

Páramo

Órgano de difusión del
Grupo de Trabajo en Páramos del Ecuador (GTP)

19

Páramo y TLC

Septiembre de 2005

El Grupo de Trabajo en Páramos del Ecuador (GTP) es una plataforma de intercambio de información y discusión sobre el conocimiento, la conservación, el manejo y las políticas relacionadas con este ecosistema en el Ecuador. El GTP nació en 1998 y su objetivo ha sido integrar la mayor cantidad posible de organizaciones y personas interesadas en el páramo. EcoCiencia coordina sus actividades y mantiene contacto regular con todas las instituciones participantes. La membresía es informal y el GTP no es una persona jurídica. Pueden ser miembros instituciones y organizaciones que tengan algún tipo de relación, directa o indirecta, con el páramo ecuatoriano. Actualmente el GTP cuenta con alrededor de 120 instituciones de muy diversa índole y se reúne regularmente cada tres meses. Esta publicación es el resultado de una de esas reuniones.

Edición:

Patricio Mena Vásconez y Doris Ortiz /EcoCiencia

Diseño y diagramación:

Editorial Abya Yala

Logística y transcripción de las grabaciones:

Gabriela Maldonado/EcoCiencia

Fotografía de la portada: © Archivo Ecociencia

ISSN 1390-1222

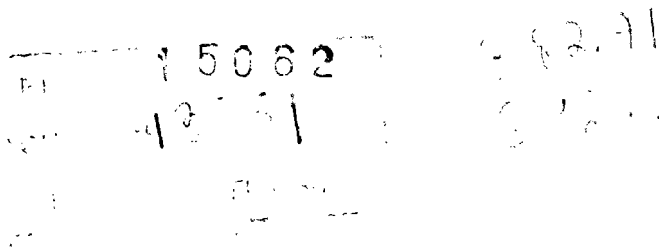
ISBN 9978-27-547-1

Los números de la Serie Páramo se distribuyen a los miembros y pueden adquirirse en Editorial Abya Yala, sus distribuidoras y EcoCiencia.

GTP

Coordinado por EcoCiencia
Francisco Salazar E14-34 y
Coruña, Quito, Ecuador
Telefax: 2545999, 2231624 y 2522999
paramo@ecociencia.org
www.paramosecuador.org.ec
www.ecociencia.org

Ediciones Abya - Yala
Av. 12 de Octubre 14-30 y Wilson
Casilla 17 - 12 - 719
Télf: (593 2) 2506 - 247 / 2506-251
Fax: (593 2) 2506-267
E-mail: editorial@abyayala.org
Quito-Ecuador



BIBLIOTECA - FLACSO - E C	
Fecha:	07 noviembre 2005
Cantidad:	\$ 3.38
Proceder:	Ahya - Jala
Categoría:	

TABLA DE CONTENIDOS :

Presentación	i
<i>Montserrat Albán</i>	
Aspectos relevantes del estado actual de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre el Ecuador y EE.UU.	1
<i>Rubén Flores Agreda</i>	
Los páramos ecuatorianos y el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos	23
<i>Carlos Larrea</i>	
Una reflexión sobre el nuevo modelo de acumulación y los Acuerdos de Libre Comercio, con referencia a los páramos ecuatorianos	31
<i>Jaime Breilh</i>	
El Tratado de Libre Comercio o la recolonización de América Latina	47
<i>Patricio Ruiz</i>	
Propuesta de Manifiesto Ambiental sobre el TLC	59
<i>CEDENMA</i>	
Lista de participantes	77

ASPECTOS RELEVANTES DEL ESTADO ACTUAL DE LAS
NEGOCIACIONES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO
ENTRE EL ECUADOR Y EE.UU.¹

Ruben Flores Agreda
Director Ejecutivo del FOES

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 los Estados Unidos que busca contar con Tratados de Libre Comercio de carácter bilateral.

El proceso de negociación para la firma de un Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Estados Unidos y el Ecuador se inicia con la carta dirigida en octubre del 2003 por parte del Ing. Lucio Gutiérrez, entonces 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; Bolivia fue aceptada como país observador.

