sección cuarta Recursos Naturales – Art. 408 textualmente dice: “Son de propiedad inalienable, imprescriptible e inembargable del Estado los recursos naturales no renovables...yacimientos...de hidrocarburos...”. Estos bienes sólo podrán ser explotados en estricto cumplimiento de los principios ambientales establecidos en la Constitución. El Estado participará en los beneficios del aprovechamiento de estos recursos, en un monto que no será inferior a los de la empresa que los explota...”

A inicios de octubre del 2007 se dispuso por decreto, que el 99% de las ganancias extraordinarias del petróleo sea para el Estado y el 1% para las empresas petroleras, mientras que anteriormente eran del 50% para cada uno. Esto, naturalmente, causó profundo malestar en las empresas petroleras y en los gobiernos de los países a los que ellas pertenecen. Al final, la decisión fue que el 70% sea para el Estado y el 30% para las empresas.

Las últimas reformas a la Ley de Hidrocarburos implican un nuevo modelo de contratación de las petroleras extranjeras. La nueva norma establece el cambio de los contratos de participación por contratos de prestación de servicios en los que el Estado sea dueño del 100% del petróleo y pagará a las empresas costos de producción y un margen de utilidad para asumir todo el crudo extraído. “Hoy todo el petróleo es nuestro, más que nunca, se acabó el festín, su repartición como una pizza en donde el pedazo chiquito siempre le quedaba a Ecuador” Jorge Glass, Ministro de Sectores Estratégicos, Julio del 2010.

A la fecha límite para la renegociación con las empresas grandes (23 de noviembre de 2010), se firmaron los nuevos contratos con la mayoría de tales empresas, lo que permite captar una inversión nueva de 1200 millones de dólares. El 23 de enero del 2011 finalizará el plazo para los contratos pequeños y de campos marginales.

“Actualmente, el Ecuador recibe el 65% del beneficio por la venta del petróleo extraído en su territorio y con el nuevo contrato pretende elevar ese porcentaje a entre el 85 y el 90%.” Wilson Pástor, Ministro de Recurso Naturales, Noviembre del 2010.

Con los ingresos por sus ventas, el petróleo financia alrededor del 25% del Presupuesto General del Estado.

Otros productos de exportación.- El sombrero de paja toquilla no ha desaparecido de nuestra oferta exportable.

Los productos del mar como el atún y la pesca blanca constituyen importantes componentes de la actividad exportadora del Ecuador. Las zonas de pesca de estos productos para la exportación fueron las Islas Galápagos y Manta. Con el advenimiento de las compañías extranjeras de aviación, con itinerarios semanales desde Guayaquil a las principales ciudades del mundo, las exportaciones de los productos del mar se intensificaron.

Anotamos también como renglón de exportación de nuestro país la tagua, el palo de balsa, el oro, la plata y el cobre, la paja mocora, los electrodomésticos, extracto de maracuyá, palmitos (preparados o conservados de otra forma).

1.4 Principales Productos Exportados a la Unión Europea y países de destino

De acuerdo a la fuente de información del Banco Central del Ecuador/SIM-CORPEI, (año 2009), se determina que:

De las exportaciones realizadas por el Ecuador hacia los países miembros de la EU en 2009, el 18.9% se concentraron en los envíos a Italia por un valor de € 356 millones. Le siguieron España (17%) por un valor de € 320 millones, Bélgica (15.5%) con € 291 millones, Alemania (14.6%) con € 275 millones y Holanda (13.2%) con envíos por € 148 millones, entre los principales. Los diez principales países compradores de productos ecuatorianos concentraron el 95.7% del total.

1.4.1 Productos Tradicionales

Las exportaciones de productos tradicionales hacia la UE representan aproximadamente el 70% de las exportaciones no petroleras, como promedio anual todos estos productos han tenido un crecimiento importante en el período 2000 – 2009, (anexo N° 1).

El banano registra los mayores valores exportados y el cacao y sus elaborados tienen las más altas tasas de crecimiento en este período (anexo N° 2).

1.4.2 Productos no tradicionales

Existe una amplia gama de productos no tradicionales que se exportan a la Unión Europea, y casi la totalidad de estos productos presentan una tasa de crecimiento como promedio anual entre los años 2000 y 2009.

Los principales productos no tradicionales que se exportan a la Unión Europea corresponden a los procedentes de la pesca, flores, concentrado de maracuyá, palmito, brócoli, piña, madera y sus elaborados, aceite de palma, textiles, preparaciones y conservas de frutas, tabaco, papaya, productos de la metalmecánica, artesanías, mango, entre otros. (anexos N° 3 y 4)

1.4.3 Evolución del comercio entre la Unión Europea y Ecuador

Entre 2005 y 2008, las exportaciones del Ecuador hacia la UE pasaron de € 1,564 millones a € 2,109 millones, es decir un crecimiento promedio anual de 10.5%. En 2009 esta dinámica se redujo 10.9% y el total de exportaciones alcanzó € 1,880 millones. Por su lado, las importaciones del Ecuador desde los diferentes países del bloque europeo avanzaron de € 869 millones en 2005 a € 1,019 millones en 2008, anotando un crecimiento promedio de 5.4% por año, mientras que en 2009 éstas registraron una caída de 4.1% llegando a € 977 millones.

En todo el período analizado, las ventas de bienes desde Ecuador hacia la UE han superado el flujo de compras desde el mismo, dando como resultado un superávit comercial a favor del Ecuador que pasó de € 695 millones en 2005 a € 1,091 millones en 2008 y posteriormente se redujo a € 903 millones en 2009. (Anexo N° 5).

CAPÍTULO II

EL DESARROLLO DEL COMERCIO ECUADOR – UE

2.1 Transición de la Negociación en Bloque a la Negociación Bilateral

En 1993 la Comunidad Europea y el entonces Pacto Andino suscribieron un Acuerdo de Cooperación. Pero, antes de que se implementara (1998), las Altas Partes intervinientes, reunidas en Roma, en 1996, emitieron una Declaración Conjunta de Diálogo Político el cual se sostuvo a través de la celebración de reuniones de alto nivel y giró alrededor de asuntos birregionales e internacionales de interés común.

En Madrid en el año 2002, en la II Cumbre Unión Europea, América Latina y el Caribe, la UE y la Comunidad Andina de Naciones CAN, acordaron lanzar la negociación de un Acuerdo de Diálogo Político y de Cooperación, como una primera etapa hacia una asociación más amplia que incluyera en un futuro un acuerdo comercial.

En ejecución de lo acordado el año anterior, en 2003 se suscribe el Acuerdo de Diálogo Político y de Cooperación entre la CAN y la UE.

En el 2004, en la III Cumbre UE, América Latina y el Caribe (reunida en Guadalajara), se fija el objetivo estratégico común de realizar un Acuerdo de Asociación, para lo cual se establece que la CAN debía alcanzar un nivel suficiente de integración económica.

En la IV Cumbre (Viena, mayo del 2006) se decide la negociación de un Acuerdo de Asociación que permita una participación plena y beneficiosa para todas las partes sustentado en tres pilares: diálogo político, cooperación y un acuerdo comercial.

Continuaron celebrándose reuniones para lograr acuerdos de asociación UE – CAN, de acuerdo a una agenda de rondas de negociación por temas, bajo un sistema de negociación llamado “single undertaking” que quiere decir que “nada está acordado hasta que todo esté acordado”.

Por su parte la Confederación Europea de Sindicatos (CES) y el Consejo Consultivo Laboral Andino (CCLA), elaboraron en octubre del 2006 una *Declaración Conjunta*.

Entre el 2007 y el 2008 se celebran tres rondas de negociación para avanzar hacia un Acuerdo de Asociación con los tres pilares ya anotados.

2.1.1 I Ronda de Negociaciones: Bogotá, 17 al 20 de septiembre del 2007

La CAN y la UE destacaron la importancia de este proceso de asociación birregional, reiterando el objetivo de concluir un Acuerdo de Asociación comprensivo, con los tres contenidos señalados en Viena. Luego de un amplio intercambio de ideas, la CAN y la UE coincidieron en que se contaba con una buena base para los objetivos generales del grupo de comercio, los mismos que apuntaban a mejorar el acceso efectivo a mercados y establecer reglas ambiciosas, que reflejen las asimetrías entre las dos partes, así como entre los países de la CAN. La posición de Bolivia fue la de no asumir compromisos en materia de servicios, establecimiento y movimiento de capital, compras públicas y propiedad intelectual.

En particular, cabe señalar que la UE aceptó mantener la negociación sobre la pesca en el Subgrupo de Acceso a Mercados, sobre reglas generales y sectores no agrícolas.

Con relación al cronograma de la negociación arancelaria, la CAN y la UE asumieron el compromiso de intercambiar los aranceles base, el punto inicial de desgravación para la CAN y los aranceles aplicados para la UE, el 15 de noviembre del 2007.

El Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación, suscrito en el 2003, fue un importante referente para la negociación y el capítulo del Acuerdo de Asociación sobre el Diálogo Político debía ser fortalecido, para así lograr una reafirmación y mejor defensa de los valores y principios compartidos por ambas regiones en el contexto internacional.

En el Grupo de Cooperación, reunido los días 18 y 19 de septiembre del 2007, se definieron ámbitos y orientaciones generales que permitirían construir un marco de referencia para la futura cooperación, a través de múltiples y variados instrumentos trabajados con una visión de articulación y complementariedad entre los tres pilares que componen el Acuerdo de Asociación CAN – UE.

Se le dio una importancia particular al desarrollo económico y social, especialmente en la lucha contra la pobreza, por la cohesión social y el bienestar de los sectores más desfavorecidos.

Se acordó trabajar los articulados de estos temas durante la Segunda Ronda, así como introducir el análisis de otros nuevos.

2.1.2 II Ronda: Bruselas del 10 al 14 de diciembre del 2007

Se continuaron las discusiones iniciadas durante la I Ronda y se acordaron algunos textos sobre la “naturaleza y alcance” del futuro Acuerdo.

La discusión sobre la parte de diálogo político del Acuerdo se centró en sus objetivos, áreas y mecanismos, así como en algunos artículos referidos a:

- No proliferación de armas de destrucción masiva
- Corte Penal Internacional
- Multilateralismo
- Migración

Los temas específicos que se discutieron fueron los siguientes:

- Democracia y derechos humanos
- Buen gobierno
- Modernización del Estado y de la Administración Pública
- Prevención y solución de conflictos
- Cooperación para la seguridad
- Lucha contra las drogas
- Lucha contra la corrupción
- Delincuencia organizada
- Lavado de dinero – activos
- Armas pequeñas y ligeras
- Seguridad ciudadana
- Estado de derecho y fortalecimiento institucional
- Protección de datos personales

Con relación al cronograma de la negociación arancelaria, la CAN y la UE asumieron el compromiso de intercambiar las primeras ofertas de acceso al mercado de bienes, según las modalidades convenidas el 14 de marzo del 2008.

2.1.3 III Ronda: Quito, 21 al 25 de abril del 2008

Con ocasión de la Tercera Ronda, el Grupo de Diálogo Político obtuvo, como resultado de las reuniones, acuerdos y progresos significativos en diversas áreas, tales como:

- Objetivos
- Áreas del Diálogo Político
- No proliferación de armas de destrucción masiva
- Lucha contra el terrorismo
- Delitos graves de preocupación internacional y la Corte Penal Internacional
- Multilateralismo
- Migración
- Lucha contra la pobreza y promoción de la cohesión social

El Grupo de Asuntos Horizontales, creado en esta Ronda, realizó un productivo intercambio de puntos de vista sobre la estructura general y sobre los principios, objetivos y las instituciones que podría tener el Acuerdo. Uno de los principios que inspiraron dicho Acuerdo fue el buen gobierno y estado de derecho.

Las delegaciones realizaron importantes avances sobre todos los temas objeto de negociación y alcanzaron acuerdos preliminares en textos relativos a: lucha contra las drogas ilícitas, lavado de dinero y de activos, armas pequeñas y ligeras, modernización del Estado y de la Administración Pública, género, empleo y protección social, educación y capacitación, entre otros puntos.

La CAN y la UE, en la reunión del Grupo de Negociación de Comercio, expresaron su satisfacción por el cumplimiento de los compromisos asumidos en el marco de la Segunda Ronda, los cuales permitieron adelantar los trabajos en las reuniones de los catorce subgrupos y de la Coordinación del Grupo de Comercio, realizadas durante la semana en que se efectuó esta Tercera Ronda. Los subgrupos de propiedad intelectual y de comercio y desarrollo sostenible adelantaron sesiones informativas. La UE reconoció el esfuerzo realizado por la CAN en la presentación de sus ofertas, y se coincidió en que se requería concretar las aspiraciones de las Partes en materia de acceso a los mercados.

La CAN destacó la necesidad de consolidar el SGP plus, así como de diversificar y profundizar la liberalización comercial. La UE reiteró su disposición de ser ambiciosa

en la eliminación arancelaria y de reflejar asimetrías a favor de la CAN. De esta manera se subrayó la necesidad de que las Partes respeten en sus ofertas las disposiciones de la OMC, en particular el artículo 24 del GATT.

