



FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS

ESCUELA DE ESTUDIOS INTERNACIONALES

TEMA:

“Impacto de las Políticas Comerciales de la Organización Mundial del Comercio sobre las exportaciones de banano ecuatoriano”

**Trabajo de graduación previo a la obtención del
Título de Licenciada en Estudios Internacionales
con Mención Bilingüe en Comercio Exterior**

AUTORA:

María José Tamayo Cabrera

DIRECTOR:

Econ. Luis Tonon O.

CUENCA – ECUADOR

2009

AGRADECIMIENTO

Agradezco primero a Dios por haberme dado la vida y la fuerza para lograr mis objetivos y sueños, a mi esposo por haberme dado la confianza para realizar mis estudios a mi director y profesor que con sus conocimientos a dirigido este trabajo y a mi familia y familia de mi esposo que con su apoyo y constante disposición me alentaron para cumplir esta meta en mi vida.

DEDICATORIA

Dedico este trabajo y todo el esfuerzo a mi hijo José David y a mi esposo Walter, incondicionales en todo este proceso, que me supieron comprender y apoyar en todo momento para no decaer y siempre seguir adelante. Les amo con todo mi corazón; mil gracias por todo.

INDICE GENERAL

AGRADECIMIENTO	i
DEDICATORIA.....	ii
INDICE DE CONTENIDOS	iii
INDICE DE TABLAS.....	v
INDICE DE GRAFICOS.....	vi
INTRODUCCION	vii

INDICE DE CONTENIDOS

CAPITULO I

1. LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO: ESTRUCTURA, PROCEDIMIENTOS Y SU RELACIÓN CON EL ECUADOR	1
1.1 Aspectos básicos de la Organización Mundial del Comercio	2
<i>1.1.1 Fundación de la OMC.....</i>	<i>2</i>
<i>1.1.2 Funciones, estructura y principios de la OMC</i>	<i>5</i>
<i>1.1.2.1 Funciones de la OMC</i>	<i>5</i>
<i>1.1.2.2 Estructura de la OMC.....</i>	<i>7</i>
<i>1.1.2.3 Principios de la OMC</i>	<i>9</i>
<i>1.1.3 Miembros.....</i>	<i>12</i>
<i>1.1.4 Países desarrollados y en desarrollo.....</i>	<i>13</i>
<i>1.1.5 Solución de diferencias: principios y funcionamiento</i>	<i>17</i>
<i>1.1.5.1 Principios para la Solución de Diferencias</i>	<i>17</i>
<i>1.1.5.2 Funcionamiento para la Solución de Diferencias</i>	<i>18</i>
1.2 Relación de la Organización Mundial del Comercio con el Ecuador.....	24
<i>1.2.1 Adhesión del Ecuador a la OMC</i>	<i>24</i>

CAPITULO II

2. EL ACUERDO SOBRE LA AGRICULTURA Y SU INFLUENCIA SOBRE LAS POLÍTICAS COMERCIALES Y EXPORTACIONES BANANERAS DEL ECUADOR	30
2.1 Análisis del Acuerdo sobre la agricultura.....	31
2.1.1 Orígenes del Acuerdo sobre la Agricultura.....	31
2.1.2 Breve análisis del Acuerdo sobre la Agricultura	33
2.2 Análisis de las políticas comerciales agrícolas del Ecuador revisadas por la OMC.....	43
2.2.1 El Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales y su funcionamiento	43
2.2.2 Microanálisis sobre las políticas para importaciones y exportaciones aprobadas por la OMC para el Ecuador	44
2.2.2.1 Microanálisis sobre las importaciones	44
2.2.2.2 Microanálisis sobre las exportaciones	49
2.2.3 Análisis de las políticas aprobadas por la OMC aplicadas al sector agrícola; enfaticando el sector bananero	52
2.2.4 Análisis de las exportaciones bananeras periodo 2002 - 2008.....	56
2.2.4.1 Análisis de las exportaciones bananeras según los tipos de banano subdivididos de la partida 080300	57
2.2.4.2 Exportaciones de banano ecuatoriano al mundo periodo 2002 – 2008	63

CAPITULO III

3. RELACIÓN OMC – ECUADOR. SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS ENTRE EL ECUADOR Y LA UNIÓN EUROPEA: CE – BANANO III	68
3.1 Antecedentes.....	69
3.2 Descripción del primer conflicto - 1995.....	69
3.3 Conflicto CE – Banano III (2007).....	79
3.3.1 Detalles del conflicto.....	79
3.3.2 Argumentos de las partes	81
3.3.2.1 Argumentos de la Unión Europea en calidad de apelante.....	81
3.3.2.2 Argumentos del Ecuador en calidad de apelado	84
3.3.2.3 Argumentos de los Estados Unidos en calidad de apelado	87
3.3.3 Conclusiones del Grupo Especial	89

3.3.4 <i>Constataciones y conclusiones del Órgano de Apelación</i>	90
3.3.4.1 <i>Constataciones y conclusiones del informe del Órgano de Apelación (Ecuador)</i>	90
3.3.4.2 <i>Constataciones y conclusiones del informe del Órgano de Apelación (Estados Unidos)</i>	91
3.4 Conocimiento del movimiento comercial bananero entre Ecuador y la Unión Europea durante el conflicto	92

INDICE DE TABLAS

CAPITULO I

TABLA 1.1 LAS RONDAS DEL GATT	3
TABLA 1.2 CRONOGRAMA PARA LA REDUCCIÓN DE ARANCELES	26

CAPITULO II

TABLA 2.1 CONCESIONES ARANCELARIAS PARA PAÍSES DESARROLLADOS Y EN DESARROLLO	37
TABLA 2.2 CONCESIONES ARANCELARIAS OTORGADAS EN EL MARCO DE REGÍMENES ADUANEROS ESPECIALES	46
TABLA 2.3 VALOR AGREGADO EN LOS SECTORES AGROPECUARIOS 2000 - 2004	53
TABLA 2.4 EXPORTACIÓN DE LA PARTIDA 080300	57
TABLA 2.5 VARIEDADES DEL BANANO EXPORTADO DEL ECUADOR	59
TABLA 2.6 EXPORTACIONES 2002 – 2008 DE LAS VARIEDADES DE BANANO EN MILES DE DÓLARES	60
TABLA 2.7 EXPORTACIONES POR CONTINENTE DEL BANANO ECUATORIANO EN MILES DE DÓLARES	63

CAPITULO III

TABLA 3.1 EXPORTACIONES DE ECUADOR HACIA LA UE	93
--	----

INDICE DE GRÁFICOS

CAPITULO II

GRAFICO 2.1 EXPORTACIONES DE LA PARTIDA 080300.....	58
GRAFICO 2.2 EXPORTACIONES DE BANANO EXCLUYENDO EL TIPO «CAVEDISH VALERY»	61
GRAFICO 2.3 EXPORTACIONES DE BANANO ECUATORIANO A CADA CONTINENTE.....	64
GRAFICO 2.4 EXPORTACIONES GLOBALES DE BANANO ECUATORIANO	65

CAPITULO III

GRAFICO 3.1 EXPORTACIONES BANANERAS DEL ECUADOR A LA UE EN TONELADAS Y MILES DE DÓLARES.....	93
---	----

CONCLUSIONES	96
---------------------------	----

BIBLIOGRAFIA	99
---------------------------	----

INTRODUCCIÓN

A través de los años, el comercio ha sido una de las principales actividades del ser humano, interviniendo diferentes procesos desde la antigüedad, que han dado como resultado, la fortuna de cada nación, como el conocido economista Adam Smith¹ afirmaba, que el intercambio de cosas provenía de naturaleza humana. De la misma manera, el comercio, en especial de banano, ha constituido durante muchos años una de las principales actividades que ha generado divisas para el Ecuador, sitiándose en un lugar muy importante dentro de los sectores productivos del país.

La Organización Mundial del Comercio (OMC) al ser una entidad que controla todas las actividades comerciales de los países miembros a través de diferentes herramientas, influye sobre el comercio bananero del Ecuador, es por eso que me ha parecido de suma importancia analizar cuál es la influencia de la OMC sobre las políticas que rigen las exportaciones bananeras para conocer de esa manera cuales son los resultados que produce el pertenecer a esta organización y dirigir las políticas de acuerdo al marco establecido en la misma.

Para poder llegar a las conclusiones, se debe conocer lo que afecta directamente al sector que es en este caso, es el Acuerdo sobre la Agricultura ya que el Ecuador debe aplicarlo sobre sus políticas comerciales por el compromiso adquirido cuando pasó a ser miembro de la OMC.

De la misma manera, se dará a conocer la situación difícil por la cual atraviesa el Ecuador, puesto que al ser un país “en desarrollo”, la competencia con otras naciones como las Comunidades Europeas, la cual es ahora conocida como Unión Europea, es cada vez mayor y al ser economías mucho más grandes, varias veces se presentan problemas que ponen en desventaja al Ecuador y reconociendo que somos parte de la OMC se debe investigar si las políticas acatadas para mejorar el comercio dan resultado o no. Es también significativo conocer cuáles han sido las acciones que ha tomado el país por buscar mejoras dentro de la OMC, sobre todo con respecto al banano.

¹ Adam Smith (1723 - 1790), economista británico cuyo tratado denominado “La riqueza de las naciones”, constituyó el primer intento de analizar los factores determinantes de la formación de capital y el desarrollo histórico de la industria y el *comercio* entre los países, lo que permitió crear la base de la moderna ciencia de la economía. Microsoft® Encarta® 2009.

A través de la OMC el país se relaciona a nivel mundial con potencias económicas y comerciales; con este trabajo se llegara a concretar en realidad cual es su posición dentro de la organización analizando la situación real del Ecuador dentro de la OMC, puesto que se observa un caso muy detalladamente que tiene que ver con el sector bananero y con una potencia como es la Unión Europea y se conocerá si el estar dentro de la OMC genera igualdad de condiciones o no.

El objetivo principal del trabajo es dar a conocer como la Organización Mundial del Comercio influye sobre las exportaciones del banano ecuatoriano a través del Acuerdo sobre la Agricultura, analizando las políticas acatadas por el Ecuador y dando énfasis en el período en el cual se desarrolló el litigio *Banano III* de la Unión Europea con el Ecuador, examinando las políticas acatadas y las variaciones de las exportaciones. Podré llegar a este punto a través del análisis de tres puntos específicos que corresponden a cada capítulo del trabajo. Primero se procederá con el análisis una manera global a la OMC, su estructura, procedimientos, organización interna, etc. y su relación con el Ecuador. Dentro del segundo punto analizaré las políticas comerciales aplicadas por el Ecuador de acuerdo a la OMC y su impacto sobre las exportaciones bananeras del Ecuador y finalmente examinaré las ventajas o desventajas de los acuerdos a los que se llegaron luego del litigio del Banano III de la Unión Europea y el Ecuador a través de las políticas que se aplicaron y de los datos de exportaciones ecuatorianas hacia la UE.

Para lograr estos objetivos en primer lugar se procederá al análisis de lo que es la OMC y como funciona, también se realizará un análisis de la adhesión del Ecuador lo que demostrará la primera relación oficial que se dio entre la OMC y el país; dentro del segundo capítulo se analizarán las políticas comerciales que el Ecuador aplicó bajo el marco de OMC las cuales se pueden obtener de dos fuentes, la OMC o el COMEXI, siendo los mismos documentos, luego analizaré las exportaciones bananeras que el Ecuador realiza hacia el mundo, siendo este estudio detallado según los continentes para conocer cuál ha sido el efecto de las políticas sobre las exportaciones y finalmente estudiaré el litigio de la Unión Europea (UE) con el Ecuador por el régimen de importación utilizado por la UE; de esta manera se dará a conocer cuáles fueron los

resultados y como afectaron a las exportaciones del Ecuador, a través del estudio de los datos de exportaciones bananeras del país hacia la UE.

Finalmente en las conclusiones se determinará si la influencia de la OMC trae ventajas o desventajas al Ecuador, refiriéndome específicamente a las exportaciones bananeras, pudiendo llegar a cumplir con el objetivo principal.

Capítulo I

1. La Organización Mundial del Comercio: Estructura, procedimientos y su relación con el Ecuador.

Para una mejor comprensión de la relación que el Ecuador tiene con la Organización Mundial de Comercio, es importante realizar un micro estudio de lo que esta organización efectúa en base a sus políticas y cuál es el alcance de los acuerdos iniciados dentro de ésta organización sobre los países que llegan a ser parte de los mismos; es así que avanzando desde lo más general – en referencia al proceder de la OMC en el mundo – se puede llegar a un estudio mas central – sobre el Ecuador – consolidando bases más estructuradas.

Dentro de esta sección del trabajo se investigará sobre el proceso que dio inicio a la OMC y a partir de eso, se dará a conocer cuáles son las funciones que se le fueron atribuidas, los principios sobre los cuales se encuentra fundamentado el proceder de la organización y la estructura que posee en la actualidad.

Se conocerá también como los países llegan a ser miembros de esta Organización, todos los pasos a seguir; así también se verá cómo es que las naciones llegan a ser catalogadas como desarrolladas y en desarrollo y cuáles son los beneficios otorgados por llegar a ser clasificadas en cada grupo.

Otro punto importante a ser analizado es a cerca de la Solución de Diferencias dentro de la OMC, cuál es su funcionamiento, y el proceder del mismo cuando existen conflictos entre los países.

A partir de este conocimiento más general, se procederá a un estudio más relacionado con el Ecuador, desde su proceso de adhesión que permitirá conocer el compromiso adquirido por el país el momento que ingresó a la Organización y cuáles fueron las normas a las cuales se suscribió, siendo las mismas las que regirían el proceder del Ecuador en lo que respecta al comercio con los demás países miembros.

1.1. Aspectos Básicos de la Organización Mundial del Comercio.

1.1.1. Fundación de la OMC.

La Organización Mundial del Comercio, cuyas siglas son OMC, nació como tal en el año de “1995”². Vale tomar en consideración cuáles fueron sus inicios para un mejor entendimiento de las funciones de ésta organización. Previa creación de la OMC, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en inglés General Agreement on Tariffs and Trade), era el que regulaba las relaciones comerciales entre los países desde 1948 hasta 1994 más el GATT fue “*una organización de carácter provisional*” durante el tiempo que se mantuvo³.

A partir de 1945, 15 países iniciaron negociaciones para abrirse comercialmente y eliminar todas las barreras proteccionistas que existían desde los comienzos de 1930; de ésta manera se creó el GATT, por 23 países que también formaban parte del grupo para la conformación de la Organización Internacional del Comercio (OIC), el cual tenía por objetivo formar parte de Bretton Woods para el manejo de la economía mundial junto al FMI y al Banco Mundial, más la OIC no fue aprobada por algunas legislaturas nacionales; es así que el GATT es el único que regía el comercio internacional.⁴

*“...los principios jurídicos fundamentales...siguieron siendo en gran parte los mismos que en 1948. Se hicieron adiciones: una sección sobre el desarrollo añadida en el decenio de 1960 y acuerdos ‘plurilaterales’ (es decir, de participación voluntaria) en...1970...”*⁵

Como se puede ver dentro del GATT ya se tenían concepciones básicas de lo que hoy son bases de la OMC que son temas sobre el desarrollo y acuerdos que

² Organización Mundial del Comercio. *Entender la OMC. Organización Mundial del Comercio*. [doc. pdf. en línea]. Ginebra, Suiza. 2007. 3ra. Edición. Pp. 2-116 - [citado: 27/Octubre/2008]. Disponible en internet: http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/understanding_s.pdf. 27/Octubre/2008

³ *Ibíd.* Pp. 17-116

⁴ *Ibíd.* Pp. 17-116

⁵ *Ibíd.* Pp. 18-116

permiten que los países puedan acceder a ciertos acuerdos dependiendo de las necesidades de cada nación.

Existieron muchas rondas antes de la Ronda de Uruguay –sabiendo que se denomina “ronda” a la reunión que se realiza entre países miembros de una organización, cuyo objetivo es llegar a acuerdos– en la cual fue creada la Organización Mundial del Comercio; en cada una de éstas rondas fueron tratados diferentes temas, todos ellos para mejorar el comercio mundial entre los países.

Tabla 1.1 Las Rondas del GATT.

Año	LUGAR	DENOMINACIÓN	TEMAS ABARCADOS	PAÍSES
1947	Ginebra / Suiza		Aranceles	23
1949	Annecy / Francia		Aranceles	13
1951	Torquay		Aranceles	38
1956	Ginebra / Suiza		Aranceles	26
1960 1961	Ginebra / Suiza	Ronda Dillon	Aranceles	26
1964 1967	Ginebra / Suiza	Ronda Kennedy	Aranceles y medidas antidumping	62
1973 1979	Ginebra / Suiza	Ronda de Tokio	Aranceles, medidas no arancelarias y acuerdos relativos al marco jurídico	102
1986 1994	Ginebra / Suiza	Ronda de Uruguay	Aranceles, medidas no arancelarias, normas, servicios, propiedad intelectual, solución de diferencias, textiles, agricultura, creación de la OMC, etc.	123

Fuente: Organización Mundial del Comercio.⁶

Desde 1947 hasta 1961 el único tema por resolver fue sobre aranceles; a partir de 1964 en la Ronda Kennedy se toma ya en cuenta el control sobre las medidas antidumping; en la Ronda de Tokio se incluye temas relativos al control sobre medidas no arancelarias y acuerdos relativos al marco jurídico.

⁶ Ibid. Pp. 18-116

Finalmente en la Ronda de Uruguay, que cabe recalcar fue la más larga, puesto que duró desde 1986 hasta 1994, aparte de incluir varios temas como lo son: normas, servicios, propiedad intelectual, textiles, agricultura, se creó la Organización Mundial del Comercio, a través de la Declaración de Marrakech; una organización basada en los principios del GATT pero que incluye temas relacionados al comercio más amplios y completos. Es importante mencionar que en ésta ronda se trató sobre la solución de diferencias que permite a los países resolver las demandas que una o varias naciones puedan tener hacia otras en lo que respecta temas de comercio, siendo la organización un agente neutral.

El hecho de que el GATT no se mantuviera se debió a varias razones; en primera instancia, era de “*carácter provisional y de campo de acción limitado*”⁷ esto significaba que no era un acuerdo estable en cuestión tiempo y no afectaba a todos los campos de comercio pero si influyó mucho en los primeros pasos de liberalización del comercio internacional, un ejemplo de esto es que

*“...las continuas reducciones de los aranceles contribuyeron a estimular durante los decenios de 1950 y 1960 el crecimiento del comercio mundial, que alcanzó tasas muy elevadas (alrededor del 8 por ciento anual por término medio),... lo que contribuyó a que el crecimiento de comercio sobrepasara en todo momento el aumento de la producción...”*⁸

Entre los años de 1970 y 1980 existieron recesiones que impulsaron a los gobiernos especialmente de Europa Occidental y de América del Norte a crear maneras de proteccionismo para sus mercados, especialmente el mercado agrícola lo que daba como resultado las subvenciones lo cual creó escepticismo en la efectividad de la aplicación de las normas del GATT; otra razón que contribuyó al declive de este Acuerdo era que ya no se adaptaba a las demandas que el mundo tenía, puesto que se aproximaba el auge de la globalización del mercado de servicios, el cual no estaba incluido dentro de las normas de control del GATT; además tampoco contribuía

⁷ *Ibíd.* Pp. 19-116

⁸ *Ibíd.* Pp. 19-116

eficientemente al control sobre el mercado agrícola y de textiles, y fue principalmente por estas razones que el GATT dio paso a la aún vigente OMC.⁹

1.1.2 Funciones, estructura y principios de la OMC.

Como una simplificada introducción se puede decir que la Organización Mundial del Comercio es un ente que regula el comercio entre los países miembros de la misma a través de convenios, tratados, del órgano de solución de diferencias, etc. cuyo principal objetivo es la liberalización del comercio mundial.

1.1.2.1 Funciones de la OMC.

La OMC tiene varias funciones y las principales son:

Es un “*foro de negociación*”¹⁰, esto quiere decir que en ésta organización los países se reúnen para llegar a acuerdos o solucionar diferencias, por lo cual no se puede decir que la OMC impone ciertas conductas a seguir dentro del campo comercial cuando éste se ha dado bajo un tratado, ya que cada nación tiene la libertad de aceptarlo o no.

Los únicos momentos en que una nación debe acatar las normas de la Organización son: cuando una nación pasa a formar parte de la misma, se suscribe a ciertos tratados basados en normas generales que debe seguir, y cuando dos o más naciones en conflicto deciden resolver sus diferencias dentro del Órgano de Solución de Diferencias (OSD - que es un ente regulador que ayuda a resolver conflictos entre los países miembros) de la OMC, ya que se acatan a aceptar el fallo del mismo; en ambos casos todo depende de la voluntad de cada nación.

Como segundo punto, ésta organización es “*un conjunto de normas*”, esto quiere decir, que está conformado por normas que deben ser acatadas por todos los países que se adhieren a la misma, como se ha dado en cada Ronda celebrada desde la creación del GATT y también todas aquellas nuevas normas que se dan a través de las

⁹ *Ibíd.* Pp. 19-116

¹⁰ *Ibíd.* Pp. 11-116

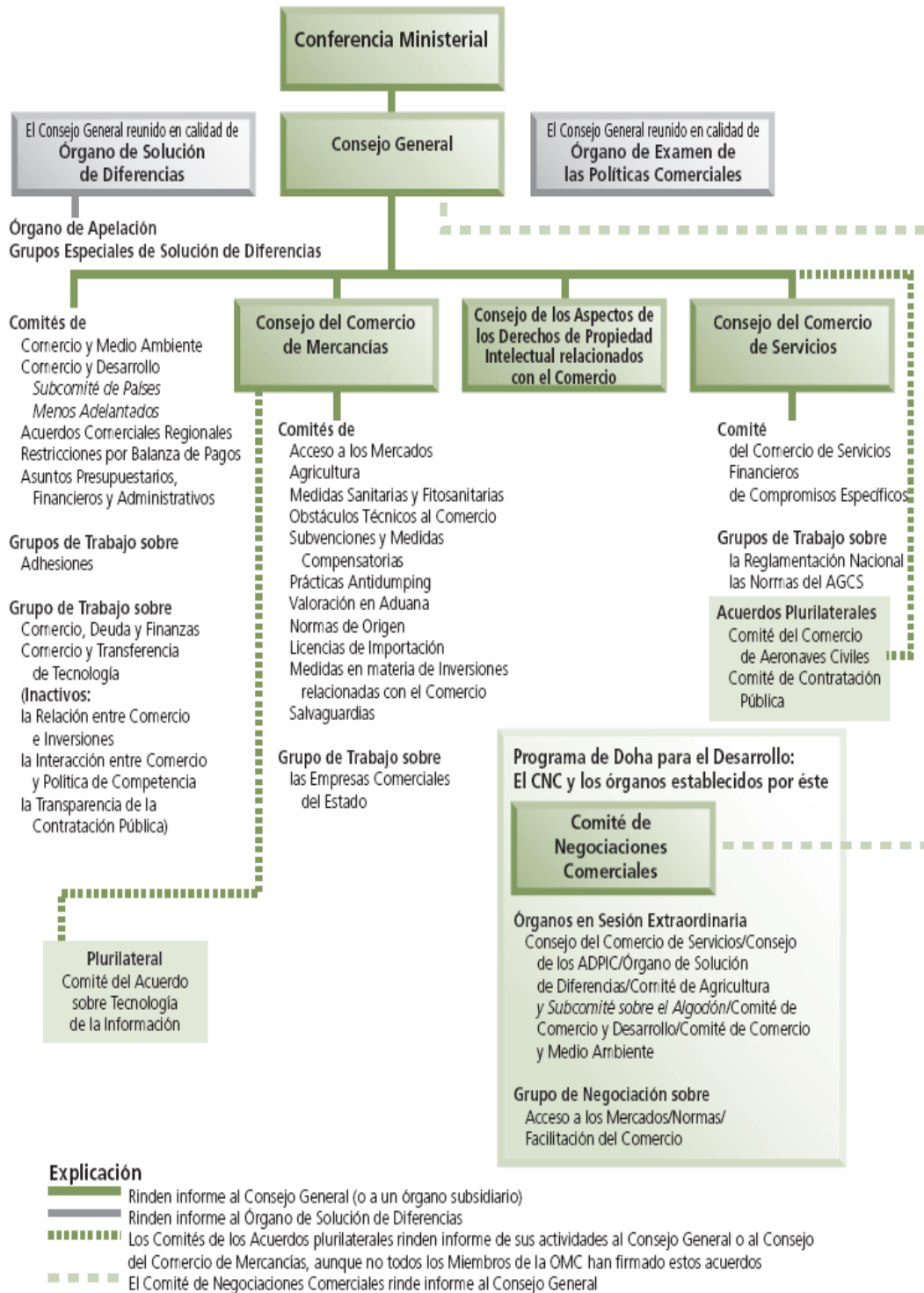
diferentes negociaciones dentro de la OMC. Así pues cada norma tiene su objetivo, más el objetivo principal de todas ellas es de “ayudar a que las corrientes comerciales circulen con la máxima libertad posible..., porque esto es importante para el desarrollo económico y el bienestar”¹¹.

Como función final, la OMC “*ayuda a resolver las diferencias*”¹². Todos los países tienden a perseguir objetivos que satisfagan sus necesidades, siendo las comerciales en éste caso, es por eso que muchas de las veces se dan desacuerdos entre las naciones y necesitan de un tercer agente para resolverlos, de ésta manera las diferencias son resultas dentro de la OMC y las naciones acatan el dictamen al cual se llegue, siempre teniendo como base los textos jurídicos. El ente regulador de las diferencias es el OSD.

