

Aspectos relevantes

Estado actual de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre Ecuador y EE.UU.¹

Rubén Flores Agreda*

1. Antecedentes

La Agenda Comercial del Ecuador tomó un rumbo diferente luego de los intentos fallidos por consolidar un proceso de integración comercial de carácter multilateral, como el ALCA. En efecto, el país se encuentra el día de hoy enmarcado en una estrategia comercial impulsada por Estados Unidos que busca contar con tratados de libre comercio de carácter bilateral.

El proceso de negociación para la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Estados Unidos y Ecuador se inició con la carta dirigida en octubre de 2003 por parte de Lucio Gutiérrez, ex presidente de la República del Ecuador a su similar estadounidense, George W. Bush. El 18 de noviembre del mismo año, el representante Comercial de Estados Unidos, Robert Zoellick, envía un comunicado al Congreso de ese país notificando la intención del presidente Bush de iniciar las negociaciones para la firma de un acuerdo comercial con los tres países andinos: Colombia, Perú, Ecuador y Bolivia se aceptó en calidad de observador.

En un tratado comercial, de nueva generación, las partes negociantes acuerdan un programa mediante el cual cada una de

Comentario
Internacional
Número 6
II semestre 2005
I semestre 2006
147

Tema Central
Rubén Flores

* Director de FOES y profesor de la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador.

ellas se compromete a reducir paulatinamente a la otra los impuestos a la importación (aranceles) y otros obstáculos al comercio de sus productos a lo largo de un período de desgravación establecido; al finalizar este período de transición, los productos importados por cada parte ingresan al territorio de la otra libre de aranceles. Este componente, llamado "acceso a mercados" es sin duda uno de los puntos de interés para el Ecuador.

Sin embargo, en el TLC se negocian muchos otros temas (18 en total), que van desde el acceso de servicios, las normas fitosanitarias y de origen, regulaciones para la inversión y sistema financiero, normas ambientales y de trabajo, compras gubernamentales, etc. Así mismo, se establecen normas claras para regular los flujos comerciales y mecanismos para solucionar las posibles controversias que surjan de la aplicación del acuerdo.

Los compromisos que se asuman con la firma del TLC con Estados Unidos (principal socio comercial del Ecuador) provocarán en los próximos cincuenta años cambios significativos en la estructura productiva ecuatoriana; en consecuencia, habrá sectores productivos que capturarían las oportunidades que generará el TLC a través de un mayor acceso a mercados. Sin embargo, hay otros sectores productivos que se enfrentan a riesgos significativos, en particular, el agrícola vinculado a los pequeños productores(as) es el más vulnerable, puesto que se enfrentan a sectores productivos norteamericanos que cuentan con el apoyo (subsidios y medidas de apoyo), la eficiencia y productividad que podrían desplazar ciertas actividades menos productivas en el Ecuador, para lo que será necesario definir programas concretos de reconversión productiva, sobre todo si el proceso de negociación se enfrenta con responsabilidad y seriedad.

Los pequeños(as) y medianos(as) productores(as) al ser, básicamente, los actores más sensibles dentro de la cadena agro productiva, deben lograr un mayor entendimiento de este proceso de negociación, el cual debe basarse en información veraz, actualizada, de calidad y oportuna, que les permita tomar decisiones correctas.

Sin embargo, la información no está disponible fácilmente, ya sea por la escasez de recursos de los productores(as), por la gran dispersión y heterogeneidad de los mismos(as), por la poca impor-

tancia que le dan a la información relacionada con la agenda comercial e incluso por determinantes exógenos a su realidad como la falta de socialización de la información a los sectores rurales por parte del equipo negociador oficial.

Para la Cooperación Internacional, en particular para la Cosude,² y sus diferentes programas en ejecución, se hace necesario un análisis y reflexión sobre los impactos que un TLC puede tener en las áreas de intervención, con el fin de proponer los ajustes necesarios a las diversas estrategias de intervención de la cooperación.

