

La diplomacia ecuatoriana en los temas económicos y comerciales internacionales

Méñtor Villagómez Merino *

Me sentí sumamente honrado cuando recibí la gentil invitación de los Embajadores Diego Stacey Moreno y Alfonso López Araujo, Presidente de AFESE y Presidente del Consejo Editorial de la Revista AFESE, respectivamente, para que escriba un artículo en la edición conmemorativa de los 50 años de existencia de la Asociación y 40 de la Revista. Concretamente me pidieron que escriba "sobre los organismos de integración como CAN, ALADI, UNASUR y sus beneficios para el Ecuador".

Tuve muchas dudas en aceptar el ofrecimiento, pues consideré que hay otras personas más capacitadas que yo para hacerlo y, porque, además, toda esa información ya existe en el internet. Pensé, por tanto, que si aceptaba el reto, sería más bien para tratar de poner de manifiesto el rol que ha tenido la Cancillería y sus funcionarios, no sólo en los procesos de integración mencionados sino en los principales procesos económico-comerciales de los últimos años en los que ha participado el país.

Pero no es una cuestión menor determinar cuáles son los principales procesos y, mucho menos el rol específico de los funcionarios en los mismos, a lo largo del tiempo. Por ello, decidí que intentaría escribir un "a modo de historia" basado en la memoria que guardo de mis casi 45 años en la Cancillería, sin la rigurosidad que exige un estudio académico y en la creencia de que podría ser perdonado por mis colegas y amigos por los varios errores que seguramente cometeré.

Trataré, entonces, de ir consignando los recuerdos, con la ayuda de algunos documentos que he conservado en el disco duro, desde que sustituimos la máquina de escribir por la computadora.

Recuerdo, por ejemplo, que sólo después de que el Embajador Pablo Yáñez Cossío, allá por los años 1970 y tantos, con tesón y con paciencia y a la hora del almuerzo, nos explicara a un reducido grupo de funcionarios del Ministerio cuál era la diferencia entre mercado común y unión aduanera, me di cuenta de la existencia de un amplio e interesantísimo campo de estudio y gestión: la integración regional, que habría de servirme más tarde, en 1980, cuando el Embajador Luis Narváez Rivadeneira, a la sazón Subsecretario de Asuntos Económicos Internacionales, asumió el riesgo de designarme Director de Integración y Cooperación Regional, hecho que marcaría definitivamente mi inclinación hacia los asuntos económicos, comerciales y de integración en las relaciones diplomáticas.

No me había percatado, por cierto, que existía una distinción entre política exterior principal o primaria y política exterior secundaria o menor. Los académicos me confirmarían más tarde que, en efecto, la primera abarcaría los asuntos concernientes a la seguridad nacional y la supervivencia, lo que involucra a lo que se consideran principios universales y permanentes: la coexistencia pacífica y la cooperación internacional, la igualdad soberana de los estados y su obligación de cumplir de buena fe los compromisos internacionales. También incluiría la defensa de principios regionales y nacionales: rechazo a cualquier forma de

* Embajador de carrera del Servicio Exterior.

hegemonía, defensa de la integridad soberana y territorial, temas limítrofes o de fronteras, respeto de la libre y soberana utilización de los recursos naturales, respeto a los derechos humanos, relaciones políticas, representación, etc.; y, la segunda, relativa a un gran número de cuestiones consideradas de inferior jerarquía que surgen en las relaciones entre los países.

Los asuntos relativos al comercio o las inversiones fueron tradicionalmente considerados dentro de la categoría de política exterior secundaria, así como también las relaciones financieras y monetarias entre los países, al punto que las Cancillerías o Ministerios de Relaciones Exteriores no se ocupaban de ellos, sino que éstos eran gestionados por otros Ministerios o entidades del gobierno.

Y, sin embargo, los temas comerciales, de inversiones y monetarios siempre estuvieron presentes en las relaciones entre países y, especialmente en años más recientes, dominan las primeras páginas de los periódicos mundiales. Son éstos, los temas cuya resolución requieren de una gestión continuada, que son conflictivos y complicados, que requieren de atención al más alto nivel político en razón de su importancia y de los potenciales efectos que tienen para la población. Son estos los temas que han causado guerras y profundas crisis económicas siempre.

La división de la política exterior, como sostiene Richard N. Cooper², se hizo patente con los acuerdos de post-guerra, concretamente los acuerdos de Bretton Woods y el Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio (GATT por sus siglas en inglés), que regulan actualmente las relaciones económicas entre los países. Dichos acuerdos permitieron que los asuntos comerciales sean relegados a un nivel inferior. Efectivamente, el establecimiento de un "nuevo orden económico" mantuvo los temas comerciales fuera de la agenda de la alta política exterior, excepto, claro, cuando los Estados así lo consideraron conveniente.

El establecimiento de reglas que norman las relaciones comerciales internacionales permitió que los asuntos comerciales sean discutidos y resueltos en su propio terreno, sin inmiscuirse en otras áreas de política. Se creó lo que podría considerarse un sistema doble, al igual que lo que

ocurrió con los temas monetarios y la creación del Fondo Monetario Internacional.

Sobre la base de esta "especialización", muchas Cancillerías cedieron competencias a los Ministerios de Comercio, que en muchos casos fueron fundados alrededor de esas épocas. Este fue un error que critiqué siempre. La especialización debió darse al interior de los Ministerios de Relaciones Exteriores, porque la política comercial es parte indivisible de la política exterior. Pero aún si consideramos que los temas económicos, comerciales, financieros y monetarios requieren de instituciones propias para su mejor gestión, la política gubernamental de un país respecto de ellos, en relación con los demás países del planeta, no puede ni debe gestionarse en forma separada de los principios fundamentales que guían la política exterior. Desafortunadamente en el Ecuador, este principio no siempre ha sido aplicado.

Reconozco que, como acertadamente señala el Embajador José Ayala Lasso³, "el diferendo territorial entre el Ecuador y el Perú definió la política externa del país desde el nacimiento de la República hasta el año 1998, cuando se suscribieron los acuerdos de paz, y quedó resuelto el problema más grave y complejo de la historia de nuestra patria. Fue entonces, cuando correspondió dar un nuevo objetivo a la diplomacia para convertirla en un agente para el desarrollo nacional".

