

1431



IICA



**PERSPECTIVAS Y CONDICIONAMIENTOS
AGROCOMERCIALES
DE ECUADOR CON EL G3**

Patricio Martínez Jaime

**QUITO - ECUADOR
ABRIL, 1993**

ICA
M-EC-01
1993

**OFICINA IICA - ECUADOR
Programa IV: Comercio
e Integración**

Copia

¿QUE ES EL IICA?

El Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) es el organismo especializado en agricultura del Sistema Interamericano. Sus orígenes se remontan al 7 de octubre de 1942 cuando el Consejo Directivo de la Unión Panamericana aprobó la creación del Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas.

Fundado como una institución de investigación, agronómica y de enseñanza de postgrado para los trópicos, el IICA, respondiendo a los cambios y a las nuevas necesidades del hemisferio, se convirtió progresivamente en un organismo de cooperación técnica y fortalecimiento institucional en el campo agropecuario. Estas transformaciones fueron reconocidas formalmente con la ratificación, el 8 de diciembre de 1980, de una nueva convención, la cual estableció como los fines del IICA estimular, promover y apoyar los lazos de cooperación entre sus 32 Estados Miembros para lograr el desarrollo agrícola y el bienestar rural.

Con un mandato amplio y flexible y con una estructura que permite la participación abierta de los Estados Miembros en la Junta Interamericana de Agricultura (JIA) y en su Comité Ejecutivo, el IICA cuenta con una amplia presencia en todos los países miembros para responder a sus necesidades de cooperación técnica.

Los aportes de los Estados Miembros y las relaciones que el IICA mantiene con 13 Países Observadores Permanentes, y con numerosos organismos internacionales, le permiten canalizar recursos humanos y financieros en favor del desarrollo agrícola del hemisferio.

El Plan de Mediano Plazo 1987 - 1993, documento normativo que señala las prioridades del Instituto, enfatiza acciones dirigidas a la reactivación del sector agropecuario como elemento central del crecimiento económico. En función de esto, el Instituto concede especial importancia al apoyo y promoción, de acciones tendientes a la modernización tecnológica del agro y al fortalecimiento de los procesos de integración regional y subregional. Para lograr esos objetivos el IICA concentra sus actividades de cinco Programas que son: Análisis y Planificación de la Política Agraria; Generación y Transferencia de Tecnología; Organismos y Administración para el Desarrollo Rural; Comercio e Integración y Sanidad Agropecuaria.

Los Estados Miembros del IICA son: Antigua y Barbuda, Argentina, Barbados, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Dominica, Ecuador, El Salvador, Estados Unidos de América, Grenada, Guatemala, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, St. Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Suriname, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela. Funcionan como Países Observadores Permanentes: Austria, Alemania, Bélgica, España, Francia, Israel, Italia, Japón, Países Bajos, Portugal, República Árabe de Egipto, República de Corea y Rumania.

ISSN-0534-5391

IICA



**PERSPECTIVAS Y CONDICIONAMIENTOS
AGROCOMERCIALES
DE ECUADOR CON EL G3**

Patricio Martínez Jaime

**QUITO - ECUADOR
ABRIL, 1993**

**OFICINA IICA - ECUADOR
Programa IV: Comercio e Integración**

**SERIE PUBLICACIONES
MISCELANEAS**

**ISSN-0534-5391
A3/EC-93-01**

**ABRIL, 1993
Quito - Ecuador**



Las ideas, planteamientos y comentarios expresados en esta publicación son de responsabilidad exclusiva del autor y no representan necesariamente el criterio del IICA.

IICA
PM-EC-07
7993

CONTENIDO

PRESENTACION

INTRODUCCION

MARCO COMERCIAL MUNDIAL

- El comercio agropecuario

EL G3: PRODUCCION Y COMERCIO

- Breve caracterización por países:
México
Venezuela
Colombia

EL ECUADOR Y EL G3

- Ecuador: Breve caracterización
- Comercio de Ecuador con el G3

PROCESO DE INTEGRACION DEL G3

- La coyuntura actual
- El capítulo agropecuario

ANALISIS Y PERSPECTIVAS

- Evaluaciones preliminares
- Conclusiones y recomendaciones

OBRAS CONSULTADAS

APENDICE DE CUADROS

This One



ETRC-9QR-7HE8

PRESENTACION

La iniciativa del Grupo de los Tres es un esfuerzo global para llegar a acuerdos de cooperación e integración en materias tan variadas como energía, comercio, finanzas, transporte, comunicaciones, asuntos culturales, turismo, medio ambiente, tratamiento del problema de narcotráfico y concertación política y diplomática en las relaciones con la comunidad internacional y hemisférica, en especial con América Central y el Caribe.

El proyecto de Acuerdo de complementación económica entre los tres países: México - Colombia y Venezuela, tiene como objetivos intensificar las relaciones económicas y comerciales por medio de una liberación total de gravámenes a las importaciones originarias de cada uno de ellos, facilitar las inversiones mutuas y la creación de empresas bilaterales y multilaterales, estimular la expansión y diversificación del comercio, coordinar y complementar actividades económicas, en especial en áreas productivas de bienes y servicios.

Recientemente, en sus entrevistas con los Presidentes de Colombia en Quito, y de México en Ciudad de México, el Presidente de Ecuador ha realizado las gestiones para que el país ingrese al G3, en principio en calidad de observador, con la expectativa de que transcurrido un tiempo pudiera incorporarse como uno más del Grupo.

En este marco, el Especialista en Comercio e Integración de la Oficina del IICA en Ecuador ha realizado una extensa investigación documentaria para presentar en este libro, por un lado una visión sintética de la situación del comercio mundial con énfasis en el comercio agropecuario y dentro ello la situación de los países integrantes del G3, así como una caracterización del Ecuador en la perspectiva de ingreso al Grupo. Con ello le es posible presentar una evaluación inicial y entregar algunas conclusiones y recomendaciones en relación a las perspectivas del ingreso de Ecuador al G3.

Creo que el trabajo que presentamos recoge un importante esfuerzo que debe servir por un lado, para entregar antecedentes y clarificar sobre este proceso integracionista, y por otro como un elemento fundamental de análisis para los especialistas, investigadores, empresarios y funcionarios que de una u otra forma se verán involucrados en el proceso y deberán tomar decisiones al respecto.

Como siempre, no está demás indicar que los comentarios y opiniones vertidas en el texto son de la responsabilidad del autor, y no necesariamente representan la visión institucional.

**Alex Barril G.
REPRESENTANTE DEL IICA
EN ECUADOR**

INTRODUCCION

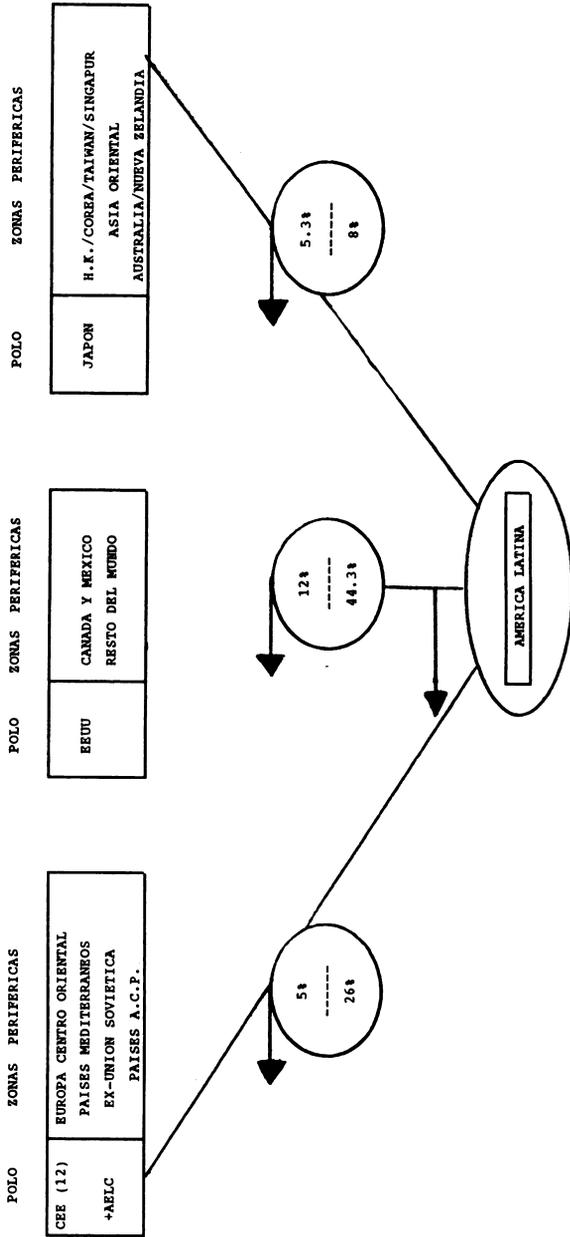
El presente trabajo de indagación fue concebido aspirando a llenar un vacío de información y análisis respecto a la trayectoria del comercio sectorial de Ecuador con México, Venezuela y Colombia, así como a las condicionantes para su eventual desarrollo cuantitativo o cualitativo en el contexto del novedoso proceso integracionista conocido como G3.

El marco en que se gestó estuvo dado de inicio en los datos y conclusiones del trabajo del Director del Programa IV del IICA, Dr. Rodolfo Quirós: "El Entorno Internacional: Implicaciones para el Comercio Agroalimentario de América Latina y el Caribe". Una consultoría específica del Programa IV del IICA, a cargo de Rubén Flores, permitió la organizada obtención de información descriptiva de la agroproducción y de una parte del comercio histórico con cada país del Acuerdo en desarrollo. A ello se sumó la base de datos del SIAPA y el uso de algunas de sus herramientas analíticas. Las reflexiones ya más globales partieron, a su vez, de los avances y construcciones en la investigación sobre agrocomercio en el G3 facilitados por el consultor Carlos Espinal del IICA en Colombia, junto a los trabajos específicos de Carlos A. del Valle y Rodolfo Alvarado R. Sobre este material de excepción se desplegó el trabajo de análisis y extracción de conclusiones, tanto en las discusiones técnicas internas promovidas por el Representante del IICA en Ecuador, Dr. Alex Barril, como en el fructífero "Taller sobre Potencialidades del Ecuador en el G3" organizado en la Oficina del IICA con participación de representantes del sector público, privado y consular, durante marzo en Quito. El alcance, estructura y forma de esta presentación definitiva es de responsabilidad del autor, contando con la colaboración de la Consultora del IICA Lcda. Tamara Jiménez.

Hoy me es grato ofrecer a los asesores, consultores, decisores, investigadores y estudiantes vinculados al sector agropecuario o al área del comercio exterior, este estudio que inaugura las evaluaciones sobre este tema en nuestro país, esperando haber contribuido así a una más acertada toma de decisiones y a una mayor ampliación documental y de criterios en la percepción de las implicaciones, oportunidades y exigencias, dentro este nuevo proceso de integración económica y liberalización comercial.

PATRICIO MARTINEZ JAIME
Especialista en Comercio Exterior
e Integración. IICA - Ecuador

POLOS COMERCIALES



MARCO COMERCIAL MUNDIAL

Al comenzar la última década del siglo, asistimos a una evidente tripolaridad comercial mundial. En efecto, los decisivos acontecimientos tecnológicos, políticos, socioeconómicos y culturales de la década anterior, han configurado un mapa comercial de tres ejes, con sus respectivas zonas de influencia: Europa, Estados Unidos de Norteamérica, y Japón.

Ha sido tal la dinámica del comercio mundial en los últimos años, con tasas promedio anuales de crecimiento en dos dígitos, que el consumo medio en las respectivas zonas periféricas de cada polo comercial, y los niveles de intercambio complementario entre los polos, están accediendo rápidamente al nivel de presaturación, generando una creciente tensión que presiona sobre las actuales prácticas y normas del comercio, en tanto estas establecen limitantes políticos a la tendencia expansiva de los mercados, especialmente en áreas competitivas. Ello se ha reflejado de manera más evidente en los tramos finales de las negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT.

En un afán de síntesis, hemos tratado de graficar globalmente esta situación, resumiendo también datos sobre la significación porcentual del comercio de cada polo con América Latina, tal y como se dieron al concluir la década inmediata anterior. Así tenemos que América Latina ha dirigido hacia Europa el 26% de sus exportaciones, mientras Europa ha enviado hacia América Latina el 5% del total de ellas. El 44.3% de las exportaciones de América Latina se dirigieron hacia los Estados Unidos, de donde se han recibido un 12% del total de exportaciones de ese país. Japón es destino del 8% de nuestras exportaciones regionales, mientras hemos recibimos el 5.3% del total de exportaciones japonesas.

Por supuesto, lo indicado en el gráfico ilustrativo resume y simplifica las escalas de preferencias dentro de las respectivas zonas periféricas. Como ejemplo, el desglose de la "pirámide de preferencias comunitarias" de la CEE, se podría jerarquizar más detalladamente de la siguiente manera:

- 1) Asociación Europea de Libre Comercio (Zona de Libre Comercio desde 1972);
- 2) Turquía: Acuerdo de Asociación parcial (etapa previa a una eventual asociación plena);
- 3) Países del Mediterráneo (Israel, Malta, Chipre): Zona de Libre Comercio;
- 4) Países en desarrollo del Africa, Caribe y Pacífico (Convenio Lomé IV) que establece libre acceso a la CE de los productos provenientes de los 68 países miembros (excepto los productos incluidos en la Política Agraria Común, PAC);
- 5) Países del Magreb (Marruecos, Túnez y Argelia) y del Machrek (Egipto, Siria y Jordania): libre acceso de productos, excepto los incluidos en la PAC;
- 6) Otros países desarrollados y países ex-socialistas: Acuerdos marco de cooperación;
- 7) Otros países en desarrollo: América Latina (incluido el GRAN), Bangladesh, India, Pakistán, Sri Lanka, China, países de la ASEAN: Acuerdos marco de cooperación comercial y económica;
- 8) Demás países en desarrollo: Aplicación del Sistema Generalizado de Preferencias.
- 9) Demás países desarrollados: Cláusula NMF (nación más favorecida) del Acuerdo GATT.

Como puede apreciarse, América Latina, y dentro de ella el Grupo Andino (o cualquier otro proceso de integración subregional), figuran entre las más bajas prioridades de las relaciones comerciales externas de la Comunidad Europea.