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

1. Documento preparado originalmente para una presentación en la COSUDE-Suiza.

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 periodo de desgravación establecido; al finalizar este periodo de transición, los productos importados por cada parte ingresan al territorio de la otra libres de aranceles. Este componente, llamado “acceso a mercados” es sin duda uno de los puntos de interés para el Ecuador.

Sin embargo, en un 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) que 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 los que será necesario definir programas concretos de reconversión productiva, sobre todo si el proceso de negociación se lo enfrenta con responsabilidad y seriedad.

Al ser los actores más sensibles dentro de la cadena agroproductiva, básicamente las pequeñas y medianas productoras, deben lograr un mayor entendimiento de este proceso de negociación, lo cual debe basarse en información veraz, actualizada, de calidad y oportuna, que les permita tomar decisiones correctas.

Sin embargo, la información no es fácilmente disponible, ya sea por la escasez de recursos de las productoras, por su gran dispersión y heterogeneidad, por la poca importancia 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 por parte del equipo negociador oficial a los sectores rurales.

Para la Cooperación Internacional, en particular para la COSUDE, 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 indispensables a las diversas estrategias de intervención de la cooperación.

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 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 TLCs 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 uno de los principales argumentos a favor de la nego-

ciación “el acceder al mercado de la economía más grande del mundo”, como se señaló anteriormente.

Por otro lado, analizando el comercio desde EE.UU., las compras que hace este país al Ecuador representaron el 0,2% del total de sus importaciones y las ventas al Ecuador representaron 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 realidad, existe una asimetría comercial que se profundiza al comparar los tamaños de las dos economías, que no es reconocida 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) y un ingreso per cápita de \$36.100 al año (16 veces el ingreso de un ecuatoriano)² y un mercado equivalente a 409 veces el tamaño del Ecuador³.

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 preferen-

2 Para el 2004, el Banco Central del Ecuador estima en 12.9 millones la población del Ecuador y en \$2.240 el ingreso per cápita.

3 Para el 2003 el PIB en dólares corrientes de EE.UU. fue de 10.985.500 millones de US\$ mientras que del Ecuador fue de 26.844 millones.

cias 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 crecimiento de las actividades productivas ilícitas como el cultivo y transformación de la coca y de facilitar 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 exportable agrícola ecuatoriana ingresa al mercado estadounidense con un arancel del 0% o el arancel de NMF es libre. Así, sólo el 30% restante de la oferta exportable del Ecuador, muchos de los cuales se encuentran bajo el régimen del SGP y del ATPDEA, es susceptible de negociación. Entre ellos se encuentran productos como rosas, mangos, camarones, brócoli, fréjol, palmitos, piñas y jugos, entre los principales.

El ATPDEA, 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, periodos 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 la 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 1000 millones de dólares) y social (60% de las unidades productivas del Ecuador son de subsistencia). Con esta realidad se han enfrentado ya nueve Rondas de Negociación, superándose las fases de conocimiento y manifestación de in-

tereses; 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, y porque las expectativas para avanzar en la última reunión de Lima se esfumaron por los acontecimientos políticos que son de conocimiento público, entrando en una etapa de pausa forzada. 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 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 del 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 inicios de la negociación los EE.UU. colocaron 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 eso; y, finalmente iii) un compás de espera hasta que el Congreso norteamericano apruebe el TLC con Centroamérica (CAFTA)⁴, que tiene algunos reparos en cuanto a lo que el equipo negociador norteamericano cedió en temas como las cuotas del azúcar.

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

4 Al momento de publicar este número de la Serie Páramo, el Congreso de Estados Unidos ya había aprobado el CAFTA (N. de E).

