

ACTA No. 54

SESIÓN ORDINARIA DE LA MESA CONSTITUYENTE No. 9 LLEVADA A CABO EL LUNES 28 DE ABRIL DEL 2008

En la ciudad de Montecristi, siendo las 09:47 del veintiocho de abril del dos mil ocho, se instala la sesión ordinaria de la Mesa Constituyente No. 9 de Soberanía, Relaciones Internacionales e Integración Latinoamericana. Presidida por la Asambleísta María Augusta Calle. Actúa como Secretaria Relatora la Dra. Lourdes Manosalvas Vinuesa.

Se constata el **QUÓRUM** con la **ASISTENCIA** de los siguientes asambleístas:

1. Trajano Andrade
2. María Augusta Calle
3. Luis Hernández
4. Alexandra Ocles
5. Grecia Cando (Alternativa de Cristina Reyes)
6. Wladimir Vargas
7. Francisco Velasco

Se aprueba el siguiente **ORDEN DEL DÍA**:

I. COMPARECENCIA DE LA COMISIÓN NEGOCIADORA DEL ACUERDO CAN-UE

María Augusta Calle: Saluda da los Asambleístas y Asesores, da la bienvenida al Grupo Negociador Unión Europea Comunidad Andina, e indica que resulta de interés para quienes conforman la Mesa 9 los detalles y alcances de la negociación porque es parte del Mandato.

Embajador Mentor Villagómez, a cargo del Equipo Negociador CAN-UE: agradece la invitación al Equipo, indica que se encuentra acompañado por Dra. Lotty Andrade, Mesa de Servicios; Dra. Lourdes Puma, Mesa de Cooperación; Subsecretario Alexis Valencia; Mesa de Acceso a Mercados; Subsecretario Víctor Cruz, Mesa de Compras Públicas; Dr. Alfredo Corral, Mesa de Propiedad Intelectual.

Se hace una presentación de los miembros del Equipo Negociador y de los Asambleístas.

A las 09:56 inicia la exposición por parte del Embajador Mentor Villagómez.

Por qué un acuerdo de Asociación CAN-UE

Porque mediante ese Acuerdo se va a tener un mejor situación de la actual. En Diálogo Político y en Cooperación hay un Acuerdo firmado en el 2003, pero no es un Acuerdo que tenga las características de otros acuerdos que se están suscribiendo con otros países o grupos de países de la región. de En cuanto al acceso de mercado europeo, nuestros productos ingresan a la Unión Europea en base de una concesión unilateral,

conocida como SGP Plus Sistema Generalizado de Preferencias Plus, que es una concesión unilateral no gratuita, porque al principio era una contrapartida que ponía la UE al esfuerzo que hacen los países andinos, en la lucha contra la droga, este mecanismo fue llevado a la OMC por la India; se declaró no compatible con las normas OMC, y se puso un reemplazo que es SGP plus, que para poder acceder al él significó el haber firmado y el cumplimiento efectivo de 27 Convenciones Internacionales, referidas a 4 sectores que son: derechos humanos, el sector laboral, el sector ambiental y el sector social. Ese SGP Plus es similar a la concesión que otorga los Estados Unidos, que es conocida como ATPDEA, por tanto tiene las mismas características, es una concesiones unilateral, es transitoria, está sujeta a renovaciones y al cumplimiento de una gran cantidad de condiciones, por tanto pensamos que con un Acuerdo consolidado se podría tener un SGP mayor, tener de alguna forma vinculante y no estar sujetos a la voluntad de la Unión Europea.

Se negocia el acuerdo bajo cuatro **PRINCIPIOS FUNDAMENTALES**:

1. Acuerdo de Asociación con tres pilares.
2. Reconocimiento de Asimetrías y TED.
3. Acuerdo que contribuya al desarrollo sostenible integral.
4. Negociación entre bloques.

1. No es un tratado de libre comercio sino un Acuerdo de Asociación, eso significa que no solamente se negocia el área comercial sino que también hay un diálogo político y la cooperación como pilares que tienen el mismo valor, la misma importancia dentro del Acuerdo. También existe desde antes del inicio de las negociaciones un reconocimiento de la Unión Europea de las asimetrías tanto de la Unión Europea con la Comunidad Andina, como dentro de la propia Comunidad Andina y esto significa la posibilidad de tener trato especial y diferenciado a favor de Ecuador y Bolivia.

2. Otro principio es que contribuya al desarrollo sostenible e integral, que se concibe en el Ecuador como el desarrollo humano, económico, ambiental en contraposición con el énfasis que pone la Unión Europea sólo al medio ambiente

3. Es una negociación entre bloques, no hay posibilidades de que negocie individualmente con los países, sino que ha de ser con toda la Comunidad Andina, ello obliga a que haya un proceso de concertación y negociación previas entre los países andinos, para poder presentar una sola posición a la Unión Europea y hablar con una sola voz.

4. El equipo negociador es plurinstitucional, donde participan las Instituciones del Estado que tengan que ver con el diálogo político, comercial. El órgano rector es el COMEXI y el Ejecutor el Ministerio de Relaciones Exteriores. El coordinador es el Viceministro de Comercio exterior, junto a él un Comité Interinstitucional Consultivo (Ministerio de Finanzas, Agricultura y Ganadería, Ministerio de Industrias, y Ministerio de Relaciones Exteriores, Coordinador Nacional de Negociaciones con la Unión Europea MRE, luego el Mecanismo de Información con la Sociedad Civil y un Responsable de las tres áreas Política, Cooperación y Comercial.