Con relación al Cronograma y compromisos para las siguientes Rondas de Negociación CAN – UE, se acordó efectuar una Mini Ronda de Negociaciones CAN – UE los días 11 y 12 de junio de 2008 en Bruselas en donde debían reunirse los subgrupos de Servicios, Establecimiento y Movimiento de Capitales (Inversiones); Propiedad Intelectual; y, Comercio y Desarrollo Sostenible.

En el desarrollo de la “Cooperación y Asistencia Técnica de la UE a la CAN”, la UE realizó una presentación de la cooperación regional y bilateral con la Comunidad Andina y sus Países Miembros, con miras a posibles apoyos en el marco del pilar comercial del Acuerdo de Asociación.

2.1.4 IV Ronda y los Temas en Discrepancia, 15 al 19 de junio de 2009.

La demora en el avance y el engorroso proceso de acuerdos, que generó malestar en los negociadores peruanos, ocasionó que se insistiera en avanzar en negociaciones bilaterales con la UE. Los funcionarios de la UE respondieron que no tenían mandato para negociar bilateralmente, y que debían insistir en el formato de la negociación en bloque. Durante la Tercera Ronda, las diferencias entre los países andinos no lograron acuerdos que permitieran presentar las posiciones diferenciadas en algunos temas de negociación, como los de propiedad intelectual y desarrollo sostenible.

A las propias dificultades del proceso de negociación en bloque con la UE, se sumó el conflicto desatado en la CAN por la propuesta del gobierno peruano de modificar la Decisión 486, Régimen Común sobre Propiedad Industrial. El Perú necesitaba modificar esta norma andina para la implementación del TLC que un año antes había firmado con los Estados Unidos, ya que en el marco de esta negociación había asumido compromisos que colisionaban con obligaciones en el marco de la CAN, y por lo tanto para su desarrollo normativo nacional, requería la modificación de la norma andina. El fastidio de los vecinos andinos resultaba natural, ya que el gobierno peruano había violado la Decisión Andina 598, que si bien le permitía

negociar por separado, prohibía que en estas negociaciones bilaterales asumiera compromisos en contra de las leyes andinas.

Ante la amenaza del Perú de salirse de la CAN si no se hacía la modificación de la Decisión 486, lo que mostraba la clara prioridad de este país, por su estrategia pro-TLC antes que al proceso de integración andino, Colombia y luego Ecuador, acompañaron la propuesta de modificación de dicha Decisión, dejando sola a Bolivia.

El punto de quiebre en la negociación en bloque en cuanto a propiedad intelectual y biodiversidad fue la propuesta de Perú y Colombia para el tratamiento de los temas de biodiversidad en el marco del Capítulo de Propiedad Intelectual. Esta propuesta de iniciativa peruana, correspondía a la posición "ofensiva" que venía desarrollando este gobierno en diversas negociaciones y que en esta ocasión iba acompañada por Colombia.

Bolivia abandonó la negociación por su oposición ideológica con Perú y Colombia en temas de propiedad intelectual, mientras que el presidente ecuatoriano, Rafael Correa, también decidió en el 2009 excluir al país por el momento.

A pocos días del inicio programado de la IV Ronda de Negociación (Bruselas, julio del 2009), se dio el anuncio de la cancelación de la misma, debido a que los impases entre los andinos no habían sido superados. Ante esta circunstancia, el gobierno ecuatoriano, encargado de la presidencia pro-témpore de la CAN, promovió en octubre del mismo año una Cumbre Presidencial en la ciudad de Guayaquil, con el objetivo de avanzar en los acuerdos entre los gobiernos andinos para retomar las negociaciones en bloque con la UE. El fracaso de esta cumbre fue inevitable, pues las diferencias entre los presidentes de los Países Miembros hicieron imposible un nuevo acuerdo andino. Al día siguiente, los gobiernos de Perú y Colombia remitieron cartas idénticas a la Comisión Europea, solicitando continuar las negociaciones de manera bilateral; ante esta solicitud formal, los funcionarios de la UE iniciaron el proceso de consultas para el cambio en la estrategia de negociación.

La Comisión Europea argumentó que su decisión se debía a la eventual "ausencia de posiciones conjuntas" en la CAN para tratar el pilar comercial del Acuerdo de Asociación, que ambos grupos negocian desde 2006 y a la falta de una posición

común entre los andinos sobre los capítulos de comercio, desarrollo sostenible y propiedad intelectual.

Durante todo el proceso de negociaciones, la aspiración de Ecuador de ampliar su acceso al mercado europeo había sido una constante importante; sin embargo, este objetivo ecuatoriano encontraba serias limitaciones y, por el contrario, la UE mantenía una pobre oferta de banano para los países andinos, afectando principalmente a Ecuador. Por lo que, antes del inicio de la IV Ronda de Negociaciones del mes de julio del 2009, el gobierno ecuatoriano anunció la suspensión de su participación en las negociaciones con la UE.

La negociación de un Acuerdo de Asociación (AdA) birregional entre la UE y la Comunidad Andina recibió su estocada final con la incapacidad de los países andinos de acordar políticas comunes ante las rondas de negociaciones con los representantes europeos, particularmente en lo relativo al libre comercio, lo que conllevó a la sucesiva cancelación de éstas desde junio del 2008.

Las negociaciones no llegaron a un acuerdo definitivo. Ecuador afirmó su posición de no estar interesado en una negociación bilateral o de libre comercio, mientras las posiciones de Perú y Colombia eran opuestas, lo que dio lugar al inicio de nuevas formas de negociaciones: Acuerdo Multipartes UE – Perú/Colombia.

Estos hechos, generaron una discusión interna en Bruselas y la UE decidió finalmente proseguir con Colombia y Perú, países que ansían el acuerdo, cambiando el formato de la negociación de manera que ningún país del grupo andino pueda bloquear el proceso.

A través de un Memorándum de Entendimiento Bilateral, el gobierno de Ecuador y la Unión Europea articularán los elementos de diálogo político y de cooperación para el reinicio de la negociación suspendida. Cabía esperar que los diálogos se reanudaran, luego que la Unión Europea aceptó nuestros requerimientos, entre los que consta el cumplimiento por parte de los europeos a las disposiciones de la OMC en el tema del banano.

2. 2 Negociaciones Especiales en torno a las Exportaciones Ecuatorianas del Banano

El Ecuador alcanzó un triunfo histórico al concertar en la Organización Mundial del Comercio (OMC) un acuerdo de desgravación arancelaria para introducir banano en la Unión Europea.

Por instrucciones del Presidente de la República, Ecuador intensificó su liderazgo para alcanzar este acuerdo, el 17 de julio del 2009. Desde esa fecha, el Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración realizó múltiples acciones para lograr que la Unión Europea se avenga a reducir el arancel de 176 €/ton, que contra toda norma de la OMC, cobraba a sus importaciones de banano provenientes de proveedores latinoamericanos (Ecuador, Perú, Panamá, Costa Rica, Nicaragua, Guatemala, Venezuela, Brasil y Honduras).

Producto de esta activa negociación comercial y diplomática, el 15 de diciembre del 2009, los países latinoamericanos exportadores de banano rubricaron con la Unión Europea el denominado *Acuerdo de Ginebra sobre Comercio de Banano*.

Este Acuerdo establece:

1. Una reducción inmediata de 176 €/ton a 148 €/ton del arancel del banano;
2. El compromiso de la Unión Europea de reducir anualmente el arancel, durante 8 años hasta alcanzar los 114 €/ton en el año 2017;
3. Si no se diera un acuerdo en la Ronda Doha sobre modalidades de agricultura y productos industriales hasta el 31 de diciembre del 2013, el arancel se congelará por dos años en 132 €/ton para luego proceder con la reducción hasta alcanzar los 114 €/ton en 2019.

Sólo a partir de que la lista de concesiones de la Unión Europea en banano sea certificada en la OMC, Ecuador desistirá de sus demandas legales. Mientras no ocurra esta certificación, la desgravación se seguirá produciendo y los reclamos legales del Ecuador se mantendrán pendientes.

En forma paralela, Ecuador ha negociado condiciones favorables para la exportación de sus productos tropicales a los mercados de países desarrollados, en especial productos con valor agregado. Negociación que se concretará finalmente, una vez que concluyan las negociaciones de la Ronda Doha.

Gracias a la firmeza con la que se condujo esta negociación, se posibilitó adelantar con la Unión Europea la preparación de un Memorandum de Entendimiento en Cooperación, más amplio y cualitativamente superior al acordado por la Unión Europea con otros países, que podría servir de plataforma para nivelar las asimetrías notadas en la negociación comercial.

A pesar de lo emblemático de esta concertación, cabe destacar que el Ecuador se vería perjudicado en cuanto al arancel reconocido en el Acuerdo con Colombia, ya que el nivel que comienza con 141 €/ton llega a 75 €/ton. Hay una gran diferencia entre 75 y 114, lo que será perjudicial para los exportadores ecuatorianos que empezarán a perder mercado progresivamente.

Es indiscutible que hay afectaciones sobre todo en el sector agrícola; si autorizamos la importación libre de aranceles del arroz, por ejemplo, se afectan los arroceros, por lo que es tarea central de un equipo negociador cuidar esos productos sensibles, poniendo contingentes o excluyéndolos de la negociación. (Colombia excluyó carne de cerdo, maíz y arroz).

CAPÍTULO III

ESTADO DE SITUACIÓN DE LAS NEGOCIACIONES ECUADOR – UE

3.1 El Acuerdo de Asociación CAN – UE (Razones para el fracaso)

El 29 y 30 de mayo del 2007 se reunieron en La Paz representantes de la CAN y la UE en el marco de la IX Reunión de la “Comisión Mixta”. En la agenda estaban temas como la situación de ambas regiones; por ejemplo la reciente incorporación de Bolivia al MERCOSUR y la de Bulgaria y Rumanía a la UE, y la cooperación y el cambio climático. Se trataba de anunciar el inicio formal de las negociaciones, los países en los que se debían llevar a cabo las rondas de negociación y, lo más importante, los asuntos que debían ser abordados por los negociadores de ambas delegaciones (mesas de negociación).

Sin embargo, antes del inicio de esa reunión se hacían evidentes las divergencias existentes entre los miembros de la CAN. Por un lado, Perú y Colombia querían iniciar lo más pronto posible el Acuerdo de Asociación con la UE y, por otro lado, Ecuador y Bolivia se mostraban con ciertas dudas al respecto. Así transcurrieron dos días seguidos de intensas negociaciones en La Paz y la delegación europea se regresó al continente sin poder llevar a cabo el objetivo propuesto: No hubo anuncio oficial de inicio de las negociaciones.

Bolivia arrastró a la CAN a una falta de consenso, citando declaraciones de su Presidente: “Que se respeten los derechos de nuestros empresarios, pueblos indígenas, y de la vida en Bolivia”. Explicó que existen serias observaciones que están referidas a la propiedad intelectual, que los medicamentos, medicinas naturales, hiervas, plantas y animales bolivianos no pueden ser patentados por extranjeros. “La vida no puede ser mercancía y no puede ser patentada” (Evo Morales, Presidente de Bolivia).

El Gobierno Boliviano propuso incluir un tema adicional, se trataba de una mesa de trabajo que atendiera de manera transversal a los temas comerciales el reconocimiento de las asimetrías y la aplicación del Trato Especial y Diferenciado, lo que constituía un importante referente para el reconocimiento de obligaciones diferenciadas ante los temas sensibles y de lograr un buen acuerdo, podría haber

constituido un importante antecedente para las relaciones comerciales entre países con niveles diferentes de desarrollo. Sin embargo, a pesar de aceptar la propuesta de la creación de este grupo de trabajo, la propuesta no fue vista con buenos ojos ni por la UE ni por Perú y Colombia, quienes decían no entender bien la propuesta Boliviana, desaprovechando esta instancia para mejorar su propia posición negociadora.

La CAN ha sufrido las consecuencias más graves derivadas de estos desencuentros. El desacuerdo entre los miembros respecto a los términos en la negociación “bloque a bloque” con la UE, llevó en primer lugar a Bolivia y a Ecuador a retirarse de las negociaciones. La decisión de La Paz en ese sentido fue definitiva; para Ecuador quedó abierta una pequeña posibilidad, quedando claro que Ecuador no aprobó la marginación de los capitales sociales y políticos del Acuerdo a favor del aspecto puramente comercial.

Dentro de las negociaciones, la injerencia de la sociedad civil organizada tuvo mucho peso en el desenvolvimiento del proceso, pero el eje de la integración sólo tuvo eco en la mayoría de organizaciones, como una forma de resistir la presión de los países desarrollados, no siendo esa la dinámica que debía estar inmersa en el Acuerdo Regional Andino frente a la UE. Durante la III Ronda de Negociaciones (Quito, 2008) organismos no gubernamentales participantes, especialmente “Ecuador Decide”, denunciaron “concesiones inaceptables” en materia de propiedad intelectual y biodiversidad. El Ministerio de Coordinación de la Política Económica acogió estas denuncias y el proceso de negociaciones del lado ecuatoriano colapsó. Los miembros de la CAN terminaron dividiéndose en dos grupos bien marcados, en uno se encontraron Colombia y Perú, y en el otro Ecuador y Bolivia.

Los dos primeros países trataron de encontrar un punto medio a las demandas existentes; Bolivia podía presionar para frenar las negociaciones, porque el mercado europeo no es suficientemente significativo para dicho país; pero para Ecuador el mercado europeo representa el tercer destino de sus exportaciones.

