

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR-  
MATRIZ  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES**

**TRABAJO TITULACION PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL  
TÍTULO DE MAGÍSTER EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**LAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO DE LAS PYMES FRENTE  
A LA DEMANDA DE LA UNIÓN EUROPEA**

**HAMILTON MANUEL LÓPEZ SARANGO  
DIRECTOR: GUIDO MARCELO SALAZAR LOZADA, MBA**

**QUITO, MARZO 2018**

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: GESTIÓN DE LAS PyMES EN  
ECUADOR**

**DIRECTOR:**

MBA, Guido Marcelo Salazar Lozada

**LECTORES:**

Fabián Cueva, Mgtr.

David Sotomayor, Mgtr.

## DEDICATORIA

Dedicado a toda mi familia que se encuentra lejos del Ecuador, quienes tuvieron que emigrar luego de la profunda crisis de 1999. Y en general para todas aquellas personas que dejaron nuestro cómodo país para buscar nuevas oportunidades lejos de sus seres queridos. Que esta experiencia, para muchas personas la peor tragedia de la historia ecuatoriana, sea entendida como una manera de buscar nuevas alternativas. Han pasado casi veinte años desde aquella miseria y muchas de estas personas continúan viviendo en España y EEUU, muestra de que aún no se atreven a regresar.

La migración y la consecuente dolarización ha sido utilizada como un arma sentimental en la que los políticos de turno han visto la gran oportunidad de ganar votos. Apelar a ese sentimiento trágico de separación familiar, ha contribuido en la última década a sembrar odio y resentimiento y mantener esta idea de rechazo como arma arrojadiza.

Sin embargo, lejos de maldecir nuestro pasado y entristecernos por aquel desarraigo, pues la historia está para aprender de ella, debemos mirar el futuro y comprender que las crisis son una oportunidad para sacudirnos, despertar, levantar la cabeza y continuar. La prueba de ello es que, y lo he visto en primera persona, mucha gente ha prosperado y ha llegado a un mejor nivel de vida en los países del primer mundo. Consiguieron oportunidades, que de haberse quedado en el Ecuador nunca habrían podido adquirir. A las pruebas me remito. Sin duda, siempre queda el recuerdo melancólico de la tierra que te vio crecer, pero aquel sentimiento es inherente a todo ser humano, pues lo mismo sucede si te encuentras en la capital y añoras regresar a tu pueblo.

Gracias a los migrantes, hubo una época, posterior al 2000, donde las remesas fueron superiores a cualquier recurso extraído de la tierra. Una situación alejada a cualquier ayuda estatal. Por un momento fuimos las personas quienes nos hicieron cargo de la economía, de la producción y del comercio. Un corto periodo de tiempo en el que fuimos libres. Esa es la muestra de que luego de una crisis, siempre salimos fortalecidos.

A todos ellos, los migrantes.

## AGRADECIMIENTO

Conseguir un propósito no sería posible sin las personas que nos apoyan. Se suele decir que somos el promedio de las cinco personas de las que nos rodeamos. En esta ocasión destacaré solo a una, la principal: mi tía Bertha Sarango.

Gracias a ella he podido sostenerme bajo unas condiciones económicas estables que me han permitido continuar mis estudios. Todo ese esfuerzo va más allá de lo que podríamos contabilizarlo en cuestiones estadísticas, pues cómo se mide la dedicación incondicional de una madre. Simplemente no se puede, va más allá. El amor rompe barreras y destroza estadísticas.

Quizás lo sospeche, pero he asumido sus mismas ganas y rebeldía por el estudio. He absorbido, cual esponja, sus ganas de cuestionar el poder, de estar ahí y no quedarme callado frente a lo que considero que mi opinión también debe ser escuchada, otra cosa es tener la razón, pero ese ya es otro tema.

La he visto enfrentarse y poner la cara. Por todo ello, gracias por darme ese soplo de vitalidad y ánimo para enfrentar la vida.

## ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	1
1. RELACIÓN COMERCIAL ECUADOR-UNIÓN EUROPEA.....	4
<b>1.1 Globalización comercial</b> .....	4
<b>1.2 Importaciones y exportaciones ecuatorianas</b> .....	6
1.2.1 Exportaciones.....	6
1.2.2 Importaciones.....	8
<b>1.3 Importaciones y exportaciones ecuatorianas con la Unión Europea</b> .....	9
<b>1.4 Importaciones y exportaciones de la Unión Europea con América Latina (Latam)</b> .....	10
<b>1.5 Principales competidores comerciales: Colombia y Perú</b> .....	14
1.5.1 Colombia.....	15
1.5.2 Perú. ....	18
<b>1.6 Análisis comparativo de Ecuador y competidores comerciales con la Unión Europea</b> .....	20
1.6.1 El acuerdo Multipartes de la Unión Europea con Ecuador.....	21
1.6.2 Perú, Ecuador y Colombia. ....	23
2. LAS PyMES EN EL COMERCIO EXTERIOR .....	31
<b>2.1 Qué son y cómo operan</b> .....	31
2.1.1 Perfil del empresario .....	34
<b>2.2 Las PyMES en el comercio global</b> .....	35
<b>2.3 Participación de mercado nacional</b> .....	37
3. PROPUESTA DE ESTRATEGIAS DIRIGIDAS A LAS PyMES PARA LA ESTIMULACIÓN DE EXPORTACIONES .....	41
<b>3.1 Las PyMES en Colombia</b> .....	42
<b>3.2 Colombia y la Unión Europea</b> .....	46
3.2.1 Medidas sanitarias y fitosanitarias. ....	47
3.2.2 Comercio de bienes agrícolas. ....	47
3.2.3 Comercio de bienes industriales y de pesca.....	48
3.2.4 Comercio de servicios e inversión. ....	49
3.2.5 Comercio y desarrollo sostenible.....	50
3.2.6 Herramientas para el fomento comercial. ....	50
<b>3.3 Las PyMES en Perú</b> .....	51
<b>3.4 Perú y la Unión Europea</b> .....	52
3.4.1 Denominación de origen. ....	54
<b>3.5 Organizaciones de la sociedad civil contra el Tratado Multipartes</b> .....	65

<b>3.6 Competitividad del Ecuador en la región</b> .....	79
<b>3.7 Entrevistas a personajes vinculados al comercio exterior</b> .....	93
3.7.1 Ing. Iván Tapia, Cereales Andinos.....	93
3.7.2. Marianne Van Steen, embajadora de la Unión Europea. ....	96
3.7.3 Ing. Narcisa Farinango, capacitadora sobre exportaciones en la Capeipi. ....	99
3.7.4 Tania Taramuel, alumna en la capacitación de exportaciones de la Capeipi. ....	101
3.7.5 Gabriela Urresta, gerente administrativa y de proyectos Fedexpor.....	103
<b>4. CONCLUSIONES</b> .....	106
<b>5. RECOMENDACIONES</b> .....	109
<b>BIBLIOGRAFÍA</b> .....	112
<b>ANEXO</b> .....	120

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Balanza Comercial del Ecuador.....	7
Tabla 2. Exportación de bienes por producto principal (en miles de USD) .....	8
Tabla 3. Exportación de bienes por continente de destino (en miles de USD).....	8
Tabla 4. Importación de bienes por área económica (en miles de USD).....	10
Tabla 5. América Latina (7 países): 5 productos más exportados a la Unión Europea, 2017 .....	12
Tabla 6. Exportación de bienes de Ecuador y Colombia (en miles de USD) .....	15
Tabla 7. Exportación de bienes a Colombia, año 2017 .....	17
Tabla 8. Exportaciones de bienes de Ecuador y Perú (en miles de USD) .....	18
Tabla 9. Exportación de bienes por producto principal a Perú, año 2017 (en miles de USD) .....	20
Tabla 10. Acuerdos comerciales de Perú, Colombia y Ecuador.....	26
Tabla 11. Exportaciones e importaciones hacia y de la Unión Europea con Perú, Colombia y Ecuador (en millones de USD) .....	27
Tabla 12. Balanza Comercial de Colombia, Ecuador y Perú con la Unión Europea.....	28
Tabla 13. Balanza Comercial conjunta de Colombia, Ecuador y Perú con la Unión Europea (en millones de USD) .....	29
Tabla 14. Porcentaje de participación de las exportaciones de Colombia, Perú y Ecuador hacia la Unión Europea.....	30
Tabla 15. Clasificación de las PyMES en el Ecuador.....	31
Tabla 16. Perfil del empresario latinoamericano por país y sector industrial.....	34
Tabla 17. Total de las exportaciones primarias e industrializadas (2017).....	38
Tabla 18. Tasas de interés por sector .....	39
Tabla 19. Errores comunes de las PyMES.....	43
Tabla 20. Exportaciones de las PyMES por intensidad tecnológica.....	45
Tabla 21. Denominaciones de origen de Colombia, Perú y Ecuador .....	56
Tabla 22. Principales países importadores de pisco en el 2017.....	57
Tabla 23. Exportación de sombreros de paja toquilla 2014 – 2016 (en miles).....	62
Tabla 24. Facilidad para hacer negocios en América Latina en el año 2018 .....	82

Tabla 25. Comercio transfronterizo de exportaciones medidas en dólares y horas, año 2018 .....	85
Tabla 26. Comercio transfronterizo de importaciones medidas en dólares y horas, año 2018 .....	86

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Comercio de bienes de Ecuador y Colombia (en miles de USD) .....	16
Figura 2. Comercio de Bienes Ecuador y Perú (en miles de USD) .....	19
Figura 3. Exportaciones e Importaciones de la CAN hacia y desde la Unión Europea..	24
Figura 4. Exportaciones e importaciones hacia y desde la Unión Europea con Perú, Colombia y Ecuador (en millones de USD) .....	28
Figura 5. Balanza Comercial de Colombia, Ecuador y Perú con la Unión Europea (en millones de USD).....	29
Figura 6. Balanza Comercial conjunta de Colombia, Ecuador y Perú con la Unión Europea (en millones de USD) .....	30
Figura 7. Participación de exportaciones Colombia, Perú y Ecuador hacia la UE.....	30
Figura 8. Participación empresarial por tamaño (2017) .....	32
Figura 9. Evolución de los ingresos de las pequeñas y medianas empresas.....	32
Figura 10. Clasificación de las exportaciones de acuerdo al Banco Central del Ecuador .....	37
Figura 11. Estructura de las exportaciones (2017) .....	39
Figura 12. Volumen comercial de los principales socios de la UE con Colombia en el 2017 (en millones de euros).....	46
Figura 13. Relación comercial de servicios de la Colombia con la UE (en millones de euros) .....	49
Figura 14. Participación de las exportaciones de café por países, año 2017 .....	64
Figura 15. Apertura de un negocio en Ecuador, Perú y Colombia en relación a la región y el mundo .....	83
Figura 16. Obtención de un crédito En Ecuador, Perú y Colombia en relación a la región y el mundo .....	84
Figura 17. Sueldos básicos en Latinoamérica para el 2019 (en USD) .....	88

## ÍNDICE DE IMÁGENES

Imagen 1. Quinoa crunch 6 pack de Cereales Andinos .....	94
Imagen 2. Embajadora Marianne Van Steen en la sala de recepciones de su oficina ....	97
Imagen 3. Ing. Narcisa Farinango, capacitadora sobre exportaciones en la Capeipi.....	99
Imagen 4. Tania Taramuel en una de las aulas de la Capeipi .....	101
Imagen 5. Gabriela Urresta en su oficina de Fedexpor.....	103

## GLOSARIO

**Aranceles:** es una barrera comercial que crean los gobiernos con el fin de proteger las industrias nacionales y aumentar los ingresos. El arancel es un impuesto a un producto que ingresa a un país. Esta medida intenta dar prioridad y expandir los productos locales, evitando de esta manera la competencia (Stanton, Etzel, & Walker, 2007, p. 58).

**Comercio Internacional:** actividad mediante la cual países y regiones tienen acceso a bienes que solo se producen o generan en ciertas partes del mundo. De igual manera, ciertos países tienen una ventaja comparativa, es decir, el costo de producir ciertos bienes les resulta más barato ya que cuentan con recursos naturales y humanos que dan cierta ventaja a la hora de elaborar algunos productos. Un país es más eficiente que otro mediante la especialización, que resulta en prosperidad económica. El comercio internacional también tiene implicaciones políticas y sociales, ya que reduce barreras y prejuicios con el consiguiente aumento de la tolerancia (Stanton et al., 2007).

**Commodities:** son materias primas que se comercializan a granel. Entre las principales: oro, petróleo, azúcar y soya. Uno de los *commodities* más importante es el café. Puede constituir un tipo de inversión para algunos inversores ya que pueden ser comercializados en mercados de tiempo real y en futuros (Coronado Ramírez, Bravo, & Serrano, 2013).

**Incoterms:** son los Términos Internacionales de Comercio que consisten en una serie de reglas internacionales que rigen las cláusulas de compra-venta internacional. Estos términos están avalados por la Cámara de Comercio Internacional. Estas reglas están compuestas de varios términos: precio, transferencia de riesgo sobre la mercancía del vendedor al comprador, lugar de entrega de la mercadería, quién paga y contrata el seguro, transporte y qué documentos tramita cada parte y su coste (Businesscol, n.d.).

**Marketing Internacional:** actividad en la que una organización comercializa sus productos en dos o más países. Una empresa comercializa con el exterior debido básicamente a tres razones: demanda potencial de los mercados extranjeros, las

empresas aprovechan la ventaja de sus técnicas especializadas; saturación de los mercados internos, cuando el mercado nacional llega a niveles estables y expectativas del cliente, la empresa sigue a sus clientes en el extranjero con el fin de extender el servicio más allá de la frontera. De todas formas, nada asegura a una empresa un buen desempeño internacional, por ello: deben entender el mercado extranjero, diferenciar las prácticas administrativas del país de origen con las de destino y en esa medida ofrecer una mezcla de marketing (Stanton et al., 2007, p. 54).

**Tratado de Libre Comercio (TLC):** son instrumentos de política comercial que operan en uniones aduaneras y económicas. Consiste en la eliminación de aranceles de bienes y servicios con el fin de ampliar el comercio entre las partes, ya sea regional o entre países. La liberalización comercial también se rige bajo las reglas de la Organización Mundial del Comercio (Tosoni, 2017).

**Protocolo de Adhesión al Acuerdo Multipartes:** acuerdo comercial suscrito entre Ecuador y la Unión Europea y que entró en vigencia el 01 de enero de 2017. Previamente, la UE otorgaba al Ecuador un Sistema de Preferencias Arancelarias, conocidas como SGP. El acuerdo garantiza el acceso con 0% de arancel para el 99% de los productos agrícolas y el 100% de productos industriales y pesqueros del Ecuador. El ingreso de productos provenientes de la UE tendrán reducciones arancelarias que se ajustarán en periodos de tiempo con el fin de impulsar el desarrollo sostenible local (Saurenbach, 2017).

**PyMES:** se denomina Pequeñas y medianas empresas a aquellas organizaciones que, según la Comunidad Andina, la ha diferenciado por las siguientes características: están legalmente constituidas y registradas ante las autoridades competentes, llevan registros contables y aportan a la seguridad nacional y están comprendidas en los estratos establecidos de acuerdo a dos variables que van desde el personal ocupado hasta el valor bruto de las ventas anuales. En Ecuador, la Superintendencia de Compañías se acopla a las características que definen una PyMES pero con algunas variantes. La clasificación consta de tres variables: personal ocupado, valor bruto de las ventas anuales en dólares y monto de activos en dólares. Así por ejemplo, la pequeña empresa es aquella que consta de 10 a 49 empleados; de 100.001 a 1.000.000 de valor bruto de

las ventas anuales en dólares y de 100.001 a 750.000 en monto de activos en dólares (Merchán, 2015, p. 44).

**Unión Europea:** conformada por 28 Estados, los miembros son independientes y soberanos, sin embargo, la soberanía de cada país queda relegada a segundo plano en los ámbitos en los que tiene sentido colaborar. En 1958 se creó la Comunidad Económica Europea (CEE), conformada por Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y Países Bajos. Desde entonces, la CEE se ha expandido hasta convertirse en una organización activa que pasó de la integración económica, hacia todos los ámbitos políticos y sociales. Finalmente, en 1993 pasó a llamarse Unión Europea. Desde el 2002, en 19 países se utiliza la moneda única, el euro (Unión Europea, 2017).

## **RESUMEN EJECUTIVO**

El presente trabajo es un análisis general de las relaciones comerciales del Ecuador con la Unión Europea antes y después de la firma del Tratado Multipartes firmado el 11 de noviembre de 2016 y que entró en vigencia el 1 de enero de 2017.

La comparación de estos dos mercados está sujeto también al comercio entre los dos vecinos del Ecuador: Colombia y Perú. Estos dos países, que también conforman el bloque de la CAN, comercian con la UE desde el 2013, es decir, cuatro años antes que Ecuador. En esa medida, el primer capítulo se muestra las estadísticas comerciales entre los bloques y por separado, tanto con la UE como entre los miembros de la CAN.

El segundo capítulo analiza el desempeño de las PyMES frente a las nuevas oportunidades comerciales que se abren gracias al Tratado Multipartes. Se perfila la situación y la forma de funcionamiento de esta franja empresarial y cómo no, las características de los empresarios que dirigen este sector.

El tercer capítulo es un estudio actual de la situación competitiva de la región y, sobre todo, un acercamiento a las causas del retraso comercial del Ecuador con respecto a sus vecinos. Este capítulo concluye con una serie de entrevistas de los actores comerciales inmersos en el entorno exportador, tanto profesionales del sector como principiantes en donde, gracias a su experiencia, dan algunas recomendaciones de cara a nuevos emprendimientos y de cómo afrontar el proceso de internacionalización.

## **ABSTRACT**

The present work is a general analysis of the trade relations of Ecuador with the European Union before and after the signature of the Multiparty Treaty signed on November 11, 2016 and which entered into force on January 1, 2017.

The comparison of these two markets is also subject to trade between the two neighbors of Ecuador: Colombia and Peru. These two countries, which also make up the CAN block, trade with the EU since 2013, that is, four years before Ecuador. To that extent, the first chapter shows trade statistics between the blocks and separately, both with the EU and between the members of the CAN.

The second chapter analyzes the performance of PyMES in the face of new business opportunities that are opened thanks to the Multiparty Treaty. The situation and the way of functioning of this business strip are outlined and, of course, the characteristics of the entrepreneurs who run this sector.

The third chapter is a current study of the competitive situation in the region and, above all, an approach to the causes of Ecuador's commercial backwardness with respect to its neighbors. This chapter concludes with a series of interviews of the commercial actors immersed in the export environment, both professionals of the sector and beginners where, thanks to their experience, they give some recommendations for new ventures and how to face the process of internationalization.