El Comercio agropecuario

Dentro de este marco del comercio global, el comercio de los productos de origen agropecuario se ha presentado siempre con características particulares. Estas características del comercio agropecuario, insólitamente son poco conocidas no sólo a nivel de la opinión pública de los países que lo ejercen, sino aun entre sus círculos dirigentes y decisores no especializados. Trataremos de resumir las principales de entre ellas, a fin de particularizar el tema de este aporte:

- a) Una mayor percibibilidad general de las mercancías de origen agropecuario, con relación a casi todas las otras líneas productivas. Esto ha generado la necesidad de condiciones infraestructurales con características propias y, comúnmente, ha significado costos promedios superiores en comercialización;
- b) Con relación a las mercancías de otros géneros, una mayor inestabilidad y más amplias fluctuaciones en la oferta y en los precios, generalmente relacionadas con la estacionalidad de las producciones;
- c) Normas específicas relativas a la naturaleza o al origen vivo de los productos comerciados.

Desde la inmediata posguerra hasta hoy, el agrocomercio ha atravesado diversas fases que ilustran su actual situación y que igualmente procuraremos resumir:

- Hasta 1970 : Los países del hemisferio norte, afectados por las dos guerras mundiales, fueron instaurando fuertes políticas de apoyo a la producción de alimentos y tendieron a proteger sus sistemas alimentarios incluyéndolos en el concepto de seguridad estratégica.
- Década de los 70: Se concretaron dos efectos derivados de la situación anterior: Los países desarrollados elevaron sostenidamente sus niveles de autoabastecimiento agroalimentario, y por

ello, se desaceleró el crecimiento del comercio mundial sectorial, situándose en un promedio cercano al 4% anual.

- **Década de los 80:** Las restricciones comerciales persistentes y acentuadas produjeron un descenso aún más pronunciado de la tasa promedio, al 1.5% anual. Obviamente, exceptuando quizás a la India, la "revolución verde" se dio plenamente en los países desarrollados, que ahora dependieron mucho menos de las importaciones desde el hemisferio sur, y que pese a ello continuaron sus políticas de fuertes apoyos directos a su producción interna en muchos casos ya excedentarias, y a sus propias exportaciones agropecuarias.
- **Situación actual:** Sin embargo, en los últimos años de la década anterior y primeros años de la actual, un sostenido aumento en el volumen y en la diversificación del consumo en los países desarrollados ha vuelto a intensificar el comercio agroalimentario hasta situarlo en una tasa promedio anual del 8%, aun cuando por debajo de la tasa de crecimiento del comercio total de mercancías elevado a un promedio cercano al 12% anual. Es en este marco de reciente reactivación, plagado de dificultades, donde están planteadas las actuales discusiones sobre reformas a la normatividad agrocomercial.

A más de esta tendencia en volúmenes, se debe resaltar la creciente importancia cualitativa del comercio agroalimentario en un mundo en donde emergen ya con claridad zonas alimentarias críticas, así como donde se revela cada día más la alta sensibilidad política y social de los productos agropecuarios dentro de los países y de las regiones. Una muestra de la conciencia que hoy se tiene respecto a esta revaluación sectorial, está dada en el hecho de que por primera vez en una Ronda de negociaciones del Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles, en la llamada Ronda Uruguay del GATT, iniciada en 1986 y aún no concluida, a petición de los Estados Unidos de Norteamérica se incluyó como tema específico de reglamentación las políticas atinentes a la producción y el comercio agrícolas.

Todos estos antecedentes han delineado un marco contemporáneo agrocomercial muy dinámico y sujeto a fuerte debate, una situación actual del comercio agroalimentario sometida a presiones de reformulación y redimensionamiento que podríamos, a su vez, resumir en las siguientes características:

- 1.- Es una actividad altamente concentrada, esto es, el 73% del comercio agrícola mundial se realiza hoy entre los países desarrollados.
- 2.- Es un tipo de comercio fuertemente distorsionado, debido principalmente a la pervivencia de las políticas de apoyos y de subsidios aplicadas por algunos países desarrollados, y que hoy, al haberse rebasado con creces las metas de autoabastecimiento y generarse considerables excedentes, ya no tienen otro fundamento que el más ideológico proteccionismo ultranacionalista, y la sobrevaloración de compromisos político-sociales internos, por sobre un proyecto de progreso comercial global. Estas conocidas distorsiones políticas asumen dos formas principales:
 - a) Limitaciones al acceso por medio de barreras pararancelarias y no arancelarias, así como uso evidente de escalas diferenciadas de dispersión arancelaria con fines discriminatorios. El más nítido ejemplo de ello ha estado dado en los últimos meses por la decisión proteccionista y restrictiva de la Comunidad Económica Europea respecto a las importaciones del banano provenientes de lo que ellos llaman el "área del dólar", esto es, la América Latina; y
 - b) Subsidios directos e indirectos, tanto a la producción como a las exportaciones. Se estima que en total estos subsidios le cuestan anualmente a los tres polos mundiales por sobre los trescientos mil millones de dólares, cifra superior al costo total de los publicitados programas de ayuda que otorgan a los países de Tercer Mundo, si excluimos los rubros de armamentos.
- 3.- En la historia reciente, el marco normativo del comercio agroalimentario mundial ha venido evolucionando dentro de cuatro tipos o formas de reglas de comercio:

- Desde 1963, bajo la inspiración de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, UNCTAD, se establecieron los Acuerdos sobre Productos Básicos, los más importantes de los cuales fueron el de café en 1963 y el de cacao en 1965, ambos hoy en seria crisis.
 - También bajo la influencia de la Cuarta reunión de UNCTAD de 1976, aparecieron los llamados Sistemas Generalizados de Preferencias, esto es, concesiones unilaterales de un país o grupo de países a otro país o grupo de países, fundamentadas en argumentaciones históricas, culturales o políticas. Como ejemplo de ellos tenemos la célebre Convención de Lomé, que vincula privilegios entre algunos países europeos y los países conocidos como ACP (Africa, Caribe y Pacífico) la mayoría de ellos constituidos por ex-colonias europeas. Otro ejemplo podemos encontrarlo en la Iniciativa Económica de los Estados Unidos hacia los países del Caribe, inscrita en la geopolítica estadounidense hacia esa región vigente al comenzar la década de los 70.
 - Ya más bien bajo la influencia del GATT - y particularmente de sus normas- han aparecido o han cobrado renovado impulso las Zonas de Libre Comercio, de variada amplitud y diversa complementación: Comunidad Económica Europea, Asociación Europea de Libre Comercio, Grupo Andino, MercoSur, Tratado de Libre Comercio de Norteamérica o NAFTA, Grupo de los Tres, entre otros. Aquí podemos incluir por su finalidad, aunque por su declaración constitutiva presenta una forma unilateral, la llamada Iniciativa para las Américas del Presidente de los Estados Unidos.
 - Finalmente, el proyecto de un sistema global de liberalización del comercio a través del GATT, Acuerdo hoy constituido por 108 países, y fuertemente centrado en el tema agrícola a partir de la última fase de su Ronda Uruguay de negociaciones.
- 4.- También es una característica de las actuales prácticas del comercio agroalimentario, la emergencia de nuevos temas, o el desarrollo de nuevos enfoques científicos dentro de algunos de sus temas centrales:

- a) Tecnologías modernas de producción, tales como la ingeniería genética o la biotecnología, que están dejando los métodos de la llamada revolución verde como arcaísmos a subsistir únicamente dentro de los países en vías de desarrollo;
 - b) Circunscripción del ámbito, y perfeccionamiento técnico y científico, de las normas de sanidad fitoanimal y de sostenibilidad ecoambiental; y,
 - c) Nuevas y cambiantes regulaciones sobre Control de Calidad de los alimentos (FOOD SAFETY) con tendencia a la elevación de exigencias nutricionales y de resguardo a la salud pública. Como ejemplo mas notorio, señalemos el movimiento dentro de la República Federal Alemana hacia la exigencia de importaciones agroalimentarias solo en empaques biodegradables.
- 5.- Otra importante característica del comercio agropecuario mundial actual, viene dada por el debate para revertir las distorsiones ocasionadas por la persistente vigencia de ciertas políticas de apoyos y subsidios sectoriales en los países desarrollados, principalmente en Europa y el Japón. Este debate ha sido recogido en el "Texto sobre Agricultura" contenido en el "Proyecto de Acta Final" de la Ronda Uruguay del GATT. En términos generales, los acuerdos o los proyectos de acuerdos del GATT constituyen una especie de gran referente normativo y técnico para los acuerdos comerciales de menor alcance geográfico, y así lo declaran expresamente los respectivos instrumentos: el NAFTA o TLC de Norteamérica, el Acuerdo bilateral Chile-México, el Mercosur, y es casi seguro que así deba constar en el proyecto de Acuerdo de Complementación Económica del G3, proceso impulsado por tres países que son ya miembros del GATT.

El "Texto sobre Agricultura" es una propuesta arbitral del Presidente del Comité de Negociaciones Comerciales del GATT- por ello conocida como "Propuesta Dunkel"- presentada en Diciembre de 1991, y aun no definida hasta la fecha de esta

publicación. Sin embargo, es innegable la gravitación que desde ya esta propuesta tiene, y va a continuar teniendo, respecto al futuro inmediato de las políticas de apoyo a la producción y al comercio de productos de origen agropecuario.

El proyecto de Acta define como universo agropecuario el total de los ítems comprendidos en los capítulos 1 al 24 del sistema armonizado, excluyendo los productos del mar y sus derivados, y adicionando algunos aceites esenciales y fibras. Para ilustrar una aproximación, reseñemos que en Ecuador la clasificación arancelaria de los capítulos 1 al 24 del sistema vigente, comprende:

SECCION I: ANIMALES VIVOS Y PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL.- Capítulo I: Animales vivos.- Capítulo II: Carnes y despojos comestibles.- Capítulo III: Pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos.- Capítulo IV: Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal no expresados ni comprendidos en otras partidas.- Capítulo V: Los demás productos de origen animal.-

SECCION II: PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL.- Capítulo VI: Plantas vivas y productos de la floricultura.- Capítulo VII: Legumbres y hortalizas; plantas, raíces y tubérculos alimenticios.- Capítulo VIII: Frutos comestibles; las cortezas de agrios o de melones.- Capítulo IX: Café, té, yerba mate y especies.- Capítulo X: Cereales.- Capítulo XI: Productos de la molinería; malta, almidón y fécula, y gluten de trigo.- Capítulo XII: Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; paja y forrajes.- Capítulo XIII: Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales.- Capítulo XIV: Materias prensables y demás productos de origen vegetal no expresados ni comprendidos en los otros capítulos.-

SECCION III: GRASAS Y ACEITES.- Capítulo XV: Grasas y aceites animales o vegetales, productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal.-

SECCION IV: PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LIQUIDOS ALCOHOLICOS Y VINAGRE; TABACO Y SUCEDANEOS DE TABACO ELABORADO.- Capítulo XVI: Preparación de carne, de pescado o de crustáceos, de moluscos o de otros invertebrados acuáticos.- Capítulo XVII: Azúcares y artículos de confitería.- Capítulo XVIII: Cacao y sus preparaciones.- Capítulo XIX: Preparaciones a base de cereales, de harina, de almidón, de fécula o de leche;

O DE LAS INDUSTRIAS CONEXAS.- Capítulo XVIII: Productos químicos inorgánicos, compuestos inorgánicos u orgánicos.- Capítulo XXI: Abonos.- SECCION XVI: MAQUINAS Y APARATOS, MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES.- Capítulo LXXXIV: Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos.

Podemos encontrar en la propuesta agrícola "Dunkel", cuatro áreas temáticas:

- A) Reformas generales que deberán ejecutarse entre 1993 y 1999.
- B) Compromisos de reducciones, atinentes a tres áreas: 1) Barreras de acceso a los mercados; 2) Apoyos internos distorsionadores, y, 3) Subsidios a las exportaciones.
- C) Normas sanitarias y fitozoosanitarias.
- D) Declaraciones respecto a medidas dirigidas a atenuar algunos efectos adversos, considerados transitorios y eventuales, que podría provocar la liberalización comercial en los países en desarrollo.

Nos interesa resumir las propuestas respecto a las áreas temáticas B y C, puesto que contienen las normas que afectarían de manera más inmediata y directa al agrocomercio de nuestros países, y, además, concretan la intencionalidad presente a lo largo de todo el documento:

B-1: Acceso a los mercados.- Las reformas propuestas se remiten a dos grandes rubros: la "arancelización" total, esto es, la conversión cuantitativa sin excepciones de las cuotas, derechos variables (como la franja de precios), los precios mínimos y las licencias discrecionales, a derechos arancelarios; y, las reducciones de los derechos arancelarios así consolidados, que entre 1993 y 1999 deberán alcanzar una disminución global de 36% mediante cuotas anuales, y nunca menos de un 15% en cada línea arancelaria. Para los países en desarrollo, la reducción global se propone solo hasta un 24% y por un lapso de hasta 10 años.

B-2: Apoyo interno.- Las políticas actuales de apoyo interno distorsionadoras del comercio (de la llamada caja ámbar”), una vez cuantificadas aplicando instrumentos como el Margen Global de Apoyo (MGA) o el Indicador de Apoyo al Sector Agropecuario, IASA, (también llamado Equivalente del subsidio al Productor, ESP), deben reducirse en un 20% durante un lapso de seis años, excepto cuando el apoyo sea inferior al 5% del costo total de producción (Cláusula “de Mínimis”). Para los países en desarrollo, se propone solo una reducción del 13.33%, durante un lapso que alcanza los diez años, y exceptuándose un “de Mínimis” del 10%. Actualmente hay consenso dentro del GATT para considerar como políticas no distorsionadoras de comercio, y por tanto pertenecientes a la “caja verde”, esto es, no sujetas a compromiso alguno de reducción dentro del GATT, las siguientes: 1.- servicios generales de investigación; control de plagas y enfermedades; entrenamiento; asesoría; inspección; promoción y comercialización; infraestructura eléctrica, vial, de transporte, en mercados y puertos. 2.- Inventarios públicos para propósitos de seguridad alimentaria. 3.- Apoyos a la oferta alimentaria doméstica. 4.- Pagos directos a los productores bajo los siguientes rubros: apoyo al ingreso; participación financiera del gobierno en aseguramiento del ingreso; pagos directos o participación financiera del gobierno en aseguramiento de cosechas y para compensar desastres naturales; asistencia para ajustes estructurales vía programa de retiro de productores; asistencia por ajustes estructurales vía apoyos a la inversión; pagos bajo programas ecológicos; pagos bajo programas de asistencia regional. Además, los países en desarrollo podrán exceptuar de sus reducciones: los subsidios a las inversiones con la condición de que sean de disponibilidad general; los subsidios a los insumos agrícolas de acceso general para pequeños productores pobres; y los apoyos a la diversificación de cultivos que sean base de narcóticos ilícitos.