Poco a poco, Ecuador optó por una posición un tanto neutral, que trataba de servir de puente entre Colombia y Perú por un lado, y Bolivia de otro. Sin embargo, esto no fue suficiente, ya que los colombianos y peruanos decidieron pedir que las negociaciones ya no se realizaran entre bloques sino bilateralmente.

Ecuador privilegió defender la negociación en bloque; en ese año 2008, ocupa la Presidencia Pro-Tempore de la Comunidad y decidió tratar hasta el final de defender un acuerdo birregional, ayudado por el hecho de que éste era uno de los principales intereses de la UE, que desde un inicio fue el fomentar la integración regional a través de la negociación en bloque. Ecuador tuvo serios problemas para llegar a un acuerdo con sus socios andinos, en especial con Bolivia, país que insistía en demandas no negociables y en mantener la negociación en bloque en términos absolutos. La UE no entendió bien los mensajes cruzados del Ecuador y de los demás socios, lo que llevó a que se cancelara la IV Ronda de Negociaciones que estaba prevista para julio del 2008 en Bruselas.

El fracaso de estas negociaciones abrió las puertas tanto a Perú como a Colombia, para comenzar a proponer, desde mediados de Septiembre del 2008, negociaciones bilaterales, de país a país, en las cuales no tendrían que poner rienda a su dogmatismo neoliberal.

Es indudable que la fragilidad interna de la CAN fue un factor determinante en el estancamiento de las negociaciones con la UE, sobre todo del fracaso de la negociación en bloque. La decisión del Ecuador de entrar a negociar plurilateralmente fue sin duda una buena señal para ese momento.

Con el fracaso del Acuerdo de Asociación CAN – UE no sólo se dejaron aparte dos años de negociaciones, sino que se debió renunciar a la visión integral de cooperación en perjuicio del diálogo social y político, relevando una evolución de la estrategia comercial europea más realista pero menos interesada en promover las integraciones continentales como parte de los más importantes principios de las relaciones internacionales.

3.2 El Acuerdo Multipartes UE – Perú/Colombia y el Acuerdo de Asociación UE – Centroamérica

3.2.1 Acuerdo Multipartes UE – Perú/Colombia

Los representantes de Colombia, Perú y la UE cerraron un Acuerdo Multipartes en el marco de la *VI Cumbre de la Unión Europea-América Latina y Caribe*, realizada en

Madrid el pasado 19 de mayo de 2010. Este Acuerdo da acceso preferente al lucrativo mercado europeo a las exportaciones de los dos países sudamericanos.

El Acuerdo, que está sujeto a aprobación por parte del Parlamento Europeo y de los congresos de los dos países sudamericanos, permitirá a Colombia y Perú acceder a 500 millones de consumidores. El Acuerdo contribuirá, de este modo, a la recuperación económica, mediante la apertura de mercados y la generación de nuevas oportunidades de comercio e inversión, siendo esto un paso más en el fortalecimiento de las relaciones bilaterales entre la UE y Latinoamérica.

A partir de la entrada en vigor del Tratado, el 80% del comercio de productos industriales será liberalizado con Perú y el 65% con Colombia.

Un principio de base del Acuerdo es el compromiso de las partes de respetar los derechos humanos y el desarrollo de una economía duradera, fundada en la protección y la promoción de los derechos de los trabajadores y el medio ambiente.

Para Colombia, la importancia de este Acuerdo, entre otras razones, radica en lograr una relación preferencial y permanente con un actor clave en la economía mundial (la UE es el primer exportador e importador mundial de bienes, USD 1'921,000 millones y USD 2'301,000 millones respectivamente); a su vez es el segundo socio comercial de Colombia, luego de Estados Unidos, y es el principal inversionista en dicho país.

Con la relación preferencial, que no será temporal, ni limitada, ni unilateral, Colombia logrará igualdad de condiciones con varios competidores y superará a otros y estará a la vanguardia de otras economías, como China e India, lo que significará una ventaja adicional en los mercados europeos. Se estima un incremento del PIB real y de los flujos comerciales (el PIB tendría un aumento adicional del 0.46% y las exportaciones e importaciones crecerían 0.71% y 1.73%, respectivamente).

Los sectores agropecuarios y agroindustrial colombianos reforzarán sus oportunidades de crecimiento en virtud de las condiciones preferenciales que la UE otorgará a Colombia:

Banano: El arancel actual en la UE de 176 €/ton se reducirá desde 148 €/ton con certidumbre año a año hasta llegar a 75 €/ton en el 2020.

Azúcar: Contará con un contingente libre de arancel para 62,000 toneladas con crecimiento del 3% anual.

Flores: (€ 120 millones de exportaciones promedio con un arancel promedio del 6%), contarán con acceso libre inmediato, y en las normas de origen se permitirá importar el material genético de terceros países para después exportar el producto final a la UE con tratamiento preferencial.

Café: (€ 79 millones de exportaciones promedio). Se logró libre arancel para el café tostado y para las preparaciones de café. Norma de origen general mediante la cual se considerará originario todo café tostado en grano, siempre y cuando este ha sido cultivado y cosechado en los países parte del Acuerdo. La UE contará con un cupo reducido de 120 toneladas para café tostado de la variedad arábica con una norma de origen flexible.

Aceite de palma: (€ 79 millones de exportaciones promedio con un arancel promedio de 8%) se consiguió libre acceso para el aceite crudo y para el refinado; se otorgará preferencia arancelaria a aquellos aceites vegetales y animales y mezclas refinados a partir de aceites en bruto originarios.

Oleaginosas: A la UE, Colombia ofrece la desgravación solamente sobre el componente fijo de la franja de precios en un plazo de diez años.

Frutas y hortalizas: Se beneficiarán con acceso inmediato libre de aranceles en su gran mayoría frente a terceros.

Tabaco: Se logró libre acceso sin aranceles donde el sector espera en los próximos siete años exportar más de USD 100 millones.

Biocombustibles: La entrada de etanol tendrá luz verde de ingreso a la UE.

Pesca: 99.9% de las exportaciones colombianas entran a la UE sin aranceles.

Por su parte la UE obtendrá preferencias y mayor acceso al mercado colombiano para lácteos, jamones, licores, entre otros.

Con la UE se excluyeron de la negociación: carne de cerdo, maíz, arroz, y el sector de la avicultura.

Para el **sector lácteo** y como desarrollo del Acuerdo se han logrado compromisos en materia de cooperación por parte de España en cuanto a sistemas de producción y mejoramiento de técnicas para la productividad y la diversificación. Este sector es considerado como el perdedor de las negociaciones a pesar de las promesas del Gobierno colombiano y la UE para capacitar y mejorar la competitividad en los próximos 3 años con una inversión de aproximadamente € 30 millones. Los subsidios europeos preocupan a ganaderos y lecheros colombianos.

En materia de **bienes industriales** incluida la pesca, el 99.9% de las exportaciones de Colombia tendrán libre acceso a la UE desde la entrada en vigencia del Acuerdo. Los camarones contarán con la eliminación del arancel actual de 3.6% que registra el SGP plus. Colombia podrá pescar con barcos de los países del Grupo 2⁷.

Automotriz: Los aranceles de los automóviles de distinta cilindrada y los vehículos para el transporte de carga de más de 20 toneladas serán reducidos gradualmente durante los próximos 7 años.

Petroquímica y plásticos: Se logró incorporar una norma más flexible que la vigente actualmente bajo el SGP plus. Adicionalmente se pactó un cupo de 15,000 toneladas anuales con norma flexible para productos laminados de plástico.

Textil – Confección: A manera transversal se pactó una regla que permite la importación de fibras de terceros países pero el hilado tiene que ser elaborado en las Partes.

Compras públicas: Se permite a empresas colombianas contar con procedimientos transparentes y no discriminatorios en los procesos de contratación de las entidades públicas de todos los niveles de gobierno en la UE, logrando un acceso a un mercado de 377 billones de euros en contratación pública.

Servicios: Recibirán beneficios directos aquellos de consultoría, “call centers”, traducción en línea, servicios de procesamiento de datos, servicio de informática y otros relaciones con software, servicios de diseño, y servicios profesionales.

Cabe especial mención la inclusión de los servicios de valor agregado en las telecomunicaciones y la mejora en el acceso que tendrán los colombianos bajo las

⁷ Bolivia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, Venezuela

categorías de proveedores de servicios bajo contratos, profesionales, independientes y personas en visita breve de negocio.

La UE, dentro de su Estrategia de Cooperación para Colombia, para el período 2010 – 2012 cuenta con recursos adicionales de cooperación para destinar a temas relacionados con Desarrollo Económico, Competitividad y Comercio, que se definirán en consenso entre la UE y el gobierno colombiano.

Para el Perú los principales beneficiados fueron los sectores pesca y minería.

En la Mesa de Reglas de Origen se destacan como resultados:

Pesca: La UE otorgó exclusivamente al Perú una excepción a la condición de propiedad de las embarcaciones para dar origen a especies en las cuales el Perú presenta interés de exportación (caballa, jurel, pota, anchoas), tanto en congelados como en conservas; la flexibilidad para la acuicultura deja al Perú en una situación bastante más favorable que el actual bajo el régimen del SGP plus y se presenta como un hecho sin precedentes en los acuerdos comerciales negociados por la UE.

Agroindustria: Se logró acordar con Colombia una propuesta conjunta para los productos pendientes de lácteos, azúcar y alcoholes, la cual fue aceptada por la UE. Para las oleaginosas y biodiesel, la UE aceptó que Perú y Colombia tuvieran reglas distintas. En caso de Perú, se acordó, una regla que permite que el refinado del aceite confiera origen.

Calzado: Se acordaron reglas diferenciadas dependiendo del precio del calzado. Para los calzados de menor valor se acordó la regla propuesta por Perú y Colombia, en la cual el ensamble no confiere origen, mientras que para los calzados de valor más elevado se acordó la regla propuesta por la UE, en que la capellada puede ser importada de terceros países.

Textiles: La UE aceptó incluir flexibilidades para el uso de hilados, los cuales no son producidos en el Perú. Así mismo por primera vez aceptó que el de minimis textil se aplique a los forros y entretelas solucionando uno de los principales problemas que tenían las empresas peruanas al exportar bajo el actual SGP plus.

La UE ha aceptado por primera vez en un acuerdo comercial que las mercancías que gocen de restituciones de aranceles e impuestos (drawback) continúen siendo consideradas como originarias y gocen de las preferencias del Acuerdo.

La UE aceptó la contrapuesta de Perú y Colombia de que cualquier medida que se adopte al respecto deba ser antes consensuada por las Partes involucradas.

En la Mesa de Acceso a Mercados se obtuvieron los siguientes resultados:

Azúcar: Se logró un contingente libre de arancel para 32,000 toneladas combinadas entre azúcar y otros productos de alto contenido de azúcar.

Banano: El equipo peruano logró que su contraparte europea mejore las cuotas para la exportación de bananos de 50,000 toneladas, que era la oferta inicial, a 75,000 toneladas.

Café: El café ingresará al mercado europeo libre de aranceles a la entrada en vigencia del Acuerdo.

Arroz: Se consiguió una cuota de +30,000 toneladas.

Vinos: Perú desgravará en un periodo de 3 años la línea 220421.

Frutas y Hortalizas: Los productos que se benefician son: espárragos (frescos y preparados), uvas, aguacate, mango, pimiento piquillo, alcachofas, ajos, yuca (en fécula y raíces), garbanzos, lechuga, tomates frescos, papaya, apio, espinacas, grañones y sémola de maíz, entre otros.

Pesca: 99% de las exportaciones actuales a la UE entrarán libre de arancel: harina y aceite de pescado. Exención de aranceles aduaneros (drawback), la UE aceptó que las mercancías que gocen de este mecanismo continúen siendo consideradas como originarias y se beneficien de las preferencias del TLC.

En la Mesa de Comercio y Desarrollo Sostenible el resultado del trabajo se centró en los siguientes temas:

- Biodiversidad
- Revisión de impactos en la sostenibilidad
- Comercio de productos forestales
- Información científica
- Derecho de los trabajadores migrantes
- Grupo de expertos
- Cooperación

En el anexo N° 6 se muestran los datos de las importaciones realizadas por la UE desde Colombia, Perú y Ecuador.

3.2.2 Acuerdo de Asociación UE – Centroamérica

Este acuerdo se sustenta en tres pilares: Comercial, cooperación y político. Inició las negociaciones en octubre del 2007 y ha tenido que superar diversos obstáculos que han generado pausas en el diálogo en diversas ocasiones. Así la primera pausa obligada se da en abril del 2009 cuando Nicaragua se retira de las conversaciones al no mostrarse satisfecho por los acuerdos obtenidos hasta ese momento; el segundo y mayor retraso, se ocasionó debido al golpe de Estado suscitado en Honduras y que pausó las negociaciones por ocho meses.

El tema más sensible para CA ha sido las cuotas de importación que la UE plantea en el sector lácteo. Las intenciones de la UE son exportar como mínimo 4,500 toneladas de leche en polvo e importar sólo 3,000 toneladas provenientes de CA.

De acuerdo a la Federación Centroamericana del sector lácteo, estas condiciones estarían afectando negativamente a más de 9,000 productores centroamericanos, no se toma en cuenta las claras asimetrías que se presentan entre ambas regiones, incitando a que la brecha crezca aún más.