Coordinador Nacional de Negociaciones Internacionales:

Ingeniero Eduardo Egas Peña
Viceministro de Comercio Exterior e Integración,
Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración

Coordinador Nacional de Negociaciones con la Unión Europea:

Embajador Méntor Villagómez Merino,
Subsecretario de Asuntos Económicos y Comerciales,
Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración

Responsable de la Negociación del Área Política

Ministro Leonardo Arízaga,
Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración

Responsable de la Negociación de la Cooperación

Ministro Lourdes Puma,
Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración

Responsable de la Negociación del Área Comercial

Ministro Humberto Jiménez,
Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración

Acceso a Mercado (reglas generales y sectores no agrícolas)

Coordinador: Ec. Alexis Valencia, Ministerio de Industrias y Competitividad

Acceso a Mercado (agricultura)

Coordinador: Ec. Edwin Vásquez, Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración

Asuntos Aduaneros y Facilitación de Comercio

Coordinador: Dra. Irotchka Oyarzún, Corporación Aduanera Ecuatoriana

Asimetrías y Trato Especial y Diferenciado

Coordinador: Dr. Germán Ortega, Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración

Reglas de Origen

Coordinador: Ec. Santiago Segovia, Banco Central del Ecuador

Obstáculos Técnicos al Comercio

Coordinador: Ing. Felipe Urresta, Instituto Ecuatoriano de Normalización

Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

Coordinador: Dr. Luis Naveda, Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria

Servicios y Establecimiento

Coordinador: Dra. Lotty Andrade, Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración; Ec. Karina Amaluisa, Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración

Instrumentos de Defensa Comercial

Coordinador: Ec. Juan Lozada, Ministerio Coordinador de la Producción

Propiedad Intelectual

Coordinador: Dr. Alfredo Corral, Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual

Competencia

Coordinador: Dr. Homero Larrea, Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración

Solución de Diferencias

Coordinador: Dr. Rolando Suárez, Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración



Comercio y Desarrollo Sostenible

Coordinador: Dra. Alba Coello, Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración

Compras Públicas

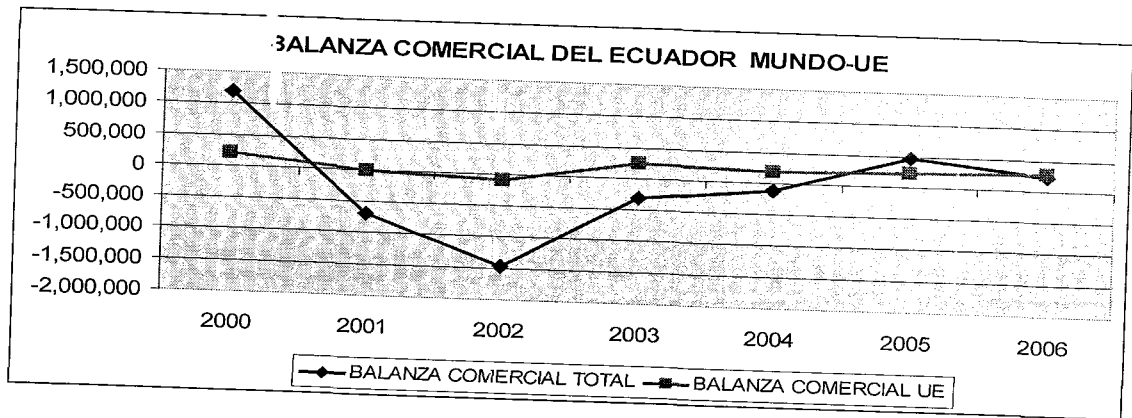
Coordinador: Ing. Víctor Cruz, Ministerio de Industrias y Competitividad

Estas son las instituciones involucradas en cada Mesa, para dar un ejemplo

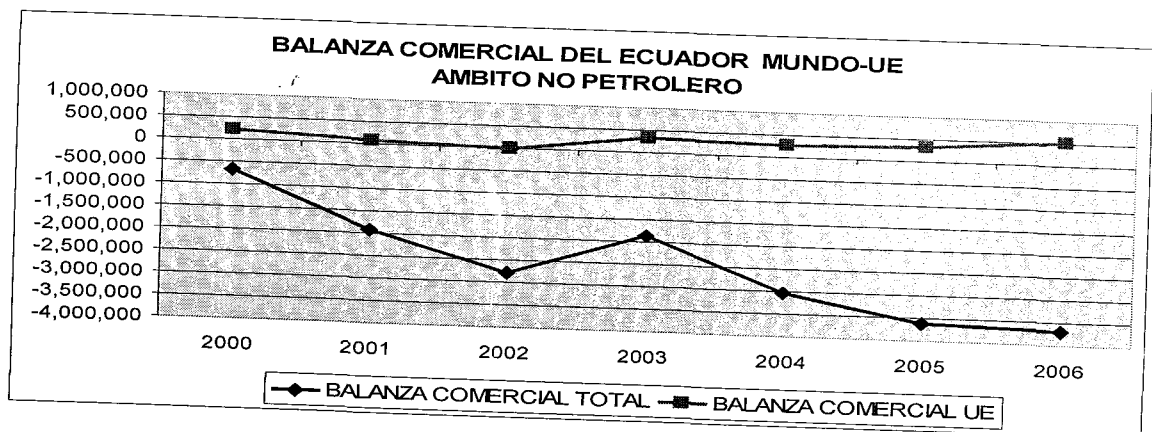
En Acceso a mercados está (reglas generales y sectores no agrícolas) Ministerio de Relaciones Exteriores, Ministerio de Industria C, Ministerio de Economía y Finanzas, Ministerio de Agricultura, Ganadería Agropecuario Pesca, Banco Central del Ecuador, Corporación Aduanera Ecuatoriana.