La fórmula del IASA (también ESP) acordada a nivel de reunión técnica para el área andina es: $(Pd-Pr) Q+S$, donde Pd=Precio interno del Producto; Pr= Precio de referencia Internacional en frontera; Q= Cantidad de producto; y S= Otros subsidios.

B-3: Subsidios a la exportación.- Se plantea una reducción del 36% de los valores, y 24% de los volúmenes apoyados, entre 1993 y 1999. Para los países en desarrollo se propone una reducción global del 24% en los valores y 16% en los volúmenes apoyados durante 10 años; además, mediante órdenes gubernamentales, los países en desarrollo pueden subsidiar reducciones en los costos de comercialización y fletes internos destinados a la importación.

C: Reglas sanitarias y fitosanitarias.- La intención clara de la propuesta es reducirlas al mínimo, circunscribiéndolas exclusivamente a la protección de la vida y la salud humana, animal y vegetal, evitando su uso como barrera indirecta (pero eficaz) contra la liberalización del comercio. Se insiste en la aplicación del principio de no discriminación, y en que las reglas se basen en standards señalados por organismos internacionales especializados, los cuales harán la "evaluación de riesgos" para ir fijando o ajustando los niveles de protección. También se consagra el principio de equivalencia: las reglas que un país utiliza a su favor como exportador, las debe aceptar como importador. Para los países en desarrollo, en este aspecto únicamente se señala la decisión de otorgarles asistencia técnica para que incorporen y apliquen las nuevas estructuras de normas.

Hasta el primer trimestre del presente año, las posiciones dentro de este enfrentamiento respecto a las reducciones y restricciones al comercio, se han configurado así: por una parte la CEE y Japón, que se resisten a levantar sus barreras al acceso y a desmontar sus apoyos internos distorsionadores a la producción y sus subsidios a la exportación; por otra parte, e impulsando reducciones incluso más rápidas que la de esta propuesta arbitral, se alinean los Estados Unidos de Norteamérica y el grupo CAIRNS (Canadá, Australia, Nueva Zelandia, Indonesia, Malasia, Filipinas, Tailandia, Hungría, Argentina, Chile, Brasil, Uruguay y Colombia).

- 6.- Un último referente para nuestro marco agrocomercial puede encontrárselo en el recientemente suscrito (y aún no ratificado) Tratado de Libre Comercio entre Canadá, E.E.U.U. y México, también conocido por sus siglas inglesas de NAFTA, así como en la realidad agrocomercial entre México y los E.E.U.U. que subyace a ese Tratado.

El NAFTA es un ejemplo de modernidad técnica y formal, por su versatilidad y diversidad para abarcar no solamente una zona de libre comercio de bienes y servicios, sino también para impulsar las coinversiones, la cooperación técnica y las uniones empresariales. Su principio más generalizado es el de "tratamiento nacional" a las inversiones entre sus miembros, acompañado de un cronograma de desarancelización total en un plazo máximo de quince años. México disfrutará de acceso inmediato libre de aranceles hacia los E.E.U.U. en: ganado bovino en pie, pepinos, nueces, fresas, berenjena y tomate cherry, entre otros productos, y un régimen especial de acceso para su azúcar. Por su parte, los tractores y la mayoría de los insumos productivos agropecuarios, así como los bienes de capital usados en el agro en general, ingresarán de inmediato a México desde los E.E.U.U. totalmente libre de aranceles. Sin embargo, existen áreas totalmente excepcionadas como la del petróleo mexicano, o a protegerse adicionalmente a su desgravación máxima de 15 años mediante el sistema de arancel-cuota, como el maíz y el fréjol por parte de México. No se prevé un mecanismo técnico administrativo central permanente, pero sí dispositivos estables para poder constituir arbitrajes por cada área temática específica.

Actualmente, el 70% de las importaciones agropecuarias mexicanas provienen de los E.E.U.U., y solo el 3% de Canadá. México contribuye con el 11% del total de productos agropecuarios importados por los E.E.U.U. Por su valor en dólares, los principales productos comerciados desde E.E.U.U. hacia México son: sorgo, soya, carne de bovino, ganado bovino, despojos de animales, grasas de animales, carne de porcino, azúcar y aceites vegetales. Paralelamente, los principales productos que México exporta a los E.E.U.U. según su valor son: becerros en pie, café, tomates y otras hortalizas, cerveza, jugo de naranja y plátano. Hacia Canadá, México envía: café, mangos, plátano y tomate; y desde Canadá recibe: trigo, vacas de propósito lechero, leche en polvo, carnes y despojos de cerdo.

y plátano. Hacia Canadá, México envía: café, mangos, plátano y tomate; y desde Canadá recibe: trigo, vacas de propósito lechero, leche en polvo, carnes y despojos de cerdo.

El NAFTA incorpora además, dentro de las medidas de sanidad fitoanimal, los conceptos de "área libre" y "área de escasa prevalencia de plagas", que facilitan decisivamente el comercio agropecuario. Las obras sanitarias que se aplicarán en NAFTA van siendo determinadas por la North American Plant Protection Organization, NAPPO, formada por los tres países, y por el American Plant Health Inspection Service, APHIS, de los E.E.U.U.

EL G3: PRODUCCION Y COMERCIO

Breve caracterización por países.-

México.- El programa económico mexicano de los últimos años le ha permitido a este país corregir significativamente sus problemas de inflación y déficit fiscal, sin detener notoriamente su crecimiento.

La estrategia mexicana de apertura comercial, de privatización y reprivatización de empresas no estratégicas, de manejo monetario y de negociación de acuerdos comerciales, le han facilitado obtener los flujos necesarios para mantener equilibradas la mayoría de sus cuentas externas, mientras ha incrementado paulatinamente su capacidad productiva y exportadora. El ambiente de estabilidad política y de congruencia económica han permitido el ingreso de importantes montos de inversión privada, lo cual ha influido en bajas internas de las tasas de interés.

Actualmente México cuenta con una población de alrededor de 85 millones de habitantes, representando cerca del 20% de la población de América Latina, y con un desempleo abierto del 3%. Tres de cada cuatro mexicanos viven en un marco urbano.

El poder de compra de las exportaciones mexicanas creció 8% en los últimos tres años, en tanto que para 1992 su deuda externa se situó en 106 mil millones de dólares. La drástica caída de la tasa inflacionaria desde 160% en 1987 a 13% en 1992, acompañada de un crecimiento de PIB en 4.4% y 3.7% en los dos últimos años, reflejan el proceso de recuperación de la economía mexicana. El PIB per cápita promedio se ha situado en los 2292 dólares, sobre el promedio general de América Latina y el Caribe (2078 dólares anuales).

Los indicadores sectoriales muestran, sin embargo, que el sector agropecuario no ha seguido el ritmo general de expansión de la economía. Durante el último decenio la producción agrope

cuaria aumentó en solo un 0.7% anual. Existen 1.5 millones de hectáreas con cultivos permanentes dentro de un total de 23.1 millones de hectáreas arables, junto a 74.5 millones de hectáreas de praderas y pastos, y 43 millones de hectáreas de bosques. El hectareaje bajo riego alcanza los cinco millones.

Los principales productos agrícolas de producción masiva son: maíz, con una superficie cosechada de 7.4 millones de hectáreas y con un producción cercana a los quince millones de toneladas; frijoles, con una producción aproximada a 1.3 millones de toneladas en una superficie cosechada de 2 millones de hectáreas; y, trigo, que en 940 mil hectáreas produce cerca de 4 millones de toneladas.

Venezuela.- País muy rico en recursos no renovables (petróleo, gas, hierro, oro y carbón) cuenta con una población de 20 millones de personas, casi el doble de la de Ecuador y el 5% de Latinoamérica. La tasa de desempleo bordea el 10%, y el 90% de la población se sitúa en un entorno urbano.

Venezuela atraviesa actualmente una aguda crisis social y política. La inflación se resiste a descender del 33% anual en los últimos tres años, la deuda externa total ha alcanzado los 36 mil millones de dólares, y el índice de poder de compra de sus exportaciones se mantiene en 68%, igual al obtenido en el año 1989. La producción venezolana creció a un 1.7% anual en la última década, empezando una dolorosa recuperación en 1991 en que alcanzó una tasa de crecimiento del PIB de 9.5%. Aun su PIB per cápita es de 3467 dólares, el más alto del G3 y muy por encima del promedio de América Latina.

La producción del sector agropecuario venezolano aporta con apenas el 6.4% a la producción nacional. Los productos más importantes son: maíz, con una producción de 1.1 millones de toneladas anuales en una superficie cosechada de 500 mil hectáreas; y arroz, con 400 mil toneladas producidas en 120 mil hectáreas. Venezuela cuenta no obstante con 3.2 millones de hectáreas de tierra arable, de las cuales 700 mil se destinan a cultivos permanentes y 260 mil se encuentran bajo riego.

Colombia.- Cuenta con una población de 33 millones de habitantes que representan el 8% de la población latinoamericana, y aproximadamente tres veces la población de Ecuador. La tasa de desempleo se acerca al 8%, y el 70% de su población es urbana. En la última década, la economía colombiana creció a una tasa promedio anual de 3.8%. Sin embargo, el PIB per cápita se mantiene en 1325 dólares, inferior al promedio latinoamericano, y enmarcado en una inflación del 28% anual en el último trienio. Con una deuda externa de 17 mil millones de dólares, alcanzó un índice de 156% en el poder de compra de sus exportaciones de 1992, reflejando así una mejor posición de competitividad respecto de 1989.

El sector agropecuario colombiano origina cerca de un 18% del PIB, y ha crecido en alrededor del 3.8% anual, similar a la tasa global. Los productos más importantes en 1991 fueron: el maíz, con una producción de 1.2 millones de toneladas en alrededor de 840 mil hectáreas; el arroz, con de 2.1 millones de toneladas en 520 mil hectáreas cosechadas; y la caña de azúcar, de la que se cosecharon 300 mil hectáreas con una producción cercana a las 25 millones de toneladas.

Colombia cuenta con 3.9 millones de hectáreas de tierra arable, de las cuales 1.5 millones alojan cultivos permanentes y más de 500 mil están bajo riego. Existen 40 millones de hectáreas de praderas y pastos y 50 millones de hectáreas de bosques.

La activa y oportuna política de comercio exterior colombiana ha determinado que en la última década las ventas externas de Colombia crezcan a una tasa anual del 12.5%, mientras las importaciones caen en una tasa anual del 0.8%. Las últimas acciones del gobierno colombiano han constituido un conjunto de reformas que evidencian coherencia y precisión, orientadas a incrementar la competitividad general del sistema.

ECUADOR Y EL G3

Ecuador: Breve caracterización.-

Ecuador cuenta con una población total de alrededor de 11 millones de habitantes -representando el 2.5% de la población de América Latina- con un 58% en situación urbana, y una tasa de desempleo estimada en el 10%.

Para 1992, la deuda externa ecuatoriana se acercó a los 12500 millones de dólares, y el índice del poder de compra de las exportaciones se situó en 117%. El PIB nacional creció a una tasa anual promedio de 1.8% en la última década, mientras que la última inflación anual estimada alcanzó aproximadamente el 60%, aunque con leve tendencia a la baja.

El crecimiento de la producción agropecuaria en la última década registra un sorprendente 4.2% anual. Actualmente, cerca de la mitad del total de las exportaciones ecuatorianas provienen del sector agropecuario (incluidos los productos del mar).

En 1991, el sector agrícola exportó 886 millones de dólares, e importó apenas 288 millones de dólares, indicando un gran esfuerzo exportador pero también un muy bajo índice de innovación e incorporación tecnológica, dado el componente casi totalmente importado de ésta. Los cultivos tradicionales de exportación son el banano, el cacao y el café, señalándose algún desarrollo en los últimos años para exportaciones no tradicionales en flores, espárragos, brócoli y frutas tropicales. La caña de azúcar, el maíz duro, la soya y la palma africana, son materia prima para la agroindustria desarrollada mayormente en las dos últimas décadas. El arroz, maíz suave, fréjol, papa y cebada, son cultivos que abastecen el consumo interno y una parte de las ventas, habitualmente informales, hacia los países fronterizos. En 1991, en banano se alcanzó una producción de 3.3 millones de toneladas en 157 mil hectáreas; en arroz se alcanzaron 760 mil TM en 260

mil hectáreas; y en maíz, 400 mil TM en una superficie cosechada de 350 mil hectáreas.

Ecuador cuenta con 1.6 millones de hectáreas de tierras arables, de las cuales cerca de un millón mantienen cultivos permanentes y unas 550 mil están bajo riego. Se estiman cinco millones de hectáreas de praderas y pastos, y 11 millones de hectáreas de bosques.

Desde el ángulo de las importaciones, en los últimos años el gobierno ecuatoriano emprendió un proceso unilateral de reducciones y reestructuraciones que culminaron en Mayo de 1992 con la publicación de las "Reformas al Arancel de Importaciones", en el Registro Oficial #945. En efecto, como un ejemplo, el nivel arancelario para el sector agropecuario disminuyó desde 1986 hasta 1992, de un promedio de 45.8% a 10.1% sobre el valor CIF. Dentro de esta rebaja general, entre las fechas ya señaladas, podemos desglosar por grupos de partidas: la Sección Uno: "Animales vivos y productos del reino animal", desde 56.6 % a 11.1%; la Sección Dos: "Productos del reino vegetal" (floricultura, frutos comestibles, molinería) desde 41.5% a 8.7%; la Sección Tres: "Grasas y aceites", desde 50.1% a 13.3%; la Sección Cuatro: "Industrias alimenticias, bebidas alcohólicas y tabaco", desde 64.9% hasta 14.9%; las Secciones de insumos agropecuarios, desde 15.8% hasta 2.2%. Posteriormente a este impresionante desmantelamiento arancelario, en Enero y Febrero de 1993, Ecuador puso en vigencia un mecanismo de ajustes arancelarios con posible cobro de Derechos Específicos Variables para las importaciones de arroz, azúcar, maíz y cebada, sus sustitutos de mercado y derivados industriales. Paralelamente, también en Enero de 1993, el gobierno ecuatoriano eliminó todas las licencias previas para autorizar (y limitar) las importaciones de 40 productos, entre los cuales: arroz, trigo, maíz, cebada, manzanas, uvas, peras, lentejas, garbanzo, azúcar, tabaco, alimentos balanceados, leches endulzadas, pesticidas y vacunas veterinarias.