Para mostrar la gran importancia de los flujos de cooperación entre CA y UE, de acuerdo a cálculos propios con datos de la Comisión Europea, entre el año 2001 y 2008 el promedio de los flujos de cooperación recibidos por CA desde la UE fueron prácticamente la quinta parte de las exportaciones de la región centroamericana hacia el bloque europeo, lo cual resulta muy significativo.

Dentro de las pláticas que se han tenido en el componente de cooperación se han logrado establecer los temas prioritarios que serían destinos de la cooperación técnica y financiera proveniente de la UE. Algunos de ellos son: Desarrollo y cohesión social; medio ambiente y manejo sostenible de los recursos naturales; desarrollo económico; y sociedad de la información, ciencia y tecnología.

La UE a través del presidente español José Luis Rodríguez Zapatero, firma en Madrid el Acuerdo entre la UE – Centroamérica, en presencia de los líderes de ambas regiones el 19 de mayo del 2010: “Fortalece política, económica y socialmente a Centroamérica y la UE” (Presidente del Gobierno español LRZ); este Acuerdo permitirá el acceso de 40 millones de centroamericanos a un mercado de 500 millones de europeos y supondrá un incremento de 2,600 millones anuales en las exportaciones de Centroamérica a la UE y de 2,400 millones en sentido inverso.

“Acercará nuestras economías y nuestros pueblos y creará más prosperidad y aliviará la pobreza en Centroamérica” (Presidente del Consejo Europeo).⁸

“En Centroamérica hace mucho que se habla ya de integración, pues empezó el proceso más o menos al mismo tiempo que la Comunidad Europea” (Presidente de la Comisión Europea).

Este Acuerdo calificado de “histórico” sienta las bases para incrementar la cooperación en materia de seguridad y de lucha contra el narcotráfico. “Somos la primera frontera de donde se produce gran parte de la droga que consume Europa y necesitamos tener una seguridad más efectiva, cooperación y mucha más tecnología, para que juntos podamos combatir esta lacra.” (Declaraciones del Presidente Panameño).⁹

El **programa de desgravación arancelaria de Centroamérica** ubica un 47,7% de las líneas arancelarias en libre comercio inmediato, un 7.4% en plazos que oscilan entre cinco y siete años, 36.5% en diez años –incluyendo algunos productos en desgravación no lineal; y un 4,1% en plazos de 13 y 15 años. Asimismo un 4,2% de las líneas arancelarias quedarán excluidas del proceso de desgravación arancelaria.

El **programa de desgravación arancelaria de la Unión Europea** ubica un 91% de las líneas arancelarias en libre comercio inmediato, un 4% entre 3 y los 10 años. Un 1% de las líneas arancelarias ofrecen acceso libre de aranceles al mercado europeo dentro de contingentes arancelarios y un 4% de las líneas arancelarias –que representan apenas un 0,1% del comercio bilateral y que se refiere fundamentalmente a exportaciones ocasionales de muestras comerciales-- quedarán excluidas del proceso de desgravación. Una línea arancelaria –banano-- recibirá una reducción significativa del arancel aplicado. Este producto representa un 12,4% de las importaciones totales que la Unión Europea realiza de Centroamérica.

El tema de **contratación pública** cobra especial relevancia en el marco del presente Acuerdo, en razón que el mercado de contratación europeo es cerrado y regido por el principio de reciprocidad. Ello implica que la Unión Europea únicamente da acceso a los socios comerciales que se lo otorguen bajo condiciones similares.

⁸ Diario “Hoy” mayo 2010, Sec. B.

⁹ Diario “Hoy” mayo 2010. Sec. B

En el Acuerdo las Partes acordaron reglas de transparencia y publicidad, así como disposiciones en materia de publicación de información y plazos para remisión de ofertas, a fin de permitir a los proveedores de la otra Parte una efectiva participación de las compras estatales, ejecutadas por encima de los montos mínimos acordados.

El texto sobre **comercio y desarrollo sostenible** reemplaza las obligaciones que actualmente rigen las relaciones de CA con la UE bajo el régimen SGP Plus, en materia ambiental y laboral. La mayor diferencia entre el Acuerdo y el SGP implica la imposibilidad por parte de la Unión Europea, una vez que el Tratado entre en vigor, de suspender preferencias arancelarias ni aplicar sanciones en virtud de un incumplimiento a la legislación ambiental o laboral de las Partes. De hecho, la principal obligación que se asume en el capítulo es aplicar efectivamente la legislación laboral y ambiental de cada país.

El pilar comercial del Acuerdo de Asociación incluye además un título de **integración económica regional**, en el cual los países centroamericanos y la UE asumieron una serie de compromisos en esta materia. Las Partes reconocieron que para la libre circulación de bienes a lo interno de Centroamérica y de la Unión Europea, la integración económica regional juega un papel fundamental, por lo que se incluyen disposiciones para fortalecer y profundizar dicha integración en ambas regiones en las áreas de procedimientos aduaneros, reglamentos técnicos y medidas sanitarias y fitosanitarias.

En el tema de textiles y arneses, Honduras es el país de toda la región centroamericana que sale más beneficiado. Del total de la cuota que otorgó la UE para incluir telas que no se fabrican dentro de los países para la elaboración de prendas de vestir que posteriormente serán exportadas hacia Europa, sólo Honduras tiene más del 60%, siendo así el mayor beneficiado. Los maquiladores hondureños esperan generar 15,000 empleos en el primer año de vigencia del Acuerdo de Asociación, pero el sector azucarero está inconforme porque la región centroamericana pretendía que el mercado europeo importara unas 300,000 toneladas de azúcar; sin embargo el acuerdo al que llegaron los negociadores sólo fue de 150,000. En el caso de la leche, la preocupación gira en torno a cómo se van a redistribuir las cuotas fijadas por Europa. El Acuerdo de Asociación establece el ingreso de 400 toneladas métricas de leche en polvo al país, lo que para algunos productores significa un tremendo daño económico.

Para Nicaragua el Acuerdo abre la oportunidad para el desarrollo económico y agrícola del país, sobre todo en el tema de los textiles, del banano, los quesos y otros productos de la región.

Existen también países que rechazan los Acuerdos de Asociación aduciendo que están en contra de “que la cooperación al desarrollo forme parte de estos acuerdos al servicio de intereses económicos privados. Queremos una cooperación que fortalezca la capacidad de los actores sociales y de los estados para diseñar e implementar políticas que apunten a combatir la injusticia social” Las organizaciones repudian “las políticas que aplica la UE en materia de inmigración porque amenazan gravemente la democracia y la paz entre nuestros pueblos al fomentar la xenofobia y el racismo”. Esta política migratoria representa la otra cara de la Europa del capital.

3.3 Contenido de la Propuesta Ecuatoriana y los temas sensibles

El Ecuador no quiere negociar un Tratado de Libre Comercio -TLC-, sino un Acuerdo de Comercio para el Desarrollo de carácter integral que no sólo sea comercial, sino que vaya de acuerdo con el Plan Nacional de Buen Vivir y la Constitución, que abarque los capítulos de cooperación y diálogo político y respete la soberanía del país, y que contemple lo siguiente:

- Articular elementos de diálogo y cooperación en Acuerdo y Memorándum de Entendimiento.
- Excluir de negociación compromisos sensibles.
- Habilitar económicamente a sujetos sociales históricamente excluidos del comercio y del mercado.
- Promover una inserción estratégica inteligente en la economía mundial e impulsar el desarrollo.
- Respetar la Constitución y el ordenamiento jurídico interno.
- Establecer estándares de responsabilidad económica, social, laboral, ambiental y tecnológica.

El gobierno del Ecuador considera indispensable que, en tanto que el Acuerdo de Asociación entre la UE y la CAN no haya entrado en vigor en sus tres pilares, se complemente el Acuerdo Multipartes con un Memorándum relativo al Diálogo Político y la Cooperación Económica que, en particular, trate dos cuestiones:

1. La política migratoria y el tratamiento administrativo y jurídico para las personas migrantes, sobre las que ha alertado el propio Consejo de Derechos Humanos de Naciones Unidas.
2. La facilitación de la implantación de políticas de desarrollo justo y equitativo y el desarrollo de las capacidades institucionales necesarias para un real aprovechamiento de los resultados de la negociación en curso.

El Ecuador ha reafirmado su voluntad de participar activamente en las negociaciones de un acuerdo que promueva el fortalecimiento de todos los instrumentos internacionales de las relaciones comerciales, tanto multilaterales como regionales en los que Ecuador participa y con los cuales se siente profundamente comprometido.

Por lo que se refiere al comercio, el Acuerdo tome como base el régimen actual del SGP plus que ha sido juzgado compatible con las reglas de la OMC.

En cuanto a cuestiones de propiedad intelectual, que se reafirmen los derechos y obligaciones del Acuerdo ADPIC de la OMC, un Acuerdo impulsado durante la Ronda Uruguay por los países desarrollados, en particular por la UE y respecto al cual los países en desarrollo, y en particular Ecuador, ya han hecho un gran esfuerzo al aceptarlo.

El carácter “OMC plus” del acuerdo, en el que la UE insiste, no debe satisfacerse tanto mediante la inclusión de disposiciones preferenciales y contrarias al principio de la Nación más Favorecida en ámbitos ya cubiertos por la OMC cuanto mediante la inclusión de temas no cubiertos por ella. En este sentido, Ecuador considera y propone:

1. Que se incluyan en el Acuerdo las disposiciones relativas a los derechos laborales y de seguridad social de los trabajadores migrantes legalmente empleados en los estados de la UE que figuran en un amplio número de acuerdos precedentes de la UE.
2. Que, en materia de compras públicas, las disposiciones relativas a ellas deben reconocer el derecho de Ecuador, en conformidad con sus normas constitucionales, a priorizar la adquisición de productos y servicios nacionales, en particular los provenientes de la economía popular y solidaria y de las micro, pequeñas y medianas unidades productivas.

3. Que, en materia de competencia, la UE reconozca el esfuerzo que ya está realizando Ecuador al preparar una legislación interna en este ámbito, esfuerzo que contrasta con la falta de voluntad de la UE para flexibilizar su legislación de defensa comercial y aceptar las propuestas de Ecuador en materia de salvaguardia bilateral.

Para el tratamiento de las inversiones extranjeras directas, el Ecuador recuerda:

Que la propia Comisión Europea ha manifestado por escrito que los acuerdos bilaterales que los estados miembros de la UE han suscrito con países terceros, violan el derecho comunitario, por lo que se tiene en cuenta la imperiosa necesidad de que sean renegociados.

Que los acuerdos bilaterales en vigor no contienen ninguna disposición que vaya específicamente destinada a las micro, pequeñas y medianas empresas.

Por tanto deben reorientarse las negociaciones relativas a servicios y establecimiento. El Acuerdo debe servir para asentar, en un plano regional las bases de un nuevo modelo de Acuerdo de Inversiones que reemplace a los actuales acuerdos bilaterales con los estados miembros de la UE y que sea conforme a las normas constitucionales de Ecuador, a las políticas que promuevan el desarrollo de las pequeñas, y medianas empresas y evite la vulnerabilidad macro económica de nuestros países.

Hubo un avance significativo que ha permitido despejar las dudas existentes en dos de los cuatro sectores iniciales: propiedad intelectual y agricultura, así como avanzar en la negociación de un Memorándum de Entendimiento Bilateral sobre Diálogo Político y Cooperación que deberá articular estos elementos al acuerdo comercial, quedando por precisar los alcances que en materia de compras gubernamentales tiene la nueva Ley de Empresas Públicas del Ecuador, y también los compromisos específicos que puede adquirir el país en el campo de servicios y establecimiento, en los sectores que la Constitución ha definido como estratégicos.

En lo que respecta al Memorándum de Entendimiento sobre Diálogo Político y Cooperación entre el Ecuador y la UE, la Comisión Europea se comprometió a entregar una contrapropuesta a la de Ecuador, luego de la correspondiente aprobación por parte de los Estados Miembros de la Unión. La negociación de este instrumento se efectuará en forma paralela a la del acuerdo comercial.

Las delegaciones trabajarán en los temas sensibles que preocupan al Ecuador y no se llegará a acuerdos específicos sino que se tratará de evaluar la posibilidad de negociar los temas de acuerdo a la Constitución del Ecuador “hay una gran voluntad y apertura, pero eso no necesariamente quiere decir que haya aceptación” Mentor Villagómez, jefe negociador ecuatoriano.

Los principales temas de negociación son:

1. Acceso a mercados, general y productos no agrícolas PNA's. En donde se negocian las canastas de productos y plazos de desgravación.
2. Agricultura (salvaguardias agrícolas; sistema de bandas de precios; precios de entrada, subsidios a la exportación; ayuda interna; empresas comerciales del Estado; productos agropecuarios).
3. Comercio y desarrollo sostenible.
4. Asuntos aduaneros y facilitación del comercio.
5. Asistencia técnica y fortalecimiento de las capacidades comerciales.
6. Defensa comercial (salvaguardia bilateral; antidumping; y salvaguardia global; medidas compensatorias; etc.)
7. Medidas sanitarias y fitosanitarias.
8. Reglas de origen y cooperación administrativa.
9. Propiedad intelectual (patentes y marcas; diseños industriales; derechos de autor; acceso a recursos genéticos, etc.)
10. Servicios, establecimientos y movimiento de capitales (listas de oferta y demanda, movimiento de capitales, etc.)
11. Solución de diferencias y asuntos horizontales e institucionales.