¹¹ *Ibíd.* Pp. 11-116

¹² *Ibíd.* Pp. 12-116

1.1.2.2 Estructura de la OMC.



Fuente: Organización mundial del Comercio.¹³

¹³ *Ibíd.* Pp. 105-116

La OMC es dirigida principalmente por los “*gobiernos Miembros*”¹⁴. Las decisiones que son importantes son tomadas por la totalidad de los países miembros a través de consensos entre todos los miembros; la OMC se diferencia de otras organizaciones como el FMI donde cualquier decisión es tomada por una delegación y si existieren amonestaciones, se da a través de amenazas a los créditos que el FMI hubiese concedido al país en cuestión u otro tipo de amenaza es el de no proveer de mas créditos a ese país.

Por otro lado dentro de la OMC, cualquier amonestación es tomada por los miembros a través de un consenso y son relativas a temas comerciales; también existen reuniones informales, en las que se reúne a un grupo los miembros que tengan que ver con el tema sobre el cual se va a debatir y se toma una decisión pero existen puntos clave que son: primero que siempre se debe tener informado a todos sobre lo que acontece y consecuentemente, el segundo punto es que todo el proceso debe ser completamente transparente.¹⁵

La principal autoridad de la Organización Mundial del Comercio es la Conferencia Ministerial, el cual es un órgano conformado por todos los países miembros que forman parte de la OMC y dentro de la cual se toman decisiones y adoptan normas; así pues, debe reunirse como mínimo una vez cada dos años.¹⁶

En orden jerárquico, el segundo nivel se lo da al Consejo General que labora bajo tres órganos que son: el Consejo General, el Órgano de Solución de Diferencias y el Órgano de Examen de las Políticas Comerciales.¹⁷

Cabe recalcar que dentro de éstas instancias las decisiones son tomadas por los miembros; el OSD resuelve los conflictos y el OEPC se encarga de revisar las políticas comerciales que cada país aplica, controlando que las mismas vayan acorde a lo acatado dentro de la OMC y de acuerdo a los diferentes tratados o convenios que puedan influir sobre la misma.

¹⁴ *Ibíd.* Pp. 103-116

¹⁵ *Ibíd.* Pp. 103-116

¹⁶ *Ibíd.* Pp. 103-116

¹⁷ *Ibíd.* Pp. 104-116

Luego de éste nivel se encuentran:

“los consejos para cada amplia esfera de comercio, y otros órganos”¹⁸, los cuales son: “el Consejo del Comercio de Mercancías; el Consejo del Comercio de Servicios y el Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (Consejo de los ADPIC).”¹⁹

Siendo éstos los principales aspectos a ser divididos dentro del comercio se da paso a una nueva división dentro de cada Consejo, ya que cada uno tiene sus respectivas esferas que permiten una mejor organización siendo éstas nuevas organizaciones el cuarto nivel; por ejemplo “El Consejo del Comercio de Mercancías tiene 11 comités que se ocupan de temas específicos (agricultura, acceso a los mercados, subvenciones, medidas antidumping, etc.)”²⁰

1.1.2.3 Principios de la OMC.

La OMC y todo su funcionamiento, es decir, sus normas, convenios, tratados se basan en fundamentos básicos para la creación de las mismas. Los principios son:

≈ *“Nación más favorecida (NMF): igual trato para todos los demás.”²¹*

Este principio se basa en que todo trato favorable que un país miembro tenga con otro, lo tiene que hacer con todos los demás miembros, y no pueden existir discriminaciones hacia ninguna nación. Existen ciertas excepciones como cuando se dan tratados de libre comercio entre un grupo de países, donde los tratos favorables hacia un país no se dan hacia terceros, o cuando un país pone barreras para el comercio, por el temor de un posible comercio desleal.²²

¹⁸ Ibid. Pp. 104-116

¹⁹ Ibid. Pp. 104-116

²⁰ Ibid. Pp. 104-116

²¹ Ibid. Pp. 12- 116

²² Ibid. Pp. 12/13-116

≈ *“Trato nacional: trato igual para nacionales y extranjeros.”*²³

Este principio explica que se debe dar un trato igual a mercadería nacional extranjera, y que el hecho que un país deba pagar impuestos en aduana el momento de ingresar su mercadería a un país extranjero, no significa que se viole este principio.

≈ *“Comercio más libre de manera gradual, mediante negociaciones.”*²⁴

A más de ser un principio, el mismo es un objetivo de la OMC, ya que persigue la liberalización total del comercio, es decir que los impuestos bajen paulatinamente hasta llegar al arancel 0% , más esto se debe ir realizando paso a paso y siempre con el consentimiento de todos los miembros. Existe incluso una opción especial para los países en desarrollo donde se otorga mayor plazo a los mismos para la liberalización de sus mercados. Este objetivo es el más difícil a cumplir puesto que en base a los procedimientos de los países, es muy poco lo que se ha logrado y en algunos países la eficacia es nula, pues existen muchos otros factores que impiden que algunos mercados quieran abrir sus puertas a un libre comercio.

≈ *“Previsibilidad: mediante consolidación y transparencia.”*²⁵

Este principio se enlaza directamente con el compromiso de las naciones en cumplir sus políticas comerciales y los diferentes convenios a los que se han suscrito y ser totalmente transparentes en su proceder, pues de ello dependen otras naciones y si un país no cumple sus obligaciones puede afectar a terceros ya que varias veces los países realizan planes a futuro basándose en el proceder de otros países.

La importancia de la transparencia en la aplicación de las políticas comerciales radica en la veracidad para otros países, ya que el momento que las mismas son revisadas por el OEPC, pasan a la base de datos de la organización y otros países interesados pueden acudir a ella sabiendo que los países que aplican esas normas lo hacen transparentemente.

²³ Ibid. Pp. 13-116

²⁴ Ibid. Pp. 13-116

²⁵ Ibid. Pp. 13-116

≈ *“Fomento de una competencia leal”*²⁶

Se basa en uno de los objetivos de la OMC, el cual busca a más de la liberalización de aranceles, el comercio justo entre los países miembros, es decir, ir poco a poco minimizando todas las barreras no arancelarias que impiden llegar al objetivo principal de la organización.

≈ *“Promoción del desarrollo y la reforma económica”*²⁷

Se debe tener en cuenta que dentro de la OMC existen los países denominados desarrollados y por otro lado los países en desarrollo. Ésta organización está consciente de las diferentes capacidades económicas de ambos grupos, y como es un principio buscar el desarrollo, se dan ciertas preferencias para los países en desarrollo, una de ellas es por ejemplo los plazos alargados para la reducción de barreras para el comercio o la búsqueda de ayuda técnica que impulse el campo industrial dentro de éstas naciones.

Uno de los puntos más importantes que cabe mencionar es la Ronda de Doha para el Desarrollo, la cual es una reunión entre los países miembros de la OMC, que se encargan de asuntos específicos como lo que respecta a las naciones en desarrollo, el comercio agrícola, no agrícola, ayuda técnica, pero siempre buscando el beneficio de las naciones menos favorecidas y que ha creado un Comité de Comercio y Desarrollo que en sesiones extraordinarias se dedica específicamente a estos temas. Es así que el objetivo principal de la Ronda de Doha es buscar el desarrollo de las naciones.

²⁶Ibid. Pp. 14-116

²⁷Ibid. Pp. 14-116

1.1.3 Miembros.

Los Miembros de la Organización Mundial del Comercio son todos aquellos que se adhieren a ésta organización a través de un proceso de negociaciones en las cuales la nación miembro adquiere derechos y obligaciones.²⁸

Existen etapas las cuales todo país “*que disfrute de plena autonomía en la aplicación de sus políticas comerciales*”²⁹, debe seguir para poder ser miembro de la OMC. Cualquier país que postule a ser miembro de la OMC debe haber sido primero “observador”³⁰.

La primera etapa consta de enviar a la OMC un “*memorándum con las políticas comerciales y económicas que tengan relación con los Acuerdos de la OMC*”³¹ del país que desea ingresar a la organización.

La segunda etapa consta de la revisión del memorándum y del comienzo de negociaciones bilaterales del probable nuevo país con los Miembros, ya que cada país tiene sus intereses comerciales y es por ésta razón que se dan las negociaciones bilaterales; las negociaciones se dan en todos los ámbitos comerciales (bienes y servicios); a pesar que éstas negociaciones no se dan con todos los miembros al mismo tiempo; todas las ventajas serán aplicadas a todos los miembros una vez que el país pase a ser parte de la OMC; así también, las negociaciones de adhesión pueden llegar a prolongarse mucho tiempo por su grado de complejidad.³²

La tercera etapa empieza con la finalización de la revisión de memorándum y con la culminación de las negociaciones bilaterales para dar paso al establecimiento de las condiciones de adhesión donde el país en cuestión aceptará el protocolo de adhesión donde se encuentran todos los compromisos que acatará.³³

En cuarta y última etapa:

²⁸ Ibid. Pp. 107-116

²⁹ Ibid. Pp. 107-116

³⁰ Ibid. Pp. 107-116

³¹ Ibid. Pp. 107-116

³² Ibid. Pp. 107-116

³³ Ibid. Pp. 107-116

“Se somete al Consejo General o a la Conferencia Ministerial de la OMC la documentación final, consistente en el informe, el protocolo y las listas de compromisos. Si una mayoría de dos tercios de los Miembros de la OMC vota a favor, el solicitante puede firmar el protocolo y adherirse...Para ultimar la adhesión es preciso que el parlamento o la asamblea legislativa del país...ratifique el Acuerdo.”³⁴

Y es de ésta manera y siguiendo éstos procesos que un país puede pasar a ser miembro de la Organización Mundial del Comercio.

1.1.4 Países desarrollados y en desarrollo.

La clasificación de desarrollados y en desarrollo se da por *“la auto selección de los países miembros, aunque no todos los órganos de la OMC aceptan automáticamente esa clasificación’* esto se da de esta manera porque la OMC *‘no ha elaborado definiciones de países desarrollados y en desarrollo’*.³⁵

Dado a conocer este punto cabe recalcar que la definición que es aceptada en su totalidad por la OMC es la de países menos adelantados, la cual no designa la organización en mención, sino la Organización de Naciones Unidas que tiene parámetros para la clasificación de los países menos adelantados.

Los países miembros se diferencian en países desarrollados y en desarrollo dependiendo de sus capacidades económicas, industriales y comerciales.

De acuerdo a las *“Decisiones y Declaraciones Ministeriales Relativa a las medidas a favor de los Países Menos Adelantados”*³⁶. Existen diferentes preferencias que se dan a los países menos adelantados y a las cuales pueden acceder los países siempre y cuando se encuentren clasificados dentro de ésta denominación.

³⁴ *Ibíd.* Pp. 108-116

³⁵ Organización Mundial del Comercio. *“Países Menos Adelantados”*. [en línea]. [citado: 15/Noviembre/2008]. Disponible en: http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/org7_s.htm.

³⁶ Organización Mundial del Comercio. *“Los Textos Jurídicos. Los Resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales”*. Pp. 466. Publicaciones de la OMC. 2003

En primera instancia, los países menos adelantados tienen la opción especial otorgada por la OMC de adquirir compromisos y dar concesiones dependiendo de las necesidades del país en lo que concierne desarrollo, comercio y finanzas.³⁷

Así también dentro de ésta Declaración se estableció ciertos parámetros que benefician a los Países Menos Adelantados; en el punto 2, literal i); establece que se velará por que todas las medidas especiales tomadas a favor de estos países sean aplicadas en la brevedad posible a través de controles periódicos.³⁸

“ii)... las concesiones NMF (Nación Más Favorecida) relativas a medidas arancelarias y no arancelarias convenidas en la Ronda de Uruguay respecto de productos cuya exportación interesa a los países menos adelantados podrán aplicarse de manera autónoma con antelación y sin escalonamiento...”³⁹

Dentro de éste segundo literal, se debe tener en cuenta tres beneficios que se toman a favor de los países menos adelantados: la autonomía, la antelación y el no escalonamiento.

La *autonomía*, que permite al país no depender de la OMC para poner en práctica éste beneficio sobre las medidas tanto arancelarias como no arancelarias; después se encuentra la *antelación* que de acuerdo a la Real Academia de la Lengua Española dice: “Anticipación que, con orden al tiempo, sucede algo con respecto a otra cosa.” Es decir, esto permite a que el país en cuestión pueda con anterioridad y autónomamente a su vez, aplicar las concesiones NMF. Por último se encuentra el *no escalonamiento* que permite aplicar las concesiones sin un proceso progresivo a favor de los países menos adelantados.

³⁷ *Ibíd.* Pp. 466

³⁸ *Ibíd.* Pp. 466

³⁹ *Ibíd.* Pp. 466

Dentro del literal iii) se propone flexibilidad para la aplicación de las normas de los acuerdos, tomando en cuenta el punto de vista de los países menos adelantados.⁴⁰

En el literal iv) se darán preferencias para las exportaciones de los países menos adelantados.⁴¹

Finalmente en el literal v) se habla de incrementar la asistencia técnica dentro de éstos países, teniendo como objetivo el desarrollo de la industria y consecuentemente de las exportaciones, así también se buscará mejorar el comercio de servicios para que dentro de los países a los cuales se dirige ésta ayuda se aproveche la liberalización del comercio.⁴²

De ésta manera quedan establecidos los medios a través de los cuáles se buscará ayudar y mejorar el comercio y la industria en todos los campos de los países menos adelantados; tomándose mucho más en cuenta los intereses que tienen los mismos, como son: la disminución de barreras arancelarias, medidas antidumping, entre otros.

Es también importante saber que se brinda asistencia jurídica para los países en desarrollo por parte de la OMC, específicamente por el “*Instituto de Formación y Cooperación Técnica*”⁴³.

Así se puede notar que la ayuda brindada por la OMC es amplia hacia los países en desarrollo, más existen muchos otros puntos en los cuáles todavía existen falencias, sobre todo con respecto a otros países, como son: en la agricultura, textiles, medidas arancelarias y no arancelarias, entre otros.

Uno de los problemas se da cuando existen aranceles muy elevados en ciertos productos a esto se lo conoce como “crestas arancelarias”⁴⁴, y esto afecta de una

⁴⁰ Ibid. Pp. 467

⁴¹ Ibid. Pp. 467

⁴² Ibid. Pp. 467

⁴³ Ibid. Pp. 467

⁴⁴ Entender la OMC. Op. Cit. Pp. 83-116

mayor manera a los países en desarrollo puesto que los productos agrícolas son los que presentan aranceles elevados y estas naciones son las que más importan este tipo de productos.

Otro punto que no se controla totalmente es la “*progresividad arancelaria*”⁴⁵. Esto se da cuando las materias primas de un producto que se manufactura dentro de un país salen con bajos costos, pero los productos terminados que utilizaron esas materias primas ingresan con mayores aranceles. Por ejemplo, que el petróleo salga del país a un determinado precio y una refinería extranjera nos venda todos los derivados del petróleo como la gasolina, el diesel, entre otros y el valor de todos esos productos sea mucho mayor que el valor en el cual se vendió el petróleo.

Muchas veces entre los propios países en desarrollo se dan obstáculos para la comercialización puesto que en general, aquellos países que tienen aranceles más altos son los países en desarrollo, por lo que, cuándo desean comerciar entre ellos, existen barreras que no lo permiten libremente.⁴⁶

Otro obstáculo se da por la falta de seguridad en las concesiones arancelarias, puesto que no se encuentran establecidas dentro de los Acuerdos de la OMC y cuando se aplican pueden ser manipuladas por el país importador y no se tiene seguridad como con los aranceles normales; éstas concesiones varían mucho dependiendo tanto del país al que se otorga la preferencia, como el producto; a éste fenómeno se lo conoce como *erosión de las preferencias*.⁴⁷

Como se conoce las preferencias dan a los países en desarrollo una oportunidad para mejorar su comercio en todo sentido; más puede ser un arma de doble filo, teniendo en cuenta que el mercado con preferencia puede no mejorar y acostumbrar a éstos beneficios y cuándo se retiren todo tipo de preferencias, el mercado puede no estar preparado para competir, produciendo así perjuicios. Por ejemplo en el caso del Ecuador, el ATPDA ha dado muchos beneficios al mercado nacional y el momento que se iba a retirar estos beneficios, hubo muchos

⁴⁵ *Ibíd.* Pp. 83-116

⁴⁶ *Ibíd.* Pp. 100-116

⁴⁷ *Ibíd.* Pp. 101-116

inconvenientes, lo cual demostró que el mercado nacional se había acostumbrado a esos beneficios y no estaban listos para competir sin ellos.

En caso de los países en desarrollo la situación se complica al agregar otros factores que hacen mucho más difícil la adaptación a posibles cambios dentro del mercado como son: carecimiento de capital humano y físico, falta de desarrollo de infraestructura y en casos, inestabilidad política; más si la economía es fuerte, una nación puede estar preparada para los cambios.⁴⁸

1.1.5 Solución de diferencias: principios y funcionamiento.

1.1.5.1 Principios para la solución de diferencias.

Todas las naciones velan por sus intereses y al formar parte de la Organización Mundial del Comercio se comprometen a respetar normas y obligaciones puesto que afectan directamente a los demás países miembros; es así que cuando un país siente que otra nación incumple con sus compromisos adquiridos, afectando así a sus intereses, se dan diferencias, las cuales son resueltas dentro de la OMC; de ésta manera la organización establece un espacio donde los países puedan llegar resolver sus conflictos de varias maneras; llegando a ser un mediador para llegar a la mejor solución.

En primera instancia de debe tener en cuenta que la OMC ha establecido cuatro principios para poder dirigir la solución de diferencias entre los países que son: *“equidad, rapidez, eficacia y aceptabilidad mutua.”*⁴⁹

Al conocer éstos cuatro principios se entiende que equidad, refiere a igual posición para los países miembros dentro de un conflicto, es decir, que no existan ventajas para ninguna de las dos partes, buscando neutralidad al momento de tomar decisiones y basándose en los hechos.

⁴⁸ *Ibíd.* Pp. 101-116

⁴⁹ *Ibíd.* Pp. 57-116

En lo que respecta rapidez, se sabe que para cada paso dentro de la solución de diferencias de la OMC existe un tiempo determinado lo cual obliga a quien se encuentra a cargo de determinar soluciones trabajar de la manera más pronta y aún más cuando se trata de conflictos que incluyen productos perecederos; a este principio se le da un miramiento especial a partir de la Ronda de Uruguay, puesto que *“en el antiguo GATT...no preveía plazos fijos, era más fácil obstruir la adopción de las resoluciones y en muchos casos pasaba mucho tiempo sin que se llegara a una solución concluyente.”*⁵⁰

Haciendo referencia a la eficacia, la OMC busca que ninguna nación desacate una resolución dictaminada una vez que los países se hayan comprometido a aceptar la misma no habiendo llegado previamente a un acuerdo mutuo únicamente entre las dos naciones; es trascendental considerar este principio puesto que de ello depende que los países cumplan la solución acordada sin tener que llegar a sanciones contra la nación, permitiendo así también que los países confíen en éste sistema de justicia de la OMC al saber que un conflicto puede ser resuelto y los acuerdos acatados.

La eficacia de la OMC se da a través de la aceptabilidad mutua; depende de la voluntad, de tratar de llegar a un acuerdo y aceptar resoluciones por parte de éste órgano en caso de no llegar a un acuerdo sin intervención de los mismos. Este compromiso alude el compromiso de cada nación de acatar cualquier decisión que se llegare a tomar.

1.1.5.2 Funcionamiento para la Solución de Diferencias.

Para un mejor entendimiento del proceder dentro de la solución de diferencias es menester conocer algunas partes que intervienen en la misma.

En primera instancia para la Solución de Diferencias, la OMC según las Normas y Procedimientos por los que se rige la Solución de Diferencias, Artículo 2,

⁵⁰ *Ibíd.* Pp. 57-116

“se establece el Órgano de Solución de Diferencias para administrar las presentes normas y procedimientos y las disposiciones en materia de consultas y solución de diferencias de los acuerdos abarcados salvo disposición en contrario de uno de ellos.”⁵¹

De ésta manera el Órgano de Solución de Diferencias (OSD) tiene la potestad para resolver los conflictos en caso que las naciones llegaran a disponer del mismo; de la misma manera, según el Artículo 2,

“el OSD estará facultado para establecer grupos especiales, adoptar los informes de los grupos especiales y del Órgano de Apelación, vigilar la aplicación de las resoluciones y recomendaciones y autorizar la suspensión de concesiones y otras obligaciones en el marco de los acuerdos abarcados.”⁵²

Se dan casos en los cuales las partes solicitan la conformación de un grupo especial que estudian los conflictos y son neutrales, el cual será autorizado por el OSD, así también lo hará con el Órgano de Apelación; del mismo modo velará por el cumplimiento de los principios como la eficacia y la aceptación mutua que se dan en la aplicación de las resoluciones y recomendaciones, de la misma manera está habilitado a suspender concesiones y otras obligaciones según el artículo 2, en caso de ser necesario como por ejemplo no se acatan las soluciones resueltas.

Así existen los grupos especiales los cuales son facultados por el OSD y que según las normas y procedimientos en cuestión, en el artículo 6, punto 1:

“Si la parte reclamante así lo pide, se establecerá un grupo especial, a más tardar en la reunión del OSD siguiente a aquella en la que la petición haya figurado por primera vez como punto en el orden del día

⁵¹ Organización Mundial del Comercio. *Entendimiento Relativo a las Normas y Procedimientos por los que se rige la Solución de Diferencias*. [doc. pdf. en línea]. Pp. 1-28 [Citado: 25/Enero/2009]. Disponible en: http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/28-dsu.pdf.

⁵² *Ibíd.* Pp. 1-28

*del OSD, a menos que en esa reunión el OSD decida por consenso no establecer un grupo especial.”*⁵³

Es así que depende de la parte reclamante establecer o no un grupo especial que ayude a la resolución del caso en proceso de solución.

Según las normas en el artículo 7, punto 1;

“El mandato de los grupos especiales será el siguiente, a menos que, dentro de un plazo de 20 días a partir de la fecha de establecimiento del grupo especial, las partes en la diferencia acuerden otra cosa:

*“Examinar, a la luz de las disposiciones pertinentes (del acuerdo abarcado (de los acuerdos abarcados) que hayan invocado las partes en la diferencia), el asunto sometido a la OSD por (nombre de la parte) en el documento... y formular conclusiones que ayuden a la OSD a hacer las recomendaciones o dictar las resoluciones previstas en dicho acuerdo (dichos acuerdos).”*⁵⁴

Con esto se puede saber que el grupo especial ayuda a la OSD, ya sea a través de recomendaciones o dictaminando resoluciones, a remediar los conflictos que estuvieren en proceso.

Los grupos especiales están conformados según el artículo 8 punto 1,

“por personas muy competentes, funcionarios gubernamentales o no, a saber, personas que anteriormente hayan integrado un grupo especial o hayan presentado un alegato en él, hayan actuado como representantes de un Miembro o de una parte contratante del GATT de 1947 o como representantes en el Consejo o Comité de cualquier acuerdo abarcado o del respectivo acuerdo precedente o hayan formado parte de la Secretaría del GATT, hayan realizado una actividad docente o publicado trabajos sobre derecho mercantil

⁵³ *Ibíd.* Pp. 6-28

⁵⁴ *Ibíd.* Pp. 6-28

internacional o política comercial internacional, o hayan ocupado un alto cargo en la esfera de la política comercial en un Miembro.”⁵⁵

Es elemental que los miembros del grupo especial tengan vasta experiencia para formar parte del mismo, asegurando un trabajo profesional y eficaz.

En el artículo 8, punto 3, “*los nacionales de los Miembros cuyos gobiernos sean parte en la diferencia o terceros en ella...no podrán ser integrantes del grupo especial que se ocupe de esa diferencia*”⁵⁶ esto se da para asegurar la independencia del caso y la neutralidad de la decisión.

En lo que respecta al Órgano de Apelación, se lo convoca según el Artículo 17, punto 1, cuando existan apelaciones “*contra las decisiones de los grupos especiales...*”⁵⁷; es así que éste Órgano solo podrá intervenir dentro de las decisiones jurídicas adoptadas por los grupos especiales. Dentro de la labor del Órgano de Apelación se entiende que solo las partes involucradas dentro de la diferencia pueden solicitar el mismo, no los terceros.

Se debe saber que también se toma en cuenta a países que según el artículo 10, punto 2:

*“...tenga un interés sustancial en un asunto sometido a un grupo especial y así lo haya notificado al OSD (denominado en el presente Entendimiento “tercero”) tendrá oportunidad de ser oído por el grupo especial y de presentar a éste comunicaciones por escrito...”*⁵⁸

Así aquellos países que se puedan sentir afectados con alguna resolución pueden ser escuchados y tomados en cuenta para evitar algún perjuicio en contra del mismo.

⁵⁵ Ibid. Pp. 7-28

⁵⁶ Ibid. Pp. 7-28

⁵⁷ Ibid. Pp. 12-28

⁵⁸ Ibid. Pp. 9-28

Habiendo esclarecido partes importantes que intervienen en la solución de diferencias, procederé a puntualizar lo que es en sí la solución de diferencias.

Todos los pasos del procedimiento que se da dentro de la solución de una diferencia tienen un lapso determinado, es por ello que la solución no puede extenderse prolongadamente, puesto que se debe respetar los límites propuestos, con miras a aclarar la diferencia en el menor tiempo posible.