2. Descripción del estado actual de las negociaciones del TLC

Estados Unidos ha negociado acuerdos de libre comercio con México y Canadá (Nafta), Israel, Singapur, Jordania y más recientemente con Chile, Australia, Marruecos y los países centroamericanos (Cafta). Al momento el país del norte se encuentra negociando acuerdos similares con Sudáfrica, Bahrein, República Dominicana, Panamá y Tailandia.

El interés de Estados Unidos de negociar TLC con los países andinos se enmarca en la necesidad de consolidar un bloque regional en el hemisferio, con una estandarización de normas (propiedad intelectual, inversiones, etc.) que le permitan contar con ese respaldo en el contexto de las negociaciones multilaterales de la OMC.

Estados Unidos es el primer socio comercial del Ecuador, el intercambio comercial alcanzó los 3 853 millones de dólares durante el año 2003. Las exportaciones con destino a Estados Unidos representaron el 41% y las importaciones de bienes de origen estadounidense fueron de 21,4% en ese mismo año. Estas cifras, en términos oficiales, son, como se señaló anteriormente, uno de los principales argumentos a favor de la negociación “el acceder al mercado de la economía más grande del mundo”.

Por el otro lado, analizando el comercio desde EE.UU., las compras que hace este país a Ecuador representaron el 0,2% del total de sus importaciones y las ventas a Ecuador representa-

ron, así mismo, el 0,2% del total de sus exportaciones. En consecuencia, el interés comercial de esta negociación para los EE.UU. es poco relevante.

Esta negociación, a pesar de los argumentos oficiales, es una negociación entre desiguales. En la realidad existe una asimetría comercial que se profundiza al comparar los tamaños de las dos economías, lo que no es reconocido por EE.UU. en el contexto de esta negociación. En efecto, la economía norteamericana representa el 22% del PIB mundial y sus importaciones representan el 19% de las importaciones mundiales. Este país posee el mercado más grande y dinámico del mundo, con una población de 290 millones de habitantes (22 veces la población del Ecuador), un ingreso per cápita de 36 100 dólares al año (16 veces el ingreso de un ecuatoriano)³ y un mercado equivalente a 409 veces el tamaño del ecuatoriano.⁴

En la actualidad, las relaciones comerciales con Estados Unidos están regidas bajo el marco general de los compromisos de este país y del Ecuador en la Organización Mundial del Comercio (OMC) y especialmente de las preferencias otorgadas por Estados Unidos bajo el Sistema General de Preferencias (SGP) y la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (Atpdea por sus siglas en inglés). Los compromisos en el marco de la OMC son multilaterales y se rigen por el principio de la Nación Más Favorecida (NMF), en donde todos los países del mundo tienen derecho a un trato equitativo en materia comercial. Por otro lado, el SGP y el Atpdea son preferencias unilaterales concedidas por Estados Unidos a los países en desarrollo y a los países andinos respectivamente, en particular al Ecuador.

En este punto, es necesario recordar que estas preferencias no son gratuitas y que en el caso particular del Ecuador hay varios recursos y esfuerzos nacionales destinados a evitar el incremento de las actividades productivas ilícitas, como el cultivo y transformación de la coca y el narcolavado.

Ya en el contexto comercial agrícola, en un documento del Ministerio de Agricultura y Ganadería del Ecuador (MAG 2004), se establece que el 70% de la oferta agrícola exportable ecuatoriana ingresa al mercado estadounidense con un arancel del 0%

o el arancel de NMF es libre. Así, solo el 30% restante de la oferta exportable del Ecuador (muchos de los productos se encuentran bajo el régimen del SGP y del Atpdea) es susceptible de negociación. Entre ellos se encuentran productos como las rosas, mangos, camarones, brócoli, fréjol, palmitos, piñas y jugos, entre los principales.

El Atpda, como instrumento legal, se convierte en el segundo argumento oficial a favor de la firma de un TLC, debido a que negociar los productos con preferencias bajo un acuerdo de libre comercio, garantizará un ingreso estable a estos productos y permitirá crear un marco legal bilateral en donde el Ecuador podrá negociar condiciones de acceso, períodos de transición para los productos más sensibles y otros temas como la solución de conflictos y normas sanitarias y fitosanitarias, entre otros.