El equipo negociador ecuatoriano tendrá que presionar para obtener beneficios en la comercialización de 217 subproductos¹⁰ en los que no se ha llegado a acuerdos. Y también tendrá que decidir el acceso de 255 partidas¹¹ europeas al país.

Se han excluido de la negociación los siguientes productos sensibles:

- Carne de bovino (cortes, vísceras y algunos embutidos)
- Carne de ave (todas las subpartidas)

¹⁰ Banano, azúcar, chocolates, confites, ron, etanol, pepinos, alcachofas, maíz dulce, mandarinas, clementinas, hongos, limones, arroz, fécula de yuca, maíz, derivados de cereales, preparaciones alimenticias, galletas, mermeladas y jaleas de frutas tropicales, jugos de piña, jugos de limón, sorbitol y quesos.

¹¹ Lácteos, carne porcina, manzana, cebada, malta, papas congeladas, whisky, vinos, licores, pastas, aceites de oliva, duraznos (algunos no comportan sensibilidad como el whisky)

- Carne de porcino (cortes frescos, congelados y refrigerados)
- Arroz (contingente para nosotros)
- Oleaginosas (soya)
- Maíz (todos excepto el dulce)

De los catorce temas que se han venido negociando, los más sensibles son: Propiedad intelectual, compras públicas, servicios y agricultura.

Propiedad intelectual

El gobierno identificó a la protección de datos de prueba y los temas de biodiversidad como los puntos más conflictivos dentro de la mesa de propiedad intelectual. En el primer punto la figura implica que si una empresa europea presenta en el país los datos de prueba de un medicamento o producto agroquímico nuevo, no habrá la posibilidad de entregar esta información a otras empresas para fabricar un genérico durante cierto período. Sin embargo, la normativa constitucional del país establece que habrá un libre acceso a los medicamentos. El artículo 421 de la Carta Magna plantea que “la aplicación de los instrumentos comerciales internacionales no menoscabará, directa o indirectamente, el derecho a la salud, el acceso a medicamentos, insumos, servicios, y los avances científicos, etc.” De la misma manera, los artículos 322 y 402 de la Constitución que prohíben la apropiación de recursos de diversidad biológica y agrobiodiversidad, si bien marcan los límites en la negociación con la UE, no impiden que se llegue a un acuerdo.

Compras Públicas

La mayor conflictividad gira alrededor del trato que se les debe dar a las empresas extranjeras. La sensibilidad surge porque las compañías europeas pedirán un trato igual que las nacionales en los procesos de licitación, lo que estaría en desacuerdo con el artículo 288 de la Constitución: “Se priorizará los productos y servicios nacionales, en particular los provenientes de la economía popular y solidaria, y de las micro, pequeñas y medianas unidades productivas”. Para proteger a las compañías nacionales, se debe establecer límites para las compras estatales a las que pueden acceder las firmas europeas.

Servicios

Este tema ha sido catalogado como sensible por parte del Gobierno debido a que las empresas europeas tienen interés en la gestión y la administración de los sectores estratégicos, mientras que la Constitución atribuye este derecho al Estado. De esa forma se produce un conflicto con el artículo 313 de la Constitución. “El Estado se reserva el derecho de administración, regular, controlar y gestionar los sectores estratégicos, de conformidad con los principios de sostenibilidad ambiental, precaución, prevención y eficiencia”. En estos sectores se incluye electricidad, telecomunicaciones, transporte, petróleo, agua, biodiversidad, etc.

Naturalmente, tales negociaciones deberán ceñirse a las instrucciones presidenciales de buscar un Acuerdo comercial que sirva para el desarrollo del país. Está previsto que el Acuerdo Multipartes sea un solo instrumento enmarcado en la normativa de la OMC, el mismo que deberá contemplar diferencias específicas para nuestro país. La negociación del Ecuador no constituirá una simple adhesión a los resultados alcanzados por los otros países andinos. Los términos de lo acordado entre Colombia/Perú y la UE no condicionan la negociación del Ecuador aunque constituyen una referencia tal como lo son con otras negociaciones como por ejemplo UE – Chile, UE – MERCOSUR, UE – Centroamérica, etc.

“El Ecuador ha identificado sus particularidades y sensibilidades desde el inicio del proceso (inclusive limitaciones constitucionales) y tendrán que ser recogidas en la negociación. Las limitaciones constitucionales no son negociables. El tratamiento especial y diferenciado para el Ecuador es obviamente materia de negociación y se deberá alcanzar en las mesas respectivas.”¹²

Agricultura

Las dificultades giran en torno a la venta de banano y azúcar por parte de Ecuador, y al ingreso de productos lácteos desde Europa.

En la estrategia de negociación, Ecuador tendrá que decidir qué producto le interesa colocar en la UE y cuáles está dispuesto a permitir que ingresen al país sin pagar aranceles.

¹² Negociaciones Comerciales con la Unión Europea. Estado de Situación. 31 de Mayo del 2010. Ministerio de Relaciones Exteriores

Hasta el año 2009, el equipo negociador del país estaba interesado en conseguir un menor arancel para el banano, así como un mayor cupo para la venta de azúcar. Y la UE quería vender soya, trigo, leche en polvo, etc. En esta negociación, uno de los sectores preocupados es el lácteo. Es esencial que se establezcan aranceles para la leche. Si ingresa libremente a un precio más bajo que la nuestra perderemos competitividad.

Ecuador mantiene su propuesta de integración económica, política y cooperativa con la UE, con la gran expectativa de lograr concretar en beneficio de su población acuerdo que tienda a disminuir asimetrías, incentivando un comercio justo, solidario, complementario, incluyente e igualitario para el desarrollo.

Las razones que el gobierno ecuatoriano expone para la firma de un Acuerdo Comercial para el Desarrollo ACD descansan en cinco ejes:

1. Soberanía

- a) Un ACD permite defender de propiedad intelectual, que proteja la salud, la vida, la biodiversidad, los conocimientos ancestrales, el acceso a los medicamentos y a la soberanía alimentaria.
- b) Con un ACD no hay sometimiento a arbitraje internacional de controversias.
- c) Sobre la base de un ACD se toman en cuenta los sectores prioritarios identificados en el Plan Nacional de Desarrollo, así como en los lineamientos de política macroeconómica, industrial y agrícola.
- d) Un ACD preserva la capacidad del Estado de regular los servicios y ejercer control sobre actividades críticas para el desarrollo.

2. Desarrollo

- a) Ecuador procura contrarrestar asimetrías mundiales y generar mayores índices de desarrollo.
- b) Los ACD facilitan la implementación de políticas de desarrollo justo y equitativo.
- c) Las políticas de desarrollo deben garantizar una normativa que garantice el desarrollo y preserve sus objetivos.
- d) Ecuador impulsa el desarrollo de las economías de escala, el comercio justo y la inclusión económica y social.

3. Inclusión

- a) Ecuador impulsa la integración de actores marginados al comercio y al bienestar con ACD.
- b) Ecuador promueve la inserción estratégica de las partes en la economía mundial con ACD.
- c) Los ACD propician que las partes generen capacidades de cooperación para habilitar económicamente a sujetos sociales históricamente excluidas del comercio y del mercado.
- d) Ecuador impulsa estándares de responsabilidad económica social, ambiental y tecnológica.
- e) Ecuador fomenta la solidaridad y la complementariedad.
- f) Ecuador promueve un orden global multipolar justo, equitativo y solidario.

4. Comercio

- a) Ecuador establece alianzas comerciales y políticas con países ideológicamente afines.
- b) Un ACD propugna que el comercio debe estar subordinado al desarrollo sostenible, sobre la base de estándares ambientales.
- c) Un ACD permite el seguimiento y evaluación de los niveles de acceso a mercados.

5. Industria

- a) Un ACD permite dar prioridad a la producción nacional.
- b) Un ACD protege la industria naciente, el desarrollo del país.
- c) Un ACD incide en la disminución de las asimetrías, a través de incentivos, preferencias y mecanismos de protección a la producción.¹³

¹³ Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración. Disponible en: www.mmrree.gob.ec

CAPÍTULO IV

IMPORTANCIA DE LOS INSTRUMENTOS INTERNACIONALES EN LA CONSOLIDACIÓN Y CRECIMIENTO DE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE ECUADOR Y LA UNIÓN EUROPEA

4.1 Cooperación económica de la Unión Europea en Ecuador

La UE es el conjunto de 27 países democráticos que se han comprometido a trabajar juntos por la convivencia y la prosperidad en la región y el mundo; supone una gran oportunidad para el Ecuador ya que cuenta con un mercado sin fronteras de más de 500 millones de consumidores y que después de Estados Unidos y de la ALADI es el tercer socio comercial de Ecuador. La balanza comercial favorable del Ecuador con la UE ha mantenido una tendencia estable durante los últimos siete años (16% de las exportaciones ecuatorianas durante el 2009 estuvo dirigido a la UE).

Si bien las relaciones entre la UE y Ecuador se han intensificado durante los últimos años en el marco de los llamados acuerdos de tercera generación, éstas han adquirido particular importancia en la actualidad.

En junio del 2001, la intensificación de las relaciones culminó con la firma de un **Convenio Marco de Cooperación**, relativo a la ejecución de la ayuda financiera y técnica de la Comisión Europea hacia Ecuador. El Acuerdo regula tanto la cooperación financiera y técnica como la económica, definiendo el marco jurídico y técnico necesario para el desarrollo de la cooperación.

El 27 de mayo del 2007 las dos partes suscribieron un **Memorándum de Entendimiento** que definió las orientaciones plurianuales para la puesta en práctica de la cooperación para el período 2007 – 2013.

Las relaciones entre Ecuador y la UE se vieron fortalecidas también por la apertura en el 2003 de la Delegación de la Comisión Europea en la ciudad de Quito, la que se encarga de seguir la implementación del programa de cooperación con Ecuador y de fortalecer los vínculos con las autoridades y otros actores de la sociedad ecuatoriana en relación con otras políticas de la UE.

Dentro de las relaciones en el marco bilateral UE – Ecuador existe también una oficina especial del Departamento de Ayuda Humanitaria de la Comisión Europea (ECHO), la misma que está dedicada a casos de emergencia a favor de las víctimas de desastres. Esta oficina cubre toda América Latina, exceptuándose Colombia.

Para el período 2007 – 2013, la UE tiene como estrategia de cooperación bilateral con Ecuador, un presupuesto de €137 millones. En este nuevo marco de cooperación la ayuda es canalizada a través del presupuesto del Estado, para de esta manera financiar políticas públicas en las áreas definidas por el beneficiario y el donante como prioritarias. Se conoce esta modalidad de cooperación como **Apoyo Presupuestario**. Este Convenio se sustenta en la confianza existente entre las autoridades nacionales y la UE.

Los objetivos de la cooperación de la UE con Ecuador para el período 2007 – 2013 se encuentran definidos en el **Documento Estrategia País CSP**. La intervención se aplica a:

1. La contribución al aumento del gasto social del Estado para mejorar el acceso de las comunidades marginadas de los servicios sociales; y,
2. Para crear perspectivas económicas sostenibles que promuevan la integración regional y el desarrollo a través del apoyo a las micro, medianas y pequeñas empresas (fortalecimiento institucional y desarrollo del país).

En el ámbito de la educación, elemento fundamental del desarrollo humano sostenible, las relaciones con la UE en cuanto al apoyo y estrategia de intervención están dirigidas especialmente a los grupos marginales, como la población indígena y afroecuatoriana, creando herramientas que permitirán la construcción de una sociedad más justa, que logre la reducción de los índices de pobreza y desigualdad.

El monto asignado para este rubro asciende a € 75.5 millones para el período 2007 – 2013 (en el año 2009 se desembolsaron € 11 millones).

Se busca la creación de empleo en la agricultura, la artesanía y la construcción industrial con el objetivo de proporcionar oportunidades económicas sostenibles para la población. El monto asignado para el sector de desarrollo económico asciende a € 61.5 millones para el mencionado período (en el año 2009 se desembolsaron €20 millones).

En 2009 la economía ecuatoriana recibió un total de € 44.8 millones por concepto de ayuda externa, mostrando un crecimiento de 60% respecto al año anterior. Este valor representó el 5.5% del total de ayuda suministrada por la UE en América Latina. Al comprender únicamente los recursos captados por Sudamérica y la CAN esta participación aumenta a 12.9% y 24%, respectivamente. Entre 2004 y 2009 el total de recursos destinados a Ecuador como ayuda exhiben un crecimiento anual de 28.4% en promedio, lo que significa un aumento de € 6.7 millones por año.

En el mismo año se identifican a dos programas como los más importantes conducidos en el país. El programa de apoyo al sistema de solidaridad y un sistema económico sostenible (PASES), que recibió un total de € 13.4 millones. Mientras el plan de apoyo a la educación (2006 – 2015) registró un total de € 13 millones. Además, de una política industrial, en conjunto al programa de apoyo administrativo para el sistema de gestión de la solidaridad y el sistema económico sostenible, por € 13.4 millones. En el gráfico del anexo 7 se encuentra la distribución de los principales sectores destino de los recursos de cooperación de la UE en 2009.

