

ESCUELA POLITÉCNICA NACIONAL

ESCUELA DE CIENCIAS

“Estudio y análisis de un posible escenario para el trigo y el maíz dentro del sector agrícola ante la firma de un Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos de América y Ecuador.”

**PROYECTO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO
EMPRESARIAL**

AUTOR: MAURICIO JAVIER NARANJO HOLGUÍN

DIRECTOR: ING. PATRICIO ESTRADA

DECLARACIÓN

Yo, Mauricio Javier Naranjo Holguín, declaro bajo juramento que el trabajo aquí escrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional; y que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

A través de la presente declaración cedo mis derechos de propiedad intelectual correspondientes a este trabajo, a la Escuela Politécnica Nacional, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su reglamento y por la normatividad institucional vigente.

Mauricio Javier Naranjo Holguín

CERTIFICACIÓN

Certifico que el presente trabajo fue desarrollado por Mauricio Javier Naranjo Holguín, bajo mi supervisión.

Ing. Patricio Estrada
DIRECTOR DE PROYECTO

RESUMEN

El mundo en el que vivimos hoy en día se ha vuelto más globalizado e integrado con el paso del tiempo. Así, la tendencia de las economías actuales es la integración comercial. Un particular modo de integración que ha generado controversia durante los últimos meses en nuestro país son los tratados de libre comercio.

Un tratado de libre comercio es un mecanismo que tiene como objetivo ampliar el comercio internacional, mediante normas y reglas para permitir el libre intercambio de bienes, servicios o inversiones entre dos países. Hasta hoy, varios países del mundo han suscrito Tratados de Libre Comercio. Ejemplos recientes e importantes para el Ecuador son los acordados entre Chile y Estados Unidos y el denominado CAFTA, firmado por los países centroamericanos con EE.UU..

Motivada por la falta de un estudio fidedigno sobre el verdadero impacto que tendría el Tratado de Libre Comercio entre EE.UU. y Ecuador, la investigación siguiente constituye una fuente de información cualitativa y cuantitativa que permite emitir un argumento más certero sobre el impacto de este tratado en el sector agrícola nacional (trigo y maíz).

Una comparación entre la situación de los productores norteamericanos y ecuatorianos revela la baja tecnificación, insuficiente capacitación al recurso humano y muy inferior productividad que enfrenta la agricultura nacional, demostrando la falta de apoyo que existe por parte del Gobierno de Ecuador hacia este sector.

Esta investigación mantiene una línea objetiva. No se menciona si el TLC es positivo o negativo para el desarrollo futuro del país. Así, se constituye como una fuente que despierta criterios contrapuestos acerca de este tema y podrá generar discusiones, debates, foros, etc.

AGRADECIMIENTO

A las personas que han contribuido para que culmine mi carrera universitaria, a todos quienes conforman el Servicio Agrícola del Exterior de la Embajada Americana en Quito por su apoyo y confianza, y a quienes me han transmitido sus conocimientos y experiencias para convertirme en una persona mejor.

DEDICATORIA

A mis padres.

ÍNDICE

1. ANTECEDENTES	1
1.1. EL COMERCIO MULTILATERAL Y LA APERTURA COMERCIAL MUNDIAL	1
1.1.1. LA VENTAJA COMPARATIVA Y LA VENTAJA ABSOLUTA	3
1.2. ECUADOR ANTE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO	5
1.3. INSERCIÓN DEL ECUADOR EN EL COMERCIO INTERNACIONAL	8
1.4. ACUERDOS DE COOPERACIÓN ECONÓMICA ENTRE ECUADOR Y ESTADOS UNIDOS	11
1.4.1. LEY DE PROMOCIÓN COMERCIAL ANDINA Y ERRADICACIÓN DE LA DROGA (ATPDEA)	11
1.5. FOREIGN AGRICULTURAL SERVICE (FAS)	16
2. TRATADO DE LIBRE COMERCIO	18
2.1. GENERALIDADES	18
2.2. TRATADO DE LIBRE COMERCIO ECUADOR – ESTADOS UNIDOS	20
2.3. EVOLUCIÓN DE LAS NEGOCIACIONES DEL TLC	23
3. PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE TRIGO Y MAÍZ EN ECUADOR	29
3.1. EL MAÍZ EN EL ECUADOR	29
3.1.1. GENERALIDADES	29
3.1.2. PRODUCCIÓN	34
3.1.3. COMERCIALIZACIÓN	37
3.1.3.1. IMPORTACIONES DE MAÍZ	37
3.1.3.1. EXPORTACIONES DE MAÍZ	40
3.2. EL TRIGO EN EL ECUADOR	47
3.2.1. GENERALIDADES	47
3.2.2. PRODUCCIÓN	48
3.2.3. COMERCIALIZACIÓN	51
3.2.3.1. IMPORTACIONES DE TRIGO	51
3.2.3.2. EXPORTACIONES DE TRIGO	55
4. PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE TRIGO Y MAÍZ EN ESTADOS UNIDOS	60
4.1. EL MAÍZ EN LOS ESTADOS UNIDOS	60
4.1.1. GENERALIDADES	60
4.1.2. PRODUCCIÓN	66
4.1.3. COMERCIALIZACIÓN	69
4.1.3.1. IMPORTACIONES DE MAÍZ	69
4.1.3.2. EXPORTACIONES DE MAÍZ	75
4.2. EL TRIGO EN LOS ESTADOS UNIDOS	82

4.2.1.	GENERALIDADES	82
4.2.2.	PRODUCCIÓN	84
4.2.3.	COMERCIALIZACIÓN	87
4.2.3.1.	IMPORTACIONES DE TRIGO	87
4.2.3.2.	EXPORTACIONES DE TRIGO	89
5.	POSIBLES ESCENARIOS Y POSIBLES CONSECUENCIAS	96
5.1.	SITUACIÓN ECUADOR - ESTADOS UNIDOS.....	96
5.2.	POSIBLES ESCENARIOS	99
	CONCLUSIONES	110
	RECOMENDACIONES.....	112
	GLOSARIO.....	114
	BIBLIOGRAFÍA	124
	APÉNDICE	126
1.	ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT).....	126
2.	ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO (OMC)	131
2.1.	LA RONDA DE URUGUAY	131
2.2.	ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO (OMC).....	132

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Ecuador - Maíz – Ubicación	31
Gráfico 2: Ecuador - Maíz – Producción	34
Gráfico 3: Ecuador - Maíz – Superficie	35
Gráfico 4: Ecuador - Maíz - Rendimiento	35
Gráfico 5: Ecuador - Maíz - Importaciones 2000	38
Gráfico 6: Ecuador - Maíz - Importaciones 2001	38
Gráfico 7: Ecuador - Maíz - Importaciones 2002	39
Gráfico 8: Ecuador - Maíz - Importaciones 2003	39
Gráfico 9: Ecuador - Maíz - Importaciones 2004	40
Gráfico 10: Ecuador - Maíz - Total Importaciones	40
Gráfico 11: Ecuador - Maíz - Total Exportaciones	42
Gráfico 12: Ecuador - Maíz - Exportaciones - Colombia, EE.UU.	43
Gráfico 13: Ecuador - Maíz - Producción, Importaciones, Consumo	44
Gráfico 14: Ecuador - Maíz - Consumo, Importaciones	44
Gráfico 15: Ecuador - Maíz - % Importaciones/Consumo	45
Gráfico 16: Ecuador - Maíz - Importaciones, Exportaciones	46
Gráfico 17: Ecuador - Trigo – Producción	49
Gráfico 18: Ecuador - Trigo – Superficie	49
Gráfico 19: Ecuador - Trigo – Rendimiento	49
Gráfico 20: Ecuador - Trigo - Importaciones 2000	52
Gráfico 21: Ecuador - Trigo - Importaciones 2001	53
Gráfico 22: Ecuador - Trigo - Importaciones 2002	53
Gráfico 23: Ecuador - Trigo - Importaciones 2003	54
Gráfico 24: Ecuador - Trigo - Importaciones 2004	54
Gráfico 25: Ecuador - Trigo - Total Importaciones	55
Gráfico 26: Ecuador - Trigo - Total Exportaciones	57
Gráfico 27: Ecuador - Trigo - Producción, Importaciones, Consumo	58
Gráfico 28: Ecuador - Trigo - Consumo, Importaciones	58
Gráfico 29: Ecuador - Trigo - % Importaciones/Consumo	59
Gráfico 30: Ecuador - Trigo - Importaciones, Exportaciones	59
Gráfico 31: EE.UU. - Maíz – Ubicación	63
Gráfico 32: EE.UU. - Maíz – Producción	68
Gráfico 33: EE.UU. - Maíz – Superficie	68
Gráfico 34: EE.UU. - Maíz – Rendimiento	69
Gráfico 35: EE.UU. - Maíz - Importaciones 2000	71
Gráfico 36: EE.UU. - Maíz - Importaciones 2001	71
Gráfico 37: EE.UU. - Maíz - Importaciones 2002	72
Gráfico 38: EE.UU. - Maíz - Importaciones 2003	72
Gráfico 39: EE.UU. - Maíz - Importaciones 2004	73
Gráfico 40: EE.UU. - Maíz - Origen Importaciones	74
Gráfico 41: EE.UU. - Maíz - Total Importaciones	74
Gráfico 42: EE.UU. - Maíz - Exportaciones 2000	76
Gráfico 43: EE.UU. - Maíz - Exportaciones 2001	77
Gráfico 44: EE.UU. - Maíz - Exportaciones 2002	77
Gráfico 45: EE.UU. - Maíz - Exportaciones 2003	78
Gráfico 46: EE.UU. - Maíz - Exportaciones 2004	78

Gráfico 47: EE.UU. - Maíz - Total Exportaciones	79
Gráfico 48: EE.UU. - Maíz - % Importaciones/Consumo	80
Gráfico 49: EE.UU. - Maíz - Producción, Importaciones, Consumo	80
Gráfico 50: EE.UU. - Maíz - Importaciones, Exportaciones.....	81
Gráfico 51: EE.UU. - Trigo – Ubicación	84
Gráfico 52: EE.UU. - Trigo – Producción.....	85
Gráfico 53: EE.UU. - Trigo – Superficie	85
Gráfico 54: EE.UU. - Trigo – Rendimiento.....	86
Gráfico 55: EE.UU. - Trigo – Importaciones.....	88
Gráfico 56: EE.UU. - Trigo - Exportaciones 2000.....	91
Gráfico 57: EE.UU. - Trigo - Exportaciones 2001	91
Gráfico 58: EE.UU. - Trigo - Exportaciones 2002.....	92
Gráfico 59: EE.UU. - Trigo - Exportaciones 2002.....	92
Gráfico 60: EE.UU. - Trigo - Exportaciones 2004.....	93
Gráfico 61: EE.UU. - Trigo - Producción, Importaciones, Consumo.....	94
Gráfico 62: EE.UU. - Trigo - % Importaciones/Consumo.....	94
Gráfico 63: EE.UU. - Trigo - Importaciones, Exportaciones	95
Gráfico 64: Comparación Ecuador, EE.UU. – Maíz – Producción	96
Gráfico 65: Comparación Ecuador, EE.UU. – Maíz - Costos de Producción	97
Gráfico 66: Comparación Ecuador, EE.UU. - Trigo – Producción	98
Gráfico 67: Comparación Ecuador, EE.UU. - Trigo - Costos de Producción.....	98

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Inserción del Ecuador en la Economía Global	10
Tabla 2: Exportaciones Andinas según Programa	14
Tabla 3: Mesas de Negociación del TLC	21
Tabla 4: Ecuador - Maíz - Ubicación Geográfica	30
Tabla 5: Ecuador - Maíz - Producción.....	34
Tabla 6: Ecuador - Maíz - Importaciones.....	38
Tabla 7: Ecuador - Maíz - Exportaciones	42
Tabla 8: Ecuador - Maíz - Consumo	43
Tabla 9: Ecuador - Trigo – Producción	48
Tabla 10: Ecuador - Trigo - Importaciones	52
Tabla 11: Ecuador - Trigo - Exportaciones.....	56
Tabla 12: Ecuador - Trigo – Consumo	57
Tabla 13: EE.UU. - Maíz - Ubicación Geográfica	62
Tabla 14: EE.UU. - Maíz – Producción (Cel.).....	67
Tabla 15: EE.UU. - Maíz - Importaciones	70
Tabla 16: EE.UU. - Maíz – Exportaciones.....	76
Tabla 17: EE.UU. - Maíz – Consumo	80
Tabla 18: EE.UU. - Trigo - Ubicación Geográfica.....	83
Tabla 19: EE.UU. - Trigo - Producción	84
Tabla 20: EE.UU. - Trigo – Importaciones.....	88
Tabla 21: EE.UU. - Trigo – Exportaciones	90
Tabla 22: EE.UU. - Trigo – Consumo	93

1. ANTECEDENTES

1.1.EL COMERCIO MULTILATERAL Y LA APERTURA COMERCIAL MUNDIAL

El sentido común comercial y una visión sencilla del comercio abierto han llevado a los gobiernos contemporáneos a unirse a una corriente de comercio abierto convenido multilateralmente. Sin embargo algunos autores creen que esta tendencia cuenta con pruebas contundentes: la experiencia adquirida en materia de comercio mundial y crecimiento económico desde la segunda guerra mundial.

Según reportes de la Organización Mundial de Comercio, los aranceles aplicables a productos industriales alrededor del planeta han bajado considerablemente y, en promedio, actualmente son inferiores al 5 por ciento en los países de primer mundo. Durante los primeros 25 años siguientes a la segunda guerra mundial, el crecimiento económico medio del mundo fue de aproximadamente el 5 por ciento anual, sin embargo el comercio mundial creció a un ritmo aún más rápido, con una media de alrededor del 8 por ciento en el mismo período.

Así, el crecimiento económico parece estar íntimamente ligado a la apertura mundial de los mercados. La Economía nos dice que todos los países tienen activos, ya sean humanos, industriales, naturales o financieros, que al ser transformados en bienes y servicios satisfacen la demanda de sus mercados internos o inclusive los externos. Varias teorías económicas señalan que las naciones se benefician mutuamente cuando estas mercancías y servicios se comercializan globalmente.

David Ricardo basa su principio de “ventaja comparativa” en una lógica similar a la expuesta anteriormente. Este concepto, que será ampliado posteriormente, dice que los países se benefician aprovechando sus activos para concentrarse en lo

que pueden producir mejor y luego intercambiarlos por los que otros países producen mejor.

En otras palabras, las políticas de gobierno y los distintos acuerdos comerciales que permiten la libre circulación de bienes y servicios entre naciones incrementan los beneficios globales que significa producir los mejores productos al mejor precio.

Lo anterior no significa que un país siempre será competitivo en la producción de cierto bien. Al contrario la experiencia demuestra que la competitividad puede trasladarse de un país a otro. Por ejemplo, si un país ha tenido una ventaja en la producción de textiles por cualquier razón legal (costo de la mano de obra menor, posesión de ciertos recursos naturales, tecnificación, etc.) podría perder su competitividad a medida que evoluciona su economía o la de otros. Sin embargo, gracias a la apertura de la economía y a la globalización de los mercados este país podría pasar a ser competitivo en la industria pesquera. Generalmente es un proceso de largo plazo y gradual.

Por otro lado, los gobiernos, generalmente de los países subdesarrollados, enfrentan el problema de mantener las importaciones de productos extranjeros más competitivos fuera del territorio nacional. Esto no significa que los países ricos no busquen mecanismos para alcanzar este fin. Generalmente el proteccionismo a la producción nacional se hace evidente mediante subsidios, procedimientos burocráticos complicados o normas para la preservación del medio ambiente o para la protección al consumidor.

Si este tipo de prácticas sería aplicado por varios países alrededor del planeta, los mercados internacionales se contrajeran y la actividad económica mundial se redujera. El proteccionismo es una gran barrera para el libre flujo de bienes.

1.1.1. LA VENTAJA COMPARATIVA Y LA VENTAJA ABSOLUTA

Concepto medular de la teoría del comercio internacional que afirma que un país, o una región, debe especializarse en la producción y exportación de aquellos bienes y servicios que pueda producir con mayor eficiencia, e importar aquellos bienes y servicios en los que tenga una desventaja comparativa. Esta hipótesis fue propugnada por primera vez por David Ricardo en 1817 como fundamento para incrementar el bienestar económico de una población mediante el comercio internacional. La teoría de la ventaja comparativa favorece por lo general a la producción especializada en un país con base en el aprovechamiento intensivo de aquellos factores de la producción de los que el país esté relativamente bien dotado (como materias primas, tierras fértiles, o mano de obra adiestrada); y quizá también en la acumulación de capital físico y el ritmo de la investigación.¹

El principio de la ventaja comparativa es la base fundamental del comercio internacional. Para entenderlo es importante que se comprenda en primera instancia el concepto de ventaja absoluta.

Supóngase que dos países, A y B, poseen recursos y mano de obra necesaria para fabricar computadores y vegetales procesados. Ahora, presúmase que A es más competitivo que B fabricando computadores, y que el país B es mejor que el país A para fabricar vegetales procesados. El concepto de *ventaja absoluta* nos dice que las dos naciones se verán beneficiadas si A se especializa en la producción de computadores y B se especializa en la fabricación de vegetales procesados, con el objetivo final de intercambiar estos bienes entre sí.

David Ricardo, en su trabajo *Principios de economía política e impuestos*, publicado en 1817, observó que aun cuando un país tuviera ventaja absoluta en la elaboración de dos productos, podría ser relativamente

¹ Hilkelman, E. "Diccionario de Comercio Internacional". Compañía Editorial Continental, México (2003). Pág. 66

más eficiente que el otro en un producto determinado, situación a la que denominó “principio de la ventaja comparativa”. De acuerdo con este principio, un país puede ser mejor que otro país en producir varios artículos, pero sólo debe desarrollar aquel que produce mejor. Su curva de posibilidades de producción determina el bien en el que posee esta ventaja comparativa, sobre el cuál — o en el producto que muestre la menor desventaja comparativa— debe concentrarse y viceversa. Por lo tanto debe importar el producto con la mayor desventaja comparativa o en el que tenga la menor ventaja comparativa.²

La teoría de David Ricardo denominada *ventaja comparativa* nos dice que los países pueden beneficiarse del comercio internacional aunque uno de ellos sea mejor que otro en producir cualquier bien. En el ejemplo anterior, supóngase que el país A es mucho más competitivo que B en la producción de computadores y sólo un poco más competitivo que B fabricando vegetales procesados, A debería especializarse en los que hace mejor o con mayor eficiencia — la fabricación de computadores — para vender ese producto a B. Por otra parte, B debería concentrarse en la fabricación de vegetales procesados para exportarlos a A. A pesar de que A es más competitivo en la fabricación de ambos productos, los dos países se beneficiarían del comercio si aplicaran esta teoría.

Esta teoría, de la escuela clásica de David Ricardo, es una de las más aceptadas entre los economistas, ya que es prácticamente imposible que algún país no tenga ninguna ventaja comparativa en ningún terreno.

² García-Sordo, Juan B. “Marketing Internacional”. Mc Graw Hill, México (2000). Pág. 84.

1.2.ECUADOR ANTE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO

El Ecuador se incorporó como miembro de la Organización Mundial de Comercio el 21 de enero de 1996. Fue uno de los países de la región que más demoró su incorporación a la Organización. Sin embargo se ha mantenido activo dentro de las negociaciones que se han dado desde entonces. La OMC ha actuado como mediador en solución de diferencias en algunas ocasiones.

Desde principios de la década de 1990, el Ecuador ha tomado pasos muy significativos para liberalizar y mejorar la previsibilidad y transparencia de su régimen comercial y de inversiones por medio de mecanismos nacionales, regionales y multilaterales. El Ecuador ha consolidado la totalidad de sus aranceles en la OMC, y los tipos NMF se han reducido gradualmente hasta un promedio del 11,4 por ciento en 2004. Sin embargo existen algunas barreras no arancelarias, como licencias de importación no automáticas, largos procedimientos aduaneros y precios de referencia...³

Los procedimientos burocráticos que se debe seguir para legalizar una mercancía extranjera en el país constituyen una de las principales defensas que el Gobierno utiliza para proteger a la producción nacional. Por otro lado, el Sistema Andino de Franjas de Precios, que fue creado con el fin de proteger a los productos agrícolas nacionales, es generalmente criticado y mal visto.

El Ecuador busca formular una política comercial común junto con los demás miembros de la Comunidad Andina, aunque en la etapa actual de integración regional la formulación de su política comercial ocurre predominantemente a nivel nacional. El Ecuador ha usado la apertura comercial a través de iniciativas multilaterales y regionales como catalizador de cambios estructurales. A nivel regional, coexisten un

³ Informe de la Secretaria de la OMC sobre el Examen de Políticas Comerciales de Ecuador. (2005). Pág.vii

acuerdo para una integración profunda con los demás países de la Comunidad Andina, acuerdos amplios que liberalizan el comercio de bienes (Chile y MERCOSUR) y acuerdos de carácter selectivo que ofrecen niveles de liberalización comercial limitados (Cuba y México).⁴

El país concede una exención de tarifas arancelarias en diferente escala a los miembros de la Comunidad Andina, a los miembros del MERCOSUR y además a Chile, México y Cuba.

Los aranceles NMF se han reducido sustancialmente. El promedio aritmético de los aranceles NMF alcanza el 11,4 por ciento, pero si se incluyen las cargas impuestas exclusivamente sobre las importaciones el promedio alcanzaría alrededor del 11,9 por ciento. La protección arancelaria media de los productos agropecuarios (15,7 por ciento) es notablemente superior a la de los demás productos (10,8 por ciento). Además, en el marco del sistema andino de franjas de precios, el Ecuador fija el nivel de los derechos arancelarios de ciertos productos agropecuarios en función de sus precios internacionales.⁵

Es notable que el sector agrícola nacional sea protegido en mayor escala. La falta de tecnificación, recursos o calidad podrían ser los factores causantes de la debilidad de este sector ante los bienes procedentes del extranjero, donde el apoyo de sus Estados es evidente. De igual manera algunas mercancías importadas deben obtener licencias para ingresar a territorio nacional. Las agropecuarias constituyen un grupo representativo de ellas.

El Ecuador prohíbe las importaciones de varios productos usados. También mantiene un régimen de licencias de importación que se aplica a

⁴ Informe de la Secretaría de la OMC sobre el Examen de Políticas Comerciales de Ecuador. (2005). Pág.vii

⁵ Ibid. Pág.viii

unas 1.380 partidas arancelarias, de las cuales aproximadamente la mitad corresponde a productos agropecuarios...⁶

Pese a que el país se ha comprometido en algunas ocasiones con la OMC a tomar acciones que liberalicen el comercio, el panorama nacional parece ser aun muy cerrado y protector.

El Ecuador ha consolidado la totalidad de sus aranceles, mayoritariamente al 30 por ciento; la mejor previsibilidad que esto da a las condiciones de acceso al mercado del Ecuador se ve reducida por la marcada diferencia entre los tipos aplicados y los consolidados. Según parece, los aranceles NMF aplicados a un número reducido de líneas arancelarias se sitúan por encima de sus respectivos tipos consolidados.⁷

En el área de las normas y los reglamentos técnicos, el Ecuador ha iniciado un proceso de racionalización que abarca la conversión de sus 640 normas técnicas obligatorias en normas voluntarias, y la adopción de reglamentos técnicos siguiendo los principios establecidos en el Acuerdo de la OMC sobre Obstáculos Técnicos al Comercio. El Ecuador ha adoptado y notificado a la OMC cuatro reglamentos técnicos.⁸

El país concede un régimen de liberalización de aranceles a los miembros de la CAN, así como la no aplicación del Sistema Andino de Banda de Precios. Este sistema, contiene a 153 productos agrícolas (13 “marcadores” y 140 sub-productos vinculados). Tanto el maíz como el trigo son productos marcadores, junto con otros considerados importantes para la agricultura ecuatoriana como: arroz, azúcar, cebada, soya, pasta de soya, entre otros. Este sistema permite variar el arancel aplicado de acuerdo a los precios internacionales. La tarifa puede aumentar o disminuir hasta llegar a un valor piso o techo, que es establecido una vez al año.

⁶ Informe de la Secretaria de la OMC sobre el Examen de Políticas Comerciales de Ecuador. (2005). Pág.ix

⁷ Ibid. Pág.viii

⁸ Ibid Pág.ix

Cuando el país ingresó a la OMC se comprometió a eliminar paulatinamente este sistema. Sin embargo, el sistema sigue vigente y se argumenta que los aranceles más altos son inferiores a los establecidos y permitidos por la OMC.

De igual manera, el Ecuador se comprometió a eliminar el Acuerdo Ministerial número 067 firmado el 20 de febrero de 1978, en el que se permite al Ministerio de Agricultura establecer límites o incluso prohibir la importación de ciertos productos agrícolas considerados como “sensibles” durante la época de cosecha y hasta que se haya vendido la totalidad del producto nacional.

Todos los bienes agroindustriales que ingresan al país deben obtener un permiso de importación otorgado por el Ministerio de Agricultura a través del Servicio Ecuatoriano de Seguridad Agraria (SESA). Esta institución basa sus políticas sanitarias en las establecidas en los Estándares Sanitarios Andinos de la CAN.

1.3.INSERCIÓN DEL ECUADOR EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

El Ecuador a lo largo de los años no se ha esforzado por involucrarse con otros países comercialmente. No fue hasta el siglo XIX que el país tuvo interés en establecer relaciones que incrementen su comercio internacional.


En el artículo *La Integración Latinoamericana* del historiador Juan Paz y Miño Cepeda se indica que “una vez finalizado el proceso de Independencia, los primeros esfuerzos de integración de América Latina se concretaron temporalmente en la Confederación de las Provincias Unidas de Centroamericana, la Confederación Peruano-Boliviana y la Gran Colombia”

En este artículo, adicionalmente, se menciona una breve reseña del proceso integracionista del que Ecuador ha sido parte. “Los esfuerzos

modernos de integración económica entre los países latinoamericanos únicamente ocurren en la segunda mitad del siglo XX: ALALC (1960) que fue sustituida por ALADI (1980); CARIFTA (1968), transformada en CARICOM (1973), todo esto aupado por la CEPAL, que pensaba y fomentaba el integracionismo. El Pacto Andino (1969). La segunda ola integracionista con MERCOSUR (1994.95); G3, con Colombia, México y Venezuela (1995), Comunidad Andina (1996). Los diversos convenios de integración centroamericana (SICA, SIECA, AEC), así como varias entidades regionales (SELA, OLADE, etc.) y una amplia red de acuerdos pluri y binacionales”.⁹

A continuación se cita un cuadro realizado por la Unidad de Información y Divulgación del TLC, que resume la integración comercial de la que ha sido parte el Ecuador:

⁹ Documento N. 3 / Acuerdos Comerciales del Ecuador. Unidad de Información y Divulgación del TLC. Disponible en:
www.tlc.gov.ec/libreria/index.php?rel_dir=Documentos%20de%20interés%20de%20Ecuador/

Inserción del Ecuador en la Economía Global <u>Acuerdos Multilaterales - Complementación Económica - Intercambio Preferencial - Alcance Parcial - Esquemas Preferenciales - Uniones Aduaneras - Acuerdos de Libre Comercio</u>		
	1945	ONU En octubre se crea la Organización de las Naciones Unidas - Ecuador ingresa en diciembre
	1946	
	1947	GATT Se crea el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
	1948	OEA Se crea la Organización de Estados Americanos que nace de la Unión Internacional de Repúblicas de América desde 1889
	1949	
	1950	
	1960	ALALC Asociación Latinoamericana de Libre Comercio entra en vigencia - febrero
	1961	En noviembre Ecuador se adhiere a la ALALC
	1962	OIC - Se crea Organización Internacional del Café
	1963	
1964	UNCTAD Se crea la Conferencia de Naciones Unidas para Comercio y Desarrollo	
1965		
1966		
1967		
1968	UNCTAD 77 países en desarrollo solicitan preferencias arancelarias SGP entre ellos Ecuador	
1969	26 mayo Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú firman el Acuerdo de Cartagena	
1970	GATT entra en vigencia el sistema preferencial unilateral SGP (Sistema General de Preferencias) para países en desarrollo	
1971		
1972	En febrero se adhirió Venezuela al Acuerdo de Cartagena	
1973		
1974		
1975	En octubre Chile se retiró del Acuerdo de Cartagena	
1976		
1977		
1978		
1979		
1980	ALADI Tratado de Montevideo crea el grupo latinoamericano compuesto por 12 miembros	
1981	ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) Entra en vigor en marzo. Ecuador ingresa en el Acuerdo	
1982		
1987		
1988	UNCTAD - SGPC se establece el Sistema Global de Preferencias Comerciales entre países en desarrollo	
1989		
1990	Comunidad Económica Europea implementó la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas de la Comunidad	
1991	ATPA En diciembre Estados Unidos instituyó Ley de Preferencias Arancelarias Andinas	
1992		
1993	ACE (Acuerdo de Complementación Económica) Ecuador - Argentina. Se implementó en mayo	
1994	ACE Ecuador firma en diciembre con Chile, septiembre con Paraguay y mayo con Uruguay	
1995	OMC Creación de la Organización Mundial del Comercio	
1996	Acuerdo de Cartagena - marzo. Toma el nombre de Comunidad Andina (CAN)	
1997	CAN - En junio entra en vigencia como Comunidad Andina	
1998		
1999		
2000		
2001		
2002	En septiembre se renueva el ATPA bajo el Sistema de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de Drogas (ATPDEA)	
2003	ACE 59 En diciembre Ecuador, Colombia y Venezuela (CAN) suscriben acuerdo con MERCOSUR	
2004	TLC Ecuador inicia negociaciones con Estados Unidos junto a Colombia y Perú	

Fuente:

SICE - Unidad de Comercio de la Organización de los Estados Americanos (OEA).

Organización Mundial de Comercio - OMC

Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (Comexi) - Ecuador

Asociación Latinoamericana de Integración - ALADI

Elaboración: Unidad de Información y Divulgación del TLC**Tabla 1: Inserción del Ecuador en la Economía Global**

1.4.ACUERDOS DE COOPERACIÓN ECONÓMICA ENTRE ECUADOR Y ESTADOS UNIDOS

1.4.1. LEY DE PROMOCIÓN COMERCIAL ANDINA Y ERRADICACIÓN DE LA DROGA (ATPDEA)

La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (Andean Trade Preference Act, ATPA) fue un acuerdo de cooperación económica firmado entre los Gobiernos de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, y el Gobierno de los Estados Unidos. Este acuerdo fue de carácter unilateral y buscaba erradicar el tráfico de drogas y aportar al desarrollo regional de las naciones andinas.

El mecanismo a ser utilizado consistía en permitir el ingreso preferencial de aproximadamente 5500 mercancías a territorio estadounidense. Esto fomentaría la diversificación de cultivo a aquellos agricultores que hasta ese momento cultivaban hoja de coca. De esta manera el narcotráfico se reduciría y ambas partes serían beneficiadas.

Según el Departamento de Estado de los Estados Unidos, "Ecuador abarcó el 14,9 por ciento de las importaciones a Estados Unidos bajo esta ley. Estados Unidos es el mayor socio comercial del Ecuador. Entre el 12 y 13 por ciento de las exportaciones ecuatorianas a Estados Unidos se ha beneficiado de la ley ATPA en estos últimos años."

Este acuerdo entró en vigencia el 4 de diciembre de 1991 y tuvo una validez de 10 años. Luego de varias negociaciones entre el bloque andino y el país del norte, el Congreso estadounidense aprobó una nueva ley que renovaba y además ampliaba los beneficios otorgados en el ATPA. Esta ley es conocida como la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act, ATPDEA).

