

**CA DEL ECUADOR**

**INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS NACIONALES**



**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN INDIVIDUAL  
MAESTRIA EN SEGURIDAD Y DESARROLLO  
CON MENCIÓN EN GESTIÓN PÚBLICA Y GERENCIA  
EMPRESARIAL**

**VENTAJAS DEL TRATO ESPECIAL DIFERENCIADO DEL  
ECUADOR EN EL MARCO DE LAS NEGOCIACIONES  
INTERNACIONALES**

**ECON. DUMANY SÁNCHEZ NEIRA**

**XIII CURSO**

**2004 - 2005**

**CA DEL ECUADOR**  
**INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS NACIONALES**

**XIII CURSO DE MAESTRIA EN SEGURIDAD Y DESARROLLO  
CON MENCION EN GESTION PUBLICA  
Y GERENCIA EMPRESARIAL**



**VENTAJAS DEL TRATO ESPECIAL DIFERENCIADO DEL ECUADOR EN EL  
MARCO DE LAS NEGOCIACIONES INTERNACIONALES**

**Tesis presentada como requisito para optar al Título de Máster en  
Seguridad y Desarrollo con mención en Gestión Pública y Gerencia  
Empresarial**

**Autor: Econ. Dumany Sánchez Neira**

**Asesor- Director: Econ. Vicente Aguilera**

**Quito, diciembre 9 de 2005**

**INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS NACIONALES**



**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN INDIVIDUAL  
MAESTRIA EN SEGURIDAD Y DESARROLLO  
CON MENCIÓN EN GESTIÓN PÚBLICA Y GERENCIA  
EMPRESARIAL**

**VENTAJAS DEL TRATO ESPECIAL DIFERENCIADO DEL  
ECUADOR EN EL MARCO DE LAS NEGOCIACIONES  
INTERNACIONALES**

**ECON. DUMANY SÁNCHEZ NEIRA**

**XIII CURSO**

**2004 - 2005**

**CA DEL ECUADOR**  
**INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS NACIONALES**

**XIII CURSO DE MAESTRIA EN SEGURIDAD Y DESARROLLO  
CON MENCION EN GESTION PUBLICA  
Y GERENCIA EMPRESARIAL**



**VENTAJAS DEL TRATO ESPECIAL DIFERENCIADO DEL ECUADOR EN EL  
MARCO DE LAS NEGOCIACIONES INTERNACIONALES**

**Tesis presentada como requisito para optar al Título de Máster en  
Seguridad y Desarrollo con mención en Gestión Pública y Gerencia  
Empresarial**

**Autor: Econ. Dumany Sánchez Neira**

**Asesor- Director: Econ. Vicente Aguilera**

**Quito, diciembre 9 de 2005**

## **PARTICIPACION DEL ECUADOR EN LOS ACUERDOS COMERCIALES INTERNACIONALES**

### **1.1 SITUACIÓN ECONÓMICA Y COMERCIAL DEL PAÍS**

La economía internacional tiene una influencia directa sobre la estructura productiva del Ecuador y de su sector externo en particular. En la medida en que aumente la apertura del Ecuador hacia el mercado internacional, este se encuentra más expuesto a las fluctuaciones de los mercados internacionales, lo que afecta los precios de sus principales exportaciones y bienes de capital que son necesarios para el funcionamiento de las distintas actividades productivas.

La economía ecuatoriana ha estado de todos modos fuertemente influenciada por el comportamiento del sector externo. En 1970, su grado de apertura fue del 28%; cuatro años más tarde, en 1974 iniciaba la era petrolera lo que le permitió incrementar este indicador al 56% y para el año 2000 lo ubicó en el 63,3%.

En el año 2003, la economía ecuatoriana creció moderadamente: el producto interno bruto se expandió en 2,7%, destacando las inversiones relacionadas con la construcción del Oleoducto de Crudos Pesados más conocido como OCP. La brecha de cuenta corriente de la Balanza de Pagos fue equivalente al 8,4% del PIB; en cambio la tasa de inflación y del desempleo presentaron una clara mejoría. La tasa de desempleo se incrementó significativamente entre 1990 y 1999 pasando de un 6,1% al 14,4% respectivamente, porque nuestro país atravesó una profunda crisis económica y financiera, particularmente en 1999, conforme lo reflejaron los indicadores macroeconómicos. En el 2000 la desocupación alcanzó un nivel del 9,2%, el desempleo abierto el 5,5% y el desempleo oculto el 3,7%.

A nivel per cápita, este indicador muestra una recuperación de su nivel desde los USD 1429 en 1999 a los USD 1959 en el 2002, si tenemos en cuenta una población del orden de los 12d56.608 habitantes.

En consecuencia con el programa económico, la inflación descendió del 14,4% en el 2001, al 9,36% en el 2002 y al 6,07 en el 2003, y para el 2004 fue del orden del 1,9%.

En cuanto a la inversión extranjera, ésta sumó USD 1275 millones de dólares en el 2002 y fue destinada principalmente al sector petrolero. El origen de la inversión en orden de importancia en el 2002 fue el siguiente Estados Unidos con el 30,73%, Canadá con el 27,63%, Europa con el 21,12%, resto de América con el 13,51, otros países con el 6,41 y la CAN con el 0,60%, respectivamente.

Hacia el 2002, el Ecuador se encaminaba a completar tres años de relativa estabilidad económica y política. Los altos precios del petróleo principal producto de exportación y el aumento continuo de los ingresos tributarios, contribuyeron a ello. El precio del barril de petróleo se mantuvo en USD 21 en el trienio 2000-2002 comparado con el promedio histórico de 16 dólares. Igualmente las mejoras en la recaudación tributaria redundaron en el notable aumento de la recaudación tributaria pasando del 7% del PIB en 1998 al 13% del PIB en el 2002.

Históricamente, Ecuador implementó diversos esquemas cambiarios hasta la adopción del dólar. La adopción de esta medida ha sido importante para conseguir la estabilidad macroeconómica y sentar las bases para el crecimiento económico eliminando las constantes devaluaciones. La reducción de la inflación ha sido el mayor logro de la dolarización en el campo social.

Todos estos resultados positivos y el aumento de la credibilidad en el sistema económico se han visto reflejados en la percepción de credibilidad del país en los mercados internacionales reflejado por la disminución del riesgo país. El cumplimiento de las metas establecidas a nivel macroeconómico, facilitó la negociación con el FMI de un Acuerdo Stand By, el mismo que tuvo vigencia hasta febrero del 2003.

Las exportaciones no petroleras crecieron en un 159% en la década 1991- 2000 en relación con la década anterior sumaron USD 26.983 millones, con un promedio anual de USD 2.698,5 millones. En el año 2000, las exportaciones no petroleras estuvieron constituidas por 1671 partidas arancelarias y se dirigieron a 142 mercados.

Con los antecedentes expuestos, se puede decir que durante los últimos años, la economía ecuatoriana se ha desenvuelto entre el estancamiento y la recesión,

Producto Interno Bruto, PIB, apenas superior al  
debe el 2,8 por ciento anual.

En el campo del comercio exterior, el sector productor ha mantenido un desarrollo sostenido, impidiendo profundizar aún más la crisis económica a causa del desempleo y la contracción de la demanda de insumos necesarios para atender los requerimientos de los sectores productivos sobre todo en el sector primario de la economía y de los consumidores en general. Es necesario reconocer que el desarrollo de algunos sectores de la economía ecuatoriana ha estado íntimamente relacionado con los requerimientos del sector externo, que ha encontrado en el país a un sector empresarial que se ha adaptado fácilmente a las condiciones que exige el mercado mundial, presentando productos con calidad y precios competitivos en forma permanente, situación que ha permitido asumir el liderazgo como productores y exportadores, entre otros casos del cacao fino de aroma, banano, camarones, productos del mar y sobre todo flores, en los últimos tiempos.

En concordancia con esta posición, el sector exportador ecuatoriano ha procurado aprovechar las oportunidades que brinda el mercado mundial a los productos que constituyen nuestra oferta exportable, de tal manera que los ingresos por exportaciones han permitido atender, en forma oportuna, los compromisos adquiridos por el Ecuador con el exterior, sobre todo en cuanto tiene relación con el pago de la deuda externa y las importaciones.

En efecto, en la década de los 90, las exportaciones ecuatorianas han experimentado un cambio significativo en cuanto a su estructura se refiere, no solo por la diversificación que han experimentado, sino y sobre todo, por la supremacía del sector privado frente al Gobierno en el monto de las exportaciones. No debemos olvidar que desde 1973 el Ecuador se insertó entre los países exportadores de petróleo, aunque nuestras exportaciones sean marginales y que el ingreso de divisas por exportaciones del oro negro, desplazó a los productos que desde comienzo del siglo XX constituyeron la base de nuestros ingresos por exportaciones de banano, café, cacao, productos del mar, entre otros.

Es a partir de 1995 cuando las exportaciones de productos no tradicionales han incrementado su participación dentro del total de la oferta exportable ecuatoriana, presentando tasas de crecimiento superiores a las observadas en otros sectores de la economía. Es en esta época cuando sectores como el pesquero y acuícola en lo que

florícola dentro de los agrícolas, para señalar tres con fuerza inusitada en la economía ecuatoriana, presentando las tasas más altas de crecimiento, contribuyendo con su presencia a generar nuevos polos de desarrollo, creando nuevas oportunidades de trabajo y redistribuyendo la riqueza no solo a través del pago de mejores salarios, sino y sobre todo, mediante la dotación de obras de infraestructura a las que el Estado no ha podido atender, particularmente en los sectores rurales en los cuales se encuentra asentada la mayor parte de la población que presenta los mayores índices de pobreza.

En efecto, si revisamos las cifras publicadas por el Banco Central del Ecuador sobre la participación de las exportaciones de productos no tradicionales, llegaremos a la conclusión de que entre 1995 y el 2003, las exportaciones de este sector se han duplicado, como se observa en el siguiente cuadro:

**Cuadro 1**  
**EXPORTACIONES POR GRUPO DE PRODUCTOS**  
**(Valor en millones de dólares FOB)**

	USD millones		Porcentajes del PIB	
	Exportaciones Totales	Exportaciones No Tradicionales	Exportaciones Totales	Exportaciones No Tradicionales
1995	4,380.7	854.7	21.7	4.2
1996	4,872.6	1,111.5	22.9	5.2
1997	5,264.4	1,141.9	22.3	4.8
1998	4,203.0	1,103.0	18.1	4.7
1999	4,451.0	1,156.1	26.7	6.9
2000	4,926.6	1,182.2	30.9	7.4
2001	4,678.4	1,414.5	22.3	6.7
2002	5,036.1	1,500.4	20.7	6.2
2003	6,222.7	1,878.5	22.9	6.9

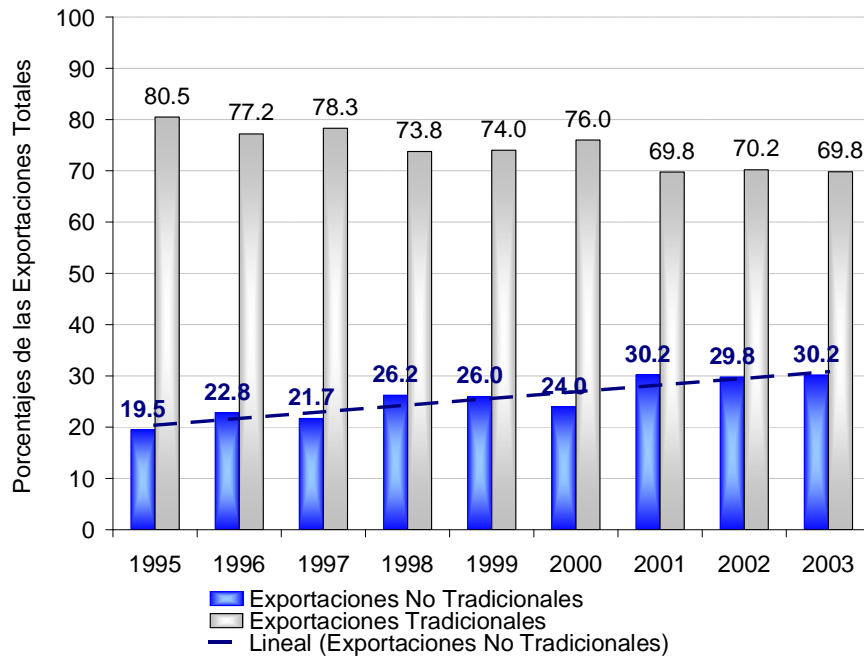
Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaboración: El autor

Los valores registrados en el cuadro muestran que la estructura de las exportaciones ecuatorianas, por productos, se está modificando en estos últimos años, puesto que la participación de las exportaciones no tradicionales es creciente frente a las tradicionales. En el siguiente gráfico se observa que la tendencia de dichas exportaciones es creciente:



**Gráfico 1**

**ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES POR GRUPO DE PRODUCTOS  
(En porcentajes de las Exportaciones Totales)**



Asimismo, según cifras proporcionadas por el Banco Central del Ecuador, las exportaciones presentan el siguiente comportamiento:

**Cuadro 2**

**ECUADOR: COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES**

## Tasas de crecimiento

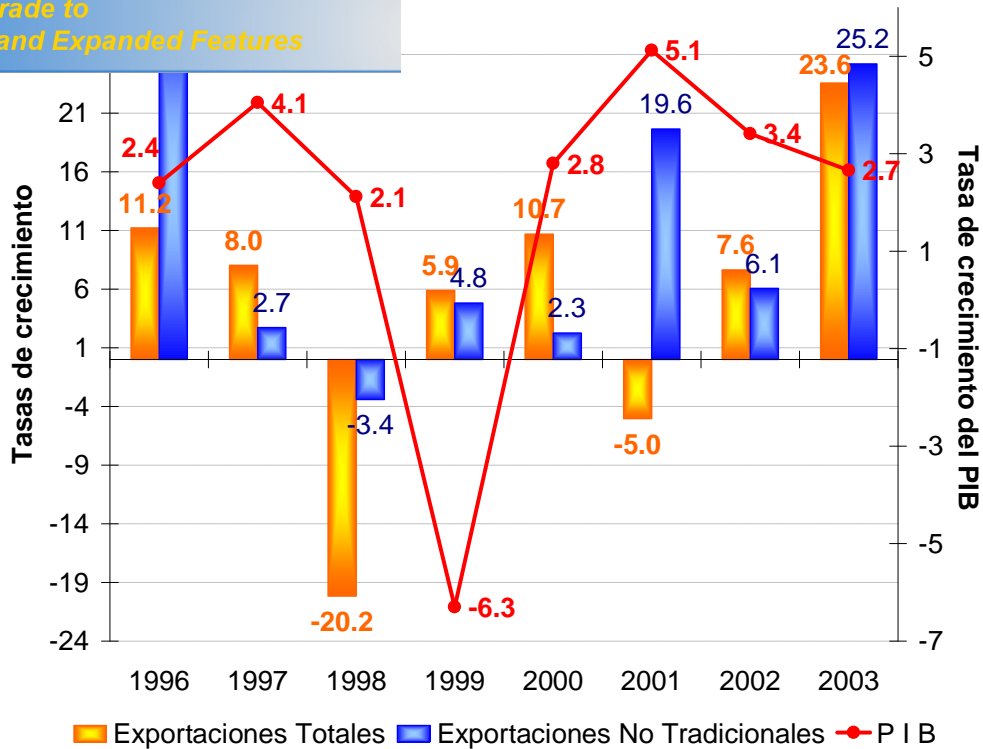
	<b>Exportaciones Totales</b>	<b>Exportaciones No Tradicionales</b>	<b>P I B</b>
1996	11.2	30.0	2.4
1997	8.0	2.7	4.1
1998	-20.2	-3.4	2.1
1999	5.9	4.8	-6.3
2000	10.7	2.3	2.8
2001	-5.0	19.6	5.1
2002	7.6	6.1	3.4
2003	23.6	25.2	2.7

Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaboración: El autor

Durante el período comprendido entre los años 1995 y 2003, las exportaciones se han incrementado en un 32,45% al pasar de los USD 4380,7 millones de dólares de 1995 a los USD 6038,5 millones de dólares en el 2003, con una tasa promedio del 3,3% de crecimiento anual, en razón de los decrecimientos pronunciados ocurridos entre 1997 y 1998 y entre los años 2000 y 2001, que prácticamente anulan los crecimientos ocurridos sobre todo en el 2003, año en el cual se ha logrado superar la barrera de los USD 6.000 millones de dólares por exportaciones.

### Gráfico 2

#### Tasas de crecimiento de las Exportaciones y del PIB En porcentajes



De acuerdo con la información estadística proporcionada por el Banco Central del Ecuador, durante el período comprendido entre los años 1995 y 2003, las exportaciones ecuatorianas se han dirigido preferentemente al mercado norteamericano, confirmando lo que tradicionalmente se ha manifestado que este país constituye nuestro principal socio comercial, al demandar aproximadamente el 40% del total exportado al mundo. Son varias las circunstancias que determinan este comportamiento, entre ellas, la dependencia que mantenemos frente a los Estados Unidos de América, la facilidad de acceso a sus principales puertos de ingreso que mantiene sobre todo en la costa este del Océano Atlántico, la apertura comercial que ha demostrado frente al comercio, dando prioridad no a acuerdos comerciales como los que preconiza el GATT/OMC, sino a las dos fuerzas que tradicionalmente operan en el mercado y en general, la gran capacidad de demanda que tienen sus consumidores. Este comportamiento se lo puede observar en el siguiente cuadro:

**Cuadro 3**  
**ECUADOR: INTERCAMBIO COMERCIAL CON LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA**  
**Período 1995- 2003**

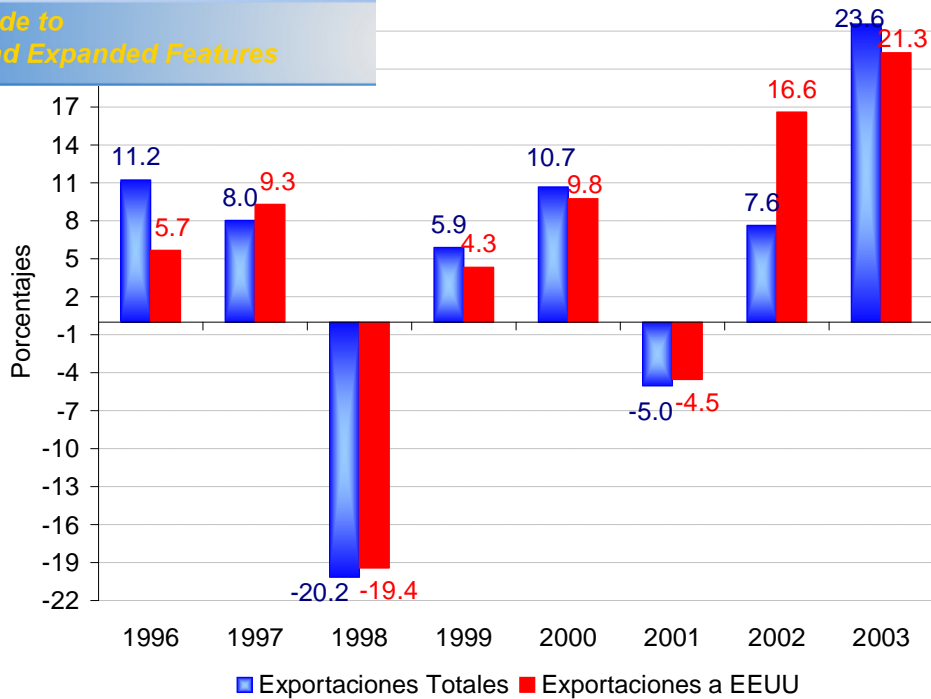
en millones de dólares

	<b>Totales</b>	<b>Exportaciones a EEUU</b>	<b>Participación porcentual</b>
1995	4380.7	1759.2	40.2
1996	4872.6	1859.0	38.2
1997	5264.4	2032.1	38.6
1998	4203.0	1637.2	39.0
1999	4451.0	1708.1	38.4
2000	4926.6	1874.7	38.1
2001	4678.4	1789.7	38.3
2002	5036.1	2086.8	41.4
2003	6222.7	2530.9	40.7

Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaboración: El autor

En el período analizado, la participación porcentual de las exportaciones ecuatorianas a Estados Unidos de América presenta un promedio de 39% frente a las exportaciones totales, debido a que constituye el más importante socio comercial de Ecuador. De ahí que el comportamiento del total de las exportaciones ecuatorianas presentan similares tasas de crecimiento que las exportaciones efectuadas a Estados Unidos de América, como se observa en el siguiente gráfico:

**Gráfico 3**  
**TASAS DE CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES ECUATORIANAS A**  
**ESTADOS UNIDOS DE AMERICA.**  
**Período 1995- 2003**  
**Porcentajes**



Es a partir del año 2000 cuando el Ecuador ha logrado superar la barrera de los cinco mil millones de dólares por exportaciones y es así mismo a partir del 2002 cuando las exportaciones ecuatorianas hacia el mercado norteamericano rompen también la barrera de los dos mil millones de dólares. Este comportamiento, entre otros factores, puede deberse a las expectativas que se han formulado frente a los procesos de negociación que a nivel continental se están discutiendo para liberalizar aún más el intercambio comercial, si nos referimos al Acuerdo por el cual se pretendió conformar el Area Libre Comercio de las Américas, más conocido como ALCA por sus siglas en español, que iniciándose en Miami el 4 de diciembre de 1994, tuvo como objetivo constituir, a partir del 1 de enero del 2005, una gran zona de libre comercio a nivel continental. En los procesos de negociación dados a nivel de todos los grupos de trabajo, pese a los pocos avances en la discusión y aprobación del articulado, quedó en claro la necesidad que tienen, sobre todo los países en desarrollo, de encontrar los mecanismos que permitan el fomento y diversificación de las exportaciones y de mercados, no solo entre ellos mismos sino y sobre todo con los países desarrollados y altamente industrializados.

Igual análisis podemos hacerlo al considerar la composición de nuestra oferta exportable ecuatoriana dentro del total de las ventas efectuadas al exterior, para conocer cual es la participación de los grupos de productos en la generación de

que a pesar de los años que llevamos tratando de para cumplir nuestros compromisos dentro de los respectivos esquemas de integración de los cuales formamos parte desde 1969, si consideramos las siguientes cifras estadísticas sobre comercio exterior:

#### Cuadro 4

### EXPORTACION POR GRUPOS DE PRODUCTOS (valor en miles de dólares FOB)

	Exportaciones Totales a=b+c	Petroleras b	No petroleras c=d+e	No tradicionales d	Tradicionales e
1995	4380.7	1529.9	2850.8	854.7	1996.0
1996	4872.6	1748.7	3124.0	1111.5	2012.4
1997	5264.4	1557.3	3707.1	1141.9	2565.2
1998	4203.0	922.9	3280.1	1103.0	2177.1
1999	4451.1	1479.7	2971.4	1156.1	1815.3
2000	4926.6	2442.4	2484.2	1182.2	1302.0
2001	4678.4	1900.0	2778.4	1414.5	1363.9
2002	5036.1	2055.0	2981.1	1500.4	1480.8
2003	6222.7	2606.8	3615.9	1878.5	1737.4

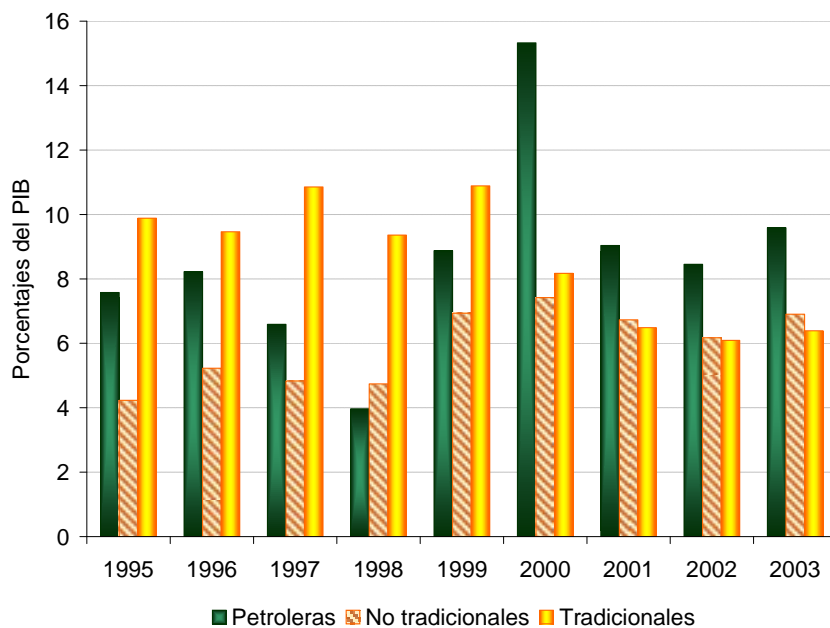
Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: El autor

Un detenido análisis de las cifras estadísticas que anteceden, confirma que durante los últimos 9 años, la producción orientada a la exportación ha experimentado un cambio significativo. En efecto, durante el período comprendido entre 1995 y el 2003. en tanto que las exportaciones totales se han incrementado en un 36% al pasar de los USD 4.411,2 a los USD 6038,5 millones, las exportaciones petroleras lo han hecho a un 67%, al pasar de los USD 1560 millones de 1995 a los USD 2065 millones del 2003; las no petroleras lo han hecho a una tasa del 71% al pasar de los USD 1996 millones de 1995 a los USD 3431 millones del 2003 y las no tradicionales se han incrementado al 104%, al pasar de los USD 854 millones de 1995 a los USD 1746 millones en el 2003, respectivamente, lo que significa que tanto las exportaciones no petroleras como las no tradicionales han adquirido importancia dentro de las decisiones que en promoción y diversificación de las exportaciones ha tomado el sector privado para captar mejores segmentos de mercado en el exterior. Merece destacarse, igualmente que durante el 2003, las exportaciones no petroleras desplazaron a las petroleras de su sitial preponderante.

**Gráfico 4**

**Exportaciones Petroleras y No Petroleras  
Porcentajes del PIB**



**1.2 MARCO LEGAL E INSTITUCIONAL**

El Presidente de la República tiene entre sus atribuciones ~~de~~ definir la política exterior, dirigir las relaciones internacionales, celebrar y ratificar los tratados y

aprobación del Congreso Nacional cuando la

El comercio exterior y en especial el fomento de las exportaciones e inversiones, constituye prioridad nacional, por lo que el Estado busca asegurar la necesaria coherencia entre las políticas de comercio exterior y las políticas fiscal, arancelaria, crediticia y de desarrollo económico social y los correspondientes regímenes normativos.

En junio de 1997, el Ecuador promulgó la Ley de Comercio Exterior e inversiones, LEXI que tiene por objeto normar y promover el comercio exterior y la inversión; incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del país y propender a su desarrollo sostenible e integral de la economía ecuatoriana con la internacional.. La LEXI define una estructura institucional clara y precisa sobre la organización del comercio exterior e incorpora la participación real del sector privado en la toma de decisiones y lineamientos de las políticas de comercio exterior e inversiones, creando para ello el Consejo de Comercio Exterior e Inversiones, COMEXI.

Hasta la presente fecha el COMEXI ha aprobado los planes nacionales de promoción de exportaciones y el de inversiones extranjeras 2001-2010. En materia de exportaciones no petroleras se busca contribuir al crecimiento diversificado y sostenible de estos en los mercados mundiales para impulsar el desarrollo socio económico del país, generar una cultura exportadora de bienes y servicios con valor agregado de alta calidad e incrementar la productividad y competitividad de dichos bienes y servicios.

En materia de inversiones se pretende desarrollar un entorno institucional adecuado a fin de atraer inversión extranjera directa con transferencia de tecnología de punta, generar empleo de calidad, incrementar proyectos de inversión así como mejorar los servicios y la infraestructura del país. Estos planes cuentan con metas y proyectos de corto, mediano y largo plazo.

El Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad planifica, dirige, controla y ejecuta las políticas de comercio exterior de bienes, servicios y tecnología, integración, inversión directa, funciones que ejerce en



elaciones Exteriores y con otras entidades de los  
bito de sus respectivas competencias.

El Servicio Exterior tiene a su cargo cumplir la gestión internacional de la República, conforme a la Constitución Política del Estado y bajo la inmediata dirección del Ministerio de Relaciones Exteriores, ejecutar la política internacional.

El Ecuador cuenta con una Agenda Nacional de Competitividad como política de Estado a fin de establecer estrategias y acciones para el fortalecimiento de la competitividad del país, teniendo en cuenta las especiales particularidades de una economía dolarizada. Adicionalmente el Sistema Ecuatoriano de la Calidad, Aerología, Normalización, Acreditación y Certificación, MNAC, tiene como propósito viabilizar las políticas nacionales orientadas a generar una cultura de calidad, protección al consumidor y que a la vez promueva el desarrollo de la calidad, producción, competitividad, incremento de las exportaciones y de las ventajas competitivas.

Para la promoción no financiera de las exportaciones e inversiones, en el país y en el extranjero, se creó el Sistema Ecuatoriano de Promoción Externa, integrado por la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones, CORPEI y su red externa, con la colaboración del Servicio Exterior que funciona adscrito a las Embajadas y Misiones Diplomáticas que el Ecuador mantiene en diferentes países. El Organismo promotor de las exportaciones e inversiones está constituido como persona jurídica de derecho privado sin fines de lucro, con patrimonio y fondos propios, con participación mayoritaria del sector privado.

Cabe señalar que cada institución involucrada, de manera previa a las negociaciones, efectúa las consultas pertinentes con los sectores públicos y privados interesados a fin de proyectar una posición nacional lo más ampliamente consensuada, no obstante, es necesario mejorar los canales institucionales existentes, a fin de racionalizar los escasos recursos disponibles evitando superposiciones y duplicaciones de funciones.

Finalmente, es importante mejorar la capacidad técnica del sector privado en los temas comerciales internacionales, así como lograr un mayor dinamismo en los procesos de negociación y una voz uniforme en la defensa de los intereses nacionales.

ción que las relaciones comerciales internacionales del deseo que han manifestado los países tanto desarrollados como en desarrollo, por insertarse plenamente en el contexto de la economía mundial y participar, de mejor manera, de los beneficios que produce el fomento y diversificación de las exportaciones, ha tomado importancia, en los últimos tiempos, sobre todo a partir de la segunda mitad del siglo XX, los esquemas de integración, que se han propuesto como metas, la definición de nuevas estrategias para alcanzar tanto el bienestar económico como social, partiendo de un desarrollo armónico y equilibrado de sus economías, de manera tal que dentro de los plazos establecidos, seamos capaces de formar parte de las zonas de libre comercio y de las uniones aduaneras, en condiciones favorables a nuestros intereses. Es así como, en los últimos tiempos, tanto países desarrollados como en desarrollo se han preocupado por integrarse a los bloques económicos formados en sus respectivas zonas geográficas, convencidos de que solamente a través de la cooperación mutua, se podrán alcanzar los objetivos propuestos. Es así como tanto en América como en el resto del mundo se han constituido, sobre la base del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, GATT, los más importantes esquemas de integración.