Ecuador también se beneficia de la cooperación regional con la CAN y con América Latina. La UE apoya la integración andina en áreas como el comercio, las estadísticas, las aduanas, la lucha contra las drogas o la prevención de riesgos naturales. Los proyectos a nivel latinoamericano que cubren los ámbitos de educación, tecnologías de la información y cohesión social tienen por objeto reforzar los vínculos con la UE gracias al intercambio de experiencias y a la creación de redes.

Ecuador ha sido reconocido por la UE como un país que posee un notable potencial de desarrollo en sus recursos humanos, naturales y culturales, así como en sus perspectivas de integración.

Los instrumentos internacionales que han consolidado y contribuido al crecimiento de las relaciones comerciales entre Ecuador y la Unión Europea son los siguientes:

1. 1993: Acuerdo Marco de Cooperación entre la Comunidad Económica Europea y el Acuerdo de Cartagena y sus Países Miembros, Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela.

El 23 de abril de 1993 se firmó en Copenhague el Acuerdo Marco de Cooperación entre la Unión Europea y la Comunidad Andina. Este Acuerdo

llamado de “tercera generación” amplió el margen de maniobra con respecto al primer Acuerdo no preferencial firmado en 1983. Se ratificó en la UE mediante la decisión 98 – 278 del Consejo de 7 de abril de 1998.

2. 1995: Acuerdo entre la Comunidad Económica Europea y la República del Ecuador sobre Precursores y Sustancias Químicas frecuentemente utilizadas para la manufactura ilícita de drogas y sustancias psicotrópicas.

Este Convenio fue firmado el 18 de diciembre de 1995 por una duración de 5 años renovables automáticamente; entró en vigor el 1 de febrero de 1996. Fue firmado por Bolivia, Ecuador, Perú, Venezuela y México.

3. 2001: Convenio Marco Relativo a la ejecución de la ayuda financiera y técnica y de la Cooperación Económica en la República del Ecuador en virtud del Reglamento Asia – América Latina “ALA”

Firmado el día 4 de junio del 2001 por la Comisión de las Comunidades Europeas y el Gobierno de la República del Ecuador.

4. 2003: Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros por una parte y la Comunidad Andina y sus miembros: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú.

Este Acuerdo tiene como objetivo principal el fortalecimiento y la profundización de las relaciones entre las Partes firmantes, con base en el diálogo político y la intensificación de la cooperación.

Una vez ratificado, este Acuerdo firmado en Roma el 15 de diciembre del 2003, reemplazará al Acuerdo Marco de Cooperación de 1993 que lo precede.

5. Ecuador beneficiario del Sistema de Preferencias Generalizadas.

Ecuador no se ha quedado atrás en la utilización del Sistema de Preferencias Generalizadas de la UE, el cual le concede importantes preferencias (acceso libre de aranceles y cuotas), y que tiene una duración de diez años (2006 – 2015) con revisiones periódicas cada tres años. Actualmente se encuentra en vigencia hasta el 31 de diciembre del 2011

4.2 Memorándum de Entendimiento entre la Comisión Europea y Ecuador Relativo al Programa Indicativo para el Período 2007 - 2013

Las relaciones entre Ecuador y la UE han estado basadas en el contexto del Acuerdo Marco de Cooperación que fue firmado entre la Comunidad Andina y la

Comunidad Europea en 1993 que entró en vigencia en 1998. La firma de un acuerdo de dialogo político y cooperación en diciembre del 2003 mejoró e institucionalizó las relaciones políticas. El objetivo estratégico común perseguido por la UE y los países de la Comunidad Andina desde el 2004 fue crear un acuerdo de asociación entre las dos regiones.

El actual Memorándum de Entendimiento refleja la intensión de ambas partes de cumplir con el desarrollo del programa de cooperación 2007 – 2013, tomando en cuenta las prioridades de cooperación:

1. Contribuir al aumento de las inversiones sociales de gobierno (concretamente en el sector de la educación)
2. Crear oportunidades económicas sostenibles y promover la integración regional.

Dotación Financiera Indicativa.- La Comisión Europea ha destinado una asignación indicativa de €137 millones para el período 2007 – 2013 (55% 2007 – 2010 y 45% 2011- 2013).

Han sido prioridades de cooperación del Programa Indicativo Regional 2007 – 2010 la contribución al aumento de las inversiones sociales del gobierno: educación € 41 millones.

La creación de oportunidades económicas sostenibles y la promoción de la integración regional: € 34 millones.

Para el período 2011 – 2013 de Programa Indicativo Regional las asignaciones indicativas serán establecidas como resultado de una revisión a medio plazo del documento de estrategia de Ecuador en el 2010. Se considerarán los progresos, el rendimiento de la cooperación y criterios económicos, sociales y políticos. En base a esta revisión podrían ser modificados la estrategia así como las asignaciones y el programa indicativo.

Asuntos o principios que se consideran.- “El objetivo fundamental de la cooperación de la Comunidad Europea con Ecuador es reducir la pobreza y ayudar a contribuir a los Objetivos de Desarrollo del Milenio. Las actividades estarán dirigidas a la promoción de la cohesión social y a la integración regional.

En cada fase de implementación de esta estrategia, todas las acciones financiadas por la cooperación de la Comunidad Europea tomarán en cuenta su impacto sobre otras cuestiones transversales incluyendo los derechos humanos, la democracia y el buen gobierno, la igualdad de género, los derechos de los niños, los derechos y medios de subsistencia de la gente indígena, la protección y promoción de la cultura, la protección del medio ambiente y la lucha contra el VIH-Sida.

La financiación de esta cooperación de parte de la Comisión Europea será complementada financieramente por el gobierno ecuatoriano en los casos que corresponda.” (Documento pertinente)

En este documento “Memorándum de Entendimiento entre la Comisión Europea y Ecuador relativo al Programa Indicativo para el período 2007 – 2013” encontramos como “Provisiones Finales” que las asignaciones que se mencionan en dicho documento son indicativas y que la decisión sobre el correspondiente financiamiento se ajustará a la disponibilidad de fondos y a la autorización de la autoridad presupuestaria de la Comunidad Europea.

Se concluye expresando que este Memorándum no contiene obligaciones bajo el derecho internacional.

4.3 El Sistema de Preferencias Generalizadas SPG

El comercio, combinado con otras políticas internas, es uno de los principales impulsores del desarrollo. El Sistema de Preferencias Generalizadas es un esquema arancelario preferencial autónomo y temporal por medio del cual la UE otorga acceso a su mercado con excepción total o parcial de tarifas aduaneras a las exportaciones de la mayoría de los países en desarrollo sin exigencia de reciprocidad.

El Sistema de Preferencias Generalizadas se fundamenta en tres principios básicos:

- Ser generalizado, es decir que está concebido para que todos los países calificados como países en desarrollo por las Naciones Unidas, tengan acceso a sus beneficios.
- No discriminatorio, estar al alcance de todos, independientemente de cualquier situación política, ideológica o religiosa; y,

- No recíproco, es decir que ningún país en desarrollo beneficiario estaba en la obligación de otorgar preferencias recíprocas por el trato diferenciado que recibe.

El SPG se implementa en ciclos de diez años. Un nuevo esquema fue adoptado por el Consejo de la UE en junio del 2005. Ofrece acceso al mercado comunitario y extiende las preferencias a cerca de 300 productos adicionales especialmente en los sectores agrícola y pesquero. Otorga acceso a arancel cero o casi cero a más de 7,200 productos de países en desarrollo o con necesidades específicas de desarrollo.

Tiene tres instrumentos: un general y dos regímenes especiales aún más favorables dirigidos a ciertos de grupos de países. Uno de ellos es el SPG plus del que se puede beneficiar Ecuador. Incorpora dos criterios de elegibilidad: La ratificación e implementación de una serie de instrumentos internacionales en materia de derechos humanos, derechos laborales, medio ambiente, drogas y corrupción; y, la calificación como economía vulnerable con base en indicadores previamente definidos. El otro es la iniciativa “Todo Menos Armas” que otorga acceso libre de arancel a todas las exportaciones de los “países menos desarrollados”.

Una importante proporción de las exportaciones de varios de los países de América Latina hacia la UE están amparadas por las preferencias unilaterales otorgadas por el bloque comunitario en virtud del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP plus). Este régimen otorga una preferencia arancelaria sobre el nivel NMF¹⁴ de la unión aduanera en Europa.

En 2009, del total de productos importados por el bloque europeo desde la CAN, el 74.1% entró libre de arancel, un 5.5% del comercio tuvo un margen de preferencia diferente de 0% al amparo del SGP y 17.3% no tuvo ningún tipo de preferencia comercial.

Perú fue el país cuyo comercio se benefició en mayor medida del acceso preferencial, puesto que el 93.8% de sus ventas hacia el bloque europeo en ese año, ingresó con un arancel de 0%. Las exportaciones de Bolivia se beneficiaron en

¹⁴ El arancel NMF corresponde a la cláusula de nación más favorecida. Esta cláusula concede un trato igualitario a todos los miembros de la OMC. Sobre el arancel NMF se establecen preferencias arancelarias en el marco de acuerdos bilaterales o unilaterales, como es el caso del SGP.

un 71.8% de un acceso libre de arancel y en el caso de Colombia el porcentaje de comercio que ingresó libre de arancel ascendió a 72.2%.

Mientras tanto, en el caso de Ecuador sólo el 45.6% de sus exportaciones hacia la UE ingresaron con arancel de 0% (17% por NMF y 83% por SGP), 14.8% tuvo un acceso preferencial diferente de 0% y 38.7% del total de exportaciones ingresó pagando el arancel NMF diferente de 0%. Esto se explica por la mayoritaria participación del banano, producto que mantiene hasta la fecha un arancel de € 148 por tonelada.

En resumen los logros obtenidos en la relación bilateral Ecuador – UE son los siguientes:

Política

- La apertura de la Delegación de la Comisión Europea en el 2003.
- Continuos diálogos sostenidos sobre posibles avances y profundización de las relaciones.

Economía y Comercio

- La UE es el segundo mercado para las exportaciones ecuatorianas con un 16% del total del mercado (2009)
- Estados Unidos es el principal socio comercial del Ecuador con un 34.4% del mercado (2009)
- El sector agrícola representa el 84.7% del total de importaciones que realiza la UE del Ecuador.
- El banano lidera la lista de artículos no petroleros exportados a la UE.
- Existe una creciente importancia de las exportaciones del sector camaronero.
- El Ecuador se beneficia del SPG +, incentivo económico que supone una reducción considerable de aranceles.
- Se han firmado 27 convenios clave de la ONU y de la OIT.

Cooperación

- Existencia del Memorándum de Entendimiento 2007 – 2013 como Estrategia País (€137 millones).
- Las prioridades se ubican en las áreas de educación y desarrollo económico.

- Apoyo presupuestario.

Información y Comunicación

- Existe amplia información sobre las políticas y presencia en el país de la UE.
- Se han realizado publicaciones y conferencias entre las que se incluye el Seminario Regional, Modelo UE 2010.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1. Los antecedentes coloniales de nuestro comercio exterior muestran un país que, al igual que el resto de los gigantescos territorios americanos, africanos y asiáticos, conquistados y colonizados por España y otros países europeos, fue insertado por medios violentos en el naciente mercado mundial. Desde entonces, nuestro destino fue el de entregar a tal mercado en crecimiento productos primarios y recibir a cambio productos con alto valor agregado, manufacturados primero e industrializados en los siglos siguientes. La perpetuación de esta relación desigual determinó la profundización de los niveles de atraso y miseria de nuestras economías, a pesar de que eran ellas las que proveían a la producción extranjera de los medios indispensables para su desarrollo.
2. La economía ecuatoriana, luego de nuestra independencia política, continúa atada a los altibajos de los precios de los productos primarios, durante la época actual esencialmente el petróleo, como antes ocurrió con el banano, el café, el cacao (que siguen siendo parte importante de nuestra oferta exportable, a la que se han sumado: flores, frutas tropicales, pescado y conservas de pescado, maderas, eventualmente arroz, azúcar, etc., todos con muy escaso valor agregado). Los avances en el sector secundario de la economía (y la necesaria creación de una fuerte base del sector de servicios) conducirían a la diversificación de la oferta exportable y a la diversificación de los destinos de nuestras exportaciones.
3. Aún bajo esta perspectiva perjudicial y restrictiva para el desarrollo de la economía ecuatoriana, las relaciones internacionales revisten enorme importancia y no pueden ser descuidadas, siendo necesario mantener, consolidar y ampliar las que tradicionalmente sostenemos con los mercados hacia donde se dirige nuestra producción y de donde provienen los productos que requiere aquella. Al mismo tiempo, inteligentemente y en uso de las prerrogativas soberanas de nuestro Estado, debemos afianzar una nueva política económica, que nos vincule significativamente al desarrollo de la economía mundial, sin dependencias y con el claro objetivo de transformación integral de nuestra realidad.

4. La relación con la Unión Europea es prioritaria: es el tercer socio comercial de Ecuador, después de Estados Unidos y la ALADI (en el 2009 el total de exportaciones ecuatorianas dirigidas a la UE fue 2,000 millones de dólares). Siendo de considerable importancia la cooperación que la UE nos provee, es necesario ampliar los canales de la misma y fortalecer los vínculos para lograr la mayor inversión hacia nuestro país, no condicionada ni direccionada a mantener el atraso general de nuestra economía, sino para que ella se inserte en sistemas de industrialización y por lo tanto de inclusión en el mundo, siendo sujetos activos de una globalización totalmente diferente de la que interesadamente impulsan y controlan los consorcios y corporaciones, en cuyo beneficio pretenden que se realice todo el trabajo productivo humano.