El Departamento de Estado de los Estados Unidos dice que la ATPDEA es "un elemento decisivo en la estrategia para promover un desarrollo de

base amplia, la diversificación de las exportaciones, la derrota del flagelo del tráfico de drogas ilícitas y para la consolidación de la democracia" en Perú, Colombia, Ecuador, y Bolivia.¹⁰

Esta nueva ley se encuentra vigente hasta el 31 de diciembre de 2006. Además de conceder un régimen de preferencia a todas las mercancías comprendidas en el ATPA, los siguientes productos fueron incorporados:

- Prendas de vestir manufacturadas con materias primas provenientes de cualquier país signatario, hasta por un monto igual al 2% (en metros cuadrados) del total de prendas de vestir importadas por los EE.UU. del resto del mundo. Este porcentaje se incrementaría cada año, hasta llegar al 5% en el 2006.
- Prendas de vestir elaboradas con insumos de los EE.UU. bajo el régimen de maquila.
- Prendas de vestir elaboradas con lana de alpaca, llama y vicuña.
- Atún envasado al vacío en empaques flexibles o "pouches".

Por otro lado, los bienes listados a continuación no fueron considerados dentro de esta ley:

- Textiles no considerados como prendas de vestir.
- Ron y Tafia (aguardiente de caña).
- Azúcar, concentrados de azúcar o productos que la contengan.
- Atún preservado en envases no al vacío.

Es importante señalar que algunas mercancías, a pesar de que gozan de un trato preferencial para ingresar a los EE.UU., deben enfrentar una serie de barreras no arancelarias que tiene que ver con la protección al consumidor, impuestos internos, medidas antidumping, etc.

¹⁰ Hola Informativa del Departamento de Estado de los EE.UU. sobre la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga. Disponible en <http://usinfo.state.gov/espanol>.

Restricciones de Origen

Los bienes amparados por esta ley, están obligados a cumplir con ciertas condiciones que se señalan a continuación:

- Deben ser importados desde los países beneficiarios a territorio estadounidense directamente.
- Deben ser producidos o transformados en un bien diferente en los países beneficiarios.
- El 35% de los materiales utilizados o de los costos de producción deben provenir de los países beneficiarios o de los países que forman parte de la Cuenca del Caribe.
- Deben cumplir con todas las normas sanitarias, fitosanitarias, biotecnológicas, de protección al consumidor, etc. que los Estados Unidos requiere.

Al tener una fecha de caducidad (lo que no sucede con un tratado de libre comercio) el ATPDEA limita la inversión a largo plazo, ya que mercancías que hoy tienen preferencias para ingresar al mercado estadounidense, podrían enfrentar barreras y restricciones en un futuro cercano.

Según un estudio de la Secretaría General de la Comunidad Andina (CAN) desde la renovación de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de la Droga (ATPDEA en inglés), que otorga de manera unilateral Estados Unidos a los países andinos por el combate al narcotráfico, Ecuador es uno de los países que mayor provecho ha obtenido del uso de las mismas.¹¹

En el caso de Ecuador, 58% de sus exportaciones se realizaron bajo el ATPDEA, mientras que en Perú bajo el 53%. Adicionalmente, Colombia y

¹¹ “Ecuador uno de los países que más aprovecha el ATPDEA”. Unidad de Información y Divulgación del TLC. Disponible en: www.tlc.gov.ec/libreria/index.php?rel_dir=Documentos%20de%20interés%20de%20Ecuador/

Ecuador son los países que mayor nivel de exportación tuvieron bajo ATPDEA. Así ambos países en conjunto exportaron US\$ 4,462 millones, lo que constituye el 76% del total exportado bajo este régimen por los países beneficiados.

Según las cifras presentadas por el Banco Central del Ecuador (BCE) en el 2003, de 2.387 millones de dólares que el país exportó a Estados Unidos, correspondientes a 997 partidas arancelarias o productos, 870, es decir el 94,61% se beneficiaron del ATPDEA.¹²

Un estudio realizado por la CAN mostró que solamente el 10.4% de la exportaciones de los países andinos ingresaban a los Estados Unidos bajo las preferencias del ATPA, mientras que en el año 2003 el 50.1% de estas ingresó bajo el régimen del ATPDEA. A continuación se cita un cuadro con estos datos:

Exportaciones Andinas Según Programa
(millones)

País	Programa	2002		2003	
		USD	%	USD	%
Bolivia	ATPDEA	37.00	23.2%	94.00	51.1%
	GSP	32.00	19.7%	8.00	4.6%
	Sin Programa	92.00	57.2%	82.00	44.3%
	Total	160.00	100.0%	185.00	100.0%
Colombia	ATPDEA	404.00	7.5%	2909.00	45.8%
	GSP	204.00	3.8%	159.00	2.5%
	Sin Programa	4774.00	88.7%	3278.00	51.7%
	Total	5382.00	100.0%	6346.00	100.0%
Ecuador	ATPDEA	178.00	8.4%	1554.00	57.7%
	GSP	75.00	3.5%	49.00	1.8%
	Sin Programa	1864.00	88.1%	1090.00	40.5%
	Total	2116.00	100.0%	2692.00	100.0%
Perú	ATPDEA	382.00	19.6%	1279.00	53.0%
	GSP	165.00	8.5%	110.00	4.6%
	Sin Programa	1405.00	72.0%	1026.00	42.5%
	Total	1953.00	100.0%	2416.00	100.0%
Total	ATPDEA	1001.00	10.4%	5836.00	50.1%
	GSP	476.00	5.0%	327.00	2.8%
	Sin Programa	8135.00	84.6%	5477.00	47.1%
	Total	9611.00	100.0%	11639.00	100.0%

Fuente: CAN
Elaboración: Autor

Tabla 2: Exportaciones Andinas según Programa

¹² "Ecuador uno de los países que más aprovecha el ATPDEA". Unidad de Información y Divulgación del TLC. Disponible en: www.tlc.gov.ec/libreria/index.php?rel_dir=Documentos%20de%20interés%20de%20Ecuador/

Ecuador exporta actualmente a Estados Unidos 530 productos en el ámbito industrial. De este total, 251 se benefician del ATPDEA, 20 (3 partidas de atún y 17 de calzado) no se benefician de ningún sistema y pagan arancel. Los restantes se benefician del NMF.

La OMC reconoce 905 partidas agrícolas. Ecuador exporta 406 productos agrícolas al mundo entero, conforme a los datos registrados por el equipo negociador del TLC en la mesa agrícola.

La oferta exportable agrícola del Ecuador es de 406 partidas. Las partidas agrícolas de los países andinos que se benefician del ATPDEA son 593, de las cuales 294 Ecuador exporta a Estados Unidos. Por otra parte nuestro país exporta a Estados Unidos 314 productos agrícolas dentro y fuera del sistema de preferencias arancelarias.

Sin embargo solo 50 productos representan el 98% de las exportaciones agroalimentarias del país, según un estudio de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL).

Según la CEPAL, el 70% de las exportaciones agrícolas ecuatorianas se benefician ya del ATPDEA, sin embargo, el 84% de este 70% está sujeto a barreras no arancelarias, como cuotas o contingentes, salvaguardias y medidas antidumping (venta por debajo del costo de producción), licencias, prohibiciones, inspecciones y requisitos técnicos.¹³

Los beneficios otorgados por este sistema terminan en el año 2006. Los datos anteriores muestran que la mayoría de partidas ingresan al mercado americano con preferencias. El no llegar a un nuevo acuerdo con los Estados Unidos, le significaría a Ecuador perder estos beneficios. Los bienes beneficiarios enfrentarían barreras arancelarias más altas y esto podría afectar a la producción

¹³ “Ecuador uno de los países que más aprovecha el ATPDEA”. Unidad de Información y Divulgación del TLC. Disponible en: www.tlc.gov.ec/libreria/index.php?rel_dir=Documentos%20de%20interés%20de%20Ecuador/

de dichos bienes en el país. Este es uno de los argumentos mayormente utilizados por los partidarios del un TLC entre Ecuador y el país del norte.

1.5.FOREIGN AGRICULTURAL SERVICE (FAS)

El Servicio Agrícola del Exterior (FAS por sus siglas en inglés) del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA por sus siglas en inglés) trabaja para mejorar el ingreso de productos estadounidenses a mercados extranjeros, consolidar nuevos mercados, afianzar la posición de la agricultura estadounidense a nivel mundial y brindar ayuda alimenticia y técnica a otros países.

FAS tiene la responsabilidad principal de todas las actividades internacionales de USDA – desarrollo de mercados, tratados comerciales y negociaciones, y la recopilación y análisis de estadísticas e información de mercados. Administra también las garantías de crédito para la exportación de USDA y sus programas de ayuda alimenticia, y aporta para incrementar los ingresos y la disponibilidad de alimentos en países subdesarrollados al proveer especialistas en crecimiento económico enfocado a la agricultura.¹⁴

El Departamento de Agricultura de los EE.UU. administra los programas de ayuda alimenticia en coordinación con la Agencia para Desarrollo Internacional de los Estados Unidos (AID por sus siglas en inglés). Esta ayuda se realiza básicamente a través de cuatro programas diferentes:

- Alimentos para el Progreso.- Este programa canaliza donaciones de bienes de primera necesidad a países pobres para incentivar reformas agrícolas y económicas que permitan el desarrollo de inversiones.
- Programas de la Sección 416 (b).- Cuando se registra un sobrante en los programas de ayuda nacional, USDA dona productos otorgados por la

¹⁴ Servicio Agrícola del Exterior. Disponible en www.fas.usda.gov/aboutfas

Corporación de Crédito para Bienes de Primera Necesidad a naciones en desarrollo amigas de los Estados Unidos.

- Programa Internacional de Nutrición Infantil y Alimentos para la Educación McGovern-Dole.- Realiza donaciones de productos agrícolas estadounidenses, brinda asistencia agrícola y técnica para alimentación escolar y maternal y ayuda en proyectos para la nutrición infantil de países con ingresos bajos y escasez de alimentos, que se preocupen por la educación.
- Título I de Ley Pública 480 (Alimentos para la Paz).- Concesiona ventas de productos agrícolas estadounidenses a largo plazo para mantener el crecimiento económico de países que necesitan asistencia alimenticia.

Cooperación Internacional

El Servicio Agrícola del Exterior maneja una serie de actividades que tienen que ver con entrenamiento y asistencia técnica, coordinadas con países subdesarrollados y en desarrollo para facilitar el comercio y promover la seguridad alimenticia. Además FAS busca maximizar los beneficios de los países que comercializan bienes agrícolas internacionalmente por medio de programas de incremento en la capacidad de producción.

El Servicio Agrícola del Exterior se enfoca en el rol que desempeña la ciencia y la tecnología en la productividad del sector agrícola, considerando los requerimientos de la OMC y el coexistir armónico con el medio ambiente, por medio de asistencia en el establecimiento de normas e instituciones que faciliten la investigación, el desarrollo y transferencia de tecnología para incrementar ingresos nacionales, reducir el hambre y mejorar los niveles de nutrición.

Finalmente, el Programa de Amigos Cochran de FAS brinda becas para agricultores que deseen viajar a EE.UU. e ilustrarse sobre prácticas económicas utilizadas en ese país, negocios agrícolas, productos, beneficios de la biotecnología y salvaguardias.

2. TRATADO DE LIBRE COMERCIO

2.1.GENERALIDADES

La página web oficial del Tratado de Libre Comercio entre Ecuador y Estados Unidos define a un TLC como “un acuerdo mediante el cual dos o más países establecen reglas y normas para el libre intercambio de productos, servicios e inversiones.” Por otro lado, la página web oficial del Tratado de Libre Comercio de Colombia precisa que “es un acuerdo mediante el cual dos o más países reglamentan de manera comprehensiva sus relaciones comerciales, con el fin de incrementar los flujos de comercio e inversión y, por esa vía, su nivel de desarrollo económico y social.” Finalmente la página web oficial del TLC entre Perú y Estados Unidos argumenta que “Un tratado de libre comercio es un contrato entre dos o más países, o entre un país y un bloque de países que es de carácter vinculante (es decir, de cumplimiento obligatorio) y cuyo objeto es eliminar obstáculos al intercambio comercial, consolidar el acceso a bienes y servicios y favorecer la captación de inversión privada.”

Así, un tratado de libre comercio es un acuerdo por el cual dos o más países establecen pautas, normas y políticas que regulen sus relaciones comerciales, tomando en cuenta acceso a mercados, intercambio de servicios e inversiones privadas.

Un TLC es un acuerdo comercial preferencial entre dos naciones, en el que se negocia:

- Concesión de preferencias arancelarias mutuas y reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios.
- Aspectos como inversiones, comercio electrónico, telecomunicaciones y un tratamiento moderno de los temas

sanitarios, ambientales, propiedad intelectual, laborales, entre otros.

Un TLC también es un instrumento jurídico internacional, de carácter bilateral mediante el cual dos o más países establecen reglas y normas para el libre intercambio de productos, servicios, inversiones y tecnologías.¹⁵

Este tipo de acuerdos generalmente tiene los siguientes objetivos

- Fomentar el comercio internacional, a partir de la apertura de mercados que es causada por la disminución o eliminación de tasas arancelarias.
- Mejorar el nivel de vida de la población mediante el crecimiento económico que implica un aumento del comercio internacional y una ampliación en las inversiones nacionales y extranjeras.
- Incrementar y diversificar las exportaciones nacionales al ignorar barreras arancelarias, no arancelarias y en algunos casos barreras técnicas al comercio.
- Establecer reglas y normas propicias para el comercio de bienes, servicios e inversiones, que permitan consolidar las prácticas comerciales y empresariales en el país y que admitan solucionar controversias en caso de ser necesario.
- Generar condiciones económicas, políticas y sociales estables, que fomenten una competencia equitativa y que sean propicias a la inversión privada.
- Mejorar la competitividad de las empresas nacionales a través de la adquisición de nuevas tecnologías e intercambio de servicios.
- Proteger a la propiedad intelectual para incentivar creaciones nacionales.

Un acuerdo de libre comercio es un acuerdo general, que considera temas importantes para las relaciones comerciales de las partes signatarias: acceso a

¹⁵ “Temas de Negociación”. Unidad de Información y Divulgación del TLC. Disponible en: www.tlc.gov.ec/libreria/index.php?rel_dir=Documentos%20de%20interés%20de%20Ecuador/

mercados, comercio de servicios, comercio electrónico, compras públicas, inversiones, protección a la propiedad intelectual, normas laborales, normas ambientales, solución de controversias, etc.

En acceso a mercados se toma en cuenta aranceles, barreras no arancelarias, barreras técnicas al comercio, salvaguardias, normas de origen, medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF), etc. El comercio de servicios implica negociaciones con respecto a telecomunicaciones, servicios financieros, servicios profesionales, software, etc.

2.2. TRATADO DE LIBRE COMERCIO ECUADOR – ESTADOS UNIDOS

Hasta hoy, varios países del mundo han suscrito Tratados de Libre Comercio. Ejemplos recientes e importantes para el Ecuador son los acordados entre Chile y Estados Unidos y el denominado CAFTA, firmado por los países centroamericanos con EE.UU.

Estados Unidos ha negociado acuerdos de libre comercio con México y Canadá (NAFTA), Israel, Singapur, Jordania y, recientemente, con Chile, Australia, Marruecos y los países centroamericanos (CAFTA). Al momento el país del norte se encuentra negociando acuerdos similares con Sudáfrica, Bahrein y Tailandia.¹⁶

El 2 de octubre del 2003 Ecuador decidió unirse a esta tendencia, cuando el Presidente de la República, Ing. Lucio Gutiérrez B., propuso formalmente al Primer Mandatario de los Estados Unidos de América, George W. Bush, el deseo del país de iniciar negociaciones de un TLC.

¹⁶ “Temas de Negociación”. Unidad de Información y Divulgación del TLC. Disponible en: www.tlc.gov.ec/libreria/index.php?rel_dir=Documentos%20de%20interés%20de%20Ecuador/

El 18 de noviembre del 2003, el representante comercial de los Estados Unidos, Robert Zoellick, anunció y notificó al Congreso de ese país, la decisión de negociar un Tratado de Libre Comercio con los países andinos de Ecuador, Colombia y Perú.

El 18 de mayo de 2004 se iniciaron oficialmente las rondas de negociación del TLC entre los tres países andinos y Estados Unidos. Los temas o áreas de negociación fueron clasificados de la siguiente manera:

TRATADO DE LIBRE COMERCIO	
Ecuador – Estados Unidos	
COMERCIO DE BIENES	
Acceso a Mercados	Medidas no Arancelarias
1. Agrícola 2. Industrial 2.1 Textil	3. Defensa Comercial (salvaguardias) 4. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias 5. Origen y Aduanas 6. Normas Técnicas
COMERCIO DE SERVICIOS	
7. Servicios Transfronterizos 8. Telecomunicaciones	9. Servicios Financieros 10. Comercio Electrónico
INVERSIONES	RELACIONADOS AL COMERCIO
11. Inversiones	12. Propiedad Intelectual 13. Laboral 14. Ambiental
ADMINISTRACIÓN DEL TRATADO	APLICACIÓN A VARIOS SECTORES
15. Solución de controversias y asuntos institucionales	16. Políticas de Competencia 17. Cooperación 18. Compras Públicas

Tabla 3: Mesas de Negociación del TLC

Fuente: Unidad de Promoción y Divulgación del TLC.

Elaboración: Autor

El Comercio de Bienes consiste en dos partes: acceso a mercados y medidas no arancelarias. Las negociaciones de acceso a mercados están divididas en bienes agrícolas y en bienes industriales. Para las mercancías agrícolas, los países andinos establecieron cuatro grupos o canastas de bienes: A, B, C y D. De esta manera los productos estadounidenses ingresarían libremente al mercado andino inmediatamente, en 5 años, 10 años o en más de 10 años respectivamente. Estados Unidos definió 5 canastas de desgravación: A, B, C, D y D-trq. Esta última considera un periodo de desgravación pero con cupos y contingentes. Por otro lado, las mercancías industriales fueron separadas en tres canastas: A, B y C.

El maíz se encuentra dentro de los principales productos considerados como sensibles o “hipersensibles” por los negociadores ecuatorianos, junto con otros productos como leche, trozos de pollo, etc. Se lo ha ubicado en la canasta de desgravación D, luego de realizar varios estudios que determinaron la sensibilidad de este bien ante un producto procedente de los Estados Unidos que goza de subsidios gubernamentales y presenta óptimas condiciones de calidad y productividad.

Por otro lado, el trigo ha sido ubicado en la canasta de desgravación A, ya que, a criterio del equipo negociador, su producción no es significativa para la economía nacional. Sus bajos niveles de eficiencia y calidad han causado que su producción se disminuya con el paso del tiempo. Asimismo, actualmente se importa la mayoría del consumo nacional de este producto.

El Comercio de Servicios tiene que ver con acceso a mercados y con normas y leyes de regularización que cada país posee. Esta negociación se realiza en 4 mesas separadas y se tratan 12 sectores y 150 subsectores (división según la OMC), por ejemplo:

- Servicios prestados a las empresas
 - Profesionales
 - De Informática y Relacionados

- De Investigación y Desarrollo
- Servicios de Comunicaciones
 - Correos
 - Telecomunicaciones
- Servicios de Construcción e Ingeniería
- Servicios de Distribución
- Servicios Financieros
 - Seguros
 - Bancarios y Financieros
- Servicios Sociales y de Salud
- Servicios de Transporte

En Inversiones se busca normar y establecer principios que permitan un equilibrio entre el país inversionista y el país en donde se invierte, de tal manera que ambos se beneficien. Además se trata la cooperación técnica entre naciones, tomando en cuenta su nivel de industrialización.

Temas paralelos a la firma de un convenio de esta índole son considerados en los Asuntos Relacionados al Comercio, por ejemplo propiedad intelectual, cuestiones laborales y ambientales.

Por último, la Administración del Tratado cubre solución de controversias y asuntos institucionales en la aplicación del mismo; y asuntos como competencia, cooperación y compras públicas son tomados en cuenta en la Aplicación a Varios Sectores. Lo que se busca en este último es crear políticas de control que permitan el desarrollo armónico de estas áreas.

2.3.EVOLUCIÓN DE LAS NEGOCIACIONES DEL TLC

Las negociaciones entre los países involucrados en la firma del Tratado de Libre Comercio se han llevado a cabo por más de un año y a pesar de su lento avance,

muchas mesas se han cerrado y otras parecen estar cerca de un acuerdo. Los temas más importantes tratados en cada ronda se presentan a continuación:

- **Ronda I:** Se realizó en la ciudad de Cartagena, Colombia, el 18 y 19 de mayo de 2004. Esta ronda dio inicio al proceso de negociación. En ella se establecieron reglas y se definieron mesas de negociación. Cada país presentó sus objetivos e intereses para este proceso. En el ámbito agrícola se presentaron temas de negociación como: liberación de la oferta agropecuaria, tratamiento a productos sensibles, salvaguardias especiales, ayuda alimentaria, mecanismos para contrarrestar las ayudas internas, etc.
- **Ronda II:** Se dio en Atlanta, EE.UU., del 14 al 18 de junio de 2004. Estados Unidos presentó algunos textos borrador y se estableció los métodos y procedimientos de negociación. En el tema agrícola se definieron las canastas de desgravación y se discutió sobre el arancel base de productos sensibles. Además los países andinos estudiaron algunas herramientas para compensar las ayudas internas estadounidenses.
- **Ronda III:** La reunión fue en Lima, Perú, del 26 al 30 de julio de 2004. Los países negociadores presentaron sus ofertas, propuestas y contrapropuestas en cada una de las áreas del tratado. En el área agrícola, los países andinos expresaron su deseo de no incluir en el tratado los subsidios a las exportaciones, y se explicó el funcionamiento del Sistema Andino de Franja de Precios (SAFP) y el Sistema de Bandas del Perú, luego de que Estados Unidos los califique como ilegales ante la OMC.
- **Ronda IV:** Se realizó en Fajardo, Puerto Rico, del 13 al 17 de septiembre de 2004. Los negociadores expresaron la necesidad de que las ofertas presentadas en la ronda anterior sean revisadas y mejoradas. En el sector agrícola la negociación quedó establecida como bilateral. Se toparon temas como medidas no arancelarias, revisión de propuestas por parte de ambas naciones y cooperación por parte de los EE.UU. para el desarrollo de los países andinos.

- **Ronda V:** Fue la primera ronda que se realizó en el país. Se dio en Guayaquil, del 25 al 29 de octubre de 2004. Se analizaron las modificaciones de las ofertas arancelarias entregadas una semana antes. Los negociadores andinos se mostraron descontentos ante la insatisfactoria mejora de la propuesta estadounidense. Por otro lado, Ecuador expuso su preocupación por la sensibilidad que tienen los agricultores en cada una de las principales cadenas agroindustriales nacionales y el gran impacto que tienen en los sectores económico, social y cultural. Además se discutieron criterios sobre medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF).

- **Ronda VI:** Tomó lugar en Tucson, EE.UU., del 30 de noviembre hasta el 5 de diciembre de 2004. El país rechazó la oferta industrial modificada de Estados Unidos porque no se consideraba el libre ingreso del atún en lata a ese mercado. Además se presentó una estrategia diferente para negociar temas agrícolas (por prioridades). Se discutieron de manera multilateral temas referentes a salvaguardias andinas. Por otro lado, las mesas de comercio electrónico y telecomunicaciones fueron negociadas más tarde en Washington D.C., del 6 al 8 de diciembre del mismo año.

- **Minironda I:** Se realizó en Washington DC, EE.UU., el 25 y 26 de enero de 2005. Su objetivo fue tratar temas sanitarios y fitosanitarios, que habían sido pospuestos en la Ronda VI. Se acordó que los lineamientos de MSF estén basados en normas de organismos internacionales, sin que estos afecten a las normativas nacionales. Estados Unidos dijo que tomaría en cuenta el análisis de riesgo presentado por el Centro de Excelencia Fitosanitaria (CEF) de Colombia, que habría sido realizado con el apoyo de APHIS.

- **Ronda VII:** Se dio nuevamente en Cartagena, Colombia, del 7 al 12 de febrero de 2005. Los países andinos y los Estados Unidos decidieron realizar un nuevo calendario de citas para tratar temas considerados

sensibles. En el sector agrícola, Ecuador calificó al maíz, junto con otros productos, como “hipersensibles”. Por su parte, EE.UU. negó la solicitud de Ecuador de aceptar como arancel base para los productos de la franja de precios al arancel techo. En la reunión multilateral se discutió principalmente salvaguardias y contingentes.

- **Ronda VIII:** Los grupos negociadores se reunieron en Washington DC, EE.UU., del 14 al 18 de marzo de 2005. Esta ronda fue dedicada a agricultura, origen, propiedad intelectual, servicios, inversiones y jefes negociadores. Estados Unidos presentó propuestas importantes para varios cereales. Trigo: ser ubicado en la canasta de desgravación A, eliminación total del Sistema Andino de Franja de Precios (SAFP) y aplicación del Arancel Externo Común (AEC) como arancel base. Maíz: Contingente de 400,000 TM con un arancel 0% y una tasa de crecimiento compuesta del 10%.
- **Ronda IX:** Tomó lugar en Lima, Perú, del 18 al 22 de abril de 2005. En ella concluyeron dos capítulos: Cooperación y Comercio Electrónico. El equipo ecuatoriano no asumió ningún compromiso a pesar de estar presente en la negociación, debido a la crisis política que se dio en el país en este mes. En el área agrícola cabe mencionar que Estados Unidos se mostró únicamente a favor de la Salvaguardia Agrícola Especial (SAE) por volumen y no por precio por considerar que esta última es similar al SAFP.
- **Ronda X:** Se realizó en Guayaquil, Ecuador, del 6 al 10 de junio de 2005. Hasta ese momento las únicas mesas cerradas eran la de Comercio Electrónico y la de Cooperación. Mientras que las mesas de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF), Agricultura y ciertas partes de Propiedad Intelectual no registraban avances significativos. Dentro de la negociación de agricultura se presentaron propuestas y contrapropuestas para el trato de bienes importantes para el país; el trigo y el maíz fueron tomados en cuenta. Los negociadores ecuatorianos manifestaron que las contrapropuestas norteamericanas se encontraban lejos de los intereses

nacionales. Además se insistió en que Ecuador pueda aplicar salvaguardias una vez que los productos sensibles hayan llegado a su total desgravación.

- **Ronda XI:** Se dio en Miami, EE.UU., del 19 al 22 de julio de 2005. En esta ronda se cerraron las mesas de Aduanas y de Políticas de Competencia. En la negociación de MSF se desarrolló un posible texto para el Acuerdo. Estados Unidos mantuvo su criterio de que la solución de controversias debe realizarse ante la OMC. Por otro lado, el Ecuador solicitó que se le dé un trato especial en este ámbito, pero siempre manteniéndose dentro de las normas de la Organización Mundial de Comercio.

- **Ronda XII:** Se llevó a cabo en Cartagena, Colombia, del 19 al 23 de septiembre de 2005. En ella Ecuador adquirió varios compromisos en materia de reforma laboral, observancia y trabajo infantil. Se cerraron las mesas de Servicios Financieros, Defensa Comercial (salvaguardias) y Normas Técnicas. En MSF, Estados Unidos presentó una contrapropuesta con menor alcance y a pesar de no tener un texto de acuerdo, los países andinos consideran que las conversaciones se acercan más a sus intereses.

- **Minironda II:** Se realizó en Washington DC, EE.UU. del 17 al 21 de octubre de 2005 con la participación de los jefes negociadores. En este punto varias de las mesas de negociación buscan avances en reuniones bilaterales ajenas a esta minironda. Estado Unidos mencionó que su interés es que varios productos sensibles para el Ecuador (maíz, leche, carne, pollo, etc.) ingresen a este mercado con arancel cero luego de que se finalice la desgravación. De igual manera, Ecuador asumió una posición similar con EE.UU. en el tema del azúcar (sensible para Estados Unidos). Los países andinos enviaron un nuevo texto en materia de salvaguardias que se acerca más al presentado por Estados Unidos anteriormente.

- **Ronda XIII:** Tomó lugar en Washington DC, EE.UU. del 14 al 22 de noviembre de 2005. La firma del acuerdo fue pospuesta por Ecuador y EE.UU., debido a que aún hay que negociar en Agricultura, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) y en Propiedad Intelectual. Perú decidió separarse del bloque andino para las próximas negociaciones. El equipo negociador Ecuatoriano espera cerrar el acuerdo durante el primer trimestre de 2006. En la mesa agrícola el Ecuador concedió para el maíz un contingente de 200,000 TM con un arancel del 0% condicionado a una absorción de la cosecha nacional (cuestionada por EE.UU.) y con una apertura de 20 años. Para oleaginosas el país ofertó una desgravación de 15 años para todos los productos sensibles.

3. PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE TRIGO Y MAÍZ EN ECUADOR

3.1.EL MAÍZ EN EL ECUADOR

3.1.1. GENERALIDADES

Ecuador registró en el año 2004 una balanza comercial agrícola favorable de \$948 millones con los Estados Unidos. Durante este año las importaciones de Ecuador desde este país se incrementaron en 24% para llegar a alrededor de \$140 millones. Los principales bienes importados por Ecuador durante este año son: trigo, maíz, algodón, pasta de soya, soya, frutas y “snack foods”.

Por otro lado, las exportaciones agrícolas ecuatorianas a Estados Unidos se mantuvieron constantes en \$1.09 billones en el año 2004. Esta cifra representa el 34% de todas las exportaciones agrícolas nacionales.

El maíz ecuatoriano se cosecha principalmente en la época de invierno de la región Costa y las exportaciones de este producto se dirigen primariamente a Colombia.

Sin embargo, este bien enfrenta varios obstáculos que reducen su productividad, por ejemplo el uso de semillas no certificadas, mala fertilización, mal uso del suelo, excesivo número de intermediarios, bajo financiamiento, etc.

Motivado por la falta de información y estadísticas agropecuarias y decidido a tomar nuevas acciones, el Ministerio de Agricultura y Ganadería llevó a cabo en el año 2000 el III Censo Nacional Agropecuario (CNA).

Esta fuente de información mostró que existen cerca de 81,943 UPA's dedicadas al cultivo del maíz amarillo, de las cuales el 51% son agricultores pequeños de

menos de 10 ha, un 36% son considerados productores medianos (10 ha a 50 ha) y un 12% son agricultores de más de 50 ha. Del total de cultivos, el 57% corresponde a plantaciones de semillas comunes, el 10% a semillas mejoradas y el 31% a semillas certificadas.