### **1.3 GRUPOS DE INTEGRACION**

Como respuesta a los deseos manifestados por países desarrollados y en desarrollo que en 1948 suscribieron el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, GATT por sus siglas en inglés, para establecer un marco jurídico que regule las relaciones comerciales entre sus miembros, irrumpen en el continente americano algunas ideas sobre integración que con el tiempo se concretan en acuerdos comerciales. Como precursores de estos intentos de liberalización del comercio y sobre todo de integración, nacen en América Latina algunos esquemas, entre los cuales merece citarse:

#### **1.3.1 La Asociación Latinoamericana de Integración - ALADI**

La Asociación Latinoamericana de Integración, ALADI, como esquema de integración se hace presente en los países latinoamericanos y mundial solo a partir de 1980, con la suscripción del Tratado de Montevideo, pero sus orígenes se remontan a 1960, en que por iniciativa del Gobierno Norteamericano nace la llamada Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, ALALC, por sus siglas en español,

Los revolucionarios que a nivel de América Latina la presencia de la Revolución Cubana que amenazaba la seguridad continental y los intereses de los Estados Unidos de América por los principios revolucionarios y socialistas en los que se sustentaba y se robustecía con el respaldo del pueblo cubano y el apoyo de todos los sectores de izquierda de América Latina.

En efecto, si nos remitimos a los considerandos del Acuerdo, los Gobiernos de Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay y Uruguay y los deseos expresados por sus Gobiernos, llegamos a la conclusión de que, al suscribir el texto del Tratado, todos estuvieron animados por fortalecer los lazos de amistad y solidaridad entre los pueblos, convencidos de la necesidad de contribuir a la obtención de un nuevo esquema de cooperación horizontal entre los países en vías de desarrollo y sus áreas de integración, inspirados en los principios del derecho internacional en materia de desarrollo.

Frente a los objetivos, funciones y principios, los 9 países en principio y luego 10 con la inclusión de Cuba en 1999, se comprometen a proseguir el proceso de integración encaminado a promover el desarrollo económico, social, armónico y equilibrado, como consta del Artículo 1 del Tratado.

Un breve análisis de este compromiso nos permite concluir que el objetivo básico y fundamental, además del bienestar económico y social que todos aspiran, es el desarrollo armónico y equilibrado en todas las economías de los países contratantes, con el propósito de que el intercambio comercial que se promovería, alcance a todos los países y que este esfuerzo contribuya a desarrollar las economías de aquellos menos adelantados, contando para el efecto, con capacidad de brindarles. Bajo esta consideración, la ALADI estableció un mecanismo que permitió, teóricamente, establecer a favor de sus miembros, en consideración a su desarrollo, un tratamiento especial y diferenciado, al reconocer el diferente grado de desarrollo entre sus miembros. Con este propósito, a los países miembros de la ALADI se los divide en países de mayor grado de desarrollo entre los que se inscriben Argentina, Brasil y México; países de desarrollo intermedio entre los que constan Colombia, Cuba, Chile, Perú, Uruguay y Venezuela y, países de menor grado de desarrollo entre los que están Bolivia, Ecuador Paraguay, para los que se estableció un tratamiento especial y diferenciado mediante la aplicación de la **PREFERENCIA ARANCELARIA REGIONAL (PAR)**, aprobada mediante Acuerdo Regional No. 4, por la cual se otorgan

importaciones considerando las distintas categorías  
de clasificación:

Para el cumplimiento de las funciones consignadas en el Tratado, los países miembros establecieron áreas de preferencias económicas, compuestas por una preferencia regional, por acuerdos de alcance regional y por acuerdos de alcance parcial. En el ámbito de las preferencias económicas, se encuentran los Acuerdos de Alcance Regional (Nómina de Apertura de Mercados-NAM, Preferencia Arancelaria Regional-PAR) que operan en el ámbito multilateral; Acuerdos de Alcance Parcial (AAP) cuyos compromisos obligan bilateralmente y rigen solo para los participantes, entre estos se encuentran los Acuerdos de Complementación Económica los Acuerdos Agropecuarios y los Acuerdos de Alcance Parcial en el campo comercial. Ha sido sobre la base de los mecanismos que contempla la ALADI que la mayoría de las exportaciones sobre todo procedentes de los países considerados como de menor grado de desarrollo, ingresen a mercados de países más desarrollados de la Asociación, con exoneración arancelaria o con preferencias importantísimas.

Finalmente es importante destacar que en aplicación de las disposiciones que contempla la ALADI, se ha logrado consolidar las bases para la creación de zonas de libre comercio entre países latinoamericanos, tales los casos de la zona de libre comercio entre Chile y Ecuador y la más que se implementó a partir del 1 de julio del año en curso y cuya puesta en marcha permitirá superar muchas de las dificultades que se presentaron en el pasado y cuyos resultados hicieron perder la fe en los procesos de integración, justamente por la falta de un mecanismo que permita conocer y resolver los problemas que se presentan en el campo del intercambio comercial. Creemos que la creación de un órgano de soluciones, enmendará los errores del pasado.

### **1.3.2 La Comunidad Andina - CAN**

Cuando mencionamos a la Comunidad Andina, CAN de 1993, necesariamente tenemos que regresar al pasado, a finales de la década de los 60, cuando los gobiernos de Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Chile, suscribieron en Cartagena de Indias el Acuerdo de Cartagena, con el propósito de cumplir los fines y objetivos que contemplan los esquemas de integración, traducidos en promover el desarrollo equilibrado y armónico de los países miembros en condiciones de equidad mediante la integración y la cooperación económica y social, acelerar su crecimiento y la

su participación en el proceso de integración gradual de un mercado común latinoamericano.

Venezuela se incorporó al Acuerdo a fines de 1973 y Chile lo abandonó en 1975, por discrepancia con los países andinos en cuanto al tratamiento de la inversión extranjera que contemplaba la Decisión 24.

Después de transcurridos más de 35 años de vigencia del Acuerdo y frente a los problemas que surgieron entre las partes como consecuencia de incumplimientos de los compromisos que contempla el Acuerdo de Cartagena, los países miembros, deciden relanzar el proceso de integración bajo el nombre de la Comunidad Andina, como consta del anexo al Acuerdo de Integración Subregional Andino (Acuerdo de Cartagena) publicado por la Secretaría General de la Comunidad Andina como texto oficial codificado.

En definitiva, durante los 35 años de existencia del Grupo Andino, la integración andina ha registrado diferentes etapas, según lo destaca la Secretaría General en una publicación titulada: *28 Años de Integración Andina*. Un recuento Histórico+ de Noviembre de 1997 que proporciona datos e información sobre el proceso andino de integración desde el momento de su creación hasta la actualidad, destaca los cambios más importantes. Así:

Un programa de liberación automático e irrevocable de los intercambios entre los miembros.

El arancel externo común que se adoptaría en forma progresiva (en agosto de 1976 es aprobado el Protocolo de Lima que introduce el arancel externo común)

La programación industrial conjunta que se ejecutaría mediante programas sectoriales de desarrollo industrial (Programa Metal Mecánico, Petroquímica, Automotor, Siderúrgico) en donde la Junta de Cartagena decidiría en qué países se invertiría.

Armonización de políticas económicas.

Integración física<sup>1</sup>.

Un breve análisis de las resoluciones adoptadas por los Representantes de los Países Andinos nos permiten conocer los siguientes avances:

En 1979 se crearon el Consejo Andino de Cancilleres y el Parlamento Andino. En mayo de 1988 entró en vigencia las recomendaciones que contempló el Protocolo de

---

<sup>1</sup> Publicaciones de la Secretaría General de la CAN Páginas 7- 18 .

os referidos al programa de liberación comercial y  
endo así mismo modificaciones en el régimen de  
programación industrial y consolidando innovaciones al sistema interinstitucional de la  
integración andina.

En el arancel externo común, no se definieron plazos para su culminación y en el programa de liberalización comercial se amplió los plazos para la apertura del mercado para los productos reservados para cada país; se introdujeron dos nuevos mecanismos de excepción en el programa de liberación: el Régimen Transitorio de Administración de Comercio<sup>2</sup> y una nueva Cláusula de Salvaguardia que permitió la fijación de cupos de importación para un grupo de productos afectados por situaciones especiales. .

El antiguo Programa Industrial se modificó orientándolo hacia tres nuevas modalidades: Programas de Integración Industrial, Convenios de complementación Económica y Proyectos de Integración Industrial.

Finalmente, mediante este Protocolo se incorporó al Tribunal de Justicia y al Parlamento Andino como órganos principales del Acuerdo.<sup>3</sup>

En los primeros años de esta década, fueron evidentes los cambios producidos en las políticas comerciales puestas en práctica por los Países Andinos, caracterizadas por una apertura unilateral de sus mercados hacia el exterior mediante una baja en los arancelarios y una disminución de la protección hacia la industria nacional.

Con este propósito, Bolivia había efectuado una reforma a su política comercial en 1985, Venezuela lo hizo en 1989; Colombia y Ecuador a principios de 1988 y Perú en agosto de 1990, respectivamente, convencidos de que la incorporación al mercado externo era la única alternativa a los problemas que enfrentaban.

En este nuevo escenario, durante la posesión del Presidente de Venezuela en febrero de 1989, los Presidentes de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú juntamente

<sup>2</sup> Que permite cupos de importación para un grupo de productos afectados por situaciones especiales,

<sup>3</sup> Protocolo de Quito de mayo 12 de 1987.

ela, decidieron enfrentar el proceso de integración  
eron reunirse cada 6 meses para resolver lo más  
pronto la conformación de una zona de libre comercio y posteriormente de la unión  
aduanera. El Consejo Presidencial Andino como órgano supremo de la integración fue  
creado en mayo de 1990.

El Sistema Andino de Integración, SAI, es el conjunto de órganos e instituciones que trabajan vinculados entre sí y tiene como finalidad, permitir una coordinación efectiva de los órganos e instituciones que lo conforman, para profundizar la integración andina, promover su proyección externa y consolidar y robustecer las acciones relacionadas con el proceso de integración. Estos son los órganos e instituciones que lo conforman:

- Consejo Presidencial Andino.
- Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores.
- Comisión (integrada por los Ministros de Comercio).
- Parlamento Andino. · Secretaría General (de carácter ejecutivo)
- Consejo Consultivo Empresarial. · Consejo Consultivo Laboral.
- Corporación Andina de Fomento (CAF).
- Fondo Latinoamericano de Reservas.
- Convenios.
- Universidad Simón Bolívar.

Con el propósito de lograr la mejor coordinación del SAI, el Presidente del Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores convocará y presidirá las Reuniones de Representantes de las instituciones que conforman el Sistema, con el propósito de:<sup>4</sup>

- Intercambiar información sobre las acciones desarrolladas por las respectivas instituciones para dar cumplimiento a las Directrices emitidas por el Consejo Presidencial Andino;
- Examinar la posibilidad y conveniencia de acordar, entre todas las instituciones o entre algunas de ellas, la realización de acciones coordinadas, con el propósito de coadyuvar al logro de los objetivos del SAI; y,

---

<sup>4</sup> Artículo 9 del Protocolo modificador del Acuerdo de Integración Subregional Andino (Acuerdo de Cartagena)

e Ministros de Relaciones Exteriores, en reunión  
las acciones desarrolladas en cumplimiento de  
directrices recibidas+

En abril de 1998, durante el X Consejo Presidencial Andino con la presencia de Panamá, se suscribió el Acta de Guayaquil, en donde se acordó las directrices para enfrentar el desafío comunitario que la integración se plantea de cara al siglo XXI; manifestaron su complacencia por la puesta en vigencia del Protocolo de Trujillo, destacando el grado de flexibilidad de las partes para llegar a un acuerdo sobre la Zona Andina de Libre Comercio; el positivo comportamiento de los indicadores económicos de la subregión, particularmente el crecimiento del comercio intrasubregional, la solvencia del Fondo Latinoamericano de Reserva. Decidieron impulsar una política exterior común, ampliar lo más posible el proceso de integración, los temas fronterizos, la integración de los mercados financieros y de capital. Se comprometen a alcanzar un mercado de libre circulación de los servicios, a más tardar el año 2005.

En la reunión del X Consejo Presidencia Andino, también fueron abordados otros temas como la aprobación del Marco General para las negociaciones de un Acuerdo de Libre Comercio entre la CAN y Panamá, la creación de la Zona de Libre Comercio entre la CAN y el MERCOSUR que se constituyó en una realidad a partir del 1 de julio del 2004, así como el visto bueno para continuar las negociaciones con el Mercado Común Centroamericano y la Comunidad de Estados del Caribe, CARICOM, entre otras resoluciones.

### **1.3.3 El Mercado Común del Sur - MERCOSUR**

El Tratado de Montevideo de agosto 12 de 1980, más conocido como Asociación Latinoamericana de Integración, ALADI, que tuvo como antecedente la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, ALALC, que en la década de los 60 propuso crear una zona de libre comercio en América Latina, permitió, luego de sus fallidos intentos de integración, crear áreas de preferencias arancelarias a través de los llamados acuerdos de alcance parcial y regional, como paso previo a la conformación de una zona de libre comercio en América Latina. Con este nuevo enfoque, la ALADI se presentó como una organización más abierta hacia la conformación de un mercado regional y con más posibilidades en el campo de la integración latinoamericana.



1986, Argentina y Brasil suscriben una Acta de Integración, unión que establecería los principios fundamentales del Programa de Integración y Cooperación Económica (PICE), orientado a la creación de un espacio económico común que permita, en el campo económico, un futuro mejor para los dos países. Posteriormente confirmaron este compromiso con la firma del Tratado de Integración, Cooperación y Desarrollo de 1998 que contempló, en un plazo máximo de 10 años, la eliminación de todos los obstáculos arancelarios y no arancelarios al comercio de bienes y servicios.

Durante este periodo Brasil y Argentina firmaron 24 protocolos sobre asuntos en el campo económico, incluyendo el comercio de bienes de capital, alimentos, (trigo), expansión del comercio, la conformación de empresas binacionales, asuntos financieros, fondo de inversiones, acuerdo de cooperación energética, biotecnología, estudios económicos, energía nuclear, cooperación aeronáutica, transporte, comunicaciones, cultura, moneda, vehículos automotores, fronteras.

Tomando como antecedentes estos acuerdos, los presidentes de Argentina, Brasil, Paraguay, y Uruguay, firmaron el 26 de marzo de 1991 el Tratado de Asunción, considerando que la ampliación de sus mercados constituye condición fundamental para acelerar sus procesos de desarrollo, <sup>5</sup>entendiendo que ese objetivo debe ser alcanzado mediante el más eficaz aprovechamiento de los recursos disponibles, la preservación del medio ambiente, el mejoramiento de las interconexiones físicas, la coordinación de las políticas macroeconómicas y la complementación de los diferentes sectores de la economía, con base en los principios de gradualidad, flexibilidad y equilibrio<sup>5</sup>.

Este Tratado estableció reglas y plazos para la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias y la adopción de una tarifa externa común, TEC, entre los países miembros. Específicamente, sus metas fueron <sup>5</sup>la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países, el establecimiento de un arancel externo común y la adopción de una política comercial común, la coordinación

---

<sup>5</sup> Conforme lo dispone el 3er. Considerando del Tratado de Asunción.

toriales; el compromiso de los Estados Partes para  
reas pertinentes+<sup>6</sup>

Acordaron que durante el período de transición, a fin de facilitar la eliminación de las restricciones arancelarias en la circulación de las mercancías y el compromiso de los estados parte en la armonización de sus legislaciones, en relación a los propósitos enunciados y a la obligatoriedad de asegurar condiciones equitativas de comercio, proponer las reducciones lineales de impuestos arancelarias hasta llegar a cero, en 1994. Además resolvieron firmar en 1994 un protocolo que incluya todos los detalles de cómo el MERCOSUR va a funcionar en el campo económico.

El 17 de diciembre de 1994, Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, ratificaron el Protocolo de Ouro Preto, suscrito en la ciudad brasilera del mismo nombre, el mismo que luego de reconocer la importancia que tiene una unión aduanera en el proceso integrador, las asimetrías que se presentan entre los 4 países partes, resuelven estructurar institucionalmente el bloque, definiendo los organismos rectores de la política y asignándoles funciones específicas, dando al MERCOSUR personería jurídica, creando una secretaría administrativa como órgano de apoyo, asignándole presupuesto, reconociendo los idiomas oficiales y estableciendo una disposición transitoria en cuanto a la operatividad de los órganos creados mediante el Tratado de Asunción, a fin de que no produzcan vacíos en su marco legal. Este instrumento reconoce al Mercado Común del Sur, MERCOSUR, como una unión aduanera, eliminando las barreras arancelarias internas, estableciendo una tarifa externa común

#### **1.4 LA UNION EUROPEA**

Históricamente, la Comunidad Económica Europea, CEE y desde 1993 Unión Europea, es el bloque de integración económica más antigua que existe, si nos referimos a la fecha de su conformación en 1950, al amparo de lo que dispone el Tratado de Roma. Su estructura y alcance ha sido tomado como modelo para la conformación de otros esquemas de integración a nivel mundial, pues sus objetivos y metas constituyen las aspiraciones de todos los países que desean alcanzar el desarrollo económico y social a través de una participación más activa. En efecto, de acuerdo con lo que dispone el estatuto de su conformación, la CEE se propuso

---

<sup>6</sup> Artículo 1 del Tratado de Asunción.

12 miembros, una zona de libre comercio para bienes y servicios con la eliminación de las restricciones tanto arancelarias como no arancelarias y posteriormente una unión aduanera, en donde las importaciones procedentes de terceros países, se regulen a través de la aplicación de un solo arancel. En la década de los 80, luego de un plebiscito efectuado, se adhirieron a la CEE tres estados escandinavos, si tenemos en cuenta la incorporación de Finlandia, Noruega y Suecia. Para finales de 1993, la CEE como Unión Aduanera adoptó una política económica única, con lo que completó todo el proceso de integración. Esta situación, además de los problemas que se presentaron al interior de la Unión Europea, sobre todo frente a la adopción del EURO como moneda única.

La complementación de los procesos de integración por parte de la UE, si bien es cierto, son positivos para establecer un nuevo orden económico internacional conforme a las declaraciones formuladas por sus representantes, pero en la aplicación, no se han observado principios básicos y fundamentales consignados en instrumentos internacionales que consagran, sobre todo, la libertad del comercio. Es así como la complementación del proceso de integración para el Ecuador, significó el cierre del mercado bananero europeo para nuestras exportaciones así como el desconocimiento de nuestra condición de primeros abastecedores de banano a ese mercado, por el solo hecho de que el país a esa fecha no era parte contratante del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, GATT, a pesar de que por intermedio de la Secretaría General de este Organismo, el Ecuador había notificado a las Partes Contratantes su deseo de formar parte del organismo mundial y haber iniciado, a partir del 29 de septiembre de 1992 el proceso de adhesión. Fue necesario que transcurrieran más de 8 años, para que Ecuador como miembro de la Organización Mundial de Comercio (21 de enero de 1996), presentara ante un Panel de la OMC su demanda y esta luego de dos años pronunciara una sentencia, obligando a la UE a modificar su política en cuanto a la importación de banano, así como la asignación de una cuota del 29% del total del contingente que este bloque fijara como máximo para importarse cada año y que como contingente arancelario no supera las 2,553.000 toneladas métricas con un arancel de 78 Euros por TM:

En el ámbito de su competencia, los Estados miembros han definido una serie de objetivos amplios entre los que se destacan:

- Afirmar la identidad de la UE en el escenario internacional,

comunes, los intereses fundamentales y la

- Fortalecer la seguridad tanto de la UE como de sus estados miembros en todo terreno,
- Preservar la paz y fortalecer la seguridad internacional, de acuerdo con los principios de la carta de las Naciones Unidas, del Acta Final de Helsinki y de la Carta de Paris,
- Promover la cooperación internacional, y,
- Desarrollar y consolidar la democracia, el estado de derecho y el respeto por los derechos humanos y las libertades fundamentales,

Las relaciones económicas y comerciales de la Unión Europea con América Latina se han hecho presentes casi desde los inicios de la década de los 50, sobre todo en el campo comercial, luego de la conformación como Comunidad Económica Europea y se han ampliado considerablemente durante los últimos años, tomando en cuenta las necesidades tanto de América Latina como de los bloques económicos que en ella se han constituido para enfrentar de mejor manera los retos que a su debido tiempo han significado los desafíos para los gobiernos en su afán de alcanzar el bienestar económico y social. Esta cooperación abarca desde acuerdos comerciales hasta de cooperación, capacitación y asistencia técnica. Se han visto favorecidos de estos acuerdos países latinoamericanos, en forma individual o colectiva. Los llamados Acuerdos de Primera Generación suscritos con Brasil, Uruguay, se refieren por primera vez a aspectos netamente comerciales. Posteriormente esta relación se ha extendido a otros países, abarcando aspectos que van desde la cooperación comercial, económica, industrial, científica y técnica.

En la actualidad, los vínculos de cooperación se encuentran a cargo de una compleja red de instituciones, organizaciones e individuos de los sectores tanto oficial como no gubernamentales, entre los que se encuentran los partidos políticos, sindicatos, la iglesia, fundaciones privadas que actúan bajo el nombre de ONG, entre otros.

Es un hecho que tanto Europea como América Latina comparten los mismos objetivos, la integración regional y la liberalización del comercio con una apertura progresiva de sus mercados, atendiendo a las asimetrías que los separan, la defensa del medio ambiente, el respeto de los derechos de los trabajadores.

particular, América Latina representa un mercado que concita el interés sobre todo de los países desarrollados que pretenden encontrar mercados seguros para sus bienes y servicios. En este contexto, es necesario recordar conforme lo demuestran las estadísticas de comercio exterior, que la Unión Europea es el segundo socio comercial de América Latina luego de los Estados Unidos. Se estima que del total que el Ecuador exporta al mundo, aproximadamente un 17% está destinado al mercado europeo, por lo que este bloque se ha constituido en el segundo socio comercial de nuestro país. Se aspira que con la inclusión de Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, República Checa a Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Holanda, Portugal, Reino Unido y Suecia, las expectativas de incrementar las exportaciones a este mercado permitan diversificar nuestra oferta exportable, si tenemos en cuenta la presencia de nuestros productos en mercados como de Polonia, Hungría. La demanda europea se concentra en productos básicos, materias primas y combustibles. La presencia de productos terminados como manufacturas es relativamente baja. Por el contrario se ha establecido que más del 90 por ciento de los bienes que exporta Europa a América Latina está constituido por productos industrializados con alto contenido de valor agregado, haciéndose más patente el deterioro de los términos de intercambio.

En todo caso, es necesario reconocer que los países andinos y particularmente Ecuador, mantienen un comercio dinámico con este bloque económico, porque desde hace mucho tiempo ha abierto su mercado a los productos procedentes y originarios de países en desarrollo bajo el Sistema Generalizado de Preferencias implementado en 1972 y luego desde 1990 mediante la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas que ha sido prorrogada hasta el 31 de diciembre del 2005, conforme consta del Reglamento (CE) No. 221/2003 de diciembre 15 del 2003, que se encuentra en vigencia, políticas que aunque no contemplan a todos los productos de la oferta exportable ecuatoriana, como es el caso del banano para Colombia y Ecuador, ha permitido abrir mercado para otros productos importantes sobre todo para Ecuador si nos referimos a las flores, productos del mar y camarones, en los cuales el país por el desarrollo tecnológico implementado ha alcanzado tasas de crecimiento espectaculares.

## **1.5 LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO - OMC**

d del GATT de 1947 y sobre la base de los  
ón de la VIII Ronda de Negociaciones Comerciales  
Multilaterales, más conocida como Ronda Uruguay que finalizaron en Marrakech,  
Marruecos el 17 de abril de 1994 una de cuyas resoluciones fue la conformación de la  
Organización Mundial de Comercio, OMC, en reemplazo del anterior GATT, entró en  
vigencia el 1 de enero de 1995, tomando bajo su responsabilidad el control del  
comercio de bienes y de los servicios, así como de todas las actividades que en el  
campo de los derechos de la propiedad intelectual comprometen al comercio, la  
inversión, el medio ambiente, entre otras competencias. Es importante destacar que  
igualmente la OMC tomó bajo su responsabilidad el comercio de los textiles,  
confecciones, calzado y confecciones de cuero que hasta el 31 de diciembre de 1994  
estuvo regulado por el Acuerdo Multi Fibras, más conocido como el Acuerdo AMF, del  
cual el Ecuador no fue parte, por considerarlo un acuerdo restrictivo a las  
potencialidades de los países en desarrollo para exportar todo aquello que produce.

Ecuador que a la fecha había completado el proceso para ingresar al GATT, tuvo  
necesariamente que aceptar la decisión tomada por las partes contratantes y proceder  
de inmediato a adherirse al acuerdo por el cual se conformó la OMC y mediante  
decreto No. 3333, publicado en el Registro Oficial No. 852 de 29 de diciembre 1995,  
pasó a ser parte contratante de la Organización Mundial de Comercio, aceptando lo  
que había negociado en el GATT y aceptando todo aquello que se derivó de las  
decisiones tomadas a la finalización de la Ronda Uruguay.

La OMC es un foro de negociación permanente entre los países miembros para la  
liberalización del comercio de bienes y servicios, es un foro para encontrar solución de  
las controversias y las diferencias y además es el espacio donde periódicamente se  
hace examen de las políticas comerciales de los países miembros.

Promueve y garantiza la Transparencia y la liberalización del comercio, tanto de  
importaciones como de las exportaciones, a través de la eliminación de las medidas no  
arancelarias, según la OMC el arancel es un mecanismo de transparencia que se lo  
puede negociar. El Artículo XI determina que Ninguna Parte Contratante impondrá ni  
mantendrá . aparte de los derechos de aduana, impuestos u otras cargas  
prohibiciones ni restricciones a las importaciones de un producto del territorio de otra  
parte o a la exportación o a la venta para la exportación de un producto destinado al  
territorio de otra parte contratante, ya sean aplicadas mediante contingentes, licencias

por medio de otras medidas+. Sin embargo, esta  
us excepciones:

- Para prevenir o remediar una escasez aguda de productos alimenticios, para la aplicación de normas y reglamentos, entre otras razones (Art. XI).
- Para proteger el equilibrio de la balanza de pagos (Art. XII)
- Para favorecer el desarrollo económico (Art. XVIII)
- Para salvaguardar a los productos nacionales de perjuicios graves por el incremento de las importaciones (Art. XIX).

La OMC actúa sobre la base del principio básico del GATT que consiste en el Trato General de la Nación Más Favorecida (NMF). Este principio de no . discriminación, significa tratar a los países con los que comercializa en condiciones de igualdad. Garantiza iguales oportunidades para los proveedores de todos los Miembros de la OMC, pues obliga que ningún trámite previo, ~~ninguna~~ cualquier ventaja, favor privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinado+. Sin embargo, este principio no impone ningún grado de apertura del mercado.

Basándose en este principio, ningún país podrá imponer aranceles diferentes a un producto que importe, considerando el origen de la misma.

Si algún país otorga una preferencia a otra parte contratante, esa preferencia tiene que hacerse extensiva a todos los países que forman parte de la OMC. Se exceptúan de esta regla conocida como el trato de la nación más favorecida, NMF, las preferencias otorgadas entre países limítrofes, acuerdos de integración y el trato especial y diferenciado que contempla el Sistema Generalizado de Preferencias, más conocido como SGP por el cual 28 países entre desarrollados y de economía en transición conceden un trato especial para el ingreso de productos originarios y procedentes de países en desarrollo, conforme a las resoluciones adoptadas en la II Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, UNCTAD, efectuada en Nueva Delhi, India en 1968, de la que se derivan la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas de la Unión Europea y la Ley de Promoción Comercial y Erradicación

Unidos de América, cuyos efectos tienen relación hacen tanto la Unión Europea como los Estados Unidos de América a los países sobre todo andinos en su lucha contra el narcotráfico.

De igual manera, la OMC también contempla el trato Nacional, que obliga a que ningún país podrá discriminar, en materia de tributos, imposiciones y gravámenes a un producto importado frente a uno de producción nacional.

## **1.6 EL AREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMERICAS - ALCA**

A partir de la década de los 80, al amparo del Tratado de Montevideo, se encuentran funcionando en América Latina, algunas zonas de libre comercio creadas utilizando los mecanismos que prevén la suscripción de acuerdos de alcance tanto regional como parcial, cuyos objetivos en última instancia son los de promover el intercambio comercial, inversiones, la cooperación y asistencia técnica, el aprovechamiento de los factores de la producción y el impulso del desarrollo armónico y equilibrado entre los países miembros, dentro de cada uno de los bloques. Hasta la fecha, los esfuerzos desplegados por las partes no han dado los resultados esperados, salvo determinadas excepciones, por lo que una integración a nivel continental se ha venido postergando en el tiempo.

Partiendo de esta realidad y asumiendo el rol de dirección de la economía mundial, los Estados Unidos de América, se propusieron integrar las economías de las Américas en una sola área de libre comercio. Para el efecto y luego de una serie de consultas a los países del Continente, convocaron una cita conocida como la Cumbre de las Américas, que se llevó a cabo en Miami, EEUU, el 4 de diciembre de 1994, a la que asistieron los Jefes de Estado y de Gobierno de los 34 estados con gobiernos elegidos democráticamente y acordaron, en un plazo de 10 años, crear el Área de Libre Comercio de las Américas, ALCA, convencidos de que solo a través de la cooperación económica en el campo comercial podrían alcanzar la prosperidad a través de la apertura de mercados, a través de la cual se eliminarían progresivamente las barreras al comercio y a la inversión. Resolvieron igualmente que las negociaciones con miras a lograr el acuerdo finalizarían a más tardar en el año 2005.



Gobierno instruyeron además a sus Ministros para que adoptaran una serie de medidas concretas para la creación del Área de Libre Comercio de las Américas. Los principales temas en discusión fueron identificados como: Acceso a Mercados, Inversión; Servicios; Compras del Sector Público; Solución de Controversias; Agricultura; Propiedad Intelectual; Subsidios; Antidumping y Derechos Compensatorios y Política de Competencia.

Como marco de referencia, se contempló los siguientes principios:

- Los acuerdos que se alcancen en esta negociación, serían congruentes con la normativa de la Organización Mundial del Comercio, OMC.<sup>7</sup>
- Todos los países participarían en todos los acuerdos, asumiendo los mismos compromisos; y,
- El acuerdo final se elaboraría sobre la base de los acuerdos regionales existentes en el Hemisferio Occidental; señalándose como tales los de la Comunidad Andina y el Mercado Común del Sur, MERCOSUR, el CARICOM, el MCCA, Grupo de los 3, NAFTA, además de otros acuerdos de alcance parcial y de complementación económica suscritos entre países de la subregión al amparo de la ALADI.