El primer punto a llevarse a cabo son las “Consultas” que tienen como tiempo límite 60 días, dentro de ésta etapa se establecen diálogos entre las partes para intentar llegar a un acuerdo entre las mismas, en caso que no se llegase a un acuerdo se puede pedir asistencia al Director General de la OMC.⁵⁹

En caso que no se hubiese llegado a un acuerdo, se prosigue con la segunda etapa, que establece un grupo especial a través del OSD, el cual deberá ser establecido en un plazo máximo de 45 días.⁶⁰

En lo que respecta al cometido del grupo especial, se dará un lapso de seis meses para la presentación del informe final y en casos de urgencia, un lapso de tres meses; como por ejemplo cuando el litigio tiene que ver con mercadería perecedera, más si el grupo especial considera que no se llegará a dar el informe en el tiempo dictaminado, se procederá a conceder una prórroga previa justificación, la cual le otorgará nueve meses al grupo especial para terminar dicho informe; el grupo especial puede suspender su labor por un lapso máximo de doce meses, pasado este intervalo, la acción del mismo será nula.⁶¹

Dentro del proceder del grupo especial se deben dar etapas a seguir.

Primero cada parte debe exteriorizar sus argumentos por escrito al grupo especial; luego se da la “primera audiencia” donde las partes muestran sus argumentos, así también terceros; se procede con las réplicas donde el país afectado

⁵⁹ *Ibíd.* Pp. 12-28

⁶⁰ *Ibíd.* Pp. 15-28

⁶¹ *Ibíd.* Pp. 16-28

expresa sus argumentos, dándose esto en la segunda reunión del grupo especial; en caso que una de las partes involucradas plantee cuestiones científicas, el grupo especial puede consultar a expertos los cuales son entendidos del tema y preparan un informe para el grupo especial; dentro de la siguiente etapa llamada “proyecto inicial” se da a conocer a ambas partes los argumentos de su parte contraria, otorgando dos semanas para observaciones; se procede con el informe provisional en el cual da a conocer las conclusiones tomadas, dando una semana de plazo para que se solicite un reexamen; una vez transcurrido el plazo el cual no debe exceder las dos semanas, se pueden dar nuevas reuniones con las partes para aclarar cualquier asunto dentro del plazo establecido; si luego de éste tiempo no se ha pedido que se reexamine algún aspecto concreto del informe, se procederá a dar el informe definitivo, el cual es enviado a las partes involucradas y a todos los Miembros de la OMC; transcurridos sesenta días el informe se convierte en una resolución o recomendación de la OMC, la cual debería ser acatada por las partes dentro de la diferencia de acuerdo a los principios establecidos previamente y a los cuales todos los países miembros se comprometen, más si una de las partes o ambas no están de acuerdo se prosigue con la apelación cuyo procedimiento será de sesenta días y no excederá los noventa en caso de ser necesario; la apelación busca confirmar, modificar o revocar por completo una resolución; la decisión de adoptar una apelación se da en un plazo de treinta días y es aprobado dentro de la OMC únicamente por consenso.⁶²

Más la labor del OSD no termina ahí, pues debe vigilar porque se cumpla lo acordado dentro de una resolución en caso de no existir apelaciones.

El país miembro debe informar de su situación para la aplicación de la resolución, ya sea de manera inmediata o con un tiempo prudencial el cual: puede ser propuesto por el mismo país miembro, pero en caso de ser rechazado, lo especificará un plazo establecido por ambas partes, caso contrario un plazo establecido mediante arbitraje, cuyo árbitro será una persona o un grupo establecido indistintamente, más el tiempo no puede exceder los quince meses a partir del establecimiento del informe final.⁶³

⁶² *Ibíd.* Pp. 12/14-28

⁶³ *Ibíd.* Pp. 15-28

En caso de que una de las partes del litigio no aplicase lo establecido dentro de la resolución se procederá a la compensación o suspensión de concesiones u otras obligaciones, las cuales son temporales pero buscan la aplicación de las recomendaciones pues son el mejor camino para resolver un litigio; si no se resuelve a aplicarlas dentro del plazo prudencial se procederá a suspender concesiones u otras obligaciones de los acuerdos abarcados previa autorización de la OSD.⁶⁴

1.2 Relación de la Organización Mundial del Comercio con el Ecuador.

1.2.1 Adhesión del Ecuador a la OMC.

El primer punto oficial de relación del Ecuador con la OMC, empieza con la adhesión a la misma, la cual se dio el “21 de enero de 1996”⁶⁵.

Previamente se dio un proceso necesario que incluye la aceptación del “*Protocolo para la Adhesión de la República del Ecuador al Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio*”⁶⁶, el cual fue analizado para poder conocer lo que la República del Ecuador debía acatar para poder ser parte de ésta organización.

El 16 de agosto de 1995 el Consejo General adoptó una Decisión en la cual el Ecuador podía adherirse al Acuerdo sobre la OMC acatando las condiciones de un Protocolo, el cual fue aprobado de la misma manera por el Consejo General el 31 de julio de 1995.⁶⁷

La Decisión aprobada fue la siguiente:

“El Consejo General,

⁶⁴ Ibid. Pp. 16-28

⁶⁵ Organización Mundial del Comercio. *Ecuador y la OMC*. [en línea]. [Citado: 18/Octubre/2008] Disponible en: http://www.wto.org/spanish/thewto_s/countries_s/ecuador_s.htm

⁶⁶ Organización Mundial del Comercio. *Adhesión del Ecuador*. Sección: WT/ACC/ECU/6. [Citado: 21/Octubre/2008]. Disponible en: docsonline.wto.org

⁶⁷ Ibid. Sección: WT/ACC/ECU/6

Habida cuenta de los resultados de las negociaciones encaminadas al establecimiento de las condiciones de adhesión de la República del Ecuador al Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio y habiendo preparado un Protocolo para la Adhesión del Ecuador;

Decide, de conformidad con el artículo XII del Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio, que la República del Ecuador puede adherirse al Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio en las condiciones enunciadas en dicho Protocolo.

El Consejo General adoptó esta Decisión por mayoría de dos tercios.”⁶⁸

De ésta manera quedó establecido que el Ecuador formaría parte del Acuerdo a través de la aceptación y cumplimiento de lo propuesto en el Protocolo, el cual incluía la adopción de disposiciones generales, listas y disposiciones finales.

En lo que respecta a las “Disposiciones Generales”, el Ecuador pasaba a adherirse al acuerdo, el momento que entrara en vigor el Protocolo, consecuentemente pasaría a ser Miembro de la OMC.⁶⁹

De acuerdo con el protocolo el Ecuador se adheriría al “Acuerdo sobre la OMC en su forma rectificada, enmendada o de otra forma modificada por los instrumentos jurídicos que hubieran entrado en vigor antes de la fecha de entrada en vigor del presente Protocolo”⁷⁰, esto quiso decir que todas aquellos cambios que pudo haber sufrido el Acuerdo y que se hayan aprobado antes de la entrada en vigencia del Protocolo tendrían que ser acatadas por el Ecuador, asumiendo las obligaciones descritas en el mismo.

⁶⁸ *Ibíd.* Sección: WT/ACC/ECU/5

⁶⁹ *Ibíd.* Sección: WT/ACC/ECU/6

⁷⁰ *Ibíd.* Sección: WT/ACC/ECU/6

El Documento del Grupo de Trabajo describe todas las obligaciones que el Ecuador debía cumplir para poder ser parte de la OMC dentro de los diferentes campos como son mercancías y servicios.

Dentro del informe del Grupo de Trabajo, se definió un tiempo límite en el cual el Ecuador debía aplicar los ajustes arancelarios; los cuales se establecieron para “siete años”⁷¹, en distintos productos.

En el siguiente cuadro se observará año por año, cuántas partidas salieron, es decir, como se debía aplicar los ajustes arancelarios y el porcentaje reducido.

Tabla 1.2 Cronograma para la reducción de aranceles.

CRONOGRAMA DE DESMONTE DEL MECANISMO DE AJUSTES ARANCELARIOS EN SIETE AÑOS		
AÑO	No. De Partidas que Salen	% Reducido
1995	0	0%
1996	0	0%
1997	0	0%
1998	29	22%
1999	44	34%
2000	29	22%
2001	28	sito
TOTAL	130	100%

Fuente: Informe sobre Grupo de Trabajo sobre la Adhesión del Ecuador.⁷²

Pero llevando esto a la praxis, no se ha logrado reducir los aranceles hasta la presente fecha, puesto que para hacerlo la industria nacional necesita desarrollarse de tal manera que pueda abrir su mercado al libre comercio y poder competir con la producción internacional, algo a lo que no se ha podido llegar.

⁷¹ Organización Mundial del Comercio. *Informe del Grupo de Trabajo sobre la Adhesión del Ecuador*. [en línea]. Sección: WT/L/77. [Citado: 19/Octubre/2008]. Disponible en: docsonline.wto.org

⁷² *Ibíd.* Sección: WT/L/77

Dentro de la segunda parte del Protocolo llamada “Listas”, se especificó que el Ecuador debía cumplir con las listas anexas al Protocolo, que indican el año y el porcentaje que un producto debe desmontar de sus aranceles.⁷³

En la tercera y última parte dentro de las “Disposiciones Finales”, se especificaron los plazos que se dieron al Ecuador para que firme el Acuerdo; que fue hasta el 31 de diciembre de 1995; de manera que habiéndolo firmado y que fue así, se hizo válido treinta días después; el Protocolo lo tendría el Director General de la OMC, el cual emitió copias autenticadas con notificaciones de aceptación a cada Miembro de la OMC y al Ecuador⁷⁴.

Finalmente el Protocolo se finalizó de la siguiente manera:

“HECHO en Ginebra, el día dieciséis de agosto de mil novecientos noventa y cinco, en un solo ejemplar y en los idiomas español, francés e inglés, siendo cada uno de los textos igualmente auténticos, salvo que en una Lista anexa se indique que sólo es auténtico su texto enano o más de dichos idiomas.”⁷⁵

En lo que respecta al Ecuador:

“El Congreso Nacional ratificó el Protocolo mediante resolución publicada en el Registro Oficial 853, de 2 de enero de 1996...hace propios los principios de Trato Nacional, Nación Mas Favorecida y Transparencia en el comercio internacional.”⁷⁶

En conclusión, la Organización Mundial del Comercio es una instancia que maneja a través de sus políticas el proceder de sus países miembros en lo que respecta el comercio y todo lo que refiera al mismo, buscando el libre comercio, lo que incluye la eliminación de las barreras para el comercio.

⁷³ Ibid. Sección: WT/L/77

⁷⁴ Ibid. Sección: WT/L/77

⁷⁵ Ibid. Sección: WT/L/77

⁷⁶ www.mmrree.gov.ec/mre/documentos/pol_internacional/multilateral/omc/omc.pdf [citado en Ibid. Sección: WT/L/77]

Sus principios se basan en la igualdad entre sus miembros, buscando las mismas condiciones para todos; los países para acceder un mejor posicionamiento dentro del comercio mundial, es necesario que pertenezca a una organización que le permita tener más poder al momento de alguna realizar alguna gestión, con esto me refiero a la Organización Mundial del Comercio que brinda ayuda a sus países miembros como es el caso de diferencias, donde la organización con su órgano de solución de diferencias es un respaldo para exigir la igualdad que por derecho cada país tiene al momento de ser miembros de la OMC.

La estructura consta de un órgano principal el cual es denominado conferencia ministerial, el mismo es dirigido por todos los miembros y las decisiones son tomadas por consensos, en algunos casos por mayoría de votos y en otros casos se debe tener aceptación total, lo cual muchas de las veces complica los procedimientos, pues siempre cada nación vela por los propios intereses. En la otra situación, las naciones pierden baluarte, cuando no poseen alianzas que los respalden en decisiones que los competan, dándose esto generalmente cuando las naciones son recién ingresadas, puesto que las grandes potencias por el tiempo que han estado dentro de la organización tiene más experiencia, alianza y en general, más ventajas. Mas, vale recalcar que los países no tienen más privilegios por ser potencias como jerarquías establecidas, ya que todos tienen el mismo valor en votos, decisiones u opiniones.

Los países en desarrollo y los desarrollados tienen una clara diferencia de condiciones, pero a pesar de ello existe ayuda que se da a los países en desarrollo, la cual casi en la totalidad de los casos es brindada por países desarrollados; otra categoría que se debe diferenciar son los países menos adelantados, los cuales tienen más consideraciones, pero existe el riesgo de dependencia por la ayuda brindada, esto se da por ejemplo la tecnología, la cual si bien ayuda, no es suficiente puesto que existen otros problemas situacionales que no permiten que los países en desarrollo puedan manejar fácilmente la tecnología y sean dependientes de la ayuda, esto pasa en muchos aspectos, donde los países se vuelven dependientes de ayuda y no salen adelante por sus propios esfuerzos.

El OSD ayuda a muchos de los países y busca la imparcialidad y justicia en todos los litigios a resolver, mas no es un organismo que pueda obligar a una nación a respetar el fallo, puesto que la aceptación del mismo depende de la voluntad y cumplimiento del compromiso del país, existen otras formas de tratar de persuadir a que una nación acepte un fallo cuando es “en contra” a lo que pudo estar abogando, estas maneras no garantizan que el país o los países cumplan los designios, en la mayoría de los casos, los fallos se han acatado, y esto se ha dado por el compromiso que el país adquiere al momento de formar parte de la OMC, demostrando responsabilidad y respeto por parte de los mismos.

Desde que el Ecuador inicio su ingreso a la OMC, ha tenido derechos y obligaciones que ha debido acatar, el objetivo es la eliminación paulatina de las barreras arancelarias para un libre comercio, para lo cual el Ecuador estableció fechas y plazos, mas en casos, estas fechas se vieron prorrogadas por razones circunstanciales, al ser el Ecuador un país en desarrollo tiene mayores plazos para este proceso, puesto que se sabe que el comercio, en este caso el agrícola es fundamental en la economía del país, y se debe proceder cautelosamente para que el sector no sea afectado de manera abrupta.

Sin embargo, en lo que respecta a la adhesión de los países, se da una cadena entre la necesidad que se crea dentro de los países de pertenecer a la OMC y aceptar los parámetros marcados para la realización de las políticas comerciales que si bien cada país las realiza de acuerdo a sus necesidades, existe ya de antemano un camino pre establecido que se debe seguir, por lo cual se concluye que si bien no es obligación ser parte de la OMC, es una necesidad que el mundo globalizado requiere de los países para su adaptación y “desarrollo” dentro del capitalismo.

Proseguiremos en los siguientes capítulos al análisis de la situación del Ecuador a partir del ingreso de la nación a la OMC y finalmente se realizará un estudio más profundo de un caso directo donde la OMC influyó sobre el Ecuador y cuál fue el impacto económico comercial.

Capítulo II

2. El Acuerdo sobre la Agricultura y su Influencia sobre las Políticas Comerciales y Exportaciones Bananeras del Ecuador.

Como se conoce, el Ecuador luego de haber ingresado a la OMC, contrajo varios derechos y a su vez varias obligaciones para con los demás miembros de la organización, y cabe recalcar que así también adquirió responsabilidades cuando se suscribió a los diferentes acuerdos.

Las políticas que un país crea para dirigir las acciones en cualquier campo son importantes, ya que de ellas depende el proceder dentro de cualquier sector, permitiendo que el mismo sea eficaz y eficiente.

Es así que el Ecuador desde su ingreso a la OMC, debió seguir ciertos lineamientos de esta organización para crear sus políticas, por lo cual es muy importante conocer cuáles son las guías a seguir dentro del sector comercial y especialmente del sector bananero, ya que de ello depende gran parte de la economía ecuatoriana.

Como se mencionó anteriormente el sector bananero es esencial para la economía del país, por la gran cantidad que se exporta, generando grandes cantidades de divisas; estando dentro de los tres principales sectores agropecuarios que aportan a la economía de país, por ello me parece muy importante analizar cuál es el movimiento de las exportaciones bananeras que tienen como guía las políticas comerciales aprobadas por la OMC.

De esta manera, es importante conocer el Acuerdo sobre la Agricultura, para comprender las obligaciones y derechos del Ecuador, ya que este acuerdo es el que influye directamente sobre el campo agrícola de los países miembros; y para tener un mejor conocimiento del mismo es menester conocer sus orígenes y su funcionamiento.

Así también se analizará las políticas comerciales que el Ecuador aplica para tutelar las transacciones comerciales y todo lo que respecta al comercio, tanto en importaciones como en exportaciones.

Posteriormente se realizará un estudio sobre las políticas que afectan directamente al sector bananero y un análisis de las exportaciones mundiales del sector bananero que el Ecuador realizó antes y después de la aplicación de estas políticas para poder determinar si las mismas incrementaron o por lo contrario disminuyeron al aplicar las políticas realizadas con los lineamientos de la OMC.

2.1. Análisis del Acuerdo sobre la Agricultura.

2.1.1 Orígenes del Acuerdo sobre la Agricultura.

El Acuerdo sobre la Agricultura se origina a partir de las negociaciones que se daban en la Ronda de Uruguay que buscaba un “*comercio equitativo y orientado al mercado*”⁷⁷. Estas negociaciones dentro de la Ronda de Uruguay se iniciaron fundamentadas en las malas prácticas dentro del comercio agrícola.

A pesar que el GATT se encargaba de éste asunto permitía algunas prácticas que perjudicaban a unos y beneficiaban a otros. Uno de ellos era que “*el GATT permitía también que los países recurrieran a restricciones no arancelarias*”⁷⁸ lo cual iba destinado a aumentar la producción nacional pero en la práctica, no existía control y en ocasiones no existía aparentemente una excusa para la aplicación de la misma.⁷⁹

Con todas estas irregularidades existían muchas barreras al comercio como:

“prohibiciones a las importaciones, contingentes que establecían un nivel máximo de importaciones, gravámenes variables sobre las

⁷⁷ Organización Mundial del Comercio. Agricultura. *Mandato de la Ronda de Doha*. [en línea]. [Citado: 03/Octubre/2008] Disponible en:

www.wto.org/spanish/tratop_s/dda_s/dohaexplained_s.htm#agriculture

⁷⁸ Bacchetta, Marc. Organización Mundial del Comercio. *Especial Estudios 6. Acceso a los mercados: Tareas Inacabadas*. Publicaciones de la OMC. Disponible en Francés e Inglés. Pp. 49-146. Ginebra, Suiza, 2001

⁷⁹ *Ibíd.* Pp. 49-146

importaciones, precios de importación mínimos y medidas no arancelarias mantenidas por empresas comerciales del Estado”

Otro problema en el comercio agrícola surgió por la Gran Depresión de los años treinta, puesto que los países empezaron a proteger mucho su mercado interno, una de las razones, el abastecimiento de alimentos para las personas, con el tiempo la productividad aumentó y no era menester cubrir el suministro alimenticio, de ésta manera, se podía exportar a otros países y como las subvenciones a las exportaciones primarias eran habilitadas, los productos podían ser vendidos a precios mucho más bajos, lo cual afectaba el consumo interno de otros países, ya que se prefería lo que tuviese un menor precio, lo cual dio un despunte comercial básicamente en los países desarrollados.⁸⁰

Por todas estas irregularidades que crecían en forma abrupta, se resuelve negociar todos los aspectos sobre la agricultura en la Ronda de Uruguay, la cual *“comprendía compromisos específicos de reducir la ayuda y la protección en las esferas de la ayuda interna, las subvenciones a la exportación el acceso a los mercados”*⁸¹ entre otros aspectos y es a partir de esto que el Acuerdo sobre la Agricultura se crea y entra en vigencia el *“1 de enero de 1995”*⁸²

Más el acuerdo estaba también respaldado por muchos otros acuerdos y por la Declaración Ministerial de Doha, lo cual ayudaba a que se alcanzara el objetivo del Acuerdo en mención.

En lo que respecta la Declaración Ministerial de Doha, se dio una aceptación en el párrafo 13 y 14 del Mandato de Doha en noviembre de 2001.⁸³

El párrafo 13 “reconoce” o está de acuerdo con la labor de las negociaciones iniciadas a principio de 2000, aceptando las decisiones expresadas en el Artículo 20

⁸⁰ *Ibíd.* Pp. 50-146

⁸¹ *Ibíd.* Pp. 50-146

⁸² Organización Mundial del Comercio. *Agricultura: Introducción*. [en línea]. [citado: 03/Octubre/2008]. Disponible en: www.wto.org/spanish/tratop_s/agric_s/ag_intro01_intro_s.htm.

⁸³ Organización Mundial del Comercio. *Agricultura: Mandato de la Ronda de Doha*. [en línea]. [citado: 03/Octubre/2008]. Disponible en:

www.wto.org/spanish/tratop_s/dda_s/dohaexplained_s.htm#agriculture

del Acuerdo sobre la agricultura, es así que el mandato toma en cuenta el objetivo del Acuerdo a largo plazo que busca mejorar el comercio internacional de productos agrícolas, reforzando las normas, haciéndolo más justo; así también se compromete el Mandato a buscar mejoras para el acceso a mercados, reducciones de barreras arancelarias, subvenciones y ayuda interna que no permite cumplir con el objetivo antes expuesto, yuxtapuesto a estos enunciados, también están de acuerdo con el trato especial a los países en desarrollo en todas las negociaciones.⁸⁴

El párrafo 14 concierne al trato especial y diferenciado que se dará no más tarde del 31 de marzo del 2003; se presentarán las Listas globales hasta la fecha del quinto período de sesiones de la Conferencia Ministerial y las negociaciones relativas a normas, disciplinas y textos jurídicos terminará en la fecha de conclusión del programa de negociación; todo esto referente al Acuerdo de la Agricultura.⁸⁵

2.1.2 Breve análisis del Acuerdo sobre la Agricultura.

Según las primeras disposiciones del Acuerdo sobre la Agricultura, se enfatiza el objetivo principal de mismo, el cual es:

“prever reducciones progresivas sustanciales de la ayuda y la protección a la agricultura, que se efectúen de manera sostenida a lo largo de un período acordado, como resultado de las cuales se corrijan y prevengan las restricciones y distorsiones en los mercados agropecuarios mundiales”⁸⁶

Esto permite encaminar una labor para mejorar y desarrollar del comercio agropecuario, buscando elementalmente eliminar las barreras dentro de éste campo.

El Acuerdo se encuentra formado por trece partes con 21 artículos y 5 anexos y es importante conocer cuáles son los productos sobre los cuales se aplica éste Acuerdo, la información referente a ello se encuentra en el Anexo 1 del mismo y son:

⁸⁴ Ibíd. Sección Introducción.

⁸⁵ Ibíd. Sección Introducción.

⁸⁶ Organización Mundial del Comercio. *Acuerdo sobre la Agricultura*. [doc. word en línea]. Sección: 14-ag. P.p. 1-24. [Citado: 03/Octubre/2008]. Disponible en: docsonline.wto.org

“i) Capítulos 1 a 24 del SA menos el pescado y los productos de pescado, más*:

ii)

Código del SA	2905.43	(manitol)
Código del SA	2905.44	(sorbitol)
Partida del SA	33.01	(aceites esenciales)
Partidas del SA	35.01 a 35.05	(material albuminoideas, productos a base de almidón o de fécula modificados, colas)
Código del SA	3809.1	(aprestos y productos de acabado)
Código del SA	3829.6	(sorbitol n.e.p.)
Partidas del SA	41.01 a 41.03	(cueros y pieles)
Partida del SA	41.03	(peletería en bruto)
Partidas del SA	50.01 a 50.03	(seda cruda y desperdicios de seda)
Partidas del SA	51.01 a 51.03	(lana y pelo)
Partidas del SA	52.01 a 52.03	(algodón en rama, desperdicios de algodón y algodón cardado o peinado)
Partida del SA	53.01	(lino en bruto)
Partida del SA	53.02	(cáñamo en bruto)

2. Lo que antecede no limitará los productos comprendidos en el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.

*Las designaciones de productos que figuran entre paréntesis no son necesariamente exhaustivas.⁸⁷

En relación a la lista anterior de los productos a los cuales se aplica el Acuerdo sobre la Agricultura, se debe especificar en primer lugar que las siglas SA que constan en la información anterior hacen referencia al Sistema Armonizado de clasificación de

⁸⁷ *Ibíd.* Pp. 14/15-24

productos, que es un método de clasificación de los productos a nivel mundial, donde existe un número para cada producto, a través del cual todos los países se guían.

Otro punto a aclarar es que los productos a los que se aplica este acuerdo y que además se encuentren dentro del Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, deberán cumplir de la misma manera con los propósitos del acuerdo en mención.

Finalmente los productos que se encuentran entre paréntesis no son absolutos, es decir que existen excepciones para la aplicación del acuerdo sobre la agricultura sobre ciertos productos.

Dentro de la Parte I, Artículo I del Acuerdo sobre la Agricultura, se define que el período de aplicación, que es el tiempo en el cual se aplicarán las normas ahí descritas, deberá ser de seis años que se iniciaba en 1995, más existe una excepción descrita en el artículo 13 que indica que el período se extiende a nueve años desde 1995, ésta excepción se da puesto que el mismo hace referencia a un Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias lo cual, al tener que aplicarlo, extiende el período para aquellos países Miembros que se encuentran bajo la aplicación del Acuerdo sobre la Agricultura.⁸⁸

Dentro de éste Acuerdo se establecen compromisos en áreas específicas que son: *“acceso a los mercados, ayuda interna y competencia de las exportaciones; y... llegar a un acuerdo sobre cuestiones sanitarias y fitosanitarias”*⁸⁹

En lo que respecta al acceso a los mercados se pasó de un sistema arancelario de varias medias, a aranceles consolidados; esto significaba que los países ya no podían establecer barreras que desearan, sean arancelarias o no arancelarias, además se comprometían a la reducción de los aranceles consolidados.⁹⁰

⁸⁸ *Ibíd.* Pp. 1/2-24

⁸⁹ *Ibíd.* Pp. 1-24

⁹⁰ *Ibíd.* Pp. 3-24

Para conseguir lo anteriormente mencionado, se debía lograr en primera instancia “*el incremento de la transparencia, la previsibilidad y la competitividad de la condiciones de acceso al mercado agropecuario*”⁹¹, con esto los países Miembros debían realizar sus transacciones comerciales lo más claras posibles para que no existiese mal entendidos, además las condiciones en las cuales se iba a realizar una transacción comercial debían saberse de antemano y tratar de igualar las condiciones de acceso para poder realizar un comercio más equitativo. Se fortalecieron las relaciones entre los mercados agrícolas nacionales e internacionales lo cual fortaleció la confianza para administrar los recursos hacia mejores usos y consecuentemente los hicieran más productivos.