Pienso, sin embargo, que el Ministerio de Relaciones Exteriores del Ecuador siempre estuvo de alguna manera presente también en los temas económicos y comerciales y, afortunadamente, contó con muchos funcionarios de enorme valía que consideraban a la política comercial y económica como una parte connatural de la política exterior.

Es por ello que este artículo quiere rendir un merecido homenaje a todos los funcionarios y empleados del servicio exterior ecuatoriano que, en razón de los cargos ocupados, atienden con dedicación y entusiasmo los asuntos de la agenda económico-comercial internacional, sin distinción alguna en cuanto a rango y funciones, ya que la dedicación y el empeño es igual en las más altas autoridades como en el personal auxiliar. Cada uno, desde su puesto, ha contribuido al éxito del Ecuador en este campo. Es cierto también que el

2 The Primacy of Economics. Carnegie Endowment for international Peace, Foreign Policy, No. 9, (Winter 1972-1973) pp. 18-36.

3 Ayala Lasso José, <http://www.elcomercio.com/opinion/politica-comercial-internacional.html>.

liderazgo de ciertas personas ha sido fundamental para marcar el derrotero de las gestiones llevadas a cabo, por lo que, con el riesgo enorme de no mencionar a alguno en razón exclusivamente de mi desconocimiento o traición de la memoria, señalaré los nombres de distinguidos miembros del servicio exterior que se han destacado particularmente. A muchos de ellos les debo mi convencimiento y mi comportamiento profesional.

Así, volviendo a los recuerdos, tengo en mi memoria la explicación que me dio la Embajadora Paulina García Donoso (mi primer jefe en el Ministerio), de que el Consejo Económico y Social (ECOSOC) era un órgano principal de las Naciones Unidas, responsable de la integración equilibrada de las tres dimensiones del desarrollo: económica, social y ambiental, temas en los que tanto empeño puso Paulina siempre.

Su papel como órgano de la carta, encargado de definir las prioridades políticas y coordinador de las actividades relativas al desarrollo en las Naciones Unidas al más alto nivel, se ha visto hoy refrendando en el contexto de la Agenda 2030. En ella, se reconoce al ECOSOC como Foro Político de Alto Nivel y como espacio principal a nivel ministerial en el que se dará seguimiento periódico a los avances en el cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). Se trata de 17 objetivos en muy diversos campos de actividad humana, que requerirán de la concurrencia de muchas entidades específicas pero que, tratándose de fines que se persiguen a nivel global, la Cancillería no sólo participa en ellos, sino que lleva la iniciativa y el liderazgo en el cumplimiento de los mismos.

Paulina García Donoso fue responsable también, durante muchos años, de los temas tratados en la Segunda Comisión de las Naciones Unidas, que tiene la responsabilidad fundamental de dar seguimiento a los temas vinculados a la agenda del desarrollo sostenible y de la cooperación internacional para el desarrollo. Es también el espacio a través del cual la Asamblea General emite recomendaciones para el mantenimiento de la estabilidad del sistema financiero y la promoción del comercio internacional.

Otro ámbito de acción en el cual la Cancillería ecuatoriana tuvo una destacadísima gestión es la construcción del Derecho del Mar que, sin lugar a dudas, tiene una importancia fundamental en la

protección y promoción de los derechos económicos y comerciales de los estados

Primero en la Comisión Permanente del Pacífico Sur (CPPS), un sistema marítimo regional, una alianza, una opción estratégica, política y operativa en el Pacífico Sudeste, el Ecuador tuvo una presencia destacada desde su origen, cuando el Embajador Jorge Fernández Salazar, en el año 1952, firmó su documento fundacional, la Declaración de Santiago, documento visionario que en su preámbulo señala: “los gobiernos tienen la obligación de asegurar a sus pueblos las necesarias condiciones de subsistencia y de procurarles los medios para su desarrollo económico”.⁴

La Comisión Permanente del Pacífico Sur es un organismo intergubernamental, creado por acuerdo entre Chile, Ecuador y Perú, al que se adhirió posteriormente Colombia en 1979. Entre sus mayores logros está el haber declarado por primera vez que los Estados tenían derechos de soberanía sobre un mar territorial de hasta 200 millas contadas desde sus costas, principio que fue recogido posteriormente por la Convención de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar.

Varios funcionarios de la Cancillería ecuatoriana tuvimos el honor y el privilegio de servir al país como Presidentes de la Comisión Nacional de la CPPS, para velar por la conservación y protección de sus recursos naturales marítimos y de reglamentar el aprovechamiento de ellos a fin de obtener las mejores ventajas. El rol desempeñado por el Embajador Teodoro Bustamante Muñoz, Asesor Jurídico de la Comisión, y por el Embajador Fabián Valdivieso Eguiguren, como Secretario Ejecutivo de la Comisión Permanente del Pacífico Sur, es encomiable.

La Convención de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar, CONVEMAR, “La Constitución del Mar” como la bautizó con legítimo derecho el Embajador Luis Valencia Rodríguez, principal negociador de la misma durante las tres Conferencias en las que se debatió su texto, fue aprobada el 30 de abril de 1982 en la III Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar, en Montego Bay, Jamaica. El Ecuador, suscriptor del Acta Final de la Conferencia, se adhirió a la Convención el 22 de mayo de 2012.

La CONVEMAR es indudablemente el Instrumento del derecho internacional que establece

el marco para todos los aspectos de soberanía y jurisdicción –y en lo económico-, la utilización y los derechos y obligaciones de los Estados en relación con los océanos. Establece reglas rectoras para los usos de los océanos y sus recursos y procura establecer un equilibrio de intereses entre todos los países. Regula el espacio oceánico y su utilización en todos sus aspectos: navegación, sobrevuelo, exploración y explotación de recursos, conservación y contaminación, pesca y tráfico marítimo. Determina las cuestiones del mar territorial, la zona económica exclusiva, la contaminación marina, los archipiélagos y la explotación de los fondos marinos.

Para el Ecuador, la adhesión a la Convención supuso incorporarse a un régimen jurídico universal, que le garantiza la protección y el ejercicio efectivo de sus derechos de soberanía y jurisdicción sobre dichos espacios marítimos, así como sobre los recursos naturales contenidos en el mar. La aprobación fue un proceso difícil en el que participaron muchas personas a las que el Ecuador debe estar agradecido. Recordaremos siempre los tesoneros esfuerzos de los Embajadores Luis Valencia Rodríguez, primero, y Gonzalo Salvador Holguín posteriormente. Aprobada la CONVENCIÓN MAR los espacios marítimos del país sobrepasan 1.300.000 Km², sumando casi 300.000 Km² de plataforma continental adicionales.