Es decir que se trata de un Equipo que, si bien tiene la coordinación del Ministerio de Relaciones Exteriores, tiene una gran participación de Instituciones, recibe instrucciones del COMEXI, que es el órgano rector, y también directamente del Presidente de la República.

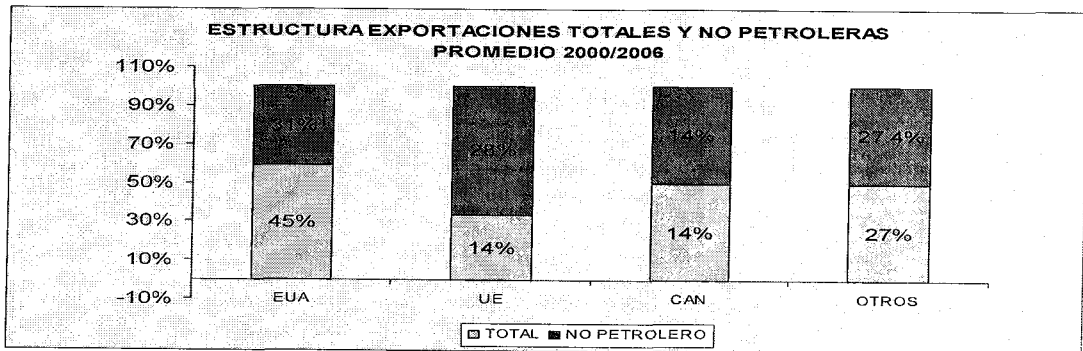
BALANZA COMERCIAL



La importancia del comercio en esta negociación vemos que la Balanza Comercial del Ecuador con Mundo-UE es estable, que es diferente con respecto a diferentes países del mundo donde existen altibajos, donde la balanza tienen una tendencia decreciente, no así con la UE que es favorable para el Ecuador. Si se quita el sector petrolero es una balanza con tendencia creciente y decreciente para el resto de países del mundo.



Según la estructura de las exportaciones tenemos que el 45% va a Estados Unidos y el 14% a la Unión Europea, pero si se suprime el sector petrolero tenemos que va el 31% a Estados Unidos y 28% a la Unión Europea.



**ECUADOR: EXPORTACION A LA UE SIN PETROLEO
AÑOS 2000 - 2006
EN MILES DE DOLARES**

AÑOS	EXP MUNDO	EXP UE	PARTICIP
2000	2,484,361	631,294	25.4%
2001	2,759,048	692,639	25.1%
2002	2,981,346	808,430	27.1%
2003	3,615,953	1,083,381	30.0%
2004	3,519,138	1,046,751	29.7%
2005	4,219,254	1,284,733	30.4%
2006	4,819,177	1,490,915	30.9%

En las importaciones de la Unión Europea hay un decrecimiento, que no es tan significativo, pero hace que la balanza comercial sea más favorable.

**ECUADOR: IMPORTACIONES DESDE LA UNION EUROPEA
AÑOS 2000-2006
EN MILES DE DOLARES**

AÑOS	IMP TOTAL	IMP UE	PARTICIP.
2000	3,721,799	435,339	12%
2001	5,364,160	687,855	13%
2002	6,494,850	905,108	14%
2003	6,535,221	839,994	13%
2004	7,861,933	864,926	11%
2005	9,609,601	1,055,784	11%
2006	12,114,485	1,212,767	10%

Fuente: Banco Central del Ecuador

SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS (SGP PLUS)

La forma de acceso actual que hay es el Reglamento (CE) 980, donde se establece el Nuevo Sistema Generalizado de Preferencias, en enero 2006 – diciembre 2008, tenía que vencer en diciembre de este año, sin embargo en la última Ronda de negociaciones, que tuvo lugar en Quito la semana pasada se obtuvo una prolongación y renovación de este sistema hasta que terminen las negociaciones, es decir se puede tener un año y medio más del SGP, pero las características son:

- Concesión unilateral.
- Preferencias arancelarias parciales en algunos productos.

- Sujeto a renovaciones periódicas.
- Prórroga sujeta condiciones.
- Haber ratificado e implementado convenciones internacionales (DDHH, laborales OIT, Protección medio ambiente, drogas).

PARTICIPACION DEL SGP

Muestran tendencia creciente del 200-2006, lo que demuestra que sí se aprovecha SGP, que se debe consolidar a través de un Acuerdo.