De acuerdo al Servicio de Información del Ministerio de Agricultura del Ecuador, el 78% de la superficie utilizada para el cultivo de este producto se encuentra en la Costa (Los Ríos 32%, Manabí 22% y Guayas 21%), 14 % en la Sierra, 6% en la Amazonía y 2% en zonas no delimitadas. De los datos obtenidos en el III Censo Nacional Agropecuario (CNA), se obtiene en porcentajes la siguiente distribución geográfica de acuerdo a la producción de maíz en cada provincia:

Ubicación Geográfica		
Maíz Duro Amarillo (1005.90.11)		
Provincia	Superficie (%)	Producción (%)
Los Ríos	31.10	48.34
Guayas	21.23	22.77
Manabí	21.19	16.04
Loja	9.28	4.10
Napo	0.80	1.31
Bolívar	2.14	0.76
Orellana	1.56	0.66
Imbabura	1.00	0.58
Esmeraldas	1.46	0.56
Zamora-Chinchiipe	0.96	0.49
Morona-Santiago	1.01	0.44
Sucumbios	1.13	0.43
Cotopaxi	0.69	0.42
Pichincha	1.11	0.41
El Oro	0.70	0.26
Carchi	0.47	0.24
Cañar	0.51	0.20
Azuay	0.50	0.07
Pastaza	0.17	0.04
Chimborazo	0.12	0.02
Tungurahua	0.00	0.00
Costa	75.67	87.96
Sierra	16.00	6.80
Zonas no delimitadas	2.68	2.87
Oriente	5.63	2.36
Región Insular	0.02	0.01

Fuente: III Censo Nacional Agropecuario. SICA

Elaboración: Autor

Tabla 4: Ecuador - Maíz - Ubicación Geográfica

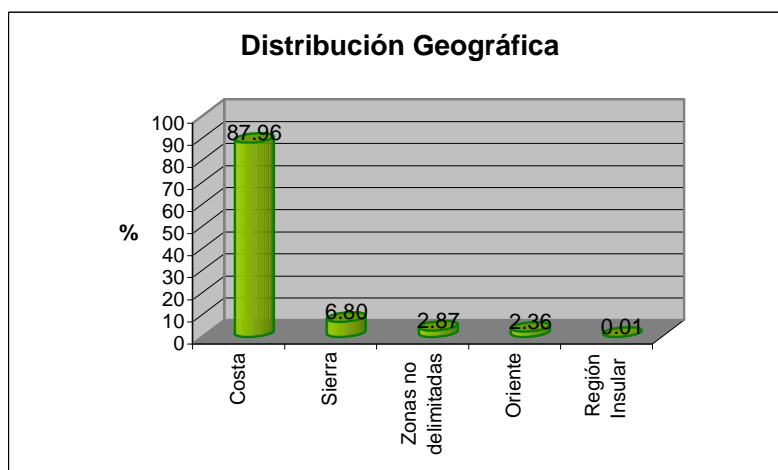


Gráfico 1: Ecuador - Maíz – Ubicación

Fuente: III Censo Nacional Agropecuario. SICA
Elaboración: Autor

En términos de aporte al PIB se estima que la producción local de maíz representa alrededor del 4% del PIB agrícola (la de la cadena maíz-balanceados-aves se calcula en un 2%), mientras que en términos de absorción de mano de obra, el cultivo de maíz utiliza un 8% de la PEA de la agricultura, ganadería y caza, y la cadena en su conjunto un 3% de la PEA total.

La producción agrícola de maíz se caracteriza entonces por una gran dispersión de productores pequeños y medianos, con una productividad promedio muy por debajo de la media internacional, con costos unitarios de producción relativamente altos frente al mercado internacional, con sistemas semitecnificados de producción y una alta concentración en el ciclo de invierno.¹⁷

La situación de costos de producción de maíz que oscila entre 130 y 150 USD/TM, vuelve crítico el tema de la protección arancelaria frente a las

¹⁷ “Ecuador: Panorama de la Cadena del Maíz, ¿hacia dónde vamos?”. Servicio de información Agropecuaria del Ministerio de Agricultura y Ganadería del Ecuador. Disponible en: http://www.sica.gov.ec/cadenas/maiz/docs/panorama_cadena2002.html

importaciones, tanto en términos del Arancel Externo Común (15%), como del Sistema de Franja de Precios, con el Derecho Variable Adicional, así como del Techo Consolidado de 45%.

La comercialización del maíz transcurre en un 95% a través de intermediarios y apenas en un 5% en compras directas a gremios o agricultores... Se estima que la demanda agroindustrial de maíz amarillo duro se concentra en la producción de balanceados, en su mayor parte para la industria avícola, que en conjunto emplea alrededor de 40 mil TM al mes (480 mil TM al año); la industria de harinas para consumo humano directo debe utilizar cerca de 1.000 TM del producto al mes, para una demanda global de 12.000 TM/año.¹⁸

Según la CORPEI, “la producción anual de maíz duro en el Ecuador es de 595 mil TM aproximadamente, en condiciones normales. De la producción nacional de maíz, la avicultura consume el 57%, alimentos balanceados para otros animales el 6%, un 25% se exporta a Colombia, el 4% se destina a las industrias de consumo humano y el resto sirve para autoconsumo y semilla.”

Este organismo asegura que “el rendimiento promedio ponderado es de 2.7 TM/ha. Los grandes productores (+50 has), con más tecnología, tienen un rendimiento de 4.5 TM/ha. El área anual ocupada en este cultivo es de 250 mil hectáreas... En el país se emplean directamente 140 000 personas, aproximadamente el 11% de la población económicamente activa dedicada a la agricultura.”

Ecuador compra maíz amarillo principalmente de EE.UU. y Argentina y se aplica un AEC del 15% y el Sistema Andino de Franja de Precios (SAFP) a todas estas importaciones, al tratarse de un producto sensible para el agro nacional. El techo consolidado ante la OMC para este producto en el SAFP es del 45%

¹⁸ “Ecuador: Panorama de la Cadena del Maíz, ¿hacia dónde vamos?”. Servicio de información Agropecuaria del Ministerio de Agricultura y Ganadería del Ecuador. Disponible en: http://www.sica.gov.ec/cadenas/maiz/docs/panorama_cadena2002.html

Aunque las diferencias son abismales, Ecuador estudia la posibilidad de entregar ayudas económicas a sus agricultores, de manera similar a lo que hace EE.UU. con lo suyos; empero, con una diferencia de varios ceros en las cifras a favor de los segundos.

En el contexto de lo que será la realidad comercial del sector agropecuario nacional, luego de la aplicación del Tratado de Libre Comercio (TLC), el equipo negociador ecuatoriano estudia la posibilidad de apoyos económicos. Manuel Chiriboga, jefe del equipo, menciona que se ha diseñado un programa de apoyo a los sectores expuestos a la competencia directa de productos de EE.UU. que reciben subsidios.

Según los cálculos del equipo técnico que cubre el área agrícola, los rubros más afectados serán arroz, maíz, soya y ganadería.

Para esos sectores se ha planificado un programa de apoyo inicial directo a los ingresos de los agricultores, “que es una medida normal para estos procesos”.

Para hacer los pagos se tomarán de referencia los datos del último censo agropecuario y por cada hectárea cultivada se dará un subsidio promedio de 68 dólares anuales. Como dato de comparación, en EE.UU., las ayudas sobrepasan los 26 000 dólares.

Chiriboga dice que el subsidio se irá bajando conforme crezca el hectareaje. Así, quien tenga hasta 10 ha recibirá el 100 por ciento y en adelante bajará paulatinamente, “aunque pudiera darse a dueños con más área cultivada, porque la idea es que sirva a pequeños y medianos productores”. Se pretende beneficiar a 260 000 Unidades Productivas Agropecuarias de 820 000 registradas.¹⁹

¹⁹ El Comercio. “El agro puede tener un plan de subsidios con el TLC”. 16/01/06.

Para echar a andar el programa, Chiriboga habla de un presupuesto de 100 millones de dólares, que pudieran provenir de la liberación de dinero con la focalización del Gas Licuado de Petróleo...²⁰

3.1.2. PRODUCCIÓN

A continuación se presenta un cuadro con la producción nacional de maíz duro amarillo en el período 2000 – 2004. Además se ha incluido estadísticas sobre el área cosechada y el rendimiento por hectárea.

Producción			
Maíz Duro Amarillo (1005.90.11)			
Año	Producción (TM.)	Superficie (ha)	Rendimiento (TM/ha)
2000	385,247.00	153,480.00	2.51
2001	501,090.00	186,400.00	2.69
2002	255,045.00	173,305.00	1.47
2003	248,529.00	110,335.00	2.25
2004	241,778.00	101,935.00	2.37

Fuente: Proyecto SICA-BIRF/MAG

Elaboración: Autor

Tabla 5: Ecuador - Maíz - Producción

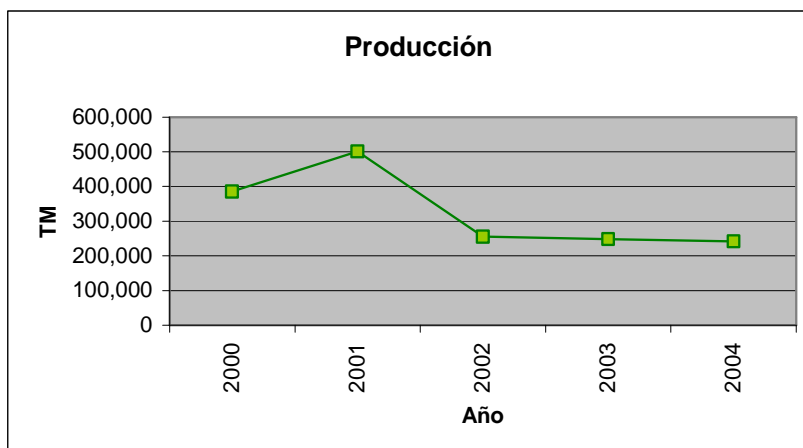


Gráfico 2: Ecuador - Maíz – Producción

Fuente: Proyecto SICA-BIRF/MAG

Elaboración: Autor

²⁰ El Comercio. “El agro puede tener un plan de subsidios con el TLC”. 16/01/06.

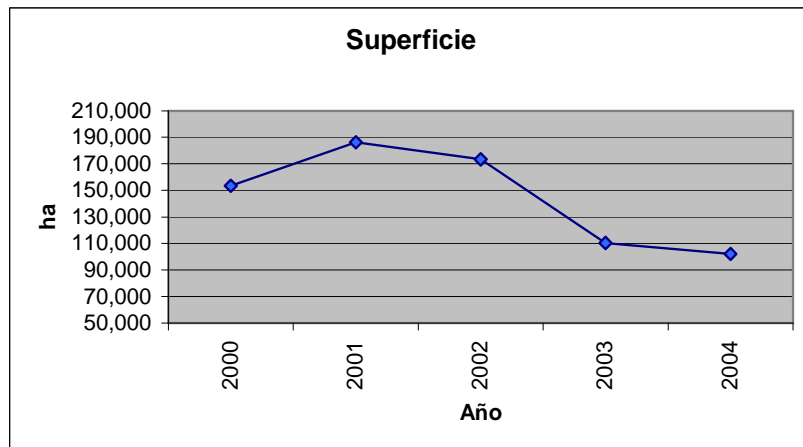


Gráfico 3: Ecuador - Maíz – Superficie

Fuente: Proyecto SICA-BIRF/MAG
Elaboración: Autor

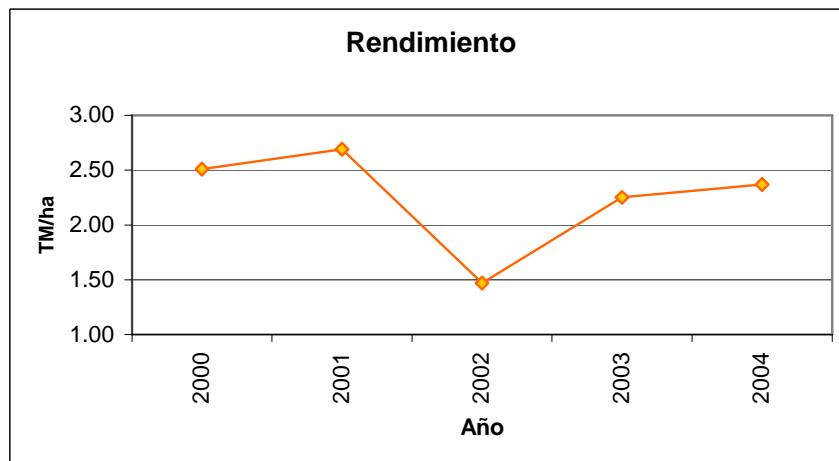


Gráfico 4: Ecuador - Maíz - Rendimiento

Fuente: Proyecto SICA-BIRF/MAG
Elaboración: Autor

Los datos de producción del año 2004 se han presentado sólo tomando en cuenta la cosecha de invierno, debido a la no oportuna actualización de información por parte del Ministerio de Agricultura y Ganadería. Sin embargo la cosecha de verano no varía en gran medida al resultado anual de producción por su insignificancia.

En la información presentada anteriormente se aprecia que la producción de este bien se ha mantenido prácticamente constante durante los años 2002, 2003 y 2004 en alrededor de 250 mil TM. El área plantada ha variado entre 100 mil y 150 mil hectáreas aproximadamente durante estos años. El rendimiento promedio obtenido de estos cinco años es de 2.26 toneladas por hectárea, ubicándose por debajo de las 2.7 TM/ha estimadas por la CORPEI.

Según el Proyecto SICA, en Ecuador cuesta de \$130 a \$150 producir una tonelada de maíz. Posteriormente, con información similar de los Estados Unidos, se compararán estos valores.

3.1.3. COMERCIALIZACIÓN

3.1.3.1. IMPORTACIONES DE MAÍZ

Durante los años 2000 – 2004, las importaciones que el país ha realizado, en promedio, provienen en un 81 % aproximadamente de los Estados Unidos. Existen, inclusive, años en los que la totalidad del producto importado es originario de ese país. Por otra parte, alrededor del 16 por ciento del maíz importado en el periodo de tiempo señalado anteriormente se lo ha comprado a Argentina.

En el cuadro que se presenta a continuación, se ha resumido la cantidad de maíz duro amarillo importado por Ecuador durante el periodo comprendido entre los años 2000 – 2004, con su respectivo valor FOB y CIF, organizado de acuerdo a su proveniencia.

Importaciones Ecuador					
Maíz Duro Amarillo (1005.90.11)					
(en miles)					

Año 2000

	País	Peso (Kg.)	FOB (USD)	CIF (USD)	% FOB
	EE.UU.	150,487.08	13,435.21	16,588.90	100
TOTAL		150,487.08	13,435.21	16,588.90	100

Año 2001

	País	Peso (Kg.)	FOB (USD)	CIF (USD)	% FOB
	EE.UU.	113,283.07	10,832.25	12,974.23	72.25
	Argentina	27,802.00	2,693.77	3,356.44	17.97
	Venezuela	15,499.72	1,466.74	1,754.00	9.79
TOTAL		156,584.79	14,992.75	18,084.67	100.01

Año 2002

	País	Peso (Kg.)	FOB (USD)	CIF (USD)	% FOB
	EE.UU.	286,433.25	29,069.25	34,192.63	75.19
	Argentina	81,001.91	8,269.02	10,228.54	21.39
	Colombia	11,711.87	1,099.28	1,295.24	2.85
	n/d	2,000.00	224	273.36	0.58
	Perú	31.42	3.9	4.13	0.02
TOTAL		381,178.44	38,665.43	45,993.88	100.03

Año 2003

	País	Peso (Kg.)	FOB (USD)	CIF (USD)	% FOB
	EE.UU.	206,717.04	22,717.08	27,132.78	63.33
	Argentina	124,803.88	13,158.55	16,516.36	36.68
TOTAL		331,520.92	35,875.63	43,649.14	100.01

Año 2004

	País	Peso (Kg.)	FOB (USD)	CIF (USD)	% FOB
	EE.UU.	426,542.67	45,922.35	59977.82	93.79
	Argentina	31,168.00	3,041.44	4281.74	6.22
TOTAL		457,710.67	48,963.79	64,259.56	100.00

Fuente: BCE

Elaboración: Autor

Tabla 6: Ecuador - Maíz - Importaciones



Gráfico 5: Ecuador - Maíz - Importaciones 2000

Fuente: BCE

Elaboración: Autor

El 100% de las importaciones de maíz que realizó Ecuador en el año 2000 provinieron de EE.UU.

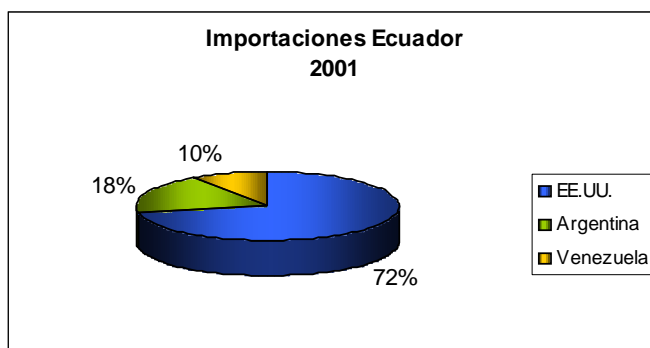


Gráfico 6: Ecuador - Maíz - Importaciones 2001

Fuente: BCE

Elaboración: Autor

En el año 2001 se importó maíz de Estados Unidos, Argentina y Venezuela en 72, 18 y 10 por ciento respectivamente.

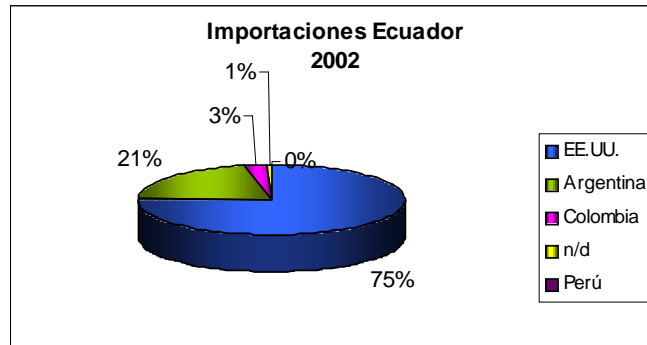


Gráfico 7: Ecuador - Maíz - Importaciones 2002

Fuente: BCE
Elaboración: Autor

Estados Unidos fue el primer proveedor del producto en el año 2002, seguido por Argentina y en menor proporción Colombia (75%, 21%, 3%).



Gráfico 8: Ecuador - Maíz - Importaciones 2003

Fuente: BCE
Elaboración: Autor

Estados Unidos y Argentina se repartieron el mercado de importaciones nacionales en 2003, participando con 63 y 37 por ciento respectivamente.

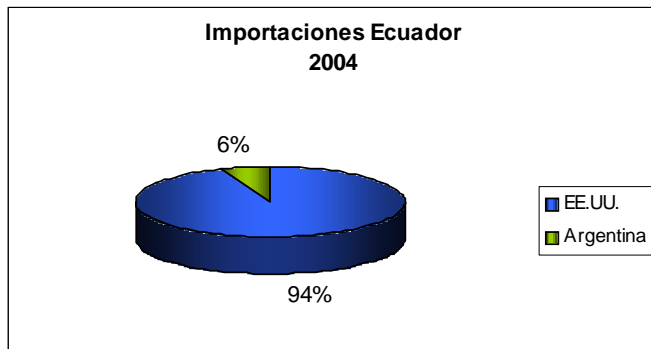


Gráfico 9: Ecuador - Maíz - Importaciones 2004

Fuente: BCE
Elaboración: Autor

Como en los casos anteriores, Estados Unidos lidera el mercado, pero en el año 2004 lo hace con el 94%. A continuación se ha esquematizado la variación del total de las importaciones de maíz durante el periodo comprendido entre los años 2000 – 2004, donde se aprecia una tendencia creciente con el paso de los años.

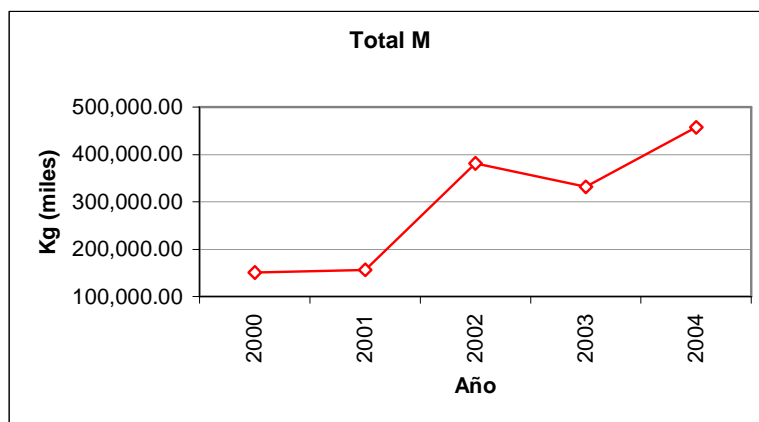


Gráfico 10: Ecuador - Maíz - Total Importaciones

Fuente: BCE
Elaboración: Autor

3.1.3.1. EXPORTACIONES DE MAÍZ

Las ventas realizadas por el país internacionalmente tienen como plaza primordial a Colombia. Más del 90% de ellas han sido realizadas a este país. Inclusive

durante los años 2000 - 2003, más del 99% de las exportaciones nacionales has sido destinadas a Colombia.

Existe además una mínima participación de los Estados Unidos y de otros países europeos, como España e Italia. Las ventas a EE.UU. en el año 2004 se incrementaron en un 1,662.16% con relación al año anterior, alcanzando una participación del 6.15%.

En el cuadro que se exhibe a continuación se ha incluido la cantidad de maíz duro amarillo exportado por Ecuador durante el periodo comprendido entre los años 2000 - 2004, con su respectivo valor FOB, organizada de acuerdo a su destino.

Exportaciones
Maíz Duro Amarillo (1005.90.11)

(en miles)

Año 2000

	País	Peso (Kg.)	FOB (USD)	% FOB
	Colombia	81,657.67	10,911.52	99.83
	U.S.	22.82	18.66	0.18
TOTAL		81,680.49	10,930.18	100

Año 2001

	País	Peso (Kg.)	FOB (USD)	% FOB
	Colombia	85,075.52	12,319.93	99.71
	U.S.	35.25	35.72	0.29
	España	1.1	0.8	0.01
TOTAL		85,111.87	12,356.44	100

Año 2002

	País	Peso (Kg.)	FOB (USD)	% FOB
	Colombia	72,955.00	8,783.30	99.46
	U.S.	40.33	42.26	0.48
	España	5.36	5.01	0.06
	R. Unido	0.65	1.23	0.02
	Potugal	0.27	0.05	0.01
TOTAL		73,001.61	8,831.84	100

Año 2003

	País	Peso (Kg.)	FOB (USD)	% FOB
	Colombia	64,787.64	8,470.72	99.64
	U.S.	27.4	30.82	0.37
	España	0.51	0.45	0.01
	Italia	0.17	0.07	0.01
TOTAL		64,815.70	8,502.05	100

Año 2004

	País	Peso (Kg.)	FOB (USD)	% FOB
	Colombia	36,320.19	5,024.13	93.81
	U.S.	1,966.38	328.93	6.15
	Italia	3.84	2.23	0.05
	España	1.07	0.71	0.02
TOTAL		38,291.47	5,355.99	100

Fuente: BCE
Elaboración: Autor

Tabla 7: Ecuador - Maíz - Exportaciones

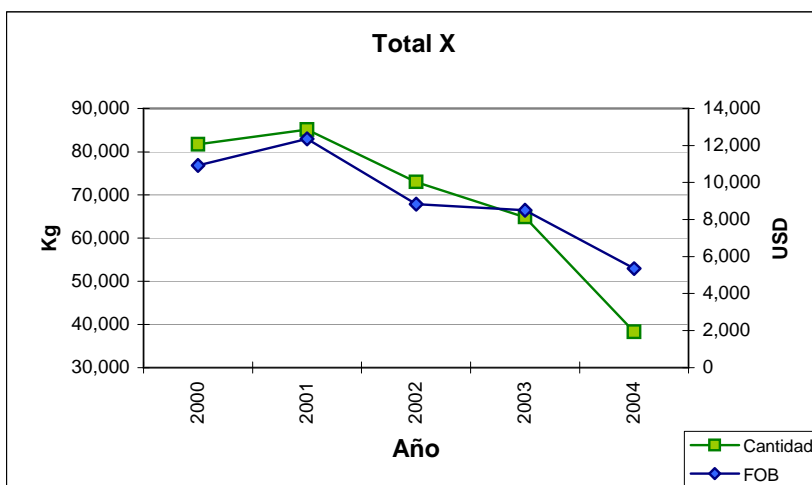


Gráfico 11: Ecuador - Maíz - Total Exportaciones

Fuente: BCE
Elaboración: Autor

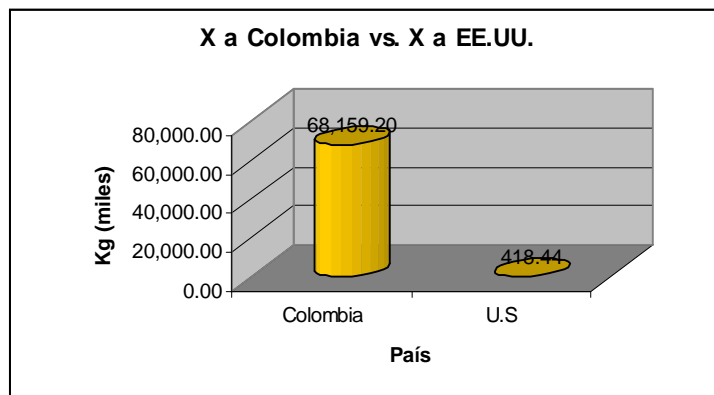


Gráfico 12: Ecuador - Maíz - Exportaciones - Colombia, EE.UU.

Fuente: BCE

Elaboración: Autor

Las exportaciones nacionales de maíz han mantenido una tendencia a la baja desde el año 2002, registrándose en el año 2004 la cifra más baja de todos los años, con cerca de 38 mil TM exportadas.

En el gráfico anterior se puede ver claramente que las exportaciones a Colombia son mucho mayores que las exportaciones a Estados Unidos (segundo destino). Estos datos sugieren que EE.UU. es un vendedor y no un comprador de maíz. Más adelante se analizará su producción y comercialización de este bien. Basándose en datos de importaciones, exportaciones y producción, se ha obtenido el consumo anual de maíz en el país; se lo presenta a continuación:

Maíz Duro Amarillo						
(1005.90.11)						
Año	Producción (TM.)	M	Oferta	X	Consumo	M % Consumo
2000	385,247.00	150,487.00	535,734.00	81,680.00	454,054.00	33.14%
2001	501,090.00	156,584.00	657,674.00	85,111.00	572,563.00	27.35%
2002	255,045.00	381,178.00	636,223.00	73,001.00	563,222.00	67.68%
2003	248,529.00	331,520.00	580,049.00	64,815.00	515,234.00	64.34%
2004	241,778.00	457,710.67	699,488.67	38,291.47	661,197.20	69.22%

Fuente: Proyecto SICA-BIRF/MAG; FAS-USDA

Elaboración: Autor

Tabla 8: Ecuador - Maíz – Consumo

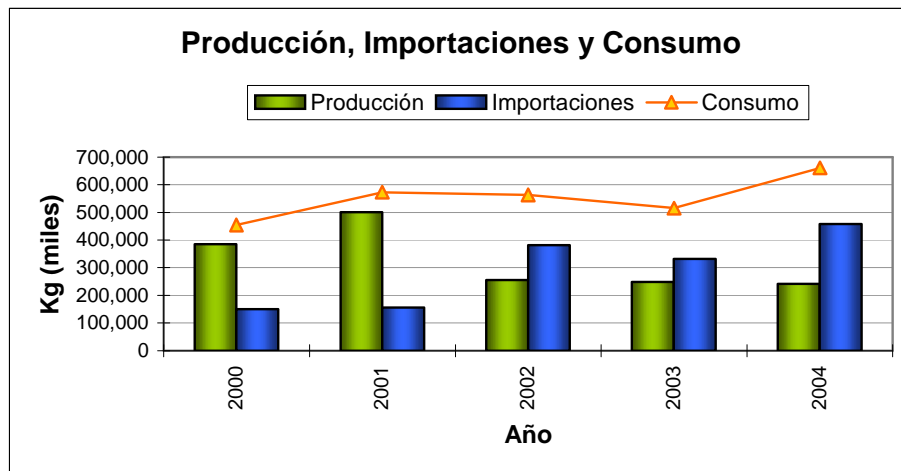


Gráfico 13: Ecuador - Maíz - Producción, Importaciones, Consumo

Fuente: Proyecto SICA-BIRF/MAG; FAS-USDA

Elaboración: Autor

La producción y las importaciones unidas sobrepasan al consumo nacional, lo que muestra que una parte de la producción nacional es exportada. Se nota en el gráfico anterior como existe una relación inversa entre la producción y las importaciones, mientras la primera disminuye, las segundas aumentan.

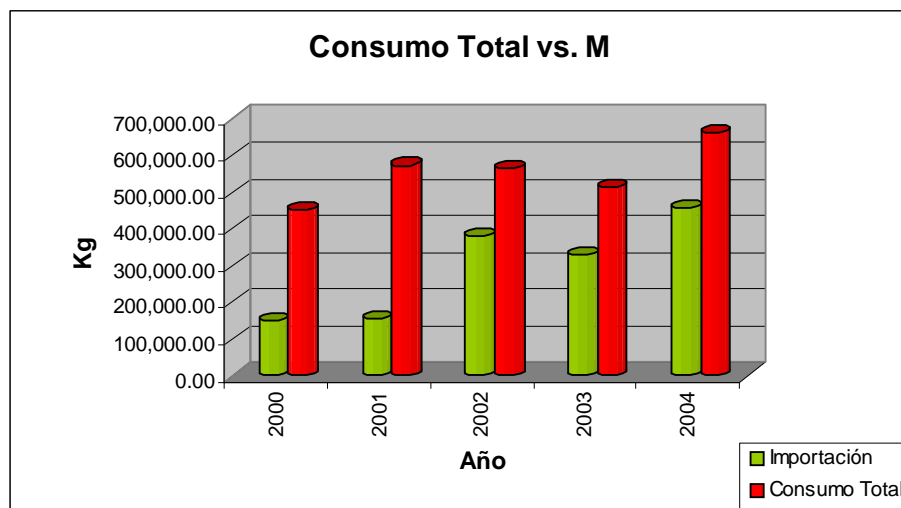


Gráfico 14: Ecuador - Maíz - Consumo, Importaciones

Fuente: Proyecto SICA-BIRF/MAG; FAS-USDA

Elaboración: Autor

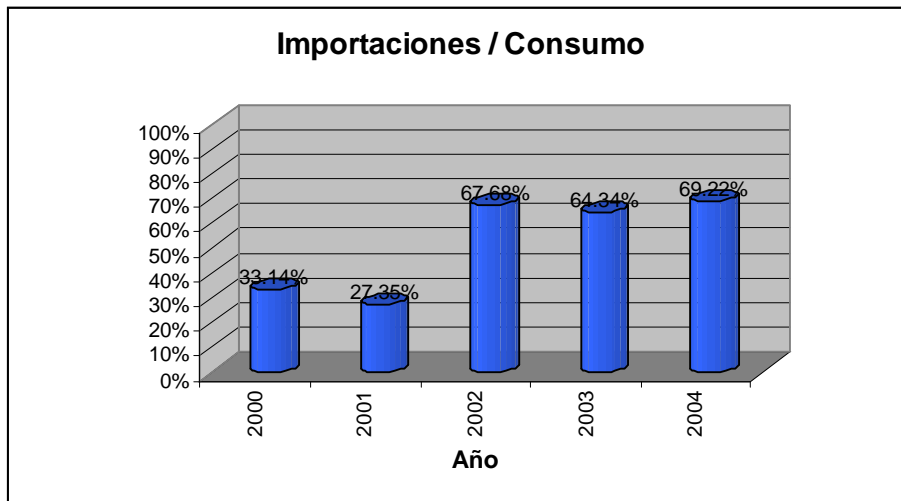


Gráfico 15: Ecuador - Maíz - % Importaciones/Consumo

Fuente: Proyecto SICA-BIRF/MAG; FAS-USDA
Elaboración: Autor

Durante los primeros años estudiados la cantidad de maíz importado representaba alrededor del treinta por ciento del consumo nacional, sin embargo a partir del año 2002 se aprecia un incremento significativo de estas importaciones, bordeando esta proporción los setenta puntos porcentuales.