Según dije antes, bajo la estricta y profesional supervisión del Embajador Luis Narváez Rivadeneira, a la sazón Subsecretario Económico de la Cancillería, el Departamento de Integración y Cooperación Regional tenía a su cargo básicamente los asuntos relativos a la Asociación Latinoamericana de Integración, ALADI; la Comunidad Andina, CAN; y, el Sistema Económico Latinoamericano, SELA. Los temas de la ALADI y, especialmente los relativos a la CAN, eran de “propiedad” exclusiva del Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca (MICIP), por lo que la participación de la Cancillería en los mismos provocaba una auténtica lucha de poder y competencias que desgastaba a las partes y perjudicaba al país.

Esta absurda posición pudo ser superada con el nombramiento de otro Lucho, el Economista Luis Salazar, como Subsecretario de Integración

en el MICIP. Hombre inteligente y trabajador, entendió inmediatamente la oferta de colaboración que le propuso su tocayo de Cancillería y luego de varias negociaciones los dos Ministerios aunaron sus esfuerzos para trabajar por la mejor inserción del Ecuador en los procesos de integración que se encontraban en marcha en aquellas épocas.

La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, ALADI, como se recordará, reemplazó en 1980 a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, ALALC, organismo intergubernamental latinoamericano creado el 18 de febrero de 1960 por el Tratado de Montevideo.

Según este Tratado los países firmantes se comprometieron a crear una zona de libre comercio en un plazo de 12 años, ampliado posteriormente a 20 por el Protocolo de Caracas (1969). Dicho proceso se efectuaría de una forma gradual por medio de la eliminación de todas las restricciones, cupos y gravámenes al comercio entre los países. La ALALC fue una propuesta de integración económica gradual y asociada a los desarrollos nacionales, patrocinada fundamentalmente por Argentina, Brasil y México, ante la integración acelerada y supranacional de Chile, Venezuela y Colombia. Con ALALC hubo un incremento significativo del comercio regional que benefició al Ecuador.

Sus principales problemas fueron una falta de coordinación económica y la rigidez en los plazos y mecanismos que no permitían otras formas de negociación. Una limitación importante fue la referencia exclusiva al intercambio de bienes sin incluir materias como servicios, infraestructura, inversión extranjera, política agrícola, balanza de pagos, arancel exterior común u otras posibles políticas de coordinación. Debido a ello, algunos de los países miembros decidieron organizarse en el Pacto Andino (1969) con el compromiso de una mayor integración.

El esquema de integración andino constituyó la adopción de una estrategia de desarrollo con el fin último de procurar un mejoramiento persistente en el nivel de vida de los habitantes de la Subregión. El Acuerdo planteó, desde sus inicios, un proceso de integración más profundo que el de una zona de libre comercio o una Unión Aduanera. Contenía mecanismos, que se enmarcaban dentro de la política de sustitución de importaciones imperante en la región, para promover la industrial-

zación y el comercio en los países andinos. Esto último era una necesidad ineludible, pues a diferencia de otros procesos de integración que nacieron con una masa crítica de comercio intra-esquema, como lo fue el caso de la Unión Europea (30%) o MERCOSUR (10%), en el caso de la Comunidad Andina, el intercambio comercial era prácticamente inexistente (menos del 2 %).

Por tanto, el proceso de integración andino arrancó como un proyecto político sin sustentación comercial o económica, aunque con las herramientas para promover y cultivar el incipiente intercambio comercial. Entre estas herramientas, además del programa de liberación, estaban los programas de desarrollo agropecuario e industrial, la armonización gradual de políticas económicas y sociales, la integración física y la liberalización de servicios en la subregión. No debe asombrarnos, por lo tanto, que el Embajador Rafael García Velasco haya conformado la primera Junta del Acuerdo de Cartagena, en representación del Ecuador.

El objetivo de lograr un desarrollo equilibrado y armónico de sus miembros y reducir las diferencias de desarrollo existentes entre ellos, se concretó en la concesión de un trato preferencial para Bolivia y Ecuador. Este Régimen Especial contemplaba ventajas en diversas áreas, siendo la más significativa, en mi criterio, el compromiso de los países de actuar ante la Corporación Andina de Fomento (CAF), creada en 1968, para apoyar a Bolivia y Ecuador a conseguir el financiamiento que requieren, asegurando que los dos países reciban una proporción sustancialmente superior a la que resultaría de una distribución en función de los aportes de capital.

A lo largo de tres décadas, el proceso de integración andino atravesó por distintas etapas. De una concepción básicamente cerrada de integración hacia adentro, acorde con el modelo de sustitución de importaciones, se reorientó hacia un esquema de regionalismo abierto, debido al grado de avance alcanzado por la integración y los nuevos retos derivados de los cambios registrados en la economía mundial.

El Protocolo de Trujillo de 1996 introdujo una reforma institucional importante con la creación de la Comunidad Andina y el establecimiento del Sistema Andino de Integración. Antes de entrar en vigencia las reformas, las Decisiones eran expedidas únicamente por la Comisión, órgano integrado

por los plenipotenciarios de los Países Miembros a cargo de los temas de comercio e inversión. A partir de 1997, en cambio son dos los órganos con facultades legislativas, la Comisión y el Consejo de Cancilleres, con lo cual la participación del Ministerio de Relaciones Exteriores en el proceso andino, adquirió una importancia relevante.

Muchos han sido los funcionarios de la Cancillería que han intervenido en la creación, consolidación y avance del proceso de integración andina. Algunos en representación de los intereses del país, en razón de las funciones que nos tocó desempeñar, otros apoyando el proceso desde adentro, como funcionarios de la Secretaría o de otras instancias del sistema. De los primeros, señalaré que prácticamente cada Subsecretario, Director de Integración o funcionario de la Dirección de Negociaciones Económicas Internacionales, en algún momento se vio involucrado en el proceso y, en mayor o menor grado, nos sentimos parte de un proyecto grande destinado a transformar el país. De los últimos, quiero destacar el valioso aporte de los Embajadores Rafael García Velasco y José Rafael Serrano Herrera, Miembros de la Junta del Acuerdo de Cartagena, así como de los Embajadores Cristian Espinosa Cañizares y César Montaña Huerta, Director de la Comunidad Andina y Alto Funcionario de la Secretaría, respectivamente.