ESTADO DE LA NEGOCIACIÓN AGRÍCOLA DEL TLC EE.UU.-ECUADOR

TEMA	POSICIÓN NORTE AMERICANA	POSICIÓN ECUATORIANA
1. ACCESO A MERCADO		
i. Punto Inicial de desgravación	Arancel vigente el 18 de mayo del 2004 (fecha en que el arancel de muchos productos sensibles agrícolas tienen aranceles bajos)	Techos consolidados en la OMC (son los máximos aranceles aplicables legítimamente por el Ecuador que garantizan niveles arancelarios más altos)
ii. Años de desgravación	Hasta 10 años, con pocos productos a 12 años	Hasta 20 años para todos los productos sensibles
iii. ATPDEA	Es el techo de la negociación y mantiene en calidad de productos rehenes (flores, atún, brócoli) como moneda de cambio.	Mejorar el ATPDEA
iv. Lista cero por cero (intercambio de libre comercio inicial)	Propuso cero por cero en capítulos del universo arancelario no sensibles, sin beneficios positivos para el 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.
v. Contingentes (CO)	Abiertos, con tasa de crecimiento anual compuesta con una solicitud inicial de toda la necesidad de importación en el Ecuador en cadenas como la del maíz (pedido de 400.000TM), trigo, cebada. Leche en polvo, carnes.	Cerrados, y en función de garantizar un acceso limitado para que no afecte la estructura productiva local.
vi. 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 vía bolsa de productos agropecuarios etc.
vii. Mecanismo de absorción de cosechas	No lo acepta	Es un instrumento de política agrícola que defiende la producción nacional.

TEMA	POSICIÓN NORTE AMERICANA	POSICIÓN ECUATORIANA
viii. Consejos Consultivos	Los cuestiona en su funcionamiento	Es un instrumento de política agrícola, que promueve consensos de los diferentes actores de la cadena productiva.
2. FRANJA DE PRECIOS (SAFP)	Desmantelamiento inmediato	Vigencia del mecanismo, dispuestos a perfeccionar el mecanismo y en algunos casos de productos desmantelarla.
3. SALVAGUARDIA ESPECIAL AGRÍCOLA (SEA)	La aplicación de la SEA este limitada 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 EE.UU., la que 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. EE.UU. sólo en el marco de la OMC negociará el tema.	Aceptó el condicionamiento pero requiere la aceptación de mecanismos de compensación a los efectos distorsionantes en los precios internacionales como el SAFF, SEA.
i. 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 el Ecuador otorgó y otorgue a terceros países, sean concedidas a EE.UU. con las siguientes características: - Concesión automática de preferencias en el sector agrícola - No reciprocidad de EE.UU., ya que la reciprocidad está dada en el ATPDEA - Ámbito para el sector agrícola.	

TEMA	POSICIÓN NORTE AMERICANA	POSICIÓN ECUATORIANA
6. NORMAS FITOSANITARIAS	Únicamente ratificar el 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.
i. 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 Comité para solucionar Problemas de Acceso, además de instancia de consulta, concertación y cooperación. Incluye instancia bilateral para temas urgentes. Primera instancia de Solución de Controversias.

Escenarios posibles al final de las rondas de negociación

Bajo las circunstancias actuales de la negociación existen dos alternativas:

1. 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 defina poner un freno al proceso de negociación.
2. Que el proceso negociador continúe y que las condiciones actuales se flexibilicen, especialmente por parte de los EE.UU. como para que facilite 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 especiales agrícolas para algunos productos sensibles (con el fin de que se pueda contrarrestar en al-

go 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 presas de pollo.

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

Posibles impactos focalizados en productores(as) agrícolas pobres pequeños(as) de la sierra

Sobre la base de información de los datos del III Censo Nacional Agropecuario, el estudio de impacto desarrollado por la CEPAL, varios estudios de impacto por cadena productiva realizados por OFIAGRO⁵ y considerando la caracterización de tres distintos tipos de Unidades Productivas Agropecuarias (UPAs) existentes en la Sierra central ecuatoriana, que son: de subsistencia, empresariales intermedias y de punta⁶. En la Tabla 1 se detallan varios de los productos que la pequeña agricultura abastece al mercado local e internacional.