En la estrategia de negociación del equipo ecuatoriano, la agricultura es considerada un sector relevante y sensible dentro del proceso de negociación, debido a su importancia económica (aporta con el 9% del PIB, emplea al 27% de la PEA y genera un saldo a favor en la balanza comercial superior a los 1 000 millones de dólares) y social (60% de las unidades productivas del Ecuador son de subsistencia).

Con esta realidad se han enfrentado las rondas de negociación, superándose las fases de conocimiento y manifestación de intereses. Actualmente hay avances de acuerdos en varias mesas de negociación. Sin embargo, en el caso de la mesa agrícola el ritmo de las negociaciones se ha tornado en un ejercicio desgastante para el equipo negociador ecuatoriano, por la inflexibilidad encontrada en el equipo estadounidense.

De conformidad con el análisis comparativo realizado en la matriz de la situación actual de las negociaciones del TLC EE.UU.-Ecuador, se puede concluir que las posiciones de los negociadores de cada una de las partes se mantienen en los extremos maximalistas, con señales de flexibilización otorgadas en cada ronda de negociación por parte de Ecuador y sus socios andinos, mientras que la posición norteamericana ha permanecido rígida hasta la presente fecha.

Varios argumentos ha utilizado el equipo negociador americano para mantener esta rigidez: i) El hecho de que a ini-

cios de la negociación EE.UU. colocó el documento base de negociación en el que definían con claridad sus intereses y argumentaban sus condicionamientos (caso de los subsidios) ii) Instrucciones claras del Congreso norteamericano al equipo negociador sobre márgenes de negociación, no pueden ir más allá de las instrucciones; y, finalmente iii) Un compás de espera hasta que el Congreso norteamericano aprobara el TLC con Centroamérica Cafta, sobre el cual existían algunos reparos en cuanto a lo que el equipo negociador norteamericano cedió en temas como las cuotas del azúcar.

En los temas principales el estado de la negociación antes y después de Lima es el siguiente:

Cuadro 1

Estado de la negociación agrícola del TLC EE.UU.-Ecuador

Tema	Posición norteamericana	Posición ecuatoriana
1. Acceso a mercado.		
1.1 Punto Inicial de desgravación.	Arancel vigente el 18 de mayo del 2004 (fecha en la que el arancel de muchos productos agrícolas sensibles es bajo).	Techos consolidados en la OMC (son los máximos aranceles aplicables legítimamente por el Ecuador y garantizan niveles arancelarios más altos).
1.2. Años de desgravación.	Hasta 10 años y 12 años con pocos productos.	Hasta 20 años para todos los productos sensibles.
1.3 Atpdea.	Es el techo de la negociación y mantiene, en calidad de productos rehenes (flores, atún, brócoli) como moneda de cambio.	Mejorar el Atpdea.
1.3 Lista cero por cero (intercambio de libre comercio inicial).	Propuso cero por cero en capítulos del universo arancelario no sensibles, sin beneficios positivos para Ecuador.	Propuesta integral de movimiento de capítulo y canastas no sensibles, buscando el equilibrio en términos de intercambio, es decir, incorporando un mayor acceso para los productos de exportación del Ecuador.