Haciendo referencia a la lista de concesiones arancelarias, existen diferencias entre lo que son los países desarrollados y en desarrollo:

⁹¹ Organización Mundial del Comercio. *Agricultura: Acceso a los Mercados*. [en línea]. [Citado: 03/Octubre/2008]. Disponible en: www.wto.org/spanish/tratop_s/agric_s/ag_intro02_access_s.htm

Tabla 2.1. Concesiones arancelarias para países desarrollados y en desarrollo.

Situación anterior a la Ronda de Uruguay	PAISES DESARROLLADOS		PAISES EN DESARROLLO	
	Tipo de Base	Reducción	Tipo de base	Reducción
Tipo consolidado	Tipo Consolidado	Reducción en un promedio simple del 36%, con una reducción mínima del 15% por línea arancelaria	Tipo Consolidado	Reducción en un promedio simple del 24%, con una reducción mínima del 10% por línea arancelaria.
Tipo sin Consolidar	Tipo aplicado en septiembre de 1986	Reducción en un promedio simple del 36%, con una reducción mínima del 15% por línea arancelaria	Consolidación de tipo máximo	Sin reducción
Tipo consolidado, con medidas no arancelarias	Arancelización	Reducción en un promedio simple del 36%, con una reducción mínima del 15% por línea arancelaria	Arancelización	Reducción en un promedio simple del 24%, con una reducción mínima del 10% por línea arancelaria.
Tipo sin consolidar, con medidas no arancelarias	Arancelización	Reducción en un promedio simple del 36%, con una reducción mínima del 15% por línea arancelaria	Arancelización	Reducción en un promedio simple del 24%, con una reducción mínima del 10% por línea arancelaria.
				Ó
			Consolidación de tipo máximo	Sin reducción

Fuente: Especial Estudios 6. Acceso a los mercados: Tareas Inacabadas.⁹²

En la tabla se puede apreciar que según el Acuerdo sobre la Agricultura los países desarrollados y en desarrollo en tiempos anteriores a las negociaciones sobre la Agricultura tenían diferentes tipos de arancelización⁹³ sobre sus productos, pero a partir de la misma se da un cambio que es básicamente, la consolidación o arancelización dependiendo de los casos como se observa en la tabla, la diferencia entre los países desarrollados y en desarrollo es que en los primeros la reducción debía ser de un 36%, con una reducción mínima del 15% por producto que debía

⁹² Bacchetta. Op. Cit. Pp. 51-146

⁹³ Acción de establecer tarifas oficiales sobre productos que determinan los derechos que se han de pagar en varias ramas como aduanas.

aplicarse en un período de seis años como se manifiesta en el Acuerdo, y en el otro caso, el de los países en desarrollo, la reducción debía ser de un 25% con una reducción mínima del 10% por cada producto, además de ello, el plazo se alargó a diez años, considerando su posición.

A los países menos adelantados no se les exigió el compromiso a la reducción de aranceles, mas si la consolidación de los mismos.⁹⁴

Un elemento importante dentro del campo de acceso a los mercados son los contingentes arancelarios, el cual para ser tratado, empieza por basarse en el principio de la NMF (nación más favorecida), y de ésta manera lograr un acceso mínimo “adicional”, así se podría ampliar el límite de una carga, cuyo objetivo era extenderlo de 3% del consumo interno (1995) al 5%(2000).⁹⁵

Según el párrafo 2, Artículo 4 del Acuerdo:

“Salvo disposición en contrario en el artículo 5 y en el Anexo 5, ningún Miembro mantendrá, adoptará ni establecerá medidas del tipo de las que se ha prescrito se conviertan en derechos de aduana propiamente dichos.”⁹⁶

Así que no se puede establecer ninguna medida contra el comercio sobre la agricultura, no puede llevar ninguna medida pero existen algunas excepciones como una medida que se da “en virtud de las disposiciones de balanza de pagos”⁹⁷ o Acuerdos Multilaterales, lo cual pertenece a lo que el artículo llama derechos de aduana.

Además se hace relación al Artículo 5, que describe situaciones en las cuales también se puede establecer medidas en el comercio sobre la agricultura, que puede ser el caso anteriormente mencionado o en su defecto, si a un producto se lo califica

⁹⁴ Organización Mundial del Comercio. Op. Cit: Acceso a los Mercados.

www.wto.org/spanish/tratop_s/agric_s/ag_intro02_access_s.htm. 03/Octubre/2008

⁹⁵ *Ibíd.* Sección: Acceso a los Mercados

⁹⁶ Organización Mundial del Comercio. Op. Cit. Acuerdo sobre la Agricultura. Pp. 2-24

⁹⁷ *Ibíd.* Pp. 2-24

como “SGE” lo que indica que ha obtenido una concesión por diferentes razones, las cuales pueden ser que el volumen de las importaciones sobrepase un nivel establecido por las oportunidades que existen en un mercado, o que el precio de los productos de una importación sea inferior al “*precio de referencia medio entre 1986 – 1988*”, el cual a su vez está basado en el valor unitario c.i.f., siendo este precio publicado ya el momento de ser utilizado inicialmente.⁹⁸

Para que un producto sea sujeto de arancelización, existe la Salvaguardia Especial, la cual es aplicada bajo lo que describe el Artículo 5, anteriormente mencionado, o cuando los países hayan conservado expresamente el derecho a solicitar la cláusula, más no se la puede aplicar en el marco de contingentes y a diferencia de lo que ocurría con el GATT, no se requiere una muestra que una importación haya causado daño alguno para aplicarlo.⁹⁹

La segunda área específica sobre la cual se enfoca el Acuerdo, es sobre la ayuda interna, dentro de ésta esfera, existen dos áreas importantes que se dividen según el efecto que tienen sobre el comercio agrícola.

La primera esfera es la llamada del “compartimento verde”, la cual no produce efectos o los efectos son mínimos como por ejemplo ayuda gubernamental para investigaciones sobre el campo agrícola; la segunda esfera es la llamada del “compartimento ámbar”, la cual se determina por sus efectos que distorsionan el mercado, como por ejemplo ayuda gubernamental para el sostenimiento de precios del mercado.¹⁰⁰

Todo aquello que no intervenga en la producción agrícola está dentro del compartimento verde y toda ayuda monetaria que un gobierno puede brindar al comercio agrícola (compartimento ámbar) está sujeta a normas de reducción.¹⁰¹

⁹⁸ Ibid. Pp. 4-24

⁹⁹ Bacchetta. Op. Cit. Pp. 62-146

¹⁰⁰ Ibid. Pp. 64-146

¹⁰¹ Ibid. Pp. 64-146

Mientras que, lo que se considera estar dentro del compartimento verde trabaja en relación a la agricultura para un comercio más competitivo, el compartimento ámbar interviene en contra del principio de equidad en el comercio.

Existen tres puntos bajo los cuales no se dan compromisos de reducción; el primer punto refiere a las “*medidas de desarrollo adoptadas en los países en desarrollo*”, lo cual busca el progreso agrícola y del sector rural; la segunda es llamada “*niveles de ayuda «de minimis»*” que es la ayuda mínima que un gobierno puede aportar al comercio agrícola la cual se expresa en el Acuerdo sobre la Agricultura.¹⁰²

Según el párrafo 4, Artículo 6 del Acuerdo sobre la Agricultura, la ayuda “de minimis” se mide en el plazo de un año y para países desarrollados, la misma no debe exceder el 5% anual, mientras que para los países en desarrollo el porcentaje no debe exceder el 10% anual;¹⁰³

El tercer punto de exención son las “*medidas del «compartimento azul»*”¹⁰⁴. Las cuales están parcialmente relacionadas con la producción ya que se las otorga dependiendo de la producción, esos pagos se realizan cuando se basan en “*superficies y rendimientos fijos; en un número de cabezas de ganado fijo o si se los realiza con respecto al 85% o menos del nivel de producción en un período de base definido.*”¹⁰⁵

Toda ayuda adicional que se preste por parte de los gobiernos se debe acoger a reducción, las mismas son denominadas como Medida Global de la Ayuda Total (MGA Total), las cuales comprenden tres elementos que son: “*sostenimiento de los precios en el mercado, pagos directos no exentos y otras subvenciones no exentas de los compromisos de reducción*”.¹⁰⁶

¹⁰² Ibid. Pp. 65-146

¹⁰³ Ibid. Pp. 65-146

¹⁰⁴ Ibid. Pp. 65-146

¹⁰⁵ Ibid. Pp. 65-146

¹⁰⁶ Ibid. Pp. 65-146

Los países que contrajeron el compromiso de reducción deben hacerlo en un 20% en un período de 6 años en el caso de países desarrollados y en un 13% en un período de 10 años en el caso de países en desarrollo.¹⁰⁷

El tercer punto de las cuatro áreas principales son: las Subvenciones a la exportación o como se lo denomina en el Artículo 8 del Acuerdo “*Compromisos en materia de competencia de las exportaciones*”¹⁰⁸; en lo que respecta a éste punto todos los países miembros se comprometen a no subvencionar sus productos, salvo ciertas excepciones descritas dentro del mismo Acuerdo, aunque las mismas están sujetas a reducciones.¹⁰⁹

La primera son las subvenciones a la exportación que se encuentran sujetas a reducciones de productos especificados en la lista del país Miembro correspondiente; el segundo caso se designa a la existencia de exceso de los desembolsos presupuestarios destinados a subvenciones que desde su año de inicio hasta el año en el que se trate, su acumulación no sobrepase el 3% del nivel de esos desembolsos; el tercer punto respecta a una reducción en lo que hace referencia a los costos de comercialización y subvención en el transporte haciendo alusión al trato especial para los países en desarrollo; y finalmente el cuarto punto concierne a todas las subvenciones que no estén sujetas a compromiso de reducción pero que a su vez se encuentren en conformidad con las reglas para evitar la elusión.¹¹⁰

En lo que respecta a la reducción existen diferentes plazos entre los países miembros, para los países desarrollados, se debe reducir en un lapso de 6 años el volumen de exportaciones subvencionadas en un 21% y los desembolsos presupuestarios en un 36%; en el caso de los países en desarrollo en un lapso de 10 años se debe reducir las subvenciones en un 14% y los desembolsos en un 24%; más los mismos pueden abogar por un trato especial y diferenciado y pueden dar subvenciones a otros ítems como los costos de comercialización y el transporte;

¹⁰⁷ *Ibíd.* Pp. 65-146

¹⁰⁸ Acuerdo sobre la Agricultura. Op. Cit. Pp. 8-24

¹⁰⁹ Bacchetta. Op. Cit. Pp. 65-146

¹¹⁰ *Ibíd.* Pp. 65-146

existen formas divergentes de reducción que se ha llegado a un total de 428 compromisos de reducción diferentes.¹¹¹

Dentro del Acuerdo existen normas para evitar la elusión que en otros términos es el evitar una obligación, en éste caso, de no subvencionar productos.

Para ello según el párrafo 2 del artículo 10 del Acuerdo busca normas internacionales para controlar la concesión y garantías de créditos a la exportación o programas de seguro, para que las mismas no lleguen a ser en un momento determinado una forma de elusión a las normas contra las subvenciones indebidas.¹¹²

El párrafo 3 del artículo en mención alude que el momento que exista una cantidad exportada que esté por encima del nivel de compromiso de reducción, deberá demostrar que no está subvencionada.¹¹³

Como último punto en el párrafo 4 del mismo artículo define que los donantes de ayuda alimentaria deben tener en cuenta, que: la donación no esté ligada a las exportaciones agropecuarias de los beneficiarios; que todo se realice bajo los protocolos establecidos tanto con los “*Principios de la FAO sobre colocación de excedentes y obligaciones de consulta*” como dentro del “*sistema de Requisitos de Mercadeo Usual (RMU)*” y finalmente que esa ayuda se provea como donación total cuyo objetivo es hacer que la donación se considere realmente como tal y no como forma de elusión.¹¹⁴

Como cuarta y última esfera principal del Acuerdo se encuentran otras disposiciones que hacen alusión principalmente al trato especial y diferenciado que como se ha venido explicando, se lo otorga y sus beneficios son plazos más largos, porcentajes más bajos para reducciones, entre otros; éste trato se da a los países menos desarrollados, dándoles de ésta manera ventajas dentro del comercio.¹¹⁵

¹¹¹ Organización Mundial del Comercio. *Competencia de las Exportaciones/Subvenciones a la Exportación* [en línea]. [citado en: 03/Octubre/2008]. Disponible en: www.wto.org/spanish/tratop_s/agric_s/ag_intro04_export_s.htm

¹¹² *Ibíd.* Sección. Competencia de las Exportaciones/Subvenciones a la Exportación

¹¹³ *Ibíd.* Sección. Competencia de las Exportaciones/Subvenciones a la Exportación

¹¹⁴ *Ibíd.* Sección. Competencia de las Exportaciones/Subvenciones a la Exportación

¹¹⁵ *Ibíd.* Sección. Competencia de las Exportaciones/Subvenciones a la Exportación

A pesar que el acuerdo sobre la Agricultura abarca muchos otros aspectos que regulan el comercio agrícola, estas esferas son las consideradas más importantes y que más afectan al comercio en la práctica.

2.2. Análisis de las políticas comerciales agrícolas del Ecuador revisadas por la OMC.

2.2.1 El Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales y su funcionamiento.

Todos los países miembros de la OMC acordaron el examen de sus políticas comerciales por lo cual se dio el llamado Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales (MEPC), cuyo objetivo principal es el de revisar las políticas comerciales de los países miembros con el fin de cooperar, buscando un mayor compromiso en la praxis de las normas correspondientes a los acuerdos a los cuales estuviesen suscritos; más no busca obligar al cumplimiento de las obligaciones, ya que no busca imponer ni políticas que tengan que ver con soluciones de diferencias, ni tampoco nuevas políticas¹¹⁶.

Para poder proceder con el examen de políticas el MEPC establece un Órgano de Examen de las Políticas Comerciales (OEPC); existe periodicidad para la revisión de las políticas, el cual depende de la participación en el comercio mundial en un lapso representativo último; más si existiere el caso en el cual un miembro con sus políticas afecte a sus “interlocutores comerciales” se pedirá, previa aceptación, se adelante su próxima revisión.¹¹⁷

En lo que respecta a la presentación de informes, primero el país miembro presentará un informe de sus políticas cada plazo determinado, luego un informe que será entregado por la Secretaría dependiendo de la información que se le sea entregada a cerca de las políticas o praxis comerciales; los informes junto con el acta

¹¹⁶ Organización Mundial del Comercio. Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales. [doc. pdf. en línea]. Pp. 1-4. [Citado en: 25/Enero/2009] Disponible en: www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/29-tprm.pdf

¹¹⁷ *Ibid.* Pp. 2-4

procedente de la reunión del OEPC, se publicará luego del examen y finalmente estos documento irán a la Conferencia Ministerial donde se tomará nota de los mismos.¹¹⁸

La transparencia del procedimiento y de la praxis de las políticas comerciales depende de cada país miembro, puesto que la jurisdicción de cada uno será la encargada del cumplimiento de las políticas presentadas.

2.2.2 Microanálisis sobre las políticas para importaciones y exportaciones aprobadas por la OMC para el Ecuador.

2.2.2.1 Microanálisis sobre las importaciones.

Toda la información a ser descrita atravesó el proceso de revisión por la MEPC y fue aprobada, por lo cual regresó al Ecuador y se la adoptó como ley para ponerla en práctica y consecuentemente regir el comercio.

De acuerdo a la Constitución del Ecuador de 1998, el Ecuador estaba facultado a cambiar la nomenclatura arancelaria pero por los varios acuerdos que existen entre los países andinos, se utiliza mayormente un arancel externo común, mas existen excepciones.¹¹⁹

A través de un acuerdo que se dio entre los países de la Comunidad Andina, la nomenclatura a usarse fue la NANDINA que está basada en el SA (Sistema Armonizado de Designación y Codificación de las Mercancías).¹²⁰

En lo que respecta a varios productos agrícolas, el Ecuador aplica derechos de importación, dependiendo de los precios internacionales, mas no se aplican aranceles estacionales; la media aritmética de los tipos arancelarios NMF aplicados es del 11.4% con una variación de 0.6.¹²¹

¹¹⁸ *Ibíd.* Pp. 2-4

¹¹⁹ Informe de la Secretaría. *Examen de las Políticas Comerciales Ecuador*. [doc. word. en línea]. Documento: WT/TPR/S/148 sección: s148-3_s. Pp. 6-52 [Citado en: 03/Octubre/2008] Disponible en: www.wto.org/spanish/tratop_s/tp248_s.htm. 03/Octubre/2008

¹²⁰ *Ibíd.* Pp. 6-52

¹²¹ *Ibíd.* Pp. 7-52

La media aumenta a 11.9%, cuando se toma en cuenta que todos los importadores deben realizar una contribución al fondo de desarrollo de la infancia; se debe tener en cuenta que en 1990 la media era de 32.9%.¹²²

Dentro del comercio ecuatoriano, el sector agrícola es el que tiene los más altos niveles de protección.

Como se vio anteriormente, uno de los objetivos de la OMC dentro del comercio era la consolidación de los aranceles y Ecuador no fue una excepción.

El Ecuador consolidó todos sus aranceles, la media es del 21% y en lo que respecta a los tipos NMF el porcentaje es de 11.2; en lo que respecta al sector agrícola, las consolidaciones oscilan entre el 5% y el 85.5%, siendo las más altas correspondientes a ‘semillas’ y las más bajas a ‘trozos y despojos’ de ciertas aves.¹²³

En lo que respecta a los contingentes, el Ecuador tiene derecho a administrarlos en base al Acuerdo de la OMC sobre la Agricultura, siendo éste de 17 líneas de cuatro, seis u ocho dígitos.¹²⁴

Existen concesiones arancelarias para ciertas importaciones, las cuales se encuentran dentro de la legislación aduanera como se verá a continuación:

¹²² *Ibíd.* Pp. 7-52

¹²³ *Ibíd.* Pp. 10-52

¹²⁴ *Ibíd.* Pp. 11-52

Tabla 2.2 Concesiones arancelarias otorgadas en el marco de regímenes aduaneros especiales			
Régimen	Requisitos para obtener la suspensión del pago de los derechos arancelarios	Plazo máximo de la estadía de la mercancía importada en el Ecuador	Base legal
<i>Importación temporal con reexportación en el mismo estado</i>	Las mercancías deben ser reexportadas en el mismo estado, con excepción de la depreciación normal por el uso	Por lo general hasta 180 días, prorrogable en ciertos casos	Artículos 58, Ley Orgánica de Aduanas (LOA); artículos 75-83 del Reglamento General a la LOA
<i>Importación temporal para perfeccionamiento activo</i>	Las mercancías deben ser reexportadas luego de un proceso de transformación, elaboración o reparación	Hasta 90 días, prorrogable una vez por igual período	Artículo 59; LOA; artículos 84-87 del Reglamento General a la LOA
<i>Depósito Aduanero</i>	Almacenaje en lugares autorizados; las mercancías deben reexportarse en el mismo estado (depósito aduanero comercial) o transformadas (depósito aduanero industrial)	Hasta 6 meses, prorrogable una vez por igual período	Artículo 60, Ley Orgánica de Aduanas; artículos 88-102 del Reglamento General a la LOA
<i>Almacenes libres y especiales</i>	Almacenaje de la mercancía importada en puertos y aeropuertos internacionales; la mercancía debe estar destinada a la venta a pasajeros dirigidos hacia el exterior	Hasta 1 año	Artículo 61, Ley Orgánica de Aduanas; artículos 103-108 del Reglamento General a la LOA
<i>Reposición con franquicia</i>	Importación de mercancías para reemplazar mercancías "idénticas o equivalentes" previamente importadas; las mercancías reemplazadas deben ser exportadas después de haber sido transformadas o usadas para producir o envasar mercancías que se exporten	Hasta 6 meses para la mercancía a reponer	Artículo 65, Ley Orgánica de Aduanas; artículos 128 y 129 del Reglamento General a la LOA
<i>Ferias Internacionales</i>	Importaciones destinadas a la exhibición en recintos previamente autorizados o con fines de degustación, promoción y decoración	Duración del evento más 15 días	Artículo 68, Ley Orgánica de Aduanas; artículos 135 y 136 del Reglamento General a la LOA

Fuente: Secretaría de la OMC¹²⁵

¹²⁵ Ibid. Pp. 12-52

A parte de las concesiones, existen también preferencias arancelarias, las cuales se dan en lo que respecta a franquicias procedentes de Bolivia, Colombia y Venezuela, siendo menester cumplir con los criterios de origen de la Comunidad Andina; para el 2004 se había desgravado el 99.5% a las importaciones procedentes del Perú; de la misma manera existe un trato especial hacia los países parte del ALADI.¹²⁶

Existen otras varias cargas aparte de los aranceles como es el caso de almacenamiento, prestación de servicios aduaneros, entre otros, como se había mencionado con antelación; además se encuentran otros impuestos a los productos nacionales como el IVA o el ICE, teniendo en cuenta que ya no pagan otros impuestos que las importaciones si lo hacen, siendo el caso de el aporte al fondo de desarrollo de la infancia y la cuota “redimible”; se debe tener en cuenta que esta cuota es gravada sobre todas las importaciones con la excepción de aquellas procedentes de la Comunidad Andina.¹²⁷

Existen también prohibiciones a las importaciones, las cuales no dependen de su origen sino su razón es por la protección del medio ambiente y la salud.¹²⁸

El área agrícola, como se conoce, es la más protegida en el Ecuador. Con previo conocimiento de éstos antecedentes se explica que para importar cierto equipo agrícola se requiere un permiso del COMEXI, el cual determina un cupo de importación, siempre con previo análisis de las necesidades y se debe controlar que los equipos importados estén en perfecto estado.¹²⁹

Otro aspecto que afecta a las importaciones son las licencias, que buscan el cumplimiento de las normas y la protección de la seguridad interna tanto del ambiente como de la población en general en aspectos de seguridad o salud.

Para las importaciones de desechos peligrosos, productos agropecuarios y sustancias estupefacientes y psicotrópicas, son necesarias las licencias, las cuales son

¹²⁶ Ibid. Pp. 12-52

¹²⁷ Ibid. Pp. 13/14-52

¹²⁸ Ibid. Pp. 16-52

¹²⁹ Ibid. Pp. 16/17-52

tramitadas ‘vía electrónica’ a través del sitio Internet del Banco Central; el período máximo para el trámite y su validez depende de quién emite la licencia.¹³⁰

Para los productos agropecuarios no solo se necesita licencia sino también el permiso fitosanitario de importación, lo cual ha hecho más compleja la importación de productos agropecuarios inclusive de los países de la Comunidad Andina.¹³¹

En lo que respecta a medidas compensatorias, el Ecuador no ha presentado investigación alguna y en referencia a medidas antidumping existe un caso en el cual el Ecuador pidió investigación, que se basó en la importación de cemento originario de México, el cual se discutió en el marco de la OMC y Ecuador levantó su medida antidumping, siendo éste el único caso presentado por parte del Ecuador.¹³²

El Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria (SESA), puede establecer requisitos o prohibiciones para las importaciones de plantas y sus productos conforme a la ‘ley y convenios fitosanitarios internacionales’ y en lo que respecta a la importación de animales y sus productos, puede establecer requisitos según la ‘Ley de Sanidad Animal’.¹³³

El Ecuador no ha presentado normas sanitarias y fitosanitarias, pero está en convenio con un Registro Subregional de Normas Nacionales Sanitarias y Fitosanitarias, las cuales pueden ser exigidas, si son incluidas dentro del Registro Subregional de cada país; de ésta manera el Ecuador ha adoptado requisitos sanitarias para 31 productos agrícolas y también requisitos para el control de plaguicidas químicos para el uso agrícola.¹³⁴

Los animales, vegetales y sus productos deben poseer un certificado zoosanitario y fitosanitario emitido por una ‘autoridad sanitaria oficial’ de su país de origen; dentro de los requisitos básicos que debe tener una importación agrícola es:

¹³⁰ *Ibíd.* Pp. 18-52

¹³¹ *Ibíd.* Pp. 18/19-52

¹³² *Ibíd.* Pp. 19-52

¹³³ *Ibíd.* Pp. 28/29-52

¹³⁴ *Ibíd.* Pp. 29-52

*“la ausencia de enfermedades infecto-contagiosas en las zonas de procedencia de los animales durante un período establecido para cada enfermedad anteriores al embarque; las inmunizaciones con las vacunas exigidas por el SESA y los tratamientos contra parásitos recibidos por los animales”*¹³⁵

Todas las pruebas serán investigadas para corroborar los resultados presentados, en este caso que los resultados negativos.¹³⁶

En lo que respecta a los certificados fitosanitarios, el SESA puede requerir de un certificado de fumigación o tratamiento que se hayan usado sobre los productos; así como los productos manipulados para la fumigación y las dosis respectivas.