El Equipo Negociador negocia desde el principio en base al marco jurídico existente en el País, es decir la legislación nacional pero también la legislación Andina, los Acuerdos adquiridos por el Ecuador en la OMC, a la que se ingresó en 1995, de manera tardía, en el momento en que el GATT se transformaba en la OMC, lo que significó al Ecuador adquirir compromisos más profundos, lo que influye de alguna manera en la negociación. Se ha negociado dentro de ese marco jurídico que rige para el Ecuador, pero en marzo el MRE presentó al COMEXI unas directrices para enrumbar las negociaciones, teniendo en cuenta el trabajo que la Asamblea Constituyente está realizando, pues de aquí va a salir una nueva constitución que va a marcar el rumbo del Estado y su nuevo marco jurídico, así como ciertas leyes que saldrán de la Constitución, por eso se llevaron posiciones al COMEXI que las aprobó y las transformó en directivas, las cuales tienen que responder al desarrollo del Ecuador, y sobretodo no limitar las opciones de políticas de los países andinos, es decir preservar los espacios, para que la normativa que salga de la Asamblea Constituyente pueda ser efectivamente implementada por el Ejecutivo.

DIRECTIVAS PRESIDENCIALES.

- Negociación Comercial:
 - precautelar y promover intereses nacionales.
 - espacio para formulación e instrumentación de políticas públicas.
- No exclusión a priori
- Negociación expedita

DIRECTIVAS COMEXI

- Asuntos Específicos:
 - Promoción del desarrollo de los países andinos.
 - No limitar las opciones de políticas a los países andinos.
 - Mecanismos de seguimiento y evaluación
 - Formulación e implementación de las políticas de desarrollo: régimen de salvaguardias; períodos de transición más largos; Cláusula de Revisión.
 - Trato especial y diferenciado: disposiciones TED incorporadas en disciplinas; disposiciones asimétricas; acceso al mercado superior al SGP Plus.
 - Cooperación: fortalecimiento de instituciones nacionales clave y desarrollo de la capacidad de oferta.

Hace una breve explicación de la III Ronda de Negociaciones de la semana pasada, explica por puntos temáticos:

COMPRAS PUBLICAS: Mecanismo esencial de desarrollo del Estado ecuatoriano.

- Presentación de propuesta ecuatoriana de párrafo a la CAN:
 - En base al principio TED, las disposiciones de este capítulo serán aplicables solo a bienes y servicios no producidos.
 - Autonomía para implementar su política pública, productiva y de apoyo a los pequeños productores, incluidas las MIPYMES.

DESARROLLO SOSTENIBLE: se reconoce que en esta Mesa había muchas diferencias entre el pensamiento del Presidente Correa y como se había venido trabajando, por lo que se pidió un espacio de reflexión al interior del país para presentar una nueva propuesta, que se entregará hasta el 9 de mayo. Entre el 9 y 30 de mayo debe ser consensuada con el resto de países andinos, entonces se presentará a la UE con una mini Ronda de negociaciones para tratar este punto y el punto de servicios.

PROPIEDAD INTELECTUAL

- Reunión con la Unión Europea meramente informativa.
- La vida no es patentable.
- Necesidad de proteger biodiversidad y conocimientos ancestrales.

SERVICIOS

Cuando se ingresa OMC el Ecuador aceptó muchos compromisos.

- Ecuador presentó una propuesta de salvaguardia a la CAN.
- Revisión de oferta a efectos de promover la liberalización de servicios que constituyen insumos para la producción.

ACCESO A MERCADOS

- UE asume el compromiso de consolidar y mejorar el régimen de SGP Plus.
- UE aceptó incorporar el tema del banano en la negociación. El banano no se beneficia del SGP y paga un arancel muy alto.
- Ecuador presentó una propuesta de salvaguardia bilateral y salvaguardia agrícola con características distintas a aquellas que se tiene dentro de OMC.

ASUNTOS HORIZONTALES

Implementación de un mecanismo de evaluación y corrección del Acuerdo.

Cláusula de revisión.

SITUACIÓN DEL DIALOGO POLITICO

Principios acordados en el pilar político:

El respeto al derecho internacional: soberanía e igualdad jurídica de los Estados.

El respeto por los principios democráticos y los derechos humanos fundamentales;

La promoción del desarrollo sostenible como un principio rector para la implementación del Acuerdo

SITUACIÓN DE COOPERACIÓN

Principios

- Derecho soberano para definir políticas de desarrollo.
- Cooperación a nivel nacional y regional.
- Cooperación relativa al comercio
- Reconocimiento de las asimetrías

Objetivos:

- Fortalecer la paz y la seguridad.
- Contribuir a la lucha contra la pobreza
- Fortalecer la institucionalidad democrática, el buen gobierno y la plena vigencia del estado de derecho.
- Profundizar el proceso de integración regional.

RELACION CON LA SOCIEDAD CIVIL

Encuentros Sociedad Civil:

- A nivel andino: 2 reuniones informativas:
 - 24 noviembre 2007
 - 22 de abril del 2008
- En el Ecuador: 3 foros:
 - 30 de noviembre y 1o de diciembre 2007: I Diálogo de la Sociedad Civil.
 - 2 y 3 de abril de 2008: Foro Nacional y Seminarios Técnicos Preparatorios del II Diálogo.
 - 7 y 8 de abril: II Diálogo de la Sociedad Civil.

A las 10:31 termina exposición.

María Augusta Calle: abre el debate para las preguntas.