Por otro lado el consumo de este bien se ha mantenido fluctuando alrededor de las 500 mil toneladas métricas, mientras que la producción local ha registrado una tendencia a la baja. En promedio el 52.35% del consumo nacional representa maíz proveniente de otros países.

Las importaciones de maíz en el país se han incrementado con el paso de los años, mientras que las exportaciones de este bien han registrado una tendencia a disminuir. A continuación un gráfico comparativo de las importaciones y exportaciones de maíz en el país:

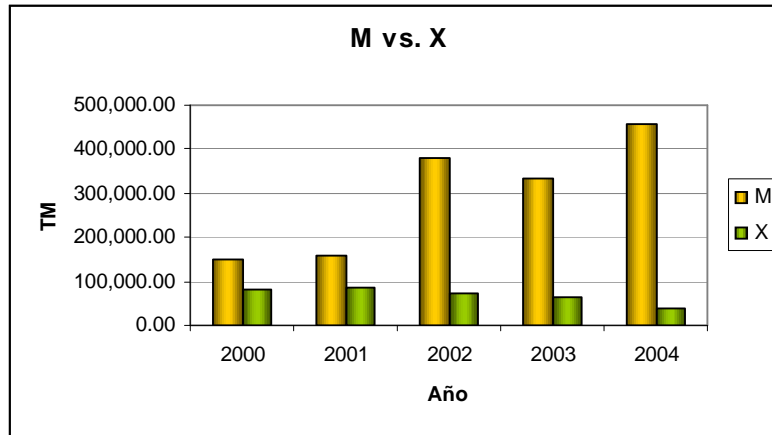


Gráfico 16: Ecuador - Maíz - Importaciones, Exportaciones

Fuente: BCE

Elaboración: Autor

3.2.EL TRIGO EN EL ECUADOR

3.2.1. GENERALIDADES

El Ecuador produce muy poca cantidad de trigo, alrededor de 14700 TM al año (tomando en cuenta una media aritmética de los 5 años estudiados), esto significa tan sólo el 3.37% de su demanda anual. Se estima que la mayoría de esta producción es utilizada por los propios agricultores rurales del país y no es vendida a empresas molineras.

Como se verá más tarde, la producción de trigo en el país no es rentable y tiene muy bajo rendimiento, posiblemente debido a la falta de tecnificación y apoyo por parte del Gobierno Nacional. El resultado de esto es un producto de baja calidad, alto costo y principalmente no apetecido por clientes.

La producción de trigo en el país ha disminuido durante los últimos años y se espera que mantenga esta tendencia.

El trigo ecuatoriano se cosecha principalmente en la región Sierra (centro y norte) y las mínimas exportaciones que el país realiza de este producto se dirigen primariamente a la zona franca nacional.

De acuerdo al III Censo Nacional Agropecuario (CNA), existen en el país 29,542 UPA's dedicadas al cultivo trigo, de las cuales el 88% son agricultores pequeños de menos de 10 ha, un 11% son considerados productores medianos (10 ha a 50 ha) y tan sólo un 1% son agricultores de más de 50 ha.

Alrededor del 93% de los sembríos nacionales utilizan semillas comunes, el 6% semillas mejoradas y el 1% semillas certificadas.

Ecuador compra dos tipos de trigo principalmente, el trigo duro o "durum" y otros trigos. Los principales proveedores del país son Canadá y Estados Unidos y se aplica a este producto un arancel del 10%. Al igual que con el maíz, todas las

importaciones de trigo deben someterse al Sistema Andino de Franja de Precios (SAFP). Este bien fue excluido del SAFP desde julio de 2000 hasta septiembre de 2003 por el Gobierno como una herramienta para mantener los precios de la harina y el pan. El techo consolidado ante la OMC para este producto en el SAFP es del 36%.

Según el Reporte sobre Granos y Alimentos del año 2005 del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA) y realizado por el Servicio Agrícola del Exterior (FAS), el 70% del trigo utilizado en Ecuador, es destinado a la fabricación de harinas para producción de pan, 15% para la producción de pasta y el 15% restante para productos nutricionales y galletas.

3.2.2. PRODUCCIÓN

A pesar de la insignificancia de la producción de trigo en el agro nacional, se ha resumido a continuación datos sobre la producción nacional de trigo en Ecuador en el período 2000 – 2004. Se ha incluido también estadísticas sobre el área cosechada y el rendimiento obtenido por hectárea sembrada.

Producción
Trigo (10.01)

Año	Producción (TM.)	Superficie (ha)	Rendimiento (TM/ha)
2000	17,378.00	25,000.00	0.70
2001	19,596.00	26,707.00	0.73
2002	12,958.00	20,873.00	0.62
2003	11,500.00	18,500.00	0.62
2004	12,000.00	18,000.00	0.67

Fuente: SICA-BM/MAG; FAS-USDA

Elaboración: Autor

Tabla 9: Ecuador - Trigo – Producción

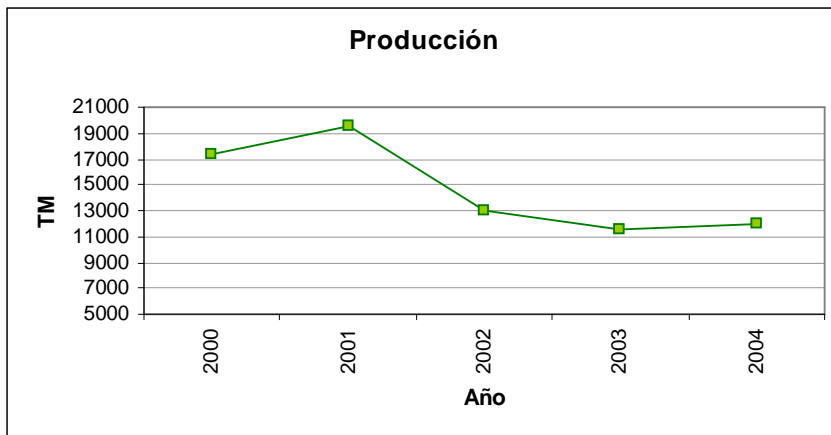


Gráfico 17: Ecuador - Trigo – Producción

Fuente: SICA-BM/MAG; FAS-USDA
Elaboración: Autor

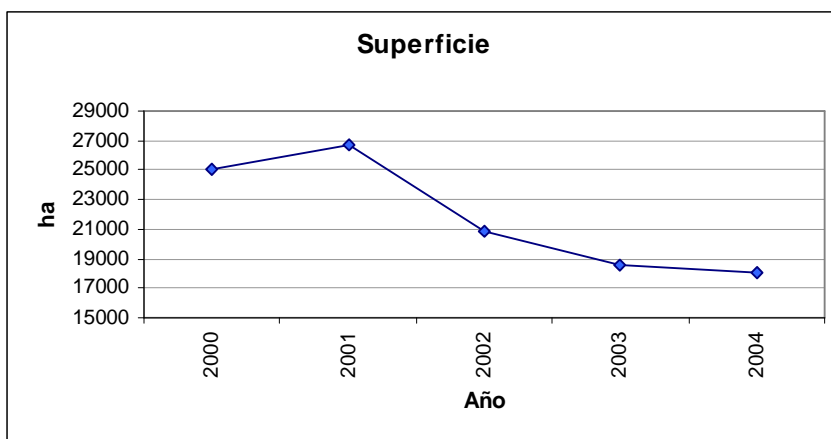


Gráfico 18: Ecuador - Trigo – Superficie

Fuente: SICA-BM/MAG; FAS-USDA
Elaboración: Autor

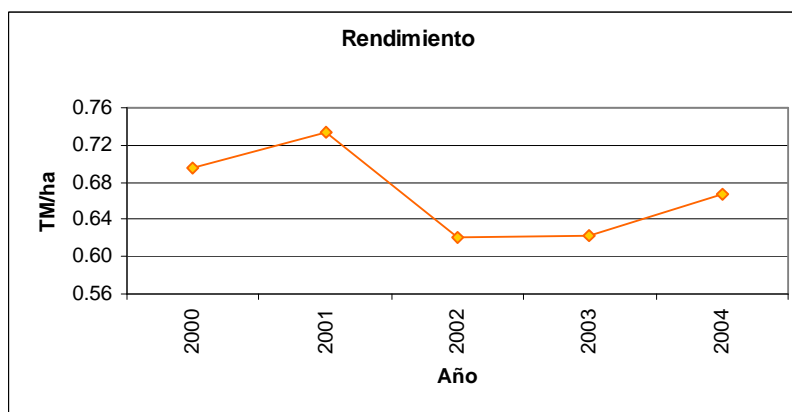


Gráfico 19: Ecuador - Trigo – Rendimiento

Fuente: SICA-BM/MAG; FAS-USDA
Elaboración: Autor

En el año 2001 se produjo la mayor cantidad de trigo, alcanzando 19,596 TM; por otro lado, a partir de esa fecha la producción de este grano ha ido disminuyendo y registrando una tendencia similar.

Si recordamos los datos analizados en la producción de maíz, nos damos cuenta que, en promedio, la producción de trigo en toneladas representa el 4.5% de la producción nacional de maíz. De igual manera, la superficie cosechada de trigo es igual al 6.69% de la superficie sembrada con maíz.

En el cuadro "Superficie" se aprecia también cómo con el paso de los años el área utilizada para sembrar trigo ha ido disminuyendo paulatinamente, hasta ubicarse por debajo de las 20,000 hectáreas.

En promedio, el rendimiento de un agricultor ecuatoriano es de 0,67 toneladas métricas por cada hectárea plantada. De igual manera se observa la disminución del rendimiento de año en año.

Según datos estadísticos del Proyecto SICA del MAG, a un agricultor ecuatoriano le cuesta entre \$80.56 y \$386.69 producir una tonelada de trigo (en promedio 233.63 USD/TM).

3.2.3. COMERCIALIZACIÓN

3.2.3.1. IMPORTACIONES DE TRIGO

La mayor parte del trigo importado por Ecuador proviene de Canadá (55.71% en promedio), le sigue EE.UU. con un promedio de 38.86 %. El 5% restante es compartido por varios países, participando cada uno en mínima proporción.

Canadá lidera el mercado durante todos los años, a excepción de 2002, donde EE.UU. es el mayor proveedor. Aparecen además otros países como Argentina, México, Chile, etc.

En la tabla que se muestra a continuación, se ha resumido la cantidad de todos los tipos de trigo importados por Ecuador durante los años 2000 – 2004, con su respectivo valor FOB y CIF, organizado de acuerdo al país donde se origina.

Importaciones Ecuador					
Trigo (10.01)					

(en miles)

Año 2000

	País	Peso (Kg.)	FOB (USD)	CIF (USD)	% FOB
	Canadá	235,425.78	30,750.40	35,828.26	56.54
	EE.UU.	163,379.22	21,866.58	27,120.15	40.22
	Otros	10,501.27	1,092.20	1,334.34	2.01
	México	4,800.00	686.40	812.68	1.27
TOTAL		414,106.27	54,395.58	65,095.43	100.04

Año 2001

	País	Peso (Kg.)	FOB (USD)	CIF (USD)	% FOB
	Canadá	266,301.58	38,218.42	44,156.12	55.35
	EE.UU.	178,071.00	24,081.12	29,875.00	34.88
	Argentina	24,260.00	3,112.74	3,752.70	4.51
	Australia	16,813.74	2,626.97	3,090.94	3.81
	Togo	6,636.80	1,013.77	1,174.72	1.47
	R.Unido	0.08	0.06	0.08	0.01
TOTAL		492,083.20	69,053.08	82,049.56	100.03

Año 2002

	País	Peso (Kg.)	FOB (USD)	CIF (USD)	% FOB
	EE.UU.	163,020.22	25,551.94	31,431.18	46.04
	Canadá	162,276.84	24,610.23	28,320.85	44.35
	Argentina	36,405.00	4,140.15	4,969.64	7.46
	Pakistán	8,800.00	1,056.00	1,496.60	1.91
	Francia	1,250.00	150.34	178.85	0.28
	Chile	0.01	0.01	0.05	0.01
TOTAL		371,752.07	55,508.67	66,397.17	100.05

Año 2003

	País	Peso (Kg.)	FOB (USD)	CIF (USD)	% FOB
	Canadá	239,648.13	36,856.29	42,984.72	55.83
	EE.UU.	154,857.63	26,204.92	30,515.12	39.70
	Argentina	13,970.00	1,856.80	2,200.26	2.82
	México	6,100.00	1,104.10	1,320.20	1.68
	Italia	0.04	0.06	0.06	0.01
TOTAL		414,575.80	66,022.17	77,020.36	100.04

Año 2004

	País	Peso (Kg.)	FOB (USD)	CIF (USD)	% FOB
	Canadá	271,422.97	46,742.26	56,503.63	66.48
	EE.UU.	145,115.53	23,520.67	27,994.67	33.46
	Argentina	291.22	64.71	97.87	0.11
	China	0.30	0.04	0.04	0.01
	Suecia	0.02	0.04	0.04	0.01
	Chile	0.01	0.01	0.05	0.01
TOTAL		416,830.05	70,327.73	84,596.30	100.08

Fuente: BCE

Elaboración: Autor

Tabla 10: Ecuador - Trigo - Importaciones

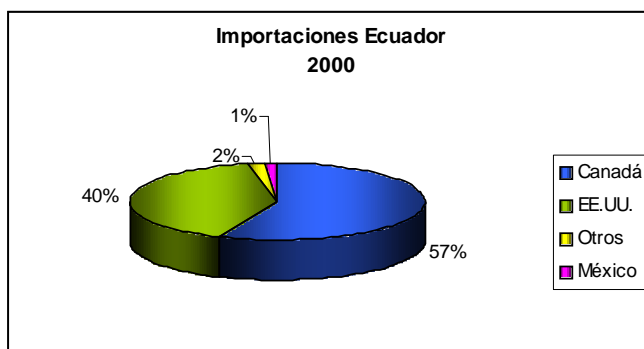


Gráfico 20: Ecuador - Trigo - Importaciones 2000

Fuente: BCE

Elaboración: Autor

El 97 por ciento de las importaciones realizadas por el país en el año 2000 provinieron de Canadá (57%) y Estados Unidos (40%). México aparece con tan sólo el 1%.

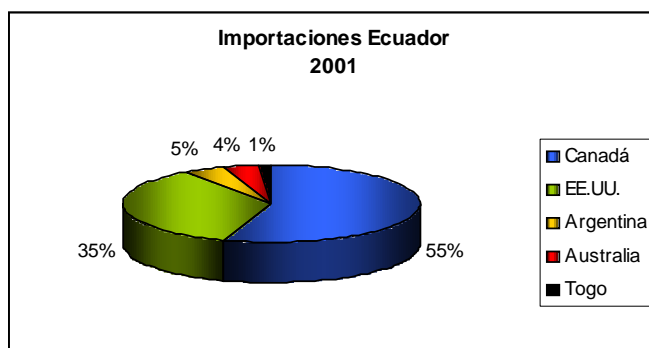


Gráfico 21: Ecuador - Trigo - Importaciones 2001

Fuente: BCE
Elaboración: Autor

Las importaciones de trigo realizadas por Ecuador en el año 2001 provienen principalmente de Canadá y Estados Unidos.

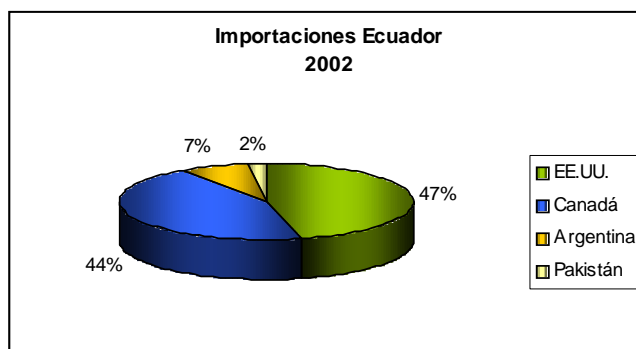


Gráfico 22: Ecuador - Trigo - Importaciones 2002

Fuente: BCE
Elaboración: Autor

En el año 2002 las importaciones de trigo que representan más del 1% vinieron desde Canadá (44%), Estados Unidos (47%), Argentina (7%) y Pakistán (2%).

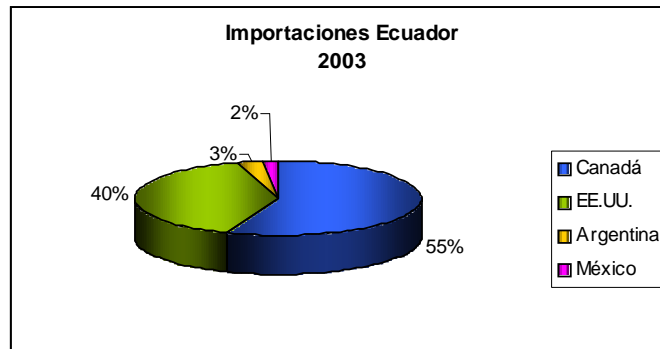


Gráfico 23: Ecuador - Trigo - Importaciones 2003

Fuente: BCE
Elaboración: Autor

El gráfico anterior muestra una participación en las importaciones ecuatorianas por parte de Canadá, Estados Unidos, Argentina y México, con 55, 40, 3 y 2 por ciento respectivamente.

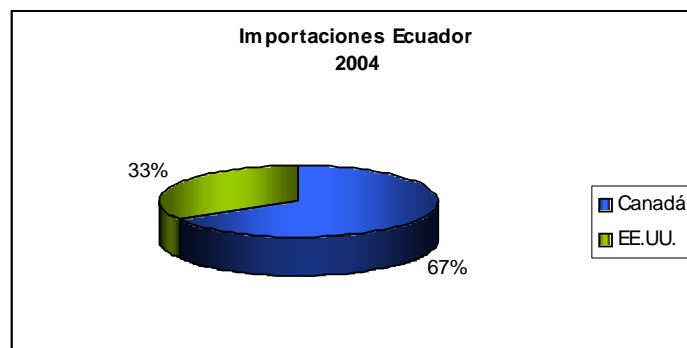


Gráfico 24: Ecuador - Trigo - Importaciones 2004

Fuente: BCE
Elaboración: Autor

En el año 2004 Canadá y EE.UU. representaron prácticamente el 100% de las compras de trigo ecuatorianas.

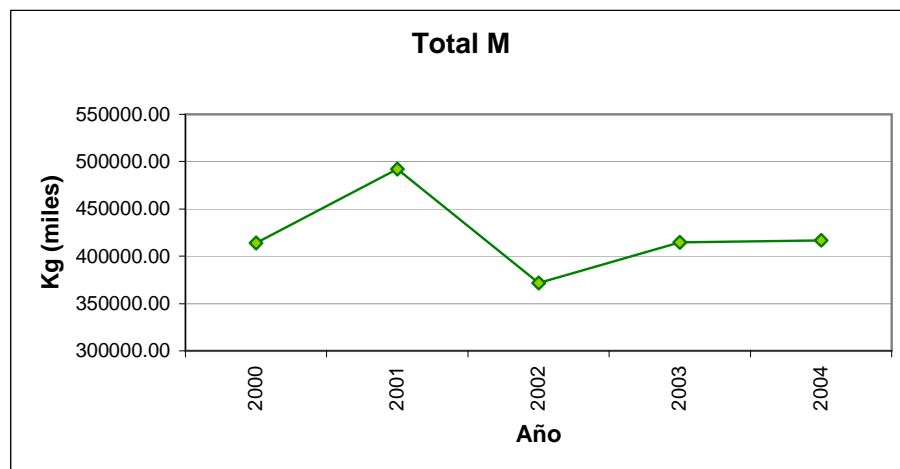


Gráfico 25: Ecuador - Trigo - Total Importaciones

Fuente: BCE
Elaboración: Autor

En año en el que más se importó fue 2001 (492,083.20 TM). Se registra una disminución importante en el año siguiente, llegando a las 371,752.07 TM. En los años posteriores las compras se han mantenido en alrededor de 415 mil TM.

3.2.3.2. EXPORTACIONES DE TRIGO

Pese a la insignificancia de las exportaciones ecuatorianas de trigo, se ha esquematizado a continuación su evolución durante los años en estudio, así:

El país a exportado alrededor de 500 mil dólares en total durante los cinco años y en promedio 508 toneladas por año, siendo este monto 135 veces menor que las exportaciones promedio de maíz.

En el cuadro que se exhibe a continuación se ha incluido la cantidad trigo exportado por Ecuador durante el periodo comprendido entre los años 2000 - 2004, con su respectivo valor FOB, organizada de acuerdo a su destino.

Exportaciones
Trigo (10.01)
(en miles)

Año 2000

	País	Peso (Kg.)	FOB (USD)	% FOB
	Colombia	386.03	36.68	96.71
	U.S.	2.27	1.25	3.3
TOTAL		388.3	37.93	100

Año 2001

	País	Peso (Kg.)	FOB (USD)	% FOB
	U.S.	5.24	4.18	100
TOTAL		5.24	4.18	100

Año 2002

	País	Peso (Kg.)	FOB (USD)	% FOB
	Zona Franca EC	371.24	107.66	97.8
	U.S.	2.27	2.43	2.21
TOTAL		373.51	110.09	100

Año 2003

	País	Peso (Kg.)	FOB (USD)	% FOB
	Zona Franca EC	607.87	141.33	99.93
	U.S.	0.11	0.1	0.08
TOTAL		607.98	141.43	100

Año 2004

	País	Peso (Kg.)	FOB (USD)	% FOB
	Zona Franca EC	1,162.91	232.59	100
TOTAL		1,162.91	232.59	100

Fuente: BCE
Elaboración: Autor

Tabla 11: Ecuador - Trigo - Exportaciones

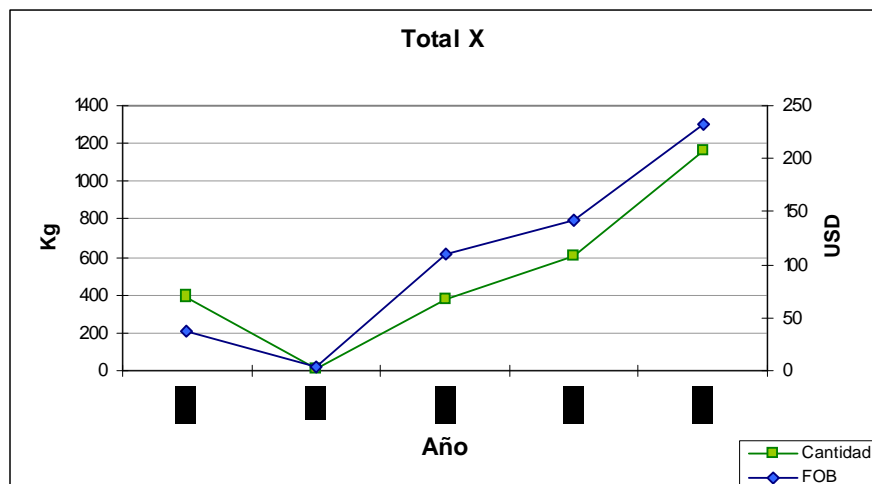


Gráfico 26: Ecuador - Trigo - Total Exportaciones

Fuente: BCE
Elaboración: Autor

A pesar de que se aprecia una tendencia creciente en el gráfico anterior, las exportaciones de este bien no superan las 110 TM.

A continuación se presenta un cuadro en el que se ha obtenido el consumo anual de trigo en Ecuador, basándose en datos oficiales del proyecto SICA y del Servicio Agrícola del Exterior de la Embajada Americana:

Trigo	
(10.01)	

Año	Producción (TM.)	M	Oferta	X	Consumo	M % Consumo
2000	17,378.00	414,105.69	431,483.69	388.30	431,095.39	96.06%
2001	19,596.00	492,083.11	511,679.11	5.24	511,673.87	96.17%
2002	12,958.00	371,752.06	384,710.06	373.51	384,336.55	96.73%
2003	11,500.00	414,575.78	426,075.78	607.98	425,467.80	97.44%
2004	12,000.00	416,830.02	428,830.02	0.00	428,830.02	97.20%

Fuente: Proyecto SICA-BIRF/MAG; FAS-USDA
Elaboración: Autor

Tabla 12: Ecuador - Trigo – Consumo

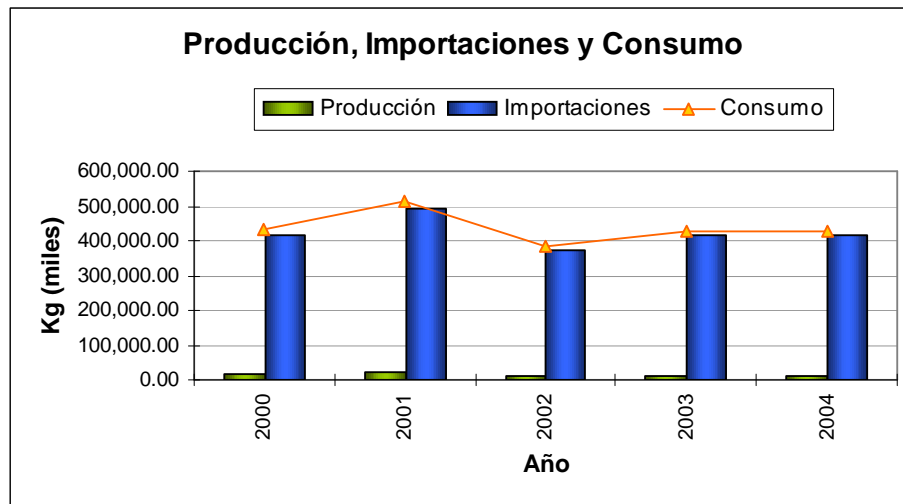


Gráfico 27: Ecuador - Trigo - Producción, Importaciones, Consumo

Fuente: Proyecto SICA-BIRF/MAG; FAS-USDA
Elaboración: Autor

La producción nacional es mucho menor que las importaciones anuales y el consumo es prácticamente igual que estas importaciones.

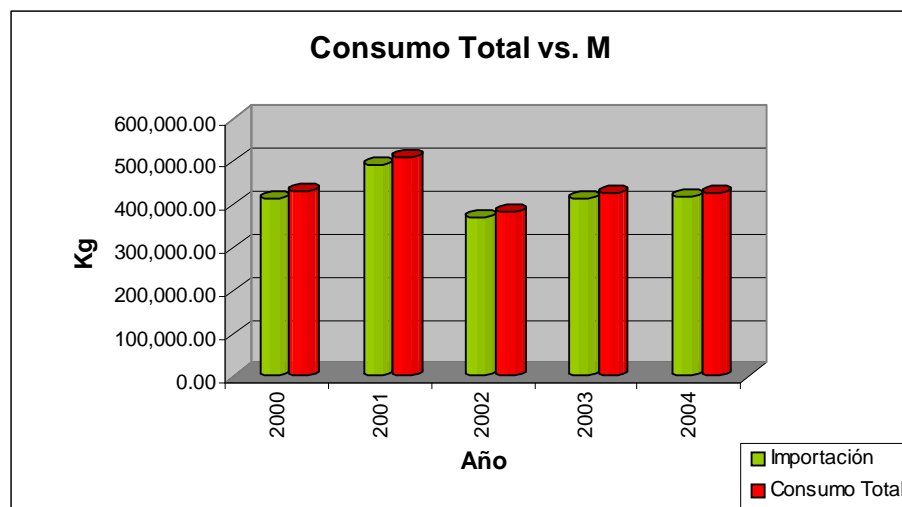


Gráfico 28: Ecuador - Trigo - Consumo, Importaciones

Fuente: Proyecto SICA-BIRF/MAG; FAS-USDA
Elaboración: Autor

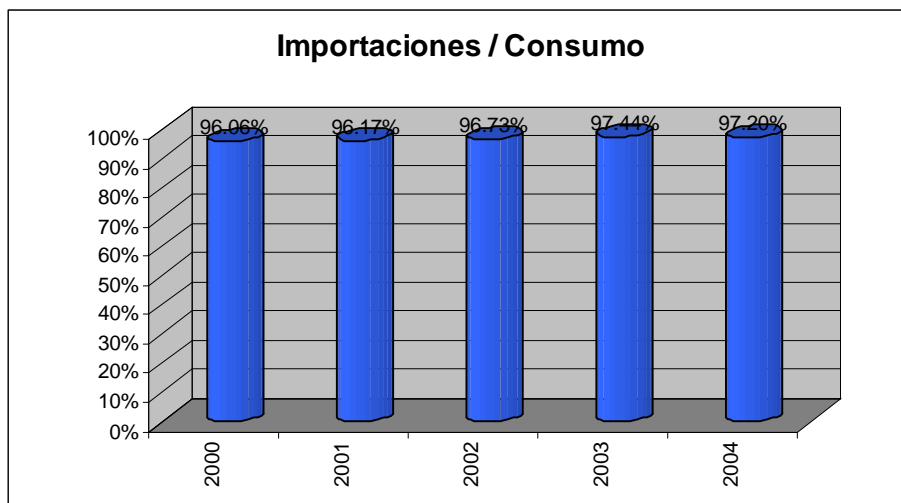


Gráfico 29: Ecuador - Trigo - % Importaciones/Consumo

Fuente: Proyecto SICA-BIRF/MAG; FAS-USDA
Elaboración: Autor

La producción de trigo nacional se ha mantenido constante, tendiendo a disminuirse en los últimos años. El consumo total es casi igual a las importaciones. En promedio el trigo procedente de otros países representa el 96.72% del consumo total. A continuación se ha esquematizado un gráfico comparativo de las importaciones y exportaciones realizadas por el país, en el que se nota la insignificancia de las exportaciones de trigo frente a sus importaciones:

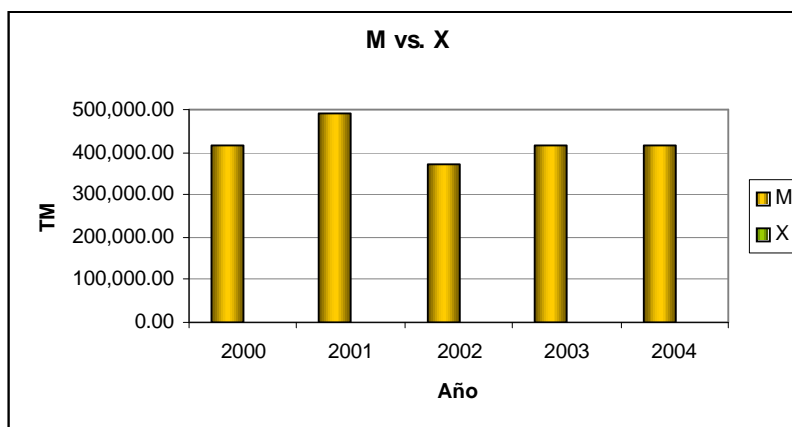


Gráfico 30: Ecuador - Trigo - Importaciones, Exportaciones

Fuente: BCE
Elaboración: Autor

4. PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE TRIGO Y MAÍZ EN ESTADOS UNIDOS

4.1.EL MAÍZ EN LOS ESTADOS UNIDOS

4.1.1. GENERALIDADES

El maíz es el sembrío que se cultiva en la mayor cantidad de países, pues crece desde las planicies del suroeste de los Estados Unidos, hasta las montañas de Ecuador. Sin embargo las condiciones geográficas y climáticas de los campos estadounidenses brindan las mejores condiciones en el mundo para el cultivo de este cereal, razón por la cuál este país es el productor número uno de maíz en el mundo.

La mayoría de maíz cultivado en las EE.UU. es del tipo dentado, que es utilizado generalmente para alimento de animales, aunque es también materia prima de endulzantes, jarabes, etanol, etc.