Los países que se comprometieron con esta iniciativa y que se encuentran participando en las negociaciones del ALCA son: Antigua y Barbuda, Argentina, Bahamas, Barbados, Belice, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Dominica, Ecuador, El Salvador, Estados Unidos de América, Grenada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, San Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela. Se excluyó a Cuba por el régimen

Durante la fase preparatoria (1994-1998), los 34 Ministros responsables del comercio,<sup>8</sup> establecieron doce grupos de trabajo para identificar y analizar las medidas relacionadas con el comercio en cada una de las áreas de trabajo, con el fin de definir

---

<sup>7</sup> A la fecha, todos los países del continente americano son parte contratante de la OMC. Sus acuerdos se rigen por esta normativa.

<sup>8</sup> El CNC está constituido por los Viceministros de Comercio (Subsecretarios)

de negociación a efectuarse. En este contexto, se  
riales en Denver- Colorado, en junio de 1995 en  
Denver, Colorado, EEUU; en Cartagena- Colombia, en marzo de 1996; en Belo  
Horizonte, Brasil en mayo de 1997 en Belo Horizonte, Brasil y en San José- Costa  
Rica en marzo de 1998. Los resultados del trabajo preparatorio realizado por los  
Grupos en el contexto del ALCA fueron puestos a la disposición del público por la  
coordinación de ALCA a través de INTERNET.

En la Declaración de San José- Costa Rica, los Ministros de Comercio  
determinaron la forma como se desarrollarían las negociaciones y acordaron los  
principios generales y objetivos que deberían observar cada uno de los grupos en  
estas negociaciones<sup>9</sup>. Igualmente recomendaron a los Jefes de Estado y de Gobierno  
intervinientes, dispongan el inicio de las negociaciones formales del ALCA. Los  
principios y objetivos generales acordados por los Ministros se encuentran  
enumerados en el Anexo I de la Declaración.

Las negociaciones del ALCA se iniciaron formalmente en abril de 1998, durante la  
Segunda Cumbre de las Américas en Santiago de Chile. Los Jefes de Estado y de  
Gobierno que participaron en esta Cumbre, acordaron que el proceso de  
negociaciones del ALCA sería equilibrado, comprensivo, congruente con la OMC;  
constituiría un compromiso único, sería transparente y tomaría en cuenta las  
diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías de las Américas  
con el fin de facilitar la participación plena de todos los países. Acordaron, asimismo,  
que las negociaciones deberían avanzar con el fin de contribuir a elevar el nivel de  
vida, mejorar las condiciones de trabajo de todos los pueblos de las Américas y  
proteger mejor el medio ambiente. Finalmente, dispusieron establecer una estructura  
uniforme en base de la cual se llevarían a cabo las negociaciones.

De acuerdo con el contenido de los informes que presentaron al CNC los  
Presidentes los diferentes grupos de trabajo<sup>10</sup>, en el mes de noviembre del 2003, en la  
cita de Miami, el proceso de las negociaciones no había avanzado como se esperó en

---

<sup>9</sup> Consenso, transparencia, consistencia con las disposiciones de la OMC y con los Acuerdos bilaterales  
subregionales y regionales, posibilidad de negociar otros acuerdos (TLC) y atención a necesidades de  
economías más pequeñas.

<sup>10</sup> Acceso a mercados, agricultura, inversiones, servicios, compras del sector público, propiedad  
intelectual, subsidios, subvenciones y medidas compensatorias, solución de controversias.

se presentaron en la discusión de los textos en los tal punto que a la conclusión de la XXIII Reunión y

frente a la oposición de países latinoamericanos liderados por Brasil, se resolvió continuar con el proceso de negociaciones, dejando en libertad que los países que estuvieren dispuestos a suscribir en el campo bilateral, tratados de libre comercio lo hicieran. Esta decisión fragmentó, aún más la idea que propugnó Brasil de crear un ALCA a nivel latinoamericano, puesto que Chile, los países centroamericanos incluida Costa Rica y República Dominicana suscribieron un TLC con los Estados Unidos y en esta misma dirección se encuentran Colombia, Ecuador, Perú, Bolivia.

Desde mediados de siglo, Estados Unidos de América se ha convertido comercialmente hablando en el principal socio comercial del Ecuador, pues a este mercado estamos enviando como promedio anual más del 40% del total que exportamos al mercado mundial y demandamos de este mercado materias primas, insumos, bienes de capital y tecnología, en un porcentaje del 28% anual, para mantener en funcionamiento el aparato productivo nacional.

Por lo mismo, existen más que razones suficientes para proceder a suscribir con los Estados Unidos de América un Tratado de Libre Comercio.

- Desde 1973, al igual que todos los países en desarrollo, somos beneficiarios del Sistema Generalizado de Preferencias por el cual Estados Unidos concede franquicia total en materia arancelaria, para el ingreso de 4100 productos a ese mercado, siempre que cumplan las condiciones de origen establecidas en el respectivo esquema de preferencias. De este total, solo se excluyeron, por razones especiales, al petróleo y sus derivados, al atún industrializado, a los textiles, confecciones, calzado y confecciones de cuero, a los relojes, partes y piezas, al azúcar y a ron y tafia.
- Desde el 5 de diciembre de 1991, y como consecuencia del auge del comercio ilícito de estupefacientes, particularmente de cocaína procedente de Bolivia, Colombia y Perú, nuestro vecino del norte nos incrementó a 6100 productos el beneficio de franquicia por un período de 10 años, manteniéndose la limitación que originalmente contempló el SGP, a fin de que los cuatro países andinos se comprometan a evitar el cultivo, industrialización, comercialización y exportación de cocaína al mercado norteamericano.

diciembre del 2001, el incremento del beneficio a favor de los países andinos alcanzó también a 700 partidas arancelarias, dentro de las cuales se incluyó con el beneficio de cero aranceles, al petróleo y sus derivados, al atún industrializado, empacado al vacío en fundas flexibles y con un peso no superior a los 6,8kgms., a los textiles, confecciones y calzado no contemplados en el SGP de 1974 y 1994.

Es importante destacar que en cuanto tiene relación con la inclusión de los textiles en la Ley de Promoción Comercial y Erradicación de la droga de diciembre 5 del 2001, el plazo de vigencia se limitó al 31 de diciembre del 2006, fecha en la que automáticamente finaliza el programa de franquicia y desde el 1 de enero del 2007, los productos ecuatorianos que se exporten al mercado americano tendrán que satisfacer aranceles, perdiendo de este modo competitividad frente a los procedentes de países que actualmente han suscrito TLC como es el caso de Costa Rica en cuanto a exportación de banano se refiere.

- El 31 de diciembre del 2004, vence el plazo otorgado por el Congreso Norteamericano para que el Presidente de ese país, utilizando el procedimiento de fast truck, suscriba con los países que así lo deseen, tratados de libre comercio; y
- El 31 de diciembre del año en curso, también fenece el plazo dado por la OMC para que las partes contratantes concluyan las negociaciones para la creación de zonas de libre comercio o uniones aduaneras, con el propósito de facilitar y liberalizar aún más las corrientes del comercio mundial.

Es importante destacar que en el ámbito del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos de América, a la fecha se han efectuado dos rondas de negociaciones, una en Cartagena de Indias, Colombia y la segunda en Atlanta, Estados Unidos de América, en las que se han definido los mecanismos de la negociación, los temas a abordarse y las ciudades en las que tendrán lugar las futuras negociaciones.

ociaciones, se han abordado temas importantes de desgravación en el grupo de acceso a mercados. En razón de que no todos los países andinos que participan de esta negociaciones han adoptado el arancel externo común con los niveles del 5, 10, 15 y 20 por ciento para la casi totalidad de los bienes importados y del 35 por ciento para los vehículos, se ha dispuesto que cada país establezca el arancel base desde el cual comience la desgravación.

De igual manera, para conceder acceso a productos americanos, los países andinos han considerado necesario y conveniente, establecer tres grupos de productos clasificados como canastas, considerando en la canasta %A+ los productos no generados en la región, para los cuales se establecerá apertura de mercado al día siguiente de aprobado el Tratado por el Congreso Nacional; una canasta %B+ que contendrá los productos menos sensibles, esto es los productos cuyas importaciones no causen daño a la producción nacional, para los que se ha establecido hasta 5 años como plazo máximo para desgravarse; y, en la canasta %C+ se ubicarán los productos sensibles, esto es aquellos que necesitan un mayor plazo de desgravación que se aspira sea de 15 o 20 años, a fin de que los sectores respectivos cuenten con el tiempo suficiente para modernizarse y tecnificarse.

Se tiene entendido que en esta canasta estarán todos los productos incluidos en el Sistema Andino de Franja Andina de Precios que es una política en materia arancelaria que permite a través de un arancel variable, controlar las fluctuaciones de precios de los productos marcadores y vinculados que se producen en el mercado mundial por efecto de la presencia de los subsidios y ayudas internas que otorga el gobierno norteamericano a la producción agrícola y pecuaria norteamericana.

Cuando nos referimos a los subsidios y ayudas internas por parte de Estados Unidos, ha sido unánime el pedido de los cuatro países andinos por su eliminación, porque no sería posible que productos subsidiados se beneficien de la apertura de mercados. De igual manera ha sido tajante la respuesta dada por los Estados Unidos de América en el sentido de que los subsidios y ayudas internas se eliminarán pero previa discusión con otros países que también mantienen este mecanismo de fomento de las exportaciones y en el seno apropiado que es la Organización Mundial de Comercio, la OMC.



**PDF**  
Complete

*Your complimentary  
use period has ended.  
Thank you for using  
PDF Complete.*

[Click Here to upgrade to  
Unlimited Pages and Expanded Features](#)



## EL TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIADO, TED

### 2.1 ANTECEDENTES

Las discusiones sobre el tratamiento especial y diferenciado, según las diferencias en los niveles de desarrollo y el tamaño de las economías, ha evolucionado a medida de la participación de los países en desarrollo en el transcurso de las negociaciones de los acuerdos comerciales multilaterales o regionales.

Con respecto a las negociaciones en el marco multilateral, hay que señalar que con base en la Carta de La Habana de 1948, mediante una enmienda al GATT de 1947, se incorpora el primer criterio sobre trato especial y diferenciado según niveles de desarrollo, denominado "ayuda gubernamental para el desarrollo económico y la reconstrucción" que permitía a un país solicitar la autorización de las Partes Contratantes para recurrir a medidas proteccionistas para promover el desarrollo o reconstrucción de determinadas industrias o ramas de la agricultura.

De otra parte, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, UNCTAD de Nueva Delhi de 1948, condujo a la incorporación de los Sistemas Generales de Preferencias conocidos como SGP, otorgados por los países desarrollados, como concesiones unilaterales de acceso preferencial a los países en desarrollo, los mismos que fueron cubiertos por una exención del GATT.

Durante la Ronda Tokio, los esfuerzos de los países en desarrollo por legitimar un trato preferencial, se tradujeron en la adopción de la llamada "Cláusula de Habilitación" conocida como la "Decisión sobre trato preferencial y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo", mediante la cual se establecía una excepción al Artículo 1 del GATT conocido como Cláusula de la Nación Más Favorecida, NMF, que permite conceder un trato diferenciado en relación con aranceles preferenciales concedidos en el marco del Sistema Generalizado de Preferencias, las medidas no arancelarias, acuerdos regionales o globales entre países en desarrollo y preveía la concesión de un trato especial a los países menos adelantados, PMA.



Your complimentary  
use period has ended.  
Thank you for using  
PDF Complete.

[Click Here to upgrade to  
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

participación de los países en desarrollo en las negociaciones de la Ronda Uruguay, favorecieron la adopción del Acuerdo sobre Agricultura, sobre Textiles y el Vestido, los que regulan el comercio de productos de interés prioritario para los países en desarrollo. Dicha participación también se vio reflejada en las 97 disposiciones sobre trato especial y diferenciado según niveles de desarrollo existentes en los Acuerdos de la OMC.

De igual manera, el Acuerdo sobre Servicios, de particular interés para los países desarrollados, incorpora nuevos planteamientos sobre el trato especial y diferenciado según niveles de desarrollo, previendo la integración de los objetivos del desarrollo en todo su texto. Así, el Artículo IV de este Acuerdo propone facilitar la participación creciente de los países en desarrollo mediante el fortalecimiento de su capacidad nacional en materia de servicios, su eficacia y competitividad, entre otros aspectos, a través del acceso a la tecnología en condiciones comerciales. El acceso a los mercados y el trato especial son concesiones negociadas con relación a sectores o subsectores concretos de servicios sobre la base de una lista positiva que permita una liberalización más gradual y la posibilidad de obtener compensaciones y beneficios recíprocos.

En el marco de las negociaciones del Área de Libre Comercio de las Américas, ALCA, en la Segunda Cumbre de las Américas efectuada en Santiago de Chile en Abril de 1998, los Jefes de Estado y de Gobierno del Hemisferio Occidental instruyeron a sus Ministros de Comercio para que en las negociaciones tomen en cuenta las diferencias en los niveles de desarrollo y en el tamaño de las economías de las partes contratantes, con el fin de generar oportunidades para la plena participación de todos los países.

En efecto, desde la etapa preparatoria y en particular en la Declaración de San José, Costa Rica, los Ministros reiteran la recomendación de tomar en cuenta las diferencias en los niveles de desarrollo y el tamaño de las economías de los países del Hemisferio, por lo que señalaron que tendrían presente dichas diferencias para asegurar su plena participación en la construcción del ALCA.

En la Quinta Reunión Ministerial efectuada en Toronto, Canadá en noviembre de 1999, los Ministros nuevamente reiteran la recomendación de tomar en cuenta las diferencias en los niveles de desarrollo y el tamaño de las economías de los países



es para la plena participación de las economías nivel de desarrollo. Instruyen al Consejo de Negociaciones Comerciales, CNC, examinar las formas en que podrían ser tratadas estas diferencias en las negociaciones posteriores, tomando en cuenta el trato que se les da en otros foros para proveer con orientación permanente a los Grupos de Negociación y que informen de este tema en la próxima reunión de Ministros.

Por solicitud del Presidente del CNC, el Comité Tripartito elaboró el estudio ~~Tr~~tratamiento de las diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías en los acuerdos de comercio e integración, presentando durante la V Reunión del CNC efectuada en Guatemala en abril del 2000, las siguientes recomendaciones:

- El tratamiento de las diferencias en los niveles de desarrollo y el tamaño de las economías del Hemisferio Occidental, dada su naturaleza transversal, deberá estar presente en las deliberaciones del CNC, los Grupos de Negociación, el Grupo Consultivo sobre Economías más Pequeñas y el Comité Conjunto de Expertos del Gobierno y del Sector Privado sobre Comercio Electrónico, a lo largo del proceso de negociación;
- El CNC realizó un seguimiento permanente acerca de este tema , a efectos de brindar una orientación continua en la materia e informar a los Ministros acerca de los resultados de las discusiones mantenidas sobre el tema;
- Los grupos de negociación deberán atender este tema a través de la consideración de las propuestas que presenten los países o grupos de países;

En la IV Reunión del Grupo Consultivo sobre Economías más Pequeñas, a propuesta de la CAN, se acordó que este tema sea discutido durante su VII Reunión con miras a definir las recomendaciones que se presentarían ante el CNC. Con este propósito, es necesario analizar más a profundidad las modalidades sobre el trato especial y diferenciado en el marco de la OMC y del Acuerdo sobre Cartagena, a fin de abordar la discusión sobre la vigencia del trato especial y diferenciado, dando énfasis en sus objetivos o efectividad, para proponer su incorporación tanto en las negociaciones que se efectúan en el marco del ALCA como en los compromisos y beneficios que resultaren del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas.

de los acuerdos comerciales en virtud de las  
rollo o el tamaño de las economías de las partes  
contratantes, tradicionalmente se ha conferido a través de dos amplias categorías de  
medidas, a saber:

- Acuerdos recíprocos que permiten a los mercados de los países en desarrollo un ajuste más gradual y otorgan concesiones más favorables a los países menos de mayor desarrollo. Se cuentan dentro de la primera categoría, por ejemplo, las disposiciones que prolongan los períodos para el cumplimiento de las obligaciones. Los umbrales favorables para la ejecución de ciertos compromisos y la mayor flexibilidad para la ejecución de ciertos compromisos y la mayor flexibilidad en la puesta en práctica de acuerdos y procedimientos.
- La segunda categoría comprende los diversos esquemas que han establecido los países desarrollados para otorgar a los países en desarrollo beneficiarios, acceso preferencial no recíproco a sus mercados .<sup>11</sup>

El Trato Especial y Diferenciado está dado por las disposiciones que contienen los diversos acuerdos comerciales y de integración cubiertos por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, UNCTAD y clasificados como<sup>12</sup>:

- Derogaciones de tiempo limitado y plazos más largos para cumplir con obligaciones derivadas de los acuerdos,
- Umbrales diferenciados para cumplir con ciertos compromisos, sobre todo en cuanto se refiere a las adquisiciones que efectúa el sector gobierno, con el propósito de defender a las PYMES;
- Flexibilidad en el cumplimiento de obligaciones y procedimientos,
- Asistencia técnica y asesoría.

Las disposiciones que se incluyen en la primera categoría difieren de aquellas derivadas de las categorías 2 y 3, porque se refieren a las mismas obligaciones que se

---

<sup>11</sup> Algunos ejemplos de la segunda categoría incluyen el Sistema Generalizado de Preferencias de los Estados Unidos de América, el Arancel General Preferencial canadiense, la iniciativa para la Cuenca del Caribe, la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas, el CARIBCAN y la Convención de Iomé. Estos acuerdos no son recíprocos y constituyen una excepción al Principio de la Cláusula de la Nación Más Favorecida del Sistema Multilateral de Comercio que contempla la OMC.

<sup>12</sup> La clasificación en estas cinco categorías tiene como fundamento la metodología adoptada por la Secretaría de la UNCTAD en el documento titulado *The outcome of the Uruguay Round an initial assessment, supporting papers to the trade and development report*, UNCTAD- 1994.

o otorgan a algunos países períodos más largos  
compromisos, por la diferencia en su nivel de desarrollo.

Sin embargo, no prevén ajustes o variaciones en las disciplinas mismas. Típicamente, los plazos más largos para la reducción gradual de los aranceles en el contexto de un acuerdo de libre comercio caerían en esta categoría.. También se incluirían en ella las disposiciones para postergar el cumplimiento de ciertos compromisos como los que se aplican a los países de menor grado de desarrollo en los acuerdos de la OMC, sobre aspectos de los derechos de la propiedad intelectual relacionados con el comercio. Por último, se incluirían también las exenciones temporales como aquellas relacionadas con las medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio que permiten a los países en desarrollo apartarse temporalmente de las disciplinas generales aplicables a las medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio.

Las dos categorías siguientes, esto es la segunda y tercera, incluyen aquellas disposiciones que se refieren a diferencias en las obligaciones que toman en cuenta el nivel de desarrollo o tamaño de las economías. No obstante, la segunda categoría relacionada con los umbrales diferenciados para cumplir con ciertos compromisos, se ha limitado a aquellas disposiciones que se refieren a obligaciones vinculadas con limitaciones específicas. Como ejemplos, podemos citar los Acuerdos de la OMC sobre Antidumping, y salvaguardias, determinación de condiciones (umbrales) más favorables para los PGD.

En la tercera categoría, flexibilidad en las obligaciones y procedimientos, se han incluido dos tipos de disposiciones, las que permiten una mayor flexibilidad en cuanto a ciertas obligaciones no vinculadas directamente con umbrales y aquellas relacionadas con los procedimientos. Por ejemplo, según el Acuerdo sobre Agricultura de la OMC, las medidas oficiales de asistencia directa o indirecta destinadas a fomentar el desarrollo agrícola rural, forman parte integrante de los programas de desarrollo de los países del tercer mundo y están exentas de los compromisos de reducción de la ayuda interna. Algunos procedimientos en el entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias de la OMC, también se diseñaron tomando en cuenta las necesidades de los países en desarrollo, como en el caso de los que permiten que las partes acuerden la prolongación de los periodos establecidos para la creación de grupos especiales en el contexto de las consultas relativas a algunas medidas adoptadas por un país en desarrollo.

os compromisos y cláusulas del máximo empeño y obligaciones que no caen dentro de las otras tres categorías y a los esfuerzos diligentes para cumplir con una obligación. El acuerdo sobre Antidumping de la OMC establece, por ejemplo, que los países desarrollados deben prestar la atención debida a la situación de los países en desarrollo al considerar la aplicación de medidas antidumping que la OMC establece, por ejemplo, que los países desarrollados deben prestar la atención debida a la situación de los países en desarrollo, al considerar la aplicación de medidas antidumping.

Finalmente, todos los compromisos de asistencia técnica exigen a los países desarrollados establecer puntos de contacto que faciliten el acceso de los proveedores de servicios a los países en desarrollo en sus respectivos mercados sobre aspectos técnicos y comerciales, registro, reconocimiento y obtención de títulos de aptitud profesional y la disponibilidad de tecnología en materia de servicios. Otras medidas de asistencia técnica a los países en desarrollo están contempladas en los siguientes acuerdos: Acuerdo sobre medidas sanitarias y fitosanitarias, sobre obstáculos técnicos al comercio, relativo a la aplicación del Art. VII del GATT/94, aspectos de la propiedad intelectual relacionados con el comercio y entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias, entre otros.

La descripción de las disposiciones relacionadas con los TED y descritas en las cinco categorías no siempre resulta fácil de aplicar. De allí que la inclusión de referencias a las diversas disposiciones de los acuerdos en matrices, sea, en gran medida, cuestión de opinión y que, en tal sentido, estén abiertas a discusión.

Por último, aunque existen algunos ejemplos de exenciones permanentes, sobre todo a favor de los países de menor desarrollo, se trata de excepciones a la regla. La mayor parte de estas disposiciones a los acuerdos considerados en este documento, son temporales y por plazos limitados, por lo que se han señalado de esa manera general.

El presente documento cubre acuerdos multilaterales y plurilaterales de comercio e integración recíprocos. Por lo tanto se han excluido los acuerdos bilaterales de libre comercio, así como los instrumentos preferenciales unilaterales. Por tanto, los acuerdos comerciales se han clasificado en tres categorías distintas, como se indica a continuación:

, aquellos concluidos en el marco de la Comercio, contenidos en el acta final de la Ronda

Uruguay,

2. Acuerdos de libre comercio plurilaterales como el ASEAN, (CAFTA), el G3 y el TLCAN ( NAFTA).
3. Uniones aduaneras tales como la CAN. el Mercado Común Centroamericano, la Comunidad y mercado común del Caribe, los protocolos de adhesión negociados por la Comunidad Económica Europea con Grecia, España y Portugal y el Mercado Común del SUR, MERCOSUR.

En este estudio no se ofrece una perspectiva histórica de la evolución del trato de las diferencias en el nivel de desarrollo y el tamaño de las economías en los acuerdos mencionados, sino que se refleja la situación actual en los diversos acuerdos analizados. En algunos casos se han incluido breves referencias históricas, para aclarar la naturaleza de los compromisos actuales.

Ciertos acuerdos y regiones del hemisferio occidental han tenido una historia importante de trato preferencial y diferenciado o de medidas transitorias. Este se el caso de Nicaragua, por mencionar uno de ellos, en el contexto centroamericano; de Bolivia y Ecuador en la Comunidad Andina y de las naciones del Caribe Oriental, en el contexto de la región caribeña. La historia de este trato es muy compleja. Muchas de estas disposiciones preferenciales específicas ya no están en vigencia.

## **2.2 EL SISTEMA DE COMERCIO MULTILATERAL**

El proceso de globalización ha creado nuevas oportunidades y riesgos. Oportunidades porque ha expandido las fronteras del comercio mundial y riesgos, por el establecimiento de un conjunto de normas, muchas de las cuales se han convertido en una fuente de antagonismos que en muchos países pequeños y en desarrollo, se hace paralizante. Varios factores actúan en forma sinérgica para crear una situación de riesgo.

Primero, la actual agenda comercial es en extremo compleja, cargada y diversa, ello reclama un nivel de especialización para lo cual muchos países en desarrollo y de pequeñas economías, no tienen ni la capacidad ni los recursos humanos, financieros e institucionales necesarios para darles seguimiento.

nuevos arreglos comerciales empujan a cambios nacional, implicando un elevado costo en el corto plazo para países en desarrollo y de pequeñas economías.

Tercero, el poco grado de investigación vertical del aparato productivo, hace más difícil alcanzar los niveles mínimos de valor agregado para aprovechar más eficientemente las reglas de origen, así como la reducida capacidad de competitividad sistémica, la falta adecuada de institucionalidad, factores que entre otros impiden la cabal explotación de las nuevas reglas del comercio internacional, es decir, el problema de exportar es más de que oferta que de acceso a mercados.

De igual manera, nace una incertidumbre creciente porque no hay evidencias de una relación positiva entre la globalización y el desarrollo económico. Por el contrario, parecería que la globalización implica un elevado costo de aislamiento mientras que la inserción conlleva a implementar medidas de elevados costos sociales en el corto y mediano plazos, que no son compensados por los resultados económicos programados para el mismo período.

Quinto, la inserción a la globalización se está surgiendo en presencia de formidables asimetrías que hacen inadecuada a la dinámica de los mercados y que genera exclusión al pretender igualar las desigualdades.

Finalmente, para muchos países de la CAN, la globalización y los resultados de las diferentes rondas de negociaciones llevadas a cabo en el seno de la Organización Mundial de Comercio, han significado un proceso de desaparición de los accesos a los mercados preferenciales más importantes del mundo, la reestructuración del aparato productivo, de la estructura fiscal y el desmonte de las principales actividades productivas, todo lo cual genera costos muy difíciles de absorber para los países más pobres.

En resumen, muchos de los países de mejor grado de desarrollo relativo y las pequeñas economías tienen una incapacidad estructural para solventar financiera y técnicamente la agenda comercial, registran elevados costos de implementación de las nuevas normativas de comercio, poseen fuertes debilidades estructurales que no les permite participar exitosamente del comercio internacional, se manejan con un alto grado de incertidumbre, están atrapados entre presiones internacionales e internas y deben participar del comercio internacional en el marco de profundas asimetrías que

nes, se hace imperativo alguna forma de arbitraje  
to especial y diferenciado para las deficiencias de  
tamaño y desarrollo que compensen en parte estas debilidades y asimetrías y que  
provean a estos países de mejores condiciones para su participación en el comercio  
mundial. De lo contrario, estaremos apoyando una dinámica cada vez más  
excluyentes en el ámbito mundial que marginarían y acrecentarían las diferencias  
entres países. Este trabajo intenta hacer una revisión del tratamiento especial y  
diferenciado en la Organización Mundial de Comercio y el Acuerdo por el cual se  
pretendió dar vida al Area de Libre Comercio de las Américas, ALCA.

Aunque en la Organización Mundial de Comercio se manejan los conceptos de  
países en desarrollo y países desarrollados, entre los 34 estados y países del  
Continente Americano que participaron del ALCA, no existe todavía una definición  
precisa de categorías de países y se habla en sentido genérico de dos conceptos que  
pueden dar origen a un trato especial y diferenciado:

- a. Pequeñas economías, y a veces se utiliza el concepto de economías más  
pequeñas; y,
- b. Diferencias entre los niveles de desarrollo, aunque no hay referencia a  
economías en desarrollo, debido a que todos los países del Hemisferio  
Occidental con la excepción de los Estados Unidos y Canadá, caerían en  
esta categoría.

De estas categorizaciones se desprende que en teoría podrían haber medidas de  
trato especial y diferenciado que respondan a las necesidades de las pequeñas  
economías o las necesidades de las diferencias de desarrollo y puede haber un  
conjunto de medidas comunes.

A la fecha se han efectuado 8 reuniones del Grupo Consultivo, en los cuales se  
han abordado los términos de referencia establecidos en el programa de trabajo de  
Buenos Aires.

Se ha efectuado un seguimiento a través de la Presidencia sobre el progreso de  
los trabajos en cada uno de los grupos de negociación sobre el tratamiento de las  
economías más pequeñas. En este punto, cabe resaltar sobre el muy poco avance en  
los distintos grupos que han tenido bajo su responsabilidad el estudio de los siguientes  
temas: efectos de la crisis financiera, política fiscal y apertura comercial, pequeñas

Con respecto a la asistencia técnica, el grupo tiene en cuenta los requerimientos de cooperación técnica, el mismo que el Comité de Negociaciones Comerciales autorizó levantar su confidencialidad. Está pendiente la realización de talleres en los países catalogados como de economías pequeñas.

Reconociendo las amplias diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías de los países que participaron en la conformación del ALCA, los Ministros de Comercio en la reunión efectuada en Buenos Aires, reafirmaron su compromiso de crear oportunidades para la plena participación de las economías más pequeñas y aumentar su nivel de desarrollo. Así mismo destacaron la importancia que tiene la cooperación para permitir el fortalecimiento de las capacidades productivas y de la competitividad de los países con diferentes niveles de desarrollo y tamaño de las economías, especialmente de aquellas catalogadas como pequeñas economías y reiteraron la necesidad de contar con la asistencia técnica así como con disposiciones especiales para atender estas situaciones.

De igual manera, los Ministros instruyeron al Comité de Negociaciones Comerciales que con el apoyo del Grupo Consultivo sobre Economías más Pequeñas y del Comité Tripartito, formule pautas o lineamientos sobre la forma de aplicación del tratamiento de las diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías. Cumpliendo con este mandato, en la IX Reunión del CNC efectuada en Nicaragua en septiembre del 2001, el CNC aprobó dichos lineamientos.

Como medidas de respaldo complementarias a tales lineamientos, este Comité instruyó al Grupo Consultivo sobre Pequeñas Economías que con el apoyo técnico del Comité Tripartito, se formule una propuesta sobre un **programa de cooperación hemisférico**, sustentado en los siguientes principios:

- Se inscribirá dentro del contexto del proceso de Cumbres de las Américas que tiene objetivos más amplios y que se vinculan con el fortalecimiento de la democracia, la creación de una mayor prosperidad, la justicia social y el aprovechamiento del potencial humano. Este programa debió reconocer el fortalecimiento del ambiente socioeconómico que busca el proceso de la Cumbre de las Américas que tiene vinculación estrecha con el éxito del ALCA.



objetivos y estrategias nacionales de desarrollo y para el crecimiento económico y la reducción de la

pobreza,

- Responder de manera eficaz a los requerimientos y desafíos al desarrollo que surja de la liberación comercial en general y a la implementación del ALCA en particular,
- Involucrar a los sectores privado y público como a otros sectores de la sociedad civil en la identificación de propuestas y la ejecución de programas,
- Permitir a los países, particularmente a aquellos catalogados como pequeñas economías, participar de una manera más beneficiosa y equitativa en la conformación del ALCA.