## INTRODUCCIÓN

La importancia de este estudio reside en el análisis comparativo del comercio bilateral entre el Ecuador y los 28 países miembros de la Unión Europea antes y después de la firma del Tratado Multipartes. De igual manera, el análisis que implica todo este movimiento comercial, gracias a las nuevas oportunidades de negocio entre los países. Para conocer la situación del Ecuador, primero se compara entre países vecinos que comparten características similares, pues debido a los mismos orígenes coloniales y republicanos, poseemos una similar idiosincrasia con pequeños matices que no respeta fronteras.

De esta manera, podremos conocer nuestra posición en el mercado regional y posterior a ello, a nivel mundial. Aquello nos permite fijar metas, corregir errores y emular el buen desempeño o evitar los errores del camino que ya empezaron nuestros vecinos y socios de la CAN.

Tomando el año de 1993 como punto de partida de las relaciones comerciales, la UE y la CAN suscribieron un Acuerdo Marco de Cooperación. En 1996 establecieron un mecanismo de diálogo político, suscrito en la Declaración de Roma que consiste en reuniones formales continuas entre ambas partes.

En 2002, durante la Cumbre UE-América Latina y el Caribe, realizada en Madrid, se avanzó en cuanto al Diálogo Político y Cooperación en donde además se incluyó un área de libre comercio. En una nueva declaración de Guadalajara en 2004, la CAN y la UE apuestan por una valoración sobre la integración económica regional.

En 2005, de manera oficial y conjunta deciden lanzar una hoja de ruta para dicha valoración. En 2007 se inician las negociaciones para un acuerdo de asociación y en septiembre del mismo año empezaron las primeras rondas de negociación en la ciudad de Bogotá, la segunda en diciembre en la ciudad de Bruselas y una tercera en abril de 2008 en Quito.

En mayo del 2008 se llega a un “acuerdo de marco flexible” que consta de tres bloques: comercial, político y de cooperación, en donde cada país miembro de la CAN (Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia) podía elegir adherirse voluntariamente a cualquiera de estos aspectos. Durante el proceso de negociaciones, Bolivia se retiró debido a que consideraba que los acuerdos debían realizarse en conjunto, es decir, de bloque a bloque (Jiménez, 2019).

A partir de 2009 iniciaron nuevamente las ruedas de negociación, pero esta vez sin Bolivia ni Ecuador. Hubo hasta 9 rondas, la última celebrada en Bruselas durante febrero de 2010 y en mayo del mismo año concluyeron las negociaciones de TLC entre Colombia y Perú con la UE. En 2012 los Congresos respectivos aprobaron el acuerdo y para junio del mismo año se firmó el tratado en Bruselas. En 2013 Ecuador nuevamente inicia negociaciones y, tras cuatro rondas de negociaciones, el 11 de noviembre de 2016, Ecuador se adhiere al tratado firmado por sus vecinos: Colombia y Perú. El acuerdo entró en vigencia el 1 de enero del 2017 (SICE s.f.).

El objetivo principal del estudio es determinar los posibles productos que las PyMES podrían exportar a la Unión Europea gracias al Tratado Comercial Multipartes. De manera más específica, identificar los productos que Europa importa de América Latina, distinguir los productos que Ecuador exporta a la Unión Europea y sugerir el tipo de productos que debería ofertar Ecuador a la Unión Europea.

Las empresas grandes tienen los recursos necesarios para iniciar un proceso de exportación, por lo que el presente estudio está dirigido a las PyMES, que son el motor económico de la sociedad. Aunque, en última instancia, la información aquí recopilada puede servir de sustento para cualquier interés en la internacionalización de los productos.

El estudio tiene un enfoque cualitativo, pues se analizarán datos, cifras y productos. También será descriptivo en cuanto la comparación que se realizará entre países, en este caso, con los dos vecinos comerciales, Colombia y Perú. El análisis consistirá en un método deductivo que parte del conocimiento general hacia el específico, ya que analizaremos dos mercados comerciales. La investigación requerirá, de igual manera, verificar a nuestros competidores principales: Colombia y Perú. En este marco, también

toparemos los tratados comerciales y las alianzas regionales que abarcan países de más de dos continentes.

Dicho lo anterior, se incluirá el método de análisis mediante la obtención de datos y, por medio del método de la comparación de mercados, nos aproximaremos a nuestro objetivo, que es la búsqueda de posibles productos ecuatorianos de exportación.

El estudio de oportunidades de negocio de las empresas ecuatorianas con la Unión Europea, espera aportar a la sociedad un conocimiento práctico y estadístico de cómo han evolucionado las relaciones comerciales con nuestros principales socios comerciales. Éste análisis pretende convertirse en una guía. Analizar el presente para afrontar el futuro con herramientas que permitan entender de mejor manera los tratados comerciales y afrontar con responsabilidad las nuevas dinámicas del comercio mundial. Las fronteras quedarán como meros recuerdos divisorios ficticios. El presente estudio, por tanto, también es una aproximación teórica frente a una futura Alianza del Pacífico y servir como referente de las exportaciones del Ecuador con sus vecinos.

# 1. RELACIÓN COMERCIAL ECUADOR-UNIÓN EUROPEA

## 1.1 Globalización comercial

El término globalización se viene usando indistintamente en varios ámbitos de la vida, desde lo político, deportivo, antropológico y, cómo no, económico. Sin embargo, la popularización del término se ha ido definiendo con el paso de los años. José Montero (2018) lo resume de la siguiente manera: luego de la segunda guerra mundial, la globalización hacía referencia a la expansión del capitalismo como el avance de la industrialización. A partir de 1970, las multinacionales tomaron protagonismo como fuente generadora de flujos comerciales y financieros. Una década más tarde, globalización hacía referencia a un fenómeno económico a raíz del artículo “The Globalization of Markets” (Levitt, 1983). Tras la caída del muro de Berlín, el término parecía tomar forma definitiva ya que aludía a la integración mundial de mercados de bienes y capitales, movilidad de las personas y avances tecnológicos en transporte y comunicaciones.

La interconexión de los mercados mundiales es solo una faceta de un proceso mucho más amplio que lo abarca todo. Desde la transmisión de enfermedades hasta la libre circulación del conocimiento. La Gran Depresión iniciada en 2008 fue una muestra de la interdependencia de los mercados. Una catástrofe que poco a poco se va superando, sin embargo, esta crisis puso en jaque grandes economías como la estadounidense. Países europeos como Irlanda, mediterráneos como Grecia, España, Italia y Portugal, tuvieron que ser rescatados por la Unión Europea y la consecuente crisis continental en donde se puso en duda la continuidad de la moneda el Euro y se llegó a barajar la posibilidad de separar a Grecia de la Unión (Krugman, 2012).

La actualidad del término entra en duda si, desde el punto de vista histórico, vemos que las primeras expansiones de los seres humanos fueron desde África al resto del mundo (Montero, 2018).

Pese a los beneficios que la globalización trae consigo, también existen factores negativos e incontrolables hasta cierto punto. La homogenización y uniformización de la sociedad con la consiguiente pérdida del particularismo, la diversidad local es absorbida por la cultura reinante, pérdida de la identidad étnica, retorno al comunitarismo, aumento de la desigualdad entre países ricos y pobres, sobrepoblación, catástrofe mundial y crimen global, solo por mencionar algunos. Con respecto a lo comercial, en ocasiones las multinacionales condicionan la inversión de capital hacia un país previo a la modificación de normas o leyes nacionales (Cammaert, 2003).

Felipe Cammaert (2013) resume las implicaciones en cuanto a las políticas económicas que los países deben regular en este nuevo marco mundial. Entre las principales: las economías nacionales deben abrirse al mercado global; estandarización mundial de precios; las exportaciones son prioridad; inflación y deuda pública deben estar apoyadas por políticas monetarias y fiscales; vigilancia de la balanza de pagos; derecho a la propiedad privada e intelectual; empresas estatales deben pasar al sector privado; regulación e intervención estatal mínima; gasto público reducido, sobre todo en temas sociales.

A pesar de que estos requisitos puedan parecer intervencionistas, llegando incluso a la pérdida de soberanía, los países del Sur también han alcanzado un grado de autonomía con respecto a décadas pasadas y el dominio del Norte. En este sentido, países en desarrollo y emergentes de Asia y América también buscan imponer sus propias reglas de juego. Estas prácticas las vemos, por ejemplo, en el nivel de endeudamiento que el Sur tiene con el Norte, por el volumen de inversión extranjera directa, capacidad de controlar materias primas estratégicas y por uno de los más evidentes, por las crisis estructurales de países desarrollados (Salama, 2012).

La competitividad de las empresas es un requisito indispensable para el inicio de la internacionalización empresarial. Igualarse a los estándares globales permite acceder a muchos mercados, llevar nuestros productos de exportación a nuevos países y regiones. De igual manera, con el fin de mantener altos estándares de calidad y competitividad, es necesario que las PyMES mantengan un prolongado conocimiento internacional de los mercados (Avella, 2010).

## **1.2 Importaciones y exportaciones ecuatorianas**

En Ecuador, con cada nuevo Gobierno, surge la necesidad de reinventar el aparato productivo y esa ha sido la receta de los últimos gobernantes (Sandoval, 2019). Cada uno, a su modo de ver el mundo, plantea alternativas de solución que van desde el proteccionismo y cambio de matriz productiva (última década), hasta los recientes acuerdos con los grandes bloques comerciales: Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea, firmado el 11 de noviembre de 2016; igualmente, el 25 de junio del 2018 Ecuador firmó un tratado comercial con cuatro países de la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) (Economía, 2018); finalmente, el pedido de adhesión como Estado asociado u observador a la Alianza del Pacífico que podría darse el mes de julio de 2019. Sin embargo, tres años más harían falta para ser miembro pleno (Zumba, 2019).

### **1.2.1 Exportaciones.**

El 26 de junio de 1972, el Ecuador se convirtió en exportador de petróleo. El oro negro se extrajo, por primera vez, de Lago Agrio, transportado por medio de oleoducto hasta Esmeraldas y finalmente llevado a las costas para ser transportado por barco hacia el extranjero. En Balao, donde se llenaría el primer barril de petróleo, el presidente de aquel entonces, Guillermo Rodríguez Lara, pronunciaría un discurso atemporal, pero que sin embargo ha quedado en el olvido, pues realza las virtudes de este nuevo recurso y las advertencias del mismo pues el petróleo: “Es un recurso fundamental, no el único, es una fuente indispensable, no la exclusiva, es realmente un recurso básico; jamás, jamás el único, el definitivo, el decisivo”(Cuesta & Salazar, 1972).

El periodista del Noticiero Nacional que transmitía aquel histórico evento, lo relata envuelto de la emoción y del futuro prometedor de este *commodity*, personificando en él todo el sentir de los ecuatorianos. Ya desde aquel tiempo, el futuro económico del Ecuador lo confiamos en las manos del presidente. Confundimos al personaje político con el milagro económico dador de riqueza, ya que es Rodríguez Lara quien “Pone en acción la rueda que traerá el bienestar económico a nuestro pueblo... El pueblo no puede contener la emoción; su emoción, sus manos encallecidas por el trabajo que se

mancharon con el negro petróleo que simbolizan su esperanza”(Cuesta & Salazar, 1972).

Desde entonces, los productos primarios han dominado nuestra balanza comercial exportadora. Es así que 10 productos, conocidos también como tradicionales, representan actualmente el 80 % (petróleo y productos agrícolas) de lo que se vende al extranjero. Apenas el restante 20% corresponde a productos no tradicionales (industriales y de servicios). Sin embargo, cabe destacar que, de 2015 a 2017 las exportaciones no petroleras superaron las exportaciones de crudo: 53,5%, 56,9% y 58,3% respectivamente (Luna, 2017).

De acuerdo a estadísticas del Banco Central del Ecuador (Tabla 1), el 2015 fue el último año en que las exportaciones fueron menores a las importaciones con una diferencia de 1'99 miles de millones de dólares. A partir de ahí y en lo que va del 2018, la balanza comercial se ha revertido a nuestro favor.

Tabla 1. Balanza Comercial del Ecuador

	2015	2016	2017
Exportaciones	18.330.608	16.797.666	19.122.455
Importaciones	20324143	15.418.023	18.876.650
Balanza Comercial	-1.993.535	1.379.643	245.805

Fuente: Banco Central del Ecuador, [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec). Información estadística mensual No. 1991 - Enero 2018

Elaborado por: Hamilton López

Durante los últimos 3 años, los 10 principales productos de exportación no han variado. El petróleo continúa ocupando el primer lugar, seguido de banano, camarones, enlatados de pescado, flores naturales, derivados de petróleo, etc.

En el 2017, según la Tabla 3, los principales productos no petroleros se destinaron a la Unión Europea, seguido de EEUU, Vietnam, Rusia y Colombia. Las exportaciones a la UE se han mantenido al alza en los últimos 6 años, excepto los años 2014 y 2015 dominado por EEUU.

Tabla 2. Exportación de bienes por producto principal (en miles de USD)

PRODUCTO PRINCIPAL	2015	2016	2017
Petróleo crudo	6355235,20	5053937,42	6189823,87
Banano	2808119,32	2655342,12	2957571,70
Camarones	2279595,46	2580153,29	3037858,09
Enlatados de pescado	952187,00	909898,24	1171458,82

Fuente: Banco Central del Ecuador, www.bce.fin.ec. Información estadística mensual No. 1991 - Enero 2018, Exportaciones por producto principal

Elaborado por: Hamilton López

Las exportaciones a Colombia se han mantenido prácticamente estables con ligeras variaciones a la baja pero estabilizándose en los 2 últimos años. Vietnam se ha ido consolidando como destino de las exportaciones, pues pasó de importar, en el 2012, 142.611 (en miles de USD) a 1.115.944 (en miles de USD). Un crecimiento exponencial en comparación al resto de países de destino (Cassinelli, 2016).

Tabla 3. Exportación de bienes por continente de destino (en miles de USD)

Continente Destino	2015		2016		2017	
	TM (Peso Neto)	FOB	TM (Peso Neto)	FOB	TM (Peso Neto)	FOB
TOTALES:	31.679.303,60	18.330.607,70	31.942.094,5	16.797.666,3	31.532.786,0	19.122.455,1
AMÉRICA	24.154.002,30	11.771.170,20	24.282.389,1	10.092.400,5	22.976.028,6	11.284.428,0
EUROPA	3.963.696,60	3.676.354,30	4.047.015,8	3.734.145,7	4.401.417,1	4.143.645,0
ASIA	3.326.638,90	2.707.674,10	3.438.610,0	2.842.295,2	4.012.532,7	3.594.785,1
ÁFRICA	144.257,90	104.876,20	87.410,5	65.089,9	56.437,8	42.913,3
OCEANÍA	66.657,30	50.888,10	75.057,8	52.260,1	81.986,1	53.942,6
NO DEFINIDO	24.050,70	19.644,90	11.611,4	11.475,0	4.383,5	2.741,1

Elaborado por: Banco Central del Ecuador, www.bce.fin.ec. Información estadística mensual No. 1991 - Enero 2018, Exportaciones FOB e importaciones CIF anuales.

Fuente: Hamilton López

## 1.2.2 Importaciones.

Los principales productos importados del Ecuador están en relación directa con el grado de industrialización. Desde el 2012 la Maquinaria y equipo de transporte han venido ocupando el primer lugar, seguido de Productos químicos y productos conexos, alternando el puesto con Combustibles y lubricantes minerales. Le siguen los artículos manufacturados, productos alimenticios y animales vivos, artículos manufacturados diversos, Materiales crudos no comestibles, Aceites, grasas, Bebidas y tabacos (Cassinelli, 2016).

El año 2017 fue excepción, ya que la importación de autos livianos ocupó el primer lugar debido a la eliminación de salvaguardas, seguido de medicinas, manufacturas de metales, maquinaria industrial, electrodomésticos, polímeros y teléfonos celulares.

### **1.3 Importaciones y exportaciones ecuatorianas con la Unión Europea**

La UE, en su informe anual de 2017 (Comisión Europea, 2017), se define como una de las economías más abiertas del mundo con grandes acuerdos comerciales, entre los últimos Canadá y Japón (cuarta economía del mundo). Pues según estudios europeos, cada 1.000 millones de euros exportados genera 14.000 puestos de trabajo. Todo esto acompañado de estrictas normas hacia las importaciones, poniendo énfasis en la seguridad de los alimentos que se consumen en la UE.

El presidente de la Comisión Europea, Jean-Claude Juncker resume la política comercial de la siguiente manera: “No sacrificaré en el altar del libre comercio las normas europeas en los ámbitos de la salud, la seguridad o la protección social y de los datos ni nuestra diversidad cultural” (Comisión Europea, 2017, p. 65). De igual manera, la UE modernizó los reglamentos antidumping y anti-subsidios, como la intervención estatal, con el fin resguardar su defensa comercial y adaptarse a la nueva economía global.

En los tres últimos años, las exportaciones ecuatorianas al continente europeo se situaron en el segundo lugar, muy distante del primer destino: América. En tercer lugar, el continente asiático, cuyo máximo representante es Vietnam.

Aunque desde el 2007 empezaron las negociaciones, no fue hasta el 11 de noviembre de 2016 cuando se firmó definitivamente el tratado comercial y que entraría en vigencia el 1 de enero de 2017. De esta manera, el sistema de preferencias arancelarias SGP+ quedó sustituido. Se estima que Ecuador tendrá un aumento anual del 0,10% del PIB, del 0,15% del consumo y un 0,13% en la inversión, además de la generación de empleo. Los principales productos que se benefician de aranceles cero para ingresar a Europa son: rosas, frutas frescas (melones, papaya, maracuyá, pitahaya, uvilla, guabas, mango, piñas y frutas congeladas), café, cacao, atún, camarón, textiles, maderas y manufacturas plásticas. El banano, sin embargo, se exportará con tarifa especial. Maíz, leche y carnes

el Ecuador los protegerá del ingreso de los mismos productos europeos, con el fin de evitar que los productores nacionales quiebren. Además de bienes, también se protegerá inventos, productos biológicos, de conocimiento y la participación de europeos en procesos de compras públicas. Debido a que Perú y Colombia ya habían firmado este acuerdo se espera que, en adelante, podrían formar cadenas productivas regionales (Vicepresidencia, 2016).

Por su parte, la UE exporta a Ecuador principalmente maquinaria mecánica y eléctrica, productos farmacéuticos, instrumentos y aparatos médicos y de odontología, papel, vehículos, entre otros.