Antes de concluir el tema de la Comunidad Andina, debo señalar que el cambio de modelos políticos en Venezuela con el gobierno del Presidente Hugo Chávez y, posteriormente en Bolivia, con el Presidente Evo Morales, y en el Ecuador, tras el triunfo del Presidente Rafael Correa, marcaron un cambio significativo en la concepción del proceso de integración andino.

En este contexto, se han hecho evidentes nuevos debates y tensiones en la Comunidad Andina, principalmente en torno a los alcances que los Países Miembros quieren dar al modelo andino de integración; el papel que le correspondería a la integración subregional y regional como estrategia para apoyar los esfuerzos de inserción internacional; y, los beneficios económicos, sociales y políticos que los países aspiran seguir obteniendo de este proceso.

Venezuela denunció el Acuerdo de Cartagena el 22 de abril de 2006, perdiendo su calidad de País Miembro. El Gobierno ecuatoriano ha amenazado retirarse también de la Comunidad Andina. Este es un asunto que debe ser analizado en

profundidad. La coyuntura no puede desconocer que en 47 años de integración andina se han obtenido importantes logros en diversos campos de la agenda de la integración, especialmente en cuanto a la formación de un mercado ampliado que ha dado lugar a un fuerte dinamismo y apreciable calidad de los flujos de comercio intracomunitario, con beneficios palpables en los procesos de inversión y generación de empleo; la gestación de un sólido patrimonio jurídico e institucional reconocido internacionalmente; y la generación de una concertación política al más alto nivel que permite desarrollar una agenda diversa que busca contribuir al desarrollo, la inserción externa y la consolidación democrática en los países miembros. He sostenido siempre que, como el cambio es la única constante de la vida y es por tanto necesario adaptarse y adaptar los procesos y las instituciones a las continuas variaciones que el tiempo y las circunstancias imponen a los países y a las personas, es preferible estar adentro, para liderar esos cambios en la forma que queremos, puesto que salirnos significa auto excluirnos del proceso de toma de decisiones.

.....

Como corolario de los acuerdos alcanzados en las Reuniones de Presidentes de América del Sur y luego de un proceso de negociación de 14 encuentros de Altos Delegados de los países suramericanos, el Tratado Constitutivo de la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR) –que reemplazó a la Comunidad Suramericana de Naciones– se aprobó el 23 de mayo de 2008 y entró en vigencia el 11 de marzo de 2011. En su artículo segundo, las Naciones Suramericanas afirman que su objetivo es construir un espacio de integración y unión en lo cultural, social, económico y político entre sus pueblos.

Si bien el texto hace referencia a integración energética, financiera, industrial y productiva, éstas no pasan de ser meras referencias sin ningún desarrollo o contenido posterior. En cambio, el primero de los objetivos específicos es “el fortalecimiento del diálogo político entre los Estados Miembros que asegure un espacio de concertación”. Y es que la prioridad de los países estaba centrada en construir un organismo con presencia regional capaz de desarrollar una identidad sura-

mericana propia, lo que influyó en el contenido básicamente político del Acuerdo.

Esta realidad produjo una serie de dificultades en el proceso de negociación de este proyecto, que pusieron en evidencia las diferentes visiones políticas existentes en América del Sur, así como la diversidad de intereses internos y externos de los países, fáciles de identificar en un texto recargado de buenas intenciones.

No fue fácil, consecuentemente, la tarea encomendada a los dos negociadores ecuatorianos: el Embajador Gonzalo Salvador Holguín, durante las primeras siete rondas y el autor de este artículo en las siguientes, que tuvimos que “arar con los bueyes que teníamos” y defender a veces situaciones imposibles, buscando eso sí, siempre, el beneficio de nuestro país. Es destacable, además, la gestión desarrollada por el Embajador Emilio Izquierdo Miño, como Secretario de la Presidencia Pro-Tém-pore de UNASUR, durante los primeros meses de existencia de la Unión (2009 – 2010), precisamente por la diferente interpretación de los contenidos que tenía cada país.

UNASUR, por una cuestión de formato histórico de integración, ha debido aceptar la interacción de la lógica regional con una fuerte injerencia de los acuerdos subregionales⁵. La integración suramericana que debe ser alcanzada a través de éste proceso innovador, debe incluir todos los logros y lo avanzado por el MERCOSUR y la CAN, así como la experiencia de Chile, Guyana y Surinam, yendo más allá de la convergencia de los mismos⁶. Es decir, esta nueva instancia multilateral sustentada en una visión regional debía necesariamente partir y tomar en consideración a los procesos de integración subregionales, e inclusive las visiones propias de países individuales.

A pesar del enorme esfuerzo realizado por el Gobierno ecuatoriano durante el ejercicio de la Presidencia Pro Tém-pore que permitió a UNASUR cumplir un rol exclusivamente político prometedor en algunas de las más profundas crisis que ha habido en la región en los últimos tiempos, en la práctica, claro, los enfoques subregionales conservaron su vigencia y han aumentado en importancia durante los últimos años, en parte porque parecen más viables, homogéneos y cohesionados.

5 [http://www.comunidadandina.org/unasur/unasur_rodrigo_alvarez\(flacso\).pdf](http://www.comunidadandina.org/unasur/unasur_rodrigo_alvarez(flacso).pdf)

6 Tratado Constitutivo

.....

El Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA) es un organismo regional intergubernamental, creado mediante el Convenio de Panamá el 17 de octubre de 1975. Está dirigido fundamentalmente a promover un sistema de consulta y coordinación para concertar posiciones y estrategias comunes de América Latina y el Caribe, en materia económica. La gestión de los temas del SELA, especialmente de sus Comités de Acción, estuvo siempre a cargo de la Cancillería y el Ecuador tuvo una participación destacada en algunos de ellos, como el Comité de Acción para la Reconstrucción de Nicaragua. Cuando pienso en el SELA recuerdo inmediatamente el trabajo tesonero del actual Embajador Santiago Apunte Franco.

.....

El Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio de 1947 (GATT, por sus siglas en inglés) contenía tres grandes elementos: primero, el establecimiento de una serie de normas generales para regular el comercio internacional entre los Estados; segundo, el compromiso general de reducir las barreras comerciales, especialmente las cuotas y los aranceles; y tercero, el establecimiento de un procedimiento ordenado de resolución de controversias entre estados.

Aunque el GATT fue la referencia del comercio internacional durante casi 50 años, no era un mecanismo perfecto, sino que padecía de algunas deficiencias. Su carácter de acuerdo entre partes y no de organización internacional, y la ausencia de un mecanismo eficaz para la salvaguardia de derechos entre las partes, había ido minando su credibilidad. La creación de la Organización Mundial de Comercio en 1995, paso apenas necesario para profundizar y robustecer el sistema, dio una gran solidez a la dimensión multilateral y reglada del comercio internacional. La arquitectura del sistema se basa en dos principios, la transparencia y la no discriminación. Este último se manifiesta, a su vez, en las cláusulas de trato nacional y de nación más favorecida. La OMC cumple dos funciones esenciales, la de foro de negociación comercial permanente y la de administrador de unas disciplinas del comercio pactadas. Todo ello en el mar-

co del equilibrio de derechos y concesiones que facilita el carácter universal de las concesiones a través de la cláusula de nación más favorecida.

Sin entrar, desde luego, al debate ideológico que suscita el tema del comercio internacional, reconozco que el sistema de la OMC tiene el inconveniente de limitar el margen de actuación del que disponen los países para intentar llevar a cabo una política comercial nacional orientada al desarrollo; pero, por otra parte, ofrece a los países en desarrollo la oportunidad de exigir normas para el comercio internacional y un mayor compromiso por parte de sus socios comerciales en apoyo a sus objetivos de desarrollo. No obstante, esto requiere que los países en desarrollo sean capaces de definir dichos objetivos en sus políticas nacionales, y perseguir eficazmente estos objetivos en sus negociaciones comerciales internacionales.

El Ecuador se demoró 50 años en reconocer la importancia de dichos elementos, en que las normas del comercio multilateral ofrecen cierto nivel de seguridad y previsibilidad y permiten la utilización de los procedimientos de solución de diferencias de la OMC para defender sus intereses comerciales. Hasta la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC) en 1995, nos abstuvimos de participar en las normas comerciales internacionales y en su perfeccionamiento, basados en el convencimiento erróneo de que el ingreso al GATT sería perjudicial para las exportaciones de banano. Extrañamente, por este mismo tema, el banano, 50 años más tarde fuimos el primer país en solicitar el ingreso a la OMC, aceptando principios, normas y prácticas ya establecidas por otros países durante la existencia del GATT.

Este fue el primer gran reto de nuestra política comercial. Sin lugar a dudas, la decisión de política comercial más importante de nuestra reciente historia ha sido el ingreso del Ecuador en la OMC, en 1995. La transformación de la gestión del comercio exterior como consecuencia de dicha apuesta es incuestionable, especialmente respecto a nuestro papel en la política internacional. Por ello, no debe extrañar que, lo que en teoría era una negociación netamente comercial, en realidad fuera una opción de política exterior que iba a revolucionar todo nuestro entorno económico. Por dicho motivo, la negociación fue desarrollada por el Ministerio de Relaciones Exteriores, que tuvo que organizar un equipo negociador de carácter inter-

disciplinar e intergubernamental, en el que tuvieron destacadísima participación los Embajadores Roberto Betancourt Rúales, Alfonso López Araujo y Cristian Espinosa Cañizares, así como también Martha Parra, Germán Ortega, Juan Salazar, Roberto Ponce y Francisco Riofrío.

Quizás uno de los temas comerciales sobre los que más se ha escrito a nivel nacional e internacional en los últimos tiempos es el relativo al contencioso del banano que, por más de 16 años ocupó la atención de Europa, los Estados Unidos de América, los países ACP (Asia, Caribe y Pacífico) y los países latinoamericanos en el seno del GATT, primero, y de la Organización Mundial de Comercio, después. Este asunto ha sido analizado en un sinnúmero de libros y de estudios especializados y se ha convertido en un caso de estudio en muchas de las más prestigiosas universidades del mundo. Ha concitado pasiones, alianzas, desencuentros y, durante esos años, fue un irritante permanente en las relaciones entre muchos Estados.

Dada la importancia del banano para la economía del Ecuador, principal producto de exportación del país durante muchísimos años, estuvimos involucrados siempre en el problema creado por la política común de mercado del plátano, aprobada por la Comunidad Europea en 1993. Las disputas de banano fueron una cuestión esencialmente de discriminación, en particular la discriminación contra los bananos latinoamericanos en favor de los plátanos de África, Caribe y el Pacífico.

Al no ser miembro de la OMC, Ecuador –a la sazón primer exportador de banano en el mundo– no tenía ninguna capacidad legal de reclamar por la imposición de este régimen que le era perjudicial. Así, lo que antes sirvió de excusa para no participar en el GATT, se convirtió ahora en el motivo principal para solicitar el ingreso a la OMC.

Este régimen de importación fue declarado ilegal por la OMC en varias ocasiones, pero la Unión Europea no puso su régimen de importación en conformidad con los fallos de los distintos paneles. Por ello, la suscripción y posterior entrada en vigor del Acuerdo de Ginebra, constituyó un verdadero triunfo de la diplomacia ecuatoriana⁷.

“Efectivamente, el 15 de diciembre de 2009, el Ecuador, los demás países latinoamericanos exportadores de banano y la Unión Europea rubricaron el denominado Acuerdo de Ginebra sobre Comercio de Banano, por medio del cual se convinieron los términos que pusieron fin a cerca de dieciséis años de disputas legales y negociaciones con la Unión Europea, que significaron al país millonarias transferencias netas de recursos por concepto del incremento de aranceles discriminatorios y por complejos y costosos litigios en la OMC. Este Acuerdo fue suscrito el 31 de mayo de 2010. La conclusión exitosa de las negociaciones y la rúbrica del Acuerdo en mención fueron posibles gracias al constante liderazgo, acciones acertadas y gestiones a todo nivel efectuadas por el Ecuador, hechos que han sido reconocidos por la Unión Europea y por todos los países latinoamericanos que participaron en el proceso. El Acuerdo contiene, en lo sustancial, términos favorables al Ecuador, y disposiciones que precisan y aseguran adecuadamente el cumplimiento de los compromisos adquiridos por la Unión Europea.