Una vez que la importación agropecuaria es aprobada, se emite un permiso ‘zoosanitario o fitosanitario’; todas aquellas importaciones de este tipo estarán sujetas a un aforo físico en el puerto, por lo cual el mismo se puede hacer solo en aquellos puntos donde se encuentren ‘inspectorías cuarentenarias del SESA’ específicamente los puertos de: ‘Guayaquil, Manta, Esmeraldas y Puerto Bolívar’, aeropuertos de ‘Quito y Guayaquil’ y puertos terrestres de ‘Tulcán, Macará y Huaquillas’, si el aforo se encuentra en orden se emite la licencia y los productos pueden ingresar al país.¹³⁷

2.2.2.2 Microanálisis sobre las Exportaciones.

En el Ecuador no existen impuestos para las exportaciones, ya que fueron suprimidos por la Ley de Facilitación de las Exportaciones y del Transporte Acuático y en caso de que alguna exportación pagase un impuesto, el mismo, es mínimo; el único pago al cual están sujetas es a la cuota ‘redimible’.¹³⁸

Esta cuota ‘redimible’ es del 0.15% del valor f.o.b de la exportación con excepción del petróleo y sus derivados en el cual es de 0.05%.¹³⁹

¹³⁵ Ibid. Pp. 29-52

¹³⁶ Ibid. Pp. 29-52

¹³⁷ Ibid. Pp. 29-52

¹³⁸ Ibid. Pp. 30-52

¹³⁹ Ibid. Pp. 31-52

En lo que respecta al banano “*el precio mínimo referencial es un ‘precio mínimo de sustentación’ que los exportadores pagan a los productores que se fija a través de un acuerdo del MAG¹⁴⁰ y del MICIP^{141,142}*”

Buscando la protección de la industria Ecuatoriana, el país ha optado por prohibir la exportación de ciertos productos puesto que afectan a la flora y fauna del mismo.

No se puede exportar madera rolliza aunque tiene su excepción cuando es para fines científicos y en mínimas cantidades; así tampoco los productos forestales semielaborados, así también con ciertas excepciones...¹⁴³

En materia de subvenciones el Ecuador se comprometió a eliminarlas desde su adhesión a la OMC y su fecha máxima era noviembre de 1995 para el 2000 el Ecuador no había subvencionado ninguna exportación.¹⁴⁴

En lo que respecta a derechos arancelarios y demás impuestos, el Ecuador realiza ciertas concesiones fiscales; los más utilizados son tres: la devolución condicionada, maquila y zonas francas; en lo que respecta a la devolución condicionada, puede ser para exportadores tanto nacionales como extranjeros que se registren como contribuyentes en el Ecuador (excepción: hidrocarburos); los exportadores calificados deben registrarse en la CAE (Corporación Aduanera Ecuatoriana), presentando la materia prima usada para la fabricación de sus productos y un certificado expedido por el Servicio de Rentas Internas (SRI) que verifique la proporción entre las exportaciones y el valor total de sus ventas, este certificado sirve para determinar el monto de la devolución, el cual no puede ser mayor al 5% del valor f.o.b de los bienes exportados, pero si el monto es mayor se puede pedir que el excedente pueda ser devuelto en futuras solicitudes.¹⁴⁵

¹⁴⁰ Ahora conocido como el MAGAP (Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca)

¹⁴¹ Ahora conocido como MIPRO (Ministerio de Industrias y Productividad)

¹⁴² *Ibid.* Pp. 32-52

¹⁴³ *Ibid.* Pp. 32-52

¹⁴⁴ *Ibid.* Pp. 32-52

¹⁴⁵ *Ibid.* Pp. 33-52

El registro en la CAE es indefinido una vez que todos los requisitos son cumplidos; en lo que respecta a la maquila, la empresa que desee realizar éste proceso debe registrarse en el MIPRO (antes MICIP), el cual se encargará de aprobar y autorizar el ‘programa de maquila’ el cual se constituye a través de una descripción específica de los convenios entre la maquiladora y la empresa que contrata sus servicios, para que éste ‘programa’ sea aprobado se debe presentar los siguientes documentos: descripción de los procesos del programa de maquila; descripción, cantidad y valor de los insumos; lugar de destino de la producción; número de empleados y duración del programa.¹⁴⁶

A partir de la entrega de éstos documentos el MIPRO tiene diez días para entrega la autorización, la cual vence el momento que los productos fabricados son reexportados, para que la maquiladora pueda importar bajo el régimen de maquila debe dar una garantía la cual será equivalente a los impuestos que la materia importada debería pagar, ningún bien producto del proceso de maquila puede entrar en territorio aduanero ecuatoriano con excepción de los *desperdicios o bienes rechazados*, que por razones de calidad no puedan ser reexportados debido a caso fortuito, es decir de fuerza mayor según el Artículo 12 de la Ley de Régimen de Maquila y Contratación Laboral a Tiempo Parcial; los cuales a su vez pagarán impuestos para ser importados; si las labores de la maquiladora produjeran según el Artículo 9 de la Ley de Régimen de Maquila y Contratación Laboral a Tiempo Parcial, “*sustancias o elementos contaminantes o nocivos para la salud y el medio ambiente*” el MIPRO está en la obligación de suspender las actividades de la misma, ya sea de tiempo parcial o total; finalmente, en lo que respecta a las zonas francas, cualquier empresa nacional o extranjera puede solicitar una concesión para administrar una zona franca, debe presentar su solicitud al CONAZOFRA (Consejo Nacional de Zonas Francas), la cual no posee requisitos mínimos para evaluar una solicitud pero se debe basar en un dictamen del CONAZOFRA el cual toma en cuenta ‘la capacidad legal y financiera de la empresa administradora, las estimaciones sobre el valor agregado nacional y el empleo que la misma proporcionaría’, si se otorga una zona franca, la empresa que la administra debe dar informes diarios del valor, volumen, origen y destino de todos los productos que ingresan y salen de la misma, una empresa extranjera no necesita establecer una sucursal para operar en una zona franca, debe únicamente obtener un

¹⁴⁶ Ibid. Pp. 34-52

certificado consular y tener una representación legal en el Ecuador, se pueden realizar importaciones de la zona franca hacia territorio ecuatoriano pero se debe pagar los impuestos respectivos.¹⁴⁷

El Ecuador en los últimos años ha trabajado en promover el desarrollo de las exportaciones. Por éste motivo ha creado la Corporación para la Promoción de Exportaciones e Inversiones a partir de 1997 a través de la '*Ley de Comercio Exterior e Inversiones*'.¹⁴⁸

De ésta manera se promocionan las exportaciones por medio de constantes capacitaciones a los empresarios, exportadores y todos aquellos potenciales exportadores, también dentro de la Corporación para la Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI) se pueden realizar consultas para proceder de mejor manera dentro de los negocios.

Otro punto de apoyo a las exportaciones es la Corporación Financiera Nacional que provee de créditos para gestionar transacciones de las cuales se establezcan exportaciones; a éste crédito se lo denomina FOPEX y su monto era de hasta 400.000 dólares, en el 2003 ascendió a 500.000.¹⁴⁹

Un punto importante a mencionar es que el Ecuador posee acceso preferencial a algunos mercados del mundo; entre ellos uno de los más importantes refiere al Banano y el convenio es con la Unión Europea, que mantiene un sistema de contingentes arancelarios para las importaciones de éste producto.¹⁵⁰

2.2.3 Análisis de las políticas aprobadas por la OMC aplicadas al Sector Agropecuario; enfatizando el sector bananero.

El sector agropecuario es dentro del Ecuador, el más productivo, estando dentro de los principales productos de exportación el banano.

¹⁴⁷ Ibid. Pp. 34-52

¹⁴⁸ Ibid. Pp. 35-52

¹⁴⁹ Ibid. Pp. 36-52

¹⁵⁰ Ibid. Pp. 36-52

A continuación se presentará una tabla explicativa de cuánto fue la generación de valor agregado de algunos sectores en el periodo 2000 – 2004, conociendo de ésta manera cuales fueron los mercados más productivos para el país y como es el desenvolvimiento del sector bananero.

Tabla 2.3 Valor Agregado en los sectores agropecuarios 2000 – 2004

(Miles de \$ EE.UU. de 2000 y porcentajes)

Actividad: Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	2000	2001	2002	2003	2004	PROMEDIO
	1466	1471	1581	1595	1600	1543
Cultivo de banano, café y cacao	30,2%	27,5%	29,8%	29,7%	29,1%	29,3%
Cultivo de cereales	9,3%	10,2%	9,9%	9,3%	9,3%	9,6%
Cultivo de flores	15,1%	15,6%	15,0%	14,0%	14,0%	14,7%
Otros cultivos	14,4%	15,4%	14,8%	15,8%	15,8%	15,2%
Cría de Animales	19,0%	19,6%	19,2%	20,4%	20,4%	19,7%
Silvicultura y extracción de madera	12,0%	11,8%	11,3%	11,3%	11,5%	11,6%

Fuente: Base de datos del Banco Central del Ecuador.¹⁵¹

Dentro de esta base de datos se puede observar que el sector que más valor agregado aporta es el cultivo del banano, café y cacao; ya que dentro de los cinco años que se encuentran en el estudio y que el valor aproximado de aporte es de 1543 miles de dólares estadounidenses, el 29.3% en promedio pertenece al aporte otorgado por parte del sector mencionado. Por otro lado, cabe recalcar que durante todos los años se muestran altos porcentajes de valor agregado que proporciona la agricultura.

De la misma manera se puede ver que el cultivo de banano, café y cacao, son las tres actividades que más contribuyen a la economía, varía siendo en el 2000 el año de mayor aporte y el año siguiente el de menor, aunque para el 2002 se realiza una nueva alza, manteniéndose durante los tres años siguientes con diferencias mínimas. De los 1.466 millones de dólares estadounidenses, el 30.2%, es decir, 442.7 millones de dólares correspondieron a la actividad bananera, cafetalera y cacaotera y a pesar que en los siguientes años decae – no de manera abrupta – continúa siendo la de mayor aporte de todas las actividades agrícolas.

¹⁵¹ Informe de la Secretaría. *Examen de las Políticas Comerciales Ecuador*. Documento: WT/TPR/S/148 sección: s148-4_s. [en línea]. Pp. 1-42. [citado en: 03/Octubre/2008]. Disponible en: www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tp248_s.htm

Con esto se muestra que el sector bananero se mantenía en cuanto a su producción y el aporte a la economía ecuatoriana por lo que luego del examen por el MEPC, las políticas se mantuvieron para continuar apoyando el desarrollo del comercio, y en este caso de estudio, de éste sector en particular; de ésta manera procederé al análisis de las políticas que afectan al sector agropecuario.

El objetivo principal en el cual se basan las políticas agropecuarias es *“reorientar el sector...hacia un modelo de desarrollo sostenible que conlleve a garantizar la competitividad, soberanía y seguridad alimentaria con identidad nacional”*¹⁵² y están encaminadas al *“fomento, desarrollo y con identidad nacional”*¹⁵³. Con estas guías las políticas buscan el beneficio de la industria, la economía y del país en general.

En base a esto se crean diferentes programas para el crecimiento del sector en particular como estímulos a la inversión, protección para los agricultores que proveen al consumo interno, entre otros; las principales leyes que se deben seguir al realizar comercio agropecuario en general es la Ley de Desarrollo Agrario pero también existen otras como la Ley de Aguas (Decreto Supremo 369, Registro Oficial 69, 20 de mayo de 1972), la Ley para Estimular y Controlar la Producción y Comercialización de Banano (Registro Oficial 124, 6 de Agosto de 1997), la Ley Especial del Sector Cafetalero (Registro Oficial 657, 20 de marzo de 1995), la Ley para la Formulación, Fabricación, Importación, Comercialización y Empleo de Plaguicidas y Productos Afines de Uso Agrícola (Registro Oficial 442, 22 de mayo de 1990), la Ley de Sanidad Vegetal (Registro Oficial 475, 18 de enero de 1974) y la Ley de Sanidad Animal (Registro Oficial 409, 31 de marzo de 1981).¹⁵⁴

Es así que existen otros instrumentos a través de los cuales el manejo del sector agropecuario es controlado de una mejor manera. Como ya se conoce los productos agropecuario tienen protección arancelaria que dentro del Ecuador es la más alta de los demás productos.

¹⁵² Información en línea del Ministerio de Agricultura y Ganadería. Obtenido de: www.mag.gov.ec/docs/elagro60.htm. Citado en: *Ibíd.* Pp. 2-42

¹⁵³ *Ibíd.* Pp. 2-42

¹⁵⁴ *Ibíd.* Pp. 2-42

La OMC no puede intervenir sobre otro acuerdo que el Ecuador pueda tener como por ejemplo en el caso de Aduanas, el Acuerdo de Cartagena permite que varios productos agrícolas estén sujetos al sistema andino de franjas de precios cuyo principal objetivo es estabilizar precios por la variación que se da a nivel internacional, éste precio fija un máximo y un mínimo, esto permite que si por ejemplo el precio de mercado de referencia internacional está por debajo del precio mínimo se aplica un arancel externo común más un recargo y se encuentra por encima del precio máximo se da una rebaja del arancel y si se encuentra entre los dos precios se aplica un arancel externo común.¹⁵⁵

Vale recalcar que ésta medida no se aplica a todos los productos agropecuarios, solo a algunos entro los cuales no se incluye al banano.

Es menester mencionar que el hecho que la OMC no influya sobre otros acuerdos, los tipos arancelarios que nacen de la aplicación del sistema andino de franjas de precios no pueden ser mayores que aquellos consolidados en el marco de la OMC.¹⁵⁶ El Ecuador maneja los contingentes arancelarios para ciertos productos, dentro de ésta lista tampoco se incluye al sector bananero.

En lo que respecta el manejo de los contingentes se define que: si el tipo arancelario aplicado a un producto en el sistema andino de franjas de precios es menor al tipo establecido *dentro del contingente*, las importaciones quedan sujetas al tipo arancelario acordado en el marco del sistema andino, sabiendo que el mismo es igual a cero, pero si por el contrario el tipo arancelario estuviese calificado como por encima del contingente, estará sujeto al tipo arancelario acordado en el marco del sistema andino sabiendo que el mismo es igual a cero, pero si por el contrario el tipo arancelario estuviese calificado como por *encima del contingente*, estará sujeto al tipo arancelario aplicado al producto en el sistema andino de franja de precios.¹⁵⁷

Dentro del Acuerdo Interministerial No. 100, artículo 2 se define que la aplicación de los contingentes se da únicamente durante un período específico, lo cual

¹⁵⁵ *Ibíd.* Pp. 5-42

¹⁵⁶ *Ibíd.* Pp. 6-42

¹⁵⁷ Examen de las Políticas Comerciales Ecuador. Informe de la Secretaría. Documento: s148-3_s. Obtenido de: www.wto.org/spanish/tratop_w/tpr_s/tp248_s.htm. Citado en: 03/Octubre/2008

se da con el objetivo que las importaciones se lleven a cabo al mismo tiempo de la cosecha nacional.¹⁵⁸

Varios productos agropecuarios requieren de licencias de importación de acuerdo a la Resolución 183 del COMEXI, además los mismos deben conseguir un permiso o registro sanitario.¹⁵⁹

Las leyes dentro de la producción y exportación – con mayor hincapié – son controladas como se había mencionado anteriormente por la Ley para Estimular y Controlar la Producción y Comercialización del Banano, la cual permite al MAGAP y al MIPRO fijar precios mínimos de venta de éste producto; así también cada tres meses el Ministerio organiza negociaciones entre productores y exportadores para fijar estos precios, en caso que no se llegue a un consenso los organismos antes mencionados a través del artículo 1 de la Ley en mención establecerán el precio sobre “la base del costo promedio de la producción nacional”, este consenso se da básicamente porque las empresas exportadoras son un grupo reducido del cual dependen las ventas, además el costo declarado del banano exportado no puede ser inferior al fijado.

Dentro de este sector también se busca el mejoramiento a través de la investigación en el Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias (INIAP) y así también el Programa de Modernización de los Servicios Agropecuarios (PROMSA) tiene por fin la investigación y la transferencia tecnológica a través de financiamiento de estos proyectos ya sean nacionales o con colaboración internacional, esto se da para sacar adelante al sector agropecuario del país.

2.2.4 Análisis de las exportaciones bananeras periodo 2002 – 2008.

Dentro de éste ítem daré a conocer el movimiento de las exportaciones bananeras en un periodo anterior y posterior al examen de las políticas, de tal manera que determinaré las incidencias de éstas políticas en el ámbito comercial bananero,

¹⁵⁸ *Ibíd.* Pp. 5-42

¹⁵⁹ *Ibíd.* Pp. 6-42

puesto que las mismas fueron hechas si bien a libertad del Ecuador pero siempre estando tratando de estar dentro del marco de la OMC.

Como punto base de éste análisis, cabe recalcar que las políticas fueron revisadas en el 2005, mas los cambios se fueron dando paulatinamente desde su ingreso a la OMC en 1996, de ésta manera se dará un punto de referencia marcado en el año en el cual las políticas comerciales fueron analizadas.

2.2.4.1 Análisis de las exportaciones bananeras según los tipos de banano subdivididos de la partida 080300.

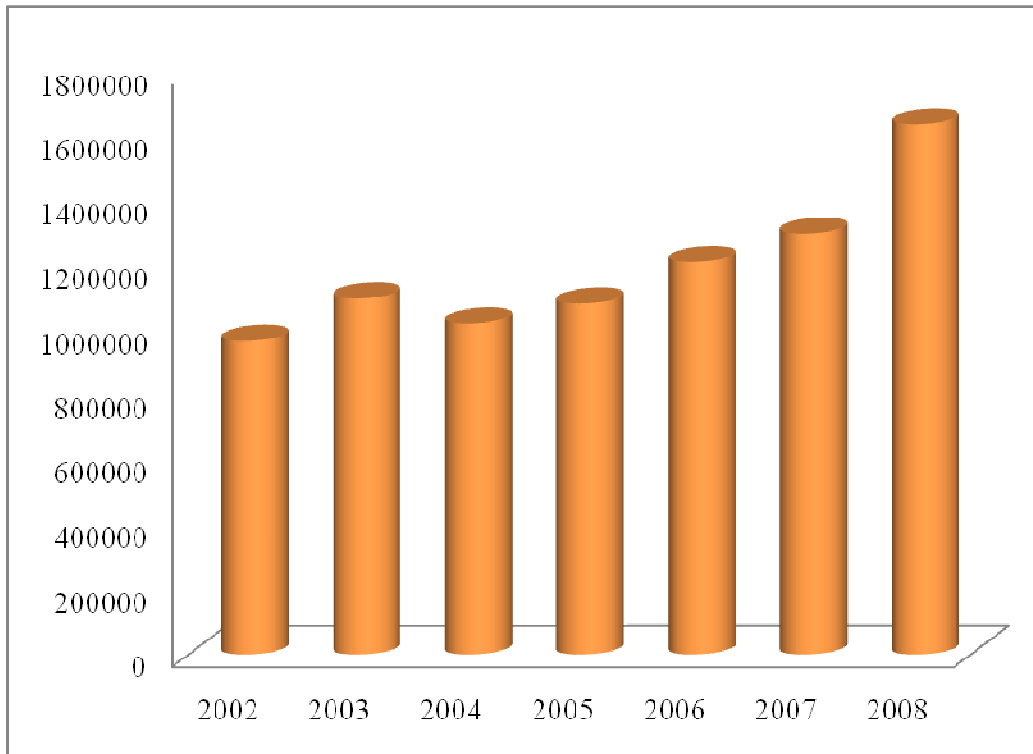
En primera instancia es importante analizar cuál fue el movimiento total de la partida que engloba todas las variedades de banano, para obtener un conocimiento base sobre como es el movimiento de la misma en general y luego proceder a detallar según las sub partidas y entender poco a poco cuales partidas son las más exportadas.

Tabla 2.4 Exportaciones de la partida 080300.

Exportaciones de la Partida 080300	
Año	Cantidad en miles de dólares
2002	969490.442
2003	1100980.938
2004	1023688.376
2005	1085462.204
2006	1213576.373
2007	1302731.923
2008	1639701.03

Fuente: Banco Central del Ecuador

Gráfico 2.1 Exportaciones de la partida 080300.



Fuente: Banco Central del Ecuador.

Este gráfico muestra que las exportaciones en general de la partida 080300 tiene un aumento a partir del año 2004, llego a esta conclusión puesto que años anteriores no existe una tendencia general que pueda describir el movimiento de las exportaciones, pero a partir del 2005, existe un incremento anual que va desde 1085462.204 miles de dólares en el año en cuestión hasta llegar a 1639701.03 miles de dólares en el 2008.

Tabla 2.5 Variedades del banano exportado del Ecuador.

'0803001200	Bananas o plátanos, frescos o secos: frescos: tipo «cavendish valery »
'0803001100	Bananas o plátanos, frescos o secos: frescos: tipo «plantain » (plátano para coccion)
'0803001900	Bananas o plátanos, frescos o secos: frescos: los demás
'0803002000	Bananas o plátanos, frescos o secos: secos
'0803001300	Bananas o plátanos, frescos o secos: Frescos: Bocadillo (manzanito, orito) (Musa acuminata)
'08030019	Los demás

Fuente: Trademap¹⁶⁰.

Este cuadro muestra las diferentes partidas que el Ecuador exporta al mundo, mostrando no solo variedad sino también calidad al conocer que el banano ecuatoriano es uno de los más cotizados a nivel internacional.

A continuación daré a conocer cuál ha sido el movimiento anual mundial de las partidas que se subdividen del dígito 080300 correspondiente al banano y sus derivados

¹⁶⁰ Partidas y Sub partidas del SA. [en línea]. [citado en: 10/Noviembre/2008]. Disponible en: http://www.trademap.org/Bilateral_10D_TS.aspx

Tabla 2.6 Exportaciones 2002 – 2008 de las variedades de banano en miles de dólares.

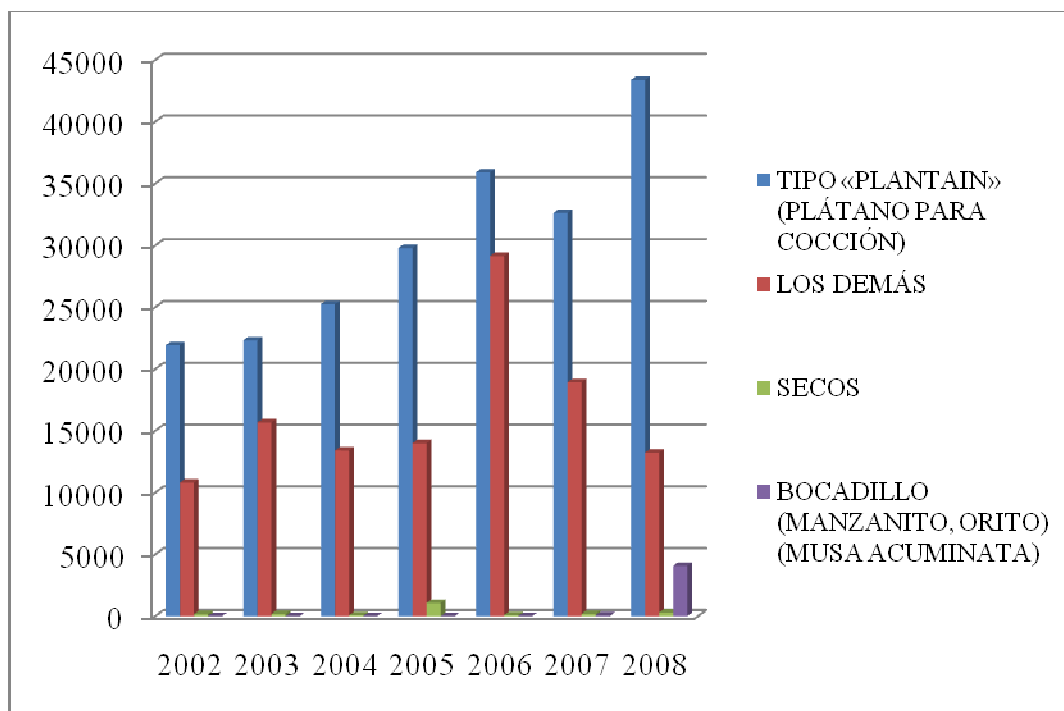
PARTIDA	DESCRIPCION	Años						
		2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
0803001100	TIPO «PLANTAIN» (PLÁTANO PARA COCCIÓN)	21929.113	22323.483	25244.084	29788.396	35902.786	32616.188	43374.758
0803001200	TIPO «CAVENDISH VALERY»	936577.856	1062796.69	984961.691	1040608.644	1148452.215	1250943.44	1578721.198
0803001900	LOS DEMÁS	10814.458	15679.318	13404.003	13997.326	29134.249	18920.7	13230.177
0803002000	SECOS	169.015	181.447	78.598	1067.838	87.123	182.952	300.99
0803001300	BOCADILLO (MANZANITO, ORITO) (MUSA ACUMINATA)	0	0	0	0	0	68.643	4073.907

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Como primer análisis de esta tabla, se puede ver claramente que el tipo de banano más exportado es el denominado tipo «Cavedish Valery», bajo la partida 0803001200, el cual en todos los años supera por cantidades considerables a las exportaciones de los demás tipos de banano. Desde el año 2002 hasta el año 2005 las exportaciones de este tipo se mantienen con pequeños ascensos y descensos pero a partir del 2006, se da un crecimiento paulatino desde 1148452.215 miles de dólares hasta llegar a la cifra de 1578721.198 en el 2008; demostrando así que las exportaciones mejoraron desde el año 2005, puesto que a partir de ese año no existieron mas caídas en las exportaciones como se dio en el periodo anterior a año en cuestión.