En concordancia con los principios, también se formularon ciertos objetivos:

1. Fortalecer la capacidad de los países para implementar y participar plenamente en las negociaciones del ALCA, con el fin de contribuir al crecimiento con equidad y al desarrollo económico incluyente,
2. Asistir a los países para afrontar y superar eficazmente los desafíos y aprovechar al máximo los beneficios asociados a la liberación comercial que propugna el ALCA,
3. Promover una mayor interrelación entre los objetivos y principios del desarrollo con los de la apertura comercial,
4. Complementar los programas multilaterales, subregionales y nacionales vigentes y futuros con el fin de:
  - Fortalecer la capacidad productiva y promover la competitividad de las economías,
  - Impulsar el desarrollo de la capacidad de innovación y la transferencia de tecnologías apropiadas,Mejorar los mecanismos para responder a los shocks económicos.

ación hemisférico comprenderá entre otras, las

- Establecimiento de un mecanismo para recibir, divulgar y considerar el posible financiamiento de perfiles de proyectos específicos presentados por Grupos de Negociación, países y grupos de países,
- Establecimiento de mecanismos que permitan que los países definan y articulen las necesidades relacionadas con el fortalecimiento de la capacidad orientada a la preparación de negociaciones, instrumentación de los compromisos comerciales y la adaptabilidad a la integración,
- Crear una interacción entre países que busquen asistencia para mejorar sus capacidades en materia de comercio y aquellos países e instituciones que estén en posibilidad de brindar asistencia técnica a través de ruedas de encuentros concertados en áreas que presenten necesidades específicas de asistencia en la preparación de estudios sobre escenarios fiscales, impacto socio- económico y análisis de la competitividad.

Los países que participaron en las negociaciones para la conformación del ALCA que soliciten asistencia técnica a través del Programa de Cooperación Hemisférica, PCH, desarrollarán estrategias nacionales o regionales que definan, establezcan y articulen sus necesidades relacionadas con el fortalecimiento de la capacidad con vista a:

La preparación para las negociaciones,  
Implementación de los compromisos en materia comercial; y,  
Adaptación a los procesos de integración.

Con el objeto de facilitar la coordinación y compartir experiencias, las estrategias deberán seguir un formato que será desarrollado por el Grupo Consultivo sobre Economías más Pequeñas con el apoyo del Comité Tripartito. Este Comité juntamente con los donantes de fondos asistirá a los países que así lo soliciten para alcanzar las estrategias de desarrollo formuladas en los campos regional o subregional, a fin de fortalecer su participación en los procesos de negociación.



**PDF Complete**  
*Your complimentary use period has ended.  
Thank you for using PDF Complete.*

[Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features](#)

el proceso de conformación del ALCA reconocen que el desarrollo y ejecución exitosos de un programa de cooperación hemisférico, requerirá del respaldo financiero para que las actividades del PCH cumplan con sus objetivos específicos. Este programa de respaldo deberá ser seguro, previsible y multifacético. Los fondos que se requieren para este programa pueden provenir de las siguientes fuentes:

- Países participantes del proceso ALCA y sus agencias de cooperación,
- Entidades del sector privado,
- Instituciones académicas calificadas,
- Fundaciones y otras organizaciones similares; y,
- Organismos regionales y multilaterales identificados con el desarrollo.

El GATT de 1947 contiene muy pocas disposiciones que otorguen trato especial y diferenciado a favor de países en desarrollo o de aquellos catalogados como Países menos desarrollados. Por ejemplo, en el Artículo XVIII se permite, entre otras cosas, a las partes contratantes en las primeras fases de desarrollo, mantener en la estructura de sus aranceles aduaneros una flexibilidad suficiente para que puedan conceder la protección arancelaria que requiera la creación de una determinada rama de producción y establecer restricciones cuantitativas por motivos de balanza de pagos de manera que se tenga plenamente en cuenta el nivel elevado y establece de la demanda de importaciones que puede originar la ejecución de sus programas de desarrollo económico. En 1965, las partes contratantes del GATT aprobaron un nuevo protocolo para abordar los problemas de los países en desarrollo. La parte IV del GATT entró en vigor en 1966. En los artículos XXXVI, XXXVII y XXXVIII se exhorta a los países a dar alta prioridad, hasta donde sea posible, a las necesidades de los Países de Menor Desarrollo.

En 1971, una exención del GATT, la cláusula de la Nación Más Favorecida (NMF), autorizó durante diez años a los países desarrollados a establecer programas unilaterales no recíprocos para otorgar acceso preferencial o libre de derechos a sus mercados a productos de los países en desarrollo (el Sistema Generalizado de Preferencias). Dentro del contexto de la Ronda Tokio, las partes contratantes del GATT adoptaron el 28 de noviembre de 1979 una declaración conocida como la cláusula de habilitación, titulada "trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo". En esta declaración se permite a los

trato diferenciado y más favorable a los países en desarrollo que a los países desarrollados y a otras de las partes contratantes. Así pues, la cláusula de habitación estableció un marco legal para el trato diferenciado y más favorable de los países en desarrollo diseñado para otorgar legalidad a los acuerdos preferenciales para beneficio de los países en desarrollo, a pesar de la disposición de NMF del Artículo I del GATT.

En la Ronda Uruguay, el trato diferenciado y más favorable se otorgó, no a través de exenciones o dispensas de las reglas de aplicación más general, sino a través de disposiciones específicas negociadas, que otorgan a los países en desarrollo, plazos más largos para cumplir con las obligaciones, umbrales más favorables para la ejecución de ciertos compromisos y una mayor flexibilidad en la puesta en práctica de los acuerdos y procedimientos. En varios de los acuerdos de la OMC también se han introducido disposiciones especiales para los Países de Menor Desarrollo (siguiendo la definición de las Naciones Unidas) con trato más favorable que el que se otorga a otros países en desarrollo.<sup>13</sup> Además, cabe mencionar el hecho de que la Ronda Uruguay, a diferencia de la Ronda de Tokio, se negoció como un compromiso o paquete único y, como resultado, *todas* las Partes Contratantes del GATT, es decir, desarrolladas, en desarrollo y menos desarrolladas tuvieron que firmar, el conjunto completo de acuerdos y disciplinas para formar parte de la OMC.

## **2.3 ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO PLURILATERALES**

En el marco del GATT de 1948, y conforme a las necesidades de integración subregionales, las Partes Contratantes han desarrollado iniciativas que han permitido, luego de arduos procesos de negociación, la suscripción y aprobación de Acuerdos de Libre Comercio plurilaterales, que comprometen exclusivamente a los Gobiernos de los países que los suscriben. En este marco se inscriben algunos de los tantos acuerdos de libre comercio que actualmente se encuentran en vigencia.

### **2.3.1 Area de libre Comercio de la ASEAN**

La Asociación de Naciones del Sudeste Asiático, ASEAN, se estableció mediante la Declaración de la ASEAN de agosto de 1967, de Bangkok, Tailandia con cinco

---

<sup>13</sup> También se incluye en el Acuerdo de Marrakech y en la Decisión sobre medidas relativas a los posibles efectos negativos del programa de reforma en los países menos adelantados y en los países en desarrollo importadores netos de productos alimenticios de abril de 1994.

que se encontraban Filipinas, Indonesia, Malasia, Brunei, Singapur y Tailandia, se suma ahora con un total de diez miembros, siendo los otros cinco Brunei, Daressalam, Laos, Vietnam, Myanmar y Camboya.

El acuerdo sobre el esquema de preferencias arancelarias comunes efectivas para el área de libre comercio de la ASEAN de 1992, no incluye disposiciones específicas sobre trato diferenciado con base en el nivel de desarrollo o tamaño de un país. Tampoco existen disposiciones sobre trato diferenciado en el acuerdo marco sobre servicios de 1995 ni en el acuerdo sobre cooperación en materia de derechos de la propiedad intelectual.

### **2.3.2 Grupo de los 3 -G-3**

El tratado de libre comercio entre Colombia, Venezuela y México, más conocido como G-3 se firmó el 12 de junio de 1994 y entró en vigor el 1 de enero de 1995. El tratado no contiene disposiciones específicas sobre trato preferencial y diferenciado entre sus miembros, en razón del tamaño o nivel de desarrollo. En el preámbulo, se señala que los gobiernos de México, Venezuela y Colombia, han decidido establecer reglas claras y de beneficio mutuo para su intercambio comercial.. Todas las partes deben cumplir con un nivel equivalente de obligaciones. El tratado contiene medidas transitorias, que permiten un trato diferente entre las partes. Sin embargo, dichas medidas no reflejan consideraciones sobre el nivel de desarrollo o tamaño de país miembro, sino que son resultado del proceso de negociación.

### **2.3.3 TLCAN**

El Tratado de Libre comercio de América del Norte que fue suscrito entre los gobiernos de Canadá, Estados Unidos de América y México el 17 de diciembre de 1992 y que entró en vigor el 1 de enero de 1994, no contiene disposiciones específicas sobre trato especial y diferenciado en virtud del tamaño o nivel de desarrollo de las partes contratantes, a pesar de que uno de ellos es considerado país en desarrollo. En el preámbulo se señala que las partes han decidido, entre otras cosas, establecer reglas claras y de beneficio mutuo para el intercambio comercial y cumplir con un nivel equivalente de obligaciones. El tratado contiene medidas transitorias que contemplan un trato diferente entre las partes, sin embargo, dichas medidas no reflejan consideraciones sobre el nivel de desarrollo o de tamaño del país miembro, sino que son resultado de procesos de negociación.



De igual manera y en aplicación del Artículo XXIV del GATT/OMC relativo a la aplicación territorial, tráfico fronterizo y zonas de libre comercio, las partes reconocen la conveniencia de aumentar la libertad del comercio, desarrollando mediante acuerdos libremente concertados, una integración mayor de las economías de los países que participen en tales acuerdos. Igualmente reconocen que el establecimiento de una unión aduanera o zona de libre comercio debe tener por objeto facilitar el comercio entre los territorios constitutivos y no constituirse en un obstáculo. En este contexto se inscriben las siguientes uniones aduaneras:

#### **2.4.1 Comunidad Andina**

La Comunidad Andina se estableció mediante el Acuerdo de Cartagena de 1969 que creó el Grupo Andino. El Protocolo de Quito de 1988 enmendó este acuerdo y estableció en 1993, en combinación con el plan estratégico para la reorganización del Grupo Andino de 1989, una área de libre comercio y una unión aduanera entre Colombia, Ecuador y Venezuela. El acuerdo volvió a modificarse en junio de 1997 con la Declaración de Trujillo a través de la cual se creó la Comunidad Andina, CAN, se introdujo importantes transformaciones institucionales y se profundizó la integración. Los miembros de la Comunidad Andina son Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela.

Desde sus inicios, el Acuerdo de Cartagena estableció un trato preferencial para Bolivia y Ecuador con el propósito de alcanzar un ritmo más acelerado de desarrollo económico mediante su participación efectiva e inmediata de los beneficios de la industrialización y de la liberalización del comercio. El régimen especial contenido en el capítulo XIII, incluida la aplicación de preferencias comerciales no recíprocas y la adopción de programas distintos de liberación comercial para los países miembros relativamente menos desarrollados, plazos más largos para la eliminación gradual de excepciones y restricciones, tratos preferenciales para productos cubiertos por el sistema de programación industrial subregional, así como asistencia técnica y cooperación financiera.

Otras decisiones han establecido un trato preferencial a favor de Bolivia y Ecuador.

no común, se ha permitido a Bolivia conservar el arancelario nacional uniforme del 10% para la mayoría de los rubros arancelarios, en contraste con el AEC de cuatro niveles. Ecuador puede mantener una diferencia de 5 puntos para un número específico de productos.

La decisión 439 sobre el comercio de servicios de 1998 señala que se considerará durante las negociaciones, el trato preferencial a favor de Bolivia y Ecuador en cuanto a plazos y excepciones temporales en el cumplimiento de sus obligaciones. Por último se ha dado trato diferenciado a favor de Bolivia y Ecuador en relación con las reglas de origen así como en el contexto del Convenio de Complementación en el sector automotor.

#### **2.4.2 Mercado Común Centroamericano**

El Mercado Común Centroamericano, MCCA, se estableció mediante el Tratado Comercial de Integración Económica Centroamericana de 13 de diciembre de 1960. Fue suscrito por cinco miembros centroamericanos, a saber: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua. El marco legal para el proceso de integración económica se renovó mediante el Protocolo de Guatemala que entró en vigor el 17 de agosto de 1997. El tratado general y el protocolo de Guatemala proveen actualmente el marco legal para la integración regional centroamericana.

El Título VI del protocolo de Guatemala titulado disposiciones transitorias, autoriza a las partes contratantes a otorgar a Nicaragua un trato preferencial y asimétrico transitorio en los campos comercial y financiero, de inversión y de deuda hasta el 31 de diciembre de 1999. Varios productos nicaragüenses están todavía sujetos a arreglos diferenciados con respecto a la aplicación de obligaciones arancelarias del protocolo.

#### **2.4.3 Comunidad y Mercado Común del Caribe - CARICOM**

La Comunidad y Mercado Común del Caribe se estableció en 1973, mediante el Tratado de Chaguaramas que sustituyó al Área de Libre Comercio del Caribe de 1968. Sus miembros originalmente fueron Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guayana, Jamaica, Montserrat, San Cristóbal y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas y Trinidad y Tobago. Suriname se incorporó en

biendo pasar a ser miembro pleno una vez que  
ante el Secretario General del CARICOM.

CARICOM contempla dos grupos de países, los de mayor desarrollo entre los que se encuentran Barbados, Guyana, Jamaica, Trinidad y Tobago y Suriname y los países de menor desarrollo entre los que se mencionan a Antigua, Dominica, Granada, Montserrat, San Cristóbal y Nevis, Santa Lucía y San Vicente y las Granadinas y Belice, que en su conjunto, conforman los micro estados miembros de la Organización de Estados del Caribe Oriental.

Bahamas es miembro de la Comunidad pero no participa en el Mercado Común, al igual que Montserrat, colonia británica que no participa en la coordinación de políticas exteriores ni en el mercado común.

El concepto de trato especial y diferenciado está firmemente arraigado en CARICOM, además de estar plasmado en las medidas especiales para los países de menor desarrollo. Estas medidas reconocen explícitamente la existencia de distintas condiciones iniciales entre los miembros y representan un intento por dinamizar la distribución potencialmente desigual de los beneficios. Los países de menor desarrollo reciben trato especial y diferenciado traducido en exenciones temporales de las obligaciones y plazos más largos para el cumplimiento de obligaciones, distintos umbrales para la ejecución de ciertos compromisos y flexibilidad en las obligaciones y procedimientos en el esquema de apertura comercial, inversión e incentivos fiscales, asistencia técnica, programas para facilitar los flujos financieros en los sectores privado y público y uso compartido de instalaciones tecnológicas y de investigación en los países de mayor desarrollo.

A partir de 1992, el Tratado de Chaguaramas se ha modificado a través de una serie de protocolos como el protocolo sobre países, regiones y sectores en desventaja que no entra en vigor pero ha sido firmado por 11 de los miembros, el mismo que establece un nuevo marco para el trato especial. El protocolo general otorga trato especial y diferenciado a varios agentes. Además de los países de mejor desarrollo, los países, regiones y sectores en desventaja pueden recibir trato especial. Las disposiciones de trato especial incluyen asistencia técnica y financiera, medidas de inversión, disposiciones especiales para servicios, medidas de salvaguardia y apoyo a las industrias susceptibles, así como medidas transitorias o temporales como



s largos para el cumplimiento de obligaciones y con las obligaciones de apertura comercial.

#### **2.4.4 Protocolos de Creación de la Comunidad Económica Europea**

El Tratado de Roma consolidó a las Comunidad Económica Europea, (CCE) en 1957 con sus seis miembros originales entre los que se encontraban Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos, constituye la base jurídica para la creación de la Comunidad Económica Europea, CEE.

En 1992, los miembros de la CEE adoptaron el Tratado de Maastricht que estableció el Mercado Unico y transformó al grupo en la Unión Europea. Con el tiempo se ha incrementado el número de miembros en varias ocasiones y actualmente, luego del 1 de abril del 2004, su número es de 25 con la inclusión de 10 estados de Europa Oriental conocidos como economías en transición y otros de economía de mercado.

Los protocolos de adhesión negociados por la CEE con Grecia, España y Portugal datan de fechas anteriores a la transformación de la Comunidad Económica Europea en Unión Europea. Las disposiciones de cada uno de estos instrumentos comprenden cuatro capítulos y la parte última se titula Medidas Transitorias y contienen medidas que otorgan plazos para la aceptación de las obligaciones de la nueva membresía de la UE. Estas medidas transitorias cubren cuatro áreas, a saber: el libre movimiento de bienes, el libre movimiento de personas, servicios y capitales y agricultura. No obstante, estas medidas tienen un límite temporal y no se relacionan con criterios específicos basados en el tamaño de la economía o en el grado de su desarrollo.

#### **2.4.5 El Mercado Común del Sur - MERCOSUR**

El Mercado Común del Sur se creó el 26 de marzo de 1992 cuando Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay firmaron el Tratado de Asunción. Este tratado establece el principio de reciprocidad de los derechos y obligaciones entre los estados partes, reconociendo ciertas diferencias en el ritmo al cual Paraguay y Uruguay llevarán a cabo la transición. Estas diferencias se reconocen en el programa de apertura comercial.

### **2.5 LA ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN - ALADI**

del Tratado de Montevideo de 1980 en sustitución de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, ALALC de 1960. Actualmente son miembros de la ALADI Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Paraguay, Uruguay y Venezuela. Los acuerdos de la ALADI tradicionalmente se han basado en un enfoque sectorial o específico para ciertos productos conocidos como acuerdos de alcance regional que cubren a todos los miembros y acuerdos de alcance parcial que son acuerdos comerciales que otorgan preferencias para productos específicos firmados por grupos de miembros, generalmente más de dos. Últimamente, muchos acuerdos de alcance parcial han ampliado su cobertura y cubren la mayoría de las líneas arancelarias. Varios acuerdos comerciales del hemisferio tienen como fundamento el Tratado de Montevideo de 1980.

El Capítulo III del Tratado de Montevideo de 1980 contempla un sistema de apoyo para países de menor desarrollo relativo, cuyo propósito es establecer condiciones favorables para la participación de los países de menor grado de desarrollo en procesos de integración económica. Las tres categorías de países de la ALADI son: países de menor desarrollo relativo, entre los que se encuentran Paraguay, Bolivia y Ecuador, países de desarrollo intermedio en donde se ubican Colombia, Chile, Cuba, Perú, Uruguay y Venezuela y otros países miembros, que cubren a Argentina, Brasil y México.

## **2.6 LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO - TLC**

Ante el fracaso del multilateralismo en los procesos de negociación para alcanzar acuerdos comerciales que vayan más allá de lo negociado en el seno de la OMC., algunos países desarrollados y en desarrollo han optado por el bilateralismo para llevar a la práctica objetivos que les permitan, en el marco de la Organización Mundial de Comercio, alcanzar el desarrollo económico y social. En este marco se inscriben los Tratados de Libre Comercio de América del Norte, NAFTA por sus siglas en inglés, suscrito entre Canadá, Estados Unidos de América, países altamente desarrollados e industrializados, y México, país en desarrollo de 1993, el TLC entre los Estados Unidos de América y Chile del 2004 y los TLC suscritos por México con otros países.

En este mismo ámbito se inscribe el Tratado de Libre Comercio suscrito entre los cinco países Centroamericanos al que se adhirió la República Dominicana y los Estados Unidos, así como el que en la actualidad están negociando Colombia, Ecuador y Perú con los Estados Unidos de América.

política comercial, son instrumentos que permiten a los países que los suscriben, establecer un marco conceptual que asegure en el tiempo apuntalar el intercambio comercial de bienes, servicios, inversión y tecnología para impulsar a los sectores productivos a emprender en una verdadera inserción en la economía mundial asegurando mercado para sus principales productos de exportación.

El objetivo fundamental de cualquier TLC es el establecimiento de una zona de libre comercio al amparo de lo que establece el Artículo XIV del GATT/OMC que faculta a las partes que intervienen en su negociación concederse privilegios de índole económica y comercial traducidas en preferencias para promover la libre movilización de bienes, servicios y capitales en sus respectivos territorios.

Un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, la primera potencia económica e industrializada del mundo generará, como es natural, señales positivas en los mercados mundiales, brindará confianza a los inversionistas nacionales y extranjeros y ofrecerá una mayor seguridad jurídica al país suscriptor. Así mismo, presentará retos y desafíos para los agentes económicos nacionales, quienes enfrentarán mejores condiciones de acceso al mercado norteamericano, pero también una mayor competencia en el mercado interno. La negociación de un tratado de libre comercio de esta naturaleza nos ayudará también a identificar las oportunidades y amenazas que se presentan en un mundo globalizado y los constantes procesos de integración regional.

La identificación de la realidad comercial ecuatoriana permitirá reducir la alta dependencia de la exportación de productos principalmente primarios. Muchas veces se han alzado en Ecuador desde los tiempos en que los productos primarios constituían la base fundamental de la oferta exportable, de los cuales el ser humano puede prescindir en tiempos de escasez económica y que el depender de estos bienes no le hacen bien a la economía ecuatoriana aunque constituyan la fuente primaria en la generación de divisas que ingresan por la vía de las exportaciones.

A lo largo de la historia, Ecuador ha sido casi el último de los países en integrarse a los procesos de integración a nivel mundial, si recordamos nuestra adhesión a la OMC. El Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos de América en el que también están comprometidos Colombia, Perú y Bolivia como observador, no es el

ar una zona de libre comercio, unión aduanera o s, preferencias arancelarias. De acuerdo con la información que se dispone, Estados Unidos ha negociado Acuerdos Comerciales también con Israel, Singapur, Jordania, Australia, Marruecos y al momento se encuentra negociando TLCs con Sudáfrica, Bahrein y Tailandia.

Según la Organización Mundial de Comercio, la gran mayoría de países que la conforman son parte de uno o más acuerdos comerciales regionales, basta señalar en América del Sur, América Central, América del Norte, Europa, Asia, el Lejano Oriente. El incremento en el número de acuerdos comerciales regionales ha continuado desde mediados de la década de los 90. Entre los Acuerdos Comerciales más conocidos podemos señalar los siguientes:

- Unión Europea, de la que forman parte 25 estados de Europa Central y Oriental identificados como estados de economía en transición,
- Asociación de Libre Comercio de Europa, EFTA,
- Mercado Común del Sur, MERCOSUR,
- Zona De Libre Comercio de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático, ASEAN,
- Grupo de los 3, del que forman parte Colombia, Venezuela y México,
- CARICOM,
- NAFTA,
- CAN,
- CAFTA

El TLC que actualmente negocian Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia con los Estados Unidos de América del Norte nace como consecuencia del fracaso de las negociaciones para la conformación del ALCA reconocido en la reunión de Ministros de Comercio Exterior efectuada en Buenos Aires, Argentina el 31 de marzo y primero de abril del 2004 y de la autorización dada a las partes contratantes del ALCA de suscribir individual o colectivamente acuerdos comerciales que permitan, en el marco del ALCA, incrementar las corrientes del intercambio comercial.

## MECANISMOS PREFERENCIALES

### 3.1 INTRODUCCION

En la II Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, UNCTAD, llevada a cabo en Nueva Delhi, India, en 1968, luego de analizar las tendencias del comercio mundial y comprobar que los objetivos que contempló el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1947 en cuanto a alcanzar el bienestar económico no se había logrado en más de 20 años de vigencia, los países en desarrollo a través del Grupo conocido como de los 77+ plantearon y alcanzaron de países desarrollados y de algunos de economía centralmente planificada, el compromiso formal de eliminar los aranceles para las importaciones de productos originarios y procedentes de los países en desarrollo. Este compromiso luego de implementado por parte de los países otorgantes de preferencias a través de la aprobación por parte de sus respectivos Congresos, es lo que a partir de 1972 se conoció como el Sistema Generalizado de Preferencias o simplemente SGP.

### 3.2 EL SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS - SGP

Luego de transcurridos más de 10 años de vigencia del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, GATT de 1947, los miembros en desarrollo llegaron a la conclusión de que su situación no había mejorado económicamente, a pesar de los ofrecimientos que contiene el preámbulo del Acuerdo General, en donde se reconoce que las relaciones comerciales y económicas deben tender al logro de niveles de vida más altos, a la consecución del pleno empleo y de un nivel elevado, cada vez mayor, del ingreso real y de la demanda efectiva, a la utilización completa de los recursos mundiales y al acrecentamiento de la producción y de los intercambios de productos. Fue necesaria la convocatoria a la II Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo efectuada en Nueva Delhi, India, para que países desarrollados y de economía centralmente planificada, reconociendo esta realidad, aceptaran otorgar a favor de los países en desarrollo, un trato especial.

Preferencias , SGP, se introdujo en el Acuerdo de Comercio y Comercio, GATT, bajo la denominación de Comercio y Desarrollo, con carácter temporal en los años 70, sobre la base de la Resolución 21(II) de la UNCTAD, que estipulaba el establecimiento de un sistema generalizado de preferencias, sin reciprocidad ni discriminación a favor de las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas originarias y procedentes de países en desarrollo. Consiste en listados de productos conocidos como esquema independientes unos de otros, establecidos de acuerdo con las necesidades o requerimientos de los países otorgantes de preferencias entre los que se incluyeron 5 países de economía centralmente planificada de Europa Oriental que integraron la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas, los mismos que sumándose a otros países de economía de mercado como los Estados Unidos de América, Canadá, la Comunidad Económica Europea, Australia, Nueva Zelanda, Japón, Suecia y Suiza, decidieron conceder un trato arancelario especial a países en desarrollo calificados como tales por la ONU.

Entre los objetivos propuestos se encuentran:

- Aumentar los ingresos de los países en desarrollo por exportaciones,
- Promover su industrialización; y,
- Acelerar su ritmo de crecimiento.

El SGP, es un instrumento de política comercial unilateral por el cual países desarrollados y de economía centralmente planificada se comprometieron a eliminar los aranceles, en unos casos o reducirlos en otros, para productos que pueden beneficiarse de este régimen que vulnera el Artículo PRIMERO del GATT en cuanto tiene relación con el Trato de la Cláusula de la Nación Más Favorecida que dispone que ningún país puede otorgar a otro ventajas para la comercialización de uno o varios productos, razón por la que el régimen ha sido cuestionado desde su inicio y ha sido objeto de modificaciones a raíz de la demanda que propusiera la India argumentando que el esquema es discriminatorio por cuanto no contempla para sus beneficios a todos los países en desarrollo.

Entre los productos incluidos en el esquema se encuentran productos que a esa fecha estaban exportando países en desarrollo, tales como manufacturas y semimanufacturas comprendidas entre los capítulos 25 al 98 del Sistema Armonizado del Consejo de Cooperación Aduanera, pero con importantes excepciones a las reglas

comienzo, algunos países exceptuaron del trato ; textiles, las confecciones, el calzado y las confecciones de cuero, como es el caso del SGP implementado por los Estados Unidos de América a partir de 1973.

Es por esta razón que en la declaración ministerial sobre la Ronda Tokio, al mismo tiempo que se reconoció la importancia de mantener y mejorar el SGP, se decidió incorporar dentro del beneficio a los productos tropicales y agropecuarios en general, en respuesta a las peticiones de la generalidad de los países en desarrollo, cuyas economías dependen de la exportación de los productos básicos. En este contexto, en la declaración ministerial del 29 de noviembre de 1982, las Partes Contratantes del GATT se pronunciaron favorablemente por una mayor liberalización del comercio a través del SGP, eliminando consecuentemente los aranceles que gravaban la importación de los productos que constituían la base de las ofertas exportables, particularmente las procedentes de los países calificados como los menos adelantados, PMA.

Si analizamos desde otra perspectiva, el SGP también tiene algunas limitaciones en cuanto al monto de las exportaciones que ampara, ya sea por producto o por países, señalándose en cada caso contingentes, es decir máximos volúmenes que pueden beneficiarse de la exoneración de los aranceles o por origen.

El SGP fue implementado a partir de 1972 por la Comunidad Económica Europea y otros países involucrados con este compromiso. Los Estados Unidos de América del Norte lo adoptaron a partir de 1973 y por un período de 10 años.

### **3.2.1 El Sistema Generalizado de Preferencias de los Estados Unidos**

Como antecedente es necesario destacar que en materia de acceso a mercados bajo el SGP, los Estados Unidos de América fueron el país que desde su comienzo otorgó la mayor apertura de su mercado para exportaciones de productos originarias y procedentes de países en desarrollo, pues su esquema contempló franquicia total para 4100 productos, excluyendo unos 7 productos por razones socio políticas <sup>14</sup>, mientras que los otros países otorgantes de preferencias, limitaron el beneficio a unos pocos.

---

<sup>14</sup> Petróleo y derivados, atún industrializado, textiles, confecciones, calzado y confecciones de cuero, relojes, partes y piezas, azúcar industrializado, ron y tafia

norteamericano de algunos productos de interés, explicación:<sup>15</sup>

- Petróleo y derivados, porque esta es la industria más contaminante del medio ambiente y es necesario disponer de recursos a través de los derechos de aduana para mantener limpio el medio ambiente;
- Atún industrializado, por cuanto los Estados Unidos mantiene en San Diego, California y en las islas del Sudeste Asiático, la más grande flota atunera del mundo y es su obligación proteger la industria norteamericana;
- Textiles, confecciones, calzado y confecciones de cuero, por cuanto este sector se encuentra regulado por el Acuerdo Multifibras más conocido como AMF, del cual el Ecuador no ha sido parte contratante durante su vigencia hasta 1994;
- Relojes, partes y piezas, por razones de protección de la industria norteamericana, sobre todo de aquella que se encuentra asentada en países de economía en transición
- Azúcar, por cuanto, el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos otorga anualmente al Grupo de Países de América Latina y del Caribe Exportadores de Azúcar, cuotas para que exporten al mercado americano y se beneficien del diferencial de precios que tiene este mercado frente al vigente en el mercado mundial que en algunos casos alcanza hasta el 40%; y,
- Ron y tafia, porque constituyen subproductos de la melaza que como residuo se obtiene luego de procesar el azúcar.

De conformidad con las reglas impuestas por el Gobierno Norteamericano para acceder a la preferencia, cada país debía ser calificado como beneficiario, cumpliendo una serie de requisitos que contempla la sección 502- Países en desarrollo designados beneficiarios+demostrando:

- No ser comunista

---

<sup>15</sup> Esta exclusión no ha impedido que Ecuador exporte estos productos al mercado norteamericano



Organización de Países Exportadores de Petróleo,

- No otorgar a productos americanos un trato diferente al dado a productos similares de otros orígenes
- **No haber nacionalizado propiedades americanas o de ciudadanos nacionalizados norteamericanos.**
- No haber dado pasos para desconocer o anular convenios o acuerdos vigentes con ciudadanos de Estados Unidos o una corporación o asociación o sociedad cuya propiedad corresponda en un 50 por ciento o más a ciudadanos americanos,
- No haber decretado o puesto en vigor impuestos u otros gravámenes, condiciones restrictivas en perjuicio de empresas o productos americanos

Es necesario destacar los objetivos que contempla el SGP norteamericano en cuanto a:

- Fomentar el crecimiento de los países en desarrollo que con frecuencia necesitan ventajas preferenciales temporales a fin de competir eficazmente en el mercado mundial
- Promover el concepto de que el comercio, más bien que ayuda, constituye un modo más eficaz y eficiente para fomentar, en función de costos, el desarrollo económico sostenible
- Estimular, para aumentar la liberalización del comercio, estableciendo ejemplos que puedan ser emulados por otros países, sobre todo desarrollados,
- Reconocer que gran número de países en desarrollo deben generar a través del fomento de sus exportaciones, divisas suficientes para hacer frente a las obligaciones de la deuda externa,
- Fomentar la creación de oportunidades adicionales entre países en desarrollo , a través de la diversificación de las exportaciones.