Por la otra cara del comercio exterior, por el lado de las exportaciones, Ecuador podría clasificar sus grupos de productos en el siguiente esquema:

- a) Petróleo y sus derivados;
- b) Industriales (de origen no agropecuario);
- c) Primarias tradicionales de origen agropecuario;
- d) Primarias no tradicionales de origen agropecuario;
- e) Industriales de origen agropecuario tradicional;
- f) Industriales de origen agropecuario no tradicional.

Las industriales de origen no agropecuario (b) engloban químicos y farmacéuticos, manufactura de metales, línea blanca, fibras textiles y plásticos. Las exportaciones primarias tradicionales (c) incluyen banano, cacao, café, azúcar. Las primarias no tradicionales (d) incluyen flores, piña, melón, mango y productos del mar como camarón y pescados. Las industriales tradicionales (e) y no tradicionales (f), incluyen los procesados de estos productos primarios.

En 1992, las exportaciones primarias no tradicionales generaron 638 millones de dólares, logrando una participación del 21.4% en el total de las exportaciones. Para el mismo año, las exportaciones primarias e industriales de origen agropecuario, en su conjunto, participaron con el 50.8% del total de las divisas generadas por las exportaciones ecuatorianas.

En noviembre de 1992, el gobierno ecuatoriano empezó una cierta flexibilización de las restricciones y cupos para exportaciones agropecuarias básicas, iniciándolas con la liberalización de exportaciones para el arroz y el maíz.

Comercio de Ecuador con el G3

Si bien los volúmenes comerciales tradicionales de Ecuador con los países del G3 no han sido relevantes, en su conjunto

muestran una tendencia creciente, principalmente en los últimos años. El comercio total de Ecuador con México, Venezuela y Colombia pasó de 81'649.000 dólares en 1985 a 150'441.000 dólares en 1991 (en ambos casos, cifras deflactadas a través del IPC de los E.E.U.U. de dólares reales de 1983).

Sin embargo, este proceso de expansión del comercio entre Ecuador y estos países, no ha sido simétrico desde la perspectiva de las importaciones y las exportaciones; se ha podido observar una tendencia al mayor crecimiento de las importaciones ecuatorianas, acentuando una balanza comercial negativa durante los tres últimos años, toda vez que se ha producido un estancamiento en las exportaciones formales del último quinquenio hacia ellos: hacia México, en cerca de los 6000 millones de dólares; hacia Venezuela, en cerca de los 7000 millones de dólares (aunque con una leve tendencia al crecimiento en los dos últimos años); y hacia Colombia, en alrededor de los 32.000 millones de dólares.

**EXPORTACIONES, IMPORTACIONES Y BALANZA COMERCIAL A PRECIOS
CORRIENTES DEL ECUADOR RESPECTO A COLOMBIA, MEXICO Y
VENEZUELA.**

(Miles de US\$ FOB-Exp y CIF-Imp corrientes)

	VENEZUELA			COLOMBIA			MEXICO		
AÑO	EXP	IMP	BC	EXP	IMP	BC	EXP	IMP	BC
1983	35002	7.570	27432	218	1996	1778	1853	3120	(1267)
1984	35912	62,68	(26772)	1148	56802	(55654)	3126	2519	607
1985	41711	12658	29053	1517	28147	(26631)	2588	1554	1034
1986	29968	14042	5925	2967	20822	(17855)	2864	4809	(1945)
1987	35149	9253	25896	2404	10637	(8233)	4349	97	4252
1988	38473	6551	31922	3676	7978	(4302)	4495	2079	2416
1989	32352	10010	22342	5154	21912	(16758)	6197	2104	4093
1990	32271	57648	(25377)	5859	45604	(39745)	4035	3159	(27560)
1991	31906	96370	(80353)	2848	34899	(32051)	5327	3010	(24777)
1992*	16016	96370	(80353)	2848	34899	(32051)	5327	3010	(24777)

Fuente: Banco Central del Ecuador

* Datos correspondientes al primer semestre

Es igualmente interesante analizar los Precios Promedios Reales (PPR) de las exportaciones e importaciones hacia o desde los países en cuestión, calculando este PPR como la relación entre los valores totales en términos reales y sus respectivos volúmenes, en este caso para 1985 y 1991 respectivamente. En relación con México, los PPR fueron de 2060 dólares y 1230 dólares por TM para las exportaciones, ecuatorianas, y de 220 dólares y 190 por TM para las importaciones. Frente a Venezuela, estos PPR fueron de 770 dólares y 400 dólares por TM para las exportaciones y de 710 dólares y 430 dólares por TM para las importaciones. En lo concerniente a Colombia, los PPR de las exportaciones fueron de 660 dólares y 440 dólares por TM, y 500 dólares y 520 dólares por TM para las importaciones. Así, es posible decir que ha existido una cierta cercanía de los PPR de Ecuador con Colombia y Venezuela, aunque Colombia tiende a modificar últimamente la tendencia exportando a Ecuador un valor agregado mayor en cerca del 18%. La situación con México se ha mantenido claramente disímil.

Durante 1991, las principales exportaciones ecuatorianas a México, fueron: formas y sombreros de paja toquilla, por 1'701.700 dólares; alambre de púas y galvanizados, por 634.400 dólares; sardinas en conserva, por 404.000 dólares; cacao y sus derivados, por 257.800 dólares; y, herramientas electromecánicas, por 208.900 dólares. Las principales importaciones fueron: hilados, cables y fibras sintéticas o artificiales, por 5'950.000 dólares; politereftalo de etileno, por 1'985.900 dólares; yeso natural, por 1'600.000 dólares; caucho, por 1'306.800 dólares; glucosa, por 1'051.600 dólares; sulfato de sodio, por 774.000 dólares; tetraetilplomo, por 736.100 dólares; y, soldadura de hierro o acero, por 118.200 dólares.

En 1991, los principales productos que Ecuador vendió a Venezuela fueron: chapas, tableros aglomerados y contrachapados, por 3'650.100 dólares; máquinas, aparatos mecánicos y sus partes, por 160.800 dólares. Las principales importaciones desde Venezuela fueron: productos laminados, alambrón, tubos y perfiles de acero o hierro, por 19'022.700 dólares; vehículos y sus partes, por 2'384.600 dólares; urea, por 2'321.000 dólares; herramientas, por 1'287.100 dólares; y, politereftalato de etileno, por 1'093.800 dólares.

Igualmente durante 1991, los principales rubros exportados formalmente a Colombia fueron: sardinas en conserva, por 9'548.100 dólares; harina de pescado, por 8'494.000 dólares; sorbitol, por 1'546.500 dólares; atún en conserva, por 1'118.300 dólares; y, tableros aglomerados y contrachapados por 908.900 dólares. Las relativamente significativas importaciones formales desde Colombia, comprendieron como rubros principales: materias plásticas, por 21'448.300 dólares; papel, cartón y sus manufacturas, por 8'392.100 dólares; medicamentos, por 6'375.600 dólares; semiproductos de hierro o acero, por 4'576.800 dólares; insecticidas, por 3'314.700 dólares; productos químicos inorgánicos, por 2'774.100 dólares; y, productos químicos orgánicos, por 1'730.000 dólares. A estos valores debemos añadir los volúmenes estimados del comercio informal fronterizo que, por su misma naturaleza, son casi imposibles de precisar. Bajo esta premisa, dentro de la preparación del material básico para este trabajo, un equipo de investigación directa visitó en Febrero del presente año la zona fronteriza ecuatoriano-colombiana, entrevistándose con autoridades políticas y aduaneras, y con ejecutivos bancarios y de transportes, de ambos países.

Sobre la base de ese informe, y de conocidas cifras históricas, podemos presentar una estimación anual de las exportaciones informales agropecuarias a Colombia, que durante 1992 superaron fácilmente los siete millones de dólares, en su mayoría compuestas por el contrabando de leche estimado en unas catorce millones de TM al año, por un valor global de 4'800.000 dólares, seguido de aceite vegetal por 275.000 dólares, arroz por 260.000 dólares, azúcar por 245.000 dólares y maíz duro por 110.000 dólares. Nuestra estimación global arroja que, durante 1992, las exportaciones informales de productos agropecuarios hacia Colombia superaron aproximadamente en diez veces a las exportaciones formales. Es lógicamente previsible que la creciente instauración y vigencia de la zona de libre comercio entre ambos países, esté ya provocando una elevación importante del valor del comercio fronterizo, al par que vaya incrementando paulatinamente la significación del comercio formal en la composición interna del mismo.

PROCESO DE INTEGRACION DEL G3

La coyuntura actual.-

El hoy llamado Grupo de los Tres nació de una confluencia de posiciones geopolíticas de México, Venezuela y Colombia. Inicialmente en las reuniones de febrero y marzo de 1989, y luego en noviembre del mismo año dentro del Grupo de Río, los Cancilleres de estos países decidieron crear el G3 con los objetivos determinados de apoyar la consolidación de la paz y la democracia en Centroamérica, y de avanzar hacia la integración económica y la armonización macroeconómica de los tres países suscriptores. En octubre de 1990, los Presidentes reunidos en Caracas dispusieron el inicio de acciones de integración en nueve áreas: energía, comercio, finanzas, transporte, comunicaciones, cultura, turismo, cooperación con Centroamérica y el Caribe, y tratamiento al narcotráfico. Un mes después, los Cancilleres reunidos en México iniciaron la implementación de esta resolución presidencial estructurando los Grupos de Alto Nivel, ya que las declaraciones presidenciales preveían constituir tantos Grupos de Alto Nivel, cuantos vayan siendo necesarios para las negociaciones, inscribiéndose dentro de los mecanismos de negociación previstos en el Tratado de Montevideo de 1980 de la ALADI. Al día de hoy, se han definido tres nuevas áreas temáticas de integración: agricultura, medio ambiente, y concertación de acciones diplomáticas hacia el hemisferio y el mundo.

El tema agropecuario se incorporó como un capítulo específico con negociadores propios, en diciembre de 1992 en Bogotá, a instancias del nuevo equipo negociador mexicano encabezado por el plenipotenciario Hermideo Blanco, Subsecretario de Comercio de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, SECOFI, y ex-directivo del equipo de negociación mexicano de NAFTA. El tema ha iniciado ya su desarrollo a cargo de un equipo de negociadores formado por: Eduardo Solís, de SECOFI, por México; Tomás Salazar, Director de Comercialización del Ministerio de Agricultura

y Cría, por Venezuela; y José Macías, Asesor del Ministerio de Agricultura, por Colombia. Este equipo de negociación agrícola está articulado al Grupo de Alto Nivel de Comercio.

Como puede verse, la estructuración de este proceso integracionista se presenta distinta a la del Grupo Andino, que es la más conocida en Ecuador. El acuerdo político de nivel Presidencial, o de los Cancilleres, va siendo concretado en los diversos Grupos negociadores de Alto Nivel, que preparan y aprueban textos de alcance "sectorial" por deliberación directa o creando equipos específicos adscritos, según el tema de que se trate. Ello contrasta, de partida, con el esquema centralizado de aprobaciones que mantiene desde 1990 la Comisión del Acuerdo de Cartagena, organismo conformado comúnmente por Plenipotenciarios originarios de las esferas industriales de cada país miembro.

Creo pertinente intentar aquí un inventario resumido de los acuerdos firmados dentro del G3, o en proceso inminente de concreción, según las áreas de integración ya definidas:

- transporte marítimo: acuerdos vigentes sobre facilidades para el acceso de naves, y sobre liberación de reserva de carga al granel.
- transporte aéreo: política de cielos abiertos, política común sobre aeropuertos, y cooperación en capacitación.
- telecomunicaciones: proyecto de acuerdo de cooperación en el uso del satélite Solidaridad (aunque esto entra en contradicción con la participación de Colombia y Venezuela en el Proyecto Cóndor del Grupo Andino que prevé, aunque a plazo mayor, los Satélites Simón Bolívar I y II),
- acuerdos sobre tarifas telefónicas preferenciales, y avances en el acuerdo sobre interconexión de cables submarinos.
- cultura: acuerdos sobre cruceros culturales, programas infantiles, libre circulación de libros, información cultural, coproducción de largometrajes y emisiones televisivas.

- turismo: acuerdo de creación de zonas francas; intercambio de experiencias, tecnologías y metodologías.
- energía: interconexión eléctrica, incluyendo a Centroamérica.
- finanzas: coordinación de las posiciones de los tres países ante los organismos financieros internacionales; participación de los tres países en el Banco Centroamericano de Integración Económica y en el Banco de Desarrollo del Caribe.
- medio Ambiente y concertación Diplomática: aún no se han podido conocer avances.
- comercio: Acuerdo de coinversiones (Joint Ventures) y promoción del comercio; acuerdo de cooperación industrial; coordinación de gestiones ante GATT y ALADI; y, Acuerdo de Complementación Económica (ACE), el más conocido y debatido, y aún en proceso de negociación.

Intentaremos igualmente exponer un resumen de las coincidencias y diferencia que hasta hoy se tiene noticia que se han dado respecto a este último instrumento del proceso de integración. El ACE tiene por objetivo general intensificar las relaciones económicas -no solo comerciales- entre los países del grupo, para lo cual aspira a desarrollar tres grandes metas: facilitar las inversiones mutuas y la creación de empresas bilaterales y multilaterales; expandir y diversificar su comercio mutuo; y, complementar las producciones de bienes y servicios. Hasta el momento actual, se pueden identificar siete áreas temáticas dentro de las cuales se procuraron concretar mecanismos que sustenten estas metas, a través del avance de las respectivas negociaciones:

- *Acceso a los mercados*: Se está intentando lograr la eliminación de las barreras no arancelarias y pararancelarias; y, se busca liberalizar la actividad comercial mediante un proceso de desgravación, dentro del cual se plantean y analizan cuatro posibles grupos de productos: de desgravación automática; de desagra-

vacación lenta (promedio cuatro años); semilenta (promedio siete años); y, especial (a quince años, y/o excepcionados por tiempo indefinido).