5. El contenido de los recientes acuerdos de la UE con Colombia y Perú determina para el Ecuador afectaciones indiscutibles, sobre todo en el sector agrícola. Para el país significa un gran perjuicio el pago de aranceles, por ejemplo en el camarón (3.6%), a pesar de tener cierta preferencia con el SGP plus (El SGP plus que nos dan 16 países, es generoso, pero es unilateral y los países que se acogen están sujetos a las reglas de la UE; hay un tratamiento preferencial, pero no hay un arancel cero). Lo que exporte Colombia en pescado y camarón no pagará nada; pasa lo mismo en flores. En cuanto al banano, se acordó que el arancel se reduzca desde 148 euros por tonelada métrica hasta llegar a 114 en el 2017, pero, en el Acuerdo UE- Colombia, ese nivel comienza en 141 y llega a 75. Esta diferencia, totalmente perjudicial para los exportadores ecuatorianos, podría hacernos perder mercado progresivamente, aunque no de manera inexorable, pues existen otros factores a considerar, como costos de producción locales y, sobre todo, la imposibilidad para el importador europeo de sustituir sus compras, tomando en cuenta el volumen real de los mercados protegidos por el Acuerdo; además, las desventajas no existen en los demás países y regiones de destino tradicional de tales exportaciones ecuatorianas, para las cuales, adicionalmente, comienzan a abrirse puertas a las cuales nunca nos atrevimos a tocar y que en un momento de concertación real de políticas independientes nos ayudarán a vencer situaciones difíciles e inaceptables presiones de bloques económicos o poderosos estados.

6. Debemos partir de un hecho consumado, pero no irreversible: la CAN como comunidad de naciones ha dejado en la práctica de existir, en su condición de interlocutor válido con otros bloques regionales, al no poder realizar una negociación común. Ciertamente, al ser Colombia y Perú productores de ciertos ítems de exportación iguales a los de Ecuador, y no mantener ya una política común, como la que teníamos en la CAN, se convierten en nuestros competidores. Si se considera la participación de cada país en la importaciones de la UE los porcentajes de exportación no han llegado al 0.5%, participación que con seguridad se incrementará para Colombia y Perú después de los acuerdos alcanzados.
7. Los acuerdos tienen que ser mutuamente ventajosos, como debe ser todo Acuerdo. Deben resolver las diferencias que no deben negarse y que son muy profundas entre los países desarrollados frente a sus socios de grado considerablemente inferior, como nuestro país. Obtener ventajas en los ámbitos de propiedad intelectual y de arbitrajes de controversias que eventualmente surgen en el marco de dichas relaciones comerciales, entre otros puntos en que tales diferencias suelen manifestarse.
8. Es importante que el acuerdo se sujete a las normas de la OMC. El artículo 24 del GATT señala que para que un acuerdo sea aceptado tiene que contemplar la desgravación total del comercio sustancial entre las partes; al menos el 90% tiene que ser con arancel cero. Este concepto es fundamental para Ecuador porque su comercio sustancial es banano. De 2000 millones de dólares que exportó a la UE en el 2009, 800 millones fueron de banano.
9. Actualmente el Ecuador ha identificado sus particularidades y sensibilidades desde el inicio del proceso y tendrán que ser recogidas en las negociaciones presentes y futuras, dado que las limitaciones constitucionales no son negociables. El tratamiento especial y diferenciado para el Ecuador es obviamente materia de negociación y se deberá alcanzar en las mesas respectivas. De otra parte se ha alcanzado también un acuerdo con la Comisión de la Unión Europea para articular en la negociación los elementos de diálogo político y cooperación que el Ecuador considera complementos indispensables del acuerdo comercial.

10. Del material recopilado que existe en gran cantidad en textos informativos de esta temática y particularmente resultados de análisis profundos de expertos e involucrados se ha extraído temas-ejes que requieren de un amplio y exhaustivo estudio y que para aquellos que nos especializamos en Comercio Exterior así como para todos los ciudadanos ecuatorianos debemos continuar atentos y vigilantes a las nuevas decisiones que se tomen en torno al tema que representa para nuestro País una oportunidad de desarrollo social, económico y cultural pero que de llegar a Acuerdos con la UE éstos deben ser estructurados bajo un modelo equitativo de justicia social para todos, ya que nuestro País no es ajeno a los factores externos que de una u otra manera influyen en la economía nacional y que deben ser tomados en cuenta, tratando así de mejorar los pasos que ya en anteriores gobiernos no lograron dar equilibrio a unas relaciones internacionales tan importante para el bienestar ecuatoriano.
11. Adicional a ello y como conclusión final, considero que el afianzamiento del actual intercambio comercial entre Ecuador y la UE y su crecimiento, debe descansar en la solidez de los instrumentos internacionales existentes, ya se trate de acuerdos bilaterales o multilaterales, en su correcta aplicación y en el perfeccionamiento de los mismos, soberanamente decididos por nuestro Estado y por la UE, independientemente de que se plasmen o no en un TLC, cuyo contenido real es lo verdaderamente significativo, por lo cual podría cobrar vigencia a través de los mencionados acuerdos actuales y su ulterior perfeccionamiento.

BIBLIOGRAFÍA

AROSEMENA AROSEMENA, Guillermo (1992). *El Comercio Exterior del Ecuador. Período Colonial: La Audiencia de Quito*. Guayaquil: Editor Guillermo Arosemena.

AROSEMENA AROSEMENA, Guillermo (1993). *El Comercio Exterior del Ecuador. Período Republicano, 1821 - 1920*. Guayaquil: Editor Guillermo Arosemena.

AROSEMENA AROSEMENA, Guillermo (1993). *El Comercio Exterior del Ecuador. Período Contemporáneo, 1921 – 1990*. Guayaquil: Editor Guillermo Arosemena.

CENTRO DE INFORMACIÓN E INTELIGENCIA COMERCIAL – CORPEI. (2010). *Relación Comercial Ecuador – Unión Europea: Importancia para las Exportaciones Ecuatorianas*. Quito

FEDERACIÓN ECUATORIANA DE EXPORTADORES (2011) *Estudio Estadístico de las Relaciones Comerciales y de Inversión entre la Unión Europea y Ecuador*. Quito

CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR

MENTOR VILLAGÓMEZ. Negociaciones comerciales con la Unión Europea. Estado de Situación. 31 de mayo de 2010. Quito

OCÉANO (1999). Enciclopedia del Ecuador. España: Océano Grupo Editorial.

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. Ecuador: Evolución de la Balanza Comercial Enero – Diciembre 2009. Resumen Ejecutivo Febrero 2010. Disponible en: <http://www.bce.fin.ec/frame.php?CNT=ARB0000006>

GILLES CAVALETTO. Comunidad Andina – Unión Europea: el fracaso del Acuerdo de Asociación. [En línea]. Disponible en: <http://www.recalca.org.co/Comunidad-Andina-Union-Europea-el.html> Fecha de publicación: octubre 5 de 2009

HOY. *CAN recibió golpe mortal por fracaso de negociación con europeos*. [En línea]. Disponible en: <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/can-recibio-golpe-mortal-por-fracaso-de-negociacion-con-europeos-318731.html> Fecha de publicación: noviembre 15 de 2008

INFORMES DE LAS RONDAS DE NEGOCIACIÓN CAN – UE. Publicadas en <http://www.comunidadandina.org/>

LA UNIÓN EUROPEA Y ECUADOR. [En línea]. Disponible en: http://ec.europa.eu/delegations/ecuador/eu_ecuador/political_relations/ue-ecuador/index_es.htm

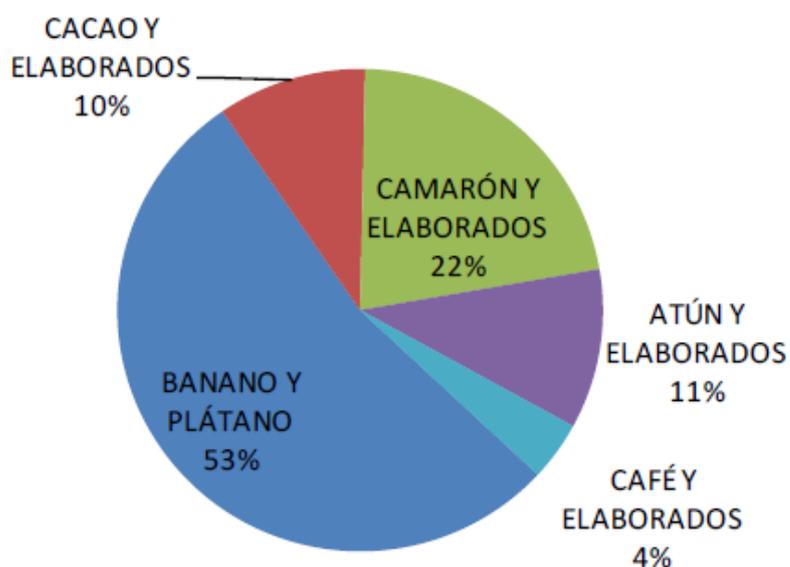
MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO REPÚBLICA DE COLOMBIA. El Acuerdo Comercial con la Unión Europea. Disponible en: <http://www.mincomercio.gov.co/eContent/home.asp>

MINISTERIO DE COMERCIO Y TURISMO DE PERU. Resumen de la Mesa de Jefes Negociadores. Disponible en: <http://www.mincetur.gob.pe/newweb/>

MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES, COMERCIO E INTEGRACION, ECUADOR. BOLETÍN DE PRENSA No. 549. Un triunfo histórico de Ecuador en el tema bananero. Quito. Disponible en: <http://www.mmrree.gob.ec/2009/bol549.asp>
Publicado el 16 de diciembre del 2009.

ANEXOS

Productos Tradicionales Año 2009



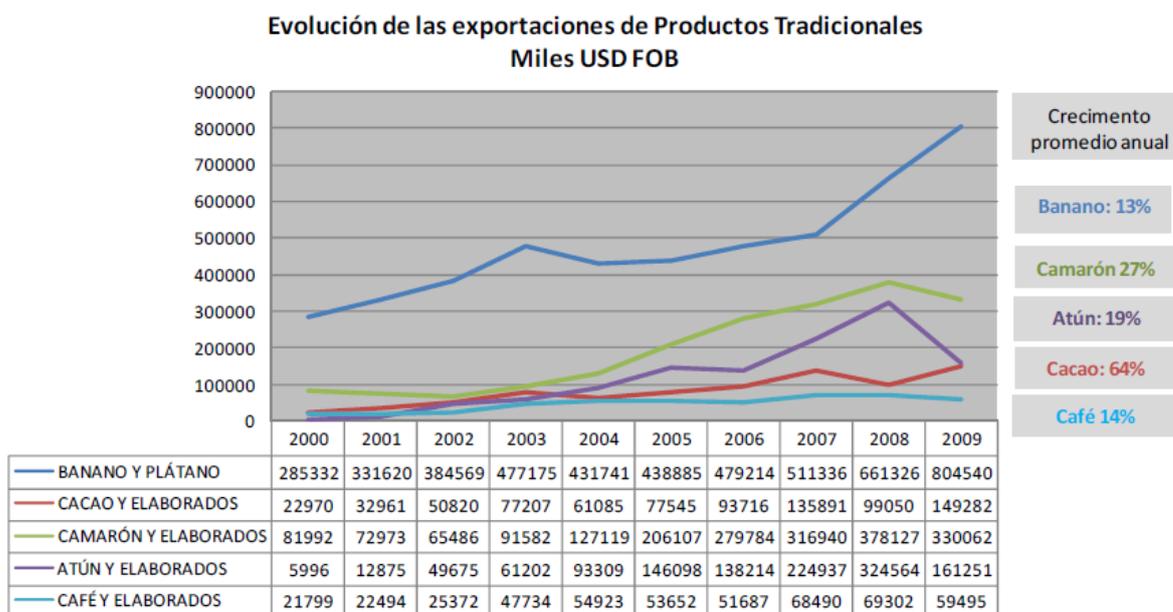
Fuente: BCE / SIM - CORPEI
Elaboración: CICO - CORPEI

ANÁLISIS:

Del gráfico que antecede se obtienen los siguientes datos acerca de los productos tradicionales exportados por el Ecuador en el 2009 hacia la UE: el 53% de las exportaciones corresponden al Banano y Plátano, el 11% al atún y elaborados; el 10% a cacao y elaborados y el 4% a café y elaborados.

Las exportaciones de productos tradicionales representan aproximadamente el 70% de las exportaciones no petroleras, lo que en la última década para Ecuador representa un promedio anual de crecimiento importante, siendo el banano y el cacao y sus elaborados los que tienen las más altas tasas de crecimiento en este período.