En términos económicos, el Acuerdo le permite al país recuperar el margen de competitividad de sus exportaciones de banano –frente a las exportaciones preferenciales con arancel 0 de los Estados ACP y, paralelamente, beneficiarse de las condiciones favorables que logró negociar, a nivel multilateral, para la exportación de sus productos tropicales a los mercados de los países desarrollados (Australia, Canadá, Estados Unidos, Unión Europea, Islandia, Suiza, Japón, Noruega y Nueva Zelanda)”⁸.

Por el tiempo de duración del contencioso que se desarrolló en diferentes etapas, resulta especialmente complejo señalar a todos los amigos y colegas del ministerio de Relaciones Exteriores que se vieron involucrados, así como su grado de participación. Nadie, creo yo, puede arrogarse el éxito y todos merecen un reconocimiento por el “triunfo de la diplomacia ecuatoriana”: los que tuvieron que tomar difíciles decisiones, dada la importancia económica y su significado para el país, aquellos que aportaron con sus conocimientos y estudios al perfeccionamiento de la posición ecuatoriana; y, quienes dedicaron largas horas de

7 César Montaña Huerta.- Ecuador y el caso del banano.- Revista AFESE 57.

8 Méntor Villagómez.- Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador – Unión Europea.- Revista AFESE No. 56.

trabajo, en número muy superior al horario laboral normal, sea en interminables discusiones y negociaciones con las diferentes partes, sea en la preparación de documentos que servirían de base a la actuación de los delegados. Permítanme nombrar a Roberto Betancourt, Cristian Espinosa, José Piedrahita, Carlos Játiva, Mireya Muñoz, César Montaña, Humberto Jiménez, Rolando Suárez, Pablo Escobar, Homero Larrea, Juan Carlos Sánchez y varios funcionarios más, miembros de un equipo al que orgullosamente me sumo.

En forma simultánea a esta negociación multilateral en el marco de la OMC, se desarrollaban las rondas de negociaciones del Acuerdo Comercial Multipartes entre Colombia, Perú y la Unión Europea (Ecuador se autoexcluyó), así como las del Acuerdo de Asociación entre la UE y los países centroamericanos, incluido Panamá. En tales procesos, los países mencionados alcanzaron un acuerdo de desgravación para el banano, que reduce el arancel a 75 €/TM en un período de diez años. Ecuador concluyó su negociación con la UE mucho más tarde y el Acuerdo aún no se encuentra en vigor. Sólo cuando ello ocurra el país obtendrá un tratamiento similar, lo que le permitirá continuar siendo el primer proveedor de banano a la Unión Europea.

En la década de los ochenta, la Comunidad Europea anunció la creación de un mercado único para la región, proceso que culminó en 1992 con el Tratado de Maastricht. En América del Norte se comenzaba a estudiar la posibilidad del establecimiento de una zona de libre comercio. Las economías asiáticas habían mostrado una fuerte capacidad de crecimiento y temían que estos acuerdos pudiesen llegar a constituir barreras para el comercio de sus productos. Ante estos hechos, algunos países estimaron pertinente aumentar la capacidad de cooperación interregional para promover y mantener el desarrollo económico de la región y a ello se debió el establecimiento en 1989 del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés).

Ese año, el Primer Ministro de Australia, Bob Hawke, convocó a una Cumbre en Canberra⁹ que

estableció el APEC como el primer foro oficial de la región, con el fin de mantener el crecimiento económico regional y el desarrollo de sus pueblos. Si en sus inicios APEC representaba un foro de diálogo informal, más tarde se convirtió en el principal mecanismo regional para promover el libre comercio y la cooperación económica. Hoy, continúa siendo un foro consultivo intergubernamental, de carácter no institucional, en el cual se discuten temas de cooperación regional económica y cuyas características fundamentales son la flexibilidad y la informalidad. Sus decisiones, adoptadas por consenso, van generando un nivel grande de compromiso, o de establecimiento de normas, que generalmente es respetado.

En el Artículo "El Ecuador en la Cuenca del Pacífico. Posibilidades de ingreso al Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC)", publicado por la Embajadora Paulina García Donoso de Larrea en la Revista AFESE No. 49, se encuentra claramente explicado lo que es el APEC, sus orígenes, sus objetivos, su institucionalidad y su desarrollo, así como el interés del Ecuador y las actividades desplegadas desde 1987, impulsadas por la Comisión Permanente del Pacífico Sur, a fin de participar en la Cuenca del Pacífico. Ya antes, el Embajador Mario Guerrero Murgueytio, en su artículo "La membresía del Ecuador en el Foro de Cooperación Asia Pacífico", sostiene luego de un documentado y sólido análisis de las varias entidades de la Cuenca y de la conveniencia de que el Ecuador participe en forma activa en todos estos mecanismos que van conformando un comportamiento mundial en materia de cooperación, comercio e integración que, "... en cualquier caso, el planteamiento nacional que fuere deberá mantener como telón de fondo el siguiente concepto inalienable: las posibilidades de concretar la membresía del Ecuador en el APEC, se fijan única y exclusivamente en las capacidades y habilidades nacionales".

Añadiría yo que, como lo han hecho ya algunas sociedades políticamente maduras, la participación del Ecuador en el APEC o en cualquier otro organismo o proceso de negociación internacional requiere necesariamente de la adopción de principios básicos permanentes que no estén sujetos a los cambios de visión de los diferentes gobiernos que ejercen el poder en un tiempo determinado. La falta de coherencia de actuación en el tiempo ha sido siempre negativa a los intereses del Ecuador.

9 Los primeros doce miembros que concurrieron a Canberra fueron Australia, Nueva Zelanda, los Estados Unidos, Canadá, Japón, Corea del Sur, Brunei, Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia. En la actualidad existen 21 "eco-

nomías" participantes.