5. OFIAGRO, Consultora especializada en temas de economía agrícola.

6. CEPAL ha definido la caracterización de las UPAs 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).

Tabla 1
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
Brócoli	X	X	X

Tabla 2
Exportaciones e importaciones de los Principales
productos en la región Sierra (2004)

2004

PARTIDA	PRODUCTO	EXPORTACIONES		IMPORTACIONES		
		VOLUMEN TM	VALOR FOB (x1000 USD)	VOLUMEN TM	VALOR FOB (x1000 USD)	VALOR CIF (x1000 USD)
0704100000	Coliflores y brecoles (broccoli)	10.617,5	8.850,8	*	*	*
0702000000	Tomates frescos 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	Maiz dulce (<i>Zea mays saccharata</i>)	2,7	3,2	*		*
0706100000	Zanahorias y nabos	*	*			
0701900000	Las demás (papas)	3,7	0,6	*		*
0401100000	Leche	53,2	149,1	0,144		0,093
0402101000						
0401300000						
0402211100						
0402211900						

* No se registró flujo en dicho año

Fuente: Banco Central del Ecuador, Proyecto SICA/MAG Elaboración: OFIAGRO

Es importante señalar que el 59,8 % de las UPAs en la sierra ecuatoriana son de subsistencia.

Tabla 3
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

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 identificaron los principales productos para cada uno de los tipos de UPAs 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 las UPAs dedicadas a la subsistencia (Tipo 1) tres clases de maíces explican el 38,3% del VBP, lo que, sumado al aporte de la papa, totaliza el 56.7% del VBP total. En las UPAs empresariales intermedias (Tipo2), 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 las UPAs de Punta (Tipo 3), cuatro productos, banano, caña de azúcar, palma africana y la papa, explican el 82,9% del VBP total de esa categoría (véase la Tabla 4).

Tabla 4
Sierra: Principales productos según aporte al VBP.

Sierra					
Tipología 1		Tipología 2		Tipología 3	
Cultivos	% del VBP	Cultivos	% del VBP	Cultivos	% del VBP
Maíz Suave		Papa	22.6	Banano	35.9
Seco	32.6	Caña azúcar		Caña azúcar	
Maíz Suave		p/azúcar	21.6	p/azúcar	17.7
Choclo	2.6	Maíz Suave		Palma	
Maíz Duro		Seco	12	Africana	17.1
Seco	3.1	Suman	56.2	Papa	13.1
Papa	18.4	Otros	43.8	Suman	82.9
Suman	56.7	Otros		Otros	17.1
Otros	43.3	Total	100	Total	100
Total	100				

Fuente: CEPAL

Elaboración: CEPAL-OFIAGRO

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 trabajadores 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 UPAs de subsistencia con una reducción de 20,4% en el nivel de empleo.

Tabla 5
Impactos en el empleo Región Sierra y
tipos de Unidades Productivas.

Regionales/Tipos de UPAs	Sierra
Subsistencia	-20.43%
Intermedio	-8.87%
Punta	-8.8%

Fuente: CEPAL
Elaboración CEPAL-OFIAGRO

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 a la técnica de simulación SMART (Software on Market Analysis and Restrictions on Trade), la cual fue construida por la secretaría 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:

- Caso brócoli: entra al mercado americano con un arancel del 0%, esperándose que si en el TLC Ecuador – EE.UU. se man-

tienen 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 incrementando su participación en el mercado norteamericano, siempre y cuando las preferencias de los consumidores se mantengan.

Sin embargo, si EE.UU no concede al Ecuador la desgravación inmediata para este producto, tendría que ingresar al mercado norteamericano como “Nación Más Favorecida”, que es de 15%, en cuyo caso tendrían lugar los efectos de desviación de comercio⁷ y creación de comercio⁸, reduciéndose las exportaciones en un 16% (véase la Tabla 6).

Tabla 6
Impactos en el flujo de exportaciones ecuatorianas de Brócoli

	Brócoli Fresco
Elasticidad	-0,55
Exportaciones EC-EEUU - 2003 (Miles de US\$)	6000
Incremento Proyectado debido al TLC (\$) por Creación	-499
Incremento Proyectado debido al TLC (\$) por Desvío	-487
Incremento Total	-986
Total X EC-EEUU	5014
Incremento como % de las X EC-EEUU 2003	-16%

Fuente: OFIAGRO
Elaboración OFIAGRO

- 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.