ANEXO Nº 2: Evolución de las exportaciones de Productos Tradicionales



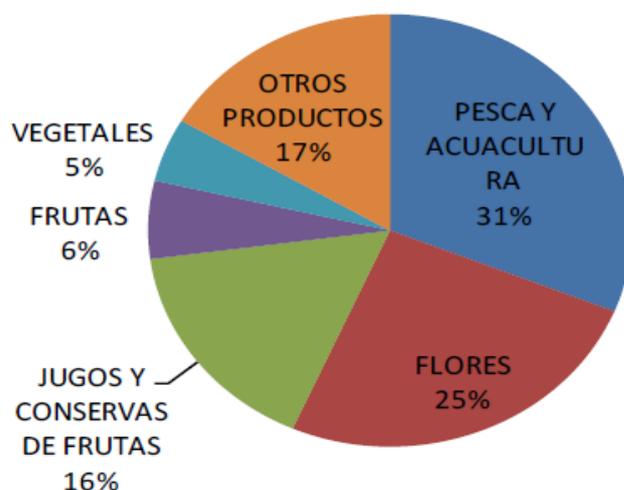
Fuente: BCE / SIM - CORPEI
Elaboración: CICO - CORPEI

ANÁLISIS:

El banano registra los mayores valores exportados y el cacao y sus elaborados tienen las más altas tasas de crecimiento en este período.

ANEXO Nº 3: Productos No Tradicionales. Año 2009

Productos No Tradicionales Año 2009



Fuente: BCE / SIM - CORPEI
Elaboración: CICO - CORPEI

ANÁLISIS:

Los datos estadísticos acerca de la exportación de Productos no Tradicionales reflejan un 31% de exportación de Pesca y Acuicultura, seguido de Flores en un 25%; 17% Otros Productos; 16% para Jugos y Conservas de Frutas, 6% para frutas y 5% para vegetales.

Los principales productos no tradicionales que se exportan a la Unión Europea corresponden a los procedentes de la pesca, flores, concentrado de maracuyá, palmito, brócoli, piña, madera y sus elaborados, aceite de palma, textiles, preparaciones y conservas de frutas, tabaco, papaya, productos de la metalmecánica, artesanías, mango, entre otros.

ANEXO Nº 4: Exportaciones de Productos no Tradicionales a la UE.

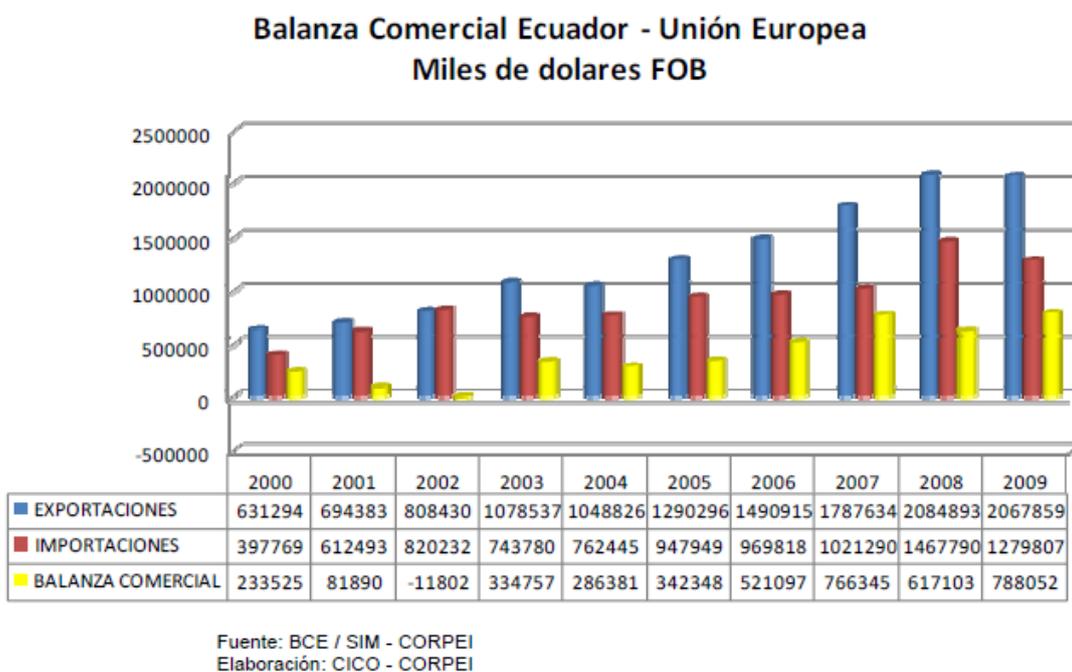
EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES A LA UNIÓN EUROPEA						
VALORES EN MILLONES DE DÓLARES						
	2005	2006	2007	2008	2009	Variación promedio 2000 - 2009
PESCA Y ACUACULTURA	112,963.1	162,213.1	170,871.5	195,522.7	168,909.2	13.9
FLORES	80,168.5	83,761.4	79,194.5	66,340.3	137,910.5	21.5
- Jugo de fruta (Concentrado de maracuyá)	28,810.1	45,148.3	43,546.6	32,960.4	56,459.9	19.8
- - Palmitos	21,379.7	26,211.5	31,399.2	35,963.7	24,390.5	19.8
Broccoli	20,226.3	21,007.4	22,953.0	25,929.1	24,361.2	11.4
- Piñas	15,050.7	13,782.6	18,087.2	18,062.1	21,120.8	67.2
MADERA	13,996.6	21,228.5	31,176.2	34,812.0	20,275.8	39.1
ACEITES VEGETALES (Aceite de palma)	8,895.7	506.2	23,718.4	43,812.2	17,884.4	730.0
TEXTILES	9,615.3	9,137.5	9,129.7	10,407.5	8,413.9	0.5
- - Los demás: preparaciones de frutas	9,288.1	13,914.9	15,376.9	6,298.2	7,568.1	13.5
TABACO EN RAMA	5,747.7	3,933.4	4,758.6	7,840.6	7,313.0	17.3
- Los demás: frutas frescas	2,315.5	2,965.8	4,627.4	5,798.3	5,264.9	15.0
METALES Y SUS MANUFACTURAS	2,581.7	2,756.2	10,154.6	15,491.2	4,861.5	104.0
- Papayas, frescas	1,374.2	1,815.8	2,019.7	1,708.5	3,078.8	1,373.8
MANUFACTURAS DE PAPEL Y CARTÓN	13.1	134.9	1,668.3	1,339.5	1,924.3	271.4
ARTESANÍAS	346.2	504.4	557.9	3,367.4	1,808.8	56.5
HIERBAS NATURALES Y PLANTAS MEDICINALES	1,310.5	2,117.7	2,539.6	2,121.0	1,363.8	40.7
CUERO Y SUS MANUFACTURAS	2,954.8	3,019.2	4,876.2	2,624.4	1,244.6	22.7
Mango	3,635.2	4,451.6	2,090.2	1,339.7	1,070.6	-2.0
MANUFACTURAS DE PLÁSTICO	148.5	130.8	492.0	369.5	1,034.1	106.4
QUÍMICOS	30.4	9.7	677.5	16.0	947.4	1,617.5
FÁRMACOS	11.8	0.0	1.6	12.0	176.9	1,090.4
JOYERÍA	231.7	227.9	347.9	253.7	162.9	47.8
CERÁMICAS	654.1	644.9	753.4	547.8	160.9	-11.1

FUENTE: BCE / SIM - CORPEI
Elaboración: CICO - CORPEI

ANÁLISIS:

El cuadro ofrece una amplia información acerca de las exportaciones de Productos No Tradicionales a la Unión Europea, cuyos valores en miles de dólares destaca a los Químicos, Fármacos, Papayas, frescas, manufacturas, aceites vegetales, y así sucesivamente en su respectivo orden.

ANEXO Nº 5: Balanza Comercial Ecuador – Unión Europea.



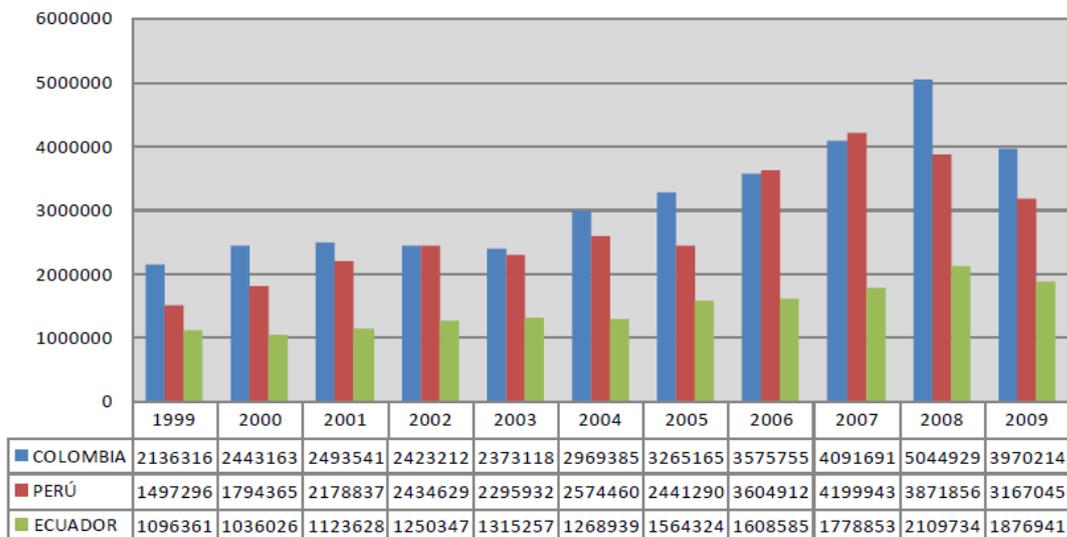
ANÁLISIS:

En la última década (2000-2009) se refleja un ascenso en las exportaciones según consta en las barras estadísticas cuya fuente es BCE/SIM-CORPEI.

El comercio con la Unión Europea se caracteriza por un saldo comercial positivo a favor del Ecuador. Superávit que pasó de USD 223 millones en el año 2000 a USD 788 millones en el año 2009.

ANEXO Nº 6: Importaciones que realiza la UE desde Ecuador, Colombia y Perú

Importaciones que realiza la Unión Europea desde Ecuador, Colombia y Perú
Valores en Miles de EUROS



Fuente: EUROSTAT
Elaboración: CICO - CORPEI

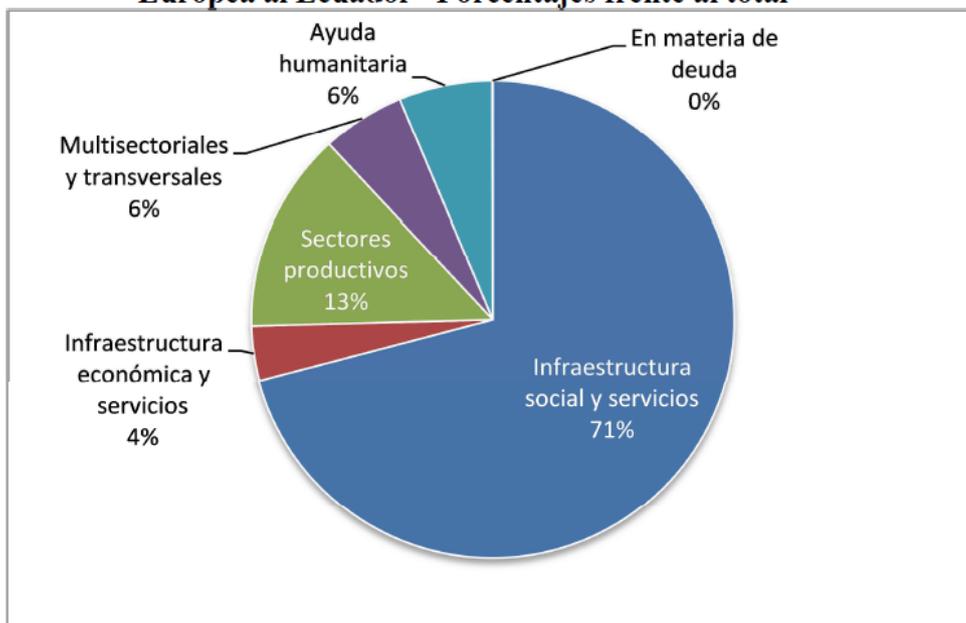
ANÁLISIS:

La Fuente EUROSTAT proporciona datos que indican que de los tres últimos años (2007,2008 y 2009) los valores importados tanto de Colombia como de Perú, cada uno, duplican a las importaciones que este bloque realiza desde el Ecuador, como promedio

Si se considera la participación de cada país en la importaciones de la UE este porcentaje no ha llegado al 0.5%, participación que con seguridad se incrementará para Colombia y Perú después de los acuerdos alcanzados.

ANEXO Nº 7: Principales sectores de destino de los recursos de cooperación de la UE en 2009 al Ecuador

**Principales sectores de destino de los recursos de cooperación de la Unión en 2009
Europea al Ecuador –Porcentajes frente al total-**



Fuente: Informe anual 2010 sobre las políticas de desarrollo y ayuda exterior de la Unión Europea y su aplicación en 2009

ANÁLISIS:

En 2009 el total de recursos destinados a cooperación por destino económico en Ecuador, muestra que la infraestructura social y de servicios captó el mayor valor (€ 31.8 millones), seguido por los sectores productivos (€ 6.1 millones), ayuda humanitaria (€ 2.8 millones), programas multisectoriales y transversales (€ 2.5 millones), infraestructura económica y servicios (€ 1.7 millones) y € 20 miles, en materia de deuda externa.