Tabla 4. Importación de bienes por área económica (en miles de USD)

	2015	2016	2017
Área Económica Origen	FOB	FOB	FOB
<b>Totales</b>	<b>20.324.142,5</b>	<b>15.418.023,2</b>	<b>18.876.650,5</b>
Asociación Latinoamericana de Integración	5.395.059,10	4.468.402,5	5.920.792,1
Asia	6.862.226,30	4.874.477,2	5.910.424,5
Estados Unidos	4.794.786,20	3.542.172,5	3.750.141,2
Unión Europea	2.411.856,70	1.795.630,0	2.477.943,1
Canadá	295.695,40	203.315,7	243.054,1
Resto de Europa	183.953,00	187.965,4	165.820,2
Mercado Común Centroamericano	90.923,70	81.204,9	100.675,6
Asociación Europea de Libre Comercio	135.432,70	116.242,7	120.724,9
NO DEFINIDO	80.865,10	59.932,0	59.021,9
África	18.769,70	15.806,9	53.414,0
Oceanía	21.299,00	28.777,0	21.789,7
Resto de América	17.084,40	26.837,6	48.481,2
Comunidad del Caribe	16.191,20	17.259,0	4.368,1

Fuente: Banco Central del Ecuador [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec). Sector Externo, Exportadores - Importadores por país

Elaborado por: Hamilton López

#### 1.4 Importaciones y exportaciones de la Unión Europea con América Latina (Latam)

Las relaciones de la UE con América Latina se basan principalmente en el comercio de automóviles, generación de energía, servicios financieros y de telecomunicaciones. Muchas de las empresas europeas tienen su base en LATAM (empresas translatinas).

Gracias a ello, entre 2003 y 2014 los países latinoamericanos y caribeños crecieron a un ritmo superior al de la UE. Luego de la Gran Depresión, en 2009 la desaceleración de América Latina fue menor que la UE gracias al auge de los precios de los productos primarios de exportación (hidrocarburos, metales, soja y frutas principalmente).

De 2000 a 2014 el comercio con la UE casi se triplicó, llegando hasta los 265.000 millones con un crecimiento casi a la par en las dos regiones. De manera general y puntual, América del Sur, en el mismo periodo, ha mantenido un superávit; México, Centroamérica y el Caribe, por el contrario, presentaron déficit. En este aspecto, Sudamérica queda mejor ubicada debido a las exportaciones de bienes primarios, sin embargo, esta subida de precios no fue aprovechada para mantener una producción sostenible (Parlamento Europeo, 2017).

En 2013, Brasil fue el principal país exportador hacia la UE, muy por encima del segundo, México, cuyo volumen de exportación es similar a los países miembros de la Comunidad Andina de Naciones (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú). Por el contrario, México es el principal importador de bienes intermedios de la industria automotriz que son incorporados en manufacturas finales para su exportación a EEUU (Cepal, 2015).

Los países del Mercosur, integrado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay (con Venezuela suspendida y Bolivia en proceso de adhesión), luego de 20 años de negociaciones han logrado firmar el mayor tratado comercial con la UE el 28 de junio de 2019 en Bruselas (Pellicer, 2019). Los lácteos (principalmente de Francia), las indicaciones geográficas, autos y piezas de autos de Europa a Mercosur, importación de carne a Europa, entre otros, son los principales temas que retrasaban las negociaciones. Pese al creciente comercio de China, Europa continúa siendo el principal socio comercial del Mercosur, incluso por encima de EEUU: el bloque representó el 20,3% del comercio exterior; el comercio con China llegó al 19,4% en 2016. Desde la UE, el Parlamento Europeo (2017) analizaba la relación comercial de la siguiente forma: “En comparación con las grandes expectativas albergadas en el momento de su creación, se considera en gran medida que el Mercosur ha sido una experiencia de integración regional decepcionante” (p.05), pues la movilidad de factores en la región es limitada debido a la falta de transporte de bienes y servicios (Parlamento Europeo, 2017).

Por el contrario, la Alianza del Pacífico, integrada por Chile, Perú, Colombia y México, recibe elogios desde el Parlamento Europeo (2017) pues consideran:

“la Alianza del Pacífico representa un intento de volver a los principios del «regionalismo abierto», puesto que la visión de sus Estados miembros se basa en la idea de que la mejor forma de lograr el desarrollo económico y social, el crecimiento y la prosperidad es a través de la iniciativa privada, la liberalización de los flujos de bienes, servicios e inversiones y la integración de las economías nacionales en la economía mundial, y más especialmente en la región de Asia y el Pacífico. Por lo tanto, la Alianza del Pacífico también podría considerarse una reacción a las políticas económicas nacionalistas y proteccionistas que proliferaron en los años anteriores y afectaron al regionalismo en América Latina” (p.28).

Existen varios países, a ambos lados del océano Pacífico, interesados en integrar esta Alianza, uno de ellos Ecuador. Las estadísticas de este acuerdo comercial son alentadoras pues representan para América Latina: el 38% del PIB, más del 50% de importaciones y exportaciones de bienes, 43,5% de inversión extranjera directa (IED) y con una población que representa el 36,5% (Ovando, Canales & Munguía, 2016).

Tabla 5. América Latina (7 países): 5 productos más exportados a la Unión Europea, 2017

América Latina (7 países): 5 productos más exportados a la Unión Europea, 2017					
	Primero	Segundo	Tercero	Cuarto	Quinto
Colombia	Hulla bituminosa	Plátanos tipo cavendish valery	Cafés sin tostar ni descafeinar	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	Aceite de palma en bruto
Ecuador	Plátanos tipo cavendish valery	Preparaciones y conservas de camarones, langostinos	Otros camarones y langostinos congelados	Los demás crustáceos	Preparaciones y conservas de atunes
Perú	Minerales de cobre y sus concentrados	Gas de petróleo y demás hidrocarburos gaseosos	Minerales de cinc y sus concentrados	Los demás cafés sin tostar y sin descafeinar	Aguacates paltas
Argentina	Tortas y residuos sólidos de soja	Crustáceos, incluso pelados, vivos, frescos, refrigerados, congelados, secos, salados	Aceite de soja, soya y sus fracciones, refinados, sin modificar químicamente	Biodiésel y sus mezclas, que contengan o no, con <70% en peso de aceites de petróleo o de mineral	Carne de animales de la especie bovina, fresca o refrigerada

Tabla 5. (Continuación)

	Primero	Segundo	Tercero	Cuarto	Quinto
Brasil	Minerales de hierro y sus concentrados	Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soja "soya"	Café, incl. tostado o descafeinado; cáscara y cascarilla de café; sucedáneos de café	Azúcar de caña o de remolacha	Habas de soja, incluso quebrantadas
Chile	Minerales de cobre y sus concentrados	Cobre refinado y aleaciones de cobre	Vino de uvas frescas, incl. encabezado; mosto de uva, parcialmente fermentado y de grado alcohólico	Pasta química de madera semiblanqueada o blanqueda	Frutos de cáscara, frescos o secos, incl. sin cáscara o mondados
México	Automóviles de turismo y demás vehículos para transporte de personas	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	Máquinas automáticas de procesamiento de datos, lectores magnéticos, ópticos.	Aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía con hilos, incl. los teléfonos de usuario de auricular inalámbrico	Oro, incl. el oro platinado, en bruto, semilabrado o en polvo

Elaborado por: CAN: Informe anual 2017. Trade Map, Comercio Bilateral: <https://www.trademap.org>

Fuente: Hamilton López

En general, las exportaciones en la región crecieron incluso a tasas de dos dígitos, sin embargo, Argentina fue el único de la Tabla 5 que creció solo el 0,9%. Según las cifras, las exportaciones Argentinas representan el 15% de lo que exporta México; 26% de lo que exporta Brasil e incluso Chile exporta un 16% más que Argentina, a pesar de tener una economía menor (Elizondo, 2018).

En el ámbito global, América latina se ha quedado estancada en el peso del PIB a nivel mundial, mientras que EEUU, Japón y Europa han reducido su participación, debido a que las economías emergentes cada vez más aumentan influencia, como es el caso de China que pasó del 7,4% al 15,8% en el PIB Mundial entre 2000 y 2013 (Cepal, 2015). En cuanto a la Inversión Extranjera Directa (IED) en América, Europa invierte principalmente en recursos naturales. Chile, Colombia y Perú destacan por su importante producción minera. Los hidrocarburos tienen la mayor focalización de IED en Ecuador, Bolivia, Venezuela y, menor medida, Colombia. En México y Centroamérica destaca la inversión en manufacturas para la exportación. Brasil, cuya producción es mucho más diversificada, las empresas invierten en manufactura (Cepal, 2015).

## **1.5 Principales competidores comerciales: Colombia y Perú**

El comercio entre países, en este caso Ecuador, Colombia y Perú y según la Teoría de Linder enfocada al comportamiento de la demanda, dice que, el comercio manufacturado será mayor en la medida que el ingreso per cápita sea parecido (Ovando et. al. 2016). El ingreso de la región en 2017, medidos en dólares norteamericanos es de la siguiente manera: Colombia 14.500 USD; Perú, 13.300 USD y Ecuador, 11.200 USD. Chile está a la cabeza con el mayor ingreso de 24.600 USD, mientras que Bolivia se sitúa a la cola con 7500 USD.

La diferencia no es significativa entre los tres países analizados comparados con Chile que casi duplica el promedio. Linder considera que los gustos de los consumidores están en función del nivel de ingreso.

Colombia comercia, en mayor medida, con EEUU y la Unión Europea. Las exportaciones de Colombia a EEUU representaron el 26,4% y el 11,03% hacia la UE. En cuanto a las importaciones, 28,5% procede de EEUU, mientras que el 18,4% llegan de China. Chile y Perú, a pesar de ser socios comerciales en la Alianza del Pacífico, no representan, sin embargo, mayor comercio debido a su cercanía. Por otra parte, las exportaciones e importaciones de Perú hacia China llegan al 18,3% y 21,2% respectivamente, convirtiéndose en el principal socio comercial, por delante de EEUU y la UE que en conjunto que representan el 32,8% de las exportaciones y 32,6% de las importaciones. (Ovando et. al. 2016).

Partiendo de la Teoría de Linder, podemos adentrarnos en el Modelo Gravitacional, basado en la atracción de dos cuerpos mediante la Ley Gravitacional de Sir Isaac Newton. Este modelo plantea que, el comercio entre países será mayor en la medida que su ingreso también lo sea, es decir, de manera proporcional y, por el contrario, el volumen de comercio entre dos economías será inversamente proporcional a su distancia. Para resumir: a mayor distancia, menor comercio; a mayor ingreso, mayor comercio (Ovando et. al. 2016).

Como podemos observar, Colombia, Perú y Ecuador, comercializan, en mayor medida, con EEUU, UE y China, cuyos ingresos per-cápita en dólares, en promedio, alcanzan los 59500 USD, 39200 USD y 16700 UDS respectivamente.

### 1.5.1 Colombia.

Gracias a la cercanía de Ecuador con Colombia, además del acuerdo de la Comunidad Andina, el comercio entre vecinos es muy satisfactorio. Según análisis de Proecuador con datos del Banco Central, en el 2017 el país cafetero exportó el 93% de la producción de su café (13 millones de sacos de 60K), mientras que solo el 7% se destinó para el consumo interno. Gracias a este escenario, Ecuador, en 2017, incrementó la exportación de café al país vecino en un 96%. Café lavado e industrializado en total sumaron 6,2 millones en exportaciones a diferencia del año anterior que alcanzó la cifra de 3,2 millones (Proecuador, 2018).

Las exportaciones totales de bienes a Colombia prácticamente se han mantenido en los últimos 3 años y hasta junio del 2018. Todo indica que, hasta final de año, habrá una ligera subida superior al año 2017. Sin embargo, desde las exportaciones de Colombia a Ecuador se han reducido debido a las salvaguardias aplicadas a Colombia y Perú de 21% y 7% respectivamente. La razón: proteger la balanza comercial del desequilibrio comercial.

Tabla 6. Exportación de bienes de Ecuador y Colombia (en miles de USD)

Año	2015	2016	2017
Exportaciones Ecuador - Colombia	784.028,4	810.457,5	763.222,0
Exportaciones Colombia - Ecuador	1.555.366,3	1.267.851,2	1.550.039,7

Fuente: Banco Central del Ecuador [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec). Comercio Exterior, EXPORTACIONES FOB E IMPORTACIONES CIF ANUALES POR CONTINENTE, ÁREA ECONÓMICA Y PAÍS DESTINO/PROCEDENCIA

Elaborado por: Hamilton López

La Figura 1 muestra un descenso en 2015 debido a los aranceles aplicados a varios productos de origen colombiano. Estas restricciones generaron polémica entre ambos

países debido a que, Ecuador, con el objetivo de hacer frente a la devaluación del peso colombiano, caída del precio del petróleo, apreciación del dólar y el terremoto del 2016, decidió restringir las importaciones.

En un país dolarizado como Ecuador, la balanza de pagos tiene mayor relevancia debido a la falta de soberanía sobre la política monetaria, que a su vez se maneja como instrumento de política económica. Poco a poco, con la estabilidad de las divisas y la eliminación de las salvaguardias aplicadas en su totalidad a 2152 subpartidas en junio de 2015, las importaciones colombianas han empezado a subir (COMEX, 2015).

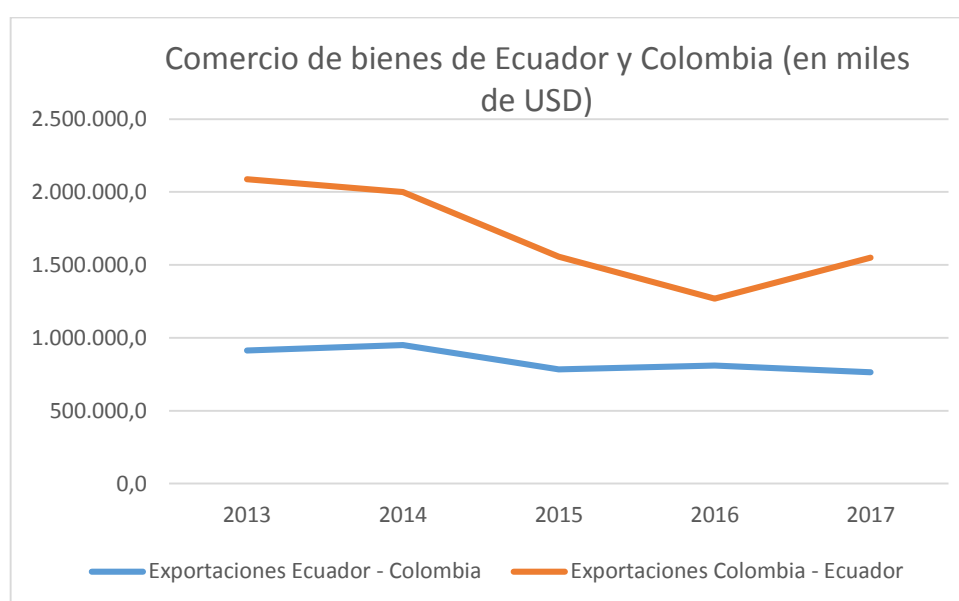


Figura 1. Comercio de bienes de Ecuador y Colombia (en miles de USD)

Fuente: Banco Central del Ecuador. [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec). Comercio exterior, Exportaciones FOB e importaciones CIF anuales por continente, área económica y país destino/procedencia

Elaborado por: Hamilton López

Como muestra la Figura 1, las exportaciones a Colombia, en promedio, prácticamente representan el 50% de las importaciones al mismo país. Hasta junio de 2018, las exportaciones de Colombia a Ecuador son el doble que de Ecuador a Colombia (Tabla 6).

El comercio con Colombia es variado, en relación a otros mercados más lejanos donde predomina la exportación de materias primas. La variación de las exportaciones en los

últimos años no es muy variada, es decir los productos que más se exportan se mantienen con ligeras variaciones. En 2017, las manufacturas predominan la balanza comercial. Manufacturas de metales, automóviles, cuero, plástico, caucho, fibras textiles, papel, cartón, entre otras. También encontramos materias primas como aceites vegetales, enlatados de pescado, camarones, azúcar, entre otras.

Tabla 7. Exportación de bienes a Colombia, año 2017

	Producto principal	FOB		Producto principal	FOB
1	EXTRACTOS Y ACEITES VEGETALES	144.331,9	21	ELABORADOS DE CACAO	6.997,4
2	ENLATADOS DE PESCADO	111.607,1	22	DERIVADOS DE PETRÓLEO	5.868,5
3	OTRAS MANUFACTURAS DE METALES	82.262,5	23	OTROS PRODUCTOS MINEROS	5.517,1
4	OTRAS MADERAS	57.309,0	24	FLORES NATURALES	4.749,7
5	MANUFACTURAS DE CUERO, PLÁSTICO Y CAUCHO	52.631,4	25	CAFÉ LAVADO	4.457,7
6	OTROS QUÍMICOS Y FARMACEUTICOS	34.923,5	26	MADERAS TERCIADES Y PRENSADAS	3.380,9
7	CAMARONES	34.373,3	27	PESCADO	2.375,9
8	AZÚCAR	27.040,0	28	PRENDAS DE VESTIR	2.332,7
9	OTRAS MANUFACTURAS DE FIBRAS TEXTILES	26.215,8	29	CARNE, LECHE Y ELABORADOS	2.239,6
10	MANUFACTURAS DE PAPEL Y CARTÓN	22.335,9	30	MEDICINAS	2.193,8
11	VEHÍCULOS Y SUS PARTES	17.443,6	31	OTROS ELABORADOS DEL MAR	2.040,4
12	HARINA DE PESCADO	14.430,2	32	CAFÉ INDUSTRIALIZADO	1.785,2
13	OTRAS MERCANCÍAS	13.719,0	33	OTROS ALIMENTICIOS	1.564,0
14	APARATOS ELÉCTRICOS	11.665,0	34	ACEITE DE PESCADO	1.208,1
15	MÁQUINA IND. Y SUS PARTES	11.037,1	35	ATÚN	1.180,9
16	PETRÓLEO CRUDO	10.672,8	36	FARMACEUTICOS	1.097,6
17	BEBIDAS	9.928,6	37	DESPERDICIOS DE PAPEL Y CARTÓN	1.032,3
18	TABACO EN RAMA	9.366,9	38	HARINA Y ELABORADOS DE CEREALES	953,1
19	ALIMENTO PARA ANIMALES	8.655,6	39	ARTÍCULOS ELECTRODOMÉSTICOS	799,9
20	OTROS PROD. AGRÍCOLAS	7.253,0	40	PLÁTANO	752,7

Fuente: Banco Central del Ecuador. [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec). Comercio Exterior, Estadísticas de comercio exterior de bienes. Exportaciones / por país destino y producto principal

Elaborado por: Hamilton López

Es llamativa la cadena de valor que se genera en la industria automotriz donde Ecuador exporta Vehículos y sus partes, según partida arancelaria, por un valor de 17,4 millones. De igual manera, y gracias a la reducción paulatina de las salvaguardias, el sector

automotriz colombiano ha visto cómo las exportaciones a Ecuador han incrementado en un 12,4% solo en 2016 (El Tiempo, 2017).