1.4. Contingentes (CO).	Abiertos, con tasa de crecimiento anual compuesta por una solicitud inicial de toda la necesidad de importación en Ecuador en cadenas como la del maíz (pedido de 400.000TM), trigo, cebada, leche en polvo y carnes.	Cerrados, y en función de garantizar un acceso limitado para que no afecte la estructura productiva local.
1.5. Administración de (CO).	Sistema primer llegado primer servido. Beneficia a los monopolios y a las empresas eficientes.	Sistemas legitimados en la OMC como participación histórica de las empresas, repartición via bolsa de productos agropecuarios etc.
1.6. Mecanismo de absorción de cosechas.	No lo acepta.	Es un instrumento de política agrícola que defiende la producción nacional.
1.7. Consejos Consultivos.	Los cuestiona en su funcionamiento.	Es un instrumento de política agrícola, que promueve consensos entre los diferentes actores de la cadena productiva.
2. Franja de Precios (SAFP).	Desmantelamiento inmediato.	Vigencia del mecanismo, dispuestos a perfeccionar el mecanismo y en el caso de algunos productos a desmantelarlo.
3. Salvaguardia Especial Agrícola (SEA).	La aplicación de la SEA se limite al período de transición (hasta llegar a arancel 0%). Podría aceptar el sistema mixto: precio-cantidades, pero no para un mismo producto. Vigente para pocos productos.	Vigente durante toda la relación comercial con los EEUU. Debe activarse por variaciones en los precios y/o en las cantidades importadas y para los principales productos agropecuarios.
4. Subsidios y Medidas de Apoyo.	No se negocia en el contexto del TLC. EEUU. negociará el tema solo en el marco de la OMC.	Aceptó el condicionamiento pero requiere la aceptación de mecanismos de compensación a los efectos distorsionantes en los precios internacionales como el SAFP, SEA.

4.1. Subsidios a la exportación.

Eliminar los subsidios directos a la exportación, sujeto a la reintroducción del mismo ante las importaciones subsidiadas desde terceros países. Considera que los subsidios financieros a la exportación se negocian en el OMC y no en un TLC.

Deben eliminarse en todas sus formas: directos y financieros. No están de acuerdo con la reintroducción de los subsidios.

5. Cláusula de preferencias.

Que las preferencias que Ecuador otorgó y otorgue a terceros países, sean concedidas a EEUU. con las siguientes características:
- Concesión automática de preferencias en el sector agrícola.
- No reciprocidad de EEUU, ya que la reciprocidad está dada en el Atpdea.
- Ámbito para el sector agrícola.

6. Normas fitosanitarias.

Únicamente ratificar AMSF-OMC

Establecer procedimientos y plazos para la administración e implementación de los Principios del AMSF y aplicación de Directrices del Comité MSF de la OMC: Armonización, equivalencia, transparencia, regionalización y coherencia.

6.1 Comité Administrador MSF.

Tipo "Foro" con términos de referencia por establecer con TODAS las autoridades nacionales, (i.e. CAN), inc. se podría reunir junto con Cafta. Instancia de consulta, concertación y cooperación NO resuelve Temas Técnicos.

Establecer un Comité para solucionar Problemas de Acceso, además de instancias de consulta, concertación y cooperación. Incluye instancia bilateral para temas urgentes. Primera instancia de Solución de Controversias.

3. Escenarios posibles al final de las rondas de negociación

Bajo las circunstancias actuales de la negociación existen dos alternativas:

a) Que frente a la inestabilidad política que vive el país y el anuncio del desmembramiento del equipo negociador, por la renuncia de varios de sus miembros y el cambio de gobierno, el Ecuador decida poner un freno al proceso de negociación.

b) Que el proceso negociador continúe y que las condiciones actuales se flexibilicen, especialmente por parte de los EE.UU. para facilitar la firma del Tratado, con un horizonte de tres meses por delante.

El escenario más probable es el segundo, en el cual EE.UU. flexibilizaría su posición parcialmente, permitiendo que como moneda de cambio, se activen salvaguardias agrícolas especiales para algunos productos sensibles (con el fin de que se pueda contrarrestar en algo el impacto de los subsidios internos norteamericanos) por el desmantelamiento del Sistema Andino de Franja de Precios.

Por otro lado, es posible que parte de la oferta exportable del Ecuador logre ingresar con 0% de arancel al mercado norteamericano pero, como moneda de cambio, exige que otorguemos contingentes abiertos a algunos de sus productos y con aranceles bastante bajos como es el caso de los cereales (maíz, arroz, cebada, trigo) y trozos de pollo.

Es probable que los productos rehenes (flores, atún, brócoli) se utilicen como moneda de cambio en los temas de mayor interés como la extensión de los años de protección en las patentes (propiedad intelectual) o un tratamiento bastante favorable para la inversión extranjera.