Para que un producto procedente de un país en desarrollo beneficiario pueda acceder al trato preferencial en el mercado norteamericano, debía demostrar su origen. Este origen estaba y está actualmente relacionado con los criterios de enteramente obtenido en el país, cuando nos referimos a aquellos obtenidos del suelo, subsuelo, mar territorial adyacente; y, por transformación sustancial o salto de partida

El país importa materias primas y exporta productos que no son importados. De igual manera, se debía procurar embarques directos entre el país beneficiario y el país otorgante de preferencias, a fin de evitar manipulaciones que pudieran cambiar la naturaleza del producto exportado y sacarlo del beneficio al que tuviere derecho o promover actividades reñidas con la salud y las buenas costumbres.

Para la implementación del Sistema Generalizado de Preferencias, la UNCTAD diseñó un formulario conocido como Certificado de Origen Forma A+, el mismo que suministrado por autoridad oficial competente del país de origen debe ser adquirido por el exportador, quien tiene la obligación de proporcionar la información que allí se solicita para luego ser legalizado por los funcionarios legalmente designados para el efecto, cuyas firma, rúbrica, facsímil y sello utilizados en las operaciones de certificación, deben estar registrados en las Aduanas de los países otorgantes de preferencias.

En el caso ecuatoriano, es el Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad quien a través de su matriz Quito, de las Subsecretarías en Guayaquil y Cuenca y de las Direcciones Regionales o Zonales en Loja, Ambato, Manta, Tena y Tulcán, tiene la facultad de certificar el origen de los productos ecuatorianos que se exporten a los mercados otorgantes de preferencias, particularmente al mercado norteamericano.

### 3.2.2 La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas - ATPA

En 1983, a la finalización del periodo de vigencia del SGP norteamericano luego de transcurridos los 10 años previstos, el Gobierno de los Estados Unidos procedió a extender su vigencia por otro período de diez años.

Para finales de la década de los 80, el comercio de estupefacientes superó los controles que los gobiernos sobre todo a nivel latinoamericano habían implementado para frenar las exportaciones de cocaína procedente de Bolivia, Perú y Colombia. Este hecho obligó a que el Presidente de Colombia Belisario Betancourt, en la Asamblea General de ese año, en Nueva York, solicitara la cooperación internacional para luchar contra este flagelo. Dos países respondieron a este pedido de auxilio: la Unión Europea y los Estados Unidos de América respondieron positivamente a este llamado.

estos en que estaban incurriendo Bolivia, Colombia, el narcotráfico, dos alternativas:

- Compensaciones monetarias, para que los países beneficiarios las utilicen de acuerdo con sus necesidades; o,
- Incremento del beneficio arancelario para un mayor número de productos. Para el caso americano, esta mejora del beneficio significó la inclusión de 2000 productos más a aquellos contemplados por el SGP., con lo que la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas, más conocida como ATPA por sus siglas en inglés,<sup>16</sup> beneficiaba a 6100 productos, manteniendo la exclusión para los 7 productos que desde 1973 contempló el SGP.

Frente a esta nueva situación, los países andinos optaron por la segunda alternativa, la que se implementó a partir del 5 de diciembre de 1991 y hasta el 4 de diciembre del 2001, esto es un período de 10 años.

Es importante destacar que en 1990, Ecuador inició un proceso de nacionalización de la Empresa Eléctrica del Ecuador, más conocida como EMELEC, de propiedad de un ciudadano cubano nacionalizado en los Estados Unidos y este hecho que atentaba contra los preceptos contemplados por el SGP, impidió que nuestro país se beneficie de la ampliación de la preferencia de dos mil productos desde la misma fecha de su implementación. Fue necesario llegar a un acuerdo con el propietario de EMELEC para que desde mayo de 1993, los Estados Unidos de América anunciaran la calificación del Ecuador como beneficiario de la ATPA mientras que Bolivia, Colombia y Perú ya estaban haciendo uso de la franquicia desde el 5 de diciembre del 2001.

### 3.2.3 La Ley de Promoción Comercial y Erradicación de la Droga - ATPDEA

Una vez cumplido el período de 10 años para los cuales fue implementada la ATPA, el 5 de diciembre del 2001 los países andinos solicitaron al gobierno norteamericano la prórroga de la Ley por otros 10 años. El Gobierno americano respondió favorablemente a la prórroga, pero no accedió al período de 10 años.

Para cumplir con este objetivo, expide la **Ley de Promoción Comercial y Erradicación de la Droga**, más conocida como la **ATPDEA**, por sus siglas en

---

<sup>16</sup> Andean Trade Preferente Act

En diciembre del 2006 los beneficios que contempló la Ley de Comercio Exterior, ATPA e incrementando su beneficio en 700 partidas, entre las que se incluyó al petróleo y sus derivados, atún industrializado, pero no el atún que produce Ecuador sino aquel envasado al vacío, en fundas flexibles con un peso no mayor de 6,8 kilogramos de peso, los textiles, confecciones, calzado y confecciones de cuero bajo la modalidad de maquila, por cuanto la ley dispone que la materia prima debe ser americana o en el caso de que fuere andina, debe ser procesada, tinturada o cortada en los Estados Unidos para que pueda acceder al beneficio arancelario.

El sector empresarial ecuatoriano aprovechó del beneficio concedido para generar nuevos polos de desarrollo además de Quito y Guayaquil, incrementar la oferta exportable con la incorporación de nuevos productos de exportación, entre ellos flores en más de 25 variedades, desarrollar el cultivo de camarón en cautiverio y aprovechar los recursos pesqueros existentes en el mar adyacente a las costas ecuatorianas, creando empresas sólidas que alcanzaron rendimientos óptimos que les han permitido ser consideradas como empresas modelos de crecimiento y generadoras del desarrollo urbanístico de ciudades como es el caso de Manta, en la Provincia de Manabí.

La apertura de mercados bajo esquemas preferenciales, permitió a Ecuador aprovechar en forma eficiente en el cultivo y producción de flores para exportación, los campos de provincias de la Sierra Ecuatoriana que hasta 1971 fueron destinadas al cultivo del trigo y que posteriormente, por situaciones de precios frente a los vigentes en el mercado internacional fueron abandonadas por los agricultores.

Es importante tener presente que si bien es cierto que la ATPA de los Estados Unidos de América concede franquicia para 6100 productos para su ingreso al mercado norteamericano, no es menos cierto que de acuerdo con un estudio preparado por la Secretaría General de la CAN para apoyar las gestiones para la prórroga y ampliación de la Ley hacia los cuatro Países Andinos (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú), esta investigación detectó que por la aplicación de medidas no arancelarias, 2964 productos andinos tienen problemas para su comercialización en ese mercado, de los cuales 1385 corresponden a Ecuador, razón por la que es necesario solicitar, como una de las primeras medidas dentro de esta nueva prórroga de plazo y ampliación de cobertura, la eliminación y/o flexibilización de estas



**PDF Complete**  
*Your complimentary use period has ended.  
Thank you for using PDF Complete.*

[Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features](#)

están restando efectividad a la Ley de Preferencias  
; Unidos de América.

De igual manera, es necesario reconocer que el desarrollo de algunos sectores de la economía ecuatoriana, ha estado íntimamente relacionado con los requerimientos del sector externo que ha encontrado en el país un sector empresarial que se ha adaptado fácilmente a las condiciones que exige el mercado mundial, presentando productos con calidad y precios competitivos durante todo el año, situación que en algunos casos, ha permitido asumir el liderazgo como productores y exportadores. Basta recordar los tiempos en los cuales fuimos los primeros productores y exportadores de cacao fino de aroma, único en el mundo y lo seguimos siendo en banano, flores cortadas frescas, particularmente de rosas y de camarones, entre los productos más destacados.

#### **3.2.4 El Sistema Generalizado de Preferencias de la Unión Europea**

Como se deja indicado, la Comunidad Económica Europea, fue la primera en implementar en 1973, el Sistema Generalizado de Preferencias adoptado en la II UNCTAD celebrada en Nueva Delhi, India en 1968, pero no en la forma amplia como lo hizo Estados Unidos, pues este bloque se cuidó de proteger tanto su producción nacional como de los países ACP que comprendían colonias en Asia, Caribe y Pacífico. Es por esta razón que el esquema comunitario es restrictivo, proteccionista y sobre todo excluyente si tenemos en cuenta que el banano, nuestro principal producto de exportación no se encuentra dentro del beneficio, a pesar de las gestiones que tanto los países exportadores como los organismos de los Productos Básicos de la UNCTAD así lo han propuesto. Por el contrario ha sido sometido a un sistema de contingentes arancelarios y para el caso ecuatoriano, reconocido como primer abastecedor de ese mercado, luego de un proceso judicial instaurado en la OMC en donde el panel que conoció de la demanda ecuatoriana, resolvió favorablemente, obligando a la UE a modificar su política en cuanto al mercado bananero se refiere.

Es importante reconocer que durante los años transcurridos de la década de los 90, las exportaciones ecuatorianas han experimentado un cambio significativo en su estructura, no solo por la diversificación que han experimentado, sino y sobre todo, por la supremacía que han adquirido las exportaciones del sector privado frente a las exportaciones del sector gobierno, en su monto. No debemos olvidar que, desde 1973, año en que el país inició una nueva etapa en el comercio exterior, el petróleo desplazó

siglo, venían ostentando los productos tradicionales ados productos básicos o tropicales.

Es a partir del año 1993, cuando las exportaciones de productos no tradicionales, continuando con su tendencia de finales de la década de los 80, incrementaron su participación dentro de la oferta exportable ecuatoriana, presentando tasas de crecimiento superiores a las observadas en los demás sectores, utilizando en los procesos de industrialización, las materias primas disponibles, así como la mano de obra calificada, que es abundante y de bajo costo en el país.

Una de las razones para el cambio operado en el comportamiento de los sectores productivos, obedeció a la vigencia del Sistema Generalizado de Preferencias en sus diferentes modalidades, pero sobre todo, a la apertura dada por el mercado norteamericano a productos originarios y procedentes de los Países Andinos para los cuales tanto Estados Unidos como la Unión Europea implementaron los esquemas de leyes preferenciales para favorecer el intercambio comercial, promover la industrialización y diversificación de la producción orientada a la exportación y en definitiva a alcanzar el bienestar económico y social.

En esta parte, conviene señalar que la Unión Europea se ha comprometido a mantener en vigencia la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas hasta el 31 de diciembre del 2005, como consta del Reglamento (CE) No. 221/2003 de diciembre 15 del 2003 y luego de concluídas las negociaciones para definir un Acuerdo de Asociación con los países andinos, conformar una zona de libre comercio, en la que necesariamente los países andinos tendrán que solicitar como primera medida el reconocimiento como patrimonio histórico y en forma permanente, de los beneficios que contempla la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas, para luego negociar el ingreso de otros productos de interés andino.

Es un hecho que en el campo comercial, con la Unión Europea, hemos tenido que afrontar serias dificultades derivadas de la interpretación de ciertos conceptos en cuanto a lo que los países, sobre todo desarrollados, consideran como parte integrante de su soberanía, desconociendo las resoluciones que en materia de defensa de los intereses económicos mantienen algunos países latinoamericanos miembros del Pacífico Sur que comprende a Chile, Perú y Ecuador respecto de la plataforma económica adyacente al mar territorial.

Desde 1972 el Ecuador al igual que otros países en desarrollo, se beneficia del Sistema Generalizado de Preferencias que consagra, en forma unilateral, el ingreso del ingreso de productos originarios y procedentes de países en desarrollo, libres del pago de derechos arancelarios, a los mercados de los países otorgantes de preferencias, entre ellos los 15 que conforman la Unión Europea.

Al establecer el origen, sobre todo de los elaborados de productos del mar, particularmente de elaborados de atún, la Unión Europea reconoce como mar territorial una franja de aproximadamente 12 millas comprendidas desde la parte más sobresaliente de la costa en el Océano Pacífico, mientras que Ecuador mantiene un mar territorial de 200 millas. Esta situación que tiene para el Ecuador una defensa de su plataforma continental al igual que lo consignan Chile y Perú, motivó que en 1992, la Unión Europea desconociera el origen del atún exportado a ese mercado, argumentando que por ser capturado fuera de las 12 millas de mar territorial, la materia prima utilizada no cumple con las reglas de origen. Esta situación motivó que entre enero y mayo de 1993, una comisión de técnicos europeos visitara Ecuador y con miembros del Ministerio de Comercio Exterior y de las empresas procesadoras de productos del mar, demostraran a los miembros de la comisión, la equivocación que tuvo la Comisión al establecer parámetros que no guardan relación con una realidad latinoamericana y que en las aduanas se levantaran los aranceles que unilateralmente fueron introducidos al nacionalizar el producto importado desde Ecuador.

De todas maneras, a pesar de que con documentos se demostró el error cometido por las autoridades europeas, el problema subsiste bajo otras modalidades que han sido introducidas por países desarrollados importadores de productos pesqueros, cuando argumentando la defensa de la vida de los delfines, se prohíbe la importación de atún o de camarones de profundidad, porque se sostiene que en el proceso de pesca, se atenta contra la vida de las tortugas marinas que están relacionadas con la vida de los camarones. Estas nuevas exigencias han motivado que delegaciones conformadas por representantes de los sectores privados y públicos recurran a los estamentos europeos para demostrar, con hechos que no se está atentando contra el medio ambiente marino. De todas maneras, la sanción persiste.

#### **3.2.4.2 Problema del banano**

Para los ecuatorianos es la exclusión del banano del régimen SGP y su inclusión en el sistema de cuotas arancelarias. En efecto, la integración de la Unión Europea en el campo económico, en 1993, con la expedición de la Ley que trata de la Organización Comunitaria del Mercado Bananero que entre sus más importantes decisiones, estableció para la importación de banano al mercado comunitario, un contingente arancelario de 2.2 millones de toneladas métricas por año, más un adicional de 353.000 toneladas en las que se incluía cuotas para algunos países tradicionalmente abastecedores de banano de la UE y lo más significativo, se distribuía el contingente arancelario entre todos los abastecedores comunitarios, pero considerando solamente a aquellos que hasta esa fecha se habían adherido al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio GATT.

Como es de suponerse, el Ecuador no fue tomado en cuenta en esta distribución de cuotas porque no cumplía una de las primeras condiciones establecidas para beneficiarse de una cuota, la de ser parte contratante del GATT.

De acuerdo con la información disponible, se conoce que el 29 de septiembre de 1992, el Ecuador inició el trámite de adhesión al Acuerdo General, presentando ante el Secretario General del GATT la correspondiente solicitud, la que como es natural, fue conocida por todas las Partes Contratantes del organismo rector del comercio a nivel mundial, entre ellas, la Unión Europea, sin embargo de lo cual, al momento de tomar decisiones sobre la asignación de cuotas, fue desconocido su derecho al igual que la condición de primer abastecedor de banano del mercado comunitario.

Frente a este hecho que lesionó gravemente los intereses del sector bananero en particular y del país en general por cerrarle un mercado al que tradicionalmente había estado ingresando desde hace muchos años, recurrió ante los organismos que el mismo Acuerdo establecía para estos casos a través de otros países miembros del GATT como lo fue Costa Rica, nuestro principal competidor en ese mercado, sin alcanzar ningún resultado.

Fue necesario que Ecuador completara el proceso de adhesión tanto al GATT en 1994 como a la OMC para que como miembro de la Organización Mundial de Comercio, OMC, desde el 21 de enero de 1996, solicitara la conformación de un panel para denunciar la ilegal política de la UE al establecer la Organización Comunitaria del Mercado Bananero, el desconocimiento del derecho que le asiste en ese mercado, la



no se había distribuido las licencias de importación conforme al procedimiento establecido.

Luego de más de dos años, el Panel, después de analizar las pruebas presentadas por las partes, dictó una resolución condenando la política bananera comunitaria, ordenando algunas rectificaciones, asignando al Ecuador tanto el derecho de primer proveedor de ese mercado así como la cuota que le corresponde en base a las estadísticas de exportación registradas en los últimos tres años, y lo que es más importante, condenando a la UE al pago de USD 204,3 millones de dólares por el daño causado al sector bananero ecuatoriano al cerrarle el mercado durante más de 5 años.

Es importante destacar que a pesar de que existe un mandato por parte de la OMC para que se modifique la política comercial respecto de algunos productos, la Unión Europea sigue aplicando contingentes arancelarios sobre todo para la importación de banano que para el caso ecuatoriano constituye el segundo producto generador de divisas por exportaciones y que en la actualidad, con la consolidación del proceso de integración en el campo económico, la Unión Europea que desde el 1 de mayo del 2004 está integrada por 25 miembros luego de la adhesión de 10 países de Europa Central y Oriental, pretende aplicar a las importaciones de banano procedente del área del dólar, un arancel de 230 Euros por tonelada métrica, situación que ha motivado que Ecuador solicite la conformación de un Panel a nivel del OSD con árbitros internacionales que se encuentran analizando la demanda propuesta por los principales exportadores de banano del área del dólar y los Estados Unidos, pues es una aspiración de los países exportadores de productos básicos, obtener de este Panel una sentencia justa que en todo caso no debe reconocer como arancel, más allá de los 75 Euros por tonelada métrica.

#### **3.2.4.3 Problema del Camarón**

Hasta 1991, la Unión Europea mantuvo al camarón en la lista de productos beneficiados con la franquicia que contempló la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas, más conocida como Ley Droga, es decir que su importación al mercado comunitario estaba exonerada del pago de los derechos arancelarios. Esta decisión guardó relación con la política de fomento a la producción para exportación de sectores que como el pesquero y acuícola, requerían de un tratamiento preferencial para su desarrollo. Así este sector adquirió importancia dentro de los sectores económicos del país hasta convertirse en uno con las más altas tasas de crecimiento.

alidad, esto es, el grado de desarrollo que ciertos sectores productivos han alcanzado al amparo de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas, que no requieren de ningún incentivo para actuar en el mercado internacional en igualdad de condiciones que la competencia, la Unión Europea restituyó para el camarón el nivel arancelario que había sido eliminado bajo el SGP, obligando al importador europeo a satisfacer el arancel que contemplaba la cláusula de la Nación Más Favorecida, esto es del 4,5% sobre el CIF. Esta decisión motivó la protesta del sector exportador camaronero nacional y obligó a la Comisión de la UE a rever su decisión. En los actuales momentos, el camarón satisface un arancel preferencial del 3,6% sobre el CIF, inferior en 0,9% al arancel que contempla la Cláusula de la Nación Más Favorecida. Es un hecho que el sector camaronero nacional no se encuentra tan conforme con esta decisión y ha seguido insistiendo, en las diferentes rondas de negociaciones previas a la extensión de la preferencia, incluso en esta última que la prorroga hasta el 31 de diciembre del 2005, para que se restablezca a favor del camarón ecuatoriano el arancel CERO.

#### **3.2.4.4 Problema del Cacao**

Como una derivación de la unificación de las leyes en el campo agrícola, a finales de 1994, la UE dictó una directiva a través de la cual autorizaba a los estados miembros a utilizar solamente hasta un máximo del 5% de grasas vegetales diferentes al cacao para la fabricación de chocolates. Esta medida ocasionó una justificada protesta por parte de los países productores y exportadores de cacao, entre los que se encontraba Ecuador, porque su aplicación reducía significativamente el consumo de cacao. Frente a la protesta generalizada, la UE cambió de actitud y dejó a cada país en libertad de legislar respecto a este asunto., desconociendo el hecho de que como país, la Unión Europea es signataria del Convenio Internacional del Cacao que en sus artículos 32 y 33 prohíben a los países miembros del OICACAO utilizar otros sustitutos del cacao.

Hasta la presente fecha, la medida no ha sido oficializada por la oposición que recibió de parte de los países productores y también consumidores de cacao, habiéndose dispuesto en defensa de sus legítimos derechos, abstenerse de incluir en las etiquetas para promocionar la venta de chocolate, la palabra CHOCOLATE que identifique al producto, si en su contenido se presenta algún % de producto que no es precisamente la materia prima obtenida del chocolate vegetal.



**PDF Complete**  
*Your complimentary use period has ended.  
Thank you for using PDF Complete.*

[Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features](#)

ha permitido a los Estados Miembros utilizar o no sustitutos de chocolate en los procesos de fabricación del producto; y permitir que todos los chocolates legalmente producidos a base de la materia prima se comercialicen con la marca de chocolates en toda la Comunidad. Esta medida si bien es cierto no constituye una solución al problema, al menos garantiza que el consumidor tenga conocimiento del producto que consume y que no sea burlado en sus decisiones y hábitos de consumo. De todos modos, si nos referimos a la utilización de la materia prima para la elaboración de chocolates, podemos concluir aceptando que 7 de los 15 utilizan grasas vegetales diferentes al chocolate en sus procesos de industrialización de caramelos, por lo que la reducción en la demanda de chocolate continúa hasta que la Comisión, aceptando los criterios de los consumidores y productores de la mayoría de los países comunitarios se imponga sobre la minoría para desechar del mercado la utilización de otras grasas diferentes al chocolate para la elaboración de chocolates finos. Mientras tanto, existe entre los productores y comercializadores de chocolate, cierta duda sobre el futuro del comercio del chocolate y la existencia misma del Convenio, porque de no respetarse sus cláusulas, se estaría legislando en contra de un instrumento jurídico que por muchos años ha constituido el soporte del desarrollo de uno de los productos básicos que han garantizado y garantizan el ingreso de divisas para los países productores de chocolate y máxime si nos referimos al Ecuador que es el único productor y exportador de chocolate fino de aroma en el mundo.

#### **3.2.4.5 Etiqueta ecológica**

A comienzos de marzo de 1992, mediante Reglamento (CEE) No. 880/92, el Consejo de las comunidades estableció como obligatorio el sistema de etiquetado, causando preocupación sobre todo en los productores y exportadores de bienes desde terceros países, por cuanto sus disposiciones obligan al cumplimiento de aquellas disposiciones que en materia de etiquetado están vigentes en todos los 15 países de la Unión Europea. Si bien es cierto que hasta la presente fecha, esta disposición no es obligatoria para todos quienes exportan y comercializan sus productos en este mercado, esta no obligatoriedad puede convertirse, en cualquier momento en obligatoria para todos y es allí cuando tendrán los países en desarrollo problemas muy serios para cumplir con esta norma.

#### **3.2.4.6 Cláusula Social**

nalización de la Ronda Uruguay de Negociaciones

Comerciales, los países desarrollados pretendieron incorporar en sus resoluciones, aspectos relacionados con el empleo y nivel de ingresos teniendo presente el acelerado crecimiento de la producción para exportaciones y el mismo costo social que esto significa. Se asegura que estos factores de la producción sufren ciertas presiones en todas partes del mundo y que sus reclamaciones no merecen mayor atención, dada la facilidad con la que los centros de producción pueden ser trasladados de un lugar a otro, aprovechando las condiciones favorables de salarios que en esos países se pagan, llegando a afirmar que se está produciendo un *dumping social* que obedece al no reconocimiento de los sueldos y salarios de acuerdo con la capacidad generadora de bienes y servicios de quien vende su fuerza laboral en las factorías.

La división internacional del trabajo ha sufrido cambios profundos durante las últimas dos décadas, como resultado de la crisis económica y el impacto de las nuevas tecnologías que han significado desempleo en los países en donde se la ha aplicado. Se asegura que la globalización de la actividad económica ha traído como consecuencia un cambio sustancial en la competencia entre compañías multinacionales. Se afirma que además del sinnúmero de acuerdos de cooperación y alianzas estratégicas acordadas en respuesta a la competencia, se han establecido nuevos sistemas de organización industriales como la llamada *especialización flexible*.

Es necesario recordar que el reconocimiento de las reglas de ventaja comparativa y el deseo de impulsar el desarrollo económico por intermedio del comercio, llevó a los fundadores del GATT, a no intervenir en aspectos laborales y en el caso de comprobarse el *dumping social*, en el Acuerdo General existen disposiciones que permiten la aplicación de restricciones en las importaciones procedentes de aquellos países en donde se ha detectado este fenómeno social.

En el caso ecuatoriano, los sectores de la pesca y la acuicultura han sido amenazados de aplicarles restricciones relacionadas con el *dumping social*, argumentando que los salarios que reciben los trabajadores en general, si nos referimos exclusivamente a los mínimos, hasta hace algún tiempo, no superaban los cuatro dólares si tenemos en cuenta su cuantificación en cien mil sucres con una cotización de veinticinco mil sucres por dólar. Esta situación ha variado en los últimos tiempos cuando se habla de un salario real que comprende un básico más adicionales



Your complimentary  
use period has ended.  
Thank you for using  
PDF Complete.

[Click Here to upgrade to  
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

los USD 150 dólares como mínimo en las escalas  
yendo otros niveles que superan estos límites si nos  
referimos a otras actividades más rentables que están orientadas hacia la exportación.

#### **3.2.4.7 Transporte Marítimo**

Otra propuesta que se encuentra en estudio por parte de la Comisión, es aquella referente al proyecto de reglamentación sobre la aplicación del apartado 3 del artículo 85 del Tratado de la CEE a determinadas categorías de acuerdos, decisiones y prácticas concertadas entre compañías de transporte marítimo de línea que constituye también motivo de preocupación por parte del Ecuador por que podría involucrar una medida de limitaciones o restricciones de carácter proteccionista que atente directamente contra la libre actividad de las empresas navieras que actúan en consorcios o acuerdos similares y que incidiría en el acceso de las empresas navieras ecuatorianas a las de carga de origen europeo.

En los actuales momento, los países en su gran mayoría no establecen limitaciones para la conformación de consorcios y de acuerdos para unir cooperativamente sus esfuerzos para la racionalización de las actividades navieras,, lo que se entiende como consecuente con la libertad que impera en el mercado internacional del transporte marítimo.

En este punto, es necesario recordar que a partir del 25 de marzo de 1992 cuando se publicó la Ley de Facilitación de las Exportaciones y del Transporte Acuático, en armonía con la decisión 314 de la Comunidad Andina, la actividad del transporte marítimo en la subregión se enmarca en un esquema de amplia libertad de acceso a la carga transportada por esta vía, deseando generar una verdadera competencia y flexibilidad del transporte marítimo, el mismo que debe estar acorde con una economía abierta al comercio mundial y a la competencia.

Es de esperarse que en el análisis que efectúe la UE del proyecto de reglamento referido al transporte marítimo, no se introduzcan restricciones o limitaciones de ninguna naturaleza en cuanto al libre acceso de carga ni a la participación de otras empresas navieras u organizaciones similares que con idéntico fin deseen participar de este servicios, observando las disposiciones de apertura y competitividad se encuentran presentes en otros renglones de la actividad económica.

constancia de que, luego de vencido el plazo de la Unión Europea ha abierto un proceso de negociación con los Países Andinos en particular, para evaluar la utilización de las preferencias que otorga el SGP comunitario y en base a este análisis, decidir sobre una prórroga por diez años más con evaluaciones cada dos años, lo que constituye una garantía de que los productos andinos en general y ecuatorianos en particular tienen mercado abierto hasta el 2013.

Con el propósito de mejorar el acceso de la oferta exportable ecuatoriana hacia este bloque económico, bajo la coordinación del Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad, se procedió a elaborar, con la participación del Ministerio de Agricultura y Ganadería y de la Corporación de Promociones e Inversiones, CORPEI, una lista tentativa de nuevos productos para los cuales se está solicitando trato preferencial, la eliminación de los aranceles tanto Ad-Val como específicos que dificultarían el comercio, así como otras barreras que las consideramos como atentatorias al libre comercio bajo los principios que consagró el Sistema Generalizado de Preferencias, SGP en sus comienzos, conforme a la resolución adoptada por la II UNCTAD efectuada en Nueva Delhi, India en 1968. La petición andina y ecuatoriana se orienta a favorecer el número de productos incluidos entre los capítulos 1 al 24 del Arancel Armonizado con arancel cero y a la eliminación, sobre todo de los aranceles específicos que actualmente están en desuso pero que la UE los sigue utilizando como un mecanismo restrictivo al comercio, ya que encarecen las exportaciones andinas y ecuatorianas.

### **3.3 EL SISTEMA GLOBAL DE PREFERENCIAS COMERCIALES ENTRE PAISES EN DESARROLLO - SGPC**

El 13 de abril de 1988, en Belgrado, Yugoslavia, bajo los auspicios de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo, UNCTAD, luego de consultas y acuerdos previos, los Gobiernos de los Países de Angola, Argelia, Argentina, Bangladesh, Benin, Bolivia, Brasil, Camerún, Colombia, Cuba, Chile, Ecuador, Egipto, Filipinas, Ghana, Guinea, Guyana, Haití, Indonesia, Irán, Irak, Libia, Malasia, Marruecos, México, Mozambique, Nicaragua, Nigeria, Pakistán, Perú, Qatar, Corea del Norte, República de Corea, Tsanzania, Rumania, Singapur, Sri Lanka, Sudán, Tailandia, Trinidad y Tobago, Túnez, Uruguay, Venezuela, Vietnam, Yugoslavia, Zaire y Zimbawe, reconociendo que la cooperación económica entre países en desarrollo es un elemento decisivo en la estrategia de la autoconfianza

able para promover los cambios estructurales que  
o y equitativo de desarrollo económico mundial y al  
establecimiento de un nuevo orden económico internacional, suscribieron el Acuerdo  
sobre el Sistema Global de Preferencias Comerciales entre Países en Desarrollo, más  
conocido como SGPC, para llevar adelante los objetivos contemplados en los  
considerandos del Acuerdo.

El SGPC podrá constar, entre otros, de los siguientes elementos:

- Acuerdos sobre derechos arancelarios
- Acuerdos sobre derechos para arancelarios
- Acuerdos sobre medidas no arancelarias,
- Acuerdos sobre medidas comerciales directas incluidos contratos a mediano y largo plazo, y,
- Acuerdos sectoriales.

Las concesiones arancelarias, para arancelarias y no arancelarias negociadas e intercambiadas entre los participantes, se harán constar en listas de concesiones que se reproducirán en anexos al texto y formarán parte integrante del mismo. De igual manera, los participantes podrán celebrar, de tiempo en tiempo, rondas de negociaciones bilaterales con miras a una mayor expansión del sistema y al logro más completo de sus fines.