### 1.5.2 Perú.

A diferencia de la frontera de Ecuador con Colombia, en donde existen decenas de pasos fronterizos, en la frontera sur con Perú las conexiones son menos visibles, a excepción de una ubicada en Huaquillas. En junio del 2017, Perú reclamó a Ecuador por el levantamiento de un muro al costado del Canal Internacional de Zarumilla. Las autoridades peruanas de Aguas Verdes, frontera con Ecuador, reclamaron esta obra debido a que no se respetaba el acuerdo de Paz de Brasilia firmado en 1998, pues se incumplía con los 10 metros de separación. El muro era parte del nuevo parque lineal de Huaquillas de 900 metros de longitud. Esta obra no restringía el paso peatonal a ambos lados de la frontera, sin embargo, sí evitaría las inundaciones del lado ecuatoriano y perjudicaría al lado peruano. Finalmente la obra fue suspendida.

Este impase trascendió al ámbito comercial aduciendo que se reducirían las oportunidades económicas. Tampoco se puede olvidar las connotaciones negativas de la palabra “muro”, que hacen referencia al colapso social que se vivió en la Alemania del Este con el cierre de la frontera durante la Guerra Fría.

Tabla 8. Exportaciones de bienes de Ecuador y Perú (en miles de USD)

Año	2015	2016	2017
Exportaciones Ecuador - Perú	934.189,5	934.224,0	1.282.527,0
Exportaciones Perú - Ecuador	688.633,6	605.215,3	739.126,4

Fuente: Banco Central del Ecuador [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec). Comercio Exterior, EXPORTACIONES FOB E IMPORTACIONES CIF ANUALES POR CONTINENTE, ÁREA ECONÓMICA Y PAÍS DESTINO/PROCEDENCIA

Elaborado por: Hamilton López

A 20 años de haber firmado la Paz con Perú, las relaciones comerciales, en los últimos años, han sido favorecedoras para Ecuador, pues mantiene una balanza comercial

positiva desde el 2013 y hasta junio 2018 (Tabla 8.). Cabe destacar que desde el 2013, el comercio disminuye debido a que Ecuador impuso restricciones a las importaciones desde Perú, relacionadas con reglamentos técnicos como certificado de conformidad, declaración juramentada del fabricante y del importador o el sello INEN (Mincetur, sf.). En 2015, nuevamente, las relaciones comerciales se ven disminuidas debido a las salvaguardias impuestas por Ecuador. Sin embargo, y al igual que con Colombia, las relaciones empiezan a normalizarse con la progresiva desaparición de las salvaguardias y nuevamente inicia un ascenso en las transacciones comerciales, aunque sin llegar a los niveles del 2013 (Figura 2.)

El principal producto que Ecuador exporta a Perú es alimento para animales, seguido de derivados de petróleo y minerales, productos alimenticios, atún y pescado.

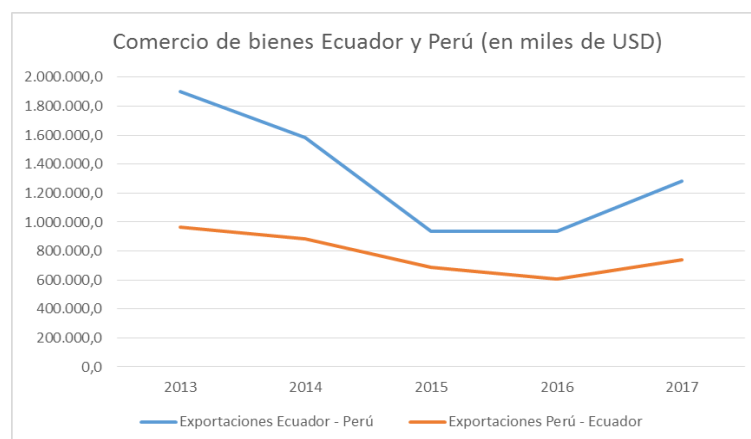


Figura 2. Comercio de Bienes Ecuador y Perú (en miles de USD)

Fuente: Banco Central del Ecuador. [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec). Comercio Exterior, Exportaciones FOB e importaciones CIF anuales por continente, área económica y país destino/procedencia

Elaborado por: Hamilton López

Cabe destacar los artículos electrodomésticos en séptima posición, continua con materias primas y en la doceava posición encontramos productos farmacéuticos (Tabla 9). Cabe destacar que las exportaciones de petróleo a Perú, en el primer cuatrimestre de 2018, alcanzaron el 18,7%, constituyéndose como segundo destino por detrás de EEUU con una cuota del 37,27%. Chile, en el mismo periodo, quedó en el tercer lugar con 14,77%, aunque su posición varía del segundo al tercer lugar. Finalmente Panamá con el 14,23% (Proecuador, 2018).

Tabla 9. Exportación de bienes por producto principal a Perú, año 2017 (en miles de USD)

	Producto principal	FOB		Producto principal	FOB
1	ALIMENTO PARA ANIMALES	30.527,1	16	OTROS DE OTROS DESPERDICIOS	191,2
2	DERIVADOS DE PETRÓLEO	18.398,3	17	SOMBREROS DE PAJA TOQUILLA Y MOCORA	179,3
3	CONCENTRADO DE PLOMO Y COBRE	10.551,5	18	ARROZ	165,1
4	OTROS ALIMENTICIOS	4.630,7	19	ELABORADOS DE BANANO	150,1
5	ATÚN	3.943,7	20	CAFÉ LAVADO	103,2
6	PESCADO	2.583,3	21	CARNE, LECHE Y ELABORADOS	63,5
7	ARTÍCULOS ELECTRODOMÉSTICOS	2.125,3	22	ARTESANÍA DIVERSA	54,9
8	OTROS PRODUCTOS MINEROS	1.498,9	23	OTRAS FRUTAS	44,7
9	OTROS PROD. AGRÍCOLAS	1.034,1	24	AZÚCAR	13,0
10	CASCARILLA	704,5	25	MELAZAS Y PANELAS	12,4
11	OTRAS FIBRAS VEGETALES	686,2	26	OTROS PECUARIOS	5,0
12	FARMACEUTICOS	562,6	27	JUGOS Y CONSERVAS DE FRUTAS	4,3
13	ACEITE DE PESCADO	443,5	28	SAL MINERAL	0,8
14	CAMARONES	396,7	29	LANGOSTAS	0,0
15	MAÍZ	279,9			

Fuente: Banco Central del Ecuador [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec). Comercio Exterior, EXPORTACIONES FOB E IMPORTACIONES CIF ANUALES POR CONTINENTE, ÁREA ECONÓMICA Y PAÍS DESTINO/PROCEDENCIA

Elaborado por: Hamilton López

## 1.6 Análisis comparativo de Ecuador y competidores comerciales con la Unión Europea

Desde marzo de 2013, Perú se convirtió en el tercer país en firmar un acuerdo con la Unión Europea. Colombia había hecho lo mismo en junio de 2012, pero el tratado entraría en vigencia desde el 2013. Ecuador lo suscribió en noviembre de 2016 y entró en vigencia el 1 de enero del 2017.

Los acercamientos de la UE y América Latina podrían remontarse hasta 1987 con el grupo de Río, en donde 13 países de LATAM se reunieron en mesas de diálogo para tratar diversos temas como derechos humanos, democracia y multilateralismo. En 1993 se firma el Acuerdo de Marco de Cooperación entre la CAN y la UE. En 2002 se llega a un nuevo Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación. Nuevamente, en 2007 se intentó formar un acuerdo de asociación entre la CAN, Centroamérica y la UE, sin embargo,

dos años después Ecuador, Bolivia y Centroamérica se separaron del proceso. Finalmente, en 2010 terminaron las negociaciones solo con Colombia y Perú (Ruiz, D., Duque, C. y Redondo, M. 2017).

Los tratados o acuerdos de libre comercio comprometen a las partes firmantes en varios aspectos, tanto en derechos como en responsabilidades:

Un tratado de libre comercio (TLC) es un acuerdo comercial vinculante que suscriben dos o más países para acordar la concesión de preferencias arancelarias mutuas y la reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios. A fin de profundizar la integración económica de los países firmantes, un TLC incorpora además de los temas de acceso a nuevos mercados, otros aspectos normativos relacionados al comercio, tales como propiedad intelectual, inversiones, políticas de competencia, servicios financieros, telecomunicaciones, comercio electrónico, asuntos laborales, disposiciones medioambientales, mecanismos de defensa comercial y de solución de controversias. Los TLC tienen un plazo indefinido, es decir, permanecen vigentes a lo largo del tiempo por lo que tienen carácter de perpetuidad (MEF, 2018, p.1).

Estos acuerdos tienen mucha importancia debido a que, como afirman Ruiz D., Duque C. y Redondo M. (2017), los países firmantes, en este caso Perú, Colombia y Ecuador, se les otorga un reconocimiento de países de renta media-alta. Esta nueva situación mejora la percepción internacional de los mercados, pues ya no son países de “ayuda prioritaria”, es decir, han alcanzado un nivel de competitividad.

### **1.6.1 El acuerdo Multipartes de la Unión Europea con Ecuador**

Un tratado bilateral consiste en acuerdos entre Ecuador y la Unión Europea, sin embargo, un tratado multipartes engloba a más países, en este caso Perú, Colombia y Ecuador. La UE deja abierto el convenio para la integración de Bolivia en el futuro. Con el fin de agilizar el comercio entre los países, los acuerdos comerciales se enmarcan en ciertas normas y acuerdos. El tratado comercial multipartes aclara y fija procedimientos y normativas que se deben cumplir, dejando claro qué son obstáculos al comercio y cuáles son requisitos válidos y sobre todo necesarios. Según la cartilla suscrita por

Marianne Van Steen, embajadora de la Unión Europea en Ecuador y por Juan Carlos Cassinelli, exministro de Comercio Exterior, los obstáculos al comercio se definen de la siguiente manera:

Cuando determinados instrumentos institucionales o jurídicos, como una norma, un reglamento técnico o un procedimiento para evaluar la conformidad del producto dificultan el comercio internacional, estamos ante obstáculos técnicos al comercio (Saurenbach, 2017, p.24).

El acuerdo está encaminado hacia la eliminación de obstáculos técnicos mediante la cooperación mutua. En este sentido, no se puede restar importancia a la normalización internacional y la evaluación que permiten la eficiencia en la producción. Las medidas sanitarias y fitosanitarias podrían confundirse como obstáculos o restricciones al comercio, sin embargo, la UE aplica normas internacionales que velan por la salud de los consumidores. A la vez, en Ecuador, el Ministerio de Ganadería, Acuacultura y Pesca, MAGAP, la Agencia Nacional de Regulación Control y Vigilancia Sanitaria, ARCSA, y Agrocalidad, son las entidades encargadas de velar por la protección de la salud. Saurenbach (2017) enfatiza en la necesidad de:

La confianza mutua para lo cual se realiza una auditoría al sistema de control sanitario y fitosanitario de la otra parte para evaluar que éste cumple con los requerimientos sanitarios y fitosanitarios de la parte importadora. Una vez aprobado este sistema, las empresas exportadoras del producto bajo la auditoría son elegibles para exportar. Además, las partes reconocerán “que existen áreas libres o de baja intensidad de plagas o enfermedades en el territorio de la partes (p.24).

El acuerdo comercial entre la Unión Europea, Colombia, Perú y Ecuador se enmarcan en los siguientes objetivos (Tsilekas 2017):

- Estrategia compartida de apertura comercial.
- Objetivo común de expansión del comercio y la inversión. Impulso al crecimiento económico y creación de empleos. Diversificar mercados y productos. Atraer IED.
- Reducir barreras para mejorar el acceso a mercados.
- Reglas comunes que faciliten el comercio y la inversión.

- Marco institucional y jurídico que garantice la implementación.
- Relación transparente, predecible y segura.
- Acuerdo abierto a demás países andinos (Bolivia quizás en el futuro).

El contenido del acuerdo comercial básicamente se fundamenta en:

- Al Acuerdo Multipartes es muy amplio, cubre casi todos los temas comerciales.
- En cuanto a las mercancías, elimina o reduce aranceles mejorando preferencias.
- Reglamenta temas no arancelarios: aduanas y reglas de origen, defensa comercial, normas técnicas.
- Otros mercados: servicios inversiones y compras públicas. Extiende y garantiza acceso a mercados y trato nacional.
- Reglas de propiedad intelectual y de competencia.
- Derechos laborales y protección del medio ambiente.
- Cooperación, instituciones y solución de controversias.
- Eliminación aranceles en industria y pesca, inmediata en la UE y gradual para los países andinos.
- Eliminación parcial, gradual y asimétrica de los aranceles en agricultura (hasta 90% en 10 años).

### **1.6.2 Perú, Ecuador y Colombia.**

En conjunto, la Unión Europea, con el 14,6% de participación comercial, es el segundo socio comercial de la Comunidad Andina por detrás de EEUU con el 21,8%, tercer lugar China con 14,3%, seguido de la Comunidad Andina con 7,1%, Mercosur 6,6% y Otros con el 36,5% (Comunidad Andina, 2018). En cuanto a las importaciones correspondientes al mismo año 2016, la UE se sitúa en tercer lugar (Figura 3).

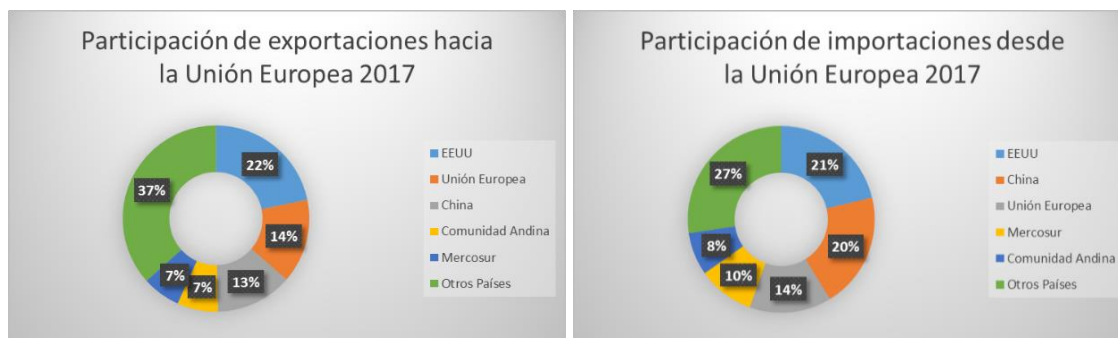


Figura 3. Exportaciones e Importaciones de la CAN hacia y desde la Unión Europea

Fuente: Comercio Exterior de Bienes entre la Comunidad Andina y la Unión Europea 2008 – 2017.

Informe Anual CAN 2018

Elaborado por: Hamilton López

Para Perú, la UE es el tercer mercado, por detrás de China y EEUU. De igual manera, primer proveedor de servicios, tecnología e inversor de capital. En los primeros 5 años de tratado comercial se crearon más de 2500 nuevas PyMES, la mayoría exportadores, pero también importadores que agrupan sectores agrícolas, pesquero y textil con buena demanda de prendas de alpaca. A la vez, estas empresas se beneficiaron de cooperación tecnológica, estándares laborales, ambientales y de normas técnicas (de la Vega, 2018). Perú ha firmado 21 acuerdos comerciales, 4 por entrar en vigencia y 7 en proceso de negociación. Estos acuerdos pueden ser: de país a país como el Acuerdo de Libre Comercio entre Perú y Chile o entre asociación de países como el Acuerdo de Libre Comercio entre Perú y los Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA).

Hasta 2010, Colombia había firmado 8 TLC, sin embargo, en lo que va del año, el país cafetero ha duplicado esa cifra hasta los 16 tratados. Además, posee acuerdos con países vecinos e integraciones regionales como la Alianza del Pacífico. Gracias a la apertura comercial, Colombia triplicó la demanda potencial de consumidores al pasar de 490 millones a 1500 millones en el mismo periodo. La mejora en competitividad global, aupada por la estabilidad política, apertura de zonas francas, aumento de inversión extranjera, acuerdos de doble tributación, agilización en los tramites, entre otras, han permitido que se ubique en la cuarta posición a nivel regional, según Doing Business (Portafolio, 2018).

La UE ha querido que las relaciones comerciales con Colombia se enmarquen también en la cooperación tanto comercial como política. Es así que en noviembre de 2015, la representante de la UE en Colombia nombra el ex ministro de Asuntos Exteriores de Irlanda, Eamon Gilmore, como representante para el proceso de paz entre Colombia y las FARC. Gracias a los 1.500 millones de euros destinados para la erradicación del conflicto armado, la UE ha impulsado los Laboratorios de Paz, que consisten en la creación de 614 proyectos destinados al desarrollo económico (EEAS, 2018).

La UE es el segundo socio comercial de Colombia con el 14,7% del comercio exterior por detrás de EEUU que representa el 26,8%, pero por delante de China con 12,6% y México 5,95%. Específicamente, entre los países a donde fueron la mayoría de productos están los Países Bajos, España, Bélgica, Italia y Alemania. De igual manera, las importaciones desde la UE provienen principalmente de Alemania, Francia, España, Italia y Reino Unido. A diferencia de Perú y Ecuador, Colombia ha disminuido el total de exportaciones hacia la UE. En 2013, año de la firma del acuerdo, las exportaciones colombianas alcanzaron los 9.191 millones de USD, mientras que para el 2017 la cifra se redujo en un 40,3%, es decir 5.465 millones de USD debido a disminución de combustibles mineros-energéticos. A pesar de ello, las exportaciones minero-energéticas aumentaron un 24,3% (Analdex, 2018).

Los principales productos exportados hacia la UE son: combustibles minerales, principalmente hulla (44,7%), plátano tipo cavendish valery (12,8%), café (12,7%), té, yerba mate y especias, grasas y aceites minerales y vegetales (4,2%), plantas vivas y productos de floricultura, preparaciones alimenticias, azúcares y artículos de confitería, fundición, hierro y acero, plástico y sus manufacturas, minerales metalíferos, escorias y cenizas, pescados, crustáceos, moluscos y demás.

En cuanto a importaciones, la balanza comercial para Colombia es deficitaria y desde 2013 han incrementado en 13%. Los principales productos de importación son materias primas y bienes de capital, ideal para una mayor competitividad: máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas, productos farmacéuticos, vehículos automóviles, tractores, velocípedos, material eléctrico, aeronaves, vehículos espaciales, aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, productos químicos, orgánicos, papel,

cartón, combustibles minerales, manufacturas de fundición de hierro o acero. (Analdex, 2018).