4. Posibles impactos focalizados en productores(as) agrícolas pobres y pequeños(as) de la Sierra

Estos impactos serán analizados sobre la base de información del III Censo Nacional Agropecuario, el estudio de impacto desarrollado por la Cepal, varios estudios de impacto por cade-

Cuadro 2

Canasta de Principales Productos en la Región Sierra por Tipología de productores

Región y Cultivos	Tipología		
	1	2	3
Sierra			
Papa	X	X	X
Maíz suave seco	X	X	
Leche	X	X	X
Caña de azúcar para panela	X	X	
Zanahoria amarilla	X		
Maíz suave choclo	X	X	
Trigo	X		
Tomate Riñón	X	X	X
Brocoli	X	X	X

na productiva realizados por Ofiagro⁵ y considerando la caracterización de tres distintos tipos de Unidades Productivas Agropecuarias (UPA) existentes en la sierra central ecuatoriana, que ha saber son: de subsistencia, empresariales intermedias y de punta.⁶ Es importante señalar que el 59,8 % de las UPA en la sierra ecuatoriana son de subsistencia.

En el cuadro 2 se detallan varios de los productos que la pequeña agricultura abastece al mercado local e internacional.

Considerando el escenario No. 2, los principales productos amenazados son:

Todos los tipos de maíz: suave seco, suave choclo, duro seco y duro choclo, papa, leche, y tomate hortícola.

Por su parte los principales productos favorecidos o potenciales van a ser:

Brócoli, zanahoria, caña de azúcar para panela.

Si consideramos la variable Valor Bruto de Producción (VBP) utilizando para ello información censal y de encuestas de precios del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) para calcular índices de precios, se puede identificar los principales productos para cada uno de los tipos de UPA en la región Sierra, según su aporte al VBP. Si se seleccionan aquellos que contribuían a explicar más del 50% del VBP total, los resultados que se obtienen son:

En la región Sierra en las UPA dedicadas a la subsistencia (Tipo 1), tres clases de maíces explican el 38,3% del VBP; sumado al aporte de la papa, totaliza el 56,7% del VBP total. En las UPA empresariales intermedias (Tipo 2), la papa, la caña de azúcar para panela y el maíz suave seco aportan el 56,2% del VBP total de esa categoría, mientras que en las UPA de punta (Tipo 3), cuatro productos, banano, caña de azúcar, palma africana y papa, explican el 82,9% del VBP total de esa categoría. (Ver cuadro 5).

Otro criterio que determina la sensibilidad es el relacionado con el número de personas ocupadas en cada actividad, tanto miembros de la familia como trabajadores contratados; en los productos señalados de la Sierra Central bordean los 500 000 trabaja-

Cuadro 3

Exportaciones e importaciones de los principales productos en la región Sierra 2004

Partida	Producto	2004				
		Exportaciones		Importaciones		
		Volumen TM	ValorFOB (miles USD)	Volumen TM	ValorFOB (miles USD)	ValorCIF (miles USD)
0704100000	Coliflores y Brécoles	10 617,5	88 850,8	•	•	•
0702000000	Tomates Frescos o Refrigerados	0,1	0,1	0,02	0,356	0,383
1001109000	Los Demás Trigos	•	•	143 128,7	23 219,5	27 623,3
0709901000	Maíz Dulce (Zea Mays Var.Saccharata)	27	32	•	•	•
0706100000	Zanahorias y Nabos	•	•	•	•	•
0701900000	Las Demás (Papas)	3,7	0,6	•	•	•
0401100000						
0402101000						
0401300000	Leche	53,2	149,1	0,144	0,076	0,093
0402211100						
0402211900						

Cuadro 4

Tipos de Unidades Productivas Región Sierra

Tipología	N°	%
1	339 203	59,8
2	210 754	37,1
3	17 665	3,1
Total	567 621	100

Fuente: Cepal.