El órgano máximo del SGPC es el Comité de Participantes integrado por los representantes de los gobiernos de los estados participantes. Desempeñará las funciones que sean necesarias para facilitar el funcionamiento del acuerdo y contribuirá al logro de sus objetivos. Corresponderá al comité examinar la aplicación del presente acuerdo y de los instrumentos que se adopten en el marco de sus disposiciones.

Las decisiones que tome el Comité serán por consenso. No obstante, cualquier medida que pueda adoptarse, toda propuesta o moción presentada a su conocimiento, será sometida a votación si así lo solicita un representante. El Comité tomará las disposiciones que sean necesarias para celebrar consultas o para cooperar con las Naciones Unidas y sus órganos correspondientes, en particular con la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, UNCTAD, y sus órganos especializados, así como con las agrupaciones internacionales, subregionales,

En el marco de este acuerdo y como paso previo a la suscripción del texto original, fue condición básica y fundamental que cada país presente a las partes contratantes un programa de desgravación arancelaria para facilitar el comercio intraregional y permitir la libre movilidad de mercaderías.

Es necesario destacar que a la fecha en que estas negociaciones se efectuaron, los niveles arancelarios negociados superaban el 100% y que en ese mismo año, por iniciativa del GATT, sobre todo, los países en desarrollo iniciaron procesos de desgravación para incorporarse a la economía mundial. Este hecho positivo impidió que los buenos preceptos contemplados en el SGPC se llevaran a la práctica y que en los casos de concesiones arancelarias acordadas, las reducciones eran tan pequeñas que en ninguno de los casos se llegó a utilizarlas, máxime si en años posteriores y a través de la VIII Conferencia de Negociaciones Comerciales Multilaterales promovida por el GATT, más conocida como Ronda Uruguay, se disminuyeron los aranceles en forma significativa, hasta niveles que actualmente poco preocupa a quienes exportan sus mercaderías.

### **3.4 ACUERDOS DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA EN EL MARCO DE LA ALADI**

De acuerdo con lo que consagran los antecedentes del Tratado de Montevideo de 1980, los Gobiernos de Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Estados Unidos Mexicanos, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela, animados por el propósito de fortalecer los lazos de amistad y solidaridad entre sus pueblos, persuadidos de que la integración económica regional constituye uno de los principales medios a través de los cuales los países de América Latina pueden acelerar su proceso de desarrollo económico y social y asegurar un mejor nivel de vida de sus pueblos, resuelven conformar la **ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION, ALADI**, cuya sede se encuentra en la ciudad de Montevideo, Uruguay.

Las normas y mecanismos del Tratado de Montevideo 1980 y las que dentro de su marco establezcan los países miembros, tendrán por objetivos, el desarrollo de las siguientes funciones básicas que promueve la Asociación: la promoción y regulación del comercio recíproco, la complementación económica que coadyuven a la



alcanzar estos objetivos, los países miembros de la  
siguientes principios:

- *Pluralismo*, sustentado en la voluntad de los países miembros para su integración, por encima de la diversidad que en la materia política y económica pudiera existir en la región. (La incorporación de la República de Cuba en la ALADI en el mes de enero de 1999, ratifica este principio);
- *Convergencia*, que se traduce en la multilateralización progresiva de los acuerdos de alcance parcial, mediante negociaciones periódicas entre los países miembros, en función del establecimiento del Mercado Común Latinoamericano;
- *Flexibilidad*, caracterizada por la capacidad para permitir la concertación de acuerdos de alcance parcial, regulada en forma compatible con la consecución progresiva de su convergencia y el fortalecimiento de los vínculos de integración
- *Tratamiento diferenciado*, establecido en la forma en que cada caso se determine, tanto en los mecanismos de alcance regional como en los de alcance parcial, sobre la base de tres categorías de países que se establecerán tomando en cuenta sus características económicas y socio culturales.
- *Múltiple*, para posibilitar distintas formas de concentración entre los países miembros, en armonía con los objetivos y funciones del proceso de integración, utilizando para el efecto los instrumentos que sean capaces de dinamizar y ampliar los mercados a nivel regional.

Con los antecedentes expuestos, de acuerdo con lo que dispone el Artículo Séptimo de la Sección Tercera del Tratado de Montevideo de 1980, se define como Acuerdos de Alcance Parcial, aquellos en los cuales no participan la totalidad de países miembros y que tienen por objeto crear las condiciones necesarias para acelerar los procesos de integración mediante la profundización del multilateralismo. Los derechos y obligaciones que se establezcan en los respectivos acuerdos regirán exclusivamente para los países que lo suscriban o que posteriormente se adhieran a ellos. Estos acuerdos pueden ser comerciales, de complementación económica, agropecuarios, de promoción del comercio o podrán adoptar otras modalidades de conformidad con el Artículo 14 del Tratado de Montevideo. Estos acuerdos se rigen por las siguientes normas:

ión de otros países, previa negociación

propicien la convergencia con países de dentro y

fuera de la región, a fin de que sus beneficios alcancen a un mayor número de miembros,

- Establecer tratamientos diferenciados en función de las categorías de países que se reconocen en el mismo Tratado de Montevideo, cuyas formas de aplicación se determinarán en cada acuerdo, así como procedimientos de negociación para posteriores revisiones a solicitud de cualquiera de las partes,
- Establecer normas específicas en materia de origen, cláusulas de salvaguardia, restricciones no arancelarias, retiro de concesiones, negociación de concesiones, denuncia, coordinación y armonización de políticas en el campo comercial.

En aplicación de estas disposiciones, el Ecuador es signatario de cuatro tipos de acuerdos, según sus objetivos y alcance:

1. El Acuerdo de Cartagena que instituye la CAN y comprende un acuerdo comercial amplio, destinado a respaldar un proyecto de integración profundo que incluya esquemas de liberalización total; adopción de un arancel externo común, establecimiento de disciplinas y reglas comerciales intra y extrazona, planes de promoción industrial regional, acuerdos de inversiones;
2. El ACE 32 con Chile que es un acuerdo comercial de los llamados de la nueva generación que además de una gran amplitud en términos de items contemplados por el esquema de desgravación para los dos países que abarca a más de 6.730 partidas en un periodo de tiempo determinado, incluye temas no directamente relacionados al comercio de bienes, como son los servicios.
3. Acuerdos bilaterales selectivos restringidos a un esquema de liberalización arancelaria que incluye un gran número de items pero no prevé la eliminación total de los aranceles para la inmensa mayoría de partidas como lo contempla el ACE 28 suscrito con Uruguay y del ACE 30 firmado con Paraguay que incluye más de 6500 items arancelarios,
4. Acuerdos bilaterales selectivos firmados conjuntamente con la CAN o individualmente con los grandes países latinoamericanos como Argentina, Brasil, México y Cuba que contemplan un número limitado de items arancelarios y no proveen cronogramas de desgravación arancelaria.

icipa en 25 tratados bilaterales de promoción de  
n 40 de la CAN y en 10 de doble tributación así  
como en las decisiones 291 y 292 de la Comunidad Andina. Los Acuerdos Bilaterales  
de Inversión incluyen cláusulas sobre el tratamiento de la NMF (Nación más  
Favorecida), repatriación de utilidades y cláusulas que protegen contra expropiación y  
aquellos referentes a disputas comerciales sujetas a arbitraje internacional. En  
resumen, el país ha suscrito entre otros, los siguientes ACE:

- 1 Acuerdo de Alcance Parcial No. 21 con Argentina,
- 2 Acuerdo de Alcance Parcial No. 22 con Brasil,
- 3 Acuerdo de Alcance Parcial No. 28 con México,
- 4 Acuerdo de Alcance Parcial con Cuba, en cumplimiento de la disposición que  
contempla el Art. 25 del Tratado de Montevideo de 1980, y,
- 5 Acuerdo de Alcance Parcial con Perú luego de suscrita el acta de paz que  
estableció en forma definitiva las fronteras entre Perú y Ecuador.

### **3.5 ACUERDO CAN - MERCOSUR**

Una de las aspiraciones máximas de los países latinoamericanos en el campo de  
la integración regional se ha concretado el 1 de abril del 2005 con la entrada en vigor  
del Acuerdo de Alcance Parcial No. 59, oficializado por el Gobierno Nacional mediante  
Decreto Ejecutivo No. 2675-A de marzo 18 del 2005, mediante el cual tanto la  
Comunidad Andina, CAN, como el Mercado Común del Sur, MERCOSUR, se  
comprometen a llevar a la práctica un programa de liberación progresiva de aranceles  
para liberalizar el comercio regional desde la fecha en que este ACE sea puesto en  
vigor.

De acuerdo con el programa de negociaciones, esta iniciativa se iniciaría el 16 de  
diciembre del 2003 y culminaría el 18 de octubre del 2004, lapsos en el cual se  
acordaría un programa de liberación comercial de bienes, para alcanzar una zona de  
libre comercio en el 2018, estableciendo una normativa vinculada con aspectos tales  
como régimen de origen, salvaguardias, medidas especiales para productos agrícolas,  
subvenciones, normas técnicas, medidas sanitarias y fitosanitarias, solución de  
controversias. Para la administración y evaluación del Acuerdo se crearía una  
Comisión Administradora.

arancelaria, se previó una anual y progresiva, para terceros países, los márgenes de preferencias se irían incrementando en forma progresiva hasta alcanzar el cien por ciento en la fecha tope, esto es en el año 2018. En consideración a que en la CAN rige el Sistema Andino de Franja de Precios como mecanismo de estabilización de precios frente a la presencia de los subsidios y ayudas internas en mercados de países desarrollados exportadores de productos agropecuarios, la desgravación se aplicaría única y exclusivamente sobre el arancel fijo, dejando al arancel variable como regulador de los precios.

Para concretar el programa de liberación del comercio se contempló un cronograma general y uno especial. Los cronogramas especiales de liberación comercial se aplicarían exclusivamente a productos del patrimonio histórico de la Asociación Latinoamericana de Integración, ALADI, a los productos sensibles y a los productos de desgravación inmediata y semi-inmediata,. Para los productos de desgravación progresiva, la desgravación comenzaría luego de un período de estabilización.

En consideración a las asimetrías existentes entre los países sudamericanos, Brasil y Argentina otorgarían a Colombia y Venezuela una preferencia del 30% y a Ecuador del 43% sobre el arancel aplicable a terceros países. Para la clasificación arancelaria de los bienes objeto de la desgravación se acordó utilizar la Nomenclatura que consideró el Sistema Armonizado de designación y Codificación de Mercaderías del GATT, versión NALADISA 96.El universo de productos negociados bajo el programa de liberalización comercial corresponde al que hace referencia la nomenclatura NALADISA 96, en la que se expresan 6.524 ítems arancelarios.

Para el programa de liberalización arancelaria, se consideró 5 categorías de productos. En la categoría A el cronograma de desgravación de productos nuevos se efectuará en periodos de 4,5 6, 8, 10 y 12 años; en la canasta B que contempla productos del patrimonio histórico, la desgravación se efectuará entre 1 y 10 años; para la categoría C que abarca a productos sensibles, esto es aquellos que pueden verse afectados por la competencia, el programa para la desgravación comprende 12, 13 y 15 años; para la categoría D, la desgravación es inmediata, esto es a la entrada en vigor del ACE; y, para la categoría E, la liberación arancelaria es para productos no sensibles, esto es casi inmediata.

3, el universo arancelario habrá alcanzado el 100  
as acordado.

El ACE No. 59 no hace mención a excepciones al libre comercio, sin embargo para algunos productos se fijan cupos con preferencias arancelarias. Se destaca un tratamiento preferencial para el sector automotriz considerado como estratégico para algunos países.

Se consideran como productos originarios aquellos obtenidos enteramente en el territorio de un país parte del ACE 59. En igual sentido se considera como originarios de un país aquellos productos que en el proceso de fabricación determinen un cambio de partida en el sistema armonizado. En igual sentido, en el tratamiento del origen se considera un % de componente regional. Así por ejemplo, para Brasil y Argentina, el 60%; para Colombia, Venezuela y Uruguay, hasta el séptimo año, el 50 por ciento, a partir del octavo año el 55 % y se encuentra en estudio el otorgamiento de hasta un 60%. En el caso de Ecuador y Paraguay, es del 40 % hasta el 5to. Año, a partir del 6to año será del 45 % hasta que en el décimo año, el contenido regional será del 50%, con la posibilidad de extenderlo hasta el 60% si las condiciones así lo ameritan.

Los requisitos específicos de origen, REOs se aplicarán a productos de los sectores agrícola, textil y siderúrgico que utilicen materiales no originarios de la Subregión. La Comisión Administradora podrá establecer nuevos REOs, modificar o eliminar los existentes cuando hayan razones para ello. El Acuerdo regla la certificación del origen a través de un certificado que será emitido por autoridad oficial competente de cada país, ya sea directamente o por delegación expresa a otros organismos privados debidamente reconocidos.

### **3.6 TRATADOS BILATERALES - EI TLC**

Los tratados bilaterales son compromisos comerciales preferenciales suscritos entre dos o más países en los cuales se acuerdan la concesión de preferencias mutuas y reducciones o eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias. . A fin de que los tratados se realicen en forma eficiente atendiendo las necesidades del desarrollo sostenible de las economías bajo un marco jurídico estable y transparente, las partes involucradas también acuerdan reglas de juego para fomentar el intercambio comercial entre las partes.

Con el Tratado de Libre Comercio a suscribirse entre los Estados Unidos de América. Durante el proceso de negociaciones, se pueden alcanzar beneficios mutuos en las siguientes áreas:

- Acceso a mercados en productos agropecuarios,
- Acceso a mercados en productos industrializados,
- Servicios, en general
- Servicios financieros
- Inversiones
- Propiedad intelectual
- Compras del sector público,
- Subsidios, subvenciones y medidas compensatorias
- Medidas sanitarias y fitosanitarias
- Barreras técnicas al comercio
- Solución de controversias
- Temas laborales.
- Temas ambientales,
- Reglas de origen; y,
- Cooperación técnica.

Antes de la conclusión de la VIII Ronda de Negociaciones Multilaterales más conocida como Uruguay, países desarrollados como Estados Unidos y Canadá y en desarrollo como México, completaron en 1993 el proceso de negociación para conformar una zona de libre comercio mediante la suscripción del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, más conocido como NAFTA por sus siglas en inglés, en el que por primera vez un país en desarrollo se asociaba con países desarrollados y altamente industrializados, con el propósito único de promover a través del fomento y diversificación de las exportaciones, el desarrollo económico y social.

Con igual propósito, la Unión Europea concluyó en 1993 un proceso de integración en el campo económico logrando establecer a través del Tratado de Roma de 1950, una zona de libre comercio, una unión aduanera y una unión económica entre 15 estados europeos la que se ha ampliado a partir del 1 de mayo del 2004 a 25 con la inclusión de 10 estados de Europa Central y Oriental, con lo que actualmente la Unión Europea está constituida por 25 estados.



Your complimentary  
use period has ended.  
Thank you for using  
PDF Complete.

[Click Here to upgrade to  
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

Presidente de los Estados Unidos en 1984 como

Iniciativa de las Américas, para integrar a los países del Hemisferio Occidental en una zona de libre comercio tomando en cuenta los esquemas de integración que a la fecha venían funcionando, fue el antecedente que sirvió de base para que 34 presidentes y jefes de estado del Continente Americano resolvieran el 4 de diciembre de 1994, la conformación del AREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMERICAS, más conocida como ALCA, habiéndose propuesto como meta, completar en un plazo de diez años, un proceso de negociación capaz de que en enero del 2005 comience a funcionar en esta parte del continente, la zona de libre comercio más grande del mundo.

A pesar de que el compromiso para la conformación del ALCA se efectuó en diciembre de 1994, las negociaciones para su conformación se iniciaron luego de suscrita la Declaración de Santiago de Chile en abril 19 de 1998 en la que los jefes de estado y de gobierno se comprometieron a través e un proceso de negociación transparente, elevar los niveles de vida, mantener la democracia, incrementar el nivel de empleo, mejorar las condiciones laborales, medioambientales, de salud, educación, fortalecer el diálogo con la sociedad civil, el bienestar económico y social a través del incremento de las corrientes comerciales, a fines de septiembre del 2003, el Consejo de Negociaciones Comerciales, CNC, máximo organismo en el ámbito del ALCA, llegó a la conclusión de que no era factible llegar a un acuerdo por la complejidad de los temas incluidos en la agenda y resolvió dejar a las partes en libertad para que puedan suscribir, en el marco del ALCA, tratados bilaterales o multilaterales que permitan liberalizar las corrientes del intercambio comercial.

Frente a esta realidad, el Ecuador a través de su Presidente, en septiembre del 2003, propuso al gobierno de los Estados Unidos de América, tal como lo habían hecho Colombia y Perú, suscribir en el marco del ALCA, un tratado de libre comercio. Por su parte el Representante Comercial de los Estados Unidos de América, responsable de la política comercial de los Estados Unidos, solicitó al Congreso Norteamericano, autorización para iniciar negociaciones tendentes a alcanzar en el mejor tiempo posible, las bases que permitan la suscripción de un TLC con Colombia, Perú y Ecuador.



**PDF**  
Complete

*Your complimentary  
use period has ended.  
Thank you for using  
PDF Complete.*

[Click Here to upgrade to  
Unlimited Pages and Expanded Features](#)



## EL TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIADO EN EL AREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMERICAS Y EN EL TLC

### 4.1 CONSIDERACIONES GENERALES

Las discusiones sobre el tratamiento especial y diferenciado según los niveles de desarrollo y el tamaño de las economías, ha evolucionado en la medida en que un mayor número de países en desarrollo ha participado en las negociaciones de acuerdos comerciales multilaterales o regionales para la conformación de zonas de libre comercio o uniones aduaneras.

Con respecto a las negociaciones comerciales en el marco multilateral, hay que señalar que con base en la Carta de La Habana de 1948, mediante una reforma al GATT de 1947, se incorporó el primer criterio sobre trato especial y diferenciado según niveles de desarrollo, denominado **%Ayuda gubernamental para el desarrollo económico y la reconstrucción**, que permite a un país solicitar autorización de las Partes Contratantes para recurrir a medidas proteccionistas para promover el establecimiento, desarrollo o reconstrucción de determinadas industrias o ramas de la agricultura ( Artículo XVIII del GATT).

En igual sentido la II Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo de Nueva Delhi, India de 1968, permitió la incorporación de los Sistemas Generales de Preferencias, SGP otorgados por países desarrollados y de economía centralmente planificada de Europa Orienta, lo que obligó a las Partes Contratantes introducir como parte IV del GATT un capítulo bajo el nombre de Comercio y Desarrollo incorporando este tratamiento especial y diferenciado a favor de países en desarrollo.

Durante la Ronda Tokio, los esfuerzos de los países en desarrollo por legitimar un trato preferencial se tradujeron en la adopción de la llamada Cláusula de Habilitación más conocida como Decisión sobre **Í Trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo**, mediante la cual se estableció una excepción al Artículo I del GATT que permite conceder un trato

anceles preferenciales otorgados en el marco del  
ial y diferenciado a favor de los países menos  
adelantados.

Los resultados de una mayor participación de los países en desarrollo en las negociaciones de la Ronda Uruguay, favorecieron la adopción del Acuerdo sobre Agricultura y sobre los Textiles y el Vestido, los que regulan el comercio de productos de interés prioritario de los países en desarrollo. Dicha participación también se vio reflejada en las 97 disposiciones sobre trato especial y diferenciado según niveles de desarrollo.

El Acuerdo sobre Servicios, de especial interés para los países desarrollados, incorpora nuevos elementos sobre el trato especial y diferenciado según niveles de desarrollo, previendo la integración de los objetivos del desarrollo en todo su texto. Así, en el Artículo IV, se propone facilitar la participación creciente de los países en desarrollo mediante el fortalecimiento de su capacidad nacional en materia de servicios a través del acceso a la tecnología en condiciones comerciales. El acceso a los mercados y el trato especial, son concesiones negociada con relación a sectores o subsectores concretos de servicios sobre la base de una lista positiva que permite una liberalización más gradual y la posibilidad de obtener compensaciones y beneficios recíprocos

#### **4.2 REUNIONES MINISTERIALES Y LOS MANDATOS SOBRE EL TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIADO - TED**

En la Segunda Conferencia de Ministros en el marco del ALCA en Santiago de Chile en 1998, los jefes de Estado y de Gobierno del hemisferio instruyen a sus Ministros de Comercio Exterior para que en las negociaciones tomen en cuenta las diferencias en los niveles de desarrollo y en el tamaño de las economías americanas con el objeto de generar oportunidades para la plena participación de todos los países.

Ya desde la preparatoria de la Declaración Ministerial de San José, los Ministros de Comercio reconocen las amplias diferencias existentes en el nivel de desarrollo y en el tamaño de las economías del continente americano, por lo que señalaron que

...ias para asegurar su plena participación en la  
...ercio de las Américas.

En la Quinta Reunión Ministerial de Toronto de noviembre de 1999, los Ministros reiteraron la recomendación de tomar en cuenta las diferencias en los niveles de desarrollo y el tamaño de las economías de nuestro hemisferio para crear oportunidades para la plena participación de las economías más pequeñas, a fin de aumentar su nivel de desarrollo e instruyen al Comité de Negociaciones Comerciales, CNC, examinar las formas en que podrían ser tratadas estas diferencias en las negociaciones, tomando en cuenta el trato que se les da en otros foros internacionales, a fin de proveer con una orientación permanente a los Grupos de Negociaciones y que informen de este tema en la próxima reunión de Ministros de Comercio.

Por solicitud del Presidente del CNC, el Comité Tripartito elaboró el estudio denominado "Tratamiento de las diferencias entre los niveles de desarrollo y tamaño de las economías en acuerdos de comercio e integración, presentando durante la V Reunión del CNC que tuvo lugar en Guatemala en abril del 2000, en la que se acordó:

1. El tratamiento de las diferencias en los niveles de desarrollo y el tamaño de las economías del Hemisferio, deberá estar presente en las deliberaciones del CNC, los Grupos de Negociación, Grupo Consultivo sobre Economías más Pequeñas y el Comité Conjunto de Expertos del Gobierno y del sector Privado sobre Comercio Electrónico a lo largo del proceso de negociación;
2. El CNC efectuará un seguimiento permanente acerca de este tema, a efectos de brindar orientación continua en la materia e informará a los Ministros acerca de los resultados de las discusiones mantenidas sobre esta cuestión;
3. Los Grupos de Negociación deberán atender este tema a través de la consideración de propuestas que presenten los países o grupos de países;

En la VI Reunión del Grupo Consultivo sobre Economías más Pequeñas, a propuesta de la Comunidad Andina, se acordó que este tema sea discutido durante la VII Reunión Ministerial de agosto del 2000, con miras a definir las recomendaciones que se presentarán al CNC. Con este propósito, en esta tesis se analizan las modalidades sobre el trato especial y diferenciado en el marco del Acuerdo sobre la OMC y el Acuerdo de Cartagena, abordándose una discusión sobre la vigencia del

énfasis en sus objetivos y efectividades, proponiendo un trato especial y diferenciado en razón de los niveles de desarrollo y tamaño de las economías que se pretendió implementar en las negociaciones para la conformación del ALCA.

No obstante que existen diversas formas de clasificar las disposiciones sobre trato especial y diferenciado, para efectos de este trabajo se tomarán en cuenta las siguientes modalidades:

- Períodos de transición
- Flexibilidad en el cumplimiento de obligaciones y procedimientos
- Disposiciones para salvaguardar y proteger los intereses de los países en desarrollo; y,
- Cooperación y asistencia técnica.

#### **4.3 GRUPO CONSULTIVO SOBRE ECONOMÍAS MÁS PEQUEÑAS**

En la Declaración Ministerial de San José, Costa Rica del 19 de marzo de 1998, se definió la estructura y organización de las negociaciones del ALCA, se creó el Comité de Negociaciones, CNC, a nivel de Viceministros, se conformaron 9 grupos de negociaciones y se estableció el Grupo Consultivo sobre Economías Más Pequeñas, abiertos a la participación de todos los países que estaban participando en las negociaciones para la conformación del ALCA.

Al Grupo Consultivo se le asignaron las siguientes funciones:

- Seguir el proceso para la constitución del ALCA, evaluando las inquietudes e intereses de las economías más pequeñas;
- Elevar a la consideración del CNC los temas de interés para las economías más pequeñas y hacer las reconsideraciones para abordar estos temas;
- Los derechos y obligaciones del ALCA deberán ser más comunes a todos los países y en la negociación de las temáticas de las distintas áreas se podrá incluir medidas de asistencia técnica en áreas específicas y periodos más largos para el cumplimiento de obligaciones para casos específicos, con el fin de facilitar ajustes de las economías más pequeñas y la plena



**PDF Complete**  
*Your complimentary use period has ended.  
Thank you for using PDF Complete.*

[Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features](#)

los países del Continente Americano en la

- Proporcionar oportunidades para facilitar la integración de las economías más pequeñas en el proceso de conformación del ALCA, con el fin de concretar sus oportunidades y aumentar su nivel de desarrollo.

Con respecto a los objetivos que sustentan el trato especial y diferenciado, las disposiciones de trato especial existentes en el marco multilateral, constituyen una base de las disposiciones que se otorgan en el marco de un acuerdo regional, en la medida que el establecimiento de una zona de libre comercio o de una unión aduanera implican mayores niveles de apertura y de compromisos. En esa perspectiva se analizan los objetivos señalados en el marco multilateral y en el Acuerdo de Cartagena.

Con relación a los objetivos de las disposiciones sobre trato especial y diferenciado, la cláusula de habilitación en su numeral 3, literales a y c señala:

- Estarán destinadas a facilitar y fomentar el comercio de los países en desarrollo,
- Deberán estar concebidas de modo que respondan positivamente a las necesidades de desarrollo, financieras y comerciales.

Los objetivos que se plantean en la Parte IV del GATT bajo la denominación de Comercio y Desarrollo, Artículo XXXVI del Acuerdo General, son las siguientes:

- Asegurar un rápido y sostenido aumento de los ingresos por exportaciones,
- Incrementar su participación en el comercio mundial,
- Asegurar condiciones más favorables y aceptables para las exportaciones de productos primarios, y,
- Asegurar condiciones más amplias y favorables de acceso a las exportaciones de productos manufacturados.

El Acuerdo de Cartagena establece la puesta en práctica de tratamientos preferenciales a favor de Bolivia y Ecuador con el propósito de:

ilibrado y armónico, disminuir las diferencias de  
s Países Miembros,

- Procurar una distribución equitativa de los beneficios derivados de la integración de los países miembros,
- Permitir que Bolivia y Ecuador alcancen un ritmo más acelerado de desarrollo económico mediante una participación efectiva e inmediata en los beneficios de la industrialización del área y de la liberalización del comercio.

El trato especial y diferenciado se fundamenta en las desventajas de la participación de los países en desarrollo en procesos de liberalización del comercio y apertura de mercados, por lo que se pretende con la puesta en práctica de estas disposiciones, asegurar un crecimiento de sus exportaciones, una mayor participación en el mercado mundial, y un mejor y mayor acceso a las exportaciones de productos industrializados. Por este motivo, el análisis de las disposiciones sobre los TED tiene como propósito sustentar su vigencia en las negociaciones, máxime en aquellas que a nivel continental como el ALCA se pretende concretar.

Finalmente, en cuanto a la efectividad de los esquemas SGP, además de los problemas derivados de la reducción del beneficio por las preferencias otorgadas y como efecto de la disminución de los aranceles como resultado de las negociaciones de la Ronda Uruguay, de su vigencia temporal y en algunos casos sujeta a ciertos cuestionamientos para su renovación, se puede concluir aceptando que si bien su aprovechamiento no es uniforme en la gran mayoría de países, gran parte de países en desarrollo no han logrado alcanzar un crecimiento sustantivo de su comercio.

En materia de reconocimiento y protección de los intereses de los países en desarrollo, en un documento de la OMC se señala que los países en desarrollo han alegado que en la mayoría de los casos estas disposiciones sobre el TED han resultado inútiles al no atender debidamente sus necesidades. En materia de asistencia técnica, se deja constancia de que es necesaria y constante para fortalecer su capacidad y cumplir con las obligaciones en el marco de la OMC, manifestando la necesidad de incrementar los fondos multilaterales, de adaptar esta asistencia a sus necesidades y señalando su importancia en particular, en materia de solución de controversias.

En opinión de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo, UNCTAD, el TED según niveles de desarrollo, se vio menoscabado en la

por separado en cada grupo de negociaciones este marco conceptual básico y sin existir consenso sobre las medidas comerciales requeridas por los países en desarrollo que requieren de un trato especial y diferenciado.

#### **4.4 PROGRAMA DE COOPERACIÓN ECONÓMICA**

El ambicioso proyecto de construir el ALCA enfrentó a las Partes Contratantes del Continente Americano ante el dilema de proponer alternativas para equilibrar las enormes asimetrías que presentan los países americanos en términos de tamaño de las economías y desarrollo económico. Este concepto ha sido evaluado en las propias Cumbres de las Américas y enfrentado en las diversas declaraciones ministeriales hasta concretarse en la Séptima Reunión Ministerial efectuada Quito en noviembre del 2002 en la que se aprobó el Programa de Cooperación Hemisférica, el mismo que contiene un conjunto de orientaciones, conceptos y objetivos que han contado con el apoyo de todos los países participantes, por lo que su utilización será importante para que las economías más vulnerables puedan beneficiarse del proceso de integración hemisférico.

El Programa de Cooperación Hemisférica, PCH, no solo se circunscribe a las negociaciones comerciales, sino a todo el conjunto de objetivos y principios acordados por los Jefes de Estado que han formulado una agenda global de desarrollo para el hemisferio y constituye, adicionalmente, un componente central del proyecto de creación del ALCA. Es por ello que la primera etapa de implementación del PCH consiste en el desarrollo de estrategias nacionales y subregionales para la obtención de cooperación técnica que ayude a lograr el fortalecimiento de la capacidad productiva y la competitividad de las economías, la transferencia e innovación tecnológica y el fortalecimiento institucional. Se propone, además, incrementar la coordinación entre donantes y receptores de asistencia técnica a través de planes y subprogramas de trabajo con objetivos y metas específicas que reflejen las prioridades identificadas por los países para el corto, mediano y largo plazos.

Reconociendo las amplias diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías de los países que participan en la conformación del ALCA, los Ministros responsables del Comercio, en su reunión de Buenos Aires, Argentina, reafirmaron su compromiso para crear oportunidades para la plena participación de las economías más pequeñas y aumentar su nivel de desarrollo.

rtancia que tiene la cooperación para permitir el fortalecimiento de la capacidad productiva y de la competitividad de los países con diferentes niveles de desarrollo y tamaño de las economías, especialmente las economías más pequeñas y reiteraron la necesidad de contar con asistencia técnica, así como con disposiciones especiales para atender estas situaciones. En esa ocasión, los Ministros consideraron que la Tercera Cumbre de las Américas constituía una oportunidad para seguir profundizando los planes de acción aprobados en cumbres anteriores, a fin de fortalecer programas de cooperación hemisférica que permitan apoyar los esfuerzos de cada país en aspectos relevantes para su participación efectiva en las negociaciones y beneficios del Area de Libre Comercio de las Américas.