Cabe destacar la diversificación de la canasta exportadora a la UE, pues desde 2013, 480 nuevos productos han ingresado al mercado europeo. En esta línea, los bienes agroindustriales y agropecuarios han tenido un aumento del 52% y 21% respectivamente. Uvilla, aguacate, café flores y bananos han tenido un gran dinamismo exportador. Bienes industriales como textiles y confecciones (fajas y vestidos de baño) que por su calidad tienen acceso preferencial a la Unión.

Ecuador, en comparación con sus vecinos, todavía mantiene al comercio nacional aislado del mundo, pues solamente en los dos últimos años firmó acuerdos importantes con la UE y con los países del EFTA que, junto al firmado con la CAN, es su tercer acuerdo comercial abierto (libre de aranceles). Los demás acuerdos varían desde Acuerdos Comerciales Preferenciales (Chile, Guatemala, México), Sistema Generalizado de Preferencias, SGP (EEUU, Canadá, Japón, Suiza) o Acuerdos de Complementación (Cuba) que necesitan la renovación periódica.

Tabla 10. Acuerdos comerciales de Perú, Colombia y Ecuador

Países	Tratados/Acuerdos de libre Comercio	Acuerdo de Complementación Económica	Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC)	Integración comercial	Acuerdos parciales	Protocolo
Perú	Comunidad Andina, Chile, EFTA, Corea, Panamá, Unión Europea, Costa Rica, Venezuela, Alianza del Pacífico, Canadá, Singapur, China, Honduras	Mercosur, Cuba	APEC	México	EEUU, Japón	Tailandia
Colombia	México, Salvador, Guatemala y Honduras, CAN, Chile, EFTA, Canadá, EEUU, Unión Europea, Alianza del Pacífico, Corea, Costa Rica	Mercosur			Caricom, Venezuela, Cuba y Nicaragua	
Ecuador	CAN, Unión Europea, EFTA	Mercosur, Guatemala, Chile, El Salvador			México, Cuba	

Fuente: Ministerios de Comercio Perú, Colombia y Ecuador: [www.tlc.gov.co](http://www.tlc.gov.co), <http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe>, [www.comercioexterior.gob.ec](http://www.comercioexterior.gob.ec)

Elaborado por: Hamilton López

En 2017, Ecuador exportó principalmente plátanos tipo cavendish valery (28,7%), preparaciones de conservas de listados y bonitos (15,5%), camarones y langostinos (11,2%), demás crustáceos (68,1%) y atún (6,9%) (Comunidad Andina, 2018, p. 5).

Tabla 11. Exportaciones e importaciones hacia y de la Unión Europea con Perú, Colombia y Ecuador (en millones de USD)

<b>Exportaciones</b>			
	2015	2016	2017
Colombia	5886,00	4947,00	5465,00
Perú	5100,00	5217,00	6226,00
Ecuador	2755,00	2809,00	3157,00

<b>Importaciones</b>			
	2015	2016	2017
Colombia	8193,00	6315,00	6823,00
Perú	7635,00	5026,00	6115,00
Ecuador	2525,00	1875,00	2590,00

Fuente: CAN, Informe Anual 2018 [www.comunidadandina.org](http://www.comunidadandina.org)

Elaborado por: Hamilton López

Las exportaciones ecuatorianas, a diferencia de Colombia y Perú, ha mantenido un crecimiento sostenible desde 2010 hasta 2017 (Figura 4). Los vecinos del norte y del sur sí han tenido cambios bruscos en su nivel de exportación y desde 2013, año de la suscripción del acuerdo, las exportaciones disminuyeron sobre todo para Perú, el declive para Colombia se vio reflejado en una disminución del 52,7% desde 2014 a 2015. La disminución de las exportaciones fue consecuencia de una menor demanda desde la UE. Productos tradicionales como la minería (cobre), petróleo, gas natural y el sector del agro, en el caso de Perú, disminuyeron a niveles del 2010, mientras que las exportaciones no tradicionales aumentaron hasta un 272% en el caso de la quinua, palta 22%, espárragos 22%, entre otros. El gremio de los empresarios peruanos mira esta disminución como algo ventajoso, pues “Esto refuerza la idea de que estamos acercándonos al fin de la ‘era de los minerales’ en pos del auge de los alimentos” (El Comercio, 2015). Al igual que Perú, Colombia y Ecuador se vieron obligados a bajar el precio de las materias primas debido a la caída de la demanda internacional y de esta manera afrontar la alta competitividad. Es así que el 2015 fue un año de menores

utilidades para los empresarios. Ecuador, además, tuvo que afrontar devaluaciones monetarias de sus vecinos y la apreciación del dólar.

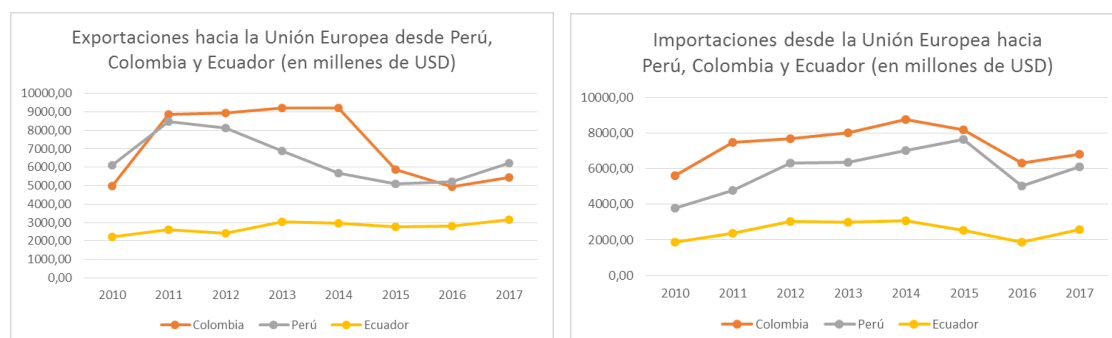


Figura 4. Exportaciones e importaciones hacia y desde la Unión Europea con Perú, Colombia y Ecuador (en millones de USD)

Fuente: CAN, Informe Anual 2018 [www.comunidadandina.org](http://www.comunidadandina.org)

Elaborado por: Hamilton López

Las importaciones han mantenido una tendencia estable y solo en 2015 los tres países tuvieron descensos marcados (Figura 5). Colombia y su balanza negativa de 1350 millones registrada en 2017, es el país que más importó, cifra parecida a la del 2016, pero inferior a la de 2015 (130%). En conjunto, lo que más importaron los tres países andinos más Bolivia, la CAN, en su informe anual, registró los siguientes productos: aviones y aeronaves (9%), medicamentos (3,5%), vehículos automóviles (3%), nafta disolvente (2,4%), entre otros.

Tabla 12. Balanza Comercial de Colombia, Ecuador y Perú con la Unión Europea

	2015	2016	2017
Colombia	-2307,00	-1368,00	-1358,00
Perú	-2535,00	191,00	111,00
Ecuador	230,00	934,00	567,00

Fuente: CAN, Informe Anual 2018 [www.comunidadandina.org](http://www.comunidadandina.org)

Elaborado por: Hamilton López

Para Ecuador, en los últimos 7 años solamente en dos ocasiones tuvo una balanza negativa con la UE: en 2012 (-582 millones de USD), la más pronunciada y en 2014 (-139 millones de USD) (Tabla 12) (Comunidad Andina, 2018, p. 3). El 2016 fue un año

record en cuanto a superávit con 934 millones, sin duda, cifras alentadoras con las que se firmó el acuerdo multipartes a final de ese mismo año.

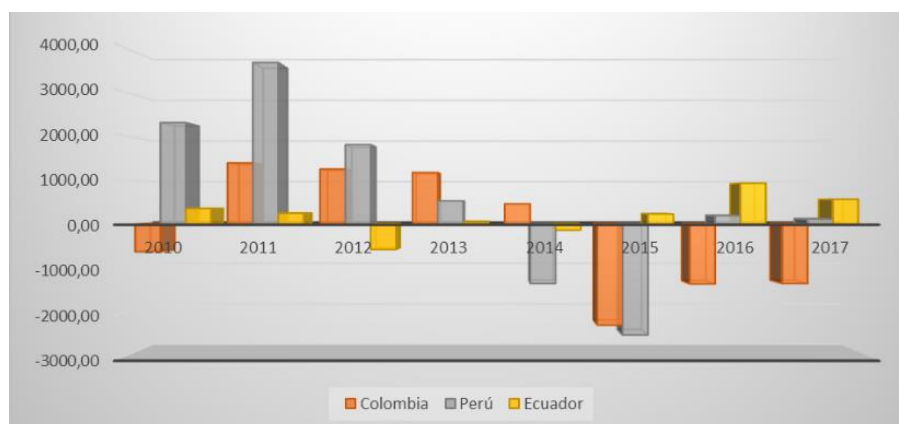


Figura 5. Balanza Comercial de Colombia, Ecuador y Perú con la Unión Europea (en millones de USD)

Fuente: CAN, Informe Anual 2018 [www.comunidadandina.org](http://www.comunidadandina.org)

Elaborado por: Hamilton López

Perú ha tenido un comportamiento más variable en su balanza comercial desde un superávit máximo en el 2011 con 3686 millones de USD, pero también protagonista con el peor déficit en 2015 llegando a -2535 millones, aunque muy de cerca se ubica Colombia (Figura 5).

A pesar de que Ecuador ha tenido un mejor desempeño comercial, sin llegar al déficit en los últimos 3 años, en conjunto, arrastramos una balanza comercial negativa desde 2014 (Tabla 12). Nuevamente, el 2015 fue un año de marcadas diferencia comerciales llegando a los -4612 millones de USD. Al siguiente año y gracias a las medidas de ajuste de importaciones esa brecha quedó reducida a -243 millones de USD.

Tabla 13. Balanza Comercial conjunta de Colombia, Ecuador y Perú con la Unión Europea (en millones de USD)

	2015	2016	2017
Exportaciones	13741,00	12973,00	14848,00
Importaciones	18353,00	13216,00	15528,00
Balanza Comercial	-4612,00	-243,00	-680,00

Fuente: CAN, Informe Anual 2018 [www.comunidadandina.org](http://www.comunidadandina.org)

Elaborado por: Hamilton López

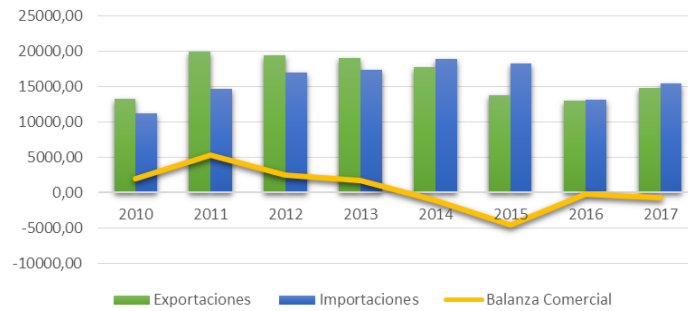


Figura 6. Balanza Comercial conjunta de Colombia, Ecuador y Perú con la Unión Europea (en millones de USD)

Fuente: CAN, Informe Anual 2018 [www.comunidadandina.org](http://www.comunidadandina.org)

Elaborado por: Hamilton López

En cuanto a la participación de las exportaciones, en 2017 Perú tuvo un mejor balance con respecto a sus vecinos, copando el 42% (Figura 7). Hasta 2015, el primer lugar estaba reservado para Colombia con participaciones superiores al 60%. Por otro lado, Ecuador, desde 2013, se ha mantenido en poco más del 20% (Tabla 13).

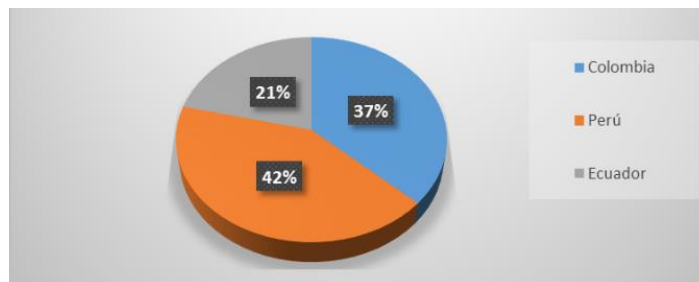


Figura 7. Participación de exportaciones Colombia, Perú y Ecuador hacia la UE

Fuente: CAN, Informe Anual 2018 [www.comunidadandina.org](http://www.comunidadandina.org)

Elaborado por: Hamilton López

Tabla 14. Porcentaje de participación de las exportaciones de Colombia, Perú y Ecuador hacia la Unión Europea

	2015	2016	2017
Colombia	44,25%	37,19%	41,08%
Perú	38,34%	39,22%	46,80%
Ecuador	20,71%	21,12%	23,73%

Fuente: CAN, Informe Anual 2018 [www.comunidadandina.org](http://www.comunidadandina.org)

Elaborado por: Hamilton López

## 2. LAS PyMES EN EL COMERCIO EXTERIOR

### 2.1 Qué son y cómo operan

De acuerdo a la definición que recogen Ron & Sacoto (2017), se denomina PyMES “al conjunto de pequeñas y medianas empresas que de acuerdo a su volumen de ventas, capital social, cantidad de trabajadores, y su nivel de producción o activos, presentan características propias de este tipo de entidades económicas”. Sin embargo, esta es una definición que mucho dependerá del país en donde se analice a las PyMES, pues las variables de medición, como el número de trabajadores o los años en el mercado, se marcan de manera subjetiva de acuerdo a la economía en donde se desarrolle.

La CAN establece ciertos parámetros que definen de manera técnica a las PyMES, basada en estos lineamientos, la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador las clasifica de acuerdo a la normativa implantada por la Comunidad Andina:

Tabla 15. Clasificación de las PyMES en el Ecuador

Variables	MIPyMES			Grandes empresas
	PyMES			
	Micro Empresa	Pequeña Empresa	Mediana Empresa	
Personal Ocupado	De 1 - 9	De 10 - 49	De 50 - 199	≥200
Valor bruto de ventas anuales	≤ 100.000	100.001 - 1.000.000	1.000.001 - 5.000.000	>5.000.000
Monto de activos	Hasta US\$ 100.000	De US\$ 100.001 - 750.000	De US\$ 750.001 - 3.999.999	≥4.000.000

Fuente: Ron & Sacoto, (2017)

Elaborado por: Hamilton López

En total, durante el año 2017, 61173 empresas estuvieron registradas en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, de ellas, la tercera parte corresponden al sector de las PyMES. El 25%, es decir, 15428 empresas pertenecen al sector de la Pequeña empresa y el 8% con 4735 empresas pertenecen a la Mediana empresa. Cabe recalcar que no todas las empresas presentan información en cifras. A

pesar de ello, el incremento de empresas sí ha tenido un repunte considerable, por ejemplo, en el 2012, 18.931 empresas declararon sus resultados mientras que el 2016 esta cifra subió a 24.668, a pesar de que en el 2015, año de crisis de las materias primas, hubo una merma en el número de empresas (Ekos 2017).

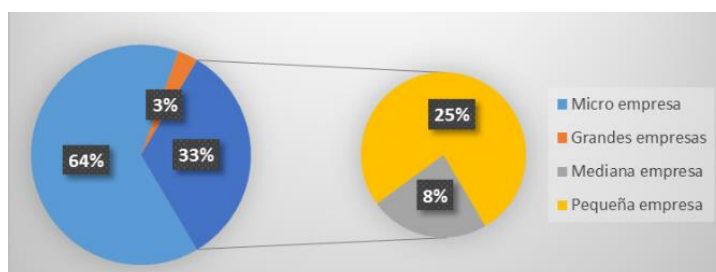


Figura 8. Participación empresarial por tamaño (2017)

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. Ranking Empresarial 2018.

Elaborado por: Hamilton López

La participación en la economía de cada país no dista mucho de la realidad nacional, pues se considera a las PyMES como el sector más productivo de la economía, sin importar el grado de desarrollo de una nación. En el 2016, cerca del 30% del PIB perteneció a este segmento y ocupó alrededor del 70% de la Población Económicamente Activa. Los ingresos en el mismo año llegaron a 27.443 millones de dólares (23% pequeñas y 77% medianas).

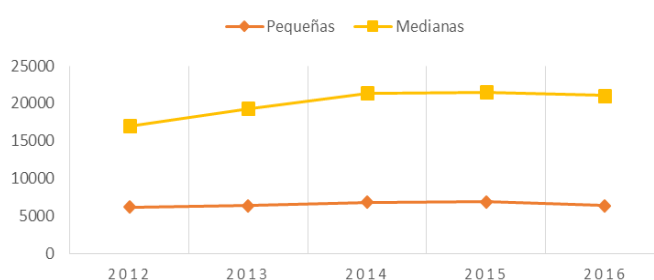


Figura 9. Evolución de los ingresos de las pequeñas y medianas empresas

Fuente: Revista Ekos (2017).

Elaborado por: Hamilton López

En general, los ingresos de las pequeñas y medianas empresas se han repartido en 25% y 75% respectivamente desde el 2012 al 2016 (Figura 9). De igual manera, los mismos porcentajes se mantienen en cuanto a los ingresos con respecto al PIB, es decir 25% y 75% para pequeñas y medianas empresas respectivamente.

En cuanto al acceso al crédito, desde el 2012 al 2014, las PyMES adquirieron deuda en gran medida. Sin embargo, desde 2015 el crédito fue decayendo a la misma velocidad que subió, estabilizándose en el 2017. En el 2016, el monto en créditos fue de 2.323,78 millones de dólares. Estas cifras varían debido a la dificultad de acceder a préstamos, además de una disminución en la demanda, de ahí que en las instituciones financieras la liquidez aumentó. El 2014, en cuanto al crédito comercial y productivo, las PyMES alcanzaron el máximo de este rubro llegando al 23,1%.

Las tasas de interés activa efectiva referencial y máxima que fija el Banco Central del Ecuador, desde el 2015, no han variado en gran medida. El interés máximo tanto para el segmento productivo y comercial de las PyMES no supera el 11,83%, mientras que la tasa mínima varía entre 10% y 11% y solo en julio del 2018 la tasa alcanzó un mínimo de 9,8%.

El estudio de las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMES) es un esfuerzo para conseguir que estos actores económicos sean visibles, los estudios macro, en la mayoría de los casos, solo abarcan resultados de empresas grandes y consolidadas en el mercado. Las PyMES por el contrario, son esa base productiva de la que se nutren grandes industrias. Es por ello que el estudio de estos sectores en otros países se hace necesario en la medida que pueden adoptar prácticas exteriores y, obviamente, retroalimentarse. Consecuentemente, el sector de las Tecnologías de la Información y Comunicación están más orientadas a mercados internacionales.

La capacidad instalada de las PyMES en muchos de los casos está subutilizado, es decir, no se está aprovechando al máximo el potencial productivo.