“PBEC es una asociación de los líderes del mundo de los negocios que promueve en la Cuenca del Pacífico el incremento de comercio e inversión a través del libre mercado y el estilo propio en el que se desenvuelven las negociaciones privadas. Se trata de aportar al establecimiento de un clima positivo y de seguridad en las relaciones interestatales de la región, al actuar como un foro de concertación de los sectores a los que involucran directamente las negociaciones que los gobiernos llevan adelante en el marco del APEC”, sostiene Mario. Y, más adelante, nos informa que “La última Reunión General Internacional del PBEC se realizó en 1997 en Manila, Filipinas. Esta fue la ocasión en que el sistemático trabajo llevado adelante por la Cancillería y su organismo especializado el ECUPECC, reforzado por la presencia y las gestiones directas que realizó el Canciller Ayala Lasso, condujeron a que el Ecuador sea admitido como miembro de plenos derechos del organismo”.¹⁰

Y nadie mejor que Mario, en su calidad de Secretario Ejecutivo del Comité Ecuatoriano para la Cuenca del Pacífico y Paulina, Directora del Departamento de la Cuenca del Pacífico en la Cancillería, para escribir sobre estos temas, toda vez que desde el comienzo fueron activos impulsores de la inserción del país en los diferentes foros del Asia-Pacífico, con una conciencia clara de la importancia que iba adquiriendo la región asiática en el concierto mundial. Sus iniciativas y acciones fueron continuadas por algunos funcionarios de la Cancillería que, en razón de sus cargos hubieron de gestionar los temas abarcados en este punto.

.....

Mientras que durante décadas, la participación de la economía ecuatoriana en la integración de los diferentes espacios subregionales -como la CAN y ALADI- y en la conformación de acuerdos comerciales preferenciales con otros países del continente y del resto del mundo, era visualizada como una estrategia consistente con el desarrollo integral del país (y por ende, no era objeto de resistencia ni oposición entre fracciones políticas de diferentes orientaciones), la incorporación del Ecuador en la negociación del ALCA fue motivo de múltiples polémicas en

espacios que comúnmente se habían mantenido al margen de este tipo de cuestiones.

Este mayor interés público por el ALCA (así como por el TLC con los Estados Unidos y con la Unión Europea) ha estado altamente “contaminado” de ideología y su discusión sesgada por este aspecto; por tanto, el debate va mucho más allá del análisis costo-beneficio de participar en dichos emprendimientos; es una lucha entre diferentes modelos políticos y económicos.

La iniciativa del Área de Libre Comercio de las Américas, ALCA, tuvo como objetivo principal la conformación de una zona de libre comercio en 2005, que habría sido el acuerdo cuantitativamente más importante en el mundo de entonces, abarcando una población total de alrededor de 800 millones de habitantes, con un Producto Interno Bruto de 14 mil billones de dólares y exportaciones de 1.270 billones de dólares, que representaban, respectivamente, un 13% de la población mundial, un 38% del PBI mundial y un 17% de las exportaciones mundiales. Este ambicioso proyecto en el que la participación del Ecuador era ineludible pues el país no podía quedar al margen del esquema hemisférico y fuera de las preferencias regionales que se encontraban en negociación, nos enfrentó al desafío de idear alternativas para equilibrar las enormes asimetrías de los 34 países en términos de tamaño y desarrollo económico¹¹.

Si bien las negociaciones regionales se habían iniciado formalmente en 1998 en la Reunión de Santiago de Chile, el involucramiento directo de la Cancillería se produjo en el año 2001, cuando el Canciller Heinz Moeller presidió la delegación ecuatoriana a la reunión de Buenos Aires, oportunidad en la que el Ecuador recibió la Presidencia Pro Témpore del ALCA, que ejerció hasta la reunión de Quito en el año 2002. Como representantes del Ministro de Relaciones Exteriores, nos cupo el honor y la responsabilidad de presidir el Comité de Negociaciones Comerciales (CNC) del ALCA, en forma sucesiva, a mí y al Embajador Roberto Betancourt Rúaes pero, como en otros casos, también en éste, muchos compañeros del servicio exterior participaron en el proceso, como asesores de la presidencia del CNC y como Jefes o miembros de las distintas mesas de negociación. Entre los primeros, destaco a Cristian Espinosa Cañiza-

11 Ver “Lineamientos Generales para una Estrategia ante el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)”, Ministerio de Relaciones Exteriores, Quito, Ecuador, 2001.

res, los Embajadores Patricio Palacios y Roberto Ponce Alvarado; así como la valiosa gestión de Hernán Yáñez G., Juan Carlos Castrillón, Rolando Suárez Sánchez, Homero Larrea Monard, Andrés Montalvo, César Montaña y Xavier Aliaga.

El contexto político-económico que había prevalecido en los años anteriores se alteró sustancialmente desde el año 2002. La desaceleración de la economía y la demanda mundial impactó particularmente en Latinoamérica, cuyas exportaciones cayeron más de 9% entre 2000 y 2002. Los cambios de gobierno en varios países latinoamericanos se verificaron en un marco de agudización de la crisis económica -liderada por la crisis argentina-, de inestabilidad política y de acrecentamiento de los reclamos sociales, asociados con un cuestionamiento igualmente creciente hacia las iniciativas de integración y liberalización comercial.

Adicionalmente, la superposición de la agenda del ALCA con el frente de negociación multilateral en el marco de la Agenda de Desarrollo de Doha, fundamentalmente en el plano de la negociación del capítulo agrícola, y la concreción de acuerdos bilaterales o la iniciación de negociaciones en ese sentido dentro del hemisferio (casos de Chile-EE.UU. o del acuerdo entre EE.UU. y Centroamérica), plantearon el problema de cómo compatibilizar y optimizar los resultados esperados de cada escenario alternativo e incrementaron el grado de complejidad del escenario de negociación hemisférico que finalmente no prosperó.

Los Estados Unidos de América son el principal destino de las exportaciones ecuatorianas. El ingreso de los productos andinos a ese mercado se beneficiaba de dos esquemas concesionales de ese país: el SGP y el ATPDEA sujetos a la sola decisión de su gobierno, asunto que preocupaba e impulsaba a los países andinos a buscar un mecanismo más previsible.

En Cartagena de Indias, el 18 de mayo de 2005, tres países andinos Colombia, Ecuador y Perú, conjuntamente con los Estados Unidos, iniciaron oficialmente la Primera Ronda de Negociaciones de un Tratado de Libre Comercio (TLC). Perú cerró el acuerdo en diciembre de ese año y Colombia en el primer trimestre del 2006. Ecuador no firmó el Acuerdo.