Elaboración: Cepal, Ofiagro.

dores, cerca del 30% del empleo que genera la actividad agrícola en el país.

Si se negocia el escenario 2, es claro que el impacto más significativo se registra en las UPA de subsistencia con una reducción de 20,4% en el nivel de empleo.

Para poder cuantificar los efectos en los flujos comerciales producidos por cambios en las condiciones de acceso a mercado, en este

caso reducción de tarifas, como consecuencia de acuerdos preferenciales y tratados de libre comercio, Ofiagro, utilizó como herramienta la técnica de simulación Smart (Software on Market Analysis and Restrictions on Trade), la cual fue construida por la secretaria de la Unctad (Secretaría de las Naciones Unidas para la cooperación sobre comercio y desarrollo) en cooperación con el Banco Mundial. Los resultados en tres actividades productivas vinculadas con acciones de apoyo de la Cosude son:

Cuadro 5

Sierra: Principales productos según aporte al VBP

Sierra					
Tipología 1		Tipología 2		Tipología 3	
Cultivos	% VBP	Cultivos	% VBP	Cultivos	% VBP
Maíz suave seco	32,6	Papa	22,6	Banano	35,9
Maíz suave choclo	2,6	Caña de azúcar			
P/panela	21,6	Caña de azúcar			
P/panela	17,7				
Maíz duro seco	3,1	Maíz suave seco	12	Palma africana	17,1
Papa	18,4			Papa	13,1
Suman	56,7	Suman	56,2	Suman	82,9
Otros	43,3	Otros	43,8	Otros	17,1
Total	100	Total	100	Total	100

Fuente: Cepal.

Elaboración: Cepal-Ofiagro.

Cuadro 6

Impactos en el empleo Región Sierra y tipos de Unidades Productivas

Regiones/Tipos de UPA's	Sierra
Subsistencia	-20,43%
Intermedio	-8,87%
Punta	-8,87%

Fuente: Cepal.

Elaboración: Cepal, Ofiagro.

Caso brócoli: entra al mercado americano con un arancel del 0%, esperándose que si en el TLC Ecuador-EE.UU. se mantienen las preferencias (escenario más factible) las exportaciones ecuatorianas continuarán su tendencia creciente. Se estima que las exportaciones ecuatorianas de brócoli crecerán a una tasa del 26% en promedio durante los siguientes años, lo cual significa que este sector seguirá incremen-

Cuadro 7

Impactos en el flujo de exportaciones ecuatorianas de Brócoli

	Brócoli
Elasticidad	-0,55%
Exportaciones EC-EE.UU. 2003 (miles USD)	6 000
Incremento proyectado debido al TLC (\$) por creación	-499
Incremento proyectado debido al TLC (\$) por desvío	-487
Incremento total	-986
Total X EC-EE.UU.	5 014
Incremento como % de las X EC-EE.UU. 2003	-16%

Fuente: Ofiagro.

Elaboración Ofiagro.

tando su participación en el mercado norteamericano, siempre y cuando las preferencias de los consumidores se mantengan. Sin embargo, si EE.UU. no concede a Ecuador la desgravación inmediata para este producto, tendría que ingresar al mercado norteamericano con el de Nación Más Favorecida, que es de 15%, en cuyo caso tendrían lugar los efectos de desviación de comercio⁷ y creación de comercio,⁸ reduciéndose las exportaciones en un 16% (Ver cuadro 6 y 7).

Caso de la papa congelada, (se tomó esta partida porque es la que tiene potencial productivo) si se diese una dismi-

nución del arancel de EE.UU. de 16,76% (arancel vigente promedio entre papa fresca congelada y preparada congelada) a 0%, Ecuador aumentaría sus importaciones en US\$ 1 414, de los cuales US\$ 559 mil, serían consecuencia del desvío de comercio desde Holanda y Canadá a Estados Unidos y US\$ 856 mil serían por concepto de creación de comercio para Estados Unidos en el mercado ecuatoriano, a costa de la disminución de la producción interna.

En consecuencia las importaciones de papa congelada crecerían en un 66,7%, lo que afectaría a la producción doméstica (Ver cuadro 8).