- Caso de la papa congelada (se tomó esta partida porque es la que tiene potencial productivo): Si se diese una disminución del arancel de EE.UU de 16.76% (arancel vigente promedio entre papa fresca congelada y preparada congelada) a 0%, el 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 (véase la Tabla 7).

Tabla 7
Impactos sobre la papa congelada: Incrementos proyectados de las exportaciones de EE.UU. al Ecuador.

	Papa
Elasticidad	-2,81
Exportaciones EEUU-ECU - 98/03 (\$)	2121,16
Incremento Proyectado debido al TLC (\$ miles) por Creación	855,6
Incremento Proyectado debido al TLC (\$ miles) por Desvío	558,5
Incremento Total (\$ miles)	1414,1
Total X EE.UU-ECU	3535
Incremento como % de las X EC-EEUU 2003	66,7%

Fuente: OFIAGRO
Elaboración OFIAGRO

- Finalmente, en el caso de la leche, los impactos se van a ver por el incremento de la leche en polvo, se transmitirían como un incremento de las exportaciones de EE.UU. hacia el Ecua-

dor, 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.

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 el 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) (véase la Tabla 8).

Tabla 8
Impactos Leche en polvo: Incrementos proyectados de las exportaciones de EE.UU. al Ecuador.

Elasticidad	Leche en Polvo	
	-0.5	-2.5
Exportaciones EEUU-EC - 2003 (\$)	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	1058.9
Incremento como % de las X 2003	27%	131%

Fuente: OFIAGRO
Elaboración OFIAGRO

Pistas reales para mitigar los efectos

1. Alfabetizar y lograr impulsar una socialización del proceso en el que el Ecuador se esta insertando, reflexionar sobre las oportunidades y amenazas de un TLC.
2. 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 será 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.
3. 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 sus 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 justo, 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 proceso de certificación a través del impulso al establecimiento de certificadoras nacionales, cuestión que generará además reducciones considerables en costos.
4. 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 1
Resumen de impactos sobre el empleo a nivel de
Provincias de la Sierra.

PROVINCIAS	Tipología UPA	Elasticidad trabajo	Impacto negativo en empleo	% UPAs amenazadas según saldo nato VBP
AZUAY	1	0,24	20,9	80,3
BOLÍVAR	1	0,23	21,5	56,1
CAÑAR	1	0,35	14,3	56,7
CARCHI	1	0,86	5,8	21,7
COTOPAXI	1	0,50	10,0	49,1
CHIMBORAZO	1	0,27	18,3	39,2
IMBABURA	1	0,03	21,7	73,5
LOJA	1	0,10	15,1	59,0
PICHINCHA	1	0,36	13,9	51,9
TUNGURAGUA	1	0,33	15,1	25,8
AZUAY	2	0,05	9,4	35,7
BOLIVAR	2	0,14	35,	52,19
CAÑAR	2	0,12	42,6	51,1
CARCHI	2	0,33	15,1	25,7
COTOPAXI	2	0,21	23,5	38,4
CHIMBORAZO	2	0,22	22,8	38,7
IMBABURA	2	0,23	21,8	54,9
LOJA	2	0,38	13,0	57,1
PICHINCHA	2	0,42	11,8	30,1
TUNGURAGUA	2	0,80	6,2	26,1
AZUAY	3	0,40	12,5	43,3
BOLIVAR	3	0,15	33,4	57,7
CAÑAR	3	0,13	38,3	23,0
CARCHI	3	0,76	6,57	27,9
COTOPAXI	3	0,35	14,22	33,6
CHIMBORAZO	3	0,20	24,9	38,8
IMBABURA	3	0,16	31,7	54,4
LOJA	3	0,27	18,6	63,2
PICHINCHA	3	1,17	4,2	22,6
TUNGURAGUA	3	0,53	9,4	28,7

Fuente y Elaboración: CEPAL