Conviene recordar que dentro de los objetivos que perseguía el Ecuador en la negociación del Tratado de Libre Comercio (TLC), conjuntamente con Colombia y Perú, se destaca el de asegurar en forma permanente las preferencias que contempla la Ley de Promoción Comercial y Erradicación de la Droga (ATPDEA) a las que el Ecuador renunció de manera unilateral e irrevocable el 27 de mayo de 2013.

En términos generales, Colombia y Perú lograron la desgravación de todo su universo arancelario, con muy pocas excepciones. Entre los productos que ingresan al mercado norteamericano en condiciones favorables están flores, vegetales, textiles, enlatados de atún, etc. Ecuador, que también exporta estos productos al mercado estadounidense, accede a ese país sin pago de aranceles en razón del Sistema de Preferencias Generalizadas que otorga los Estados Unidos a los países en desarrollo, en el marco de la OMC, que no contempla, sin embargo, ciertos importantes productos de la oferta exportable ecuatoriana, como la hacia el ATPDEA. Por otro lado, las posibilidades de incrementar y diversificar las exportaciones en los otros campos, incluyendo al industrial, enfrentarán una competencia desigual en ese mercado.

La negociación con Ecuador siempre fue compleja, las posiciones de muchos sectores a favor del TLC no lograron un consenso social o una opinión pública claramente favorable; siempre hubo un sector crítico al proceso, que se fue consolidando.

El ámbito del presente artículo no abarca la discusión ideológica que existe alrededor de las negociaciones comerciales en general y particularmente la que existió antes, durante y luego de la negociación del TLC con los Estados Unidos. La bibliografía es sumamente amplia y el lector puede acceder a ella con tan sólo un clic del ratón de su computadora.

No entraré por tanto a analizar la conveniencia o la inconveniencia del Acuerdo para el Ecuador. Siguiendo el propósito del artículo, me limitaré a señalar la gestión desarrollada por los funcionarios del servicio exterior ecuatoriano que participaron en el mismo, liderados por Cristian Espinosa Cañizares, Jefe del Equipo Negociador desde el inicio y casi hasta el final del proceso. Señalo también la participación de César Montaña, Isabel Albornoz, Juan Carlos Castrillón, Patricio Palacios, Juan Holguín y José Vásconez.

Desde 1994, año en el que la Unión Europea diseñó una nueva estrategia hacia América Latina, los países andinos buscaron una relación que supere el tratamiento desventajoso respecto de otros países y grupos de países latinoamericanos, circunscrito a acuerdos de cooperación de segunda generación y un acceso al mercado sobre la base de concesiones unilaterales.

Posteriormente, el 19 de abril de 2007, durante la XXI Reunión Ministerial de la Comunidad Andina y la Unión Europea, los ministros expresaron su intención de iniciar negociaciones para un Acuerdo de Asociación con tres pilares: Diálogo Político, Cooperación y Comercio, intención que se concretó para la Comunidad Andina el 14 de junio de 2007, durante la XVII Reunión Ordinaria del Consejo Presidencial Andino celebrado en Tarija, Bolivia, con la aprobación de la Decisión 667. Han transcurrido, pues, más de nueve años desde el inicio de las negociaciones que conducirían al Ecuador a suscribir un Acuerdo Comercial con la Unión Europea y, hasta la fecha, tal posibilidad continúa siendo incierta. Los países centroamericanos, Colombia y Perú disfrutaban los beneficios de sus respectivos acuerdos desde hace más de dos años. En los últimos seis meses el Gobierno ha desplegado una intensa gestión diplomática al más alto nivel político, para tratar de recuperar el tiempo perdido y evitar que, con la terminación del Sistema Generalizado de Preferencias –el 31 de diciembre de 2016–, el Ecuador se vea avocado a competir en uno de sus mercados más importantes, puesto que la Unión Europea sigue siendo el principal mercado de exportación de los productos ecuatorianos distintos del petróleo, en desigualdad de condiciones, esto es pagando altos derechos arancelarios por sus productos, mientras los mismos, provenientes de nuestros vecinos, gozan de arancel nulo.

En el artículo "Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador - Unión Europea"¹² hice un detenido análisis del proceso de negociación del Acuerdo y las causas de su retraso que en buena parte son las mismas que impidieron el acuerdo comercial con los Estados Unidos. En esta ocasión me limitaré a señalar que en este largo y complejo proceso tuve el honor y la responsabilidad de ser el Jefe Nego-

ciador desde su inicio hasta el año 2013, en que tomó la posta el Embajador Roberto Betancourt quien, a raíz de un cambio de política gubernamental de orden práctico, cerró la negociación en julio de 2014.

La conformación del equipo negociador no pudo abstraerse de las diferencias ideológicas en pugna pero, la mayoría, dedicó sus mejores esfuerzos, capacidades y tiempo para tratar de conseguir un acuerdo comercial con la Unión Europea en las mejores condiciones posibles para el país. Destaco la valiosa participación de Humberto Jiménez, Cristian Espinosa Cañizares, Lotty Andrade, Germán Ortega, Rolando Suárez, Homero Larrea, Juan Carlos Sánchez T., Galo Yépez, Luis Andrade, Andrés Montalvo y Alejandro Dávalos.

Las múltiples negociaciones comerciales que lleva a cabo el Ecuador han puesto en evidencia la necesidad de fortalecer los mecanismos institucionales y los recursos humanos disponibles para la gestión del país en dichas negociaciones. La experiencia adquirida debería servirnos para que el Ecuador consolide en el Ministerio de Relaciones Exteriores las competencias de la política comercial externa que, repito, considero parte indivisible de la política exterior, y conforme un grupo especializado de negociadores propios, sin perjuicio de contar con el asesoramiento de expertos provenientes de otras instituciones del sector público y privado.

Tengo fe en mi país y estoy convencido de que pese a su vulnerabilidad frente a las conmociones económicas externas, la economía ecuatoriana recuperará más pronto que tarde su crecimiento económico fuerte. No obstante, la prosperidad a largo plazo depende de que se logre diversificar la economía y mejorar la productividad total de las empresas, y por tanto su competitividad internacional. Un marco jurídico e institucional estable, previsible y transparente para el comercio podría ser la clave del éxito.

Nueva Delhi, a 26 de septiembre de 2016