En este caso concuerda claramente que a partir del año 2005 que es cuando se empiezan a aplicar las políticas comerciales, las exportaciones de banano también aumentan y esto quiere decir que fue beneficioso para el tipo «cavedish valery».

Gráfico 2.2 Exportaciones de banano excluyendo el tipo «cavedish valery».



Fuente: Banco Central del Ecuador

El gráfico nos permite analizar de una forma más clara que el segundo tipo de banano mas exportado por el Ecuador es el tipo «plantain» (plátano para cocción), el cual conserva un movimiento que va en aumento, con la única excepción en el año 2007, teniendo en cuenta que en el 2006 se exportó 35902.786, en el 2007 desciende a 32616.188 y en el 2008 vuelve a subir a 43374.758 miles de dólares, lo cual es un aumento considerable.

En este caso las exportaciones siempre se mantuvieron constantes, el año de aplicación de las políticas las mismas continuaron con su crecimiento y al año siguiente también por lo que es poco probable que el decrecimiento que se da en el 2007 se deba a la aplicación de las políticas.

Las exportaciones que siguen al tipo de banano anteriormente mencionado, se encuentran clasificadas bajo el nombre de “los demás”, los cuales representan exportaciones sin un movimiento constante, sabiendo que el año que más se exportó fue en año 2006 con la cantidad de 29134.249 miles de dólares.

En este caso por el movimiento inconstante de las exportaciones no se puede llegar a ninguna conclusión de si afectó de manera positiva o negativa de una manera general, lo único que se puede establecer en base a los datos obtenidos es que el año en el cual se aplica las políticas y el año siguiente las exportaciones aumentaron, y es en el 2006 que la salida de esta partida llega a su punto más alto, puesto que luego llega un descenso constante.

En lo que respecta a los demás tipos de banano, sus exportaciones no representan mayores cantidades en comparación a los primeros tres tipos, incluso en el caso del tipo bocadillo –el cual se refiere al orito– no es hasta el año 2007 que se empieza a exportar, teniendo en cuenta que este estudio comprende desde el año 2002 hasta el 2008.

2.2.4.2 Exportaciones de banano ecuatoriano al mundo periodo 2002 – 2008.

A continuación partiré con el estudio de las exportaciones de banano a los diferentes continentes para conocer cuál es la relación comercial bananera del Ecuador con los diferentes continentes y establecer a través del análisis cuál es su mayor socio comercial.

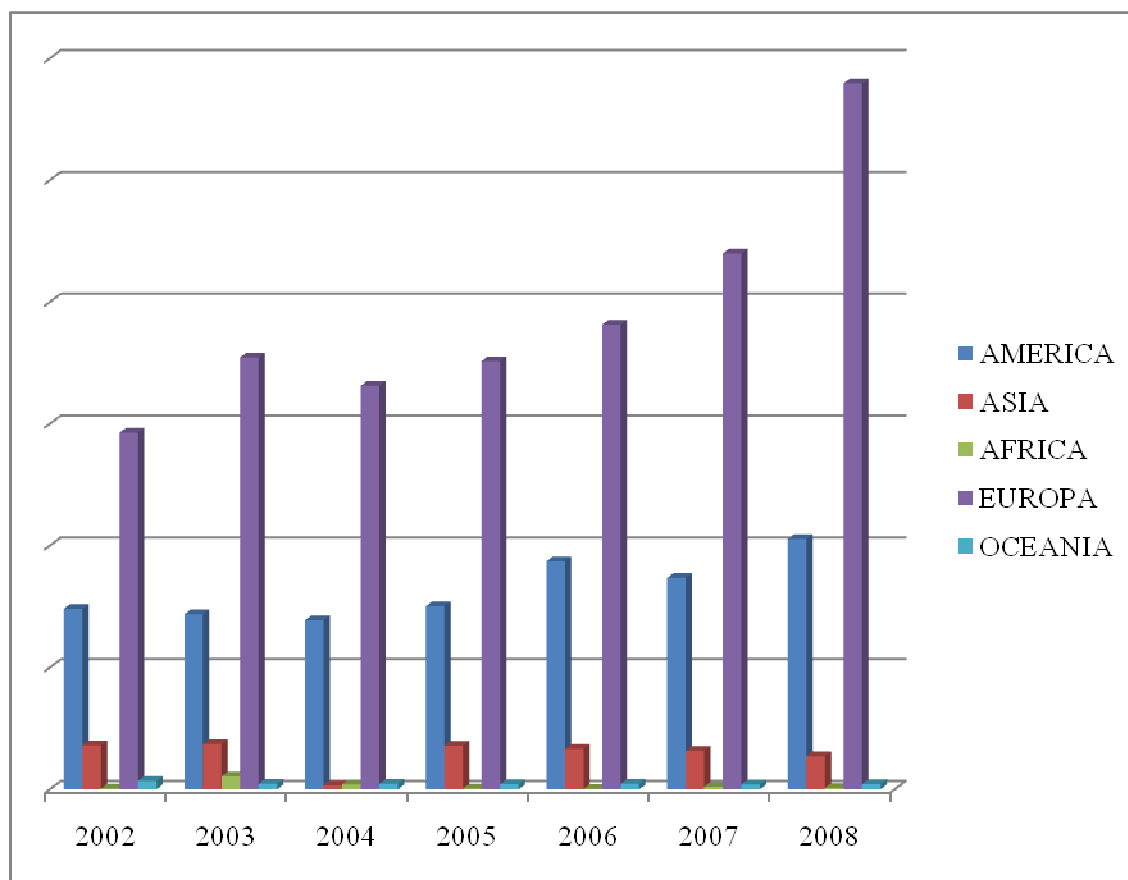
Tabla 2.7 Exportaciones por continente del banano ecuatoriano en miles de dólares.

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
AMERICA	296305.93	287307.9	277732.8	300525.6	374369.4	347273.7	410998
ASIA	72293.834	74070.923	6602.776	71425.894	66545.041	63016.336	54393.576
AFRICA	1105.772	21237.686	8235.606	1161.967	634.231	4348.969	2471.529
EUROPA	585357.315	709065.739	662673.619	702814.5	762862.779	879826.905	1158838.935
OCEANIA	13872.248	9124.541	8965.005	8466.37	9077.805	8014.438	8624.06

Fuente: Banco Central del Ecuador

En esta tabla se encuentran todas las exportaciones de banano ecuatoriano a cada continente y para su mejor análisis y comprensión se realizará el estudio a base de un gráfico.

Grafico 2.3 Exportaciones de banano ecuatoriano a cada continente.



Fuente: Banco Central del Ecuador.

Esta tabla muestra claramente que el mayor socio de Ecuador en lo que respecta comercio de banano es Europa, puesto que las divisas de las exportaciones superan por mucho año a año a los demás continentes y se observa una tendencia que aumenta anualmente.

El segundo continente al que más se exporta es América, el cual no posee una tendencia fija pero se registran grandes cantidades de divisas.

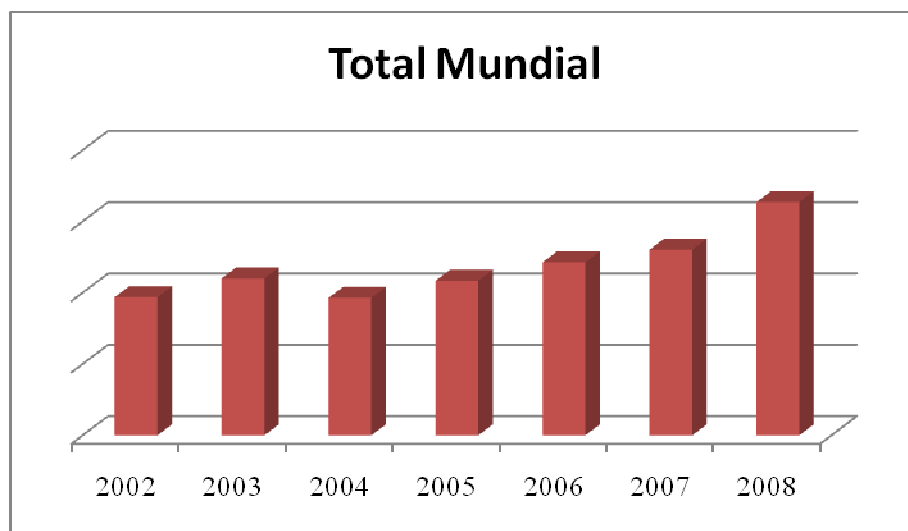
Luego se encuentra Asia, cuyas exportaciones por el contrario de Europa tienden a descender, en este continente se puede ver que existe una caída abrupta de las exportaciones de banano ecuatoriano en el 2004, que en el 2005 se recupera llegando a ser

el año que el Ecuador mas exporta banano a Asia, pero a partir del 2006 existe una tendencia al descenso.

El siguiente continente es Oceanía cuyas exportaciones tienen una tendencia lineal horizontal, puesto que van desde 8014.438 miles de dólares que es el año más bajo (2007) y 9424.541 miles de dólares que se da en el año más alto (2003), es decir, la distancia entre las dos cantidades no es grande, el único año que se diferencia es el 2002 con 13872.248.

Finalmente se encuentra África, al cual Ecuador exporta mínimas cantidades, el único año sobresaliente es el 2003, pero los demás años son irregulares en lo que respecta a las divisas generadas por las exportaciones.

Grafico 2.4 Exportaciones globales de banano ecuatoriano.



Fuente: Banco Central del Ecuador.

Con estos datos se corrobora que a partir del 2005 existe una tendencia al aumento de las exportaciones de banano ecuatoriano desde una perspectiva global, los datos que más influyen sobre estos resultados son los referentes a Europa, puesto que se da un mayor dominio, por el contrario, los datos menos influyentes como lo son los de África y Oceanía, no influyen, puesto que esta tendencia generalizada no coincide con la realidad de la relación de exportación de banano que Ecuador tiene con cada uno de estos continentes.

En conclusión, las políticas de la OMC, si bien no determinan el proceder del comercio ecuatoriano, delimitan ciertos parámetros para la realización de las políticas comerciales del Ecuador, lo cual incluye por ejemplo la reducción de aranceles, para lo cual como se vio en el capítulo anterior, existe un límite de tiempo, de esta manera se puede ver que influye de manera clave en la creación de las políticas de comercio ecuatorianas a pesar que sean realizadas por el país.

En lo que refiere al Acuerdo sobre la Agricultura, el fin del mismo apunta a la eliminación de barreras, pero en la realidad se debe ver que en general todos los países en desarrollo muchas veces dependen del sistema proteccionista puesto que no se pueden enfrentar a las medidas adoptadas por grandes potencias donde existen grandes subsidios, que reducen los precios indescritiblemente y donde el producto de un país en desarrollo no tiene oportunidad en un mercado competitivo donde muchas de las veces lo que manda es el precio. A pesar que en el Acuerdo la reducción de las barreras para los países desarrollados tiene un límite de tiempo más corto, no es un garante para que los países en desarrollo puedan llegar a ser lo suficientemente competitivos, incluyendo también el factor tecnológico, industrial, y de calidad.

Es por ello que muchos de los litigios que se dan son en contra de los países desarrollados por las barreras y procedimientos de los mismos, lo cual afecta al comercio de los países en desarrollo y menos desarrollados, donde su ingreso mayor se ve afectado.

Este fenómeno da paso a una cadena cíclica donde los países desarrollados no cambian su proceder, por lo que los países en desarrollo tampoco buscan la eliminación de barreras afectando al comercio no solo con las potencias sino también con los mismos países en desarrollo, puesto que el comercio entre ellos cada vez es más complicado.

En lo que respecta al comercio del Ecuador, el enfoque dado es sobre el comercio del banano, puesto que se encuentra entre los tres principales productos, cuyas divisas son importantes para la economía ecuatoriana. Las políticas aprobadas por el MEPC de la OMC

(2005) influyen positivamente sobre las exportaciones a nivel mundial puesto que tienden a incrementarse año a año.

En el estudio por continentes se determina que el mayor socio comercial es la Unión Europea (Comunidad Europea - CE), el cual también coincide con el incremento anual de las exportaciones a partir del 2005, este factor influye de gran manera, puesto que la realidad de los demás continentes es otra; en el caso de América la relación se mantiene constante, Asia tiende a descender, con Oceanía son también fijas y con África se tiene una relación irregular, no se puede determinar.

Por ello se puede decir que las políticas han ayudado a que las relaciones se mantengan y mejoren con aquellos que se tiene ya una buena relación, pero no influye sobre los demás, lo cual no permite que exista un desarrollo mucho más prominente, las políticas deberían darse no solo para mantener lo anterior sino para hacer mayores las posibilidades de comercio con aquellos que no se ha tenido mejores relaciones, buscando de esta manera fortalezas donde existieron debilidades, pero la realidad muestra otro punto, lo cual si bien se dirige a lo seguro, pero no existe posibilidades que den nuevas oportunidades y es trabajo de los nuevos directivos investigar para llegar a establecer nuevas oportunidades de mercado.

Capítulo III

3. Relación OMC – Ecuador

Solución de Diferencia entre el Ecuador y la Unión Europea: CE - Banano III.

Para conocer más a profundidad la relación de Ecuador y la OMC, vale analizar el caso en el cual el país a través de este organismo buscó la solución para un litigio donde el país estaba siendo perjudicado, en este caso, la relación con la organización se da a través de uno de sus órganos anexos el cual es el Órgano de Solución de Diferencias (OSD), el cual como se vio anteriormente busca resolver diferencias entre los países miembros.

Se deben conocer los antecedentes del conflicto para poder establecer criterios claros de lo que acontecía y como se desarrolló el conflicto. Otro punto importante que se necesita es la clara institución de los argumentos de las partes que permitirán a su vez crear un punto de vista imparcial que dé paso a un estudio objetivo.

Para conocer de mejor manera el conflicto se procederá a estudiar los detalles del mismo, tanto de la parte demandante que es el Ecuador, como de la parte demandada, refiriéndose a la Unión Europea, la cual al momento del conflicto se denominaba como Comunidades Europeas pero para una mejor comprensión dentro del estudio, me referiré a las CE con su nombre actual que es Unión Europea. Con respecto al Ecuador se procederá al análisis de la declaración oral y en lo que respecta a la parte demandada se conocerá cual fue el régimen contra el cual se dio el conflicto para establecer las razones por las cuales se dio inicio al litigio.

Otro punto importante es el análisis de la participación del Grupo Especial que fue establecido para la resolución del conflicto y la intervención de los Estados Unidos.

Con estos puntos claros se puede realizar el análisis de las estadísticas comerciales de Ecuador con la UE en lo que respecta al banano, en primer lugar por ser el producto sobre el cual se dio el litigio, y en segundo lugar porque la Unión Europea es el mayor socio

comercial del Ecuador. Con esto se podrá ver como influyó el conflicto sobre las exportaciones, si luego de resolver el litigio incrementaron o disminuyeron las mismas o no tuvo mayor repercusión.

3.1. Antecedentes.

Antes de la adhesión de Ecuador a la OMC, otros países habían reclamado en contra de las políticas adoptadas por las llamadas -en ese entonces- Comunidades Europeas, que luego se denominaría como Unión Europea; entre esos países se encontraba los “*Estados Unidos, Guatemala, Honduras y México*”¹⁶¹.

Una vez que el Ecuador ingresa a la OMC, se une a este reclamo y se incluye en este grupo el cual estaba buscando una solución a través de consultas con la UE para lograr un trato más justo de acuerdo a lo que se estaba dando dentro del campo de importaciones de banano por parte de la UE.

3.2 Descripción del primer conflicto – 1995.

En el primer conflicto que se dio en el año de 1995, los demandantes reclamaban principalmente sobre los siguientes problemas: en primer lugar el régimen de importación venta y distribución de banano que la UE había adoptado no iba de acuerdo a los artículo I, y XIII del GATT y otras cuestiones del AGCS (Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios); otro punto trataba las disposiciones del Acuerdo sobre Procedimientos para el trámite de Licencias de Importación, el Acuerdo sobre la Agricultura, el Acuerdo sobre las MIC y el AGCS.¹⁶²

Es en 1996 que se reúne un Grupo Especial establecido por el OSD para la solución de este conflicto, en 1997 se da un fallo a favor del grupo reclamante, donde se concluye que

¹⁶¹ Organización Mundial del Comercio. *Comunidades Europeas – Régimen de la importación, venta y distribución de bananos. Hechos Fundamentales*. [en línea]. [03/Noviembre/2009]. Disponible en: www.wto.org/spanish/tratop_w/dispu_s/cases_s/ds27.htm

¹⁶² *Ibid.* Sección Informes de Grupos Especiales y del Órgano de Apelación adoptados

“el régimen de importación de bananos de las CE, procedimientos de concesión de licencias para la importación de bananos dentro de este régimen eran incompatibles con el GATT.” Y además estableció que las preferencias que se daban por el Convenio de Lomé¹⁶³ que evadía la incompatibilidad con el artículo XII del GATT mas no con la incompatibilidad de concesión de licencias.¹⁶⁴

En lo que respecta a los artículos en los que la UE iba en contra, de acuerdo a la parte demandante, será detallado a continuación:

En primera instancia el Ecuador reclamaba que la UE no cumplía con el Artículo I del GATT en algunos aspectos. Primeramente no existían cuotas individuales para los países de la ACP (Convenio entre países de África, el Caribe y el Pacífico¹⁶⁵) en lo que respectaba el sector del comercio. La asignación total de toneladas era de 857.700, la cual era dada para todos los países de la ACP y la misma excedía lo que era requerido en la Convención de Lomé. La UE no podía rectificar el problema de las asignaciones individuales excesivas, solo con poner todas bajo una sola cifra para todos los países a los cuales les afectaba.¹⁶⁶

La UE argumentaba que no podía dar a los países cuotas individuales puesto que si fuera de esa manera no podría tener ningún socio comercial que abasteciese el mercado de la UE, y era por ello que entre varios países podrían llegar a cumplir y abastecer a este mercado.¹⁶⁷

En lo que respecta al comercio de bananos ACP no tradicionales, principalmente se debe mencionar que el Ecuador no creyó conveniente que se debería aplicar tratamientos más favorables del antiguo sistema en el sistema corregido. En un principio existía una cuota de 90.000 toneladas donde no se aplicaban impuestos y cuyo valor por tonelada era

¹⁶³ Convenio a través del cual el Banco Mundial y la secretaría de la Commonwealth reconoce la vulnerabilidad de los estados pequeños ante el sistema multilateral de comercio.

¹⁶⁴ *Ibid.* Sección Informes de Grupos Especiales y del Órgano de Apelación adoptados

¹⁶⁵ Llamados también los tradicionales ACP y los no tradicionales corresponden a aquellos que se encuentran fuera del convenio.

¹⁶⁶ Organización Mundial del Comercio. *Régimen para la Importación, Venta y Distribución de Bananas*. [en línea]. Doc: WT/DS27/RW/ECU. [Citado: 10/Noviembre/2008]. Disponible en: docsonline.wto.org.

¹⁶⁷ *Ibid.* Doc: WT/DS27/RW/ECU

de 100 euros, pero los datos cambiaron y para el mismo peso, cada tonelada costo 200 euros y existían ciertas preferencias para algunos países de la ACP, a los cuales se les cobraba 76 euros la tonelada, pero el Ecuador reclamaba el porqué de ciertas preferencias a ciertos países cuando se debían dar preferencias a todos los países de la ACP, pero la UE a su vez respondió que este sistema era aplicado a todos los países exportadores de banano no únicamente a los de la ACP, dando más oportunidades a otros países y que los actuales exportadores mejoraran su desempeño.¹⁶⁸

En lo que respecta al Artículo XIII del GATT de 1994, el Ecuador requería la solución a un problema que se daba, donde la UE daba preferencias a ciertos exportadores, lo cual según el artículo en mención no se podía dar.

De acuerdo al fallo de la OSD, acató un nuevo régimen el cual abolió y aplicó un nuevo sistema bajo el artículo 18.8 de la Regulación 404 el cual está basado en el principio de no discriminación “entre el origen proveedor”, además si se adoptaba el nuevo sistema de importación se crearían dos grupos, uno de nuevos proveedores y otro donde estarían los antiguos abastecedores, lo cual sería un paso más para cumplir con los siete puntos que eran incompatibles con el primer fallo del GATT.¹⁶⁹

De acuerdo a lo que alegaba el Ecuador, se discriminaban a través de restricciones a Miembros, lo cual iba totalmente en contra del artículo XIII, el Ecuador se basaba en hechos al establecer que existían preferencias, puesto que habían asignado cuotas a cuatro países (Colombia, Costa Rica, Nicaragua y Venezuela) y a otros como el Ecuador no tenía asignación alguna. Por esto se sostuvo que la UE iba en contra de dos normas del artículo XIII: “*el párrafo 1 exigía que las importaciones de un Miembro no fuesen objeto de restricción a menos que se impusiera una ‘restricción semejante’ a la importación de productos similares de otras fuentes...*”. Con respecto al segundo punto la UE debía atenerse a lo que dictaminaba el párrafo 2 del artículo XIII, el cual establecía que si se utilizaban restricciones a las importaciones a cualquiera de los Miembros, debían hacer una

¹⁶⁸ Ibid. Doc: WT/DS27/RW/ECU

¹⁶⁹ Ibid. WT/DS27/RW/ECU

“*distribución del comercio de dicho producto*” que se parezca a la que los Miembros podrían esperar si no hubiera esa restricción.

Dentro de los reclamos relacionados con el AGCS, el Ecuador alegó que las licencias de importación se daban basándose en el sistema anterior y existía preferencia para los países de la UE, lo cual no daba oportunidad a otros proveedores, puesto que se deterioraban las condiciones de competencia, infringiendo los artículos II y XVII del AGCS, los mismos que establecían que se debía dar un trato de nación más favorecida a los servicios y proveedores de los mismos.

La realidad era otra puesto que el hecho que un país obtuviese una licencia categoría B –para terceros países y bananos no tradicionales ACP- daba paso a condiciones menos favorables a los poseedores de las mismas, lo cual como acabamos de ver iba en contra de los artículos XVII y II del AGCS.

De esta manera existían muchas otras desventajas, condiciones no favorables, entre otras, que se daban por tener tipos de licencias diferentes, al mismo tiempo el Órgano de Apelación ya había señalado este mal proceder.¹⁷⁰

La UE alegaba que existían grupos que ya disponían de preferencias como países ACP, puesto ya estaban ingresando al mercado Europeo, como era el caso de Noboa Group (exportadora ecuatoriana de banano), el cual empezó a exportar banano incluso antes de establecer el régimen. Además se daba mayor atención a los países de la CE, puesto que sus servicios cubrían las necesidades de la Unión Europea.¹⁷¹

El Ecuador reclamaba por un trato más justo en lo que respecta los proveedores tradicionales y los nuevos que según cifras el 92% obtenían las licencias de importación, mientras que solo el 8% de los nuevos obtenían las mismas, dándose también preferencia a los proveedores internos, es decir, aquellos que eran parte de la UE, pero con el nuevo

¹⁷⁰ Ibid. WT/DS27/RW/ECU

¹⁷¹ Ibid. WT/DS27/RW/ECU

Reglamento establecía que se debían dar iguales oportunidades para poder obtener las licencias.¹⁷²

Básicamente el conflicto iniciaba por las discriminaciones que el Ecuador establecía al sentirse afectado y todos aquellos movimientos por parte de la UE que perjudicaba a todos los países exportadores de banano que no fuesen ya parte de la UE; exigiendo de esta manera un trato igualitario para establecer un campo donde existan iguales oportunidades para un comercio justo. Lo que se pretendía también era implementar el nuevo reglamento que rigiera el proceder de la UE en las importaciones de banano y que no fuese afectado por el antiguo reglamento.

Específicamente el Ecuador pedía realizar algunas medidas correctivas entre las cuales se encontraba:

- *Un contingente de tipos arancelarios unificados de 3.41 millones de toneladas dentro del cual todos los países competirán con sujeción a distintos aranceles pero sin asignaciones por países;*
- *“Cada país tradicional ACP tendría derecho a un régimen de franquicia arancelaria hasta una cantidad de bananos equivalente a la cantidad máxima que hubiese alcanzado con anterioridad a 1991;*
- *Los proveedores no tradicionales ACP recibirán un trato de franquicia arancelaria hasta las primeras 90.000 toneladas que exportaran colectivamente a las Comunidades Europeas.*
- *Otros exportadores pagarían un tipo de derecho de 75 euros por tonelada, tipo que se aplicaría también a las importaciones procedentes de países ACP por encima de sus niveles exentos de derechos;*

¹⁷² Ibid. WT/DS27/RW/ECU

- *Para las importaciones que excedieran del contingente (es decir, por encima de los 3.41 millones de toneladas), los bananos ACP tendrían una preferencia arancelaria de 100 euros por tonelada frente a los otros bananos;*
- *Los niveles libres de derechos no representarían cupos, dado que los bananos no ACP podrían competir por la totalidad de la 3.41 millones de toneladas, pero no obtendrían los beneficios de exención arancelaria que se otorgaban a determinados niveles de importaciones ACP*
- *En cuanto a la distribución de licencias, deberían modificarse los criterios aplicables al recién llegado, que favorecían a los proveedores de servicios de la CE, a fin de eliminar ese sesgo. Para otras licencias, debía modificarse la definición de “importados efectivo” a fin de eliminar el prejuicio a favor de los proveedores de servicios ACP y de las Comunidades Europeas, asegurando que aquellos que asumían el verdadero riesgo comercial obtuvieran iguales derechos a las licencias de importación.”¹⁷³*

Todo lo que el Ecuador pidió se debía aplicar hasta el 29 de febrero del 2000, pero la UE respondió que no eran adecuadas para el sistema de comercio vigente ya que veían que quedaba totalmente fuera del alcance de la diferencia.