Alexandra Ocles: Cuál es la visión de integración desde la cual se actúa. Cuáles son los temas que no se está dispuesto a negociar. Cuáles son los términos en el caso del Ecuador que marcan el tratamiento diferenciado de las asimetrías.

Respuesta: la visión de la integración que se tiene es "integración integral" es decir que vaya más allá de los aspectos económicos y comerciales, y que promueva el desarrollo integral de los 4 países miembros. Se busca dentro CAN un mecanismo flexible que permita una cabida cómoda para 4 países, porque al interior de la CAN hay países con diferentes visiones de desarrollo como Colombia-Perú y otro distinto que participa Ecuador-Bolivia. El proceso debe tener mecanismo y flexibilidad necesarios para que avancen juntos en la negociación con los esquema señalados.

De acuerdo al plan de negociación no hay tema no negociable. El Ecuador no tiene porque excluir ningún sector ni elemento de la discusión, conforme lo ha dicho el propio Presidente Correa, sino que tenía que al interior de la negociación buscar los mejores resultados para el País.

La negociación de bloque a bloque obliga a negociación y coordinación mayor entre 4 países andinos y se ha de reflejar las asimetrías en un trato especial y diferenciado está dado para los cuatro países andinos en relación con la Unión Europea, pero especialmente para Bolivia y Ecuador. Bolivia ha hecho varios planteamientos de trato diferenciado en diferentes campos, igualmente los ha hecho el Ecuador en varias otras mesas, sin embargo como táctica de negociación “no han puesto Toda la carne al asador” por llamarlo de alguna manera, están esperando un poco, dice que hay que pensar que acaba de terminarse la III Ronda de Negociaciones, la I Ronda fue un intercambio de objetivos generales, en la II se establecieron los métodos y modalidades de negociación y recién en la III Ronda, en la semana pasada, se ha entrado a un proceso sustantivo, se quiere ver por donde se encamina la Unión Europea, quieren ver cuáles van a ser sus respuestas para entonces plantear como mayor exactitud los requerimientos específicos para un trato especial diferenciado.

Francisco Velasco: Da un saludo y pregunta: cuáles de los jefes de negociación ya participaron en las negociaciones del TLC con Estados Unidos, quiénes tienen ese funesto precedente.

Mentor Villagómez: De quienes se acuerda tuvieron participación el Dr. Edwin Vázquez, Mesa de Negociación Agrícola, y Dr. Alfredo Corral de la Propiedad Intelectual, los dos tienen un grado de experticia calificado y elevado; los dos, siendo funcionarios del gobierno; el uno como Asesor del Ministerio de Relaciones Exteriores y el otro como Director del IEPI, están obligados a acatar las disposiciones del gobierno; nadie, ninguna persona del equipo negociador tiene la facultad de negociar por cuenta separada.

Francisco Velasco: un documento de la página web: <http://europa.eu>: “Una Europa global: competir en el mundo”, elaborado en 2006 por la Comisión Europea (1); en el documento señalado se definen claramente los objetivos de la Unión Europea:

- *“Acceso a los recursos: la industria europea debería poder tener acceso a los recursos cruciales, como la energía, las materias primas, los metales y la chatarra, y dicho acceso sólo debería restringirse por motivos medioambientales o de seguridad.*
- *“Nuevas áreas de crecimiento: derechos de propiedad intelectual (DPI), servicios, inversiones, contratación pública y competencia.*
- *“La contratación pública de terceros países debería estar abierta a los proveedores europeos. La Comisión iniciará una acción dirigida a reducir las prácticas restrictivas discriminatorias.*
- *“La UE y sus socios deberían hacer más esfuerzos en lo concerniente al respeto de los derechos de propiedad intelectual (DPI), esfuerzos que adoptarán diferentes formas: disposiciones específicas en los acuerdos bilaterales, refuerzo de la cooperación aduanera, diálogos, presencia y recursos consolidados sobre el terreno, y sensibilización de las empresas europeas”.*

Que el COMEXI que sea el organismo rector da cuenta de que es un tratado de comercio, por más que se diga que hay otros pilares. Entonces pregunta: Sobre los

mecanismos para tener contacto con la sociedad y si se está replicando la manera como uno de los ejes de la negociación del TLC fue el secretismo de esas negociaciones. Solicita información como dan cuenta de la sociedad civil, pero hay la sensación que no han habidos suficiente socialización de estas Rondas de Negociación con la Sociedad Civil. Cuáles serían los mecanismo previstos para que la sociedad civil esté informada.

Mentor Villagómez: el Acuerdo con la UE es un acuerdo de asociación, no es solo del ámbito comercial, los ámbitos políticos y de cooperación tendrán la misma validez, pero si no hay un balance entre los tres el Acuerdo no podría darse. Sin embargo, hay que reconocer, con honestidad, que el pilar de comercio está pactado para ser negociado con las normas de la OMC, por tanto las disciplinas y las 14 mesas de negociación corresponden a aquellas que también tenía el TLC con Estados Unidos, o aquel otro proceso más amplio de ALCA, por eso el Presidente ha dicho que no hay exclusión a priori. Las directrices que salen son apenas del 13 de marzo y la última del 19 de abril, están en proceso de ejecución. Con la sociedad civil se ha hecho un gran esfuerzo por tratar de organizar ese concepto tan etéreo, entonces como buscar un organismo que represente a la sociedad civil en el proceso de negociación, porque todos somos sociedad civil. Se han hecho foros del cual nació la creación de un Comité que está apenas en proceso de funcionamiento para compartir criterios antes de que empiecen otras negociaciones.