En cuanto a la actividad económica, las PyMES se encuentran en varios sectores como (Araque & García 2015):

- Comercio al por mayor y al por menor
- Servicios comunales, sociales y personales
- Industrias manufactureras diversas
- Construcción
- Transporte, almacenamiento, y comunicaciones

- Bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas
- Pesca, agricultura y silvicultura
- Otros

Gracias a la versatilidad de estas empresas, la economía se beneficia de algunos factores: casi el 100% de los servicios que utilizamos en el día a día proceden de este sector como tiendas y restaurantes; adaptación a los cambios cíclicos de la economía gracias a su estructura organizada, limitando o aumentando el número de trabajadores. De igual manera, también existen puntos en contra que por la naturaleza de su organización no han podido ser superados. La falta de actualización tecnológica en el área financiera y de venta limita la maximización de utilidades y reducción de costos. La compra de maquinaria nueva y actualizada es la segunda traba más importante a la que se enfrentan las PyMES.

### 2.1.1 Perfil del empresario.

La edad promedio de los empresarios latinoamericanos ronda los 45 años, sin embargo, el espectro de edad va desde los 25 a los 72 años. Ecuador no es ajeno a este promedio, pues se sitúa en los 46 años, casi a la par de sus vecinos de Colombia (45 años) y Perú (46 años). La principal diferencia la encontramos en Brasil, cuyo promedio ronda los 38 años, aunque los rangos de edad se mantienen a la par con el resto de países.

Tabla 16. Perfil del empresario latinoamericano por país y sector industrial

Por país	Edad		Por sector	Edad	
	Promedio	Rango		Promedio	Rango
Argentina	47	(24 - 69)	TIC	41	(29 - 55)
Brasil	38	(26 - 59)	Industrias creativas	42	(27 - 67)
Chile	48	(30 - 64)	Farmacia, salud y cosmética	49	(27 - 69)
Colombia	45	(25 - 68)	Turismo	49	(32 - 65)
Costa Rica	46	(25 - 69)	ETC*	47	(25 - 72)
Ecuador	46	(27 - 69)	Alimentos y bebidas	43	(24 - 70)
México	43	(25 - 72)	Equipos industriales	44	(26 - 63)
Perú	46	(28 - 67)	Energías, reciclado y tecnologías ambientales	45	(31 - 64)
Uruguay	45	(35 - 70)	Servicios y soluciones para empresas	45	(25 - 69)

\* Extracción, transformación y comercialización de materias primas

Fuente: Fundación EU-LAC/CERALE/Institut des Amériques (2017)

Elaborado por: Hamilton López

Brasil es una de las economías más desarrolladas y dinámicas de la región, aspecto clave para entender el promedio de edad, el más bajo según la Tabla 14. Por el contrario, Chile, con solo dos años por encima del promedio, tiene la edad más alta.

La edad promedio por sectores es mucho más reveladora (41 años) y va de la mano con los nuevos tiempos, donde las Tecnologías de la Información y Comunicación están lideradas por jóvenes emprendedores que van a la vanguardia en servicios web, App, internet, entre otros. Muy de cerca, Industrias creativas (42 años) también está liderada por gente joven, este sector abarca diseño de muebles y prendas, artesanado, publicidad y videojuegos.

En promedio, el 80% de los empresarios poseen un título de tercer nivel, el sector europeo, en cambio, posee más años de estudio con maestría. Si analizamos por sectores, nuevamente las TIC poseen personal altamente calificado a nivel de doctorado y maestría. En cuanto a dominio de idiomas, México, Brasil, Chile y Uruguay poseen un alto grado de dominio de uno o más idiomas, principalmente el inglés. Todos los empresarios mexicanos (según la muestra), por ejemplo, debido a su cercanía y alta concentración comercial con EEUU hablan inglés. La mayoría de empresarios políglotos los encontramos en Brasil con el dominio del español, italiano y francés. Ecuador, con el 86% de los empresarios que dominan el inglés, queda en una buena posición pues se ubica por encima de Colombia (69%) y Perú (83%).

## **2.2 Las PyMES en el comercio global**

La interconexión mundial ha hecho que las PyMES se adapten al mercado en unos casos o mueran en el camino por varios factores, entre ellos: estrategias globales como economías de escala, afectación por la competitividad internacional y escaso apoyo financiero. El libre mercado lo envuelve todo, por lo que en épocas de crisis, las pequeñas y medianas empresas se ven muy afectadas debido a su rapidez de adaptación. A pesar de que los gobiernos destinen recursos a este sector, todavía sigue relegado a un segundo plano, pues se presta mayor atención a las grandes empresas debido a su repercusión en el PIB de un país (Araque & García 2015).

Gracias al Acuerdo Multipartes con la UE, “basado en el comercio libre, justo y sostenible que defiende un comercio con valores”, se han creado 250 Micro, Pequeñas y Medianas empresas que se están capacitando a través de un proyecto financiado de la UE con el fin de exportar con productos más competitivos (Van Steen, 2018).

En Europa se han canalizado recursos para desarrollar este segmento productivo, de ahí que el Fondo Europeo para Inversiones Estratégicas, por ejemplo, haya destinado 256.000 millones de euros para nuevos proyectos, lo cual ha generado 300.000 puestos de trabajo hasta 2017, pero si contamos los dos años anteriores, la cifra de trabajo sube hasta los 700.000 puestos. Los buenos resultados han permitido inyectar más recursos, por lo que el fondo para el nuevo periodo hasta 2020 será de 500.000 millones de euros. En medio de toda esta canalización de fondos, las PyMES también formaron parte del impulso a la economía europea. Es así que 347 proyectos, por un valor de 11.900 millones de euros se destinaron a las PyMES y de acuerdo las proyecciones se espera que 539.000 empresas sean beneficiadas. Además, la UE, por medio de la banca local, también presta apoyo en cuanto a financiación, microfinanciación, garantías y capital de riesgo.

El respaldo de la UE no está limitado al continente, por medio de la Red Europea para las Empresas, que opera en más de 60 países a nivel mundial, asesoró a más de 3.500 pequeñas empresas en conseguir financiamiento, nuevos mercados, asesoría, entre otros. Este trabajo lo llevan a cabo expertos en diferentes ámbitos junto a más de 600 organizaciones, con el fin de crecer e internacionalizar las empresas (Comisión Europea 2017).

La relación europea y latinoamericana a través de las PyMES toma fuerza desde el 2010 con un estudio de CERALE (*Centre d'Etudes et de Recherche Amérique Latine Europe de ESCP Europe Business School*, miembro del Instituto de las Américas) acerca de las PyMES francesas en México. Posteriormente, el estudio se revierte hacia Europa con el estudio de las PyMES mexicanas en el mercado europeo. En 2012, luego de entrevistas e investigaciones a empresarios de PyMES, se elabora el informe *Les PME à l'international* con los retos empresariales de internacionalización de estas empresas. En 2014 y respaldada por más organismos (Instituto de las Américas, CERALE, Fundación EU-LAC, CAF, entre otras), los estudios se centraron en las PyMES

europeas que operan en el Brasil cuyo informe titularon “Las PyMES actores del diálogo entre Europa y América Latina. Internacionalización e inserción en la cadena de valor global: análisis desde Europa y desde América Latina” (Fundación EU-LAC 2017).

Estudios enfocados en las PyMES, como los de la Fundación EU-LAC, apuntan hacia la internacionalización, competitividad, innovación, capacitación profesional, acceso al financiamiento sin descuidar temas de actualidad y futuro como el desarrollo sostenible, cambio climático, entre otros.

### 2.3 Participación de mercado nacional

El Banco Central del Ecuador ha dividido la oferta exportable ecuatoriana en dos grupos: Petroleras y No petroleras. Esto es así debido a que los ingresos por petróleo continúan siendo la principal actividad económica para el país. El sector de las PyMES, objeto del presente estudio y al que se debe apuntar si el objetivo exportable es Europa, se encuentra en el sector de las exportaciones No tradicionales (Figura 10).

<b>Exportaciones</b>	<b>Petroleras</b>	<b>Primarias</b>	<b>Petróleo crudo</b>			
		<b>Industrializadas</b>	<b>Derivados</b>			
	<b>No petroleras</b>	<b>Tradicionales</b>	<b>Primarias</b>	Banano, plátano, café, camarón, cacao, atún y pescado		
			<b>Industrializadas</b>	Elaborados de café, elaborados de cacao		
		<b>No Tradicionales</b>	<b>Primarias</b>	Flores naturales, abacá, madera, productos mineros, tabaco en rama, otros		
			<b>Industrializadas</b>	Jugos y conservas de frutas	Prendas de vestir de fibras textiles	
				Harina de pescado	Manufacturas de cuero, plástico y caucho	
				Enlatados de pescado	Maderas terciadas y prensadas	
				Otros elaborados de mar	Extractos y aceites vegetales	
				Químicos y fármacos	Elaborados de banano	
Vehículos	Manufacturas de papel y cartón					
Otras manufacturas de metales						

Figura 10. Clasificación de las exportaciones de acuerdo al Banco Central del Ecuador

Fuente: David Sotomayor (2017), [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)

Elaborado por: Hamilton López

De acuerdo al Boletín de octubre de 2018 del Banco Central, las exportaciones totales en 2017 fueron de 19,122 mil millones de dólares, de los cuales el 35 % corresponde a petróleo y derivados de petróleo, es decir la cantidad de 6,913 miles de millones (Tabla 16). Si bien ningún sector exportable cubre la demanda mundial, en el Ecuador los productos primarios no han variado, es decir, el cacao, el café, el camarón, entre otros, se han mantenido como los principales productos de exportación. Los productos industrializados también están basados en el valor agregado que se le puede dar a los productos primarios. Estas industrias ya están insertas en el mercado exportador, por ello la oferta exportable se mantiene constante y lidera las cuentas.

Tabla 17. Total de las exportaciones primarias e industrializadas (2017)

Primarios	Petróleo crudo	6.189.824	32,37%
	Banano y Plátano	3.034.539	15,87%
	Café	16.882	0,09%
	Camarón	3.037.858	15,89%
	Cacao	588.416	3,08%
	Abacá	21.818	0,11%
	Madera	238.622	1,25%
	Atún	80.462	0,42%
	Pescado	162.033	0,85%
	Flores	881.462	4,61%
	Otros	533.374	2,79%
	<b>TOTAL PRIMARIOS</b>	<b>14.785.290</b>	<b>77,32%</b>
Industrializados	Derivados de petróleo	723.773	3,78%
	Café elaborado	102.515	0,54%
	Elaborados de cacao	100.574	0,53%
	Harina de pescado	109.606	0,57%
	Elaborados productos de mar	1.207.208	6,31%
	Químicos y fármacos	139.752	0,73%
	Manufacturas de metales	440.059	2,30%
	Sombreros	16.305	0,09%
	Manufacturas textiles	72.171	0,38%
	Otros	1.425.201	7,45%
	<b>TOTAL INDUSTRIALIZADOS</b>	<b>4.337.164</b>	<b>22,68%</b>
	<b>Total exportaciones</b>		<b>19.122.453</b>

Fuente: Banco Central del Ecuador, Boletín Octubre 2018

Elaborado por: Hamilton López

Las PyMES, por otro lado, están en ese sector de Otros, rubro que representa el 7,45% de las exportaciones totales y es ahí donde las políticas y emprendimientos deben apuntar. Se compone de productos como Jugos y conservas, Elaborados de banano, Manufacturas de cuero, Aceites vegetales, entre otros (Sotomayor, 2017).

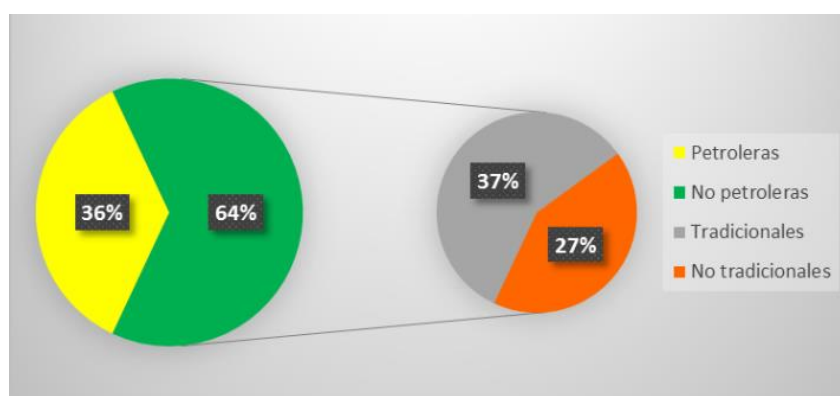


Figura 11. Estructura de las exportaciones (2017)

Fuente: David Sotomayor (2017). [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)

Elaborado por: Hamilton López

Las tasas de interés varían de forma mensual y el costo del crédito depende del cliente, destino del crédito y plazo de pago. Para el caso de las PyMES, tanto en el sector productivo como el comercial, la tasa máxima no supera los 11,83%, mientras que la mínima no baja del 10%, aunque en julio del 2018 llegó, de manera extraordinaria, al 9,80% (Tabla 18.). En comparación, la tasa máxima pertenece al segmento de consumo que llega hasta el 16%, mientras que la tasa mínima se ubica en el sector productivo corporativo cuya tasa llega hasta el 7%.

Tabla 18. Tasas de interés por sector

	Segmento productivo						Segmento Comercial						Segmento consumo	
	Productivo corporativo		Productivo empresa		Productivo PyMES		Comercial ordinario		Comercial prioritario empresarial		Comercial prioritario PyMES		Consumo ordinario	
	Min	Máx	Min	Máx	Min	Máx	Min	Máx	Min	Máx	Min	Máx	Min	Máx
2015	8,65	9,33	9,70	10,21	10,51	11,83	8,63	11,83	8,63	11,83	10,96	11,83	16,22	16,97
2016	9,12	9,33	9,88	10,21	11,37	11,83	9,49	11,83	9,99	10,21	11,21	11,83	16,68	17,30
2017	7,97	9,33	9,53	10,21	11,23	11,83	8,47	11,83	9,74	10,21	10,88	11,83	16,75	17,30

Fuente: [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec), Boletín noviembre 2018.

Elaborado por: Hamilton López

El Banco Pichincha, en su tarifario unificado de diciembre de 2018, la tasa de interés depende del monto del crédito, así por ejemplo, un crédito productivo para aquellas empresas que superen los 100.000 USD en ventas hasta el 1'000.000 de USD la tasa de

interés aplicable es del 11,23%. Para montos superiores de hasta 5'000.000 de USD la tasa se reduce al 9,76%. Produbanco, a través de su programa Banca Minorista, ofrecen créditos para emprendedores o PyMES a una tasa del 11.23% para montos que van desde los 100.000 USD hasta el millón de dólares (Zapata, 2018).

### **3. PROPUESTA DE ESTRATEGIAS DIRIGIDAS A LAS PyMES PARA LA ESTIMULACIÓN DE EXPORTACIONES**

Tanto de Colombia como Perú, por medio de los expresidentes Juan Manuel Santos y Ollanta Humala respectivamente, Ecuador recibió apoyo para ser parte del acuerdo con la Unión Europea. El expresidente Rafael Correa agradeció por el respaldo, pues los dos países miembros de la CAN firmaron el tratado dos años antes de la entrada en vigencia con Ecuador.

El retraso de dos años con respecto a nuestros países vecinos ha permitido a estos países avanzar en el proceso de comercialización luego de la firma del Acuerdo Multipartes con la UE. Por ello, Ecuador debe aprender de la experiencia y la ventaja a la que no pudimos acceder debido a que, como dijo el entonces presidente, Rafael Correa, no estábamos preparados “por las condiciones muy particulares nuestras y básicamente porque no tenemos moneda nacional” (El Telégrafo, 2015, p. 1).

Previo al acuerdo Multipartes, Perú y Colombia se beneficiaban del Sistema Generalizado de Preferencias (SPG), que consiste en la ayuda por parte de la UE a países en desarrollo mediante el otorgamiento de reducción total o parcial de aranceles y acceso preferencial no recíproco (los estados no están obligados a dar acceso a sus mercados). Ecuador, debido a que fue considerado como país vulnerable, mantenía un Sistema Generalizado de Preferencias Plus (SGP+), que concede exención arancelaria para todos los productos acordados. En 2014, los países beneficiarios del SGP pasaron de 178 a cerca de la mitad, por ello, los países andinos fueron instados a celebrar nuevos acuerdos comerciales recíprocos. A raíz de la reforma del SGP, Perú y Colombia primero y Ecuador después, firmaron el Tratado Multipartes.

Los acuerdos comerciales tienen varias ventajas para ambas partes y se pueden enumerar las más destacadas. Algunas de ellas tienen mayor o menor aplicación dependiendo del país y los productos que ahí se produzcan. El poder ejecutivo, tanto

como el legislativo de cada nación, por medio de consensos intentan proteger a su manera la industria. Sin embargo, un tratado comercial en donde sus economías sean complementarias, vale destacar las siguientes ventajas:

- La producción nacional mejora mediante la diversificación, calidad e innovación de productos.
- Expansión del sector exportador. Obliga a los productores nacionales a buscar nuevas formas de ofertar productos.
- Los términos de intercambio están perfectamente recogidos mediante acuerdos legales que firman ambas partes. Estimula la producción en toda la cadena interna de producción.
- Simplificación de las exportaciones debido a la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias.
- Fomenta la inversión extranjera: la economía entera se beneficia a través de la inyección de capitales.
- La población se beneficia de productos más baratos y asequibles. Propician una mejor calidad de vida.
- El sector exportador se beneficia de un mayor flujo de comercio. Consecuencia: mejores remuneraciones y expansión del empleo.
- Los países en desarrollo son los que más se benefician (Cornejo, 2017)

### **3.1 Las PyMES en Colombia**

Desde el Programa de Transformación Productiva (PTP), impulsado por el ministerio de comercio colombiano (MinComercio):

“Una empresa es considerada productiva cuando tiene procesos eficientes, con costos reducidos, controlados, con indicadores y con tiempos definidos para cada actividad, que le permiten tener mejores tiempos de respuesta. La productividad de una empresa mejora en la medida en la que reduce costos y tiempos de producción y optimiza sus recursos, tanto materiales como de trabajadores” (PTP, 2017, p. 1)

Por ello, el PTP lista una serie de errores comunes que frenan el crecimiento de las PyMES:

Tabla 19. Errores comunes de las PyMES

1. Acumular inventario innecesariamente	Mantener en mínimos: materias primas e insumos, productos en proceso y productos terminados
2. Desperdiciar grandes cantidades de materias prima	Revisar proceso de producción y evitar desperdicios de materia prima
3. Desperdiciar tiempos en la producción	Evitar tiempos ociosos. Planear los pasos de producción.
4. No medir los factores clave de la productividad	Medir factores productivos (consumo de energía, materias primas, etc) y mejorarlos
5. Desconexión con los proveedores	La productividad y competitividad también alcanza a los proveedores
6. Procesos sin estándares de calidad	Estándares de calidad que exige el mercado mediante controles de verificación
7. Equipos mal utilizados o ineficientes	Maquinaria subutilizada y personal no calificado.
8. Comprar equipos que no se ajustan a sus necesidades	Inversiones ineficientes en equipo.
9. No medir los niveles de satisfacción, quejas y reclamos de los clientes	Canales de comunicación con los clientes que permitan predecir su comportamiento y satisfacción.
10. Mantener productos que no son rentables	Disminuir riesgos y pérdidas por productos que ya no se venden.