- *Normas de Origen:* Hay un consenso para aceptar el principio del origen acumulativo entre los tres países. No hay acuerdo sobre la propuesta mexicana para afrontar los problemas de origen mediante cambios de la clasificación arancelaria, en el caso de producirse “transformaciones sustanciales”.
- *Salvaguardias:* Hay acuerdo en principio para fundamentar las salvaguardias -conforme a los criterios prevaecientes en el GATT- en los desequilibrios de la balanza de pagos global. Sin embargo, también se discute fundamentar las salvaguardias en la posibilidad de “perjuicios graves” a una producción similar o directamente competitiva, por el ingreso de un producto del país socio.
- *Competencia:* Se discuten reglas para neutralizar las prácticas desleales de comercio, los subsidios a las exportaciones, y los apoyos internos distorsionadores (los de la llamada “caja ámbar” en el GATT).
- *Tributos:* Hay consenso para adoptar el principio de trato en ningún caso menos favorable que al inversionista nacional (“trato nacional”).
- *Inversiones:* Trato nacional.
- *Compras al Sector Público:* Trato nacional.

Como se puede observar, estamos ante un proceso que va configurando un sistema definitivamente distinto al del Grupo Andino, en algunos aspectos básicos: a) la temática es más amplia y más diversa, y las negociaciones más descentralizadas; b) la acción integradora no se restringe al ámbito comercial, sino que más bien se expande a áreas económicas, financieras y de políticas generales; c) pone énfasis en impulsar el intercambio de capitales y de servicios, y no sólo de bienes; y, d) ha puesto,

desde un comienzo, gran énfasis en el desarrollo y armonización de infraestructuras: telecomunicaciones, transportes, cultura.

El capítulo agropecuario:

A partir de las reuniones iniciadas en el presente año, se ha conocido de algunos planteamientos, discrepancias y debates, referentes a los puntos de negociación propios del tema agropecuario, que trataremos igualmente de resumir aquí:

- 1.- De partida, no se ha llegado a un consenso sobre el ámbito que debe abarcar el tema agropecuario. Aparentemente, Colombia y Venezuela incluyen todos los ítems de los capítulos 1 al 24 del sistema armonizado, más algunos aceites esenciales, almidones, algodón (en rama, desperdicios y cardado), fibras textiles, e insumos e implementos agropecuarios (que deberían ser traídos desde las mesas industriales de negociación). Se conoce que México rechaza este último punto, y además excluye productos del mar y derivados de los primeros 24 capítulos del sistema armonizado (conforme al NAFTA y a criterios prevalecientes en el GATT).
- 2.- Colombia y Venezuela piden a México la suspensión inmediata de todas las preferencias constantes en sus Acuerdos de Alcance Parcial; igualmente piden que la desgravación sea diferenciada dependiendo del punto de partida, pues consideran estar ya arancelariamente más abiertos que México. México y Colombia impulsan la tesis de la arancelización total de los rubros extrarancelarios, conforme a los criterios concertados en el GATT, mientras Venezuela se inclina por la arancelización parcial.
- 3.- México valora las certificaciones de origen expedidas por el sector privado, mientras Colombia y Venezuela exigen el certificado estatal, presumiblemente para asegurarse frente a posibles ambigüedades de origen derivadas la vigencia del NAFTA. Colombia y Venezuela piden que se establezca el origen en

cada capítulo arancelario, sin aceptar saltos por "transformación sustancial"; México, siempre consecuente con NAFTA, sostiene la posición opuesta.

- 4.- México propone que las salvaguardas tengan vigencia temporal, y que su efecto se centre en la facultad del mecanismo de aranceles-cuotas, ya previsto en el NAFTA, mientras Colombia y Venezuela piden la vigencia indefinida. En términos descriptivos, el mecanismo de arancel-cuota consiste en un nivel impositivo nulo o preferencial a regir hasta el volumen de importaciones de normal vigencia histórica en determinado producto, y en el salto hacia un arancel alto (casi "punitivo") para toda importación que exceda de ese volumen.
- 5.- Colombia y Venezuela afirman la validez de mantener el cobro de Derechos Específicos Variables a las importaciones inferiores al precio piso del mecanismo conocido como Franja de Precios, aduciendo que su adopción dentro del Grupo Andino lo valida dentro del GATT en calidad de "política agropecuaria admitida a nivel supranacional", y que el cálculo de su "arancelización" caería siempre por debajo del consolidado histórico de cada uno de ambos países. México expresó su desacuerdo inicial, y se reserva su criterio final.
- 6.- México insiste en la eliminación de los CERT (y en la discusión de los que considera puntos distorsionadores del Plan Vallejo) en Colombia, país que ha anunciado ya la eliminación de estos CERT (reembolsos tributarios) para 7118 productos a partir del 1 de Enero de 1994, y prepara para esa fecha su sustitución por un mecanismo de Draw Back "compatible" con los criterios prevalecientes en el GATT.

Colombia y Venezuela piden a México menor discrecionalidad gubernamental, y más transparencia, respecto a la aplicación de las normas de sanidad fitoanimal a sus importaciones, así como a la concesión de permisos de diversa índole al transporte marítimo de carga.

- 7.- Con respecto a la protección jurídica a las innovaciones en variedades vegetales, México se inclina por mantener el sistema de patentes -de raíz industrial- junto a los compromisos específicos adquiridos en NAFTA; Colombia y Venezuela parecen sostener un sistema dual de patentes y de “derechos del obtentor” de variedades vegetales, aunque Colombia pareciera deslizarse hacia un régimen de protección SUI GENERIS propuesto por la Unión Internacional para la Producción de Obtentores Vegetales (UPOV) en el seno del Grupo Andino. El debate adquiere importancia, puesto que este segundo sistema pretende algunas ventajas muy importantes, particularmente para los países en desarrollo: a) Reconoce la “exención” para que en el país comprador se puedan desarrollar cambios y adaptaciones en la variedad, sin vulnerar por ello el derecho del obtentor vendedor; b) reconoce el derecho del agricultor comprador (en este caso, del país en desarrollo) para utilizar en siembra nuevamente, del producto de su cosecha, la nueva variedad dentro de su finca; y, c) da una respuesta a la aprehensión vigente entre los especialistas latinoamericanos, de que la vigencia de las patentes permitiría la apropiación monopólica del rico material genético de los países en desarrollo. En general, se procura precaver los problemas que podrían derivar del hecho de que los requisitos universales para las patentes, son muy difícilmente aplicables a la singularidad de las especies agrícolas.
- 8.- Finalmente, el desacuerdo mayor y más amplio: Colombia y Venezuela piden un tratamiento asimétrico general, esto es, en todos los temas bajo negociación, pero con mayor énfasis respecto a las condiciones de acceso a los mercados (y particularmente en los plazos para la desgravación) aduciendo el menor desarrollo relativo de sus economías. México se niega a aceptar este criterio, fundamentado en que al tenor del numeral 2 del artículo 702.2 del Tratado de Libre Comercio con E.E.U.U. y Canadá (NAFTA), México no puede conceder a terceros países mejor tratamiento que el otorgado a sus dos socios del norte.

Considero que este último punto adquiere relevancia y desde ya puede ser útil para disipar oportunamente algunas expectativas que ven al G3 como un mecanismo de acceso comercial hacia los E.E.U.U., vía presencia de México en el NAFTA. Más bien, parecería que este Tratado se convierte en un gran condicionante-referente para cualquier otro instrumento comercial a negociarse entre México y otros países, debido a sus compromisos sanitarios, ambientales y de calidad, significando de esta forma un desafío para nuestra actual eficiencia productiva y comercializadora, y subrayándonos así, una vez más, la necesidad urgente de tecnificar, armonizar y desarrollar, nuestras prácticas y normas comerciales y productivas.

ANALISIS Y PERSPECTIVAS

Evaluaciones preliminares.-

No sólo el Grupo de los Tres, sino la región latinoamericana toda, aún siendo exportadora neta de productos agropecuarios, ha incrementado significativamente en los últimos años las importaciones de algunos productos, entre ellos: arroz, trigo, legumbres, leche, papas, harinas y aceites. México y Venezuela presentan actualmente los menores grados de abastecimiento de origen regional en sus importaciones agropecuarias, y en esa medida, ofrecerían un hipotético potencial para el desarrollo del comercio intraregional agropecuario.

En "El incremento del comercio intraregional de productos agropecuarios y agroindustriales. Un estudio de las posibilidades según países/productos" de 1989, la Secretaría de ALADI preveía las mayores posibilidades de incrementar (y hasta duplicar) el comercio intraregional en los siguientes rubros: trigo, azúcar crudo, soya, hortalizas y arroz, aun cuando persistiendo la insuficiencia global de producción regional en trigo y arroz, (al igual que en maíz y lácteos). En caso de intensificarse a esos niveles el comercio agroalimentario al interior de América Latina, los mayores excedentes se establecerían en Argentina (2000 millones de dólares), Paraguay (300 millones de dólares) y Uruguay (120 millones de dólares). Paralelamente, la mayor parte del déficit comercial se daría en México con 1000 millones de dólares, en Venezuela con 720 millones de dólares, y en Brasil con 140 millones de dólares.

Debemos señalar, sin embargo, que este tipo de estudios sólo presentan un perfil ideal, en el supuesto de una dinamización integral del comercio intraregional, haciendo además abstracción de sus condicionantes financieros y jurídicos concretos. Sin embargo, es evidente que ratifican una realidad obvia: México y Venezuela son importadores de volúmenes considerables de alimentos, y en esa medida, mantienen una estructura de

importaciones agropecuarias que pudiera ofrecer oportunidades a sistemas de producción agroalimentaria cercanos.

Ahora bien, ocurre que aquellos productos agrícolas que en Ecuador podrían tener índices de competitividad inicial interesantes, son justamente los productos que hoy reciben más apoyo interno para su desarrollo en Venezuela (como el caso del arroz), o que son resguardados férreamente por las políticas negociadoras mexicanas (como el caso del maíz y el fréjol, de alta sensibilidad social y política) o que comúnmente son requeridos por ambos países desde los países desarrollados (principalmente los E.E.U.U.) ante cuyos indicadores de competitividad poco tenemos que hacer (como en los casos del trigo, el sorgo y la soya, a más de que debemos siempre tener presentes los apoyos internos distorsionadores, los subsidios a la exportación, y los precios políticos a sus excedentes, que estos productos reciben).

Es una realidad, comprobada en base a las indagaciones preliminares de la JUNAC sobre la aplicación del IASA (ESP), que tanto en Colombia como en Venezuela se evidencian apoyos positivos durante los últimos 6 años para arroz, maíz, sorgo y leche, lo cual podría interpretarse -parcialmente- como una inicial posición de ventaja comercial de nuestro país en estos productos al concertarse la armonización subregional de políticas de apoyo.

Sin embargo, es también una realidad, palpable y determinante, el notorio retraso de Ecuador en términos de productividad agrícola. La más superficial comparación de los rendimientos obtenidos por los productores ecuatorianos, con algunos resultados obtenidos por los países que conforman el G3, debe bastar para disipar toda euforia respecto a oportunidades más bien fundadas en un aspecto tan inestable como el bajo costo salarial, o en los manejos monetarios y cambiarios. Ciertamente, en poco aprovecha que México haya incrementado en 44% sus importaciones agropecuarias entre 1991 y 1992 (principalmente en sorgo, soya, maíz, trigo y cebada), si los rendimientos generales obtenidos en Ecuador están muy por debajo de los promedios de Latinoamérica, si los agricultores ecuatorianos continúan logrando niveles claramente inferiores a la productividad mexicana en arroz, caña,

maíz, soya y trigo, a la colombiana en, arroz, maíz, cebada, trigo, fréjol, papa, soya, café y algodón; y a la venezolana en arroz, caña de azúcar y maíz, y son aún ligeramente inferiores en soya y frijoles.

CRECIMIENTO EN LOS RENDIMIENTOS DE 1970 A 1990 (Porcentajes)

PAIS	ARROZ	CAÑA	FRIJOL	MAIZ	SOYA	TRIGO
México	40.0	57.4	16.3	66.3	4.2	38.4
Venezuela	90.2	(13.0)	60.4	94.4	s/i	s/i
Colombia	25.7	50.8	35.4	9.2	1.5	53.5
Ecuador	10.1	(27.2)	19.2	30.4	79.7	(31.2)

A estos condicionantes expuestos habrá que añadir la información que se tiene sobre la posición oficial mexicana, claramente expresada en febrero de 1993 por su Canciller Fernando Solana, respecto a la definición del alcance de su política de apertura comercial hacia cualquier país de América Latina, invalidándola como "puerta trasera" de acceso hacia América del Norte para los productos de la región latinoamericana. México ha ratificado su apoyo al impulso al libre comercio hemisférico, pero considera que cada país interesado en expandir mercados en Norteamérica, tendría que negociar directamente con los E.E.U.U. y Canadá. Los acuerdos de libre comercio entre México y otros países latinoamericanos, en modo alguno implicarán que estos países puedan exportar a los E.E.U.U. y Canadá por la vía del Tratado de Libre Comercio o NAFTA.

Conclusiones y recomendaciones.-

- 1.- De la información analizada en este trabajo, y en términos generales, fácilmente podemos deducir que no es previsible un

inmediato crecimiento de los volúmenes de las exportaciones ecuatorianas agropecuarias hacia México, ni hacia Venezuela o Colombia, por motivo de nuestro ingreso al G3. Del análisis de las actuales estructuras de producción agropecuaria y de comercio exterior, aparece claro que no existe de primera mano una complementariedad entre el Ecuador y nuestros potenciales socios.

Más aún, dado el volumen y el carácter del comercio agropecuario internacional, principalmente de México, pero también de Venezuela y Colombia, igualmente es muy escasa la probabilidad de una inicial creación de comercio agroalimentario, originado en la posible incorporación del Ecuador al G3.