Francisco Velasco: Reconoce la apertura para el diálogo del grupo negociadora que ha concurrido, sin embargo le preocupa la política exterior de Colombia y Perú, que evidentemente quiere firmar un TLC con Estados, no hay peligro entonces peligro de que si Bolivia quiere gozar a plenitud de los TED, y la posición ecuatoriana está siendo de cautela o "pone toda la carne al asador" como se ha dicho, sea concebida solo como un régimen de excepción y no como un bloque. Que se espera entonces, pregunta.

Mentor Villagómez: no se sabe por donde van a ir las respuestas de Unión Europea. Se concluyó con una prolongación del SGP Plus y con la incorporación del banano a las negociaciones, lo que hace pensar que en efecto no hacía falta adelantar algunos pedidos. Se ha tenido cuidado de aclarar que el Ecuador ha dicho que hará uso del derecho de tener un trato especial y diferenciado. Las situaciones de los 4 países son diferentes, pero tampoco las situaciones de Bolivia y Ecuador son similares. El Comercio que tiene Bolivia con Unión Europea representa el 2%, para Ecuador es el 28%, eso marca diferencias en la negociación, es decir que para Bolivia en el tema comercial no es igual, quizá si en lo político y de cooperación si tenga interés, pero en lo comercial no precisamente. Por ello, existe el compromiso de los 4 países para cooperar y coordinar acciones conjuntas en los aspectos que sean posibles, pero no se puede alinear a ninguna política de ninguno de los países, cada país negocia por los intereses de su país.

Francisco Velasco: pregunta a la Mesa de Servicios, la Unión Europea ha pedido hacer leyes especiales para que sus empresas puedan participar en los servicios.

Respuesta de Lotty Andrade: La Mesa de Servicios y Establecimiento no tiene que ver

con los servicios que el Estado da en sus facultades públicas, no se negocia nada que tenga que ver con compras públicas, eso significa que no entra ahí ningún tipo de negociación de seguridad social, policía, seguridad, impuestos, subsidios a sus productores (urea, combustibles). Telecomunicaciones, Servicios financieros, está abierto hace más de 20 años. Telefonía celular ha sido liberalizado. Se está negociando lo que ya está consolidado y comprometido en la OMC. El establecimiento se refiere a la presencia de inversionistas. El Mandato de la Unión Europea dado por su 27 miembros, no le autoriza negociar inversiones, es decir que no habrá tipo de acuerdo de solución de controversias, de medidas de protección a la inversión, eso se hace a través de acuerdos bilaterales recíprocos que el Ecuador firma con cada país. Eso está fuera de la negociación. La posición del Ecuador en este caso, de poner leyes, no utilizar el Acuerdo para venir a ningún Congreso que se instale posteriormente para decirle que cambien leyes, la negociación y el equipo negociador es claro que en los textos no se podrán cláusula que permita comprometer legislación posterior. La oferta ecuatoriana es de listas positivas, solo lo que se pone se compromete, es oferta de país a país, no tiene que ver nada con lo que haga Colombia, Perú, Bolivia, se pueden retirar las ofertas parcial o totalmente. Da lectura a los términos de la propuesta del Ecuador.

Efectivamente hay una legislación que establece restricciones, y cada Estado puede adoptar las medidas y políticas. La oferta europea es la oferta mejorada de DOHA. En suma, no es un tema que esté restringido. No hay ninguna obligación de cambiar leyes.

Mentor Villagómez: añade que el Ecuador, en el caso de compras públicas, se excluye de todo aquello que pueda hacerse en el país porque la Unión Europea busca satisfacer sus propios intereses y quiere que se les dé trato similar, pero se el Ecuador ya ha planteado una reserva previa. Los documentos que están en negociación se los trata en forma reservada, pero eso no quiere decir que autoridades de gobierno puedan tener acceso a esa información.

Lotty Andrade: ya existe trato diferenciado para empresa extranjera y nacional en el Ecuador, si hay restricciones se puede especificar en el Acuerdo.

Francisco Velasco: consulta qué pidió la Unión Europea para que se ponga que la vida no es patentable. Y quisiera saber dónde está el documento de la demanda europea.

Alfredo Corral: sobre el nefasto precedente de que sean negociadores del TLC con Estados Unidos, dice que tiene 15 años negociando en varios procesos negociadores, en el ALCA, el TLC con EE UU y ahora CAN-UE, siempre cuidando los intereses de país; recuerda que en la negociación del TLC, las Mesas que no cerraron porque no hubo acuerdo ya que se mantuvo una posición firme fueron las de Agricultura y Propiedad Intelectual, es decir que de los 18 y 19 temas que se negociaban, en los de las Mesas en referencia no se llegó a ningún acuerdo.