Caso de la leche, los impactos se van a ver por el incremento de las exportaciones de leche en polvo de EE.UU. hacia Ecuador, lo que se debe a que el país no es un exportador representativo en las importaciones de EE.UU., mientras que EE.UU. es uno de los principales proveedores del Ecuador.

Para el análisis de los efectos, se construyeron dos escenarios debido básicamente a la falta de información la cual hizo imposible la estimación de la elasticidad para la leche en polvo. Entonces el escenario calculado con la elasticidad igual a $-0,5$ se llamará *escenario inelástico* y el escenario calculado con la elasticidad igual a $-2,5$ se llamará *escenario elástico*.

Cuadro 8

**Impactos Papa congelada:
Incrementos proyectados de las exportaciones de EE.UU. a Ecuador**

	Papa
Elasticidad	-2,81
Exportaciones EC-EE.UU. 2003 (miles USD)	2 121,16
Incremento proyectado debido al TLC (\$) por creación	855,6
Incremento proyectado debido al TLC (\$) por desvío	558,5
Incremento total	1 414,1
Total X EC-EE.UU.	3 535
Incremento como % de las X EC-EE.UU. 2003	66,7%

Fuente: Ofiagro.

Elaboración Ofiagro.

Impactos Leche en polvo: Incrementos proyectados de las exportaciones de EE.UU. a Ecuador

	Leche en polvo	
Elasticidad	-0.5	-2.5
Exportaciones EC-EE.UU. 2003 (miles USD)	458,9	458,9
Incremento proyectado debido al TLC (\$) por creación	66,2	331,2
Incremento proyectado debido al TLC (\$) por desvío	55,7	268,9
Incremento total	121,9	600,0
Total X EE.UU.- EC.	580,8	1 058,9
Incremento como % de las X 2003	27%	131%

Fuente: Ofiagro.

Elaboración Ofiagro.

El mayor efecto se da por el lado de las importaciones de leche en polvo del Ecuador desde EE.UU. (exportaciones de EE.UU. hacia Ecuador), en donde se observa en términos generales un aumento de las mismas con mayor crecimiento bajo el escenario elástico (131% como porcentaje de las importaciones de 2003) en comparación al escenario inelástico (27% como porcentaje de las importaciones de 2003). (Ver cuadro 9).

5. Pistas reales para mitigar los efectos

a) Alfabetizar y lograr impulsar una socialización del proceso en el que el Ecuador se está insertando, reflexionando sobre las oportunidades y amenazas de un TLC.

b) Determinar una estrategia para lograr un mayor posicionamiento en el mercado nacional e internacional de los productos de economía campesina.

Impulsar la conformación de organizaciones campesinas con gestión empresarial, cuya misión principal sea facilitar una serie de servicios que se integren, desde su territorio, vertical u horizontalmente mediante redes y alianzas estratégicas para tener acceso a: servicios de apoyo, insumos menos costosos, a la información de mercados y a la identificación de ventajas competitivas.

Impulsar el servicio de agregación de valor para lograr la competitividad en los pequeños productores y generar empleo no agrícola.

c) Identificar alternativas de reconversión productiva para aquellos bienes que no soportarán la competitividad de EE.UU.

Se debe promover la creación de sistemas de información acerca de los usos potenciales del suelo manteniendo una complementación con la identificación clara de la demanda. El sistema de información debe basarse en el concepto de inteligencia de mercado, en consecuencia debe buscar nuevas alternativas de mercado tanto en tipo de productos como en destinos. Identificados los mercados es importante que el sistema de información defina la rentabilidad de la actividad productiva.

El siguiente paso será seguir fortaleciendo el sistema de intermediación financiera rural, con el fin de promover la creación de líneas de crédito enfocadas hacia la reconversión de cultivos, con plazos coherentes en relación al retorno esperado de la inversión.

Para la implementación de la reconversión de cultivos, es necesario llevar a cabo talleres de capacitación en donde se enfatice la importancia de transformar cultivos ante una eventual crisis del sector debido a la firma de un TLC y la necesidad de incorporar valor agregado a sus productos.