- 2.- Sin embargo, debemos recordar que las probabilidades de que un proceso de integración resulte en un aumento del beneficio para los países socios, no dependen solamente del grado de complementariedad, sino también de su situación opuesta, esto es, de la rivalidad, similitud o competitividad. Mientras que la complementariedad evidencia beneficios inmediatos, particularmente por la diversificación y ampliación de la oferta, en el mediano plazo se obtendrán mayores beneficios mientras más similares sean las estructuras productivas integradas, lo cual se explica por los efectos reasignadores de recursos que genera el proceso integracionista al expandirse entre los países la producción de bienes de mayor eficiencia relativa, y contraerse la producción de bienes relativamente más ineficiente. Sin desconocer el menor costo político dado en las situaciones de complementariedad, es evidente el mayor beneficio económico general, al mediano y largo plazo, al arrancar el proceso con economías de un alto grado de similitud, rivalidad y competitividad, así como es previsible una lógica expansión del comercio intrasectorial entre esas economías productivamente similares.
- 3.- Aplicando lo aseverado al caso que analizamos, reafirmamos que Ecuador no puede esperar un inmediato aumento de sus volúmenes agroexportadores hacia el G3, pero su eventual ingreso a este proceso integracionista significaría un nuevo escalón de desafío para redoblar los esfuerzos por transformar

algunas de sus ventajas comparativas en ventajas competitivas, particularmente respecto a los índices de productividad y a la elevación de la eficiencia productiva, aunque junto a ello debemos igualmente prever algunas secuelas socioeconómicas inevitablemente vinculadas con la transición hacia los efectos reasignadores.

La liberalización comercial con México puede presentar adicionalmente un aspecto favorable y coherente con la tendencia general señalada: la importación libre, bajo convenientes condiciones costo-beneficio, de insumos y maquinaria agrícola mexicana hoy en oferta disponible, lo cual incidiría positivamente en las actuales provisiones de esos bienes que operan dentro de un entorno comercial que ha sido calificado reiteradamente como oligopólico por parte de los gremios agrícolas ecuatorianos.

- 4.- Es muy importante considerar, respecto a un hipotético ingreso de Ecuador al G3, un ángulo específico que caracteriza claramente a este proceso: la centralidad que evidencia en el G3 el tema de las facilidades de inversión y de la armonización financiera, como pilar fundamental del proceso integracionista, al punto que por momentos pareciera que estamos más ante un proceso de integración que se proyecta hacia lo monetario y tecnológico, que ante una simple liberalización comercial. Según pudimos ver al resumir la estructura del G3, desde un primer momento estos temas del proceso fueron tanto o más importantes que el de la liberalización comercial de bienes. En esta perspectiva, Ecuador debe sopesar la importancia que pudiera alcanzar la inversión agroalimentaria originable principalmente en México y Venezuela, y ello, siempre en el mediano y largo plazo, reportaría beneficios a los consumidores del área en integración como consecuencia de la ampliación de los mercados, de la mayor tipificación de los productos, del descenso de los costos unitarios de producción, y de la expansión de economías de escala, a más del lógico impacto en el empleo. Algunas ventajas comparativas naturales de Ecuador, pudieran pesar con una incidencia mayor que la desventaja por distancia de transporte hacia los centros

desarrollados de consumo. En cualquier caso, la potencialidad de la inversión originado en el G3 hacia Ecuador (y particularmente, la capacidad de inversión mexicana hipotéticamente creciente en el corto y mediano plazo por efecto del avance del NAFTA) estará en relación directa a los logros obtenidos por los acuerdos dentro del G3 para facilitar rápidamente la movilidad de los factores productivos entre los países miembros.

Otro aspecto, en este caso limitante, que deberá afrontar desde el inicio Ecuador, está dado por los relativamente elevados costos de internación portuaria y de transporte interno que -por razones del bajo o nulo nivel de competencia- mantiene con referencia a los miembros del G3, a tal punto que -según asevera el sector privado ecuatoriano- transportar arroz hoy desde Guayaquil a Ipiales en la frontera con Colombia, es más costoso que transportarlo desde Malasia al puesto más cercano de Colombia. Recordemos que una competencia por similitud en las líneas productivas, revela más adelante resultados de "complementariedad trágica" cuando existen diferencias tan significativas de costos.

- 5.- Debemos igualmente subrayar, como punto de reflexión para una eventual decisión ecuatoriana, que las actuales negociaciones del G3 no se plantean explícitamente como un objetivo la instauración de un arancel común o armonizado hacia terceros, esto es, la extensión del proceso integracionista hacia un nivel de Unión Aduanera. Hasta el momento, de manera similar a NAFTA, ante el peligro de triangulación comercial o de ingreso más favorable desde terceros, solamente está planteándose la eventual utilización de mecanismos -siempre arancelizados- de compensación, unilateralmente adoptados por el país afectado, o en cualquier caso, sometidos al dictamen de comisiones arbitrales específicas. Al no existir un organismo técnico central tipo JUNAC, se aspira a una menor densidad tecnoburocrática, pero se puede vislumbrar una fase inicial de inestabilidad y ambigüedades, al menos hasta que se establezcan líneas constantes en los fallos arbitrales, o criterios de "jurisprudencia".

Los rubros de normas protectoras de la salud humana, animal y vegetal, de sostenibilidad ambiental, y de calidad nutricional, estarán influidos y limitados por los compromisos ya adquiridos -y por adquirir- por parte de México en NAFTA, los cuales en general se remiten a los criterios y reglamentos del GATT, y a los standards que vayan fijando los organismos internacionales técnicos especializados.

- 6.- Sin perjuicio de lo anteriormente señalado, no debemos subvalorar algunos otros aspectos claramente positivos desde un comienzo para el desarrollo contemporáneo de Ecuador, inmediatamente derivables de un posible ingreso al G3, tales como: participación en el frente para gestiones conjuntas ante organismos internacionales; cooperación y participación en la modernización de las telecomunicaciones; apoyo técnico en metodología aeronáutica, turística y de difusión cultural; armonización de políticas portuarias y de liberalización en los transportes marítimo y aéreo; modernización en metrología y normalización, entre otros.
- 7.- Finalmente, en el plano estrictamente agropecuario, es evidente que el posible ingreso de Ecuador a G3 exigiría la adopción de decisiones internas urgentes que permitan el máximo beneficio sectorial en el corto, mediano y largo plazo. Es nuestro criterio que algunas de esas medidas podrían estar resumidas en los siguientes puntos:
 - a) Ciertamente, conviene el establecimiento técnico de políticas diferenciadas para los dos subsectores característicos de la agricultura ecuatoriana: el comercial, más moderno y con actual tendencia a la exportación; y, el núcleo campesino productor de alimentos básicos para autoconsumo o para el mercado nacional. Una liberalización comercial, en líneas generales, deberá favorecer a este segundo grupo de agricultores ecuatorianos, en tanto atenuaría el carácter oligopsónico de buena parte de la comercialización agropecuaria interna actual, y en tanto suprime excesivos eslabones de las cadenas de intermediación vigentes. Sin embargo, el nivel tecnológico y la estructura de costos de las pequeñas

unidades productivas, las ponen inicialmente fuera de toda posibilidad de competir, incluyendo las alternativas de reconversión autogeneradas. Nos parece evidente, entonces, la necesidad imperiosa de diseñar y aplicar inmediatamente políticas gubernamentales específicas de apoyo hacia este sector, al menos en tres líneas: 1.- Fortalecimiento gerencial y facilitación de trámite de nuevas formas administrativas gremiales, para producción y comercio; 2.- Asistencia técnica agropecuaria adaptada, y transferencia tecnológica participativa; y 3.- Innovadores sistemas crediticios con tasas no subsidiadas, pero sí oportunos, suficientes, y de plazo adecuado a las particulares realidades socio-agropecuarias.

- b) Se torna igualmente evidente la necesidad de reforzar la seguridad en la tenencia y uso de la tierra, tanto por parte de los empresarios agrícolas, como de los beneficiarios del proceso de reforma agraria. La posible inversión agropecuaria y agroindustrial requiere normas claras y no contradictorias, que permitan la concurrencia de los factores físicos con la inversión, sin eventuales efectos por excesiva amplitud de competencia de las normas jurídicas propias de un proceso correctivo histórico-social, como ha sido el proceso de reforma agraria. Los arrendamientos de tierras de corto plazo, y las asociaciones temporales en participación, deberían ser reivindicadas como mecanismo legítimo para garantizar y elevar la inversión en sistemas productivos agroalimentarios, así como para incentivar la incorporación de innovaciones tecnológicas en la producción agroalimentaria.
- c) Es imperativo que el Estado ecuatoriano adopte e impulse desde ya cuando menos algunos de los apoyos internos sectoriales permisibles dentro de los actuales criterios que se discuten en el GATT: exenciones tributarias a la inversión en infraestructura de almacenamiento y comercialización, fortalecimiento de la investigación tecnológica de punta y de su correspondiente entrenamiento, apoyo al descenso de costos de internación y transporte interno de insumos y bienes de capital, cobertura de los costos atípicos en el

control de plagas y enfermedades, subsidio directo a los insumos agrícolas de acceso general por parte de los pequeños campesinos pobres, financiamiento al seguro o reaseguro para cosechas, apoyos facilitadores para las inversiones sectoriales de disponibilidad y acceso general, participación en las inversiones de experimentación biotecnológica, exención tributaria total por iniciativa de reforestación, cogestiones financieras para la modernización portuaria, entre otros. A ello se debe añadir la apremiante necesidad de poner en vigencia una clara y moderna legislación de protección a los obtentores vegetales, que mientras por una parte ofrezca garantías jurídicas efectivas a la costosa y necesaria inversión transnacional, por otra parte consagre el derecho de desarrollar cambios y adaptaciones por parte de los compradores, y el derecho de reutilización dentro de su finca por parte de los agricultores. Los retrasos en lograr la mayor transparencia y precisión jurídica en la protección de la propiedad intelectual, en general, han propiciado cierta reticencia hacia Ecuador como posible objetivo de la inversión o coinversión transnacional vehiculizada por la tecnología moderna o de punta.

- d) Cuanto antes se inicie un proceso de reconversión de áreas productivas, eventualmente a partir de los estudios integrales de que actualmente dispone el Programa Nacional de Regionalización (PRONAREG) del Ministerio de Agricultura y Ganadería, mayores beneficios traerá para el sector agropecuario ecuatoriano, evitando las siembras contrarias a la vocación de suelos, buscando maximizar la rentabilidad sobre criterios reales (sociales y de mercado), y difundiendo normas técnicas adecuadas de utilización de insumos que en la mayoría de los casos deberán significar un descenso de costos por su más apropiada utilización. Adicionalmente, siempre será prioritario un reforzamiento de recursos y un salto de modernización tecnológica en los planteles técnicos agrícolas distribuidos por todo el país, que mantienen una infraestructura relativamente adecuada, y que deberían dirigir sus esfuerzos principales hacia superar la obsolescencia rápidamente sufrida por sus contenidos pedagógicos, incorporando a esa tarea los esfuerzos comunitarios.

La investigación agropecuaria, coordinada por el INIAP, deberá utilizar la autonomía institucional adquirida desde 1991 para tornar más versátiles las formas concretas de asociación y ZX cooperación con el sector privado, tanto en el proceso de investigación misma, como en sus fases de difusión y adaptación.

- e) Señalamiento especial merece la necesidad de una eficiente instalación de uno o varios sistemas vinculados de información de los mercados, con participación de instancias privadas como Fundación Ecuador, la Bolsa Nacional de Productos y PROEXANT, la conexión de sistemas informativos bancarios y de organismos técnicos internacionales, articulados a un mayor fortalecimiento de la especialización comercial del Ministerio de Relaciones Exteriores. Complementariamente, parece prioritario apoyar y coordinar decididamente todos los actuales esfuerzos de la Bolsa Nacional de Productos Agropecuarios hacia una creciente internacionalización de sus operaciones y actividades, principalmente con Colombia. En estas áreas, más que en ninguna otra, debemos entender a los sectores público y privado no como opuestos mutuamente destructivos o delimitadores, sino como la concertación entre el agente mismo del desarrollo económico, y su entorno jurídico, técnico y político normador y necesariamente facilitador. En esta línea, la creación reciente del CONAPEI (Comité de Coordinación Nacional Para la Promoción de las Exportaciones e Inversiones), puede ser considerada una iniciativa interesante en la dirección correcta, aunque por desgracia su conformación sectorial no refleja la importancia del sector agropecuario en la estructura del comercio exterior ecuatoriano.
- 8.- No se puede cerrar este resumen de recomendaciones, sin plantear una alternativa: la posibilidad de que la intención de ingreso del Ecuador al G3 sea sustituida por un acercamiento bilateral entre Ecuador y México -toda vez que ya está operando la Zona de Libre Comercio, y está acordada la Unión Aduanera, con Colombia y Venezuela- proceso que pasaría por el Acuerdo de Alcance Parcial #29 suscrito en el marco del Tratado de

Montevideo de la ALADI, por el cual ambos países ya se otorgan concesiones arancelarias recíprocas, e igualmente por la reactivación de la Preferencia Arancelaria Regional que otorgaría a favor de Ecuador rebajas arancelarias del 40% (con 480 ítems exceptuados), a cambio de otorgar a México reducciones del 8% (con 1920 ítems exceptuados del universo arancelario).

Esta alternativa lógica de un acuerdo bilateral de liberación comercial, similar al ya suscrito entre México y Chile, podría mostrar, sin embargo, algunas limitantes prácticas: 1.- La tradicional restricción de este tipo de instrumentos bilaterales hacia elementos exclusivamente comerciales -y dentro de ellos, con listas parciales taxativas- confrontada con la riqueza y variedad temática de integración del G3: de coparticipación en inversiones; de movilidad financiera; de cogestión empresarial; de cooperación tecnológica, de transporte y telecomunicaciones; de gestión diplomática conjunta; de intensificación turístico-cultural; entre los principales; 2.- La poca relevancia cuantitativa del comercio contemporáneo, que ciertamente sustentaría un escaso interés mexicano hacia un instrumento circunscrito a esta aislada actividad; y, 3.- El retraso tecnológico y normativo relativo en que Ecuador incurriría, al soslayar una ocasión de desafiarse a sí mismo frente a este grado más alto de exigencias sobre sus actuales condiciones de competitividad que es el G3, paso impostergable si es que se conviene en la fundamental necesidad de que Ecuador continúe integrándose al actual proceso internacional de reorientación de las prácticas y reglas comerciales proyectadas hacia el mundo del próximo siglo.