Finalmente se procedió a dar el Mandato en donde la OMC a través de su Órgano de Solución de Diferencias, estableció que para mantener el respeto a los compromisos adquiridos por cada miembro, la Unión Europea debía acatar el fallo de la OSD, el cual concluye a través de su Mandato: ¹⁷⁴

¹⁷³ Ibid. WT/DS27/RW/ECU

¹⁷⁴ Ibid. WT/DS27/RW/ECU

Con respecto al artículo XIII del GATT de 1994, lo establecido iba en contra del mismo por lo que se registró cuotas para cada país abastecedor con un interés, ya que no se pudo llegar a un acuerdo, siendo la cuota de Ecuador del 26.17% y 668.1 millones de toneladas.

Se eliminaron las asignaciones por países para los 12 estados tradicionales ACP.

No se podía prohibir ni restringir importaciones ni exportaciones a menos que el producto tenga esa restricción para cualquier transacción comercial sin importar su país de procedencia.

En el caso de existir restricciones se debía realizar una distribución del comercio con el fin que cualquier parte contratante lo espere como si ya existieran tales restricciones.

- Cuando se estableciera una cuota para los contingentes, se debía poner de acuerdo con todas las partes que estén interesadas en la suministración del producto, asignando así una cuota para cada país.
- Se debía llegar también a un acuerdo con aquellas partes interesadas en proveer un producto, en el caso de aplicar restricciones como un período representativo y la apreciación de factores especiales.

A pesar de que la UE alegó que el Ecuador no podía establecer conclusiones sobre los contingentes y otros puntos; se instituyó un límite de 857.000 toneladas según el artículo XIII, eliminando los regímenes distintos que eran causa de discriminación para los países; de la misma manera las prescripciones se aplicaban al producto más no al país de origen.

No se podía dar un tratamiento diferente a los países proveedores, sean individuales, de la ACP o NMF, puesto que iba en contra del párrafo 1 del artículo XIII, de esta manera

se prohibieron las restricciones a menos que sean sobre el producto y afecten a cualquier país que lo importe.

En lo que respecta la cuota del Ecuador en el contingente arancelario NMF, el Ecuador se encontró en desacuerdo, mas la UE no cambió la cantidad puesto que su decisión se había basado en estudios realizados sobre los últimos datos provenientes del Ecuador.

Según la Convención de Lomé, los Estados ACP no serían puestos en situaciones menos favorables para acceder al mercado de la UE; en aduanas los Estados ACP serían admitidos con exención de derechos de aduana; la franquicia arancelaria para el banano no tradicional ACP fue de 90.000 toneladas y el margen de preferencia arancelaria fue de 100 euros.

Respecto a las importaciones tradicionales ACP el volumen se estableció en 857.700 toneladas.

En lo relacionado a la cuota colectiva para los Miembros ACP, se concluyó que va en contra del Convenio de Lomé, por lo cual la UE no estaba en la capacidad de dar una cuota para todos, así que la misma se disuelve.

Refiriéndome a los aranceles preferenciales para importaciones de bananos no tradicionales ACP, el contingente arancelario fue de 90.000, el mismo que tenía por precio 100 euros ya que se estableció que 200 euros iban en contra de lo establecido por la Convención de Lomé.

Los asuntos relacionados con el artículo XVII del AGCS llegaron a concluir que para llegar a afirmar que existió una infracción se debieron violar tres puntos esencialmente, el primero concierne a la adquisición de compromisos en un sector y un modo de suministros pertinentes, es decir establecer a cuenta propia una manera de

proceder en las importaciones; segundo, las medidas adoptadas que afectaron a los proveedores en el caso del sector bananero.

Finalmente, en cuanto al tercer punto que se relacionaba con las medidas que daban un trato menos favorable a cualquier proveedor de un servicio, que el trato otorgado a los suministradores de la UE, pero dentro de este ítem existían cuatro puntos que debían abordarse para que este punto sea constatado como quebrantado.

“i) la definición de la presencia comercial y de los proveedores de servicios; ii) si los operadores en el sentido de los reglamentos de la CE sobre el banano son proveedores de servicios de conformidad con el AGCS; iii) la definición de servicios en el ámbito de los compromisos de la CE; y iv) en qué medida los servicios y proveedores de servicios de origen diferente son similares”

Por la falta de estudio de estos ítems no se procedió a establecer ninguna conclusión con lo que respecta el tercer punto.

Existieron violaciones relativas al artículo II del AGCS, primero los procedimientos para obtener las licencias de importación afectaban el comercio y eran discriminatorias y segundo, no existían exenciones NMF dentro de las lista de exenciones de la UE.

En lo que respecta a los “nuevos importadores” se los debía registrar como tales cuando cumplieran con algunas condiciones, primero debían haber exportado durante *“uno de los tres años inmediatamente anteriores al año con cargo al que se solicite el registro”*... *“el valor declarado en aduana debía ser igual o superior a 400.000 euros durante el periodo indicado anteriormente”*.

De esta manera el OSD argumentó en sus observaciones que todos los países miembros podían regular sus sistemas para la concesión de licencias de importación,

siempre y cuando las mismas vayan de acuerdo a los Acuerdos de las OMC y no crearan un sistema discriminatorio dando mayores beneficios y facilidades a unos y no a todos.

El Grupo Especial recomendó que el OSD pidiera a la UE que ponga su régimen de importación en conformidad con las obligaciones que les corresponden en virtud del GATT de 1994 y AGCS.

Luego de intensas conversaciones el 22 de junio de 2001, la UE expresó que aplicaría un régimen de importación que en el caso de Ecuador llevaba por nombre “Entendimiento sobre el banano entre la UE y el Ecuador”, de fecha 30 de abril de 2001. El mismo estaba basado en las licencias históricas de la siguiente manera:¹⁷⁵

1. Examinó el comercio de bananos orgánicos y rendirá el correspondiente informe no mas tarde del 31 de diciembre de 2004;
2. El momento que se aplicó el nuevo régimen, se extinguió el derecho del Ecuador a suspender concesiones u otras obligaciones por un valor no superior a 201.6 millones de dólares EE.UU anuales respecto de la UE;
3. Retiró su reserva respecto de la exención de la aplicación del artículo I del GATT de 1994 que la UE solicitó para permitir el acceso preferencial a la UE de las mercancías originarias de los Estados ACP signatarios del Acuerdo de Cotonou¹⁷⁶; y quería contribuir activamente a promover la aceptación de la solicitud de la UE de una exención de la aplicación del artículo XIII del GATT de 1994, necesaria para administrar el contingente C en el marco del régimen de importación descrito en el apartado 2) del párrafo C) hasta el 31 de diciembre de 2005.

¹⁷⁵ Organización Mundial del Comercio. *Solución de Diferencias: Diferencia DS27 – Comunidades Europeas – Régimen de la importación, venta y distribución de bananos*. [en línea]. [Citado: 03/Octubre/2008]. Disponible en: www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds27_s.htm

¹⁷⁶ Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.

Finalmente el primer conflicto llegó a una solución temporal puesto que al cabo de unos pocos años volvería a ser revisado.

3.3 Conflicto CE – Banano III (2007).

Dentro de este conflicto otra nación que tuvo mucha influencia fue los Estados Unidos de América, que tuvo las mismas intenciones de reclamo en contra de las medidas para las importaciones de la UE referentes al cumplimiento de un conflicto que aparentemente ya estaba solucionado. Es por esta razón que el documento referente a este conflicto tiene las declaraciones de ambos países.

3.3.1 Detalles del Conflicto.

El 23 de febrero de 2007 el Ecuador solicitó, por segunda vez, el establecimiento de un grupo especial, alegando incompatibilidad con las medidas adoptadas por la UE en base al conflicto anterior y el 29 de junio del mismo año los Estados Unidos solicitaron de la misma manera un grupo especial por las mismas razones que el Ecuador. La conformación del Grupo Especial para el Ecuador se dio el 18 de junio del 2007 y para los Estados Unidos se dio el 13 de agosto del 2007.¹⁷⁷

El Grupo Especial establecido por el Ecuador esclareció algunos puntos dentro de estas nuevas conversaciones, primero como en el primer conflicto el Ecuador quedó impedido de refutar contra el actual régimen de la UE para la importación de bananos, ahora el Ecuador iba a rechazar aquella conclusión.¹⁷⁸

Segundo el Ecuador objetaba en contra del actual régimen para la importación de bananos alegando que el contingente arancelario preferencial para los Estados ACP era incompatible con lo establecido. Otro punto era el arancel aplicado por la UE a las

¹⁷⁷ Organización Mundial del Comercio. *Régimen para la Importación, Venta y Distribución de Bananos*. [doc. en línea]. Pag. 9-10. [Citado: 13/Octubre/2009]. Disponible en: www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/27abr_w_s.doc

¹⁷⁸ *Ibid.* Pág. 10

importaciones de banano fijado en 176 euros por tonelada sin considerar el contingente de 2.2 millones de toneladas donde cada tonelada tenía un tipo arancelario de 75 euros, esto iba en contra de lo fijado en el artículo II del GATT de 1994.¹⁷⁹

En lo que respecta a Estados Unidos, la UE no había podido acreditar *prima facie* que impedía a los Estados Unidos negar el actual régimen de la UE, por lo cual ello quedaba descartado. Además no lograron hacer que el fallo del ESD fuera rechazado, finalmente Estados Unidos corroboraba que el régimen de la UE para las importaciones de países ACP era incompatible con disposiciones del GATT.¹⁸⁰

La primera solicitud de la UE fue de juntar ambas demandas pero el Grupo Especial denegó esa solicitud, puesto que hubiera requerido retrasar el procedimiento relacionado con el Ecuador.¹⁸¹

Luego de conocer las demandas, el 28 de agosto de 2008, la UE comunicó al OSD su intención de apelar con respecto a los informes de los Grupos Especiales provenientes de Ecuador y Estados Unidos; por lo cual se acudió al Órgano de Apelación, el mismo que realizó una única Sección, la que estaba encargada del litigio y sería la única que tendría acceso a las apelaciones y las resolvería. A esta reunión asistieron participantes en calidad de terceros, pero éstos no podían discutir sobre otros temas que no tengan que ver con el entendimiento de la diferencia.¹⁸²

El 1 de septiembre de 2008 se dio una reunión donde se invitaron a terceros para que expongan sus opiniones y para realizar observaciones sobre la posible audiencia conformada por el público que estaría presente en la resolución del conflicto, la misma que fue convocada bajo petición de Ecuador, Estados Unidos y la UE.¹⁸³

¹⁷⁹ Ibid. Pág. 11-12

¹⁸⁰ Ibid. Pág. 12

¹⁸¹ Ibid. Pág. 12

¹⁸² Ibid. Pág. 13

¹⁸³ Ibid. Pág. 14

El 18 de septiembre de 2008 se aprobó la conformación del grupo y la audiencia de las apelaciones se dio en los días 16 y 17 de octubre de 2008, de esta manera procedieron a exponer sus argumentos la Unión Europea, en calidad de apelante y Ecuador y los Estados Unidos, en calidad de apelado.¹⁸⁴

3.3.2 Argumentos de las partes.

3.3.2.1 Argumentos de la Unión Europea en calidad de apelante.

En lo que respecta al artículo 9 de ESD la UE argumentó que el Grupo Especial no procedió correctamente al no haber armonizado los calendarios en los asuntos establecidos por el Ecuador y los Estados Unidos; puesto que dentro de los artículos se concreta que obligatoriamente se debía haber procedido a armonizar y se lo puede hacer en cualquier etapa del procedimiento, suponen que se puede deber a conflictos de intereses, puesto que cuando se toma esta clase de decisiones se debe justificar y el Grupo Especial no tenía una justificación que lo respalde. Además alegaba que se protegieron intereses del Ecuador al no armonizar calendarios, puesto que se dio demasiada importancia a la posición que tomó Ecuador.¹⁸⁵

La UE también aducía que ni Ecuador ni Estados Unidos podían empezar procedimientos en contra de la UE por el no cumplimiento por tres razones. Primero porque lo dispuesto en la resolución del conflicto del banano en el 2001, era un medio para llegar a una solución, mas no una solución en sí; por ello la UE no consideró al mismo como “soluciones mutuamente convenidas”. Segundo, los acuerdos se hicieron antes de que la OSD estableciera sus resoluciones, esto iba en contra de las normas, puesto que el proceso debería ser a la inversa, primero, el OSD debería establecer sus soluciones y luego llegar a acuerdos entre los países. Y finalmente como tercer punto, la UE alegó que las partes enviaron notificaciones contradictorias al entendimiento o resolución del conflicto lo cual era contradictorio ya que existían quejas sobre el entendimiento pero a la vez se beneficiaban del mismo.

¹⁸⁴ Ibid. Pág. 14-15

¹⁸⁵ Ibid. Pág. 15-16

Se mencionó también que las demandas de los países hacia la OMC, fueron hechos sobre el derecho de “buena fe” pero el mismo no era un elemento que pueda ser fuente de derechos y obligaciones de los Miembros de la OMC por lo cual esto les impedía realizar observaciones en la diferencia en cuestión.¹⁸⁶

Finalmente, la UE argumentó que el Grupo Especial siguió el proceso debido para las demandas, el proceso correcto era: luego de las demandas establecidas, se debía analizar de conformidad con los términos de los Entendimientos sobre el banano con los acuerdos abarcados y también con las medidas de la UE con los entendimientos, lo cual no se dio de acuerdo a las alegaciones de la UE.¹⁸⁷

Existía una demanda específicamente con los Estados Unidos que era catalogada bajo la descripción “medida destinada a cumplir”; esta medida se debía cumplir cuando se aplicase el régimen de importación basado en contingentes arancelarios y los EEUU debían poner fin a sus derechos de retorsión y esto demostraba que los EEUU estaban interesados en el sistema de contingentes arancelarios y que la misma sería “destinada a cumplir” lo cual denota futuro y además debían cumplirse otras cuestiones para que se aplicase el mismo.¹⁸⁸

Otros argumentos se fundamentaban en que no existía ningún vínculo entre las recomendaciones y resoluciones del OSD y el hecho de que la UE introdujera un régimen de importación arancelario en el 2006; además dentro de las recomendaciones y resoluciones no existían asuntos puntuales que prescribieran el proceder de la UE. Otro punto era que el momento de la resolución del primer conflicto, según la UE, existían preferencias arancelarias para los bananos importados de los Estados ACP por lo que es ambigua la conclusión a la que llegó el OSD de no aplicar las preferencias.

¹⁸⁶ Ibid. Pág. 18-19

¹⁸⁷ Ibid. Pág. 19

¹⁸⁸ Ibid. Pág. 19

Alegaron también que el Grupo Especial se basó en otros informes de otros grupos que afectaban a otros y no a los principales actores participantes del litigio. Tampoco se tomó en cuenta las conclusiones del Grupo que examinó la diferencia CE – Banano III (Ecuador), además según la UE, el Grupo Especial cometió un error al basarse en las conclusiones del Grupo que analizó el litigio CE-Banano III (CE) puesto que su informe ni siquiera fue aceptado por la OSD y también erró al basarse en la conclusión de los árbitros del litigio CE-Banano III (Estados Unidos) puesto que no se basaba en el mismo mandato usado por los Grupos Especiales.¹⁸⁹

Es por ello que la UE llegó algunas conclusiones; primero alego que el Grupo Especial no analizó bien los hechos puesto que no se dio cuenta que hubo un error al formular “*una recomendación al OSD en relación con una medida que ya no existía*”, esto era fundamentado en el hecho que el momento que el Grupo emitió su informe el contingente de 775.000 toneladas para importaciones de banano ACP ya no existía. El hecho que esto ocurriera era para la UE un indicio que el Grupo no buscaba “*lograr una solución satisfactoria de la cuestión*” ni “*hallar una solución satisfactoria de la cuestión*”, según el artículo 3 del ESD.¹⁹⁰

De acuerdo a lo planteado por el Ecuador, la UE alegó que el Grupo Especial había infringido el artículo II del GATT de 1994 al expresar que a través de la Exención de Doha, la UE debía prorrogar sus concesiones relativas al contingente arancelario más allá del 31 de diciembre de 2002, ya que el mismo se había establecido por una decisión tomada por consenso en la OMC y no hubo ninguna oposición formal, por ello la Exención no podía cambiar Acuerdos ya establecidos de la OMC, además las concesiones se extinguían según el Acuerdo Marco para el Banano en el 2001; y si se llegara a un acuerdo de prorrogación con respecto a esta fecha, deberían ser los miembros directamente los que lo hagan. Además recalcan que en su acuerdo con el Ecuador realizado en virtud con el artículo XXVIII no se estableció claramente de “*si el nuevo tipo arancelario iba a ser*

¹⁸⁹ Ibid. Pág. 21

¹⁹⁰ Ibid. Pág. 22

*superior o inferior a 680 euros*¹⁹¹”, es por ello que la Exención no podía prorrogar el lapso de concesiones que vencieron según el Acuerdo Marco para el Banano.¹⁹²

La UE también pidió se revoquen las demandas relacionadas con el artículo XIII del GATT de 1994, referente a que el hecho de que un miembro adoptase una medida, no quería decir que otro no pudiese refutar sobre la legalidad de la misma y si se diera este tipo de presunción, ninguna disposición del ESD indicaba que no pudiera ser objeto de examen. Aducían que no existía ningún artículo que permita que las disposiciones aprobadas por la OMC puedan ser refutadas por un grupo especial y menos si en este caso el mismo grupo especial impugnaba sobre las medidas adoptadas por el Grupo Especial encargado del entendimiento del litigio. Por otro lado, de acuerdo a la UE las resoluciones y recomendaciones realizadas por la OSD que ya fueron aprobadas debían ser acatadas sin dar lugar a impugnar sobre ellas.¹⁹³

3.3.2.2 Argumentos del Ecuador en calidad de apelado.

El Ecuador aducía que el Grupo Especial procedió correctamente al mantener distintos calendarios con los Estados Unidos en un mismo asunto planteado en contra de la UE, ya que debía aplazar sus procesos y además el artículo 9 del OSD no indicaba que era “una obligación” armonizar los calendarios, sino se usaba la expresión “en la medida en que sea posible”. Otra razón por la cual el Ecuador se opuso fue porque los procesos se hubieran retrasado alrededor de dos meses y la demora hubiese demorado la solución de las diferencias.¹⁹⁴

El Ecuador estableció que la Unión Europea erró al instaurar tres características para que el Entendimiento sobre el banano fuese considerado como una solución de mutuo acuerdo. Aducía que el Grupo Especial no buscaba “*establecer un criterio jurídico*” para

¹⁹¹ Comunicación del Apelante, presentada por las Comunidades Europeas, párrafo 201. Citado en: *Ibid.* Pág. 28

¹⁹² *Ibid.* Pág. 27-28

¹⁹³ *Ibid.* Pág. 29

¹⁹⁴ *Ibid.* Pág. 37

saber si el Entendimiento llegaba a ser un convenio de mutuo acuerdo, sino evaluó la posibilidad de que existiera un término que “*impidiera*” al Ecuador presentar su demanda por incumplimiento; además el Entendimiento no justificaba a la UE de haber aplicado el régimen de importación de banano que usó.¹⁹⁵

Estaba en desacuerdo con respecto a la UE en que una parte de un acuerdo bilateral no podía impugnar sobre si estaba de acuerdo en cómo la otra parte estaba procediendo en la aplicación si estaban “*aceptadas*” en el acuerdo bilateral. El Ecuador basaba su opinión en que la UE no tenía fundamento legal para defender su argumento puesto que si se negaba ese proceder, estaría yendo en contra del artículo 21 del ESD, que establecía esa acción como un “*derecho a iniciar procedimientos*”. Además, sostuvo que el principio de buena fe no impedía al Ecuador realizar objeciones al régimen de importación de banano.¹⁹⁶

Otro punto del Grupo Especial apoyado por el Ecuador fue la “*imposición*” de 176 euros por tonelada, lo cual se dio porque supuestamente venció la aplicación de la Lista de Concesiones de la UE, pero esto no se dio de tal manera puesto que, primero no estuvo previsto que se fuese a aplicar el Acuerdo Marco para el Banano, el cual es uno de los argumentos de la CE y también las concesiones fueron prorrogadas por la Exención de Doha *respecto de la aplicación del artículo I*; además la exención fue una exención de obligaciones lo cual incluye a todos los miembros de la OMC y por ser para todos, deben ser acatados.¹⁹⁷

El Ecuador también argumenta que la UE no podía basarse solo en que “*obtuvieron su parte del trato*” y *mantener su régimen incompatible con las normas de la OMC* hasta el 2008, la UE acordó aplicar concesiones sin necesidad de una exención. El Ecuador tenía pruebas que todos los miembros de la OMC e incluso la UE había acordado en la permanencia de la concesión del contingente arancelario.¹⁹⁸

¹⁹⁵ Ibid. Pág. 37

¹⁹⁶ Ibid. Pág. 38

¹⁹⁷ Ibid. Pág. 38-39

¹⁹⁸ Ibid. Pág. 39

El Ecuador respondió que el Grupo Especial procedió correctamente al momento de examinar las medidas destinadas a cumplir, sabiendo que la UE argumentó que las medidas no fueron correctamente realizadas porque se tomaron sugerencias de grupos especiales cuyas recomendaciones no fueron adoptadas por el OSD y estaban aplicando las sugerencias del grupo especial que intervino en el conflicto CE – Banano III (Ecuador), pero contrario a este argumento, una medida puede ser utilizada para sugerir un proceder a un miembro de acuerdo al párrafo 5 del artículo 21 del ESD.¹⁹⁹

Con respecto al artículo XIII del GATT, el Ecuador solicitó el rechazo a la apelación de la UE, ya que el régimen que se debía aplicar incluía un contingente arancelario, independientemente de que existan otros, pero la UE al momento de realizar las preferencias a los Estados ACP, reducían las preferencias NMF, negando acceso libre de impuestos, consecuentemente estaban yendo en contra del artículo antes mencionado.²⁰⁰

Con respecto al párrafo 2 del artículo XIII, el Ecuador estaba en desacuerdo con el proceder de la UE donde las mismas daban preferencias a los países y no a los productos.²⁰¹

Ecuador se sintió afectado por el contingente arancelario utilizado por la UE que impactó sobre la competencia libre entre los países de la ACP y consideró que la solución no debía ser eliminar los contingentes sino “*permitir el acceso ilimitado del Ecuador al contingente libre de derechos*”²⁰².

Una apelación al Grupo Especial por parte del Ecuador fue que se revoque las cuestiones relativas a la expiración de la concesión del contingente arancelario de la UE con el objetivo de no expirar el 31 de diciembre de 2002 y que en su lugar confirme que la concesión sigue estando en vigor.²⁰³

¹⁹⁹ Ibid. Pág. 40-41

²⁰⁰ Ibid. Pág. 41

²⁰¹ Ibid. Pág. 41

²⁰² Comunicación del apelado presentada por el Ecuador, párrafo 48. Citado en: Ibid. Pág. 43

²⁰³ Ibid. Pág. 54

3.3.2.3 Argumentos de los Estados Unidos en calidad de apelado.

Los Estados Unidos estuvieron de acuerdo con la decisión tomada por el Grupo Especial al no unificar los calendarios de las dos demandas hacia la UE, puesto que hubiese tomado más tiempo del que debía, al igual que Ecuador argumentaba que no era una obligación armonizar los calendarios.²⁰⁴

Por su parte, estableció que la UE no impidió a los Estados Unidos de iniciar sus demandas sobre el cumplimiento porque no establecieron tres “condiciones” convenidas sino que explicaron sobre “tres razones [...] consideradas conjuntamente”.²⁰⁵

Con respecto al primer punto los EEUU aclararon que el Grupo Especial solo estableció los medios para la resolución del litigio y no era una “condición” de que se pudiesen acoger medidas que fueron establecidas con anterioridad; en lo que concierne al segundo punto, relativo al Entendimiento que se deliberó luego de que las OSD realizaran sus recomendaciones y resoluciones, de acuerdo a los EEUU no era una condición ejecutarlo de otra manera, puesto que el Grupo utilizó este proceder como una herramienta para ver históricamente la objeción preliminar de la UE y finalmente en el tercer punto, a cerca de las “comunicaciones contradictorias” impartidas al OSD por las partes, los Estados Unidos argumentaban que el Grupo acertó al tomar en cuenta las discrepancias de las partes dentro del litigio.²⁰⁶

Este país, adujo que el hecho que la parte demandada no cumpliera con un acuerdo mutuamente convenido, podía generar una sensación de inmunidad de la UE frente a otros procedimientos mutuamente convenidos, pero no esperaba ninguna reacción en contra por parte del ESD frente a este proceder.²⁰⁷

²⁰⁴ Ibid. Pág. 43

²⁰⁵ Ibid. Pág. 44

²⁰⁶ Ibid. Pág. 45

²⁰⁷ Ibid. Pág. 45

Asimismo, estaba de acuerdo en que el principio de buena fe no impedía realizar impugnaciones en contra del régimen establecido, e insistía que la UE no tuvo ninguna referencia al artículo 11 del ESD que pueda probar que este principio niega la objeción de un régimen.²⁰⁸

Además con lo que respecta a la “medida destinada a cumplir”, la UE debía aplicar las normas de la OMC el 1 de enero de 2006; alegaba que el hecho que este país iba a finalizar con la retorsión tras la introducción del régimen, no contemplaba ningún régimen transitorio de la UE; los EEUU pusieron fin a su imposición de derechos de retorsión pero continuaban con las concesiones, es por eso que el hecho que la UE haya tenido un convenio con los EEUU, no quería decir que los EEUU tenían una obligación con la OMC.²⁰⁹

Argumentaba además que el Grupo Especial no cometió un error al haber utilizado dos conclusiones de diferentes grupos especiales entendidos del litigio y los árbitros, puesto que evaluaban el proceder de la UE y además se los utilizaron como prueba del vínculo entre las recomendaciones y el régimen de banano aplicado por la UE.