Fuente: Programa de Transformación Productiva: Tips de productividad. [www.ptp.com.com](http://www.ptp.com.com)

Elaborado por: Hamilton López

Al igual que sucede en Ecuador, Colombia tiene un porcentaje muy parecido en cuanto a la distribución de empresas por sectores: PyMES, 66%; Microempresas, 67% y Grandes empresas, 7%. La proporción se traduce en que, por cada 10 PyMES, existe una gran empresa. En general, la capital colombiana, Bogotá, abarca la mayoría de empresas, seguida por Antioquia y Valle del Cauca. La relación en el número de empresas con respecto al tamaño también es notable: 17,63 PyMES por cada gran empresa en Bogotá, 14,26 en Antioquia y 10,33 en el Valle del Cauca (PTP, 2017).

Sin embargo, el promedio de las grandes empresas, en cuanto a volumen de producción, son 7 veces más grandes que las PyMES y representan el 40% en el mercado. Los retos de la región se centran en la posibilidad de que las PyMES puedan atender grandes cantidades de pedidos que requieren desde el exterior. Para ello, las pequeñas y

medianas empresas se enfrentan a retos financieros, pues el acceso al financiamiento frena, en muchos de los casos, el auge de este sector.

En cuanto a la producción por subsectores de manufactura, la elaboración de productos alimenticios acapara el 27,26%, le sigue la fabricación de caucho y plástico, 8,87%; fabricación de sustancias y productos químicos, 7,15%. El 50,05% del sector lo abastecen las PyMES. La fabricación de productos informáticos se ubica en el último lugar con una participación del 0,19%, sin embargo, el 95,75% de la producción está a cargo de las PyMES (PTP, 2018).

El 62,1% del valor agregado en Colombia lo generan las PyMES. El buen uso de los recursos productivos determina la eficiencia de una empresa, pues el valor agregado es el que marca la diferencia.

“El valor agregado es el valor adicional que obtienen los bienes y servicios al ser convertidos en el proceso productivo, es la característica extra que un bien o servicio ofrece con el propósito de generar mayor valor dentro de la percepción del consumidor” (Vera & Cañón, 2018, p. 88).

Las grandes empresas aportan 5,3 veces valor agregado con respecto a las PyMES promedio en el sector manufacturero. Por tanto, el crecimiento está en aprovechar de mejor manera la producción y apuntar al desenvolvimiento de las grandes empresas. Nuevamente, cabe destacar la importancia de los productos informáticos en este sentido. La participación del valor agregado en el sector de productos alimenticios es del 20,53%, mientras el de productos informáticos no alcanza el 0,11%, pero la industria tecnológica genera 1,6 veces valor agregado que el sector alimentos. En cuanto a productividad laboral, EEUU está 3,4 veces por encima del promedio latinoamericano (solo en Argentina y Chile la brecha es menor) (PTP, 2017).

El sector exportador de manufacturas registró, en el periodo 2010 – 2016, el 16,3% de las mercaderías procedentes de las PyMES, mientras que el 81% por empresas grandes, reflejo de un esfuerzo constante y bases consolidadas en el mercado. Solo las microempresas han aumentado las exportaciones en el mismo periodo, mientras que las PyMES y grandes empresas se han mantenido constantes. Las grandes empresas registran un desempeño mucho más consolidado. Se destaca el aporte tecnológico de los

productos. Los 43,92% de las grandes empresas exportadores elaboran bienes de tecnología media, esta proporción se reduce drásticamente en la PyMES, pues solo llega al 18, 83% del sector; 35,16%, tecnología media y 32,66% en materias primas. Estos datos reflejan la diversificación del sector exportador, sin embargo, todavía se mantiene la tendencia exportadora de la región de productos con poco o nulo valor agregado. Por ello, la situación del país está sometida a los cambios bruscos de precios del mercado (PTP, 2017).

Los tipos de productos exportados dependen, en su gran mayoría, el destino final de los bienes. Es decir, Colombia exporta *commodities* a EEUU y Europa, mientras que a la Comunidad Andina vende productos con alta intensidad tecnológica.

Tabla 20. Exportaciones de las PyMES por intensidad tecnológica

	Bienes primarios	Intensidad tecnológica media
EEUU	67,36%	
Unión Europea	80,61%	
Comunidad Andina	3,08%	43,90%

Fuente: Programa de Transformación Productiva: Tips de productividad. [www.ptp.com.co](http://www.ptp.com.co)

Elaborado por: Hamilton López

La oferta exportable todavía es amplia, ya que el 76% de las PyMES no exporta, el consumo es, básicamente, interno. Las PyMES promedio que exportan generan 2,7 veces más valor agregado que las empresas que dedican los esfuerzos a la comercialización interna. De ello se concluye que las empresas que están posicionadas en el exterior son más eficientes que sus pares de producción nacional. Existen varias causas que frenan la salida al exterior, entre ellas: Un 33% de PyMES no posee un portafolio exportable; 17,6% debido la falta de financiamiento; 11% se encuentra en proceso de exportación; falta de clientes en el extranjero, 9,6%; competitividad, 8,6%; entre otros (PTP, 2018).

El aumento de la productividad de las empresas es un factor preponderante a la hora de exportar. Por ello, la eficiencia debe marcar el ritmo de las PyMES, de la misma manera que lo viene haciendo las empresas grandes que exportan gracias al mayor valor agregado, productividad laboral, generación de valor agregado por cada unidad de costos y gastos.

### 3.2 Colombia y la Unión Europea

El 1 de agosto de 2013 entró definitivamente en vigencia el Tratado Multipartes entre Colombia y la Unión Europea. En el 2019 se cumplirán 6 años desde la implementación del tratado. Hasta 2017, las exportaciones agrícolas de Colombia a la UE incrementaron en un 56%, además de la diversificación de sus productos. Mientras que las exportaciones agrícolas desde la UE a Colombia, en el mismo periodo, se incrementaron en 82,69%. Estos resultados han permitido la reducción de las exportaciones minero-energéticas que pasaron del 73% en 2013 al 46% en el 2017 (Meerleer, 2018).

Al igual que Ecuador, al país cafetero le quedan algunos años más para la liberalización de algunos productos sensibles y, de igual manera, los aranceles se han ido reduciendo progresivamente. Europa es el segundo socio comercial, mientras que Colombia se ubica en el puesto 42 de los socios comerciales de Europa por detrás de México, Brasil, Argentina y Chile.

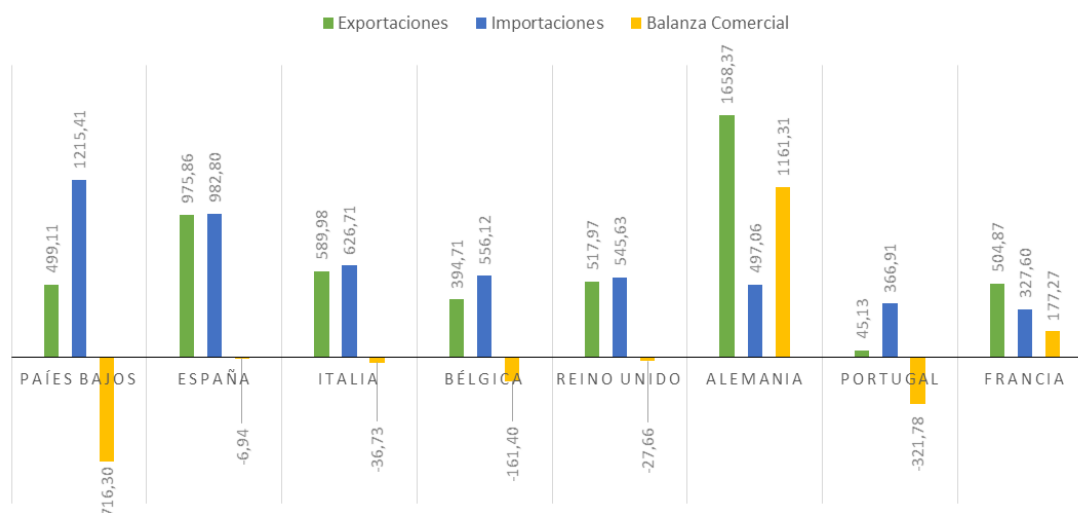


Figura 12. Volumen comercial de los principales socios de la UE con Colombia en el 2017 (en millones de euros)

Fuente: Las relaciones económicas y comerciales entre Colombia y la UE: Cinco años de la implementación del acuerdo comercial (2013-2017). Delegación de Colombia en la Unión Europea,

[https://eeas.europa.eu/delegations/colombia\\_es](https://eeas.europa.eu/delegations/colombia_es)

Elaborado por: Hamilton López.

Los principales productos que exportó Colombia en el 2017 fueron: carbón (37,22%), banano y plátano (17,01%), café (10,92%), petróleo (7,26%), aceite de palma (5,45%), flores (2,67%), esmeraldas (1,28%), otros (18,19%). La Unión Europea, por su parte, exportó a Colombia en el mismo periodo: máquinas y aparatos mecánicos (19,66%), productos farmacéuticos (12,18%), vehículos y partes (7,91%), instrumentos y aparatos (5,82%), máquinas y aparatos eléctricos (5,77%) y aeronaves y partes (4,71%). Con respecto al 2016, Colombia y la UE aumentaron las exportaciones en 2,56% y 10,38% respectivamente. Los productos colombianos llegaron en primer lugar a Países Bajos, España, Italia, Bélgica, Reino Unido y Alemania (Meerleer, 2018).

### **3.2.1 Medidas sanitarias y fitosanitarias**

Con el fin de proteger a las personas, animales y plantas, la UE tiene implementado los mismos mecanismos sanitarios y fitosanitarios en los 28 estados miembros. Por ello, las medidas preventivas no constituyen obstáculos para el comercio. Los productos de origen vegetal (frutas y hortalizas) no requieren admisibilidad previa por parte de la UE para que Colombia los pueda exportar. En cuanto a los productos de origen animal, los países exportadores deben constar en una lista de países autorizados, así como también los establecimientos. Colombia, por el contrario, exige admisibilidad previa tanto para productos de origen animal como vegetal.

### **3.2.2 Comercio de bienes agrícolas**

Las exportaciones colombianas pasaron de 1.536 millones de euros en 2013 a 2.389 millones en 2017, es decir un incremento del 60%. En Europa, con cifras más moderadas y en el mismo periodo, las exportaciones agrícolas a Colombia pasaron de 218 a 397 millones de euros en 2017, un incremento del 82%.

De manera más específica, lo que más exportó Colombia fue banano y plátano (39,6%), café (25,47%), aceite de palma (15,4%) y flores (6,23%). La reducción de aranceles para el ingreso de banano a la UE disminuye gradualmente. En 2013 el arancel fue de € 132 por tonelada mientras que en 2017 bajó a € 96 por tonelada. Para 2020 el arancel llegará a € 75 por tonelada. En ese mismo periodo, hubo un aumento del 22,5% en cuanto a volumen. En cuanto al plátano, el arancel fue eliminado desde la firma del

acuerdo y a partir de ahí, hasta el 2017, las exportaciones incrementaron en 56,6% (Meerleer, 2018).

La caña de azúcar, por otro lado, tiene un contingente libre de arancel para un volumen de 62.000 toneladas métricas que aumentará cada año en 1860 toneladas. Sin embargo, estos valores han sido rebasados llegando hasta las 66.000 toneladas en 2017. Varios productos han tenido un crecimiento favorable para Colombia como el café (extractos, esencias, concentrados y soluble), cacao, tabaco, preparaciones alimenticias y bebidas. El aguacate pasó de un millón en 2013 a 60 millones en 2017. En el mismo periodo, otros productos se incrementaron de manera exponencial como la piña (3.589%), ron y aguardiente (635%), limas (591%), gelatina (385%), entre otras. Existen productos cuyo consumo por parte de la UE se han reducido como el tabaco (-56%), agua (-44%), otros (-47%) (Meerleer, 2018).

Las importaciones colombianas en el 2017, en cuanto a rubros agrícolas, se encuentran en primer lugar las bebidas (22,19%) como la cerveza, whisky y vino, preparación de alimento para animales (14.05%), preparaciones alimenticias diversas (11.53%), preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche y productos de pastelería (9,13%), papas congeladas (5,7%) y aceite de oliva (5,62%) (Meerleer, 2018).

### **3.2.3 Comercio de bienes industriales y de pesca**

Aranceles de bienes industriales y pesqueros procedentes de Colombia quedaron liberados. En cambio, algunos bienes industriales de la UE están sujetos a desgravación arancelaria gradual. El carbón y petróleo representan el 80% de las importaciones desde la UE sin embargo, desde el 2012, esta tendencia se ha ido reduciendo hasta un 57% en el año 2017. En el mismo año, los minerales comunes importados desde Europa fueron ferroníquel (€ 56,7 millones), desperdicios y desechos de cobre (€ 20 millones) y aceros aleados (€ 6 millones). Entre las piedras preciosas encontramos, esmeraldas, oro, plata y bisutería. En cuanto a la pesca, Colombia exportó € 80 millones de atún preparado y conservado, camarones y langostinos y peces ornamentales de agua dulce. En cuanto al sector industrial, plástico y sus manufacturas lideran las exportaciones, seguidas de materiales textiles y manufacturas, pieles y cueros y productos farmacéuticos (Meerleer, 2018).

Europa, así mismo, ha incrementado las exportaciones no agrícolas a Colombia en un 66%, con € 3.4 millones en 2008 a € 5,6 millones en 2017. Bienes industriales alcanzan el 60% de las exportaciones como máquinas y aparatos mecánicos (€1.177 millones), productos farmacéuticos (€ 729 millones), vehículos y partes (€ 474 millones), instrumentos y aparatos diversos (€ 348 millones), máquinas y aparatos eléctricos (€ 345 millones), aeronaves y partes (€ 282 millones) (Meerleer, 2018).

### 3.2.4 Comercio de servicios e inversión

El alcance en tema de servicios es variado: telecomunicaciones, transporte marítimo, servicios financieros, servicios profesionales, industria de servicios, producción energética, minería y extracción. En cuanto a contratación pública, está permitida la participación en licitaciones de empresas tanto de Colombia como de la UE. Todo enmarcado en un marco jurídico estable. Según datos disponibles (Figura 13), la UE tiene un superávit promedio de 1,3 millones de euros con tendencia al alza, mientras que Colombia se mantiene con una inversión constante.

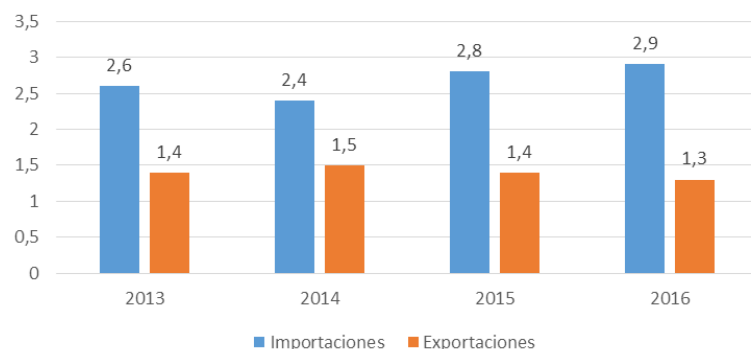


Figura 13. Relación comercial de servicios de la Colombia con la UE (en millones de euros)

Fuente: Las relaciones económicas y comerciales entre Colombia y la UE: Cinco años de la implementación del acuerdo comercial (2013-2017). Delegación de Colombia en la Unión Europea,

[https://eeas.europa.eu/delegations/colombia\\_es](https://eeas.europa.eu/delegations/colombia_es)

Elaborado por: Hamilton López

### **3.2.5 Comercio y desarrollo sostenible**

El acuerdo descansa en pilares importantes que se deben mantener en el tiempo como el desarrollo sostenible, estándares altos de calidad, derechos humanos, laborales y ambientales. Para conseguir estos objetivos, ambas partes están comprometidas de manera internacional mediante organismos rectores como la Organización Internacional del Trabajo, acuerdos multilaterales, como la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestre, Protocolo de Kyoto, Convención Marco de las Naciones Unidas sobre Cambio Climático, entre otros.

### **3.2.6 Herramientas para el fomento comercial**

La UE ha implementado varios mecanismos de ayuda al exportador, entre ellos el soporte digital para el acceso mundial del comercio.

*Trade Helpdesk* (<http://tradeshelpdesk.europa.eu>) es un portal web que abarca todos los requisitos que los países necesitan tanto para importar como exportar hacia y desde la UE. Incluye: normas técnicas, de salud y de seguridad, aranceles, gravámenes en cada uno de los países miembros, normas de origen y formularios que se debe adjuntar.

*Market Access Database* ([www.madb.europa.eu](http://www.madb.europa.eu)) es otra página web que ofrece información para exportar fuera de la UE. Posee información de diferentes mercados a nivel mundial: aranceles, barreras, medidas fitosanitarias y sanitarias, reglas de origen, servicios para PyMES, entre otros.

*IPR Helpdesk* ([www.iprhelpdesk.eu](http://www.iprhelpdesk.eu)) trata sobre Derechos de Propiedad Intelectual, necesarios en cuanto a la innovación y competitividad tecnológica.

*EUR-LEX* (<http://eur-lex.europa.eu>) ofrece información sobre legislación europea: Diario Oficial, tratados, leyes en vigor, jurisprudencia de los tribunales europeos y recopilación de la legislación consolidada.

*TED, Tenders Electronic Daily* ([www.ted.europa.eu](http://www.ted.europa.eu)), esta versión en línea publica anuncios de contratación pública. Son oportunidades de negocio en la UE y se puede

buscar por país, región, sectores de actividad, entre otros. Los anuncios se publican en todas las lenguas.

### **3.3 Las PyMES en Perú**

Al igual que muchos países, Perú también posee características particulares que establecen bajo qué márgenes se puede clasificar a las Pequeñas y Medianas empresas. El Banco Mundial tiene 267 definiciones que aplica en 155 países (1,7 definiciones por país). Hasta el 2013, el factor determinante para clasificar una empresa fue por el número de trabajadores, sin embargo, actualmente se toma en cuenta el volumen en ventas, pero también está el valor de los activos, entre otros. Cabe destacar que la clasificación legal de las empresas peruanas se ajusta a los parámetros de la Comunidad Andina: microempresa con menos de 10 trabajadores y pequeña empresa hasta 100 trabajadores.