OBRAS CONSULTADAS

- ALADI: "Concesiones otorgadas por México a Ecuador en AAP.R/29 y NAM", Abril 1992, Montevideo.
- ALADI: "Tradado de Montevideo 1980", Agosto 1980, Montevideo.
- ALVARADO RINCON RODOLFO: "El Régimen de Protección a las Obtenciones Vegetales en los Países del G-3", Informe Consultoria Oficina IICA Colombia, Febrero 1993, Bogotá.
- BARCELO LUIS Y GARCIA JOSE: "Los Indicadores del Grado de Apoyo, El GATT y La Política Agropecuaria Común Andina", Doc.Trab, JUNAC-CEE, Julio 1992, Caracas.Lima.
- BID: "Progreso Económico y Social en América Latina", Informe 1992, Washington.
- CALDERON FERNANDO, CHIRIBOGA MANUEL Y PIÑEIRO DIEGO: "Modernización Democrática e Incluyente de la Agricultura en América Latina y el Caribe", IICA, Abril 1992, San José.
- CECA-CEE-CEEA: "Del Mercado Unido a la Unión Europea". Abril 1992, Bruselas.
- CEPAL: "Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe", Edición 1991.
- CONADE-GTZ: "Estrategia de Largo Plazo para el Sector Agropecuario Ecuatoriano", Febrero 1992, Quito
- CHIBARO ARNALDO: "Comercio internacional de productos agrícolas y negociaciones comerciales multilaterales en la Ronda Uruguay del GATT", CEPAL, 1989, Santiago.
- DEL VALLE CARLOS A: "Estadísticas de Producción en el G-3", Informe de Consultoria del IICA, Marzo de 1993, México-Caracas-Bogotá.

- ESPINAL CARLOS: Documento Interno de Trabajo sobre Comercio Agroalimentario del G-3, Oficina IICA Colombia, Enero 1993, Bogotá.
- ESPINAL CARLOS: Documento Interno de Trabajo sobre Coordinación en el G-3, Oficina IICA Colombia, Marzo 1993, Bogotá.
- FAO: "Potencialidades del Desarrollo Agrícola y Rural en América Latina y el Caribe", 1988, Roma.
- FLORES RUBEN: "Comercio Exterior Agroalimentario en el Marco del G-3", Informe Consultoría Programa IV Ecuador, Febrero 1993.
- IDEMA: "Situación del Mercado Fronterizo con Ecuador de Algunos Productos Básicos", Marzo 1991, Bogotá.
- ILDIS-CEPLAES: "Ecuador, Análisis de Coyuntura, 1992 y Perspectivas 1993", Octubre 1992, Quito.
- IZQUIERDO CARLOS, GREENE DUTY, VALLEJO SILVANA: "El Sector Agropecuario: comportamiento en 1992 y perspectivas para 1993", MAG-PRSA, Marzo 1993, Quito.
- JUNAC: "Acuerdo de la Ronda Uruguay sobre Agricultura. Examen preliminar de sus Alcances e Implicaciones para el Grupo Andino", Doc. Trab., JUNAC, Marzo 1992, Lima.
- OFICINA DEL IICA EN CHILE: "Proyecciones de Desarrollo y Competitividad de la Agricultura Chilena", Septiembre 1992, Santiago.
- PROGRAMA IV IICA: "Cooperación e Integración Agrícola en América Latina y el Caribe", Marzo 1992, San José.
- PROGRAMA IV IICA: "Síntesis del Documento Análisis y Comentarios sobre el Proyecto del Acta Final de la Ronda Uruguay" preparado por SELA, Julio 1992, San José.
- PROEXANT: "Política y Estrategia de Promoción de Exportaciones", Noviembre 1992, Quito.

- QUIROS GUARDIA, RODOLFO: "El Entorno Internacional: Implicaciones para el Comercio Agropecuario de América Latina y el Caribe" IICA Programa IV, Septiembre 1991, San José.
- QUIROS GUARDIA RODOLFO y DE LA OSSA ALVARO: "La Política Comercial Agrícola de América Latina y El Caribe: Notas para un Diagnóstico y una Estrategia", IICA Programa IV, Septiembre 1991, San José.
- ROSERO ALBAN EDUARDO: "Integración Andina y Apertura Económica: Marco Agropecuario", Oficina IICA Ecuador y Programa IV IICA, Agosto 1992, Quito.
- SAEZ RAUL: "Apuntes sobre la Teoría de las Uniones Aduaneras", CIPLAN; Septiembre 1992, Mimeo, Santiago.
- SECRETARIA DE AGRICULTURA Y RECURSOS HIDRAULICOS DE MEXICO: "El Sector Agropecuario en las Negociaciones del Tratado de Libre Comercio Estados Unidos-México-Canadá", Agosto 1992, México.
- SECRETARIA GENERAL DE ALADI: "Las Negociaciones en la Ronda Uruguay del GATT, Septiembre 1992, Montevideo.
- URRIOLO RAFAEL, BARRIL ALEX, MARTINEZ PATRICIO: "Balance Estructural del Sector Agropecuario y Coyuntura 1992-1993", Oficina del IICA en Ecuador, Octubre 1992.
- VALENCIA JORGE: "Evaluación de los Grupos de Alto Nivel de Transporte Marítimo y Aéreo, Telecomunicaciones, Cultura y Turismo", en el G-3, Mimeo, Octubre 1992, Caracas.
- WHITAKER MORRIS D: "El Rol de la Agricultura en el Desarrollo Económico del Ecuador", Fundación IDEA, Junio de 1990, Quito,
- ZABLUDOVSKY JAIME: "El proceso de negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte", Oficina de Negociaciones del TLC, Mimeo, Noviembre 1992, México.

ANEXO DE CUADROS

INDICES DE PRODUCCION DE CULTIVOS (1979-81 = 100)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
COLOMBIA	100.26	100.40	97.53	99.41	102.84	96.70	101.72	104.36	106.83	111.69	120.84
MEXICO	99.81	110.06	97.68	105.83	108.64	116.38	107.11	110.96	104.06	103.85	112.98
VENEZUELA	101.07	96.55	98.92	97.55	99.52	107.90	119.60	125.57	132.67	124.92	124.95

GANADO VACUÑO - EXISTENCIAS

	1979-81	1988	1989	1990
COLOMBIA	24110	24245	24598	24550
MEXICO	27706	31200	30900	28200
VENEZUELA	10527	12856	13076	13819

FOLLOS EXISTENCIAS (MILLONES)

	1979-81	1988	1989	1990
COLOMBIA	30	39F	40F	42F
MEXICO	177	234	238	234
VENEZUELA	41	61	53	52F

F= Estimados de FAO

Fuente: FAO, ANUARIO DE PRODUCCION 1990

COSECHADORAS

	1979-81	1987	1988	1989
COLOMBIA	28474	24232	34700F	35200F
MEXICO	124045	163000F	165000F	168000F
VENEZUELA	38000	46000F	47000F	47500F

TRILADORAS

	1979-81	1987	1988	1989
COLOMBIA	2100	2500F	255	2650F
MEXICO	15033	18000F	1820	18500F
VENEZUELA	3233	5000F	520	5400F

CONSUMO TOTAL DE FERTILIZANTES
NITROGENADOS, FOSFATOS Y POTASICOS
(N+P2O5+K2O)

Miles toneladas Nitrógenas

	78/79	79/80	80/81	81/82	82/83	83/84	84/85	85/86	86/87	87/88	88/89	89/90
COLOMBIA	291	312	312*	280*	325*	318*	363*	364*	421*	502	466*	485
MEXICO	1067	1134	1238	1561	1825	1486	1661	1714*	1826*	1862	1743	1800
VENEZUELA	197	222	241	146	163*	164*	268*	478	543	611*	651*	587*

(*) Cifras Extraoficiales

F = Estimado de FAO

Fuente: FAO, ANUARIO DE PRODUCCION 1990

POBLACION (MILES)

PAIS	AÑO	POBL.TOT.	POBL.AGR.	PEA TOT.	PEA.AGRIC.	%
COLOMBIA	1975	23991	8816	7088	2590	36.5
	1980	26006	9211	8028	2726	34.0
	1985	29879	9210	9279	2831	30.5
	1988	31726	9161	10053	2870	28.5
	1989	32351	9136	10313	2879	27.9
	1990	32978	9102	10579	2885	27.3
MEXICO	1975	61918	24967	18418	742.6	40.3
	1980	70416	25733	22831	8341	36.5
	1985	79376	26326	26734	8867	33.2
	1988	84884	26504	29355	9166	31.2
	1989	86737	26530	30268	9259	30.6
	1990	88598	26544	31175	9340	30.0
VENEZUELA	1975	12665	2536	3909	815	20.9
	1980	15024	2307	4948	793	16.0
	1985	17317	2202	5871	16.6	13.3
	1988	18757	2123	6456	764	11.8
	1989	19246	2093	6658	758	11.4
	1990	19736	2066	6860	752	11.0

Fuente: ANUARIO FAO DE PRODUCCION 1990

CEPAL: sobre la base de cifras oficiales, reponderadas con la estructura a Precios corrientes de 1990

PRODUCTO INTERNO BRUTO
Millones de dólares de 1988

	COL	ECU	MEX	VEN	SUBT	TOTAL A.L.
1982	34.365	11.790	169.170	61.865	277.190	764.884
1983	35.001	11.301	161.278	58.287	265.867	739.593
1984	36.301	11.675	167.146	56.334	271.456	763.496
1985	37.602	12.138	171.839	57.542	279.121	789.881
1986	40.036	12.465	164.743	61.061	278.305	824.043
1987	42.143	11.985	167.625	63.796	285.549	851.583
1988	43.967	12.926	169.848	67.740	294.481	855.931
1989	45.408	13.036	175.868	61.932	296.244	864.349
1990	46.989	13.336	184.080	65.027	309.432	863.529
1991	47.999	13.720	190.818	71.180	323.717	891.265

TASA DE CRECIMIENTO DEL PIB
Porcentajes

	COL	ECU	MEX	VEN	SUBT	TOTAL A.L.
1983	1.9	(4.1)	(4.7)	(5.8)	(4.1)	(3.3)
1984	3.7	3.3	3.6	(3.4)	2.1	3.2
1985	3.6	4.0	2.8	2.1	2.8	3.5
1986	6.5	2.7	(4.1)	6.1	(0.3)	4.3
1987	5.3	(3.9)	1.7	4.5	2.6	3.3
1988	4.3	7.9	1.3	6.2	3.1	0.5
1989	3.3	0.9	3.5	(8.6)	0.6	1.0
1990	3.5	2.3	4.7	5.0	4.5	(0.1)
1991	2.1	2.9	3.7	9.5	4.6	3.2
Promedio	3.8	1.8	1.4	1.7	1.8	1.7

Fuente: BID.- INFORME ANUAL DE 1992

PRODUCTO INTERNO BRUTO AGROPECUARIO
Millones de dólares de 1988

	COL	ECU	MEX	VEN	SUBT	TOTAL A.L.
1982	6.128	1.455	14.251	3.488	25.322	77.605
1983	6.300	1.253	14.537	3.502	25.592	77.399
1984	6.410	1.386	14.928	3.528	26.252	79.879
1985	6.516	1.523	15.490	3.823	27.352	83.876
1986	6.736	1.679	15.066	4.119	27.600	81.445
1987	7.166	1.721	15.274	4.283	28.444	87.308
1988	7.364	1.853	14.697	4.480	28.394	87.645
1989	7.681	1.912	14.131	4.250	27.974	87.898
1990	8.194	1.986	14.999	4.195	29.374	89.263
1991	8.557	2.059	15.073	4.438	30.127	90.934

PARTICIPACION EN EL PIB AGROPECUARIO DE A.L.
Porcentajes

	COL	ECU	MEX	VEN	SUBT	TOTAL A.L.
1982	7.9	1.9	18.4	4.5	32.6	100.0
1983	8.1	1.6	18.8	4.5	33.1	100.0
1984	8.0	1.7	18.7	4.4	32.9	100.0
1985	7.8	1.8	18.5	4.6	32.6	100.0
1986	8.3	2.1	18.5	5.1	33.9	100.0
1987	8.2	2.0	17.5	4.9	32.6	100.0
1988	8.4	2.1	16.8	5.1	32.4	100.0
1989	8.7	2.2	16.1	4.8	31.8	100.0
1990	9.2	2.2	16.8	4.7	32.9	100.0
1991	9.4	2.3	16.6	4.9	33.1	100.0
Promedio	8.4	2.0	17.7	4.7	32.8	

Fuente: BID.- INFORME ANUAL DE 1992

TASA DE CRECIMIENTO DEL PIB AGROPECUARIO
Porcentajes

	COL	ECU	MEX	VEN	SUBT	TOTAL A.L.
1983	2.8	(13.9)	2.0	0.4	1.1	(0.3)
1984	1.7	10.6	2.7	0.7	2.6	3.2
1985	1.7	9.9	3.8	8.4	4.2	5.0
1986	3.4	10.2	(2.7)	7.7	0.9	(2.9)
1987	6.4	2.5	1.4	4.0	3.1	7.2
1988	2.8	7.7	(3.8)	4.6	(0.2)	0.4
1989	4.3	3.2	(3.9)	(5.1)	(1.5)	0.3
1990	6.7	3.9	6.1	(1.3)	5.0	1.6
1991	4.4	3.7	0.5	5.8	2.6	1.9
Promedio	3.8	4.2	0.7	2.8	2.0	1.8

PARTICIPACION DEL SECTOR AGROPECUARIO EN EL PIB TOTAL
Porcentajes

	COL	ECU	MEX	VEN	SUBT	TOTAL A.L.
1982	17.8	12.3	8.4	5.6	9.1	10.1
1983	18.0	11.1	9.0	6.0	9.6	10.5
1984	17.7	11.9	8.9	6.3	9.7	10.5
1985	17.3	12.5	9.0	6.6	9.8	10.6
1986	16.8	13.5	9.1	6.7	9.9	9.9
1987	17.0	14.4	9.1	6.7	10.0	10.3
1988	16.7	14.3	8.7	6.6	9.6	10.2
1989	16.9	14.7	8.0	6.9	9.4	10.2
1990	17.4	14.9	8.1	6.5	9.5	10.3
1991	17.8	15.0	7.9	6.2	9.3	10.2
Promedio	17.4	13.5	8.6	6.4	9.6	10.3

