

Reporte reunión en Cancillería
Tema: Negociación con Turquía
Fecha: 7 de junio del 2011

Mentor Villagómez, jefe negociador Comercial del Ecuador, convocó esta mañana a los representantes de los sectores empresariales para dar a conocer sobre el inicio de negociaciones comerciales entre Ecuador y Turquía.

Informó que el país negociará un Acuerdo de Comercio para el Desarrollo con Turquía en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y que se circunscribirá únicamente al campo del comercio de bienes, por lo que no contemplará servicios, compras públicas, ni competencia.

Las disciplinas que estarán dentro del Acuerdo serán origen, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, aduanas y facilitación del comercio, medidas de defensa comercial y solución de controversias. Además, mencionó que por tratarse de un Acuerdo de Comercio para el Desarrollo, se incorporarán dos capítulos adicionales: Comercio y Desarrollo Sostenible, y Asistencia Técnica y Fortalecimiento de Capacidades.

Villagómez explicó que el equipo negociador ecuatoriano ya está conformado por funcionarios experimentados y que la Primera Ronda de Negociaciones se cumplirá del 13 al 17 de junio del 2011, en Ankara. Reconoció que el plazo para las consultas al sector privado fue muy corto, pero mencionó que la Cancillería ha estado trabajando en el proceso desde finales del 2010. Además, dijo que funcionará el sistema de 'Cuarto adjunto' y que mantendrá informados a los sectores productivos sobre los avances de las rondas.

La intención del gobierno es tener cuatro rondas de negociación entre junio y noviembre del 2011 y el jefe negociador indicó que ya se produjo un intercambio de textos que serán los que se discutan en la Primera Ronda. Además, en esa misma cita tienen previsto definir un cronograma para las siguientes rondas y acordar las modalidades. Se prevé que la Segunda Ronda será en Quito y en ella se producirá el intercambio de listas de interés. El jefe negociador recordó que Turquía tiene un Acuerdo de Unión Aduanera con la Unión Europea (UE) y que es un serio candidato a integrar ese bloque de naciones; aunque eso podría concretarse dentro de los próximos 15 años, pues aún debe cumplir una serie de requisitos.

Explicó que por ese motivo es importante negociar un acuerdo con ese país y que además quienes negocian con la UE firman una cláusula en la que se comprometen a negociar también con Turquía lo más pronto posible.

Ante las consultas de los asistentes, Mentor Villagómez indicó que se negociará a ocho dígitos la desgravación de todo el universo arancelario, con prioridad para determinados productos. Aunque mencionó que una vez conocida la posición turca en la I Ronda se podrán plantear exclusiones, contingentes o cuotas. Sin embargo, dijo que en principio la estrategia no será plantear exclusiones; sino buscar mecanismos compensatorios. Manifestó que la intención es mantener las debidas asimetrías, pero que se planteará a Turquía la desgravación inmediata; mientras que para Ecuador se propondrán plazos de 10, 12 y 15 años.

Además, mencionó que a priori se han considerado puntos difíciles en el sector agrícola, metal mecánico y textil; pero que se tendrá una idea más clara del panorama después de la I Ronda; por lo que Cancillería convocará oportunamente a los sectores involucrados a reuniones específicas.

El equipo negociador está elaborando la lista ofensiva con base en las solicitudes enviadas hasta ahora por algunos gremios (Fedexpor, cámaras de industrias de Cuenca y Guayaquil, Fedimetal, Cámara de Agricultura de la I Zona) y por una lista ofensiva y defensiva elaborada por Senplades.

El jefe negociador hizo conocer a los asistentes que la negociación estará ligada al banano, pues constituye el 78% de las exportaciones ecuatorianas a Turquía (al que se venden 17 subpartidas básicamente de banano, café, cacao, botones).

Finalmente, Villagómez comentó que durante una visita de la delegación turca al Ecuador, en diciembre del 2010, se constituyó una entidad JETCO que busca un tipo de relacionamiento bilateral que no necesariamente se consigue en un acuerdo de comercio; básicamente para analizar de forma conjunta los temas de logística, facilitación de negocios y otros.

Para mayor conocimiento adjuntamos el documento JETCO y los listados elaborados por Senplades, que fueron entregados a los asistentes por parte del Jefe Negociador.

CEE