El maíz es la cosecha más grande de Estados Unidos, en términos de volumen y valor monetario. Los estados de Iowa, Illinois, Nebraska y Minnesota constituyen más del 50% de la producción de maíz estadounidense. Otros estados productores importantes son Indiana, Wisconsin, Dakota del Sur, Michigan, Missouri, Kansas, Ohio y Kentucky.

Los Estado Unidos produjo el 38 por ciento del maíz mundial en el año de mercadeo 2003, produciendo 228.8 millones de toneladas métricas (9 billones de celemines). Otros importantes productores de maíz en el año 2000 incluyen:²¹

²¹ US Grains Council. Disponible en www.grains.org/grains/corn.html

- China – 121.3 millones TM (4.7 billones de celemines)
- Brasil – 45 millones TM (1.7 billones de celemines)
- Unión Europea – 40 millones TM (1.6 billones de celemines)
- México – 18.8 millones TM (740 millones de celemines)
- Argentina – 15.5 millones TM (610 millones de celemines)

Estados Unidos no es solamente el mayor productor de maíz, sino también el mayor exportador. En promedio, cerca del 20 por ciento de maíz estadounidense es exportado.

Durante el año de marketing 2003 (octubre-septiembre), los Estados Unidos exportó 41 millones de toneladas métricas (1.6 celemines), representando el 53% de las exportaciones mundiales. En ese periodo China (15 millones TM o 590 millones de celemines) y Argentina (12 millones TM o 472 millones de celemines) realizaron exportaciones importantes a nivel mundial.²²

Los estados nombrados anteriormente constituyen el área conocida como el “cinturón de maíz”. Sus empresas han establecido como mercado objetivo a la región del Pacífico, en Asia.

²² US Grains Council. Disponible en www.grains.org/grains/corn.html

Ubicación Geográfica		
Maíz		
Estado	Superficie (%)	Producción (%)
Iowa	15.69	19.01
Illinois	14.52	17.68
Nebraska	10.19	11.18
Minnesota	9.27	9.49
Indiana	7.04	7.87
South Dakota	5.75	4.57
Ohio	4.14	4.16
Missouri	3.65	3.95
Kansas	3.83	3.66
Wisconsin	4.45	2.99
Michigan	2.72	2.18
Texas	2.26	1.98
Kentucky	1.50	1.47
Colorado	1.48	1.19
Pennsylvania	1.73	1.16
North Dakota	2.22	1.02
North Carolina	1.01	0.73
Tennessee	0.84	0.73
Maryland	0.61	0.55
New York	1.21	0.52
Mississippi	0.57	0.51
Louisiana	0.52	0.47
Virginia	0.62	0.44
Arkansas	0.40	0.36
Georgia	0.41	0.31
Oklahoma	0.31	0.25
South Carolina	0.39	0.25
California	0.67	0.22
Alabama	0.27	0.20
Delaware	0.20	0.20
Washington	0.21	0.18
Idaho	0.28	0.11
New Mexico	0.15	0.09
New Jersey	0.11	0.09
Wyoming	0.11	0.06
Arizona	0.07	0.04
Oregon	0.07	0.04
West Virginia	0.06	0.03
Florida	0.09	0.02
Montana	0.09	0.02
Utah	0.07	0.02
Connecticut	0.04	0.00
Maine	0.03	0.00
Massachusetts	0.02	0.00
Nevada	0.00	0.00
New Hampshire	0.02	0.00
Rhode Island	0.00	0.00
Vermont	0.12	0.00

Fuente: USDA – NASS

Elaboración: Autor

Tabla 13: EE.UU. - Maíz - Ubicación Geográfica

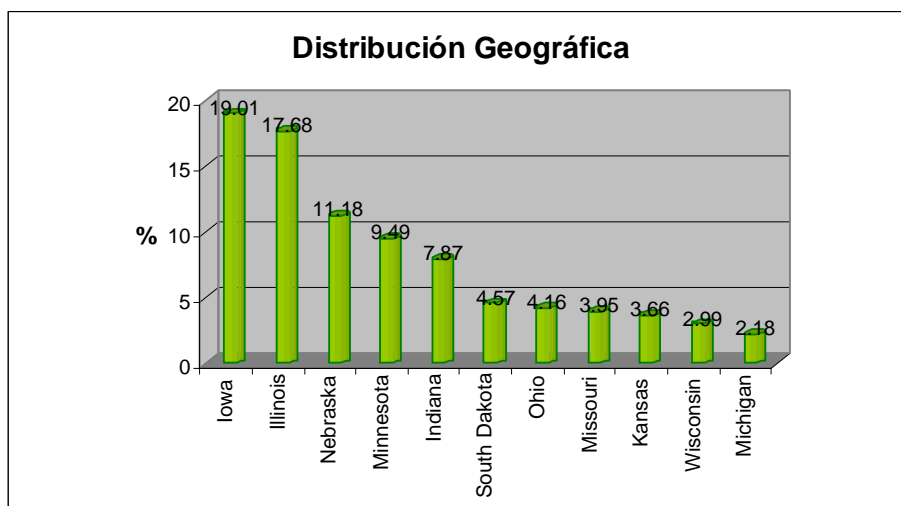


Gráfico 31: EE.UU. - Maíz – Ubicación

Fuente: USDA – NASS
Elaboración: Autor

Según la Asociación Nacional de Cultivadores de Maíz (NCGA por sus siglas en inglés), la cantidad de maíz producida en los Estado Unidos se ha triplicado desde mediados de la década de 1950 y sus valores monetarios se han multiplicado en siete veces.

Existen varios organismos que fomentan constantemente la investigación, mercadeo y promoción de la cadena agroindustrial del maíz en el país del norte, como la Asociación Nacional de Cultivadores de Maíz (NCGA) o la Asociación de Refinadores de Maíz (CRA).

Según el Programa de Información Internacional del Departamento de Estado de los Estados Unidos, en la actualidad, la granja promedio tiene aproximadamente 180 hectáreas de superficie.

Como se mencionó anteriormente, el Gobierno de los Estados Unidos de América brinda un gran apoyo a sus agricultores. A continuación se han citado algunas políticas agrícolas que se encuentran vigentes en la actualidad:

Limitación de la superficie. Apoyándose en la teoría de que la sobreproducción es la causa principal de los bajos precios agrícolas, el gobierno induce a los campesinos a sembrar superficies menores. Esta política comenzó con la Ley de Ajuste Agrícola de 1933, pieza clave en el Nuevo Trato, que ofreció subsidios especiales a los agricultores que accedieran a retirar de la producción parte de sus tierras.

Apoyo de precios. Algunos productos básicos son objeto de apoyo en forma de préstamo de una agencia gubernamental. He aquí cómo funciona: el Congreso estipula un precio, como US\$2,55 por "bushel" de maíz, el cual representa el supuesto valor de una cosecha. Los que cultivan maíz y que están de acuerdo con la restricción de superficies, solicitan US\$2,55 en préstamo por cada bushel cosechado y entregado al gobierno. En realidad los prestatarios ofrecen sus cosechas al gobierno como garantía. Si el precio del maíz sube por encima del precio estipulado, el agricultor puede recuperar su cosecha, venderla en el mercado libre, pagar su deuda y conservar la diferencia. Si por el contrario el precio cae, el agricultor puede dejar de pagar el préstamo, sin consecuencias, ya que el gobierno se limita a tomar posesión del grano, y conservarlo o venderlo con pérdida. No existe ningún límite al apoyo de precio para cualquier agricultor.²³

Pagos por deficiencia. Más importantes aún que los préstamos para apoyar precios, son los pagos por deficiencia, los cuales constituyen una forma directa de apoyo al ingreso de los agricultores. El Congreso fija un "precio tope" a diversas cosechas, y nuevamente, para recibir algún beneficio, los granjeros deben dejar sin cultivo algunas tierras. Si los precios que recibe el agricultor por su cosecha en el mercado libre caen por debajo del precio tope, reciben un pago del gobierno para cubrir la diferencia. Estos pagos por deficiencia tienen un tope de US\$50.000 anuales. Los pagos por apoyo y deficiencia son aplicables solamente a la producción de granos básicos,

²³ US State Department. "La Agricultura de Estados Unidos de América". Disponible en: usinfo.state.gov/esp/home/topics/us_society_values/agriculture.html

productos lácteos y algodón. Muchos otros cultivos carecen de subsidio federal. A pesar del atractivo de US\$20.000 millones en subsidios federales (cantidad total en un año reciente), gran cantidad de agricultores prefieren no solicitar la ayuda federal. Solamente uno de cada cinco toma parte en los programas de subsidio.²⁴

Ordenes de mercado. Algunos cultivos, que incluyen al limón y la naranja, están sujetos a restricciones definitivas en el mercado. Las llamadas "órdenes de mercado" limitan el volumen de la cosecha que un agricultor puede enviar semanalmente al mercado. Al restringir las ventas, tales órdenes tienen como meta incrementar los precios que reciben los granjeros. Dichas restricciones son adoptadas por comités de productores en una región o estado en particular. Los arreglos de comercialización son iniciados sólo después de haber sido votados por los productores participantes. Una vez que se tiene la certificación del Secretario de Agricultura, los arreglos adquieren plena vigencia, y cualquier agricultor que haga caso omiso a las restricciones de mercado puede ser juzgado en los tribunales.

Crédito agrícola. Tener acceso a dinero prestado siempre ha sido visto por los agricultores como algo vital para poder operar. Desde 1916 el gobierno federal comenzó a prestar ayuda a diversos programas privados y cooperativos de crédito agrícola. Las leyes del Nuevo Trato, en especial la Ley de Crédito Agrario de 1933, aceleraron el papel gubernamental. Hoy, los granjeros tienen acceso a un número de fuentes de crédito, particulares, cooperativas y gubernamentales. Uno de los principales grupos es conocido como Sistema Federal de Crédito Agrícola, el cual contiene en sí tres tipos de bancos que tienen fines específicos: hacer préstamos hipotecarios, hacer préstamos de avío, tales como la compra de semilla y fertilizantes, y hacer préstamos a cooperativas. El país está dividido en 12 distritos y cada uno tiene tres bancos federales, uno para

²⁴ US State Daprtment. "La Agricultura de Estados Unidos de América". Disponible en: usinfo.state.gov/esp/home/topics/us_society_values/agriculture.html

cada uno de los fines descritos. Estos bancos financian sus operaciones vendiendo bonos a inversionistas, tal y como lo hacen las empresas comerciales. Dado que los bancos por tradición cuentan con un alto margen de crédito, pueden obtener préstamos a tasas de interés muy bajas, lo cual ha servido para mantener bajos los costos del crédito para el agro. Otra fuente de crédito para los agricultores es la Administración Agrícola local, una especie de "prestamista de último recurso", a la cual acuden los granjeros que no tienen otra fuente de ayuda crediticia.

Suministro de agua para riego. Un sistema federal de presas y canales de irrigación proporciona agua a precios subsidiados a los agricultores en 16 estados del Oeste. Con esta agua se cosechan el 18% del algodón del país, así como el 14% de su cebada, el 12% del arroz y el 3% del trigo.²⁵

A pesar de que lo expuesto arriba parece incentivar el agro de un país, hay muchos críticos que creen que el Gobierno estadounidense se contradice en sus políticas y que el apoyo brindado a los agricultores solamente interfiere con el libre mercado.

4.1.2. PRODUCCIÓN

Según el Servicio de Investigación Económica (ERS por sus siglas en inglés) del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA), en ese país la producción de maíz tiene un costo medio de 95.67 dólares por tonelada métrica cultivada. Las grandes fincas productoras afrontan un costo de \$46.85, mientras que a las más pequeñas les cuesta \$144.49.

Se ha esquematizado a continuación la producción de maíz de EE.UU., con su área cosechada y el rendimiento obtenido. Los datos originales han sido

²⁵ US State Department. "La Agricultura de Estados Unidos de América". Disponible en: usinfo.state.gov/esp/home/topics/us_society_values/agriculture.html

cuantificados en celemines y acres, pero se incluye además cifras transformadas a toneladas y a hectáreas.

Producción			
Maíz			
(miles)			
Año	Producción (celemines)	Superficie (acres)	Rendimiento (Cel/acre)
2000	9,915,051.00	72,440.00	136.87
2001	9,502,580.00	68,768.00	138.18
2002	8,966,787.00	69,330.00	129.33
2003	10,089,222.00	70,944.00	142.21
2004	11,807,086.00	73,631.00	160.35

Tabla 14: EE.UU. - Maíz – Producción (Cel.)

Producción			
Maíz			
(miles)			
Año	Producción (TM.)	Superficie (ha)	Rendimiento (TM/ha)
2000	251,842.30	29,315.55	8.59
2001	241,365.53	27,829.54	8.67
2002	227,756.39	28,056.97	8.12
2003	256,266.24	28,710.14	8.93
2004	299,899.98	29,797.53	10.06

Fuente: USDA-NASS

Elaboración: Autor

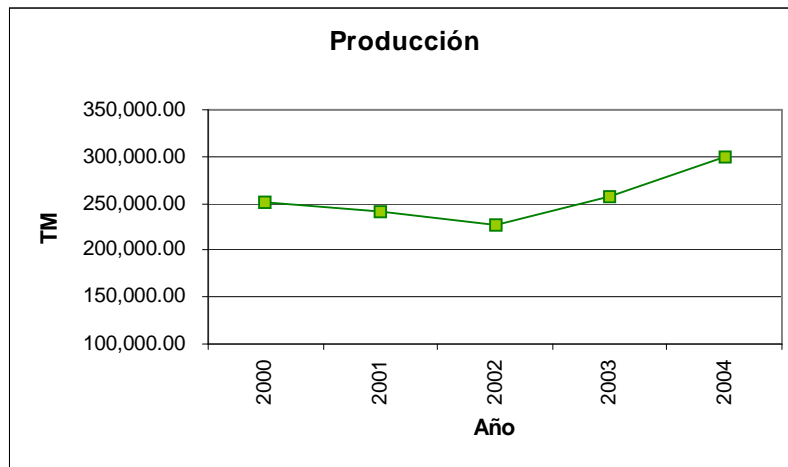


Gráfico 32: EE.UU. - Maíz – Producción

Fuente: USDA-NASS
Elaboración: Autor

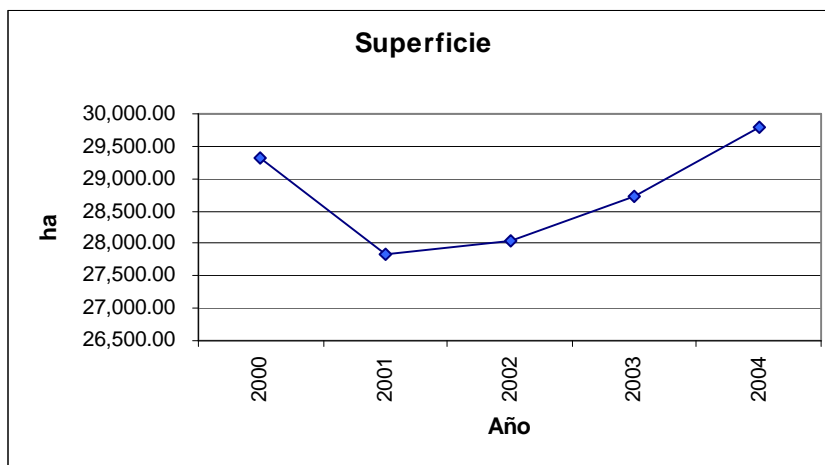


Gráfico 33: EE.UU. - Maíz – Superficie

Fuente: USDA-NASS
Elaboración: Autor

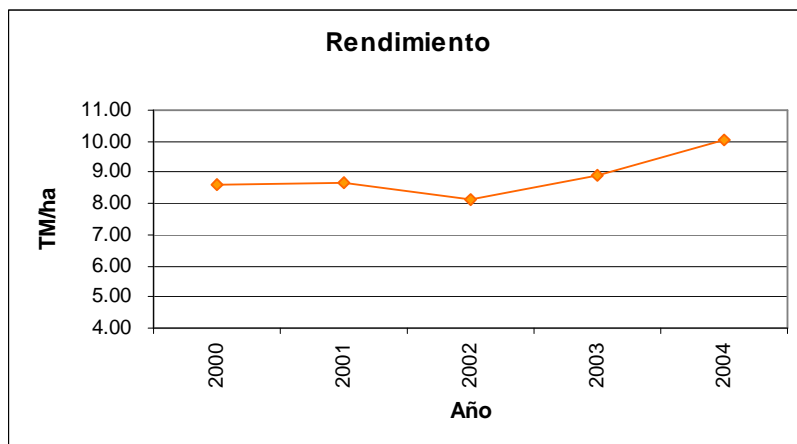


Gráfico 34: EE.UU. - Maíz – Rendimiento

Fuente: USDA-NASS
Elaboración: Autor

El rendimiento que obtienen los agricultores estadounidenses es mucho mayor al de los agricultores ecuatorianos. En promedio se cosecha 8.58 toneladas métricas de maíz por cada hectárea sembrada. Este dato revela la marcada diferencia que existe entre la agricultura de EE.UU. y Ecuador (rendimiento medio = 2.26).

Siendo los Estados Unidos el mayor productor de maíz a nivel mundial, su producción varía entre los 220 y 260 millones de toneladas anuales, con plantaciones que alcanzan casi las 29 mil hectáreas en conjunto.

4.1.3. COMERCIALIZACIÓN

4.1.3.1. IMPORTACIONES DE MAÍZ

Debido a que Estados Unidos es un gran productor de maíz, las importaciones de este bien son muy pequeñas; sin embargo, es importante analizar los valores y cantidades de maíz que han ingresado a esta nación para obtener una comparación cuantificada, así:

Importaciones EE.UU.				
Maíz (1005.90)				
Año 2000				
	País	TM	US\$ (miles)	%
	Canadá	187,698	17,880	81.32%
	México	7,550	3,291	14.97%
	Tailandia	351	395	1.80%
	Perú	326	389	1.77%
	Otros	15	32	0.15%
TOTAL		195,940	21,987	100.00%
Año 2001				
	País	TM	US\$ (miles)	%
	Canadá	139,916	14,592	73.54%
	México	10,642	3,985	20.08%
	Argentina	1,040	444	2.24%
	Perú	518	501	2.52%
	Tailandia	217	250	1.26%
	Otros	62	71	0.36%
TOTAL		152,394	19,843	100.00%
Año 2002				
	País	TM	US\$ (miles)	%
	Canadá	231,511	24,515	86.83%
	México	5,433	1,841	6.52%
	Argentina	9,360	1,037	3.67%
	Perú	516	560	1.98%
	Otros	292	277	0.98%
TOTAL		247,110	28,232	100.00%
Año 2003				
	País	TM	US\$ (miles)	%
	Canadá	260,562	28,314	85.32%
	México	5,701	2,717	8.19%
	Argentina	8,008	1,204	3.63%
	Perú	741	522	1.57%
	Otros	466	428	1.29%
TOTAL		275,478	33,185	100.00%
Año 2004				
	País	TM	US\$ (miles)	%
	Canadá	246,713	28,106	74.56%
	México	15,487	8,191	21.73%
	Perú	1,256	784	2.08%
	Tailandia	206	235	0.62%
	Otros	372	378	1.00%
TOTAL		264,034	37,694	100.00%

Fuente: USDA-FAS; USITC

Elaboración: Autor

Tabla 15: EE.UU. - Maíz - Importaciones

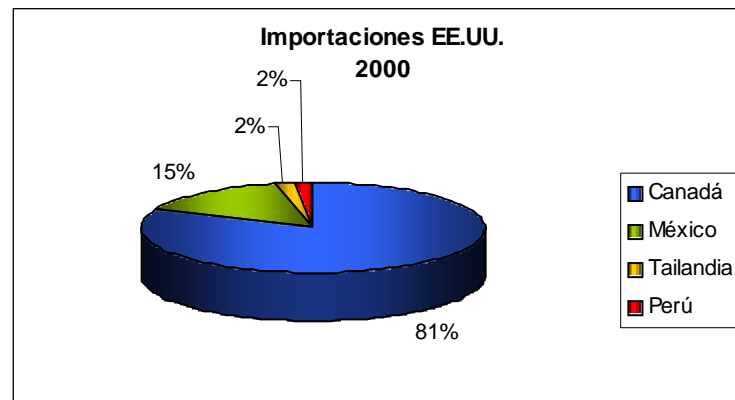


Gráfico 35: EE.UU. - Maíz - Importaciones 2000

Fuente: USDA-FAS; USITC
Elaboración: Autor

En el año 2000 Estados Unidos realizó compras de maíz procedente de Canadá, México, Tailandia y Perú, cada uno con una participación de 81, 15, 2 y 2 por ciento respectivamente.

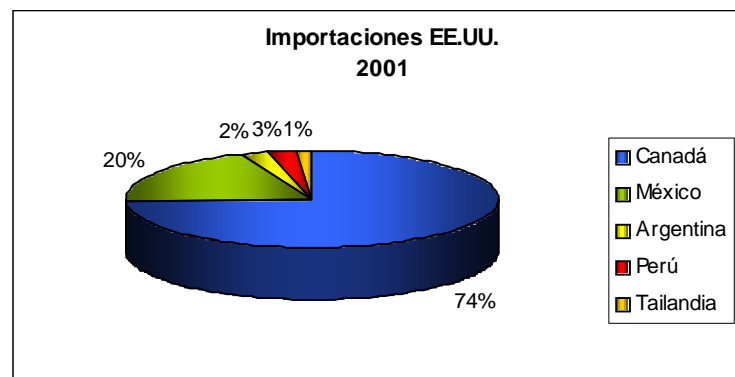


Gráfico 36: EE.UU. - Maíz - Importaciones 2001

Fuente: USDA-FAS; USITC
Elaboración: Autor

Canadá vendió el 74% y México el 20% de las importaciones de maíz realizadas por EE.UU. Perú y Argentina representan el 5% en conjunto.

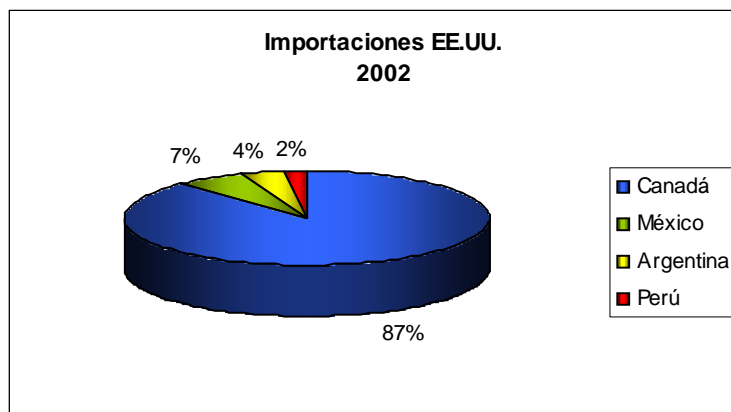


Gráfico 37: EE.UU. - Maíz - Importaciones 2002

Fuente: USDA-FAS; USITC
Elaboración: Autor

Canadá suministró a Estados Unidos con el 87% del maíz importado por ese país. Le sigue México con el siete, Argentina con el cuatro y Perú con el dos por ciento.

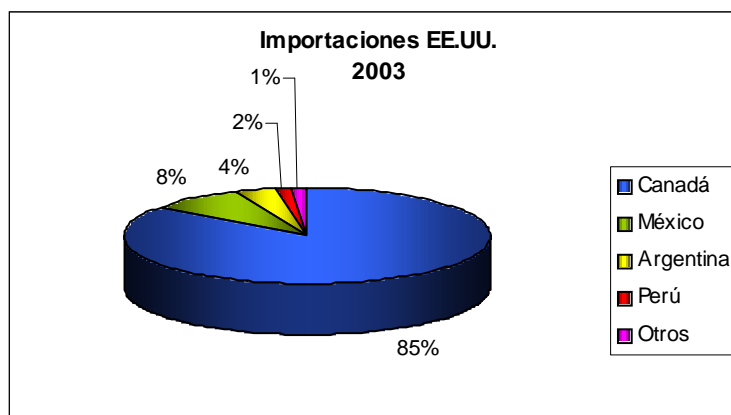


Gráfico 38: EE.UU. - Maíz - Importaciones 2003

Fuente: USDA-FAS; USITC
Elaboración: Autor

En el año 2003, Canadá y México representan conjuntamente el 93% de las compras de EE.UU.. Argentina y Perú suman seis por ciento.

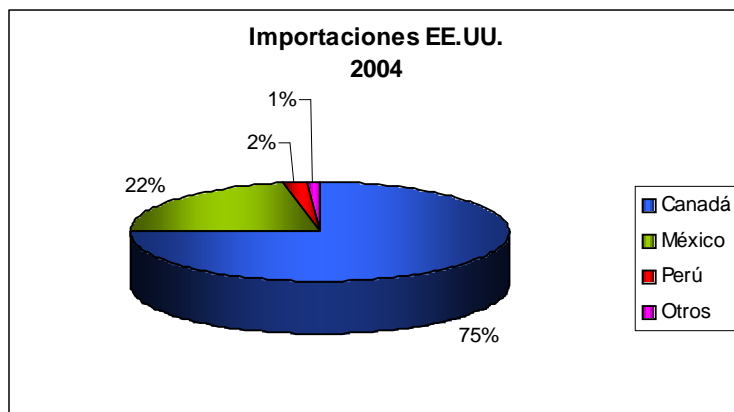


Gráfico 39: EE.UU. - Maíz - Importaciones 2004

Fuente: USDA-FAS; USITC
Elaboración: Autor

En el gráfico anterior la participación de México se incrementa con relación a los dos años anteriores. Sin embargo Canadá se mantiene como su primer proveedor.

Los datos presentados muestran cierta actividad comercial entre los países norteamericanos. El maíz que ha ingresado a los Estados Unidos provino en primera instancia de Canadá y luego de México. Perú es el único país sudamericano que aparece todos los años con una participación del dos por ciento.

El principal proveedor de maíz a EE.UU. es su vecino Canadá, que representa el 80 por ciento de las compras estadounidenses. En comparación, sus siguientes proveedores son muy insignificantes, así:

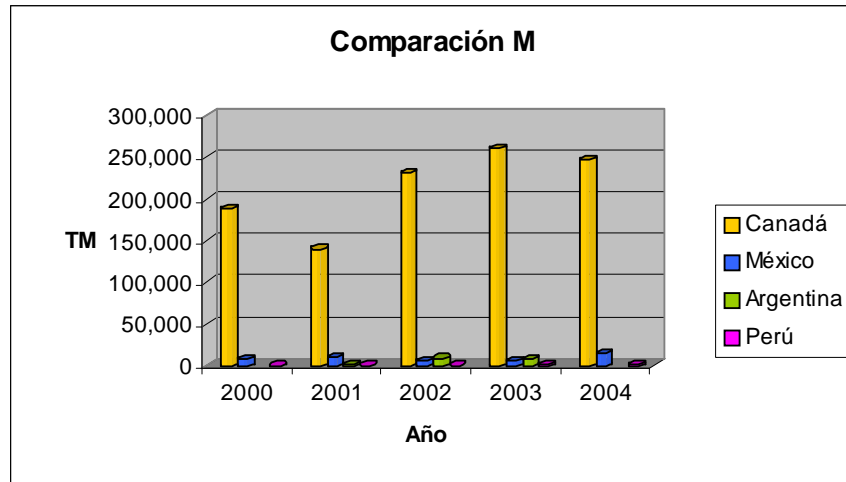


Gráfico 40: EE.UU. - Maíz - Origen Importaciones

Fuente: USDA-FAS; USITC

Elaboración: Autor

A pesar de la disminución en el nivel de importaciones que se registra en el año 2001, éstas parecen tener una tendencia creciente como se esquematiza en el siguiente gráfico:

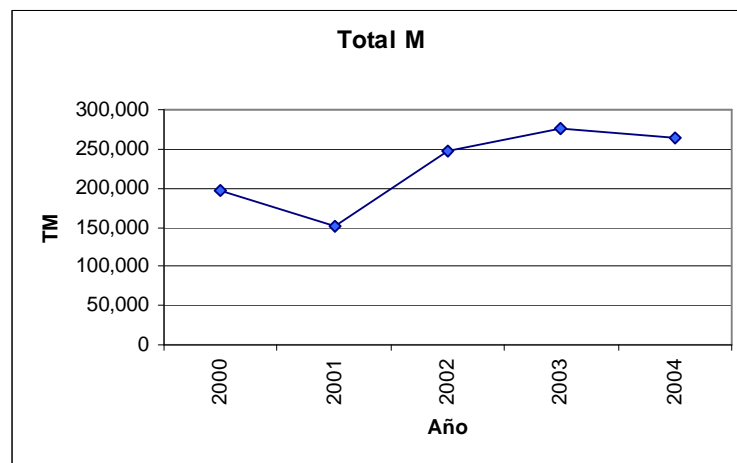


Gráfico 41: EE.UU. - Maíz - Total Importaciones

Fuente: USDA-FAS; USITC

Elaboración: Autor

4.1.3.2. EXPORTACIONES DE MAÍZ

Los Estados Unidos exporta al mundo 46.7 millones de toneladas métricas, de las cuales el 0.51% tienen como destino Ecuador (237 mil TM). Japón es su principal cliente, adquiriendo cerca de 15 millones de toneladas métricas, le sigue México con 5.7 millones TM y Taiwán con 4.6 millones TM. Otros mercados importantes son Corea, Egipto y Canadá.

En el cuadro que se exhibe a continuación se ha incluido la cantidad de maíz exportado por Estados Unidos durante el periodo comprendido entre los años 2000 - 2004, con su respectivo valor FAS, organizada de acuerdo a su destino.

Exportaciones EE.UU.				
Maíz (1005.90)				

Año 2000				
	País	TM	US\$ (miles)	%
	Japón	14,881,783.00	1,423,645.00	31.40%
	México	5,162,818.00	512,915.00	11.31%
	Taiwán	4,718,709.00	456,539.00	10.07%
	Egipto	3,780,122.00	344,750.00	7.60%
	Otros	19,298,032.00	1,796,511.00	39.62%
TOTAL		47,841,461.00	4,534,362.00	100.00%

Año 2001				
	País	TM	US\$ (miles)	%
	Japón	13,868,087.00	1,327,876.00	29.11%
	México	5,599,171.00	567,400.00	12.44%
	Taiwán	4,818,918.00	473,205.00	10.37%
	Egipto	4,137,770.00	397,649.00	8.72%
	Corea	3,051,499.00	277,337.00	6.08%
	Canadá	3,040,704.00	271,190.00	5.94%
	Otros	12,966,099.00	1,247,221.00	27.34%
TOTAL		47,482,242.00	4,561,877.00	100.00%

Año 2002				
	País	TM	US\$ (miles)	%
	Japón	15,177,989.00	1,554,244.00	31.62%
	México	5,555,430.00	614,887.00	12.51%
	Taiwán	4,434,809.00	473,467.00	9.63%
	Canadá	4,108,862.00	394,029.00	8.02%
	Egipto	3,741,529.00	385,116.00	7.84%
	Otros	14,468,594.00	1,493,037.00	30.38%
TOTAL		47,487,208.00	4,914,786.00	100.00%

Año 2003				
	País	TM	US\$ (miles)	%
	Japón	14,449,149.00	1,599,289	33.28%
	México	5,602,865.00	661,154	13.76%
	Taiwán	4,491,695.00	511,771	10.65%
	Canadá	3,491,286.00	363,288	7.56%
	Egipto	3,373,541.00	359,802	7.49%
	Otros	11,841,194.00	1,310,274.00	27.27%
TOTAL		43,249,730.00	4,805,578.00	100.00%

Año 2004				
	País	TM	US\$ (miles)	%
	Japón	15,310,256.00	1,888,841	32.44%
	México	5,504,961.00	686,108	11.78%
	Taiwán	4,520,944.00	594,151	10.21%
	Corea	4,337,696.00	544,717	9.36%
	Egipto	3,106,492.00	349,582	6.00%
	Otros	14,890,912.00	1,758,744.00	30.21%
TOTAL		47,671,261.00	5,822,143.00	100.00%

Fuente: USDA-FAS; USITC

Elaboración: Autor

Tabla 16: EE.UU. - Maíz – Exportaciones

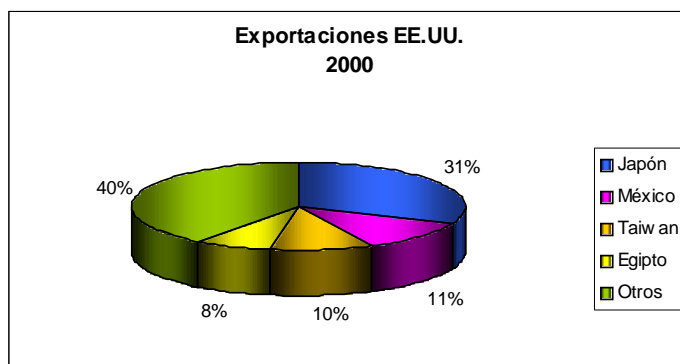


Gráfico 42: EE.UU. - Maíz - Exportaciones 2000

Fuente: USDA-FAS; USITC

Elaboración: Autor

El primer mercado de maíz estadounidense en el año 2000 corresponde a Japón (31%), le sigue México (11%), Taiwán (10%) y Egipto (8%). Otros países con compras menores se agrupan bajo la categoría “otros”.