Fuente: BID.- INFORME ANUAL DE 1992

SUPERFICIE, PRODUCCION Y RENDIMIENTO DE ALGUNOS PRODUCTOS

	A R R O I		C A Ñ A DE A S O C I A R		P R I N C I P A L E S S E C T O R E S		M A I S		S O Y A		T R I C O	
	1970	1980	1970	1980	1970	1980	1970	1980	1970	1980	1970	1980
COLOMBIA												
- Superficie cosechada (Miles de hectáreas)	233	414	521	238	292	304	66	115	165	661	614	837
- Producción (Miles de toneladas)	753	1.784	2.117	12.700	26.100	24.466	39	84	132	877	854	1.213
- Rendimiento (T.M./ha)	3.2	4.3	4.1	53.4	89.4	80.5	8.6	0.7	8.8	1.3	1.4	1.4
ECUADOR												
- Superficie cosechada (Miles de hectáreas)	87	127	261	83	108	100	82	48	52	292	226	350
- Producción (Miles de toneladas)	230	381	760	6.508	6.625	5.7	41	26	31	256	242	408
- Rendimiento (T.M./ha)	2.6	3.0	2.9	78.3	61.3	57.0	0.5	0.5	8.6	0.9	1.1	1.1
MEXICO												
- Superficie cosechada (Miles de hectáreas)	150	127	180	547	546	350	1.747	1.551	2.899	7.440	6.776	7.639
- Producción (Miles de toneladas)	405	445	378	34.651	36.480	34.893	925	935	1.292	8.879	8.888	215
- Rendimiento (T.M./ha)	2.7	3.5	3.8	63.3	66.8	99.7	0.5	0.6	0.6	1.2	1.8	2.0
VENEZUELA												
- Superficie cosechada (Miles de hectáreas)	130	201	121	61	78	100	91	66	98	508	394	490
- Producción (Miles de toneladas)	226	619	400	4.989	5.151	7.000	33	33	57	710	575	1.150
- Rendimiento (T.M./ha)	1.7	3.1	3.3	80.5	66.0	70.0	0.4	0.5	0.6	1.2	1.5	2.3
AMERICA LATINA												
- Superficie cosechada (Miles de hectáreas)	6.627	8.214	6.219	5.090	6.293	7.693	6.231	7.356	7.886	8.888	8.888	1.556
- Producción (Miles de toneladas)	16.397	38.888	28.888	163.888	163.888	163.888	3.746	3.688	4.339	8.888	8.888	1.928
- Rendimiento (T.M./ha)	1.0	2.0	2.5	54.6	56.7	62.3	0.6	0.5	0.6	1.5	1.8	2.0

Fuente: CEPAL.- ANUARIO DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE, Edición 1991

BALANZA COMERCIAL (FOB)
Millones de dólares (reales de 1988)

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	Tasa Prom. An.
COLOMBIA											
- Exportaciones	3.114	2.970	4.273	3.65	5.331	5.661	5.343	6.031	7.105	7.821	12.5
- Importaciones	5.258	4.464	4.027	3.673	3.409	3.793	4.516	4.557	5.088	4.694	(0.8)
- Saldo Comercial (2.244)	(1.494)		246	(23)	1.922	1.868	827	1.474	2.017	3.127	
ECUADOR											
- Exportaciones	2.327	2.348	2.621	2.905	2.186	2.201	2.202	2.354	2.714	2.851	3.0
- Importaciones	2.187	1.421	1.567	1.611	1.643	2.054	1.583	1.693	1.711	2.207	2.1
- Saldo Comercial	140	927	1.054	1.294	543	(33)	619	661	1.003	644	
MEXICO											
- Exportaciones	21.23	22.312	24.196	21.663	16.031	20.566	20.566	22.765	26.773	27.120	3.9
- Importaciones	14.435	8.55	11.255	13.212	11.432	12.222	18.898	23.41	29.799	38.184	15.1
- Saldo Comercial	6.795	13.762	12.941	8.451	4.599	8.433	1.668	(645)	(3.026)	(11.064)	
VENEZUELA											
- Exportaciones	16.332	14.571	15.878	14.283	8.535	10.437	10.082	12.915	17.411	15.127	1.8
- Importaciones	13.584	6.409	7.246	7.501	7.866	8.870	12.080	7.283	6.543	10.181	2.6
- Saldo Comercial	2.748	8.162	8.632	6.782	669	1.567	(1.998)	5.632	10.868	4.946	
AMERICA LATINA											
- Exportaciones	89.823	89.955	100.265	94.149	78.588	89.723	102.373	112.497	123.054	121.710	4.0
- Importaciones	82.331	60.281	61.700	61.294	62.042	69.633	79.18	84.575	95.051	113.081	4.5
- Saldo Comercial	7.192	29.674	38.565	32.855	16.546	20.090	23193	27.922	28.003	8.629	

Fuente: BID.- INFORME ANUAL 1992

EXPORTACIONES DEL ECUADOR AL GO B IMPORTACIONES DEL ECUADOR DEL GO
 ALIMENTOS VIVOS, CARNES, PRODUCTOS LACTEOS, HUEVOS Y MIEL NATURAL
 (Toneladas Métricas y Miles de US\$ Dólares CIF Import y FOB Export corrientes)

AÑO	COLOMBIA		MEXICO		VERBUOLA	
	IMPORCIONES Mn.	000 US\$	IMPORCIONES Mn.	000 US\$	IMPORCIONES Mn.	000 US\$
1983	1	2	0	0	0	0
1984	0	5	0	0	0	0
1985	0	3	0	0	0	0
1986	0	15	0	0	0	0
1987	0	52	0	178	0	0
1988	0	17	0	0	0	0
1989	0	1	0	0	0	0
1990	1	1	0	0	0	0
1991	137	63	102	352	0	0
1992(*)	682	343	202	392	0	0

EXPORTACIONES DEL ECUADOR AL GO B IMPORTACIONES DEL ECUADOR DEL GO
 PRECIOS, COTIZACION Y MICROPesos
 (Toneladas Métricas y Miles de US\$ Dólares CIF Import y FOB Export corrientes)

AÑO	COLOMBIA		MEXICO		VERBUOLA	
	IMPORCIONES Mn.	000 US\$	IMPORCIONES Mn.	000 US\$	IMPORCIONES Mn.	000 US\$
1983	8.945	13.095	1	3	0	0
1984	8.622	12.225	1	3	12.322	0
1985	12.077	12.372	0	1	16.571	316
1986	5.232	12.491	0	15	12.476	58
1987	16.944	13.752	0	0	13.752	83
1988	11.059	14.225	0	15	14.230	37
1989	11.966	13.570	0	0	13.570	307
1990	9.748	11.344	3	71	11.272	1.621
1991	7.251	11.098	0	0	11.098	431
1992(*)	7.112	4.412	0	0	4.412	0

Fuente: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR
 (*) Datos correspondientes al primer semestre de 1992

EXPORTACIONES DEL ECUADOR AL GO E IMPORTACIONES DEL ECUADOR DEL GO

LEGUMES, CEREALES, ALMIDONES, FIDEOS, MAÍZAS, FRUTOS COMESTIBLES Y SEMILLAS
(Toneladas Métricas y Miles de US\$ dólares CIF Import y FOB Export corrientes)

AÑO	COLOMBIA			MEXICO			VENEZUELA		
	EXPORTACIONES Mn.	000 US\$	IMPORTACIONES Mn.	EXPORTACIONES Mn.	000 US\$	IMPORTACIONES Mn.	EXPORTACIONES Mn.	000 US\$	IMPORTACIONES Mn.
1983	3	7	5.811	0	0	0	0	1	0
1984	2	7	19.932	78	13	0	33	3	16
1985	0	0	14.974	6.114	0	0	0	0	0
1986	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1987	114	145	37	46	99	3.009	370	0	570
1988	0	1	3	69	0	0	0	0	3
1989	1	3	6.101	5.606	0	6	9	(9)	25.000
1990	3	2	6.101	5.606	102	29	0	29	0
1991	689	133	425	744	(830)	6	105	4	103
1992(*)	83	94	1.348	821	(737)	9	19	126	50
								24	38

EXPORTACIONES DEL ECUADOR AL GO E IMPORTACIONES DEL ECUADOR DEL GO

PRODUCTOS AGRICOLAS: JUGOS, ALMIDONES, PAPEL, GRASAS Y ACEITES
(Toneladas Métricas y Miles de US\$ dólares CIF Import y FOB Export corrientes)

AÑO	COLOMBIA			MEXICO			VENEZUELA		
	EXPORTACIONES Mn.	000 US\$	IMPORTACIONES Mn.	EXPORTACIONES Mn.	000 US\$	IMPORTACIONES Mn.	EXPORTACIONES Mn.	000 US\$	IMPORTACIONES Mn.
1983	29.505	14.234	1.770	1.374	13.460	3	121	596	229
1984	26.897	37.016	3.897	2.657	14.259	4	163	1.482	1.009
1985	42.028	18.683	3.387	2.770	15.913	305	210	2.937	328
1986	34.586	12.688	5.645	3.615	9.073	5.484	1.578	517	224
1987	26.014	9.679	8.688	4.571	5.184	809	356	3.842	4.644
1988	38.075	37.029	2.184	2.231	15.298	2.669	1.680	3.557	1.347
1989	28.882	12.916	3.426	2.586	10.43	2.472	2.285	2.850	1.384
1990	23.623	22.011	21.224	4.347	6.465	1.133	3.768	1.467	(254)
1991	25.466	11.781	30.571	9.513	2.868	2.139	1.576	3.663	2.480
1992(*)	4.360	2.723	42.570	16.767	(16.464)	1.055	470	3.569	2.365
								31.904	3.748
								11.904	3.748
								328	552
								156	93
								34	156
								61	325
								8.502	4.828
								11.904	3.748
								164	552
								7	68
								493	1.023
								654	1.226
								318	0
								1.428	0
								504	3
								977	20
								820	31
								1.600	5
								941	38
								420	621
								125	12
								61	34
								8.502	4.828
								11.904	3.748
								328	552
								156	93
								34	156
								61	325
								8.502	4.828
								11.904	3.748
								164	552
								7	68
								493	1.023
								654	1.226
								318	0
								1.428	0
								504	3
								977	20
								820	31
								1.600	5
								941	38
								420	621
								125	12
								61	34
								8.502	4.828
								11.904	3.748
								328	552
								156	93
								34	156
								61	325
								8.502	4.828
								11.904	3.748
								164	552
								7	68
								493	1.023
								654	1.226
								318	0
								1.428	0
								504	3
								977	20
								820	31
								1.600	5
								941	38
								420	621
								125	12
								61	34
								8.502	4.828
								11.904	3.748
								328	552
								156	93
								34	156
								61	325
								8.502	4.828
								11.904	3.748
								164	552

Fuente: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

(*) Datos correspondientes al primer semestre de 1992

REPORCIONES DEL ECUADOR AL GO E INFORMACIONES DEL ECUADOR DEL GO

TEXTILES Y FIBRAS TEXTILES

(Toneladas Métricas y Miles de US\$ dólares CIF Import y FOB Export corrientes)

AÑO	COLOMBIA			MEXICO			VENEZUELA					
	IMPORCIONES Mn. 000 US\$	BALANZA IMPORCIONES Mn. 000 US\$	IMPORCIONES Mn. 000 US\$	IMPORCIONES Mn. 000 US\$	BALANZA IMPORCIONES Mn. 000 US\$	IMPORCIONES Mn. 000 US\$	IMPORCIONES Mn. 000 US\$	BALANZA IMPORCIONES Mn. 000 US\$				
1983	173	207	186	2	43	116	490	3	37	0	0	37
1984	245	367	92	37	650	640	1,111	(461)	0	0	0	1
1985	204	86	445	787	(791)	39	944	322	624	1	4	3
1986	39	17	4,900	7,585	(7,568)	41	1,050	1,839	2,330	(1,280)	0	0
1987	30	154	873	3,274	(3,120)	47	3,324	3,016	5,016	(3,691)	0	1
1988	9	25	524	3,352	(3,228)	62	3,701	4,282	4,037	(2,364)	0	9
1989	20	53	714	1,840	(1,887)	58	3,461	2,772	5,558	(3,971)	0	0
1990	84	72	3,525	2,319	(2,246)	72	2,089	16,252	4,452	(2,364)	1	4
1991	921	1,060	6,496	5,755	(6,695)	60	3,713	4,168	7,376	(5,463)	11	68
1992(*)	313	3,103	6,989	9,821	(8,718)	41	977	3,164	7,034	(6,061)	26	152
											211	429

REPORCIONES DEL ECUADOR AL GO E INFORMACIONES DEL ECUADOR DEL GO

PRODUCTOS QUIMICOS E INORGANICOS

(Toneladas Métricas y Miles de US\$ dólares CIF Import y FOB Export corrientes)

AÑO	COLOMBIA			MEXICO			VENEZUELA						
	IMPORCIONES Mn. 000 US\$	BALANZA IMPORCIONES Mn. 000 US\$	IMPORCIONES Mn. 000 US\$	IMPORCIONES Mn. 000 US\$	BALANZA IMPORCIONES Mn. 000 US\$	IMPORCIONES Mn. 000 US\$	IMPORCIONES Mn. 000 US\$	BALANZA IMPORCIONES Mn. 000 US\$					
1983	3,306	6,297	1,213	2,628	3,459	4	55	466	932	(527)	739	769	
1984	5,785	6,386	1,017	1,524	4,452	16	322	214,406	52,266	(51,981)	47	1,050	
1985	3,331	6,369	1,484	1,779	4,539	26	40	97,238	27,071	(21,821)	1,271	1,030	
1986	1,697	4,372	1,356	1,657	2,715	6	317	133,897	19,138	(18,011)	1,451	1,089	
1987	2,206	5,422	1,636	2,033	3,389	8	72	651	1,081	3,162	2,408	30	
1988	2,569	6,394	1,354	1,772	4,622	41	324	142	481	(187)	2,162	2,160	
1989	9,025	5,809	2,354	4,534	1,275	244	692	51	12,866	(12,761)	3,181	1,056	
1990	14,264	8,239	46,193	36,428	(39,381)	518	342	52,479	38,272	(37,321)	8,182	3,499	
1991	16,005	7,746	86,267	65,885	(58,149)	903	2,046	92,648	11,764	(10,484)	6,772	1,752	
1992(*)	19,14	6,37	63,345	57,664	(53,294)	738	1,393	85,284	24,116	(21,729)	977	1,392	
												701	354
												1,128	1,279
												26,402	4,789
												30	3,060
												45	2,283
												24	2,782
												28,217	(24,210)
												37,287	(25,284)
												47,008	22,565

Fuente: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

(*) Datos correspondientes al primer semestre de 1992



Copt