En cuanto a qué pide Europa en cuanto a patentes indica que no pide nada, esa es la diferencia con el TLC con Estados, en ese primero había una ámbito específico en cuanto a patentes, en el Acuerdo UE-CAN no existen normas que hagan referencia a

eso, sin embargo en vista de que han habido comentarios al respecto, se ha puesto que la vida no será patentable, ya que en las perspectivas del COMEXI hay un entendido diferente entre lo que se ha puesto como equipo negociador. La Mesa de Propiedad Intelectual es una Mesa defensiva, pero Europa tiene un avance mayor en materia de patentes, entonces la pregunta es cómo tener ventajas o ganar en la negociación de propiedad intelectual, defendiendo esas áreas el derecho de las comunidades indígenas y afroecuatorianas y de la biodiversidad. La posición del Ecuador es plantear que la legislación andina en materia de acceso a recursos genéticos y en materia de propiedad intelectual sea aceptada en Europa. Hoy se están reconociendo patentes en base a los recursos biológicos y genéticos. En la Comunidad Andina se requiere una autorización del Estado o de la comunidad indígena vinculada a ese recurso biológico o genético. El Dr. Edwin Cevallos, médico ecuatoriano, usó la dulcamara para elevar e inventó un producto para elevar las defensas del sistema inmunológico para lo cual patentó su producto previa autorización del Estado ecuatoriano. Cuando Ecuador adhiere OMC se compromete a tener pisos mínimos en materia de propiedad intelectual que permite defender desarrollos tecnológicos en base a conocimiento biológicos o biodiverso, lo que está en relación con varias normas internacionalmente reconocidas y que el Ecuador ha asumido anteriormente, siempre y cuando que exista un acceso legal conocido como conocimiento documentado previo.

Mentor Villagómez: estos desarrollos científicos que parten de conocimientos ancestrales y biodiversos ya se dan, entonces hay que entender como se quiere proteger la biodiversidad y el conocimiento ancestral, no es impidiendo el estudio, sino que se pida permiso y si se lo va a hacer que se lo pague a quienes son los legítimos propietarios de ese derecho.

Francisco Velasco: insiste que eso es patentar la vida.

Mentor Villagómez: sin nuestro control ellos van a seguir patentando, por lo menos se tendrá que dar autorización y exigir un pago.

Francisco Velasco: están considerados los temas de migración.

Mentor Villagómez: el tema de migración fue dentro del Acuerdo, no se ha llegado a la discusión del tratamiento específico. La Comisión Europea no tiene facultad plena para llegar a acuerdos migratorios, sin embargo como siguen desarrollando sus políticas comunitarias ha accedido a que la Comunidad Europea continúe con la negociación.

Francisco Velasco: le preocupa que estos temas no se negocian, que se dejan para el último, como metáfora agraria diría que “está verde” y a la vez que “está maduro”, parecería que se va dejando para que al final venga el Acuerdo marco que es una negociación política, en las cuestiones técnicas hay el peligro de que lo importante se resuelve políticamente y no técnicamente de manera que se pueda exigir el respeto a nuestra soberanía.

Mentor Villagómez: todas las disposiciones tienen la obligación de recogerlas en las

Mesas y a nivel andino con nuestros socios comunitarios, en la Mini Ronda y la IV Ronda de Negociación, donde estarán incluidos los planteamientos de la posición ecuatoriana, así como todos los elementos señalados por el Presidente de la República, por el COMEXI, por este diálogo con la Asamblea.

Trajano Andrade: es una decisión del gobierno impulsar la negociación CAN-UE, dentro de la negociación van a tener un trato individualizado en lo que tiene que ver con la negociación marco, por ejemplo si mañana uno de los países no acepta el marco global, existe un espacio para negociar individualmente o no, o sólo se firma el Acuerdo como Comunidad Andina.

Otra inquietud que tienes es respecto de la socialización del tema, que se está haciendo para que a nivel nacional puedan ver oportunidad que permitan insertarse en un proceso de producción que haga que se beneficien de este Acuerdo.

Si lo que se busca es un beneficio para el país en un intercambio comercial con la UE qué otras experiencias tiene el equipo negociador como referencias para que las condiciones puedan tener una vivencia que permita mejorar lo que en otras partes ha sido experiencia negativa. Chile tiene un Acuerdo con UE, de pronto también exista dentro del equipo negociador referencia que pueda informar.

Mentor Villagómez: La negociación tiene que llevarse de bloque a bloque, CAN-UE, no hay por el momento la posibilidad de que un país de la CAN pueda negociar un Acuerdo en forma bilateral. El ejercicio de negociación interna y de coordinación de políticas es difícil, es decir si un país no da paso a una propuesta esa no puede ser presentada, entonces se podría romper el Acuerdo de Negociación. En la III Ronda la UE no aceptó varias propuestas de Bolivia de trato diferenciado, y Bolivia se mantenía en no querer excluirse de esos sectores, pero con esa negativa de la UE no habría posibilidad alguna de adelantar en ese campo, lo que podría llevar al rompimiento. En una reunión de jefes de grupos negociadores, se aprobó el empezar a buscar una arquitectura innovadora para tratar de conseguir y buscar que quepan los 4 países con propuestas diferentes; la UE hasta el momento no lo ha aceptado.

Sobre la socialización de la información, desafortunadamente la formación del Comité Consultivo es de fecha reciente, antes de éste no había manera de informar, salvo poner información en la web del Ministerio de Relaciones Exteriores; a partir de ahora se van a discutir los temas que necesitan ser negociados para que el Comité Nacional los conozca. Se han hecho tres foros, la limitante es el costo, pues no existe presupuesto que permita la realización de estos foros, que se han organizado con cooperación internacional.