Este país estaba de acuerdo con la conclusión a la que llegó el Grupo Especial, la cual era: la UE no aplicaba en su régimen las recomendaciones y resoluciones del OSD, siendo esto suficiente sin necesidad de recomendaciones, puesto que las mismas ya estaban establecidas pero los EEUU pedían que se “eliminara del informe la recomendación del Grupo Especial”.²¹⁰

Aducían también que las concesiones debían tener una fecha límite y alegaban que el Grupo Especial vinculó erróneamente al Acuerdo Marco para el Banano con la concesión del contingente arancelario de 2.2 millones de toneladas al constatar que esta concesión expiraba con el Acuerdo en mención; pero el texto sobre el Entendimiento sobre el banano

²⁰⁸ Ibid. Pág. 45

²⁰⁹ Ibid. Pág. 46

²¹⁰ Ibid. Pág. 48

y la Exención de Doha permitían argumentar que la concesión no debía expirar con el Acuerdo.

Con respecto al artículo XIII del GATT, apoyaban a la conclusión a la que llegó el Grupo Especial al constatar que el hecho de dar preferencias a los Estados ACP, estaba reduciendo beneficios a los suministradores NMF, sabiendo que existen beneficios que no se otorgan a las NMF, siendo restricciones cuantitativas que estaban en contra del párrafo 2 de artículo XIII y el fundamento de la UE era nulo.²¹¹

En caso de que los EEUU sufrieran deterioro de preferencias con respecto a la UE por establecer de si es legítimo su proceder al demandar un proceso de seguimiento de aplicación del régimen para el banano en la UE, pudiera dar lugar a que las mismas se enfrenten a la suspensión de concesiones.²¹²

Los EEUU pidieron se anule la apelación por parte de la UE puesto que no tenían fundamentos correctos y si se procedía con esta apelación pidió se someta al amparo del artículo 11 del ESD.

3.3.3 Conclusiones del Grupo Especial.

La primera conclusión a la que llego el Grupo Especial fue que el actual régimen de la UE no iba de acuerdo a las disposiciones del GATT de 1994 y que como ya se habían establecido los procedimientos a seguir, el OSD no realizó ninguna nueva recomendación; es decir no estaban aplicando las resoluciones y recomendaciones sobre el régimen de importación de banano.²¹³

²¹¹ Ibid. Pág. 51

²¹² Ibid. Pág. 52

²¹³ Organización Mundial del Comercio. Hechos Fundamentales. Comunidades Europeas – Régimen de la Importación, Venta y Distribución de Bananos. [en línea]. [citado: 10/Noviembre/2008]. Disponible en:

3.3.4 Constataciones y conclusiones del Órgano de Apelación Ecuador – Estados Unidos.

Vale recalcar que el Órgano de Apelación fue solicitado por la UE al ir en contra de las demandas del Ecuador y de Estados Unidos sobre su régimen de importación de banano y tras haber presentado las partes todos los argumentos, el Órgano de Apelación procedió a dar sus informes dependiendo del país y así resolvió lo siguiente:

3.3.4.1 Constataciones y conclusiones del informe del Órgano de Apelación (Ecuador).

En la apelación concerniente al informe del Grupo Especial *Comunidades Europeas – Régimen para la importación, venta y distribución de bananos – Segundo recurso del Ecuador al párrafo 5 del artículo 21 del ESD (WT/DS/AB/RW2/ECU)* fue analizado por el Órgano de Apelación y llegó a las siguientes conclusiones:

En cuanto a los procedimientos constató que el Grupo Especial actuó de manera coherente al no haber armonizado los calendarios de Ecuador y los EEUU con respecto a la UE, aparte confirmó que el Ecuador no estaba impedido de realizar las demandas sobre el cumplimiento.²¹⁴

En relación al artículo XIII del GATT de 1994, confirmó que bajo petición del Ecuador, el Grupo Especial no estaba impedido de evaluar si la UE había aplicado algunas de las sugerencias del primer Grupo Especial, a pesar de que la UE había aplicado una; además el régimen que aplicaba la UE para la importación de bananos en especial el contingente arancelario libre de derechos reservado para los estados ACP era incompatible con los *párrafos 1 y 2 del artículo XIII del GATT 1994*.²¹⁵

²¹⁴ WT/DS/AB/RW2/ECU. Op. Cit. Pag. ECU - 189

²¹⁵ Ibid. Pág. ECU - 189

De acuerdo al artículo II del GATT de 1994 anuló el argumento del Grupo Especial donde la Exención de Doha constituyo un medio para la prorrogación de la concesión del contingente arancelario para los bananos y también anulo que las concesiones estaban destinadas a terminar en conformidad con el Acuerdo Marco para el Banano y confirmó que de acuerdo al Grupo Especial la UE aplicó un arancel de 176 euros por tonelada sin tomar en cuenta el contingente arancelario de 2.2 millones de toneladas establecido con un tipo arancelario de 75 euros por tonelada, lo cual se establecía como derecho de aduana y de esta manera existía un exceso de lo establecido en la *Lista de concesiones de las Comunidades Europeas*, lo cual iba en contra del artículo II del GATT de 1994.

Finalmente, confirmó que la UE había mantenido medidas incompatible con las disposiciones del GATT de 1994 por lo cual anularon o deterioraron *ventajas resultantes de ese Acuerdo para el Ecuador*.

Es así que el Órgano de Apelación pidió al OSD que la Unión Europea aplicara un régimen de acuerdo a lo establecido en el informe, puesto que se había probado que no habían procedido correctamente en la aplicación del Acuerdo, este informe fue suscrito en Ginebra el *14 de noviembre de 2008*, y los encargados fueron: *Luiz Olavo Baptista, Presidente de la Sección; y Shotaro Oshima y David Unterhalter como miembros.*²¹⁶

3.3.4.2 Constataciones y conclusiones del informe del Órgano de Apelación (Estados Unidos).

De acuerdo al grupo especial *Comunidades Europeas – Régimen para la importación, venta y distribución de bananos – Recurso de los Estados Unidos al párrafo 5 del artículo 21 del ESD*, el Órgano de Apelación llego a las siguientes conclusiones:

Tuvo muchos puntos en común con la conclusión a la que llegó con el grupo especial de Ecuador. Primero, constató que se había procedido correctamente al no

²¹⁶ Ibid. Pág. ECU - 191

armonizar los calendarios, y que tampoco Estados Unidos estaba impedido de realizar un procedimiento sobre el cumplimiento.²¹⁷

Confirmó que el régimen a aplicar por la UE era una “medida destinada a cumplir” y por ello fue sometida a la revisión del Grupo Especial; y constató que el Grupo Especial no incurrió en un error al referirse a una medida que había dejado de existir con posterioridad al establecimiento del Grupo especial antes de emitir su informe, ya que esa información fue utilizada para formular pruebas. Además, indican que el aislamiento de la apelación de la Unión Europea no se debe a las *deficiencias del anuncio de apelación* de la UE.²¹⁸

En lo que refiere al artículo XIII del GATT de 1994, el Órgano de Apelación confirmó que el régimen que estaba siendo aplicado por la UE no estaba de acuerdo a este artículo, siendo este otro punto en el cual existen similitudes con el informe relacionado con el Ecuador y de la misma manera, por el incumplimiento de las normas por parte de la UE, se comprueba que se anularon o deterioraron las ventajas resultantes por los Estados Unidos que estipulaba dicho Acuerdo.²¹⁹

Dentro de este informe no se formuló ninguna recomendación al OSD, pues ya no existía la medida en litigio; este informe se firmó también el 14 de noviembre de 2008 y los integrantes de la Sección fueron los mismos que los del informe para el Ecuador.

3.4 Conocimiento de movimiento comercial bananero entre Ecuador y la Unión Europea durante el Conflicto.

Durante todo este lapso que se dio el conflicto, las exportaciones del Ecuador siguieron dándose hacia la Unión Europea, por lo cual se analizará en qué manera influyó sobre las mismas la resolución del litigio y todo el proceso que llevo la misma; es menester

²¹⁷ Ibid. Pág. USA - 189

²¹⁸ Ibid. Pág. USA - 189

²¹⁹ Ibid. Pág. USA - 190

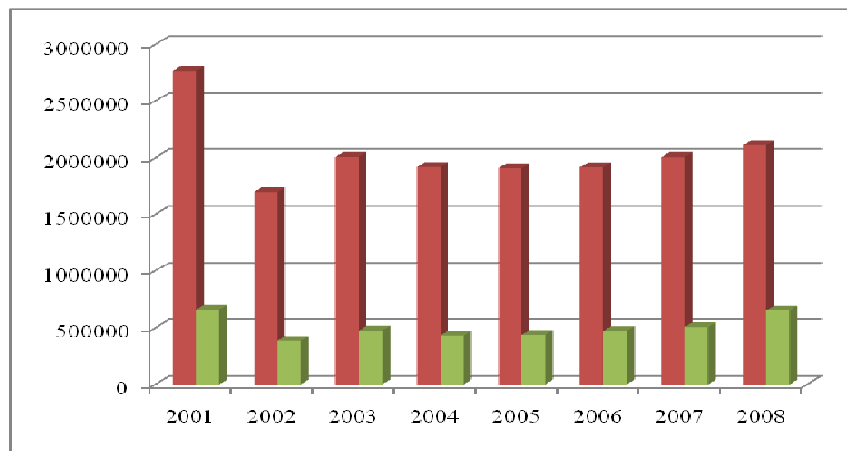
mencionar que las primeras recomendaciones y resoluciones del litigio debían ser aplicadas desde el 2001 por lo cual el análisis comprenderá desde el 2001 hasta el 2008.

Tabla 3.1 Exportaciones de Ecuador hacia la UE.

EXPORTACIONES DEL ECUADOR HACIA LA UNION EUROPEA		
AÑO	TONELADAS	MILES DE DOLARES
2001	2767609.64	662986.7
2002	1698762.983	382990.495
2003	2008460.026	476966.079
2004	1921704.14	431740.514
2005	1911434.325	437983.241
2006	1919508.373	473451.81
2007	2007078.112	508345.069
2008	2115815.892	656337.807

Fuente: Banco Central del Ecuador

Gráfico 3.1 Exportaciones bananeras del Ecuador a la UE en toneladas y miles de dólares.



Fuente: Banco Central del Ecuador

Este gráfico muestra que las exportaciones en toneladas y sus divisas están relacionadas de la misma manera todos los años, es decir que aparentemente los precios por tonelada se han mantenido desde el 2002, la diferencia se encuentra en el 2001, puesto que es justamente que en ese año se dan las mayores exportaciones de todos los años, pero las divisas son apenas mayores al 2008; dando a conocer las cifras en el 2001 se exportaron 2767609.64 toneladas y las divisas obtenidas fueron apenas de 662986.7 miles de dólares, mientras que en el 2008 se exportaron 2115815.892 toneladas y las divisas que ingresaron al país fueron de 656337.807, es decir, las divisas obtenidas en el 2001 fueron muy bajas en comparación a lo que se exportó, es en ese año que vale recalcar, la UE debía aplicar el régimen sobre las importaciones de banano.

De esta manera, existe una baja de exportaciones en el 2002, una recuperación de las mismas en el 2003 y se mantiene no con mucha diferencia los tres años siguientes, es decir, el 2004, 2005 y 2006, empezando a aumentar paulatinamente y con no mucha diferencia durante el 2007 y el 2008.

Con estos datos obtenidos se puede decir que a partir del 2001 las exportaciones mejoraron de cierta manera, pero la mejoría no era la esperada por ello es que el Ecuador pide se realice el procedimiento sobre el cumplimiento para establecer si realmente se estaba cumpliendo las resoluciones.

Como conclusión se puede decir, que muchas de las veces no basta con el compromiso que los países tienen con la OMC para aplicar resoluciones a las que pueda llegar el OSD y tomar recomendaciones que no vayan del todo a favor de un país demandado, esto se dio en este caso, y a pesar del compromiso de cumplimiento en el 2001, la UE no aplicó sobre el régimen las recomendaciones y fue por ello que el proceso de mejoría de las exportaciones de banano no se daba como se esperaba sino de una manera demasiado retardada lo cual levanto sospechas, iniciando procesos en contra de la UE.

De esta manera se puede ver que si influye sobre las exportaciones de banano ecuatoriano, las resoluciones y recomendaciones OSD que puedan ser dados en este caso a

la UE, pero como se vio en el capítulo II, esto generalmente se aplica a aquellos que son mayoría, con esto me refiero a que el Ecuador tiene como mayor socio comercial la Unión Europea y mas en lo que respecta al banano, lo cual afecta directamente al movimiento comercial de aquellos que poseen mayor control, puesto que en lo que respecta el resto de países como se vio anteriormente, las políticas en general no influían de manera tan directa, mientras menor era la relación comercial, menor era el efecto que provocaba.

Dentro de este capítulo se muestra que es mejor tener un aliado para llegar a obtener un resultado positivo, en este caso los Estados Unidos también apelaban en contra del régimen de la UE para la importación de banano, y muchos de los puntos argumentados eran los mismos sobre los cuales el Ecuador basaba su demanda.

Este litigio fue muy largo en un contexto general, tomando en cuenta, que las primeras demandas fueron hechas en 1996 y la resolución debía ser aplicada para el 2001, lamentablemente no fue así y el conflicto se aplazó –no de manera oficial- hasta el 2008, lo cual perjudicó de muchas maneras al Ecuador y a los Estados Unidos, esto es demostrado con las estadísticas y también fue constatado por el Órgano de Apelación dentro de sus informes.

Finalmente, se obtuvo un fallo a favor para que la UE rectifique su régimen, confiando en el cumplimiento por el compromiso dentro de la OMC, sin tomar represalias a pesar que de manera directa se perjudicaron a los países demandantes por la falta de aplicación de las recomendaciones y resoluciones, pero no existe una seguridad total de que la UE aplique las mismas, tomando en cuenta como antecedente que ya desde el 2001 fueron solicitadas para su utilización.

CONCLUSIONES

Luego de haber realizado este estudio, se deduce que el objetivo de la OMC de libre comercio no se ha llegado a dar por completo; eliminar por completo las barreras arancelarias en los plazos establecidos es un reto extremadamente difícil, puesto que cada país vela por sus intereses y si los países “desarrollados” no lo acatan sabiendo que sus productos son lo bastante competitivos y los países “en desarrollo” tienden a una negativa constante.

Los países “en desarrollo” y “desarrollados” tienen una clara diferencia de condiciones, pero existe ayuda que se da a los países en desarrollo, la cual casi en la totalidad de los casos es brindada por países desarrollados; otra categoría que se debe diferenciar son los países menos adelantados, los cuales tienen más consideraciones; pero existe el riesgo de dependencia por la ayuda brindada, lo cual provoca que las naciones no salgan adelante por sus propios esfuerzos.

Los derechos y obligaciones a las que el Ecuador accedió desde el momento que pasó a ser parte de la OMC han sido varios, pero uno de los principales compromisos fue el de reducción de aranceles, para lo cual se establecieron fechas, las cuales no han sido “respetadas”, es decir no se ha reducido de acuerdo a lo establecido; se debe tomar en cuenta que el mercado nacional no está preparado para eliminar la protección y es difícil que se dé a un futuro cercano. La economía del país es frágil y su producción no es lo suficientemente competitiva por lo cual el país debe ser muy cauteloso al reducir aranceles, a mi opinión personal, los aranceles se deberían eliminar el momento que la industria del país este desarrollada a tal punto que el balance comercial sea óptimo por un prolongado lapso, demostrando competitividad, de otra manera podría ser afectado de una manera irreversible.

Este fenómeno desde un punto de vista global, da paso a una cadena cíclica donde los países desarrollados no cambian su proceder, por lo que los países en desarrollo tampoco buscan la eliminación de barreras afectando al comercio no solo con las potencias

sino también con los mismos países en desarrollo, puesto que el comercio entre ellos cada vez es más complicado.

En lo que respecta a la adhesión de los países, se da una encadenamiento entre la necesidad que se crea dentro de los países de pertenecer a la OMC y aceptar los parámetros marcados para la realización de las políticas comerciales; si bien cada país las realiza de acuerdo a sus necesidades, existe ya de antemano un camino pre establecido que se debe seguir, por lo cual se concluye que si bien no es obligación ser parte de la OMC, es una necesidad que el mundo globalizado requiere de los países para su adaptación y “desarrollo” dentro del capitalismo. Se genera nuevamente una necesidad de pertenecer a este organismo para poder ser escuchado y para poder establecer equidad y tener las mismas oportunidades entre todos - lo cual es un principio de la OMC - lamentablemente esto no se puede dar si no se está dentro de la organización.

En el caso de las políticas que son aplicadas en el Ecuador, según el estudio de las exportaciones bananeras se determina que las políticas han logrado aumentar las exportaciones en general pero en un estudio más detallado este fenómeno se da en especial con la UE, pero no se ha dado de la misma manera con los demás continentes, ya que los resultados muestran datos muy diferentes y se determina que en el caso de América la relación se mantiene sin variaciones, Asia tiende a descender, con Oceanía son también fijas y con África se tiene una relación irregular que no se puede determinar. Lamentablemente se ve que se da un **aparente** incremento, con un socio mayoritario y no permite que exista un desarrollo mucho más prominente, las políticas deberían darse no solo para mantener lo anterior sino para hacer mayores las posibilidades de comercio con aquellos que no se ha tenido mejores relaciones, buscando de esta manera fortalezas donde existieron debilidades, pero la realidad muestra otro punto, lo cual si bien se dirige a lo seguro, pero no existe posibilidades que den nuevas oportunidades y es trabajo de los nuevos directivos investigar para llegar a establecer nuevas oportunidades de mercado. A mi parecer no es correcto puesto que esta visión capitalista cierra puertas de desarrollo para el país, y no se debería cerrar de esa manera si se piensa en el crecimiento.

Dentro del litigio del banano denominado CE-Banano III, que comenzó prácticamente en 1996, y no se esclareció hasta el 2008 en lo que respecta procedimientos legales, no precisamente por un proceso ineficiente sino por la falta de compromiso que demostró la UE al no aplicar correctamente el régimen para importación de banano.

Luego del primer litigio se vio una mejora con respecto al precio de la tonelada en las exportaciones, pero el segundo litigio fue provocado al conocer que desde el 2002 hasta el 2008 la tendencia de las exportaciones se mantuvo sin mayores variaciones.

Dentro del segundo litigio se muestra que es mejor tener un aliado para llegar a obtener un resultado positivo, en este caso los Estados Unidos también apelaban en contra del régimen de la UE para la importación de banano, y muchos de los puntos argumentados eran los mismos sobre los cuales el Ecuador basaba su demanda.

Se obtuvo un fallo a favor de Ecuador para que la UE rectifique su régimen, teniendo en cuenta que dentro de la organización todo depende del grado de compromiso de un país para acatar los fallos, la única manera de proseguir fue confiar en el cumplimiento por el compromiso dentro de la OMC, sin tomar represalias a pesar que de manera directa se perjudicaron a los países demandantes por la falta de aplicación de las recomendaciones y resoluciones, pero no existe una seguridad total de que la UE aplique las mismas, teniendo como antecedente que ya desde el 2001 fueron solicitadas para su utilización. Según la ganancia se demuestra al pertenecer a la OMC, se tiene igualdad al momento de litigios y se puede esperar tener un trato justo dentro del mismo.

Finalmente, sería beneficioso poder realizar estudios a futuro para ver si la UE aplicó las resoluciones y recomendaciones del OSD en el fallo del 2008 y conocer cómo afectará a las exportaciones bananeras del Ecuador en un período futuro.

BIBLIOGRAFIA

Bacchetta, Marc. Organización Mundial del Comercio. *Especial Estudios 6. Acceso a los mercados: Tareas Inacabadas*. Publicaciones de la OMC. Disponible en Francés e Inglés. Pp. 49-146. Ginebra, Suiza, 2001

Información en línea del Ministerio de Agricultura y Ganadería. Obtenido de: www.mag.gov.ec/docs/elagro60.htm. Citado en: *Ibíd.* pp. 2-42

Informe de la Secretaría. *Examen de las Políticas Comerciales Ecuador*. [doc. word. en línea]. Documento: WT/TPR/S/148 sección: s148-3_s. Pp. 6-52 [Citado en: 03/Octubre/2008] Disponible en: www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tp248_s.htm. 03/Octubre/2008

Informe de la Secretaría. *Examen de las Políticas Comerciales Ecuador*. Documento: WT/TPR/S/148 sección: s148-4_s. [en línea]. Pp. 1-42. [citado en: 03/Octubre/2008]. Disponible en: www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tp248_s.htm

Informe de la Secretaría. Examen de las Políticas Comerciales Ecuador. Documento: s148-3_s. Obtenido de: www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tp248_s.htm. 03/Octubre/2008

Organización Mundial del Comercio. *Entender la OMC. Organización Mundial del Comercio*. [doc. pdf. en línea]. Ginebra, Suiza. 2007. 3ra. Edición. Pp. 2-116 - [citado: 27/Octubre/2008]. Disponible en internet: http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/understanding_s.pdf

Organización Mundial del Comercio. “*Países Menos Adelantados* “. [en línea]. [citado: 15/Noviembre/2008]. Disponible en: http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/org7_s.htm.

Organización Mundial del Comercio. “*Los Textos Jurídicos. Los Resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales*”. Pp. 466. Publicaciones de la OMC. 2003

Organización Mundial del Comercio. *Entendimiento Relativo a las Normas y Procedimientos por los que se rige la Solución de Diferencias*. [doc. pdf. en línea]. Pp. 1-28 [Citado: 25/Enero/2009]. Disponible en: http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/28-dsu.pdf.

Organización Mundial del Comercio. *Ecuador y la OMC*. [en línea]. [Citado: 18/Octubre/2008] Disponible en: http://www.wto.org/spanish/thewto_s/countries_s/ecuador_s.htm

Organización Mundial del Comercio. *Adhesión del Ecuador*. Sección: WT/ACC/ECU/6. [Citado: 21/Octubre/2008]. Disponible en: docsonline.wto.org

Organización Mundial del Comercio. *Informe del Grupo de Trabajo sobre la Adhesión del Ecuador*. [en línea]. Sección: WT/L/77. [Citado: 19/Octubre/2008]. Disponible en: docsonline.wto.org

Organización Mundial del Comercio. Agricultura. *Mandato de la Ronda de Doha*. [en línea]. [Citado: 03/Octubre/2008] Disponible en: www.wto.org/spanish/tratop_s/dda_s/dohaexplained_s.htm#agriculture

Organización Mundial del Comercio. *Agricultura: Introducción*. [en línea]. [citado: 03/Octubre/2008]. Disponible en: www.wto.org/spanish/tratop_s/agric_s/ag_intro01_intro_s.htm.

Organización Mundial del Comercio. *Agricultura: Mandato de la Ronda de Doha*. [en línea]. [citado: 03/Octubre/2008]. Disponible en: www.wto.org/spanish/tratop_s/dda_s/dohaexplained_s.htm#agriculture

Organización Mundial del Comercio. *Agricultura: Introducción*. [en línea]. [citado: 03/Octubre/2008]. Disponible en:
www.wto.org/spanish/tratop_s/agric_s/ag_intro01_intro_s.htm.

Organización Mundial del Comercio. *Agricultura: Mandato de la Ronda de Doha*. [en línea]. [citado: 03/Octubre/2008]. Disponible en:
www.wto.org/spanish/tratop_s/dda_s/dohaexplained_s.htm#agriculture

Organización Mundial del Comercio. *Agricultura: Acceso a los Mercados*. [en línea]. [Citado: 03/Octubre/2008]. Disponible en:
www.wto.org/spanish/tratop_s/agric_s/ag_intro02_access_s.htm

Organización Mundial del Comercio. *Competencia de las Exportaciones/Subvenciones a la Exportación* [en línea]. [citado en: 03/Octubre/2008]. Disponible en:
www.wto.org/spanish/tratop_s/agric_s/ag_intro04_export_s.htm

Organización Mundial del Comercio. Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales. [doc. pdf. en línea]. Pp. 1-4. [Citado en: 25/Enero/2009] Disponible en:
www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/29-tprm.pdf

Organización Mundial del Comercio. *Régimen para la Importación, Venta y Distribución de Bananas*. [en línea]. Doc: WT/DS27/RW/ECU. [Citado: 10/Noviembre/2008].
Disponible en: docsonline.wto.org.

Organización Mundial del Comercio. *Solución de Diferencias: Diferencia DS27 – Comunidades Europeas – Régimen de la importación, venta y distribución de bananos*. [en línea]. [Citado: 03/Octubre/2008]. Disponible en:
www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds27_s.htm

Organización Mundial del Comercio. *Régimen para la Importación, Venta y Distribución de Bananos*. [doc. en línea]. Pag. 9-10. [Citado: 13/Octubre/2009]. Disponible en: www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/27abr_w_s.doc

Organización Mundial del Comercio. Hechos Fundamentales. Comunidades Europeas – Régimen de la Importación, Venta y Distribución de Bananos. [En línea]. [Citado: 10/Noviembre/2008]. Disponible en: www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds27_s.htm

Partidas y Sub partidas del SA. [en línea]. [citado en: 10/Noviembre/2008]. Disponible en: http://www.trademap.org/Bilateral_10D_TS.aspx