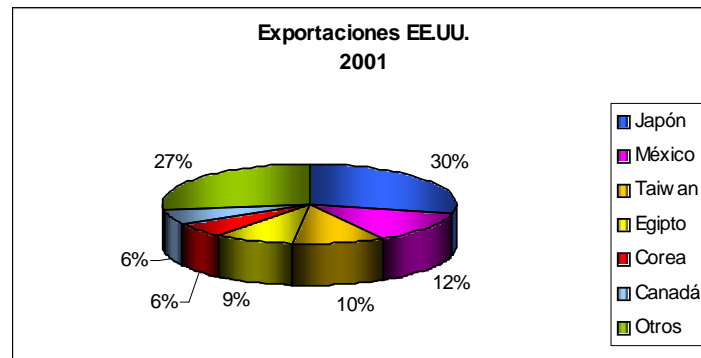


Gráfico 43: EE.UU. - Maíz - Exportaciones 2001

Fuente: USDA-FAS; USITC
Elaboración: Autor

En el año 2001 las mayores ventas corresponden nuevamente a Japón (30%). Posteriormente se ubica México, Taiwán, Egipto, Corea y Canadá con 12, 10, 9, 6 y 6 por ciento respectivamente.

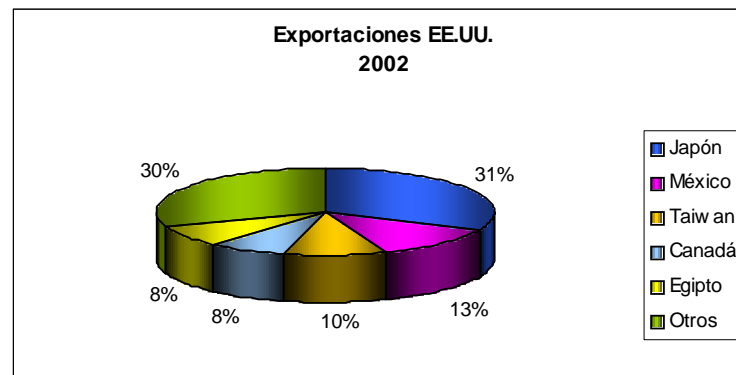


Gráfico 44: EE.UU. - Maíz - Exportaciones 2002

Fuente: USDA-FAS; USITC
Elaboración: Autor

Al igual que en años anteriores, lidera la lista de clientes estadounidenses Japón con el 31% del mercado, continúa México con 13% y Taiwán con 10%. Canadá y Egipto compran el 8% de las exportaciones cada uno.

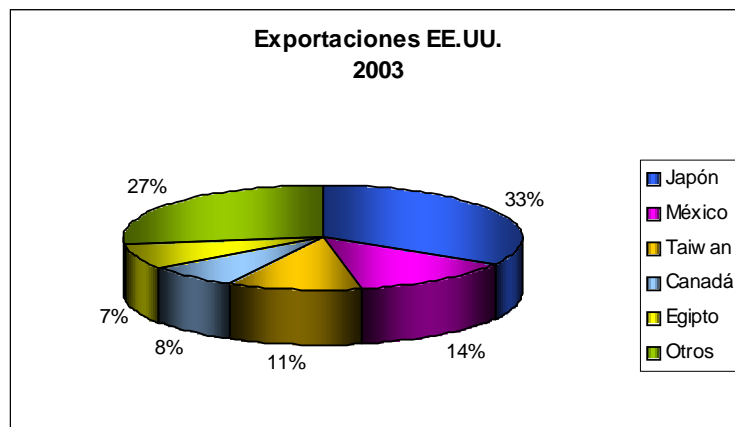


Gráfico 45: EE.UU. - Maíz - Exportaciones 2003

Fuente: USDA-FAS; USITC
Elaboración: Autor

En 2003 Japón importó el 33% de la oferta exportadora estadounidense, México el 14%, Taiwán el 11%, Canadá el 8% y Egipto el 7%.

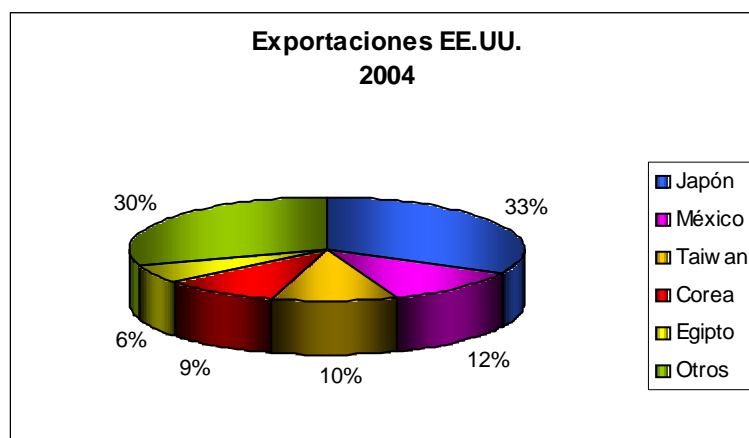


Gráfico 46: EE.UU. - Maíz - Exportaciones 2004

Fuente: USDA-FAS; USITC
Elaboración: Autor

Del total de las exportaciones de maíz realizadas por Estados Unidos, 33% se dirigió a Japón, 12% a México, 10% a Taiwán, 9% a Corea y 6% a Egipto en el año 2004.



Gráfico 47: EE.UU. - Maíz - Total Exportaciones

Fuente: USDA-FAS; USITC

Elaboración: Autor

Las exportaciones estadounidenses de maíz se mantienen constantes entre los 47 y 48 millones de toneladas, a excepción del año 2003, en el que las ventas disminuyeron a 43 millones TM. El valor monetario de las exportaciones fluctúa alrededor de 4 billones de dólares, registrando una tendencia a crecer, lo que muestra que el precio de este bien en el mercado internacional ha ido aumentando (precios referenciales del SAFP). Estados Unidos exporta el 16% de su producción, mientras que solamente el 0.11% de su consumo corresponde a maíz importado.

Maíz						
(1005.90)						
(miles)						
Año	Producción (TM.)	M	Oferta	X	Consumo	M % Consumo
2000	251,842.30	195.94	252,038.24	47,841.46	204,196.77	0.10%
2001	241,365.53	152.39	241,517.93	47,482.24	194,035.68	0.08%
2002	227,756.39	247.11	228,003.50	47,487.21	180,516.29	0.14%
2003	256,266.24	275.48	256,541.72	43,249.73	213,291.99	0.13%
2004	299,899.98	264.03	300,164.02	47,671.26	252,492.76	0.10%

Fuente: USDA-FAS; USITC

Elaboración: Autor

Tabla 17: EE.UU. - Maíz – Consumo

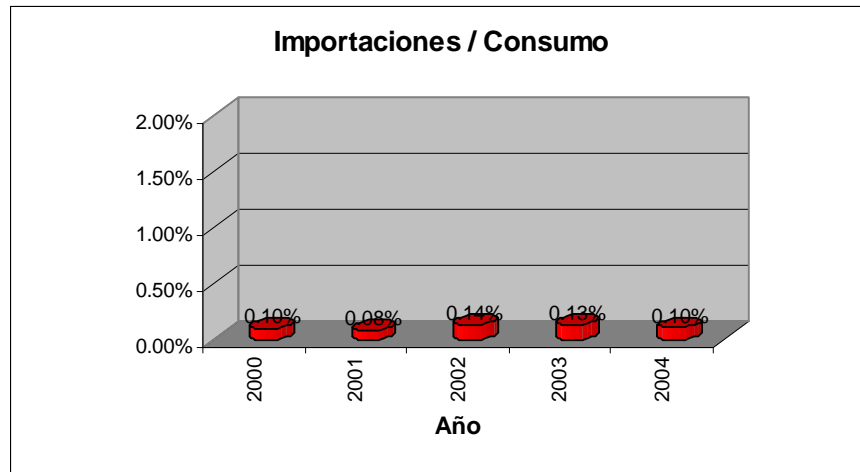


Gráfico 48: EE.UU. - Maíz - % Importaciones/Consumo

Fuente: USDA-FAS; USITC
Elaboración: Autor

En el cuadro anterior se nota el bajo porcentaje que representa el maíz importado en el consumo nacional, ya que éste no alcanza ni un medio punto porcentual. Este es otro dato que muestra que EE.UU. es un gran productor y no un comprador de este producto.

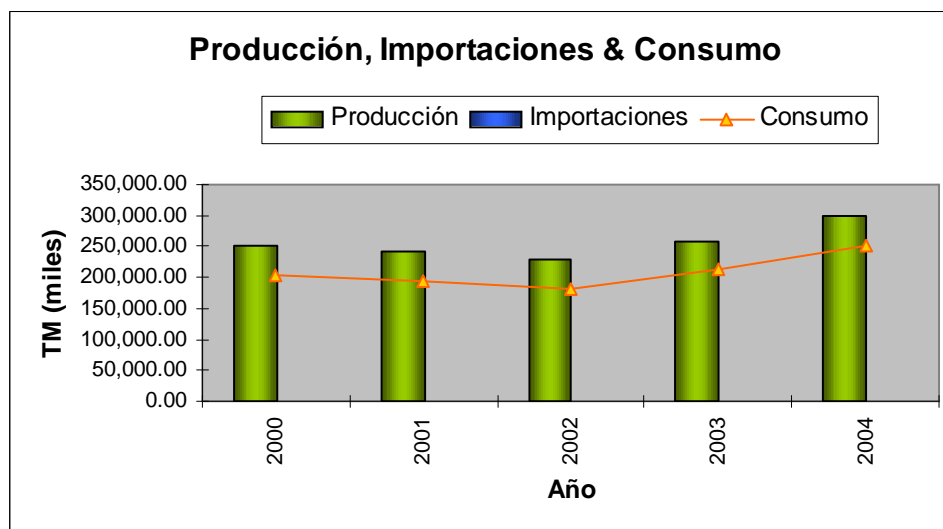


Gráfico 49: EE.UU. - Maíz - Producción, Importaciones, Consumo

Fuente: USDA-FAS; USITC
Elaboración: Autor

El consumo del país se encuentra por debajo de los niveles de producción, creando un excedente que es exportado al resto del mundo. Comparativamente, las importaciones ni siquiera aparecen en el gráfico anterior por su mínima representatividad.

De igual manera, si se esquematiza las exportaciones y las importaciones de este país en un esquema de barras, estas últimas no aparecen por la gran diferencia que existe entre ambas.

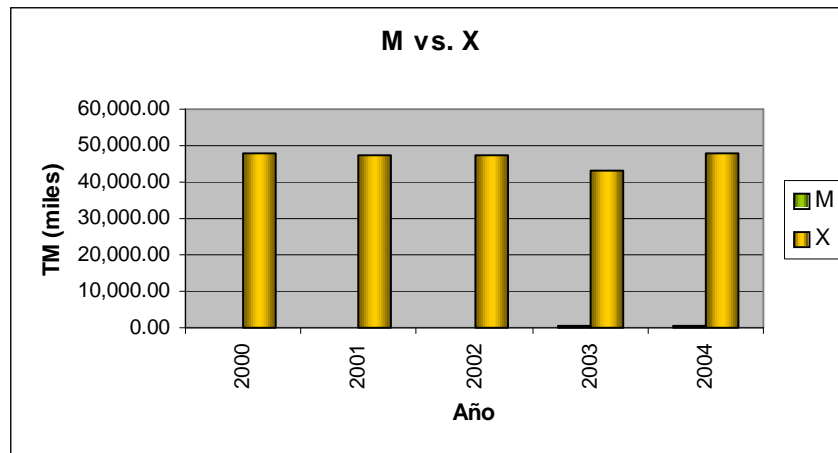


Gráfico 50: EE.UU. - Maíz - Importaciones, Exportaciones

Fuente: USDA-FAS; USITC
Elaboración: Autor

4.2.EL TRIGO EN LOS ESTADOS UNIDOS

4.2.1. GENERALIDADES

El trigo es uno de los principales cereales cultivados en los Estados Unidos para exportación y consumo local. En términos de valor, el trigo es el cuarto cereal más importante para el país y representa el principal cultivo para exportación.

El trigo tiene dos estaciones de crecimiento definidas. El trigo de invierno (Winter wheat), que normalmente representa de 70 a 80 por ciento de la producción estadounidense, es sembrado en el otoño del hemisferio norte y cosechado en la primavera o verano; el trigo de primavera es sembrado en primavera y cosechado al final del verano o a principios del otoño.

Existen cientos de variedades de trigo producido en los Estados Unidos, clasificadas dentro de seis categorías reconocidas. (En otras naciones se producen una o máximo dos clases de trigo.) Donde el crecimiento de cada clase de trigo depende en gran medida de la cantidad de lluvia, temperatura, condiciones del terreno y tradiciones. Generalmente, el trigo crece en regiones áridas donde la calidad de la tierra es pobre.

Las clases de trigo no se determinan basándose únicamente en la estación del año en la que es sembrado o cosechado, sino también en su dureza, color y forma de sus semillas. Cada tipo de trigo tiene sus propias características, especialmente relacionadas con su uso: molinería, panadería o cualquier otro uso alimenticio.²⁶

Según la Asociación de Trigo de los Estados Unidos, este país lidera al mundo en exportaciones de trigo. En el año de marketing 2004/05, EE.UU. produjo 58.74 millones de toneladas métricas. Cerca de 29 millones de TM fueron exportadas y

²⁶ Minnesota Association of Wheat Growers. Disponible en: www.smallgrains.org/WHFACTS/6classwh.htm

32 millones de TM fueron usadas localmente. Mientras EE.UU. exporta más trigo que cualquier otro país, su nicho del mercado mundial representa apenas el 27%, lo cuál evidencia la alta competencia que la industria del trigo enfrenta.

Ubicación Geográfica		
Trigo		
Estado	Superficie (%)	Producción (%)
Kansas	17.00	14.57
North Dakota	15.55	14.21
Montana	10.05	8.02
Oklahoma	9.40	7.62
Washington	4.55	6.65
South Dakota	5.60	5.96
Texas	7.00	5.03
Idaho	2.38	4.71
Minnesota	3.27	4.15
Nebraska	3.30	2.83
Oregon	1.91	2.59
Ohio	1.78	2.56
Illinois	1.80	2.46
Missouri	1.86	2.24
Colorado	3.43	2.17
Michigan	1.28	1.90
California	0.84	1.68
Arkansas	1.24	1.52
Indiana	0.88	1.26
North Carolina	0.92	1.07
Kentucky	0.76	0.95
Tennessee	0.56	0.64
Wisconsin	0.46	0.60
Arizona	0.21	0.46
Virginia	0.36	0.46
Maryland	0.29	0.40
Georgia	0.38	0.40
Louisiana	0.33	0.38
South Carolina	0.60	0.37
New Mexico	0.60	0.36
Mississippi	0.27	0.33
Pennsylvania	0.27	0.31
Utah	0.26	0.27
New York	0.20	0.25
Wyoming	0.28	0.17
Alabama	0.12	0.13
Delaware	0.09	0.13
Iowa	0.05	0.06
New Jersey	0.05	0.05
Nevada	0.02	0.04
Florida	0.03	0.03
West Virginia	0.01	0.01

Fuente: USDA-NASS

Elaboración: Autor

Tabla 18: EE.UU. - Trigo - Ubicación Geográfica

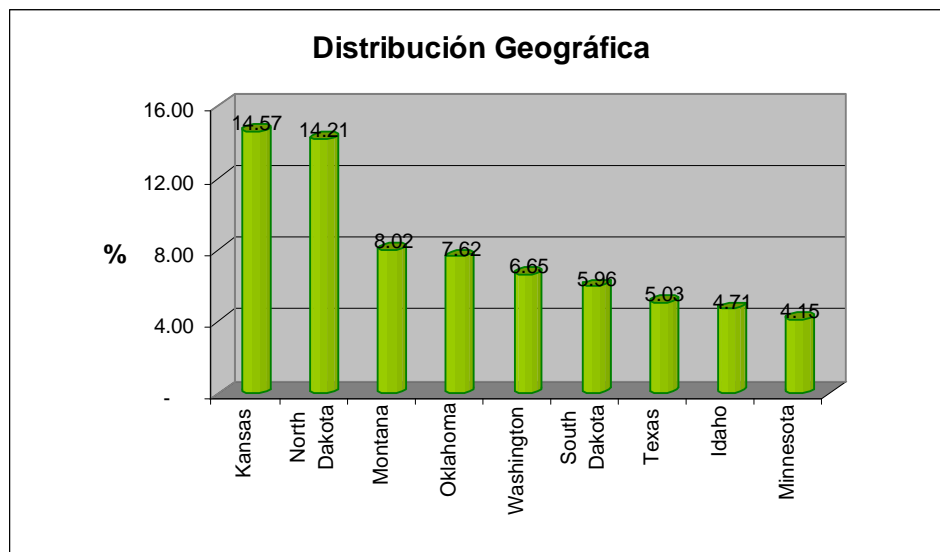


Gráfico 51: EE.UU. - Trigo – Ubicación

Fuente: USDA-NASS

Elaboración: Autor

4.2.2. PRODUCCIÓN

Los costos en los que se incurre al producir una tonelada de trigo en Estados Unidos varían de acuerdo al tamaño de la plantación, pues van desde \$45.93 a \$220.46 (en promedio 133.20 USD/TM).

Los registros oficiales de la producción en este país detallan datos en celemines y acres. A continuación se muestran los datos originales del Departamento de Agricultura y su respectiva transformación a unidades familiares para el lector.

Producción			
Trigo			
(miles)			
Año	Producción (Celemines)	Superficie (acres)	Rendimiento (Cel/acre)
2000	2,228,160	53,063	41.99
2001	1,947,453	48,473	40.18
2002	1,605,878	45,824	35.04
2003	2,344,760	53,063	44.19
2004	2,158,245	49,999	43.17

Tabla 19: EE.UU. - Trigo - Producción

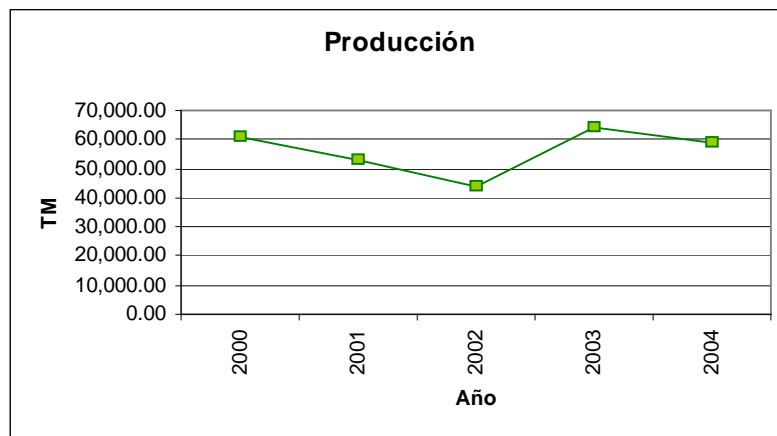
Producción
Trigo

(miles)

Año	Producción (TM.)	Superficie (ha)	Rendimiento (TM/ha)
2000	60,640.49	21,473.92	2.82
2001	53,000.91	19,616.41	2.70
2002	43,704.77	18,544.39	2.36
2003	63,813.82	21,473.92	2.97
2004	58,737.72	20,233.96	2.90

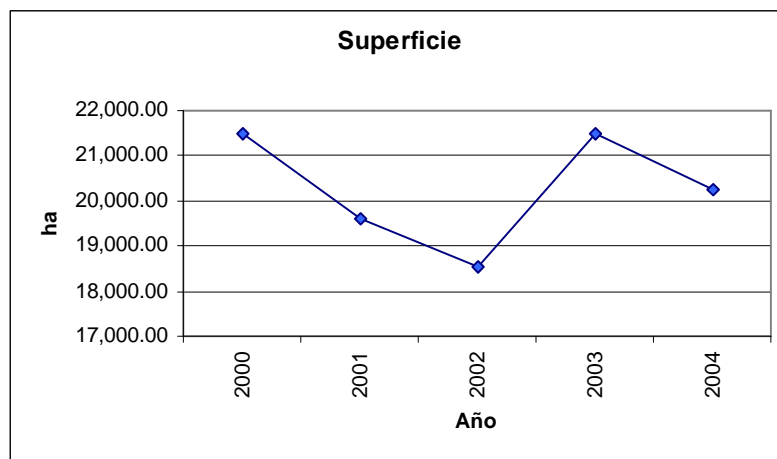
Fuente: USDA-NASS

Elaboración: Autor

**Gráfico 52: EE.UU. - Trigo - Producción**

Fuente: USDA-NASS

Elaboración: Autor

**Gráfico 53: EE.UU. - Trigo - Superficie**

Fuente: USDA-NASS

Elaboración: Autor

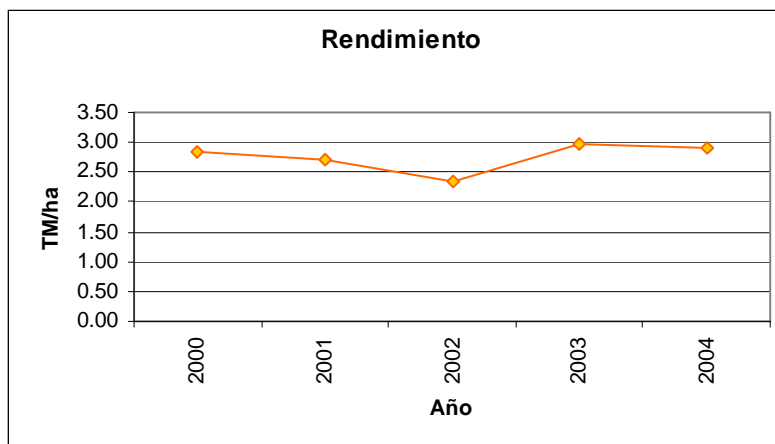


Gráfico 54: EE.UU. - Trigo – Rendimiento

Fuente: USDA-NASS
Elaboración: Autor

En promedio EE.UU. produce cerca de 56 millones de toneladas métricas de trigo al año y la superficie utilizada para cultivarlo rodea los 20 millones de hectáreas. En el año 2002 se sembraron únicamente 18.5 millones de hectáreas, por lo que la producción de ese año fue también la menor, alcanzando 13.7 millones TM. El rendimiento promedio obtenido por los agricultores es de 2.75 TM/ha, sin embargo en el año 2003 se llegó casi a las 3 TM/ha.

4.2.3. COMERCIALIZACIÓN

4.2.3.1. IMPORTACIONES DE TRIGO

Al igual que en el caso del maíz, dónde se vio que Estados Unidos no es un país comprador, al tratarse de trigo la situación es muy similar. Sus niveles de compra son muy bajos comparados con sus exportaciones.

De igual manera, el principal proveedor de trigo es su vecino Canadá, que goza de una participación de mercado superior al 90% y que en muchos años se acerca al 99%. Existe también una muy pequeña participación de México y de Gran Bretaña. Sus importaciones se resumen en la siguiente tabla:

Importaciones EE.UU.	
Trigo (10.01)	

Año 2000				
	País	TM	US\$ (miles)	%
	Canadá	1,848,476.24	226,816.00	99.41%
	México	9,714.41	1,192.00	0.52%
	Alemania	969.81	119.00	0.05%
	Turquía	130.39	16.00	0.01%
	Jordania	16.30	2.00	0.00%
	Otros	105.95	13.00	0.01%
TOTAL		1,859,413.10	228,158.00	100.00%

Año 2001				
	País	TM	US\$	%
	Canadá	2,067,497.95	277,149.00	98.67%
	México	25,244.23	3,384.00	1.20%
	Alemania	1,014.54	136.00	0.05%
	Australia	469.97	63.00	0.02%
	Turquía	290.94	39.00	0.01%
	Egipto	52.22	7.00	0.00%
	Singapur	14.92	2.00	0.00%
	Otros	738.53	99.00	0.04%
TOTAL		2,095,323.30	280,879.00	100.00%

Año 2002				
	País	TM	US\$	%
	Canadá	1,817,435.81	252,384.00	95.02%
	R. Unido	57,118.92	7,932.00	2.99%
	Francia	26,910.41	3,737.00	1.41%
	México	9,807.86	1,362.00	0.51%
	Alemania	1,130.57	157.00	0.06%
	Turquía	187.23	26.00	0.01%
	Otros	36.01	5.00	0.00%
TOTAL		1,912,626.80	265,603.00	100.00%
Año 2003				
	País	TM	US\$	%
	Canadá	825,194.44	111,286.00	90.99%
	México	40,145.24	5,414.00	4.43%
	R. Unido	40,071.09	5,404.00	4.42%
	Alemania	1,305.05	176.00	0.14%
	Argentina	103.81	14.00	0.01%
	Otros	133.47	18.00	0.01%
TOTAL		906,953.10	122,312.00	100.00%
Año 2004				
	País	TM	US\$	%
	Canadá	1,103,334.00	158,606.00	98.58%
	México	14,358.10	2,064.00	1.28%
	Alemania	1,106.07	159.00	0.10%
	Hungría	139.13	20.00	0.01%
	Bélgica	132.17	19.00	0.01%
	Turquía	69.56	10.00	0.01%
	Otros	118.26	17.00	0.01%
TOTAL		1,119,257.30	160,895.00	100.00%

Fuente: USDA-FAS
Elaboración: Autor

Tabla 20: EE.UU. - Trigo – Importaciones

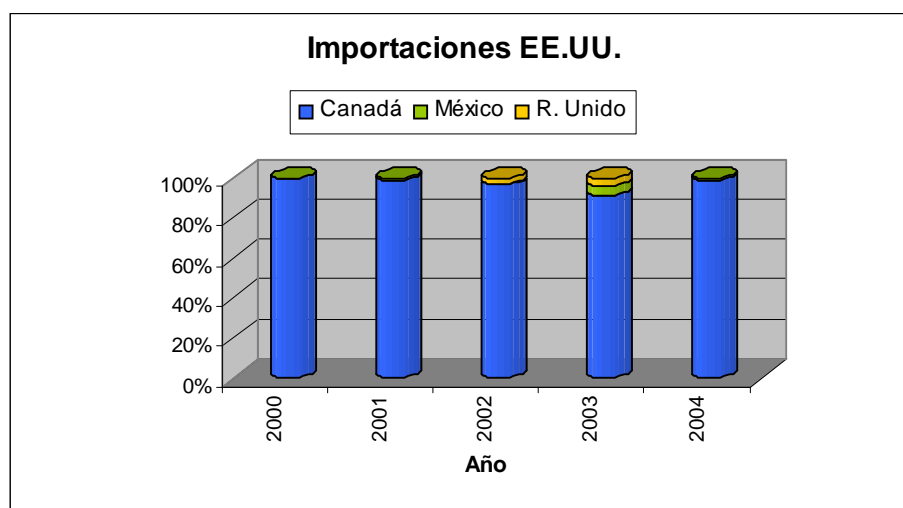


Gráfico 55: EE.UU. - Trigo – Importaciones

Fuente: USDA-FAS
Elaboración: Autor

4.2.3.2. EXPORTACIONES DE TRIGO

Los principales socios comerciales de Estados Unidos tomando en cuenta las ventas de trigo han sido Japón, Egipto y México, quienes ha adquirido más de 10 millones TM durante los cinco años analizados (16.3 millones, 13.9 millones y 11.3 millones respectivamente).

En promedio, Japón ha comprado el 12.29% del trigo ofertado por Estados Unidos, Egipto el 10.43% y México el 8.50%. Algunos otros clientes importantes son Filipinas, Corea y Nigeria, cada uno con compras anuales mayores a los cinco puntos porcentuales. En el año 2004 Ecuador se ubicó en el puesto número 37.

En los cuadros y gráficos posteriores se ha categorizado a varios países que representaban menos del cinco por ciento de las ventas estadounidenses bajo la sección "Otros":

Exportaciones EE.UU.				
Trigo (10.01)				
Año 2000				
	País	TM	US\$ (miles)	%
	Egipto	4,078,844	496,262	14.80%
	Japón	3,481,420	423,575	12.63%
	Filipinas	2,019,030	245,650	7.32%
	México	1,597,003	194,303	5.79%
	Corea	1,484,039	180,559	5.38%
	Otros	14,907,669	1,813,776	54.08%
TOTAL		27,568,005	3,354,125	100.00%
Año 2001				
	País	TM	US\$	%
	Japón	3,335,082	436,887	13.04%
	Egipto	2,957,815	387,466	11.56%
	México	2,039,652	267,189	7.97%
	Filipinas	1,745,539	228,661	6.82%
	Nigeria	1,661,514	217,654	6.49%
	Corea	1,320,469	172,978	5.16%
	Otros	12,524,465	1,640,672	48.95%
TOTAL		25,584,536	3,351,507	100.00%

Año 2002				
	País	TM	US\$	%
	Japón	3,235,005	483,609	13.39%
	México	2,337,709	349,470	9.68%
	Egipto	1,736,876	259,650	7.19%
	Nigeria	1,716,634	256,624	7.11%
	Filipinas	1,692,754	253,054	7.01%
	Corea	1,252,531	187,244	5.18%
	Otros	12,187,566	1,821,950	50.45%
TOTAL		24,159,075	3,611,601	100.00%

Año 2003				
	País	TM	US\$	%
	Japón	3,091,462	481,956	12.31%
	Egipto	2,577,835	401,882	10.26%
	México	2,522,818	393,305	10.04%
	Nigeria	1,725,899	269,066	6.87%
	Filipinas	1,421,849	221,665	5.66%
	Corea	1,317,282	205,363	5.24%
	Otros	12,459,799	1,942,471	49.61%
TOTAL		25,116,943	3,915,708	100.00%

Año 2004				
	País	TM	US\$	%
	Japón	3,138,623.80	514,973	10.11%
	China	3,017,234.97	495,056	9.72%
	México	2,805,936.62	460,387	9.04%
	Egipto	2,595,649.98	425,884	8.36%
	Nigeria	2,364,921.61	388,027	7.62%
	Otros	17,121,158.01	2,809,172	55.15%
TOTAL		31,043,525	5,093,499	100.00%

Fuente: USDA-FAS
Elaboración: Autor

Tabla 21: EE.UU. - Trigo – Exportaciones

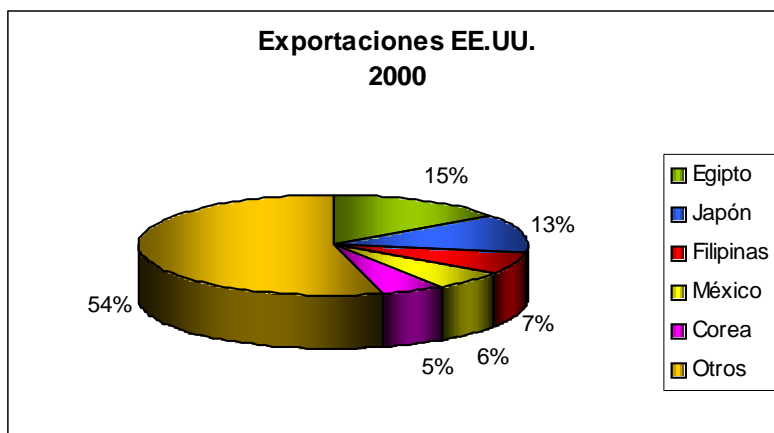


Gráfico 56: EE.UU. - Trigo - Exportaciones 2000

Fuente: USDA-FAS
Elaboración: Autor

El 54% de las exportaciones de trigo realizadas por Estados Unidos en el año 2000 corresponden a países con una participación menor al 5%. Individualmente el primer mercado es Egipto (15%), le sigue Japón (13%), Filipinas (7%), México (6%) y Corea (5%).