Impulsar la socialización de nuevas alternativas de comercio (nuevos nichos de mercado): biocomercio, agroturismo, productos nutracéuticos, mercados nostálgicos, comercio justos, productos de sello verde, etiquetas de origen y de mano de obra, etc. Esto debe complementarse con la difusión de la normativa para su exportación y la facilitación de los procesos de certificación a través del impulso al establecimiento de certificadoras nacionales, cuestión que generará además reducciones considerables en costos.

Apoyar a la creación de un espacio institucional que impulse la implementación de estos servicios comerciales y promocionales a nivel de la economía campesina.

Anexo

Impactos sobre el empleo en las provincias de la Sierra.

Provincias	Tipología UPA	Elasticidad Trabajo	Impacto negativo en empleo	% UPA'S Amenazadas según saldo Neto VBP
Azuay	1	0,24	20,9	80,3
Bolívar	1	0,23	21,5	56,1
Cañar	1	0,35	14,3	66,7
Carchí	1	0,86	5,8	21,7
Cotopaxi	1	0,5	10	49,1
Chimborazo	1	0,27	18,3	39,2
Imbabura	1	0,03	21,7	73,5
Loja	1	0,1	15,1	59
Pichincha	1	0,36	9,4	51,9
Tungurahua	1	0,33	35,2	25,8
Azuay	2	0,05	42,6	65,7
Bolívar	2	0,14	15,1	52,1
Cañar	2	0,12	23,5	51,9
Carchí	2	0,33	22,8	25,1
Cotopaxi	2	0,21	21,8	38,7
Chimborazo	2	0,22	13	38,4
Imbabura	2	0,23	11,8	54,7
Loja	2	0,38	6,2	57,9
Pichincha	2	0,42	12,5	30,1
Tungurahua	2	0,8	33,4	26,1
Azuay	3	0,4	38,3	43,6
Bolívar	3	0,15	6,57	67,7
Cañar	3	0,13	14,22	23
Carchí	3	0,76	24,9	27,9
Cotopaxi	3	0,35	31,7	33,6
Chimborazo	3	0,2	18,6	38,8
Imbabura	3	0,16	4,2	54
Loja	3	0,27	9,4	63,2
Pichincha	3	1,17		22,6
Tungurahua	3	0,53		28,7

Fuente: Cepal.
Elaboración Cepal.

Comentario
Internacional

Número 6
II semestre 2005
I semestre 2006

163

Tema Central
Ruben Flores

NOTAS

1. Documento preparado para una presentación en la Cosude-Suiza.
2. Agencia Suiza para el desarrollo y la cooperación.
3. Para el 2004, el Banco Central del Ecuador estima en 12,9 millones la población del Ecuador y en USD 2 240 el ingreso per cápita.
4. Para el 2003 el PIB en dólares corrientes de EE.UU. fue de 10 985 500 millones, mientras que el de Ecuador fue de 26 844 millones.
5. Ofiagro, Consultora especializada en temas de economía agrícola.
6. Cepal ha definido la caracterización de las UPA bajo los siguientes criterios: Unidades Productivas de Subsistencia (que los productores vivieran en el predio, que no contrataran trabajadores y que no poseyeran maquinarias); Unidades Productivas Empresariales (que contrataran trabajadores, que poseyeran maquinarias, que no contrataran asistencia técnica especializada); y, Unidades Productivas Empresariales de Punta (que además de las características anteriores, contrataran asistencia técnica especializada, si se tratase de un productor individual, que tuviera educación básica y media completa y algún grado de educación superior, y que hubiera tenido acceso al crédito).
7. En el desvío de comercio, las importaciones ecuatorianas desde EE.UU. se incrementan a costa de la reducción de las importaciones desde otros países.
8. La creación de comercio ocurre cuando cierta producción doméstica, en una nación que es miembro de un acuerdo comercial, se sustituye por importaciones más baratas de otra nación miembro.