En igual sentido, los Ministros instruyeron al Comité de Negociaciones Comerciales que con el apoyo del Grupo Consultivo sobre Economías Más Pequeñas y del Comité Tripartito, formule pautas o lineamientos sobre la forma de aplicación del tratamiento de las diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías.

Cumpliendo con este mandato, en la IX Reunión del CNC efectuada en Nicaragua, en septiembre del 2001, el Comité aprobó dichas pautas o lineamientos y como medidas de respaldo complementarias, instruyó al Grupo Consultivo sobre Economías más Pequeñas que con el apoyo técnico del Grupo Tripartito y sobre la base de contribuciones de los Grupos de Negociación, formule una propuesta sobre un **Programa de Cooperación Hemisférico, basado en los siguientes principios:**

- Se inscriba dentro del contexto del proceso de Cumbre de las Américas que tiene objetivos más amplios y que se vinculan con el fortalecimiento de la democracia, la creación de una mayor prosperidad social y el aprovechamiento del potencial humano. Este programa debía reconocer que el fortalecimiento del ambiente socioeconómico que buscaba el proceso de la Cumbre de las Américas, esté íntimamente relacionado con el éxito del ALCA,
- Deberá ser acorde con los objetivos y estrategias nacionales de desarrollo y formar parte de la agenda para el crecimiento económico y desarrollo, así como con la reducción de la pobreza,
- Responder de manera eficaz a los requerimientos y desafíos al desarrollo que surjan de la liberalización comercial en general y de la implementación del ALCA en particular,



vado como a otros sectores de la sociedad civil en is y la ejecución de programas,

- Permitir a los países de economías clasificadas como más pequeñas, una participación de manera equitativa y con beneficio de inventarios en la conformación del ALCA.

Entre las características que deberá presentar este programa, se señalaban:

- Contener planes o subprogramas, objetivos y metas que reflejen las prioridades identificadas por los países para el corto, mediano y largo plazos,
- Tener un carácter dinámico que permita responder a las necesidades cambiantes de los países ,
- Especificar actividades que atienden las necesidades concretas,
- Incluir mecanismos de seguimiento y evaluación,
- Podrían ejecutarse a través de programas y acciones de alcance regional, subregional o por países o grupos de países,
- Su contenido deberá reflejar los asuntos abordados por el Acuerdo constitutivo del ALCA tanto en su etapa de negociación como de implementación.
- Deberá contener mecanismos de coordinación y comunicación ente los gobiernos donantes y los beneficiarios del Programa de Cooperación Hemisférico; y, finalmente,
- Deberá promover una utilización más eficiente de la base de datos de asistencia Técnica existentes mediante su actualización y divulgación.

Para el Ecuador, el PCH constituye uno de los sustentos políticos necesarios para la legitimidad del proceso en la medida que pretende atender las diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías del hemisferio a través del fomento de la cooperación y asistencia técnica

#### **4.5 ESTADO ACTUAL DE LAS NEGOCIACIONES DEL ALCA**

ALCA se encuentra en un estado de paralización, Grupo Consultivo, en las cuales se han abordado los términos de referencia establecidos en el programa de trabajo de Buenos Aires.

Se ha efectuado, así mismo, un seguimiento a través de la Presidencia sobre el progreso de las negociaciones en cada uno de los Grupos de Negociación, sobre todo en cuanto tiene relación con el tratamiento dado a las pequeñas economías, habiéndose llegado a la conclusión de que muy poco se ha avanzado en este campo.

Con respecto a la asistencia técnica, el Grupo tiene inventarios de ofertas hechas por determinados países así como de los requerimientos de cooperación técnica, sobre los que se levantó la confidencialidad a fin de que sean de conocimiento de las partes contratantes del ALCA.

En cuanto a la tarea referida a los estudios realizados por el Comité Tripartito, existen preocupación sobre los siguientes temas:

- Efectos de la crisis financiera;
- Política fiscal y apertura comercial;
- Pequeñas empresas; y,
- Liberalización financiera.

En el informe al Grupo Consultivo del CNC, respecto del avance de las negociaciones, se propuso las siguientes recomendaciones:

- 1 Seguir de cerca el progreso de las negociaciones en cada uno de los grupos de negociación, examinando las preocupaciones e intereses de las economías más pequeñas;
- 2 Encomendar al Comité Tripartito, efectuar estudios sobre cuestiones de particular preocupación o interés para las economías más pequeñas;
- 3 Recibir información sobre asistencia técnica relacionada con los temas del ALCA y disponible para los países que la negocian, así como revisar las necesidades específicas identificadas por los países, en particular , aquellas identificadas en respuesta al cuestionario elaborado por el grupo de trabajo de las economías más pequeñas;

hemisferio y a las instituciones respectivas a llevar a cabo acciones relacionadas con sus intereses específicos;

e,

- 5 Informar al CNC acerca de los asuntos que preocupan a las pequeñas economías así como a formular recomendaciones para abordar dichos asuntos.

Adicionalmente, se han establecido y discutido algunas propuestas en el marco del Grupo de Pequeñas Economías y el Comité de Negociaciones Comerciales del ALCA, las mismas que señalan las siguientes pautas generales y medidas específicas:

- 1 En cuanto al carácter de las medidas, las propuestas señalan la necesidad de que sean transparentes, manejables, flexibles y de acatamiento obligatorio. Adicionalmente se mencionó que deberían ampliar aquellas medidas otorgadas en la OMC para las economías en desarrollo que sean de carácter concreto y específico y no condicionadas como parte del proceso de negociaciones. En cuanto a su carácter temporal o permanente, existen opiniones opuestas entre los que las consideran como de carácter estrictamente transitorio en apoyo a un proceso de ajuste hacia lo que se ha denominado un nivel de compromisos y derechos únicos y aquellas que dejan abierta la posibilidad de que se temporalidad se determine caso por caso.
- 2 Se discutió la posibilidad de que las medidas sean determinadas en el marco de cada grupo de negociación, sector por sector o producto por producto. Se mencionó la posibilidad de que el CNC participe en la determinación de las medidas cuando éstas sean de carácter transversal.
- 3 En cuanto a la práctica, se discutió sobre la necesidad de tomar en cuenta los esquemas preferenciales existentes en el hemisferio occidental, así como la posibilidad de mejorarlos y superarlos en la medida de lo posible. Otras delegaciones mencionaron la conveniencia de que los criterios de aplicación se determinarán mediante estudios técnicos. Se hizo referencia a la posibilidad de que las medidas sean aplicadas a países individualmente como a grupo de países.
- 4 Algunas de las medidas específicas señalaron la necesidad de permitir el mantenimiento de regímenes fiscales de carácter especial en el marco de esquemas integrales de desarrollo económico y social. Se mencionó también la urgencia de contar con mecanismos de asistencia técnica y de cooperación que apoyen la identificación de nichos comerciales, la implementación y

s a las inversiones y capacitación. No obstante, la posibilidad de que las necesidades de asistencia técnica fueran determinadas mediante un análisis específico, caso por caso, tal como fuera solicitado en el marco conceptual, como parte de las necesidades que se presentan para la reducción gradual de las medidas que contemplan los TECs..

En cumplimiento de esta serie de mandatos, el Grupo Consultivo de las Pequeñas Economías en su reunión de septiembre del 2001 previa a la IX Reunión del Comité Consultivo del ALCA, presentó un documento sobre las Pautas o lineamientos para el tratamiento de las diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías en el seno del ALCA, el mismo que resulto del consenso entre los países y en el que había varios párrafos todavía entre corchetes.

Este documento fue objeto de un amplio debate en la IX Reunión del CNC de donde salió un documento de consenso sobre el tema **Í Pautas y lineamientos de las diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías del ALCA del Grupo Consultivo sobre Pequeñas Economías**, en el mismo que se destaca que las pautas y lineamientos no son exhaustivos y no excluyen la adopción de otras pautas y lineamientos, reiterando los objetivos y principios del ALCA que contiene la Declaración de San José . Costa Rica de 1998. Como párrafos relevantes, se destaca que:

- Los países podrán negociar y aceptar las obligaciones derivadas del ALCA individual o como miembros de un Grupo de Países si tenemos en cuenta los grupos regionales de integración que negocien como una unidad,
- Otorgar atención a las necesidades, condiciones económicas y oportunidades de las economías más pequeñas, con el objeto de asegurar su plena participación en el ALCA,
- Los derechos y obligaciones del ALCA deberán ser comunes a todos los países. En las negociaciones de las distintas áreas temáticas se podrán incluir medidas tales como asistencia técnica en áreas específicas y períodos más largos o diferenciales para el cumplimiento de las obligaciones sobre una base de caso por caso, con el fin de facilitar el ajuste de las economías más pequeñas y la plena participación de todos los países en las negociaciones del ALCA

Para facilitar la participación de las economías más pequeñas para la conformación del ALCA, deberán ser transparentes, simples y de fácil aplicación, reconociendo el grado de heterogeneidad de éstas.

Los temas de plazos y asistencia tecnológica han estado en forma permanente en las mesas de negociación pero no han aportado nada nuevo al debate. El único elemento nuevo que aparece en el párrafo 6 del documento referente a las medidas del tratamiento de las diferencias, consagra el mandato de tomar en cuenta las condiciones vigentes de acceso a los mercados entre los países del hemisferio occidental.

En general, poco se ha avanzado en este tema, sobre todo debido a la resistencia de los países grandes que en la práctica disocian la existencia de las asimetrías y el desarrollo económico y que prefieren andar el camino de las soluciones ad-hoc, esto es caso por caso, mientras que las economías más pequeñas que son las principales beneficiarias, no coordinan suficientemente sus posiciones.

Finalmente, cabe destacar que lo único que se ha alcanzado en los procesos de negociación relacionados a las pequeñas economías es la implementación del Programa de Capacitación Hemisférica, el mismo que se implementó por gestiones de Ecuador con el respaldo de la CAN y de todos los países participantes en las negociaciones del ALCA.

#### **4.6 ESTRATEGIA NACIONAL DE COOPERACIÓN**

Para el Ecuador, el PCH constituye, a la postre, uno de los sustentos políticos necesarios para la legitimación del proceso de cooperación, en la medida en que pretende atenuar las diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías del hemisferio mediante el fomento de la cooperación y asistencia técnica. A este propósito ha contribuido en forma significativa, el Comité Tripartito integrado por la Organización de Estados Americanos, OEA, el Banco Interamericano de Desarrollo, BID y la Comisión Económica para América Latina, CEPAL. El BID es la institución la que a través de diversas actividades y asesorías, está colaborando directamente con el país en el desarrollo de estrategias nacionales.

considerar que los países de pequeñas economías fundamentales que abren interrogantes acerca de la eficiencia de la economía y de la política económica en general. El hecho de que la apertura contribuirá a que las empresas soporten una mayor presión importadora. Si bien las oportunidades de exportación aumentan y que en ocasiones no hay posibilidades de aprovechar de modo oportuno la apertura comercial, el espacio de maniobra de la economía se reduce significativamente, por cuanto no es posible recurrir a los instrumentos del pasado, preferentemente a aquellos que se utilizaron bajo el falso pretexto de proteger a la industria nacional.

Sobre la base de los lineamientos que anteceden, se formularon algunos lineamientos que han venido orientando la estrategia de negociaciones en el ALCA. Se resalta, sin embargo, la importancia que tiene la regulación macroeconómica como punto de partida de la participación del Ecuador en el mercado regional. En lo principal, se recomienda:

- Estimular un reordenamiento interno general, en la perspectiva de enfrentar con posibilidades, la creciente competencia externa,
- Un mayor esfuerzo y coherencia en la aplicación de las políticas, en particular de aquellas orientadas hacia el saneamiento de las cuentas públicas, la baja de la inflación, mayor productividad de las industrias nacionales,
- Reconocer que la participación del Ecuador en el proceso de conformación del ALCA podría implicar varias concesiones en materia de apertura y una profundización de los mecanismos de regulación, lo que afectaría los actuales niveles de protección de las actividades productivas,
- Orientar el aparato productivo hacia sectores que dejen ver posibilidades de cambio, modernización y atracción de la inversión extranjera. La modernización de la agricultura es fundamental, pues la disponibilidad de recursos del Ecuador lo hace particularmente hábil para competir externamente. Sin embargo, la política de comercio exterior y la política macroeconómica en general, debería ofrecer los suficientes incentivos para atraer inversiones externas hacia producciones de tecnología mayor lo que sería perfectamente viable con el incentivo del proceso del proceso de integración andino y en especial con la perspectiva del mercado ampliado.
- Con este propósito, hay que reorientar prioridades e intenciones, en función de metas comunes. Si no se armoniza la matriz de intereses andina, existe la

se incurran en costos innecesarios, medidos desde las actividades y prioridades del desarrollo económico.

- Finalmente, en relación a lo anterior, de ser el caso, se destacaría la importancia que tiene la convergencia y la urgencia de precisar el camino hacia el establecimiento de las pre-condiciones que hagan efectivamente viable el funcionamiento ulterior del mercado común.

La participación del Ecuador en las negociaciones para la conformación del ALCA ha puesto en evidencia la necesidad de mejorar las capacidades de negociación y el fortalecimiento institucional, a cuyo efecto será necesario contar con consultorías concretas respecto de cada uno de los grupos de negociación. Dicha cooperación debería brindarse a través de apoyo técnico y financiero.

Para mejorar las capacidades de negociación es imprescindible contar con un sistema informatizado sobre estadísticas vinculado a cada uno de los grupos de negociación, especialmente a aquellos relativos al acceso a mercados que permitan definir escenarios de negociación, formular estrategias, analizar efectos del proceso y en general, costos y beneficios de la liberalización comercial. Para lograr este objetivo, se requerirá de estudios, adquisición de hardware, software, así como desarrollo y aplicación de metodologías.

La liberalización comercial tendrá evidentemente un impacto fiscal a causa del abatimiento arancelario. Sería por tanto necesario por tanto necesario desarrollar mecanismos de apoyo a la balanza comercial y de pagos en el proceso de ajuste del ALCA. Para definir los mejores mecanismos en este tema, sería necesario llevar adelante un estudio completo que analice las particularidades de la economía ecuatoriana a fin de definirlos correctamente, tomando en cuenta algunos de los aspectos que son claves para la plena vigencia de los TEDs como es el caso de las reglas de origen y procedimientos aduaneros, salvaguardias, barreras técnicas al comercio acceso a mercados partiendo de la problemática que enfrenta el sector agrícola en general, los servicios, la inversión, el desarrollo de la competitividad sectorial, una evaluación y desarrollo de la normativa sectorial, la inversión y tecnología, las compras del sector público y la propiedad intelectual relacionada con el comercio, el medio ambiente, comercio y desarrollo, entre otros temas que son de vital importancia para los países en desarrollo.

es, fue de especial interés para Ecuador lograr la específicas en cada uno de los capítulos del ALCA relativos al trato especial y diferenciado, atendiendo en debida forma las asimetrías existentes entre los países participantes. Para la legitimidad de este proceso es necesario diseñar mecanismos o canales de información y comunicación abierta y clara respecto del avance de las negociaciones con la sociedad civil y su participación en el proceso de toma de decisiones.

#### **4.7 ESTRATEGIA REGIONAL DE COOPERACIÓN - CAN**

En la Cita de Buenos Aires, Argentina del 2003, los Ministros responsables de llevar a la práctica las negociaciones comerciales para la conformación del ALCA, reafirmaron su compromiso para crear oportunidades para la plena participación en este esquema de integración regional de las economías más pequeñas, a fin de proveer de las herramientas para que alcancen su desarrollo.

Destacaron, igualmente, la importancia que tiene la cooperación para permitir el fortalecimiento de la capacidad productiva y de la competitividad de los países con diferentes niveles de desarrollo, y tamaño de las economías y especialmente de las economías más pequeñas y reiteraron la necesidad de contar con asistencia técnica, así como con disposiciones especiales para atender esta situación.

Con esa oportunidad, reconocieron que la Tercera Cumbre de las Américas debía pronunciarse recomendando fortalecer los programas de cooperación hemisférica que permita apoyar los esfuerzos de cada país en aspectos relevantes para su participación efectiva en las negociaciones de la conformación del ALCA. En igual sentido, los Ministros de Comercio Exterior instruyeron al Comité Tripartito, formular pautas o lineamientos sobre la forma de definir tratamientos que permitan superar las diferencias en el taño de las economías

Cumpliendo con este mandato, en la IX Reunión del Comité de Negociaciones Comerciales efectuada en Managua, Nicaragua en septiembre del 2001, el CNC aprobó dichas pautas o lineamientos. Como medidas complementarias o de respaldo, este Comité instruyó al Grupo Consultivo sobre Pequeñas Economías que con el apoyo del Comité Tripartito formule una propuesta sobre un Programa de Cooperación Hemisférico.



Los países andinos han desarrollado su estrategia regional en el marco de la Declaración Hemisférica aprobado por los Ministros de Comercio del Hemisferio en la reunión que tuvo lugar en Quito en 1 de noviembre del 2002, en orden a fortalecer las capacidades de los países pequeños para enfrentar los desafíos del ALCA y poder elevar los beneficios de la apertura comercial. Como resultado del trabajo realizado, fue posible identificar, articular y priorizar necesidades de orden regional que impone la creación del Area de Libre Comercio de las Américas. En este sentido, la finalidad del mismo fue complementar las estrategias que han desarrollado las naciones andinas, con énfasis en aquellas necesidades que servirán de marco para la identificación de proyectos regionales centrados en la implementación de los acuerdos y en la adaptación de las economías nacionales a la integración hemisférica.

Para la elaboración del documento se siguieron los lineamientos aprobados por el Grupo Consultivo de Economías más Pequeñas y los desarrollados por el Comité Tripartito del que formaron parte la Organización de Estados Americanos, el Banco Interamericano de Desarrollo y la CEPAL. Su elaboración estuvo a cargo de la Secretaría General de la Comunidad Andina con la asistencia de los países que la integran y del Banco Interamericano de Desarrollo. Para ello se realizaron reuniones con los funcionarios de la Comunidad, quienes, además, participaron en un taller destinado a facilitar la elaboración de las estrategias nacional y regional.

En el ámbito de la integración andina, la Comunidad Andina conformada por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, es un espacio geo-económico que agrupa a 120 millones de personas y genera un PIB de más de 300 mil millones de dólares. El proceso andino se concibe como un esquema de integración abierto, destinado a apoyar la inserción competitiva de los países andinos en el mercado de la región y en la economía mundial. El mismo reúne aspectos de distintas fases de un proceso de integración por lo que cabe caracterizar a la CAN como un mercado común en formación, con elementos incompletos de una unión aduanera y de una zona de libre comercio. Los rasgos más resaltantes del proceso, a los efectos de entender una situación actual y su estrategia de desarrollo, son los siguientes:

- Comercio de bienes. El comercio entre Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela se realiza libre del pago de gravámenes y restricciones no arancelarias. El Perú mantiene una situación transitoria en sus relaciones comerciales bilaterales con sus socios andinos, en la que lo sustancial del

El comercio en general, se encuentra libre del pago  
habiéndose que su proceso de plena incorporación

ocurriría en el año 2005. Entre Perú y Ecuador, el 98% del intercambio comercial se halla totalmente liberalizado.

- El Arancel Externo Común que se aplicaría a más tardar hasta el 31 de diciembre del 2003 establece cuatro niveles arancelarios del 0, 5, 10, 15 y 20 por ciento sobre el valor CIF del 62% del universo arancelario que representa entre el 45 y 45% del comercio extracomunitario. Para el restante 38%, el AEC se regirá por la normativa anterior. Las excepciones al Arancel Externo Común han sido negociadas bajo distintas normas comunitarias, siendo las más importantes aquellas que se refieren al derecho de Bolivia de mantener aranceles diferenciados por su carácter de país mediterráneo
- Para el comercio de servicios, en 1988 se adoptó el Marco General de Principios para la liberalización del comercio de servicios y en el 2001, el inventario de medidas restrictivas al comercio de Servicios. Esta es una de las áreas donde la liberalización del comercio debe profundizarse.
- En lo que se refiere para el tráfico de personas, los documentos nacionales de identificación se usan como único documento par viajar en la Subregión, salvo para el caso de Venezuela. Se creó el Pasaporte Andino que debió entrar en vigencia en el 2005. Falta implementarse una serie de decisiones que permitan el real establecimiento de un mercado de trabajo subregional.
- El objetivo de la política exterior común de la CAN es fortalecer la identidad y cohesión proporcionando una mayor presencia e influencia internacional.
- Entre las normas comunitarias que regulan la acción de los agentes económicos que actúan en la Subregión podemos mencionar el régimen común sobre inversiones, propiedad industrial, competencia y medidas contra dumping y subsidios, consolidación de políticas sectoriales comunes en los sectores agropecuario y automotriz.
- Establecimiento de criterios de convergencia macroeconómica sobre inflación cuyo compromiso es reducirla a un solo dígito, déficit fiscales y deuda pública por debajo del 3% del PIB y deuda no superior al 50% del Producto Bruto Interno.
- Política comunitaria para la integración y desarrollo fronterizo.
- Aprobación de un plan de cooperación en la lucha contra el narcotráfico.

sus objetivos fundamentales, constituirse en un mercado que conlleva la profundización de la liberación del comercio de bienes, servicios y personas al interior de la Subregión, eliminando las restricciones que puedan quedar en frontera, especialmente de aquellas que existen a su interior. Entre las acciones identificadas están el simplificar procedimientos comerciales y desarrollar programas aduaneros, adoptar normas comunitarias para prevenir y/o corregir distorsiones en la competencia, adoptar integralmente el Arancel Externo Común, liberalizar totalmente el comercio de los servicios así como el mercado de compras estatales.

El objetivo de alcanzar las metas del mercado común coinciden en el tiempo con las negociaciones para el establecimiento del ALCA y con las negociaciones multilaterales de la OMC. En este sentido, la estrategia de la CAN como esquema de integración abierto, es armonizar el tratamiento a lo interior con respecto a lo que se está negociando con terceros países, de forma que el proceso de integración subregional ofrezca mayores oportunidades tanto para las economías andinas como mundial.

#### **4.8 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA - TLC**

El objetivo central de cualquier tratado de libre comercio es el establecimiento de una zona de libre comercio al amparo de lo que consagra el Art. XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, GATT/94 que establece una excepción para que las partes contratantes puedan concederse privilegios de índole comercial traducidas en preferencias arancelarias que permitan la libre movilización de mercaderías, servicios y capitales dentro de sus territorios.

A lo largo de la historia, Ecuador ha estado ubicado entre los últimos en incorporarse a los procesos de integración, principalmente comerciales. Una comprobación de este proceder es el acceso a la OMC.

El TLC que conjuntamente con tres países andinos negocia Ecuador no es el único intento de los sectores productivos nacionales por crear una zona de libre comercio o una unión aduanera, sino que se enmarca dentro de la dinámica con que la población mundial crece y la tecnología avanza. Este comportamiento hace que Ecuador al igual que Colombia, Perú y Bolivia busquen aliados estratégicos.

no una necesidad de inserción al mercado mundial ante el fracaso de las negociaciones para la conformación del ALCA, pues al 31 de marzo y 1 de abril del 2003, luego del análisis del proceso de negociaciones hecho por el CNC y la comprobación del poco avance en los diferentes capítulos del Tratado, los países que participaron en estas negociaciones resolvieron dejar en suspenso posteriores negociaciones, facultando a los países del Continente Americano en libertad de suscribir, en el marco del ALCA acuerdos comerciales, ya sea bilateral o multilateralmente.

Para los Países Andinos, esta autorización y la próxima caducidad de la Ley de Promoción Comercial y Erradicación de la Droga, ATPDEA, por sus siglas en inglés, el 31 de diciembre del 2006, obligó a Colombia, Perú y Ecuador a decidir proponer al Gobierno Norteamericano, la suscripción de un Tratado de Libre Comercio. Esta decisión está respaldada por el comportamiento que ha tenido el intercambio comercial con el resto del mundo y particularmente con el norteamericano.

Para Ecuador, los Estados Unidos de América se han constituido en el principal socio comercial desde 1913 con la apertura del Canal de Panamá. Varias son las causas que han motivado este comportamiento:

- La vigencia del Sistema Generalizado de Preferencias, más conocido como SGP que desde su implementación en 1973, ha permitido a todos los países en desarrollo entre ellos Ecuador, exportar al mercado americano, libres del pago de derechos arancelarios, 4100 productos excluyéndose del trato preferencial al petróleo y sus derivados, el atún industrializado, los textiles, confecciones, calzado y confecciones de cuero, relojes, partes y piezas, azúcar, ron y tafia;
- La implementación de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas, ATPA que el Gobierno americano implementó en 1991 y por un período de 10 años a favor de Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia, por la cual incrementó en 200 productos al beneficio de la franquicia total, manteniendo la exclusión de los 7 productos indicados como excepción; y,
- La vigencia de la Ley de Promoción Comercial y Erradicación de la Droga que sustituyó a la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas prorrogando sus beneficios hasta el 31 de diciembre del 2006, incrementando al beneficio de los 6100 productos, el petróleo y sus derivados de interés para nuestro país, el atún industrializado pero empacado en fundas flexibles con un peso no

de peso y los textiles y confecciones pero bajo la  
sponsor que la materia prima debe ser de origen  
americano o de cualquier de los países beneficiarios de la ATPDEA por sus  
siglas en inglés pero procesada en los Estados Unidos.

Durante los últimos diez años, a partir de 1995, como promedio, el 41 por ciento del total exportado al mercado mundial, ha tenido como destino final el mercado americano, lo que demuestra que nuestra economía se encuentra estrechamente ligada a la de nuestro vecino del norte, dadas las condiciones y circunstancias en las que se ha desarrollado y continúa manteniéndose con signos de crecimiento, pues si nos referimos al intercambio comercial registrado en el 2004, observaremos que el porcentaje de participación de nuestro comercio con los Estados Unidos de América se incrementó del 41% al 54,1%, por lo que conviene asegurar ese mercado a los productos ecuatorianos de exportación en forma permanente. Los comentarios vertidos se visualizan en el cuadro que resume la balanza comercial entre Ecuador y nuestro principal socio comercial, elaborado sobre la base de la información proporcionada por el Banco Central del Ecuador.

## **Cuadro 5**

### **Ecuador: Balanza Comercial con Estados Unidos de América**

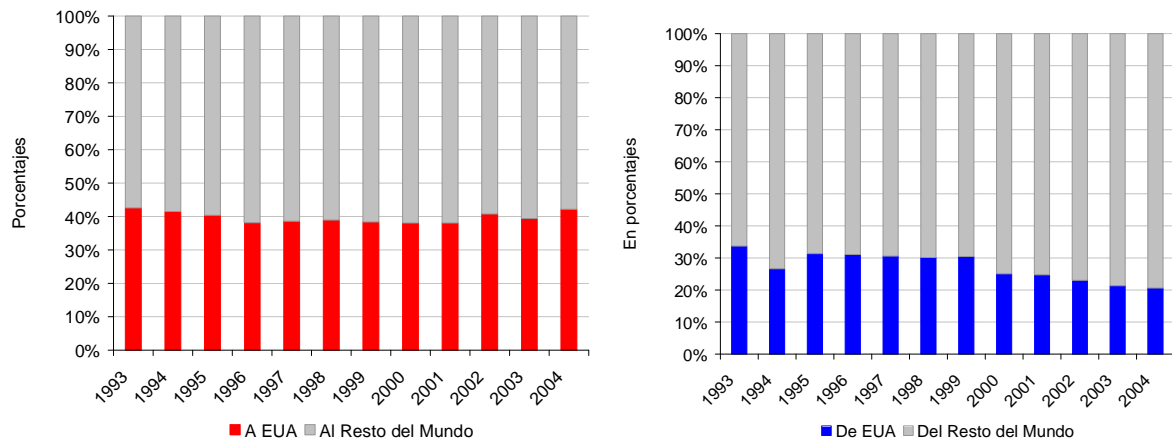
	Exportaciones		Saldo	Porcentajes del Total	
	FOB	CIF		De exportaciones	De importaciones
				FOB	CIF
1993	1305	864	441	42.6	33.7
1994	1594	964	630	41.5	26.6
1995	1769	1302	467	40.4	31.3
1996	1859	1222	637	38.2	31.1
1997	2032	1516	516	38.6	30.6
1998	1637	1680	-43	39.0	30.1
1999	1708	919	790	38.4	30.4
2000	1875	932	943	38.1	25.0
2001	1781	1326	455	38.1	24.7
2002	2052	1481	571	40.7	23.0
2003	2452	1401	1050	39.4	21.3
2004	3270	1623	1646	42.2	20.6

Fuente: Banco Central del Ecuador

En los siguientes gráficos se puede observar que la magnitud de las exportaciones del país a Estados Unidos de América se mantiene a lo largo del tiempo, mientras las importaciones tienden a ser menores:

### Gráfico 5

#### Ecuador: Exportaciones e Importaciones a Estados Unidos de América



Por lo mismo, existen razones más que suficientes para suscribir un TLC con los Estados Unidos de América:

- nte y no por períodos el mercado norteamericano  
almente ingresan a ese mercado con tratamiento  
preferencial y negociar el ingreso de los productos que en el tiempo se  
incorporen a la oferta exportable con tratamiento preferencial.
- 2 Mejorar el comercio ecuatoriano promoviendo las exportaciones.
  - 3 Incrementar la producción de bienes exportables no solo para el mercado americano sino y sobre todo para el mercado mundial.
  - 4 Captar capitales externos para los sectores de tecnología.
  - 5 Mejorar la calidad de los productos de exportación ecuatorianos, aprovechando las ventajas competitivas.
  - 6 Superar las limitaciones territoriales y de mercadeo.
  - 7 Abrir oportunidades de comercio y empleo.
  - 8 Aumentar el interés de los inversionistas por invertir en el Ecuador, aprovechando la existencia de la zona de libre comercio con los Estados Unidos de América.
  - 9 Crear nuevas fuentes de transferencia de tecnología.
  - 10 Crear un país competitivo.