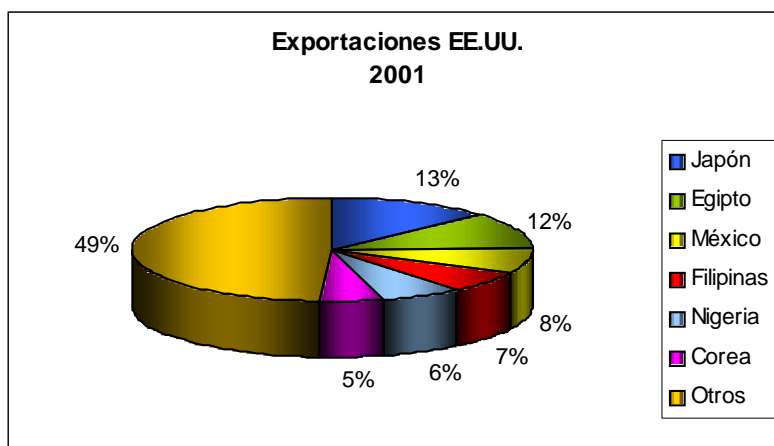


Gráfico 57: EE.UU. - Trigo - Exportaciones 2001

Fuente: USDA-FAS
Elaboración: Autor

En el año 2001 los principales cliente son Japón, Egipto, México, Filipinas Nigeria y Corea, participando con el 13%, 12%, 8%, 7%, 6% y 5 % respectivamente. El 49% de corresponde a países con una participación menor al 5%.

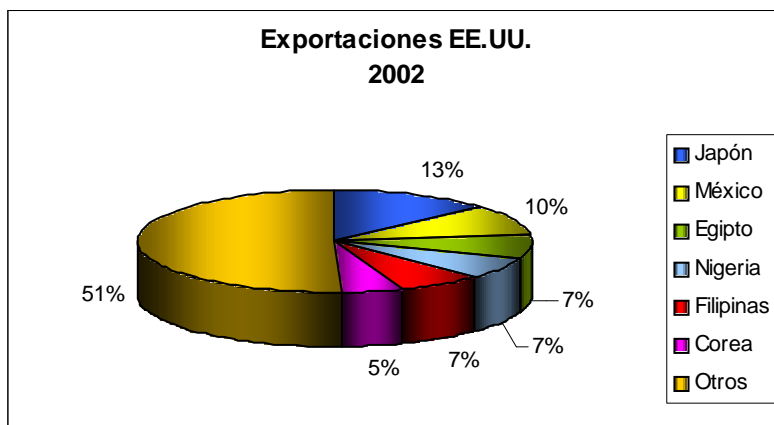


Gráfico 58: EE.UU. - Trigo - Exportaciones 2002

Fuente: USDA-FAS

Elaboración: Autor

La mitad de las exportaciones realizadas fueron dirigidas a países con una participación menor al 5%. Japón y México importaron el 13% y 10% de la oferta. Egipto, Nigeria y Filipinas participan con el 7% cada uno y Corea con el 5%.

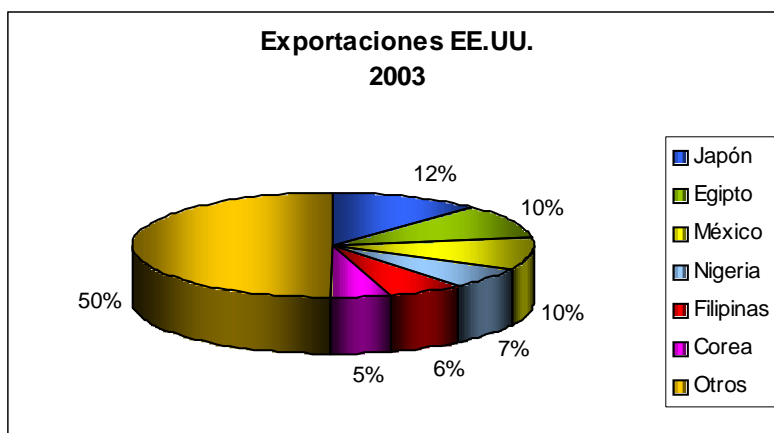


Gráfico 59: EE.UU. - Trigo - Exportaciones 2002

Fuente: USDA-FAS

Elaboración: Autor

En 2003 Japón lidera como socio comercial con adquisiciones equivalentes al 12% del trigo ofertado por EE.UU., seguido por Egipto y México con el 10% cada uno. Nigeria, Filipinas y Corea compraron el siete, seis y cinco por ciento respectivamente.

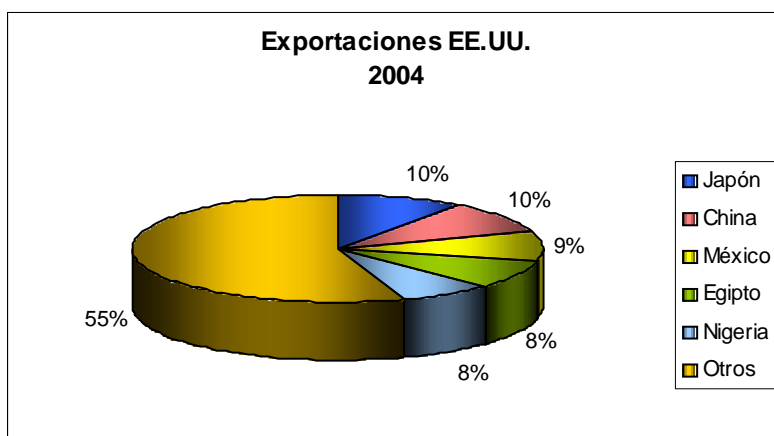


Gráfico 60: EE.UU. - Trigo - Exportaciones 2004

Fuente: USDA-FAS

Elaboración: Autor

El 55% de las exportaciones de trigo realizadas por EE.UU. en 2004 corresponden a países con una participación menor al 5%. Japón y China representan el 10% de las ventas, le sigue México con el nueve, y Egipto y Nigeria con el ocho por ciento.

Los datos de consumo que se presentan a continuación no consideran un posible saldo inicial del año antecesor. En varios años el consumo nacional bordea el cincuenta por ciento de la producción anual. Las importaciones aparecen, pero son muy pequeñas comparadas con la producción.

Trigo						
(10.01)						
(miles)						
Año	Producción (TM.)	M	Oferta	X	Consumo	M % Consumo
2000	60,640.49	1,859.41	62,499.90	27,568.01	34,931.90	5.32%
2001	53,000.91	2,095.32	55,096.23	25,584.54	29,511.69	7.10%
2002	43,704.77	1,912.63	45,617.40	24,159.08	21,458.32	8.91%
2003	63,813.82	906.95	64,720.77	25,116.94	39,603.83	2.29%
2004	58,737.72	1,119.26	59,856.97	31,043.53	28,813.45	3.88%

Fuente: USDA-FAS

Elaboración: Autor

Tabla 22: EE.UU. - Trigo – Consumo

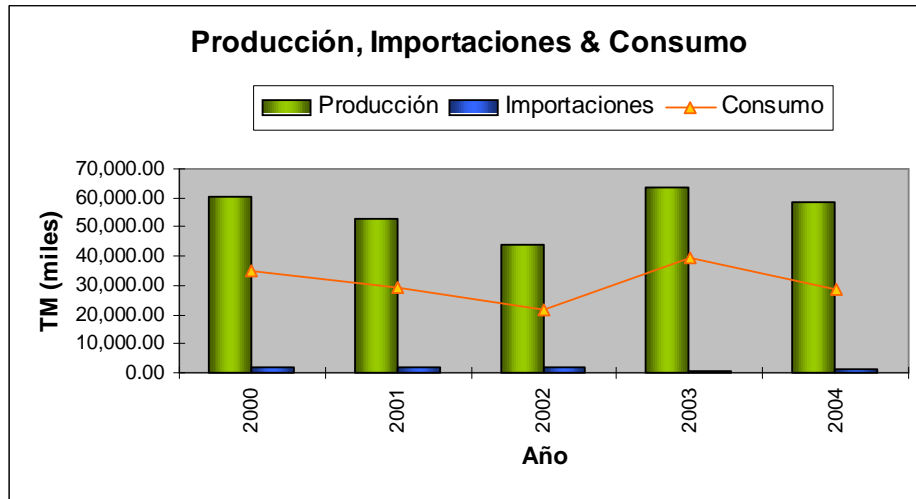


Gráfico 61: EE.UU. - Trigo - Producción, Importaciones, Consumo.

Fuente: USDA-FAS
Elaboración: Autor

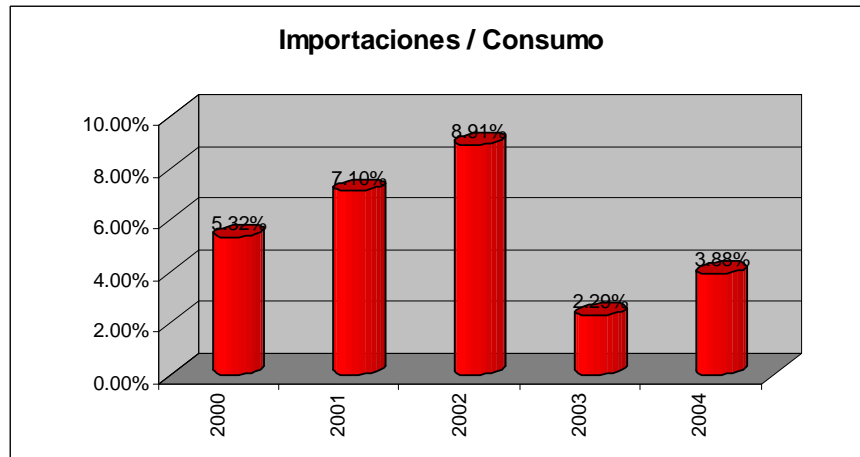


Gráfico 62: EE.UU. - Trigo - % Importaciones/Consumo

Fuente: USDA-FAS
Elaboración: Autor

Al igual que en el caso del maíz, las exportaciones de trigo de EE.UU. son mucho mayores que sus importaciones, en promedio, casi 17 veces.

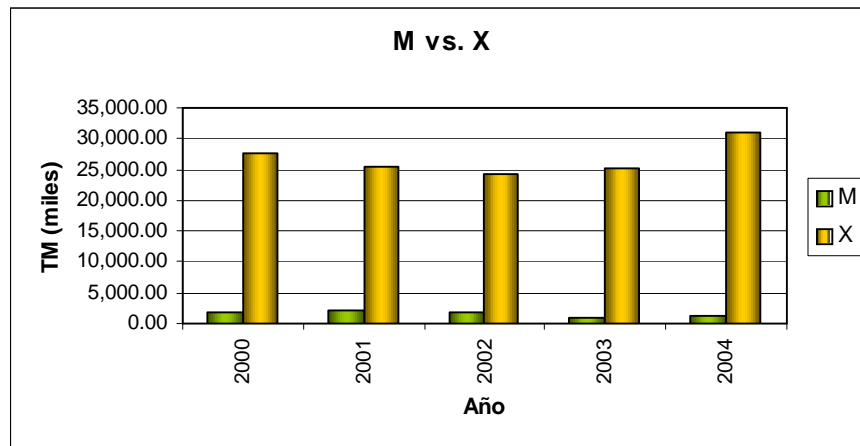


Gráfico 63: EE.UU. - Trigo - Importaciones, Exportaciones

Fuente: USDA-FAS

Elaboración: Autor

5. POSIBLES ESCENARIOS Y POSIBLES CONSECUENCIAS

5.1.SITUACIÓN ECUADOR - ESTADOS UNIDOS

Las diferencias existentes entre la agricultura ecuatoriana y la estadounidense son muy marcadas. Ecuador enfrenta una realidad caracterizada por la falta de recursos, tecnología y, aún más importante, por la falta de apoyo gubernamental. Contradictoriamente, Estados Unidos es uno de los países en el que su Estado brinda mayor apoyo a la agricultura.

Para tener una idea de la abismal diferencia que existe entre ambos sectores agrícolas, se compara a continuación los costos de producción en los que se incurre al producir trigo y maíz en las dos naciones y sus respectivos niveles de producción de estos bienes:

MAÍZ:

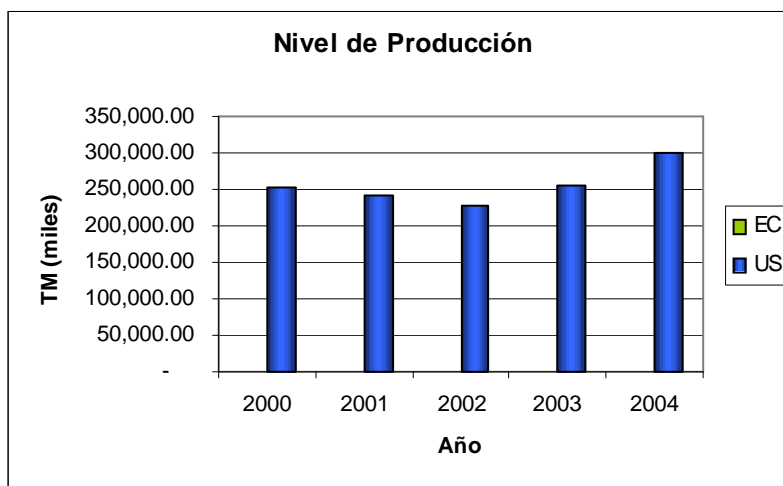


Gráfico 64: Comparación Ecuador, EE.UU. – Maíz – Producción

Fuente: USDA-NASS; SICA

Elaboración: Autor

La producción ecuatoriana es tan intrascendente que ni siquiera aparece en el gráfico comparativo. Sin embargo, se debe tener en cuenta que Estados Unidos es el mayor productor de maíz a escala mundial, por lo que la producción ecuatoriana, a pesar de su insignificancia y de su tendencia a la baja, cubre un segmento importante de la demanda nacional.

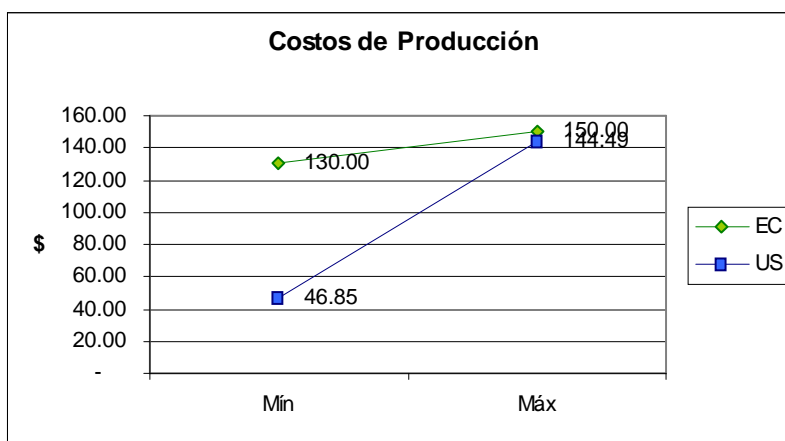


Gráfico 65: Comparación Ecuador, EE.UU. – Maíz - Costos de Producción

Fuente: USDA-NASS; SICA

Elaboración: Autor

Asimismo, los costos de producción registrados por los agricultores estadounidenses son mucho menores que los registrados por los productores nacionales. Cabe mencionar que los costos que se observan en el gráfico son costos netos en los que han incurrido agricultores y no consideran ninguna ayuda gubernamental. En promedio en Estados Unidos producir un tonelada de maíz cuesta \$95.67 y en Ecuador \$140.00.²⁷

TRIGO:

Al comparar la producción de trigo de los dos países, se muestra una diferencia tan marcada como en el caso del maíz. Además el cultivo de este grano es bastante menor que el de maíz en ambas naciones.

²⁷ Ver Anexo A

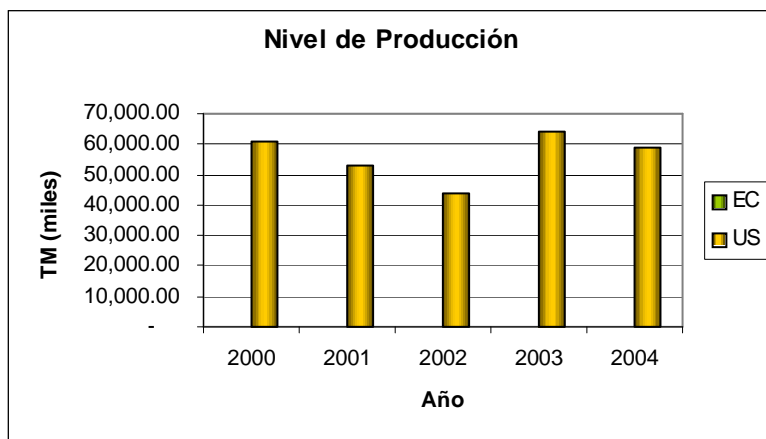


Gráfico 66: Comparación Ecuador, EE.UU. - Trigo – Producción

Fuente: USDA-ERS; SICA
Elaboración: Autor

Como se aprecia a continuación, resulta más costoso cultivar una tonelada de trigo en Ecuador que en EE.UU., pues, en promedio, el costo es de \$233.63 y \$133.20 respectivamente.²⁸

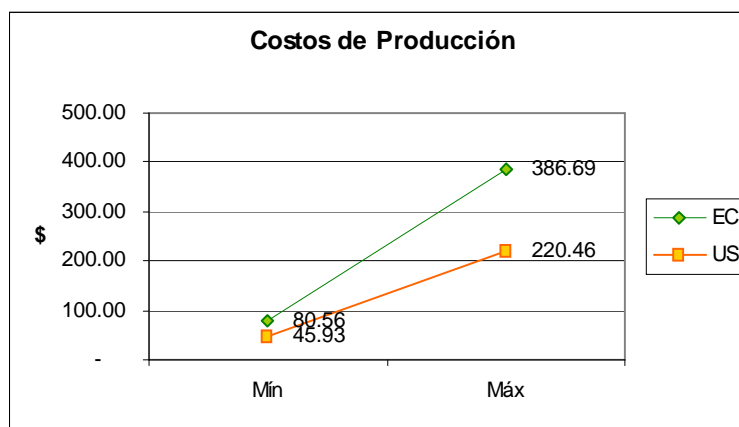


Gráfico 67: Comparación Ecuador, EE.UU. - Trigo - Costos de Producción

Fuente: USDA-ERS; SICA
Elaboración: Autor

Es bastante claro que Estados Unidos es un país mucho más fuerte en agricultura y que el cultivo de los dos productos en análisis es mucho más productivo en ese país.

²⁸ Ver Anexo B

5.2.POSIBLES ESCENARIOS

ESCENARIO A

Condiciones:

- El maíz se mantiene en la canasta de desgravación D y su desgravación total ocurre en 14 años. (Se toma como base el calendario de desgravación otorgado por Ecuador a Argentina en el acuerdo de complementación económica (ACE) recientemente suscrito.
- El trigo se mantiene en la canasta de desgravación A (inmediatamente).

Consecuencias:

- Como muchos analistas lo han dicho, la producción de maíz iría disminuyendo hasta perderse, debido a que sería más conveniente para el productor nacional importar y vender, que cultivar. (una tonelada de maíz estadounidense tiene un precio fuera de aduana en Ecuador de 137.32 dólares)
- La economía se vería afectada en un 0.11%, ya que la producción de maíz representa únicamente este porcentaje del PIB nacional.
- En la producción de trigo ocurriría lo mismo pero de manera inmediata, aunque su participación en el PIB es mucho menor (0.007%). Esta cifra explica porqué el trigo no ha generado polémica durante las negociaciones del Tratado. (Una tonelada de trigo estadounidense en Ecuador costaría \$ 197.47)²⁹

²⁹ Ver Anexo D, E, F

Propuestas:

- En el caso del maíz, el Gobierno Nacional tiene tiempo para tomar medidas que preparen a los agricultores para una apertura de esta magnitud. El Estado debería invertir en capacitación y tecnología para que el maíz nacional pueda estar en condiciones de competir con el de Estados Unidos.
- Si realmente se quiere salvar la producción nacional, se podría considerar un sistema de subsidio únicamente para el maíz. De esta manera se podría comercializar un producto de buena calidad y a bajo precio.
- Debido a la producción ineficiente de trigo en el país, lo más conveniente sería crear programas de ayuda a actuales agricultores para dirigirlos hacia nuevos cultivos sustitutos. Pues, la comercialización en el exterior de bienes no tradicionales para el país está creciendo y en los últimos años aparecen dentro de los 15 principales productos agrícolas exportados por Ecuador, por ejemplo: palmito, extracto de maracuyá, etc.
- Por último, se podría utilizar como herramienta de defensa a las medidas fitosanitarias, pero no utilizándolas como trámites burocráticos e imposibles, sino como normas reales de calidad e higiene.

ESCENARIO B

Condiciones:

- Se permite el ingreso de maíz de Estados Unidos con un contingente de 200,000 TM y se mantiene en la canasta de desgravación D (14 años).
- El trigo se mantiene en la canasta de desgravación A (inmediatamente).

Consecuencias:

- La producción nacional de maíz no desaparece, pero con el paso de los años sigue disminuyendo, debido a la reducción paulatina de aranceles. Sin embargo una parte de la producción nacional de maíz se mantiene protegida.
- Al igual que en el escenario anterior, la producción de trigo no aporta de manera significativa a la economía nacional. Sin embargo los habitantes que se dedican a esta actividad se verían sumamente afectados.

Propuestas:

- A pesar de que el maíz nacional estará protegido en cierto nivel, se debería mejorar su calidad y la productividad de su cultivo para que no se convierta en un bien “sobreviviente”, sino que se fortalezca y esté en condiciones de competir internacionalmente. Una vez que se llegue a la desgravación total y el maíz estadounidense ingrese libremente al país, se podría buscar terceros mercados para destinar el producto nacional. Cabe mencionar que se competiría con grandes productores y se estaría incursionando en un terreno nuevo para el país.
- Incluir en el TLC una cláusula en la que se mantenga un mecanismo de contingente por un periodo de tiempo hasta que el Gobierno Nacional

por medio del Ministerio de Agricultura logre ubicar a los actuales productores de maíz y trigo en cultivos opcionales, en los que no existan amenazas directas por parte de Estados Unidos.

ESCENARIO C

Condiciones:

- El maíz se ubica en la canasta de desgravación A (inmediatamente).
- El trigo se ubica en la canasta de desgravación D (14 años).

Consecuencias:

- La economía nacional se afectaría de manera inmediata y con mayor fuerza, ya que el Gobierno Nacional no tuviera tiempo de preparar al sector maicero para una apertura tan drástica (0.11% PIB nacional).
- Se mantendría protegido un sector no productivo y poco importante para la economía nacional como es el cultivo de trigo. Su producción disminuiría paulatinamente hasta llegar a cero.

Propuestas:

- El equipo negociador debería rechazar esta propuesta, debido a que el PIB nacional disminuiría en 0.11 puntos porcentuales de forma inmediata.
- De darse este escenario, el Ministerio de Agricultura y Ganadería debería invertir en investigación y desarrollo para mejorar la productividad del cultivo de trigo nacional.
- Se podría trabajar en equipo con universidades e instituciones especializadas en biotecnología para modificar semillas y sembrar tipos de trigo novedosos, que tengan resistencia a plagas, condiciones extremas, etc.

- Los agricultores afectados por la apertura inmediata del maíz deberían tener asistencia técnica y económica por parte del Gobierno Nacional para reubicarse en el cultivo de otros productos y así puedan subsistir.

ESCENARIO D

Condiciones:

- El maíz y el trigo se ubican en la canasta de desgravación B (desgravación en 5 años).

Consecuencias:

- El aporte al PIB de los dos productos en conjunto disminuye de forma más drástica que en otros escenarios, por lo que ambos sectores podrían sentir las consecuencias de esta desgravación como una crisis más fuerte de año en año.
- La producción de los dos bienes no desaparece de forma inmediata, pero al cabo de 5 años el país pierde aproximadamente 0.12% del PIB.

Propuestas:

- Debería excluirse al trigo de esta canasta, ya que está siendo protegido por cinco años y esta concesión podría ser aplicada a otro producto agrícola con mayor sensibilidad para el país.
- El Gobierno Nacional cuenta con cinco años para preparar a estos sectores para enfrentar una apertura total. A pesar de no ser este periodo tan extenso como en escenarios anteriores, se podrían lograr resultados favorables si se trabaja en equipo y con decisión.

CONCLUSIONES

- La producción de trigo y maíz nacional se debilitará y disminuirá paulatinamente ante la firma de un TLC con EE.UU., debido a la presencia de productos de origen estadounidense con mejor calidad y menor costo, conforme las concesiones arancelarias vayan creciendo.
- La producción de trigo en Ecuador es muy pequeña, ha disminuido en los últimos años y presenta una tendencia a seguir aminorándose; representa tan sólo el 0.007 % del PIB nacional y constituye apenas el 4.5% de la producción nacional de maíz.
- La producción de maíz en Ecuador se ha reducido con el paso de los años, representa el 0.11% del PIB, sus exportaciones son 135 veces mayores que las exportaciones nacionales de trigo y nuestro principal mercado es Colombia.
- Los productores estadounidenses tienen un gran apoyo gubernamental (monetario, informativo e investigativo) y la geografía de su país es propicia para el cultivo de maíz y trigo, mientras que en Ecuador los agricultores no reciben ayudas por parte del Gobierno y las condiciones de cultivo son mucho más adversas.
- Estados Unidos es uno de los mayores productores de trigo y maíz a escala mundial. En promedio provee a Ecuador con el 81% del maíz importado y con el 39% del trigo importado. A diferencia de Ecuador, su agricultura recibe grandes ayudas estatales y se la considera como su motor productor.
- La producción ecuatoriana de maíz representa el 0.13% de la producción estadounidense; mientras que la producción nacional de trigo es el 0.03% de la producción de Estados Unidos.

- Un tratado de libre comercio es un acuerdo por el cual dos o más países establecen pautas, normas y políticas que regulen sus relaciones comerciales, tomando en cuenta acceso a mercados, intercambio de servicios e inversiones privadas.
- El TLC podría traer consecuencias irremediables para la producción de maíz en el país, sin perturbar en gran escala a la economía nacional (0.11% PIB), pero afectando directamente a las familias que subsisten con esta actividad.
- El cultivo de cereales es el rubro de menor aporte al PIB agrícola nacional Este representa el 8.03%. La producción de maíz y trigo representa únicamente el 1.40% de éste aporte.³⁰
- Los productores nacionales de maíz se verán afectados con la vigencia del TLC, debido a que se comercializará libremente en el mercado un producto de buena calidad y a bajo precio. Por otro lado, las industrias que utilizan trigo y el consumidor final se beneficiarán del TLC al tener acceso a un producto que ingresará al país sin aranceles y consecuentemente, para industriales, el costo de sus productos bajará, y para consumidores, sus egresos disminuirán. Por lo tanto, el TLC es beneficioso para la cadena agroindustrial de un producto y perjudicial para la de otro.
- La producción nacional de maíz iría disminuyendo paulatinamente ante una apertura total de 14 años, mientras que al mantener un contingente de 200 mil toneladas se restringiría la entrada del 15.5% del volumen de importaciones. El 84.5% de las compras ingresaría también con preferencias.

³⁰ Ver Anexo H.

RECOMENDACIONES

- El TLC podría traer efectos fatales para la producción de maíz en el país, pero la responsabilidad de acción la tiene el Gobierno Nacional, que debería, desde ya, crear programas de ayuda agrícola para fortalecer a este sector o para reubicarlo en el cultivo de productos con potencial de crecimiento.
- Debería existir un organismo dentro del Ministerios de Agricultura y Ganadería que se encargue de distinguir qué cultivos nacionales son productivos y tienen potencial de crecimiento y qué cultivos no. De esta manera la agricultura se fortalecería explotando bienes innovadores y que no están disponibles en países industrializados en la actualidad.
- Las negociaciones del TLC con Estados Unidos deberían llegar a su fin y el Tratado debería ser firmado, ya que Perú y Colombia lo han hecho; Bolivia, que ha actuado como país observador, eventualmente se unirá. Estos países exportan bienes similares a los ecuatorianos y al ingresar a Estados Unidos con un arancel menor o nulo, nuestros productos perderán competitividad en precio y se perderá ese mercado.
- A pesar de que la negociación final será muy semejante a lo alcanzado por Colombia y Perú, el equipo ecuatoriano debería mantener su postura hasta el final y mantenerse dentro de sus líneas rojas para que la agricultura nacional no sea muy afectada por el Tratado.
- Si se llega a un acuerdo para firmar el Tratado, el Congreso Nacional debería aprobarlo dentro un tiempo prudente, para que las negociaciones no hayan sido en vano y no hayan significado desembolsos de dinero innecesarios por parte del Estado ecuatoriano.

- El Gobierno Nacional podría considerar un sistema de subsidio únicamente para el maíz. De esta manera comercializaría un producto de buena calidad y a bajo precio.
- Las medidas sanitarias deben ser utilizadas como una herramienta de defensa, como normas reales de calidad e higiene y no como trámites burocráticos e imposibles de realizar.
- A pesar de que muchos de los programas de desarrollo que el Servicio Agrícola del Exterior lleva a cabo en el país son confidenciales, se recomienda utilizar la información de esta investigación en el programa Alimentos para el Progreso para incentivar reformas agrícolas y así fomentar el crecimiento económico del país. Además se debe fortalecer e incrementar los programas de aumento en la capacidad de producción para que los sectores estudiados, especialmente el del maíz, se vuelvan competitivos y no desaparezcan como actividad agro económica en el país.