En cuanto a los referentes, se dividió en grupos de países, la Unión Europea ha firmado con Chile, México; está en negociación con Mercosur; se ha buscado acercamiento para aprovechar las experiencias que ellos han tenido. Como experiencia negativa en México se podría presumir en el maíz, aunque la posición gubernamental es contraria y está a favor; en Centroamérica también hay noticias de buenas experiencias.

Grecia Cando: qué mecanismos de seguridad se pueden buscar para que los esfuerzos y estudios de nuestros profesionales no sea aprovechados por otros y les patenten sus inventos en otros países. A que se refería con las compras públicas cuando se decía que el Ecuador está en el derecho de licitar primero para nacionales y no prioritariamente para extranjeros.

Mentor Villagómez: la disposición gubernamental es que si se va a ejecutar una obra pública a cualquier nivel de gobierno ésta no se licitará en el campo internacional si es que existen las empresas en el país que pueda ejecutar esa obra, solo en el caso de que no existiera la capacidad tecnológica o financiera para llevar adelante un proyecto de gran envergadura.

Alfredo Corral: Una forma de proteger estos elementos de la biodiversidad es permitiéndole al Estado que autorice el uso de aquellos, así como la comunidad indígena titular ancestral de ese recurso. Para que exista la protección se necesita que una legislación o algo similar donde se está utilizando los conocimientos ancestrales se tenga en Europa que diga que necesita la autorización de países andinos o ecuatorianos para realizar los estudios y posterior patentación, entonces en esos casos quien va a definir y decidir es la comunidad indígena, a la cual puede ser que no le interese que ese conocimiento ancestral vinculado a un elemento de biodiversidad sea explotado. Hoy se manejan en base a convenios.

Luis Hernández: existe algún condicionamiento en las negociaciones en tema de medio ambiente o de drogas. Siempre hubo dificultad en la negociación con Europa porque tienen alianza estratégica con sus ex colonias, en el tema del banano específicamente es complicado.

Mentor Villagómez: Existe en dos partes del Acuerdo como en diálogo político y cooperación, cláusulas referentes a medio ambiente y tráfico de droga, pero no se adquiere obligación de aceptar Bases Militares, o instrumentos de ninguna naturaleza, sino desde el punto de vista de la cooperación. Se trata de cooperar para evitar el tráfico ilícito de drogas, para ser beneficiarios del Sistema General de Preferencias Plus, con el cual ya hay compromiso de cooperar para la lucha contra el narcotráfico sin condicionamiento específico de la Unión Europea, que se podría decir que nos pagaban dándonos ese acceso preferente. Lo mismo en el campo de medio ambiente.

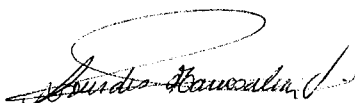
Las alianzas de Europa con Africa, Caribe y Pacífico son muy fuertes, por lo que tocó preguntar varias veces sobre ese tema, al cual respondieron que eran sus ex Colonias. Entonces averiguamos y nosotros que eramos, frente a lo que se indicó que Portugal y España ingresaron tardíamente, por lo que no pudieron hacer valer sus derechos con anterioridad. El nivel de desarrollo de esos países es mayor que algunos países latinoamericanos, sin duda ha habido afectación en el tema del banano, que ya se ha incluido en este Acuerdo, aunque no va a haber igual tratamiento, pero sí por lo menos más justo.

María Augusta Calle: reflexiona que hay 14 mesas de negociación, todas de fundamental importancia para el País, el conocimiento que la sociedad civil tiene al respecto es bastante escaso, no sabe si se está dentro de la categoría del secretismo que sí se utilizó en el TLC, pero sí en la desinformación de la negociación. Un segundo punto, que deja duda es de qué forma se negocia conjuntamente como equipo CAN si dentro de la CAN no hay acuerdo político, esa falta de consenso de un lado de los negociadores es una deficiencia bastante grande que se va a tener al momento de llegar a tener acuerdos. No se entiende porque se dice que se remarca que es un Acuerdo de Asociación, si se está abriendo la legalidad del saqueo en el campo de la propiedad intelectual, esta afirmación la hace por la visión de lo que ve desde afuera: Un equipo tiene tradición de trabajo en conjunto como UE, el otro lado, la CAN, no tiene el mismo nivel de cohesión; las leyes son absolutamente diferentes, entonces se pregunta cómo se negocia. Añade que probablemente se requerirá mayor información, la cual se les solicitará oportunamente, para que visiten a otras Mesas. Agradece por la presencia.

Mentor Villagómez: sobre el tema de la información para la sociedad civil están conscientes de que hay que hacer mayores esfuerzos, pues negociar dentro de la CAN-UE No es fácil, es materia compleja por las visiones de los países, sin embargo se ha logrado llegar juntos hasta la Tercera Ronda. Se quiere que nuestra legislación andina sea reconocida en la Unión Europa para que haya equilibrio en las negociaciones. Agradece a los Asambleístas por la oportunidad que les han dado para poder discutir en la forma más sincera y franca, si se hace una exposición Mesa por Mesa será más detallada que lo que no se puede dar en una sola reunión.

María Augusta Calle: recuerda que a las 15:00 hay reunión de Plenario.

Se **CLAUSURA** la sesión a las 11:55



Dra. Lourdes Manosalvas V.
SECRETARIA RELATORA