Es importante destacar que si Ecuador ha podido posicionarse del mercado americano, colocando volúmenes considerables de su oferta exportable, ha sido por la presencia de un tratamiento preferencial que eliminando los aranceles para la nacionalización, ha permitido incrementar la demanda de productos ecuatorianos frente a una competencia agresiva que se encuentra presente en todos los mercados del mundo y con mayor agresividad luego de la globalización de la economía y la presencia de la competencia internacional. La eliminación del trato preferencial de hecho sacaría a los productos ecuatorianos del mercado norteamericano. Esta es una de las razones por las que es necesario suscribir con los Estados de América, al igual que lo hemos hecho con Chile y con los países de la Comunidad Andina, CAN, acuerdos que nos permiten abrir nuestros mercados para incrementar las corrientes del intercambio comercial, manteniendo como es lógico, un trato preferencial y diferenciado en razón de las asimetrías que presentan nuestras economías, máxime si en el caso de los Estados Unidos, estamos frente a la primera potencia económica, industrializada, tecnológica, política y militar del mundo, de la que podemos obtener beneficio si sabemos utilizar las herramientas de la negociación, sobre todo en aquellos sectores que como el agropecuario, textiles, medicinas, automotriz, calzado, servicios, entre los más significativos dentro de los sensibles, merecen un adecuado

s negocian para que puedan subsistir durante los  
ar a sus similares procedentes del país del norte.

En concordancia con la política que ha mantenido Ecuador en los procesos de negociación, sobre todo para alcanzar los beneficios de la cooperación y asistencia técnica, en las negociaciones que se llevan a cabo para la suscripción de un TLC con los Estados Unidos de América, en la mesa de fortalecimiento de las capacidades comerciales el país ha gestionado la cooperación técnica, sobre todo aquella no reembolsable que permita apoyar los esfuerzos nacionales dirigidos al fortalecimiento de la capacidad productiva y la competitividad de la economía nacional, la transferencia e innovación tecnológica, el fortalecimiento institucional, entre otros temas de importancia, particularmente para los sectores más sensibles de la economía nacional, por su tamaño y vulnerabilidad. Se ha buscado, adicionalmente acrecentar la coordinación entre donantes y receptores de asistencia técnica a través de planes y programas bien definidos, con el objetivos y metas claras que reflejan las prioridades identificadas por el país.

Las necesidades de cooperación fueron definidas por cada una de las mesas de negociación, en función de las necesidades del país y de los compromisos que se asumen en el ámbito del TLC. El Tratado de libre comercio prevé el establecimiento de un comité permanente de cooperación, el mismo que será la instancia responsable de la administración de los procesos de cooperación en el marco del TLC.

Conjuntamente con la comisión de libre comercio, se crea un comité sobre fortalecimiento de las capacidades comerciales que tendrá a su cargo evaluar los mecanismos de cooperación que son necesarios para que todas las partes contratantes sobre todo en desarrollo, puedan beneficiarse del TLC. El objetivo central es eliminar a través de programas de cooperación, las disparidades que pueden existir en los niveles de desarrollo de las partes contratantes.

En el área de cooperación se espera alcanzar el apoyo a la implementación del tratado mediante programas y proyectos destinados a los sectores más vulnerables de la población. Se busca adicionalmente, conseguir más recursos y que éstos sean de largo plazo y con el menor impacto fiscal posible.



## CONCLUSIONES, RECOMENDACIONES Y PROPUESTA

### CONCLUSIONES

El comportamiento de las economías de los países en desarrollo está fuertemente influenciado por el mercado mundial, pues las decisiones que toman países desarrollados y altamente industrializados, son los que determinan cual será la actitud que adopten las fuerzas del mercado representadas por la oferta y demanda mundiales. La economía ecuatoriana no ha escapado a esta influencia y gracias a este efecto, muchos de los sectores productivos, particularmente de aquellos relacionados con los productos básicos, han crecido y se han desarrollado hasta ubicarse en lugares preponderantes, manteniendo un desarrollo sostenido. Igualmente, merece destacarse el comportamiento que han experimentado las exportaciones no tradicionales frente a las exportaciones petroleras y no petroleras durante el período de análisis. La presencia de un marco legal acorde con la normativa de la Organización Mundial de Comercio, OMC, de la que somos parte desde el 21 de enero de 1996, ha contribuido a favorecer sus exportaciones.

En efecto, a finales de la década de los 90, se aprobó la Ley de Comercio Exterior e Inversiones, LEXI que crea el Consejo de Comercio Exterior e Inversiones, COMEXI, como el organismo ejecutor de la política de comercio exterior y asigna al Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad la facultad exclusiva de ejecutar las disposiciones que emanen del COMEXI y encarga a la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones, CORPEI, la facultad de promover las exportaciones e inversiones, tanto a nivel interno como internacional.

De igual manera, ha sido necesario definir los términos y condiciones para crear un país competitivo a través de la implementación de la Agenda Nacional de Competitividad, que permita al Ecuador participar con éxito en todos los esquemas de integración de los cuales forma parte, tanto a nivel subregional, regional y mundial, si nos referimos a la Comunidad Andina, CAN; Asociación Latinoamericana de Integración, ALADI; Comunidad Latinoamericana de Integración a través de un acuerdo de asociación con el Mercado Común del Sur, MERCOSUR, como consta del

ómica No.99; y como es natural, para disfrutar de Partes Contratantes del GATT/OMC, a través de sus 8 rondas de negociaciones comerciales multilaterales y 5 Conferencias Ministeriales convocadas para facilitar el desarrollo del comercio mundial, eliminando una serie de restricciones en los campos arancelarios y no arancelarios y considerando disposiciones especiales para los países en desarrollo y menos desarrollados.

No debemos desconocer los beneficios que el país ha recibido a través del Sistema Generalizado de Preferencias que como mecanismo de fomento y diversificación de las exportaciones ha sido reconocido desde 1972 por 27 mercados de países desarrollados y de economía en transición de Europa Oriental que participaron en la II Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, UNCTAD, en Nueva Delhi, India, en 1968 y que, con el transcurso del tiempo ha sufrido modificaciones bajo diferentes denominaciones, prórrogas y ampliaciones, a través de las cuales se ha logrado mejorar las preferencias arancelarias así como la cobertura, de tal manera que a la fecha, casi la totalidad de la oferta exportable ecuatoriana está cubierta por los esquemas preferenciales que se mantienen en vigencia, como parte de un trato especial y diferenciado, del reconocimiento de pequeñas economías y de las asimetrías que se encuentran presentes en este mundo globalizado.

No se puede desconocer que un trato especial y diferenciado que ha sido reclamado desde la conformación del GATT en 1948, sigue teniendo vigencia, por cuanto no existe un reconocimiento expreso de los organismos internacionales rectores del comercio mundial al derecho que tienen los países en desarrollo para alcanzar el bienestar económico y social a través de una mejor distribución de la riqueza que genera el intercambio comercial. Es cierto que el GATT en sus comienzos, autorizó a países en desarrollo o a los conocidos como menos desarrollados, PMD, a recurrir a medidas proteccionistas para promover el desarrollo de sectores sensibles frente a la competencia y que gracias a estas medidas, sectores como el agrícola, textil alcanzaron un desarrollo extraordinario en varios países del Tercer Mundo, pero este mecanismo no ha sido suficiente para superar las enormes diferencias que en el campo del desarrollo se encuentran presentes en nuestros días.

Se ha asegurado que el Sistema Generalizado de Preferencias implementado principalmente por los Estados Unidos de América y la Unión Europea, ha abierto el

cias que se encuentran presentes al analizar los países en desarrollo; que en las negociaciones de la Ronda Tokio de la década de los 80, se discutió el otorgamiento de un trato especial y más favorable, reciprocidad y una mayor participación de los países en desarrollo en el comercio mundial; que en la Ronda Uruguay, reconociendo que es necesario otorgar un trato especial y diferenciado a favor de los países en desarrollo, lo único que se alcanzó a favor de este sector fue plazos más largos para el cumplimiento de compromisos con la Organización Mundial de Comercio y menores compromisos en cuanto a las reducciones arancelarias se refiere. Lo único real que existe es un reconocimiento de que es necesaria la provisión de un trato especial y diferenciado que permita a los países en desarrollo, países menos adelantados y países en transición, superar sus deficiencias en cuanto a industrialización se refiere, para disminuir las brechas que se encuentran presentes entre países desarrollados y en desarrollo que han sido calificados como de economías pequeñas, que se han identificado por la mínima participación de su comercio en el mercado mundial, tanto en exportaciones como importaciones; una reducida oferta exportable en la que predominan los productos básicos, minerales, agrícolas y bienes con poco valor agregado y la poca diversificación de mercados .

Es necesario recordar que para superar las deficiencias que acompañan a los países de economías pequeñas, desde 1994, Ecuador, juntamente con 33 estados del continente americano, participó en el intento de conformar el AREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMERICAS, conocida como ALCA, proceso en el que las negociaciones se han visto dificultadas por la presencia de asimetrías y de prácticas comerciales que están reñidas con las disposiciones del GATT/OMC, como son los subsidios y ayudas internas. La poca receptividad por parte del principal gestor de este bloque económico, los Estados Unidos de América, provocó que entre el 30 de marzo y 1 de abril del 2003, una mayoría de las partes contratantes, luego de comprobar el poco avance de las negociaciones para la conformación del ALCA, resolvieran, en Buenos Aires, Argentina, congelar las negociaciones y dejar en libertad a los países para que, de acuerdo a sus necesidades, observando los principios y objetivos del ALCA, procedan a suscribir acuerdos comerciales que faciliten aún más el intercambio comercial continental.

Esta facultad fue tomada como punto de partida para que países como Colombia, Perú, Ecuador y Bolivia, beneficiarios de la Ley de Promoción Comercial y Erradicación de la Droga, ATPDEA, que modificó el SGP y la Ley de Preferencias

tanto a cobertura de productos con franquicia para como se refiere, propusieran al Gobierno de los Estados Unidos de América, iniciar negociaciones para suscribir, en el campo comercial, un acuerdo de libre comercio. El objetivo fundamental que pretenden alcanzar los gobiernos de Colombia, Ecuador, Perú y también Bolivia que está actuando como observadora en este proceso, es consolidar en el mercado norteamericano, los beneficios que contempla la Ley de Promoción Comercial y Erradicación de la Droga, ATPDEA, que otorga el gobierno norteamericano a favor de los Países Andinos y de otros comprometidos con la lucha contra el comercio ilícito de las drogas, frente al hecho real y cierto de que el 31 de diciembre del 2006, concluye el plazo de vigencia de esta ley y que no existe por parte del gobierno norteamericano, el deseo de prorrogar por otro período, la vigencia de la Ley, conociendo que desde el 5 de diciembre del 2001, tanto el petróleo como sus derivados, se encuentran exentos del pago de derechos de aduana para su ingreso al mercado del norte, no así el atún industrializado y los textiles, confecciones, calzado y confecciones de cuero.

El comercio entre Ecuador y los Estados Unidos registra una tendencia creciente, con altibajos propiciados principalmente por el comportamiento de las exportaciones petroleras que coinciden con los períodos de incremento de los precios internacionales de los hidrocarburos.

Como era de esperarse, en las negociaciones para la conformación del ALCA se hicieron presentes las peticiones de países en desarrollo y los PMD del Caribe, América Central y América del Sur, para alcanzar, a través de las negociaciones, un trato especial y diferenciado, reconociendo las asimetrías que presentan sus economías con las de Estados Unidos y Canadá. La necesidad de tomar en cuenta las enormes diferencias en tamaño y desarrollo de las economías, generó la necesidad del Grupo Consultivo sobre Economías más Pequeñas, el que tuvo entre sus mandatos interesarse en cada uno de los grupos de negociación, examinando resultados.

La categorización de las economías es el punto inicial de partida de una negociación que tomará en cuenta el tamaño y nivel de desarrollo de las economías. En la OMC simplemente se ha dejado que cada país se autocalifique según su agrado. Los intereses de los países en promover asimetrías derivadas de la categorización en la negociación arancelaria, no necesariamente coincide con sus intereses en alcanzar declaratorias de asimetrías en otros grupos de negociación.



**PDF Complete**  
*Your complimentary use period has ended.  
Thank you for using PDF Complete.*

[Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features](#)

asimetrías en el hemisferio, luego del respectivo análisis, se pueden categorizar en derogaciones de tiempo limitado y mayores plazos para cumplir con las obligaciones, flexibilidad en los procedimientos y provisiones relacionadas con asistencia técnica. Así por ejemplo, la CAN reconoce de diversas maneras que Ecuador y Bolivia tienen un nivel de desarrollo diferente que los demás miembros. La ALADI tiene uno de los mecanismos más sofisticados para el reconocimiento de las asimetrías entre diversos grados de desarrollo. La Preferencia arancelaria Regional, PAR, se otorga tomando en cuenta tres niveles de desarrollo y a través de la nómina de apertura de mercados, NAM. En ese contexto, México, Brasil y Argentina, son los tres países relativamente más desarrollados del Grupo, Colombia, Venezuela, Chile, Perú y Uruguay, son países de desarrollo intermedio a los cuales se les suma ahora Cuba. Finalmente Ecuador, Bolivia y Paraguay son países relativamente menos desarrollados. Bolivia y Paraguay gozan de consideraciones especiales por ser países mediterráneos.

Otra vía para categorizar el tamaño de una economía es a través de un conjunto de indicadores. Como el objetivo lo propone, el indicador más obvio para medir el tamaño de una economía es el PIB (Producto Interno Bruto) y para categorizar el desarrollo, el indicador más propio es el PIB Per Cápita. Se pueden hacer múltiples categorizaciones acerca del tamaño de las economías pero nos interesa mostrar que usando los indicadores más generalizados, el resultado es igual que el históricamente alcanzado en los acuerdos comerciales suscritos en el Continente.

De todas maneras, lo cierto y real del hecho que podemos partir para alcanzar objetivos concretos, es el programa de cooperación y asistencia técnica que en el seno del ALCA y por gestión expresa de Ecuador se alcanzó y del que se podrá en lo posterior hacer uso para suplir las deficiencias que como países en desarrollo mantenemos respecto de lo que es la ciencia y la tecnología. Las fuentes proveedoras de los recursos se encuentran plenamente comprometidas con el desarrollo hemisférico, por lo que es necesario únicamente la presentación de proyectos que conlleven este fin.

## 5.2 RECOMENDACIONES

igación que antecede y conforme consta de las que para que los países en desarrollo, sobre todo aquellos clasificados como países menos desarrollados (LDC) por el Banco Mundial, superen las barreras del subdesarrollo, se requieren de un real y efectivo tratamiento especial y diferenciado que permita, a través del tiempo, modificar sus estructuras, tanto en el campo administrativo como productivo. Por lo mismo, conviene:

- Demandar de los países altamente desarrollados e industrializados, mayor atención a la problemática que enfrentan los países en desarrollo por la falta de capacidades, sobre todo en el campo tecnológico para que puedan insertarse plenamente en la economía mundial. Es por tanto necesario que conforme a las recomendaciones formuladas por Organismos Internacionales relacionados con el comercio y desarrollo, se otorgue a los países en desarrollo, un trato especial y diferenciado para que puedan acceder con sus productos al mercado mundial. Consideramos que este tratamiento especial y diferenciado que se encuentra presente desde 1972 a través del Sistema Generalizado de Preferencias, SGP, debe ser modificado y ampliado, otorgándole vigencia indefinida y permitiendo que productos de interés de los países en desarrollo sean incluidos en los productos que se benefician de franquicia para su ingreso a mercados de países desarrollados y de economía en transición, sobre todo de Europa Central y Oriental que han aceptado, como parte de la Unión Europea, observar en sus relaciones comerciales con los países en desarrollo, la franquicia que se viene otorgando a este sector de países para que puedan alcanzar, a través del fomento de las exportaciones, el desarrollo económico y social;
- Algunos países desarrollados (Canadá), han manifestado su intención de negociar la ampliación de la nómina de productos beneficiarios del SGP, con el propósito de incrementar las corrientes del intercambio comercial y permitir a los países beneficiarios, disponer de recursos para incrementar el intercambio comercial recíproco a través de la demanda los bienes que les interesan desde países que han concertado estos nuevos compromisos.
- La integración subregional, regional y mundial, se ha constituido en nuestros días, en un imperativo a través del cual los países que se unen, tratan de alcanzar el bienestar económico mediante el fomento y diversificación de sus exportaciones, utilizando los mecanismos que los mismos esquemas de integración han diseñado. Creemos que a través de la Comunidad Andina, aprovechando la calificación de país de menor grado de desarrollo relativo, podríamos mejorar nuestra relación comercial con Colombia, Venezuela y Perú, estableciendo nuevas modalidades de

incluyan aquellos productos de la nueva oferta que requieren de un trato especial y diferenciado (TED) para mejorar su acceso a los mercados andinos. Es necesario destacar que en los acuerdos sobre los TED en la OMC, se encuentran disposiciones expresas en las que se confiere derechos específicos a los países en desarrollo, no solamente en cuanto a diferimiento de plazos para el cumplimiento de obligaciones, como es el caso de los plazos mayores para someterse al análisis de la política comercial que aplican, sino y sobre todo, para incrementar sus oportunidades comerciales y disminuir los saldos desfavorables en balanza comercial.

- Bajo la denominación de Comercio y Desarrollo, la Parte IV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, GATT, contiene algunas disposiciones que contemplan conceptos como los de la no reciprocidad al trato especial y diferenciado de que gozan los países menos desarrollados. El Comité de Comercio y Desarrollo de la OMC tiene amplios mandatos que figuran con carácter prioritario en cuanto a la aplicación de directrices para la cooperación técnica, mayor participación en el sistema de comercio, cuestión que no debemos olvidar al momento de presentar nuestras peticiones o proyectos que se orienten a la consecución de estos objetivos.
- Los Acuerdos de Complementación Económica suscritos por Ecuador con los miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración en el marco del Tratado de Montevideo de 1980, contienen como TEDs, algunas disposiciones favorables para nuestro país. Es por lo mismo importante utilizar las preferencias otorgadas como país de menor grado de desarrollo relativo, promoviendo una integración efectiva en las áreas de la complementariedad comercial y de intercambios generales, dando especial atención a la promoción del financiamiento para el desarrollo,
- En el campo de la integración regional, la Comunidad Latinoamericana de Naciones, de reciente creación, constituye una alternativa válida frente a la fallida conformación del Area de Libre Comercio de las Américas, ALCA, que tuvo los mejores augurios en un comienzo, pero que luego de iniciadas las negociaciones se diluyeron los planteamientos de los principales defensores de su creación, a tal punto que actualmente, solo quedan vigentes sus principios y objetivos, los mismos que han sido tomados por algunos países como antecedentes para la negociación de tratados de libre comercio.
- Del ALCA conviene rescatar los conceptos sobre economías pequeñas y procurar implementarlos en los diferentes esquemas de integración que funcionan a nivel

- a la práctica los proyectos de desarrollo que con el
- se formularán, utilizando los fondos que para este
- objetivo entregarán el Banco Mundial, Banco Interamericano de Desarrollo y la Corporación Andina de Fomento.
- Del Area de Libre Comercio de las Américas conviene rescatar los conceptos sobre economías pequeñas y procurar implementarlos en los diferentes esquemas de integración que vienen funcionando a nivel latinoamericano (CAN, MERCOSUR; GRUPO DE LOS 3, ALADI), a fin de llevar a la práctica los proyectos de desarrollo que con el propósito de suplir deficiencias se formularán, utilizando los fondos que para este objetivo entregarán el Banco Mundial, Banco Interamericano de Desarrollo y la Corporación Andina de Fomento.
  - Varios países en desarrollo y particularmente los denominados de pequeñas economías, se enfrentan con problemas específicos, particularmente en lo que tiene relación con la deuda externa contraída con organismos multilaterales de crédito. En la declaración de DOHA se dispuso el establecimiento de un Grupo de Trabajo sobre Comercio, Deuda y Finanzas, para analizar la adopción de medidas que contribuyan a la solución de este grave problema del endeudamiento. No debemos olvidar que en la Conferencia de Doha del 2001, se añadieron nuevas tareas a la OMC, entre otras, las de ayudar a los país en desarrollo a establecer instituciones necesarios y dar capacitación a los funcionarios tanto privados como públicos en temas relacionados con las políticas comerciales, así como en los procesos de negociación. Por tanto es conveniente solicitar, como partes contratantes de la OMC, que estos programas se concreten para el bien del país.
  - En varias disposiciones de los Acuerdos de la OMC se menciona la necesidad de que haya una transferencia de tecnología entre países desarrollados y en desarrollo. Acatando este mandato, los miembros del organismo mundial decidieron crear un grupo de trabajo que se encargue de formular propuestas. En las diferentes conferencias Ministeriales de la OMC se ha solicitado la creación de los diferentes Grupos de Trabajo a los que se les ha asignado funciones específicas, pero por la amplitud de las agendas propuestas, no se ha analizado a fondo estos temas, sin embargo de lo cual, los temas propuestos no han perdido interés entre sus miembros, sobre todo en desarrollo.
  - Finalmente, con los antecedentes expuestos, corresponde a Ecuador interesarse por estos proyectos que se encuentran consagrados en organismos de las Naciones Unidas que tienen bajo su responsabilidad el tratamiento del comercio y desarrollo como lo es la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, UNCTAD, pues su objetivo es hacer uso de los mismos para mejorar su



mundial, pues a través de la capacitación podrá le permitan actuar con éxito en una economía globalizada. Es una tarea conjunta y un deber ineludible de los sectores privado y público, trabajar mancomunadamente para alcanzar las metas del crecimiento económico y social. Los mecanismos legales se encuentran vigentes, lo que hace falta es la presentación de proyectos que contribuyan a alcanzar un fin que es de prioridad nacional. Por lo mismo, conviene sugerir como mecanismo de desarrollo en el marco conceptual descrito, la siguiente propuesta:

### 5.3 PROPUESTA

- Sugerir, a través de nuestros representantes permanentes ante los Organismos de las Naciones Unidas como la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo, UNCTAD, la Organización Mundial de Comercio, OMC, Centro de Comercio Internacional, CCI, la urgente necesidad de aplicar a favor de los países en desarrollo, los mecanismos que favorecen el crecimiento económico y social, esto es la puesta en práctica de aquellos mecanismos relacionados con la asistencia técnica y financiera traducida en capacitación de los sectores privado y público en el manejo de las herramientas de la política comercial para perfeccionar un marco de normas multilaterales aplicables al comercio exterior, sobre todo en los campos de la agricultura, de la propiedad intelectual, de las medidas sanitarias y fitosanitarias, normas de origen, comercio de los textiles, confecciones, calzado y confecciones de cuero, los servicios en sus diferentes modalidades, la propiedad intelectual, entre otros campos, para mejorar el acceso de los bienes y servicios a los mercados internacionales.
- Proponer al Centro de Comercio Internacional, Organismo dependiente de la OMC, incrementar las frecuencias de los cursos en español que sobre capacitación promueve para mejorar las técnicas en el manejo de la política comercial, a fin de que los países en desarrollo, sobre todo de América Latina, tengan la posibilidad de preparar en debida forma a sus negociadores, facilitándoles las herramientas que les permitan aprovechar las oportunidades que brinda el mercado mundial. En la actualidad, estos cursos, limitados en número de participantes, se promueven cada tres años para funcionarios públicos y privados de países de habla hispana. La aceptación de esta

- respuesta positiva a los planes de capacitación en los países en desarrollo interesados en insertarse en la economía mundial a través de los tratados de libre comercio que tienen previsto negociar para abrir sus economías a la competencia internacional.
- Demandar de los gobiernos de turno la definición de una agenda productiva a través de los Ministerios encargados del fomento y diversificación de la producción y del comercio en general (MAG y MICIP), la misma que como política de estado, obligue a quienes dirigen el país, el cumplimiento de objetivos concretos en el mediano y largo plazo, dando especial atención a los sectores menos favorecidos de la economía nacional, procurando la creación de nuevos polos de desarrollo que sean capaces de atender las necesidades de empleo de los conglomerados asentados en sus respectivas jurisdicciones.
  - Exigir a los responsables de la política comercial (Ministros de Comercio Exterior) que en los acuerdos comerciales, tratados bilaterales o multilaterales y en general en cualquier otra forma de asociación que suscriban con el propósito de crear un espacio económico más amplio al que puedan acceder nuestros bienes, servicios, personas y capital, se tenga en cuenta el grado de asimetría que nos separa de la otra parte contratante, para exigir el reconocimiento de un trato especial y diferenciado, máxime cuando la parte contratante con la que estemos negociando, sea un país desarrollado. Esta propuesta tiene su fundamento, si tenemos en cuenta que dentro del proceso de inserción al mercado externo, el Ecuador se encuentra analizando la suscripción de un acuerdo de asociación con la Unión Europea para mejorar el acceso que contempla el Régimen Especial de Apoyo al Desarrollo Sostenible y la Buena Gobernabilidad; y, tratados de libre comercio con la República de China, la Federación de Rusia, Chile, Canadá y con los países miembros de la Cuenca del Pacífico.
  - Como complemento importante de este reconocimiento, debe constar el compromiso de la parte contratante desarrollada, de otorgar a favor del país en desarrollo, asistencia financiera no reembolsable a través de la entrega de fondos necesarios para iniciar procesos de reingeniería productiva en los sectores considerados como sensibles, a fin de que se capaciten y adquieran el conocimiento y la técnica suficientes para una correcta inserción en la economía mundial con productos de calidad y a precios competitivos. En este campo se encontrarían sectores como el agropecuario, textil, farmacéutico, automotriz, calzado, entre otros, que por la falta de asistencia técnica y la

- Junta, no pueden competir con sus similares en el mundo, si muchos de los productos que generan, se enfrentan a una competencia desleal por la presencia de subsidios y ayudas internas que para promover exportaciones otorgan países desarrollados.
- En este contexto, el país requiere disponer de una agenda interna de desarrollo en la que se analice la situación por la que atraviesan los diferentes sectores productivos nacionales y se proponga alternativas para su desarrollo, teniendo en cuenta las necesidades de financiamiento y de capacitación para su desarrollo, fijando metas como objetivos en el mediano y largo plazo, a fin de que como política de estado, sea de cumplimiento obligatorio para los sucesivos gobiernos.
  - Como actividad complementaria, sería conveniente la creación de incentivos que favorezcan el desarrollo de nuevos productos para la exportación, utilizando como insumos, las materias primas que actualmente exportamos. En este caso se podría sugerir la utilización del azúcar para la elaboración de productos de confitería con la adición de harina y licor o manteca de cacao, según sea el caso; el café en grano para la elaboración de productos derivados con demanda en el mercado mundial. Los productos con más oportunidades de diversificación de la producción para exportación constituyen el banano y cacao y los productos del mar, si tenemos en cuenta la variedad de subproductos que de ellos podemos obtener, todos con valor agregado y con demanda internacional insatisfecha. En similar situación se encuentran las frutas, cárnicos, lácteos, que requieren de la asistencia técnica e inversión para incorporarse a la oferta exportable ecuatoriana y a través de la exportación, permitir el ingreso de más divisas que incrementaran la reserva de libre disponibilidad.
  - No debemos olvidar que además de mejorar la producción y la productividad para insertarse en la economía mundial, las empresas deben alcanzar estándares de calidad internacional definidas por la International Standardization Organization, más conocida como ISO, que establece estándares para garantizar la calidad de la enseñanza y formación (ISO 9000), prevenir los riesgos de la gestión ambiental (ISO 14.000) y las ISO 18.000 y 19.000 que tienen por objeto prevenir los riesgos en el trabajo.
  - El acceso a la economía mundial debe permitir a los países en desarrollo aprovechar sus escasos recursos naturales para fomentar y diversificar su producción para exportación, incluyendo valor agregado a los bienes que



*Your complimentary  
use period has ended.  
Thank you for using  
PDF Complete.*

[Click Here to upgrade to  
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

esquemas de integración subregional, regional o  
zar, a través de los principios que garantizan un  
desarrollo armónico y equilibrado, mejorar nuestra posición como país a través  
de la solidaridad de los demás países que lo conforman. Ejemplos de esta  
naturaleza los tenemos en la integración de la Comunidad Económica Europea,  
hoy Unión Europea, cuando con recursos de los países industrializados del  
bloque, se apoyó el desarrollo de las economías de países menos adelantados  
frente a Alemania, Francia, Inglaterra. Este es el caso de España y Portugal  
que con recursos comunitarios pudo superar los problemas resultantes de la  
falta de recursos, tecnología y oportunidades para un incremento de las  
corrientes comerciales.

- OSUR. Antecedentes y situación reciente. Centroamérica y la Integración Económica hacia el Siglo XXI 2000.
- Competitividad Internacional y Exportaciones. CORDES 1997
  - Dolarización. Informe Urgente. Colección H. Dis 2000. Quito
  - El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, GATT. Sus fundamentos y proyecciones hacia el futuro. Publicaciones de la Secretaría General del GATT/47. Ginebra 1994.
  - FALCONI, Juan. El Ecuador frente a la OMC 1996
  - GONZALEZ, Sara. Temas de organización económica internacional. Mac Gram Hill. España 1993.
  - La adhesión del Ecuador al Acuerdo por el cual se establece la OMC. Preguntas y respuestas. Publicación del Ministerio de Relaciones Exteriores 1993.
  - La Ley de Comercio Exterior e Inversiones 1997.
  - La clave del comercio exterior. FEDEXPOR. CCI 2001.
  - La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2003.
  - Los beneficios que trae al Ecuador la adhesión a la OMC. Sentencia favorable de la OMC a favor del Ecuador. Caso Banano. Publicaciones varias de la prensa internacional y nacional. Período 1996- 1998
  - LUNA Osorio. Luces y sobras del comercio globalizado. Tomo I. 1999
  - Memorandum de entendimiento Ecuador GATT. Preguntas y respuestas sobre política económica. Publicación del Ministerio de Relaciones Exteriores 1995.
  - MONCADA, José. Capitalismo y neoliberalismo en el Ecuador 1992.
  - NARBONA Hernán. Exportaciones. Los secretos del negocio. Editorial Jurídica 1996.
  - PORTER, Michael. La ventaja competitiva de las naciones. Buenos Aires.. Argentina. 1991
  - SALGADO, Wilma. El sistema mundial de comercio 1996.
  - ALCA, Riesgos y oportunidades para el sector productivo ecuatoriano. Memorias del Seminario realizado en Quito en julio del 2002.
  - Centroamérica y la intervención económica hacia el siglo XXI. Edgar Robles. Editorial 2000.
  - GRANADOS, Jaime. ¿Al ALCA y la OMC: especulaciones en torno a su interacción en la trade rule in the making. OEA. 1999.
  - MONCAYO, Edgar. Las relaciones externas de la Comunidad Andina: Entre la globalización y el regionalismo abierto. Lima. Secretaría General de la Comunidad Andina. 1999.
  - WORLD BANK. Trade Towards Open Regionalism. Annual World Bank Conference on Development in Latin América and the Caribbean. 1997.
  - Varios artículos de la WEB oficial del ALCA 2002.
  - Ministerio de Relaciones Exteriores. Lineamientos Generales para una Estrategia ante el ALCA. Quito, noviembre de 2001.
  - Salazar, Xirinachis. Hacia el Libre Comercio en las Américas. OEA 2001.
  - Cómo hacer La Apertura Económica. Hernán Echeverría. 1990.
  - Acosta, Alberto. Ecuador: El Reto de la Economía Mundial 1991.
  - Tugaros, Juan. Economía Internacional e Integración Económica. 1996.