GLOSARIO

- Acceso a Mercado: Definición de normas comerciales de un país para facilitar o limitar el ingreso de bienes y servicios de otros países o grupo de países. El término se relaciona con políticas sobre aranceles, barreras no arancelarias y para-arancelarias (cuotas, prohibiciones, etc.) y en la práctica con: Normas de origen, normas sanitarias y fitosanitarias, entre otras.
- Ad Valorem: Cualquier cargo, impuesto o arancel que se aplique como porcentaje del valor de la mercancía importada.
- AEC: Asociación de Estados del Caribe.
- ALADI: Asociación Latinoamericana de Integración.
- ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas): Es una negociación que busca la apertura comercial entre 34 países del continente americano. La Declaración de la Cumbre de Miami, en diciembre de 1994, incluyó un Plan de Acción en cuatro áreas concretas, siendo una de ellas la comercial, dentro de la cual se creó el compromiso de negociar un "Área de Libre Comercio de las Américas" para el año 2005, cuya extensión territorial abarcará desde Alaska hasta Tierra del Fuego. El Plan de Acción busca además mantener la democracia, erradicar la pobreza y conservar el medio ambiente.
- Arancel: Impuesto con el que los gobiernos suelen gravar las importaciones de bienes y, en ocasiones, también las exportaciones. Por lo general los aranceles se basan en el valor de los bienes (ad valorem), en otros factores como el peso o la cantidad (aranceles específicos) y una combinación de valor y otros factores (arancel compuestos).

- Aranceles Compensatorios: Aranceles especiales que se imponen a las importaciones para contrarrestar los beneficios de los subsidios a los productores o exportadores del país exportador.
- ATPA/ATPDEA (Ley de Preferencias Arancelarias Andinas): Régimen de preferencias comerciales otorgadas por Estados Unidos a los países andinos en reconocimiento por su lucha contra el narcotráfico. Esta ley permite que más de 6 mil productos ecuatorianos accedan al mercado estadounidense con cero arancel.
- Ayudas públicas: Así se denomina a los apoyos o ventajas que la Administración Pública otorga a determinados agentes económicos o actividades empresariales. Estas ayudas suponen discriminaciones positivas a favor de algún agente económico o actividad empresarial frente a las demás, que falsean siempre, en mayor o en menor medida, el juego de la libre competencia.
- Balanza Comercial: Diferencia entre las importaciones y exportaciones de un país durante un periodo determinado.
- Barrera Técnica al Comercio: Es la imposición, por parte de un país, de normas muy estrictas que un producto debe cumplir (como niveles de calidad, desempeño, seguridad o dimensiones) para importarlo.
- Barreras no Arancelarias: Cantidad de cuotas que se aplican a las importaciones u otras restricciones cuantitativas, emisión no automática de permisos para las importaciones, cuotas arancelarias de otros derechos y cargos, subsidios para las exportaciones, procedimientos irracionales de normas o de fijación de normas, restricciones en las adquisiciones del gobierno, protección inadecuada de los derechos de propiedad intelectual y restricciones de las inversiones que niegan el acceso al mercado, o lo hacen excesivamente difícil para los bienes y servicios de procedencia extranjera.

- Cadena Agroindustrial: Se refiere al conjunto de operaciones de producción, procesamiento, almacenamiento, distribución, y comercialización de insumos y de productos agropecuarios y agroforestales, incluidos los servicios de apoyo.
- CAFTA (Central American Free Trade Agreement): Tratado de Libre Comercio entre EE.UU. y las naciones de Centro América y República Dominicana.
- CAN (Comunidad Andina de Naciones): Organización sub-regional constituida por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela y compuesta por los órganos e instituciones del Sistema Andino de Integración (SAI). Existe una Zona de Libre Comercio entre los países miembros.
- Canastas de Desgravación: Se denomina así a las distintas etapas de desgravación que tendrán los bienes industriales y agrícolas. En las negociaciones con EE.UU. existen cuatro canastas: A para productos que serán desgravados inmediatamente. B productos que serán desgravados en 5 años. C la desgravación se dará en 10 años. D, para agrícolas, que corresponde a los productos sensibles y que tendrá una desgravación de más de 10 años. (Se definirá en el proceso de negociación la duración).
- CARICOM: Caribbean Community.
- Celemín: Medida de capacidad para granos secos, que tiene 4 cuartillos y diferentes equivalencias para cada grano. Maíz: 0.0254 TM, Trigo: 0.0272155 TM.
- CEPAL: Comisión Económica para América Latina.

- Certificado de Origen: Documento que tiene validez oficial. Acredita que las mercancías amparadas en este son originarias de un país determinado, lo que permite acogerse al tratamiento preferencial.
- CFR (Cost and Freight; Costo y flete): Incoterm utilizado cuando el exportador entrega la mercancía en el puerto de destino convenido, pero también corre con el gasto de la travesía hasta el puerto de destino. Sin embargo, el seguro del transporte es por cuenta del importador. Este incoterm se utiliza únicamente cuando el transporte es marítimo.
- CIF (Cost, Insurance and Freight; Costo, Seguro y Flete): Se utiliza cuando el exportador entrega la mercancía en el puerto de destino, pero corre además con el coste del seguro y del transporte. Se utiliza sólo cuando el transporte es marítimo.
- Comercio Bilateral: Es el comercio entre dos países.
- Competitividad: Conjunto de ventajas como calidad, atención al cliente, investigación, precio, entre otras, que permite a una empresa diferenciarse de otras.
- Consumidor: Todo agente económico que demanda bienes y servicios de consumo para satisfacer alguna necesidad específica.
- Cuota: Límite de la cantidad de bienes que se importa a un país, la cuál procede de todos los países o de los que se especifican durante un período determinado. a.) Las *cuotas absolutas* permiten que una cantidad limitada de unidades de una mercancía entren o salgan de un país para su consumo y durante lapsos determinados. b.) Las *cuotas de tarifas reducidas* permiten que cantidades específicas de mercancía entren o salgan de un país bajo una tarifa reducida y durante un período específico.

- Dumping: Práctica comercial consistente en vender un producto en un mercado extranjero a un precio menor que el que tiene en el mercado del país de fabricación o en un tercer mercado extranjero comparable. Esta práctica es desleal con la industria nacional porque de esta manera se subsidia la venta en ese país. El margen de dumping es la diferencia entre el precio al que se vende entre el país importador y el precio al que se vende en el país de origen o que se exporta a otros países.
- ERS: Economic Research Service: Servicio de Investigación Económica.
- Exportaciones no Tradicionales: Se refieren a aquellas exportaciones de productos que no tienen una representación significativa en los últimos años y que constituyen nuevos productos como palmito, frutas tropicales, brócoli, en el caso del Ecuador.
- Exportaciones Tradicionales: Se refieren a aquellas exportaciones de productos que ha realizado el país por un periodo mayor a varios años de manera consistente. En el caso del Ecuador por ejemplo: petróleo, camarón, flores, banano, entre otros.
- Exportar (X): Vender géneros a otro país.
- FAS (Free Alongside Ship; Franco en el Muelle): Incoterm usado cuando, a cambio del precio cotizado, el vendedor tramita la exportación de los bienes y después los lleva hasta el muelle del puerto de embarque designado.
- FOB (Free on Board; Franco a Bordo): Incoterm utilizado cuando el exportador entrega la mercancía una vez que ya está embarcada y con los trámites aduaneros de exportación cumplimentados. Los gastos y riesgos del embarque son por cuenta del exportador.

- Franjas de precios: Es un mecanismo de estabilización de los precios internos a través de la fijación de un precio de referencia piso y uno de referencia techo entre los cuales se desea mantener el costo de importación de un determinado producto. La estabilización se logra aumentando el arancel ad-valorem cuando el precio internacional cae por debajo del nivel de piso, y rebajando dicho arancel, hasta cero, cuando dicho precio aumenta por encima del techo. Es decir, la franja de precios equivale a convertir el arancel en un factor variable que se ajusta automáticamente para contrarrestar las fluctuaciones extremas del precio internacional.
- Globalización: Proceso que resulta del avance en la tecnología, telecomunicaciones y transporte que permite: el acceso inmediato a información; la ubicación en diversos países de las distintas fases de la producción, con componentes originarios de varios países y la venta de productos similares internacionalmente, con estándares universalmente aceptados, con una concepción de interconectividad vía Internet.
- Importar (M): Introducir en un país géneros, artículos o costumbres extranjeras.
- Inversión: Todo activo o recurso tangible o intangible comprometido en un proyecto con la expectativa de ganancia y la asunción de riesgo económico.
- Libre Comercio: Concepto teórico que presupone un comercio internacional libre de toda medida gubernamental como barreras arancelarias y no arancelarias. El objetivo de la liberación del comercio es el de lograr un “comercio más libre”, más que un “comercio libre”, dado que los funcionarios encargados de las políticas comerciales reconocen generalmente que incluso en el futuro cercano se prevé que seguirán en vigor ciertas restricciones al comercio.

- Licencias Previas: Ejemplo de barreras no arancelarias que consiste en autorizaciones para poder exportar o importar determinadas mercancías. Se aplican, por ejemplo, al ingreso de sustancias controladas, pero también pueden servir como un mecanismo para proteccionismo.

- Medidas Sanitarias y Fitosanitarias: Medidas que un estado adopta, mantiene o aplica para: proteger la vida o la salud animal o vegetal en su territorio de los riesgos provenientes de la introducción, radicación o propagación de una plaga o una enfermedad; de la presencia de un aditivo, contaminante, toxina, o un organismo causante de la enfermedad en un alimento, bebida o forraje, incluyendo un criterio relativo al producto final; un método de proceso o producción relacionado con un producto; una prueba, inspección, certificación o procedimiento de aprobación; un método estadístico relevante; un procedimiento de muestreo; un método de evaluación de riesgo, entre otras.

- Mercado Común: Generalmente se refiere al espacio creado por un grupo de naciones que han suprimido los aranceles y otras barreras que restringían o limitaban el comercio entre ellas, pero mantienen un arancel externo común sobre los bienes importados de otros lugares no pertenecientes a su unión.

- NAFTA (North American Free Trade Agreement): Tratado de Libre Comercio para Norteamérica que empezó a regir en enero de 1994. Los gobiernos de México, Canadá y Estados Unidos, decididos a reafirmar los lazos comerciales y de cooperación entre sus naciones, firmaron un TLC, el cual tiene los principales objetivos: Promover las condiciones para una competencia justa; Incrementar las oportunidades de inversión; Proporcionar la protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual; Eliminar barreras al comercio entre los tres países, estimulando el desarrollo económico y dando a cada país signatario igual acceso a sus respectivos mercados, entre otros.

- NASS: National Agricultural Statistics Service: Servicio Nacional de Estadísticas Agrícolas.
- NMF (Nación más Favorecida): Concepto fundamental del comercio multilateral que permite a todos los países miembros de la OMC recibir el mismo trato.
- OLADE: Organización Latinoamericana de Energía.
- OMC (Organización Mundial de Comercio): Es una organización que nació en el año de 1995. Tiene como objetivo incrementar el comercio mundial a través de su liberación.
- País de Origen: País en el cual los bienes o productos han sido extraídos, cosechados, fabricados o armados total o parcialmente a partir de productos originarios del mismo, y/o de un porcentaje o el total de insumos importados a él, bajo las condiciones convenidas por estados signatarios de un acuerdo.
- Preferencias: Ventajas especiales que otorgan los países importadores a las exportaciones de algunos socios comerciales, y que consisten en aceptar sus bienes a tasas arancelarias inferiores a las que se imponen a las importaciones procedentes de otros países de los que se importa.
- Productividad: Razón entre la producción (bienes y servicios) total por unidad de insumos (recursos productivos) en un periodo de tiempo dado.
- Propiedad Intelectual: Derecho que asiste por un tiempo limitado de la explotación de un invento humano o de una creación intelectual a su autor, propietario o sucesor.

- Proteccionismo: Uso deliberado de restricciones a las importaciones, con el objetivo de permitir que productores nacionales relativamente ineficientes puedan competir con los productores extranjeros.
- Restricción: Cualquier limitación, ya sea que se haga efectiva a través de cuotas, licencias, permisos, requisitos de precios mínimos o máximos, o por cualquier otro medio.
- Salvaguardias: Medidas excepcionales de protección que utiliza un país para proteger temporalmente a determinadas industrias nacionales que han sufrido daño o que se enfrentan a una amenaza de daño grave, debido a un incremento significativo de las mercancías que fluyen al mercado interno. Las salvaguardias están contempladas en la OMC y en otros acuerdos comercial.
- SELA: Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe.
- SICA: Sistema de Integración Latinoamericana.
- SIECA: Secretaría de Integración Económica Latinoamericana.
- Solución de Controversias: Mecanismo a través del cual se busca resolver los problemas surgidos por el incumplimiento de la normativa aceptada en el marco de un acuerdo comercial.
- Subsidio a la Exportación: Cantidad global entregada por el gobierno con el fin de impulsar a una empresa que se considera benéfica para el país.
- Subsidio: Beneficio económico directo o indirecto que un gobierno otorga a productores nacionales de bienes o servicios, a menudo con el fin de fortalecerlos en su posición competitiva frente a firmas extranjeras.

- Tratado Comercial: Acuerdo entre dos o más países en el que se estipulan las condiciones bajo las que se pueden realizar las transacciones de negocios entre ellos.
- Trato de Nación más Favorecida (NMF): Establece que todo privilegio o concesión otorgado por un miembro de la OMC a un producto originario de otro país miembro, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de todos los demás países miembros.
- UPA's: Unidades Productivas Agropecuarias.
- USITC. United States International Trade Commission: Comisión de Comercio Internacional de EE.UU.
- Ventaja Comparativa: Concepto básico del comercio internacional que afirma que un país, o una región, debe especializarse en la producción y exportación de aquellos bienes y servicios que pueda producir con mayor eficiencia, e importar aquellos bienes y servicios en los que tenga una desventaja comparativa. Esta hipótesis fue propugnada por primera vez por David Ricardo en 1817 como fundamento para incrementar el bienestar económico de una población mediante el comercio internacional. La teoría de la ventaja comparativa favorece por lo general a la producción especializada en un país con base en el aprovechamiento intensivo de aquellos factores de la producción de los que el país esté relativamente bien dotado (como materias primas, tierras fértiles, o mano de obra adiestrada); y quizá también en la acumulación de capital físico y el ritmo de la investigación.
- Zona Franca: Área aislada de todo núcleo urbano, con puerto propio o al menos adyacente, en la que existe exención de derechos arancelarios para las mercancías extranjeras Las Zonas Francas ofrecen ventajas fiscales como suspensión de derechos aduaneros, IVA e impuestos especiales, no se aplican restricciones cuantitativas o cualitativas, etc.

BIBLIOGRAFÍA

- Acosta, A.. “Ecuador: el reto de la economía mundial”. Editoriales ILDS, El Duende, ABYA-YALA, Quito (1991)
- Análisis Semanal. “El proceso del TLC arranca”. Quito (Feb. 12, 2004)
- Arroba, M.. “El TLC, oportunidad histórica para Ecuador”. Criterios 66 (Febrero)
- Asociación Nacional de Productores de Maíz (National Corn Growers Association): www.ncga.com
- Banco Central del Ecuador – Banco de estadísticas electrónicas. www.bce.fin.ec
- Bodaya, F.. “La situación comercial Ecuador–Estados Unidos”. Criterios 66 (Febrero)
- Consejo de Granos de los Estados Unidos (US Grains Council): www.grains.org
- Corporación Aduanera Ecuatoriana: www.cae.gov.ec
- Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones del Ecuador: www.corpei.org
- Departamento de Agricultura de los Estados Unidos: www.usda.gov
- French-Davis, R., Griffin, K.B.. “Comercio Internacional y Políticas de Desarrollo Económico”. Fondo de Cultura Económica. México, 1966.
- Hernández, R., Fernández C., Baptista, P.. Metodología de la Investigación. Mc Graw Hill, Colombia (1996).
- Hilkelman, E.. “Diccionario de Comercio Internacional”. Compañía Editorial Continental, México (2003).
- Instituto Nacional de Estadística y Censos: www.inec.gov.ec
- MICIP. Folleto “Mitos y Realidades del TLC”. Quito (Oct. 14, 2004)
- MICIP. Folleto “TLC, Ecuador: es hora de abrir los ojos al mundo”. Quito (Jun. 14, 2004)
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú: www.minicetur.gob.pe
- Ministerio de Producción y Micro Empresa de Bolivia: www.desarrollo.gov.bo

- Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación: www.fao.org
- Programa de Información Internacional del Departamento de Estado de los Estados Unidos: usinfo.state.gov
- Serra, J.. "TLC entre México y Estados Unidos". Ecuador (2004)
- Servicio Agrícola del Exterior del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos: www.fas.usda.gov
- Servicio de Información Agropecuaria del Ministerio de Agricultura y Ganadería del Ecuador: www.sica.gov.ec
- Servicio de Investigación Económica del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (Economic Research Service): www.ers.usda.gov
- Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria: www.sesa.gov.ec
- Sitio Oficial del Tratado de Libre Comercio de Ecuador: www.tlc.gov.ec
- Sitio Oficial del Tratado de Libre Comercio de Perú: www.tlcperuusa.com
- Villareal, R.. "México narra su vida de la última década. TLCAN, 10 años después". Editorial Norma, Colombia (2004)

APÉNDICE

1. ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT)

En 1946 más de 50 países participaron en negociaciones para crear una Organización Internacional de Comercio (OIC) como parte de las Naciones Unidas, que se encargue del comercio internacional y del apoyo económico entre países. Este nuevo organismo sería una institución similar al Banco Mundial y al Fondo Monetario Internacional.

Este proyecto contenía temas relacionados con empleo, reducción de aranceles, convenios, restricciones aplicadas al comercio mundial, inversiones internacionales y servicios, entre otras; pero su objetivo fundamental era establecer normas generales para un desarrollo adecuado del comercio internacional.

Veinte y tres de los cincuenta participantes habían decidido participar en negociaciones para reducir aranceles a las importaciones. Estas negociaciones dieron como resultado el conocido *Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio*.

Esa primera ronda de negociaciones dio origen a 45.000 concesiones arancelarias, que afectaban aproximadamente a una quinta parte del comercio mundial (por valor de 10.000 millones de dólares EE.UU.). Los 23 países convinieron también en aceptar algunas de las normas comerciales estipuladas en el proyecto de Carta de la OIC. Consideraron que esto se debía hacer rápida y “provisionalmente” para proteger el valor de las concesiones arancelarias que habían negociado. El conjunto de las normas comerciales y las concesiones arancelarias pasó a denominarse *Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio*. Entró en vigor

en enero de 1948, cuando aún se seguía negociando la Carta de la OIC. Los 23 países fueron los miembros (oficialmente, “partes contratantes”) fundadores del GATT.³¹

La Carta de la OIC fue aprobada en marzo de 1948 en La Habana durante la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo. Sin embargo, la inclusión de esta en los marcos legales de los distintos países no fue inmediata y enfrentó varias barreras.

Estados Unidos, a pesar de ser uno de los principales promotores de dicha Carta, presentó gran oposición en su Congreso Nacional. Más tarde, el 1950, este país declaró que no ratificaría la Carta de La Habana, estancando el proyecto y prácticamente haciéndolo desaparecer.

El GATT fue la única herramienta que administró el comercio internacional desde 1948 hasta 1995, cuando fue creada la OMC. A pesar de esto, el acuerdo mantuvo su carácter de provisionalidad durante todos esos años.

El GATT mantuvo sus principios prácticamente iguales por 47 años. La mayoría de rondas que se dieron en este periodo tuvieron el objetivo general de disminuir aranceles. Algunas rondas de negociación consideradas como más importantes por la OMC son: la Ronda de Kennedy, que creó un Acuerdo Antidumping como parte del GATT; la Ronda de Tokio, intentó desaparecer las barreras no arancelarias al comercio; y por último la Ronda de Uruguay, que fue la más grande y la última, dio inicio a la Organización Mundial de Comercio y a nuevos acuerdo en distintos ámbitos, que se señalarán más tarde. A continuación se detalla las diferentes rondas que se dieron desde la creación del GATT:

³¹ Archivo OMC. Disponible en http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact4_s.htm

RONDAS COMERCIALES DEL GATT

Año	Lugar (Denominación)	Temas Abarcados	Países
1947	Ginebra	Aranceles	23
1949	Annecy	Aranceles	13
1951	Torquay	Aranceles	38
1956	Ginebra	Aranceles	26
1960- 1961	Ginebra (Ronda Dillon)	Aranceles	26
1964- 1967	Ginebra (Ronda Kennedy)	Aranceles y medidas antidumping	62
1973- 1979	Ginebra (Ronda de Tokio)	Aranceles, medidas no arancelarias y acuerdos relativos al marco jurídico	102
1986- 1994	Ginebra (Ronda Uruguay)	Aranceles, medidas no arancelarias, normas, servicios, propiedad intelectual, solución de diferencias, textiles, agricultura, creación de la OMC	123

Fuente: OMC

Elaboración: Autor

La agricultura no fue incluida en el Acuerdo durante sus primeros años. Los países desarrollados signatarios argumentaban que se trataba de un sector “especial” y que no podía ser tratado igual que los demás.

Hubo que esperar a la Ronda Uruguay para que la agricultura, como sector, entrara en la mesa de negociaciones del GATT; aunque anteriormente algunos productos agropecuarios habían sido objeto de negociaciones por separado. Por ejemplo, en la Ronda Dillon se consiguió

reducir a niveles muy bajos los aranceles aplicados a la soya, el algodón, las hortalizas y las frutas en conserva, y el Convenio Internacional del Trigo y el Acuerdo Internacional sobre los Productos Lácteos y la Carne se negociaron bajo los auspicios de la Ronda Kennedy. Sin embargo, por lo general, los productos agropecuarios no formaban parte del programa de negociaciones.³²

Esto significaba que las mercancías agrícolas mantenían su protección arancelaria y no eran acogidas bajo ningún artículo, lo que dio lugar a que países desarrollados utilicen medios no arancelarios para su protección, por ejemplo: subvenciones gubernamentales para estimular las exportaciones, o aranceles variables utilizados para mantener el precio interno de un bien constante (similares al Sistema Andino de Banda de Precios).

La ayuda gubernamental que recibían los agricultores de los países desarrollados dio lugar a excedentes en la producción de ciertos bienes, lo que ocasionaba que el precio internacional baje y que países no subvencionados que habrían podido explotar un producto no puedan competir con ellos.

Las continuas reducciones de los aranceles contribuyeron a estimular durante los decenios de 1950 y 1960 el crecimiento del comercio mundial, que alcanzó tasas muy elevadas (alrededor del 8 por ciento anual por término medio). Y el ímpetu de la liberalización del comercio contribuyó a que el crecimiento de éste sobrepasara en todo momento el aumento de la producción durante la era del GATT, lo que demostraba la creciente capacidad de los países para comerciar entre sí y aprovechar los beneficios del comercio. La afluencia de nuevos miembros durante la Ronda Uruguay fue una prueba del reconocimiento de que el sistema multilateral de comercio constituía un soporte del desarrollo y un instrumento de reforma económica y comercial.³³

³² Examen General de las Negociaciones sobre la Agricultura de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación. Disponible en <http://www.fao.org/tc/Tca/pubs/TMAP41/41chap1-Sp.htm>

³³ Archivo OMC. Disponible en http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact4_s.htm

La reducción de aranceles durante los primeros decenios del GATT tuvo un impacto tan fuerte en el crecimiento del comercio exterior, que superó al crecimiento de la producción de aquel entonces. Este hecho fue una prueba de que los gobiernos de las naciones se inclinaban a comercializar unos con otros y fortalecía al comercio multilateral como eje para el desarrollo.

Posteriormente, en la década de los 1970 y principios de la de 1980 el GATT se vio afectado en gran escala, cuando los gobiernos de países primer mundistas empezaron a idear una serie de mecanismos que protegían su producción nacional. Estos países se habrían repartido el mercado entre sí por medio de acuerdos bilaterales, pero el hecho que más afectó al Acuerdo fue la aparición de subsidios y de distintos mecanismos de protección gubernamental para el sector agropecuario de estas naciones.

Para 1980 el comercio mundial era mucho más complejo e importante que 40 años atrás, cuando el GATT había sido firmado; pues estaba en curso la globalización de la economía, el comercio de servicios y las inversiones internacionales (aspectos que no comprendía dicho acuerdo). El sector agropecuario mundial no había sido muy favorecido por el Acuerdo y faltaba mucho por liberalizar. Fue así que los miembros del GATT decidieron celebrar una nueva ronda, en la que se trate los aspectos mencionados arriba, pero primordialmente en la que se encuentre un mecanismo que permitiera reforzar el sistema multilateral de comercio.

2. ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO (OMC)

2.1.LA RONDA DE URUGUAY

La Ronda de Uruguay fue una de las mayores negociaciones comerciales que ha existido, duró siete años y medio y participaron en ella 123 países. Esta ronda inició la transición del sistema multilateral de comercio de antiguo y no competente a moderno y aplicable a casi todo tipo de transacción comercial.

La Ronda de Uruguay fue lanzada en 1986 por la *Declaración de Punta del Este*, en la que se fijaron los objetivos de negociación de la Ronda. Los objetivos con respecto a la agricultura se describieron de la manera siguiente:

"lograr una mayor liberalización del comercio de productos agropecuarios y someter todas las medidas que afecten el acceso de las importaciones y a la competencia de las exportaciones a normas y disciplinas del GATT reforzadas y de un funcionamiento más eficaz" ³⁴

En los primeros años de esta Ronda se negoció aspectos agrícolas y se llegó a un acuerdo para reducir los aranceles aplicados a frutas tropicales, provenientes generalmente de países subdesarrollados. Se habían tomado en cuenta normas y políticas que debían regir al comercio internacional, por ejemplo en solución de diferencias y en la transparencia de las políticas comerciales de los países signatarios.

Temas importantes como comercio de servicios, propiedad intelectual, la sensibilidad de productos agrícolas ante una posible apertura, etc., serían

³⁴ Examen General de las Negociaciones sobre la Agricultura de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación. Disponible en <http://www.fao.org/tc/Tca/pubs/TMAP41/41chap1-Sp.htm>

tratados y negociados en Punta del Este, Uruguay en 1986. Además todo el Acuerdo sería revisado para ser actualizado y mejorado.

Una serie de rondas y negociaciones siguieron a la de 1986. A finales de 1988 se reunieron los Ministros de los países miembros en Montreal, Canadá con el objetivo de evaluar la Ronda. Más tarde en abril de 1989 en Ginebra y se tenía planeada una última reunión en Bruselas para firmar el acta final. Sin embargo se dieron varias discrepancias en el área de agricultura y se decidió postergar las negociaciones.

Un proyecto que contenía el acta final se presentó en Ginebra en diciembre de 1991. Este proyecto alcanzaba la mayoría de objetivos estipulados en el mandato de Punta del Este, pero no se mencionaba temas importantes como la responsabilidad de los países para reducir los aranceles aplicados a sus importaciones, normas que rijan el comercio de servicios, normas antidumping, etc.

Cerca de un año más tarde la Unión Europea y los Estados Unidos llegaron a un acuerdo en el área de agricultura, donde las negociaciones habían estado estancadas. Posteriormente en julio de 1993 la Unión Europea, Estados Unidos, Japón y Canadá indicaron que se habían puesto de acuerdo en reducción de aranceles y acceso a mercados. Seis meses más hicieron falta para que todas las diferencias sean resueltas.

Finalmente el 15 de abril de 1994 los Ministros de los países participantes se reunieron en Marrakech, Marruecos, donde se firmó el Acuerdo final.

2.2.ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO (OMC)

La Organización Mundial del Comercio nació el 1 de enero de 1995, como consecuencia de la Ronda de Uruguay. Esta organización sustituyó al GATT como órgano regulador del comercio internacional, pero este Acuerdo pasó a ser parte de la OMC como un tratado general sobre el comercio de mercancías.

El objetivo principal de la OMC es contribuir a que el comercio mundial sea libre y equitativo. Sus principales funciones son:

- administrar acuerdos comerciales
- actuar como foro para las negociaciones comerciales
- resolver diferencias
- examinar políticas comerciales de cada miembro
- prestar asistencia técnica a los países en desarrollo en cuestiones de política comercial

Ciento cuarenta y ocho países son miembros de la Organización, de los cuales aproximadamente 110 son tercer mundistas. Estos países gozan de un trato especial por su condición menos desarrollada en casi todos los acuerdos y disposiciones de la OMC. Treinta países se encuentran actualmente negociando su adhesión.

El organismo superior que toma decisiones en la OMC es la Conferencia Ministerial, que se reúne cada dos años. Le sigue el Consejo General que tiene como sede a Ginebra y está conformado por embajadores de todos sus miembros. Algunas veces actúa como mediador en solución de diferencias y examina las políticas comerciales de los miembros de la organización.

El Consejo del Comercio de Mercancías, el Consejo del Comercio de Servicios y el Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio se encuentran debajo del Consejo General y deben rendir informes.

No cabe duda que el GATT y la OMC se han constituido como instrumentos estratégicos en la fortificación del sistema multilateral de comercio. La transformación del medio comercial a nivel mundial en los últimos 50 años del siglo pasado es un hecho histórico. De acuerdo a la OMC, el intercambio de mercancías entre países en el año 2000 fue 22 veces mayor al registrado 50 años

atrás y las exportaciones globales han registrado un crecimiento promedio del 6 por ciento anual.

Fundamentos del Comercio Multilateral

El sistema multilateral de comercio a nivel mundial y los acuerdos existentes en la OMC están basados en algunos principios fundamentales que se mencionan continuación:

Comercio sin discriminaciones

1. Nación más favorecida (NMF): Todos los países miembros de la OMC deberán recibir el mismo trato. Si un país recibe algún beneficio, este será aplicable a todos los demás. Sin embargo, se permiten ciertas excepciones (acuerdos de libre comercio, acceso especial para países en desarrollo, obstáculos a comercio desleal, etc.).
2. Trato nacional: Los bienes procedentes del extranjero y los producidos en territorio nacional deben ser tratados de la misma forma. Se debe tomar en cuenta que esto es aplicable una vez que las mercancías importadas estén dentro del mercado nacional.

Comercio más libre

Una acción básica para lograr que se incremente el comercio internacional es la reducción o eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias. La OMC busca que sus miembros alcancen este objetivo por medio de una reducción gradual y mediante negociaciones. Por lo general, los países en desarrollo gozan de plazos más largos.

Previsibilidad: mediante consolidación y transparencia

El sistema multilateral de comercio tiene como objetivo convertir a los mercados en estables y previsibles, para que productores, comerciantes, consumidores e inversionistas contribuyan a su ampliación y fortificación.

Dos principios son fundamentales: consolidación y transparencia. El primero se refiere a “compromisos” adquiridos por los países sobre derechos arancelarios máximos grabables a sus importaciones; y el segundo quiere decir que las normas comerciales de cada nación deben ser públicas. Todos los productos agrícolas tienen en la actualidad aranceles consolidados.

Aumento de los Aranceles Consolidados durante la Ronda de Uruguay		
	Antes	Después
Países desarrollados	78%	99%
Países en desarrollo	21%	73%
Economías en transición	73%	98%

Fuente: OMC

Elaboración: Autor

Fomento de una competencia leal

Los Acuerdos de la OMC están formados por una serie de normas para lograr una competencia leal, libre y sin desviaciones. Varios censuran el dumping y contienen normas que establecen lo que es leal o desleal. Algunos incluso recomiendan acciones a seguir a países que han sido afectados por la falta de cumplimiento de este principio.

Promoción del desarrollo y la reforma económica

La OMC busca el desarrollo de todos sus miembros. Sus Acuerdos establecen que los países más desarrollados deben brindar un mayor acceso a sus mercados

para que las mercancías exportadas por los países menos adelantados no enfrenten barreras; por otro lado la organización brinda a los países subdesarrollados y en vías de desarrollo una mayor asistencia técnica.

ANEXOS