De acuerdo al Instituto Nacional de Estadística e Informática del Perú (INEI2016), las actividades productivas se concentran de la siguiente manera: 45% del PIB abarcan actividades de servicios privados (financieros, educativos, sociales, personales), El comercio y las actividades terciarias alcanzan poco más del 50% de PIB peruano. En tercer orden de importancia se encuentra la minería, agroindustria y manufactura (León, 2017).

El sistema tributario ha resuelto identificar aquellos negocios con mayor capacidad de pago y, de igual forma, agrupar a las empresas con menor capacidad de pago y en función de ello ofrecer facilidades de tributación. Tomando en cuenta el factor volumen de ventas, Perú está alejado del promedio sudamericano en cuanto a la clasificación de las PyMES. Argentina, por ejemplo, considera como pequeñas empresas a aquellas cuyas ventas representan hasta 5,7 veces el PIB per cápita; México, 13,1 veces; Chile, 48 veces; Brasil, 119,3 veces y Perú hasta 328 veces (Cabrerio, 2017).

Es por ello que el país andino necesita mayores políticas que se enfoquen en el desarrollo de este sector. Estudios de la Cámara de Comercio de Lima muestran que las PyMES dan trabajo al 75% de la Población Económicamente Activa. Sin un marco legislativo claro, el sector no puede acceder al apalancamiento de capitales de trabajo,

alcanzar economías de escala, consultorías y asesorías. Todo ello frena el crecimiento y al cabo de 3 años promedio, las empresas terminan desapareciendo, ya sea por falta de capacidad para retener personal o la capacidad para comercializar los productos. El 99,8% son micro, pequeñas y medianas empresas (MIPyMES), sin embargo, solo el 20,7% es parte de las ventas totales.

De manera particular, la falta de políticas específicas ha hecho que las microempresas tengan que acceder a un crédito en el que pagan hasta 8 veces la tasa de interés con respecto a las grandes empresas. Obtener los servicios de la banca, como ahorro, financiamiento de inversiones e innovaciones, se convierte en un camino cuesta arriba. El costo de apalancamiento es excesivamente elevado, lo cual conlleva la imposibilidad de una expansión y producción (América Económica, 2018). Estos obstáculos han hecho que la informalidad en el sector aumente llegando casi al 80% además, debido a que muchas de estas empresas son familiares (65,3%), no tienen acceso a las prestaciones de seguridad social necesarias en el corto plazo y, peor aún, asegurar una jubilación formal a largo plazo (PeruRetail, 2017).

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú, preocupado por el crecimiento de las empresas, tiene un Programa de Apoyo a la Internacionalización ([www.pai.org.pe](http://www.pai.org.pe)). Una de las líneas en las que trabaja esta iniciativa es la de Potenciamiento de las exportaciones de las empresas que todavía no exportan de forma regular. Para ello, se ahonda en dos puntos para conseguir tal fin: elaboración del plan de internacionalización y ejecución del plan. De igual forma, existen otros programas que abordan temas más avanzados: Consolidación de la actividad exportadora y licitaciones internacionales, maneja empresas con experiencia en el mercado, pero con la necesidad de incrementar o diversificar los productos exportables; Franquicias, replicar su modelo de negocio en el exterior y La modalidad de implantación comercial, apoyo a las empresas conocedoras del mercado internacional.

### **3.4 Perú y la Unión Europea**

La globalización de la producción ha permitido que unos productos se elaboren a través de cadenas de producción internacionales, en donde un producto final pueda estar compuesto de materia prima procedente de diferentes países, además de lo que se añade

en el territorio nacional de elaboración. Diferenciar un producto netamente elaborado en un país o región es lo que se ha normado en el Acuerdo Multipartes. En este sentido, existen niveles que caracterizan un bien en cuanto al porcentaje de producto nacional que contiene. Esta normativa se conoce como el régimen de origen.

Un producto debe ser evaluado para conocer si es originario o no, para ello se necesita completar diferentes requisitos: su proceso productivo, clasificación arancelaria del producto y de los materiales utilizados en el proceso productivo, origen de esos materiales y su valor y el valor de los materiales no originarios. El régimen de origen se compone de reglas (criterios y requisitos) y procedimientos para ser considerados originarios. Esto garantiza que los productos son originarios, en este caso, del Perú o de alguno de los 28 estados miembros de la Unión Europea y así beneficiarse de las preferencias arancelarias. Los productos deben estar contenidos en una lista de desgravación arancelaria, cumplir con la regla de origen que le corresponde y el transporte del producto debe ser de forma directa, es decir Perú – UE y viceversa. El producto debe tener una clasificación arancelaria correcta bajo criterios del Sistema Armonizado, que señale el capítulo, partida y subpartida.

Varias categorías se desprenden de un producto originario. En primer lugar existe el producto totalmente obtenido, proveniente del reino animal, vegetal o animal que no requiere transformación es decir, su exportación es casi en estado natural (Mincetur, 2018, p.20). Pueden ser: productos minerales extraídos del suelo, subsuelo o de su fondo marino, productos vegetales o cosechados allí, animales vivos y crecidos allí, productos procedentes de animales vivos criados allí, de caza, pesca, acuicultura; productos obtenidos por sus embarcaciones, elaborados en sus buques, materias primas recuperadas y usadas, entre otras. Los frascos que contengan el producto, aunque no sean de los países firmantes, no se tomarán en cuenta para fines de la determinación de origen como frascos y cartones. Las embarcaciones y buques fábrica, de igual manera, deben estar legalmente regularizadas: enarbolar bandera, al menos 50% propiedad de nacionales, domiciliados en Perú, entre otras.

Luego están los Productos suficientemente elaborados, en este caso, el producto cuenta con uno o más materiales que no fueron producidos en territorio nacional (no originario) (Mincetur, 2018, p.24). Según el Ministerio de Comercio Exterior (Mincetur, 2018), se

establecen requisitos: cambio de clasificación arancelaria, todos los materiales se clasifican en una partida diferente, participación de los materiales no originarios sobre el producto, se refiere al porcentaje que componen los productos, pueden ser medidos de dos maneras, mediante el peso de los materiales y por su valor. El acuerdo borra fronteras en cuanto al origen de los productos es decir, materiales originarios de la UE se considerarán también originarios del Perú, Ecuador y Colombia (CAN) y viceversa. Esto se conoce como acumulación de las partes. Por otro lado, la acumulación extendida, se refiere a materiales originarios de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, Venezuela y Bolivia que serán considerados originarios del Perú cuando sean procesados o incorporados posteriormente a un producto obtenido allí gracias a los convenios existentes. Materiales procedentes de otros países sudamericanos o del caribe, serán considerados originarios mediante solicitud de las partes y serán procesados o incorporados posteriormente en un producto obtenido allí.

El producto originario también debe seguir normas estrictas de transporte. Sin embargo, bajo las condiciones de logística internacional, el producto podrá ser llevado a través de distintos países no partes, es decir, que pueden ser transportados a través de países que no sean parte del tratado comercial, en este caso, UE – Perú, siempre y cuando cumpla ciertos requisitos como: transbordos o almacenamiento temporal y permanezcan con vigilancia de las autoridades aduaneras del país de tránsito. Además, no se permite otras actividades aparte de la carga y descarga. El transporte por medio de tubos a través de países no partes también está permitido. Para ello se deberá adjuntar varios documentos: guía aérea, conocimiento de embarque, documento de carga multimodal o combinado, esto con el fin de verificar el país de origen y destino final, documentos que autorizan el transbordo o almacenamiento temporal (Mincetur, 2018).

#### **3.4.1 Denominación de origen**

Es una forma distintiva de reconocer un producto debido a que fue producido en una zona geográfica específica (país, región o lugar determinado). Es decir, se trata de un producto originario con altísima calidad, reputación y otras características que lo hacen único por su tradición o historia, además el proceso de elaboración abarca factores humanos y naturales: condiciones climáticas, geográficas, tipo de suelo, horas de exposición al sol, temperatura, entre otros. Las denominaciones de origen ayudan a la

promoción y difusión de estos productos, pues los diferencia de otros debido a sus propiedades especiales. Sumado a ello, se convierten en “marca país”, pues su difusión, tanto nacional como internacional, pasa a ser parte de la responsabilidad del Estado, quien debe apoyar y proteger de diferentes maneras, ya sea mediante políticas que defiendan y preserven éstas áreas específicas, capacitación de los productores, mejorando procesos de producción, extracción, elaboración y transformación. Al final, todo ello se verá reflejado en el buen precio y su demanda internacional (IEPI, s/f).

Debido a que los países necesitan el reconocimiento global de sus productos, la Organización Mundial de Propiedad Intelectual (OMPI), con sede en Ginebra y con 28 países miembros (7 de la Unión Europea), por medio del Arreglo de Lisboa (1958) y posteriormente modernizada con el Acta de Ginebra (2015), establece la protección y registro de las denominaciones de origen y se encarga de notificar oficialmente al resto de Estados Contratantes. Este sistema garantiza la protección contra la usurpación o imitación (OMPI, s/f).

Actualmente en la UE existen más de 3000 productos alimenticios registrados como Indicación Geográfica Protegida (IGP) y Denominación de Origen Protegida (DOP), es el caso de la bebida Champagne. La principal diferencia está en que la DOP se produce y transforma en el mismo lugar, mientras que los productos con IGP pueden ser transformados en otro lugar sin disminuir su calidad.

Las indicaciones geográficas (IG) designan un producto originario de un área geográfica específica con características esenciales vinculadas al origen geográfico, incluidos los factores naturales y humanos. Gracias a las IG, las comunidades locales pueden continuar comercializando sus productos sin temer el desplazamiento de la producción masiva global. Al crear nichos de mercado para productos de buena reputación de las comunidades locales, las indicaciones geográficas sirven también para distinguir y reforzar las contribuciones culturales y recompensar la creatividad de los conocimientos tradicionales. De este modo, los productores ubicados en el área designada solo pueden utilizar un término registrado como indicación geográfica protegida o como denominación de origen protegida (Quintela, 2019. P. 1).

Perú cuenta con 10 productos con denominación de origen, nueve de ellos vinculados a la gastronomía del país. El más representativo es la bebida alcohólica pisco, cuyo reconocimiento se dio en 1991. El órgano actual de regulación es el Indecopi que protege la propiedad intelectual, derechos de autor, patentes, biotecnología, derechos de los consumidores, promoción del mercado y fomenta la competencia leal y honesta.

Tabla 21. Denominaciones de origen de Colombia, Perú y Ecuador

País	Cantidad	Productos											
Colombia	27	Café de Colombia, de Nariño, de Cauca, de Huila, Santander, de la Sierra Nevada y de Tolima	Rosa de Colombia, Clavel, y Crisantemo	Queso de Caquetá y de Paipa	Cholupa (granadilla) de Huila	Arroz de la meseta de Ibagué	Bizcocho de achira de Huila	Bocadillo Velerio	Tejeduras Zenu, San Jacinto y Wayúú	Sombrero Aguadeño, de Sandoná y Suaza	Cerámica artesanal de Ráquira y del Carmen de Viboral	Chiva de Pitalito, Mopa mopa barniz de Pasto	Cestería en rollo de guacamayas
Perú	10	Pisco	Maíz Blanco Gigante del Cuzco	Cerámica de Chulucanas	Pallar de Ica	Café de Villa Rica	Zapallo Loche	Café Machu Picchu Huadquiña	Aceituna de Tacna	Maca de Junín y Pasco	Cacao de Amazonas		
Ecuador	4	Cacao Arriba	Café de Galápagos	Maní Traskutukú	Pitahaya de Palora								

Fuente: [www.indecopi.gob.pe](http://www.indecopi.gob.pe), [www.perfectdailygrind.com](http://www.perfectdailygrind.com), [www.larepublica.co](http://www.larepublica.co)

Elaborado por: Hamilton López

El Pisco obtuvo su denominación de origen en 1991. Sin embargo, la elaboración de este producto se registra desde la colonia española por ello, esta bebida alcohólica es considerada el producto del mestizaje. La vid, conocida como “uvas pisqueras”, fue traída desde Europa para ser sembrada en la costa sur del Perú y tiene ocho variedades: Negra criolla, Mollar, Quebranta, Uvina, Italia, Torontel, Moscatel y Albilla. Abarca los siguientes territorios: Lima, Ica, Arequipa, Moquegua y Tacna (valles de Locumba, Sama y Caplina). Existen tres tipos de Pisco representativos: Pisco puro, contiene una sola variedad de uva pisquera, ideal para la preparación del famoso Pisco sour. Pisco mosto verde, se elabora con uvas que aún no han terminado su proceso de fermentación es decir, cuando el azúcar no termina de convertirse totalmente en alcohol, tiene un precio más elevado debido a que es necesaria una mayor cantidad de mosto para su elaboración.

La tercera y última variedad es el Pisco acholado, se obtiene a partir de al menos dos variedades de uvas pisqueras, de ahí la variedad y riqueza de sus aromas y sabores. Esta mezcla es lo que le confiere la denominación de cholo, que hace referencia a la combinación de sangres, producto del mestizaje andino e ibérico (Museo del Pisco, s.f.).

Tabla 22. Principales países importadores de pisco en el 2017

País	US \$ FOB	Participación
Chile	2645019	33,37%
Estados Unidos	2328096	29,37%
España	635069	8,01%
Reino Unido	251777	3,18%
Países Bajos	270130	3,41%
Colombia	185971	2,35%
Alemania	201385	2,54%
Francia	255965	3,23%
Ecuador	91414	1,15%
Otros	1062386	13,40%
Total	7927212	

Fuente: www.peru21.pe, Estos son los países a los que Perú les vende más pisco

Elaborado por: Hamilton López

Las ventas internacionales de Pisco se mantienen al alza, ya que para 2018 el incremento es del 7%. Chile continúa liderando la tabla con el 33% de participación y, de igual manera, aumentando el consumo, pues su participación supera el 40% el siguiente año. Entre los dos países vecinos existe un conflicto por la legitimidad de la denominación de origen del Pisco, ya que tanto chilenos como peruanos reclaman la propiedad de origen de la bebida, sin embargo, poco a poco la comunidad internacional está reconociendo al Pisco como peruano. La India, a través del Consejo de Apelaciones de Propiedad Intelectual, luego de nueve años de litigio entre estos dos países, falló a favor de Perú al reconocer los derechos exclusivos sobre el Pisco.

La segunda denominación de origen es el Maíz blanco gigante de Cuzco (Paraqay sara) que se produce en la provincias de Calca y Urubamba, considerado el maíz más grande del mundo. Además de poseer un alto valor nutricional, es un símbolo, según la cosmovisión andina, de abundancia, prosperidad y riqueza, representado en el dios Pachacámac, creador de la tierra y cuyo templo estaba adornado de racimos gigantes de mazorcas. Es un cereal que aporta altas cantidades de nutrientes y proteínas, energético, de fácil digestión, favorece el funcionamiento del sistema cardiovascular debido a las grasas poliinsaturadas, rico en fósforo, potasio y magnesio (Indecopi, 2005).

Chulucanas, la tercera denominación. De elaboración manual, es un tipo de cerámica ahumada en hornos tradicionales con componentes naturales como la arcilla, hojas de

mango, unido a factores humanos con técnicas ancestrales heredadas de los antiguos pobladores de la zona, los Vicus, con 3000 años de antigüedad. Tiene una característica denominada decoración “en negativo” con motivos escultóricos costumbristas: labores de campo, venta de chicha, mujeres robustas de trenzas y otras escenas del quehacer cotidiano. La zona geográfica pertenece al distrito Chulucanas, proviene de la palabra quechua *chulucani*, que quiere decir “me derrito” y hace alusión al calor del desierto de la provincia de Morropón, Departamento de Piura (Mincetur, 2015).

Cuarta denominación, Pallar de Ica, es una leguminosa, un grano dulce debido a su bajo contenido de ácido cianhídrico (5,4mg/100gr), que luego de una breve cocción se presenta cremoso y suave. La denominación Pallar de Ica abarca 12 variedades: Señor de Luren, Tipo Generoso, Generoso San Javier, Generoso de Ica, Mediano Guiador, Sol de Ica, Verde San Camilo, Verde Guiador, Precoz Mejorado, Cuatro Pepas, Flor Blanca y Serruchito. Su producción está regada en las provincias costeras de Chincha, Pisco, Ica, Palpa y Nazca, cuyo riego de agua es escaso sumado a temperaturas promedio de 17°C y con una mayor cantidad promedio de luminosidad de 7,5 horas de sol. Se tiene registros de este producto que datarían desde hace 5000 años. En EEUU es conocido como Lima Bean, mientras la RAE lo tiene registrado como Judía del Perú gracias a su textura, gruesa como una haba y blanca, características que poco a poco van mejorando con nuevas tecnologías (Indecopi, 2001).

Café Villa Rica, quinta denominación, es un tipo de café de grano verde de la especie arábica, su nombre proviene del lugar de cosecha perteneciente a la provincia de Oxapamba, zona central del territorio peruano, lugar donde casi el 90% de la población se dedica al cultivo de este grano y cerca del 95% de la producción se exporta, quedando solo el 5% para la comercialización interna. El peruano promedio consume solo 30 tazas de café al año, a diferencia de Finlandia que llega a los 12 kilos per cápita (Daza, 2017). Tiene una amplia variedad de opciones para degustar como dulce, manjar, licor, postre, cosméticos, cremas, jabones y shampoo. A nivel internacional compite con las mejores marcas Selecto Gourmet Premium de varios países como Brasil, Panamá, México, Colombia y Costa Rica. Esto gracias a las propiedades como la calidad reflejada en el sabor, aroma, nivel de acidez, rendimiento y producción con factores naturales y humanos (Infocafes, 2016).

Sexta denominación, Zapallo Loche de Lambayaque (Lágrima de oro), fruto de gran valor gastronómico y con un valor histórico que se remonta 1000 años a.C. Posee grandes cantidades de vitaminas como A, B, C, B2 y B5; minerales como calcio, fósforo y hierro, por ello es un alimento sano, bajo en calorías y casi sin presencia de grasas. Es de rápida digestión y antiparasitario por lo que el consumo es recomendado para niños y ancianos. Se produce en la zona de Lambayaque y abarca las provincias de Chiclayo, Lambayeque y Ferreñafe (El Trinche, 2016).

Café Machu Picchu – Huadquiña, séptima denominación que se produce en el caserío Huadquiña, distrito Santa Teresa, provincia de la Concepción. Ubicación privilegiada, pues se encuentra cerca del Santuario Histórico de Machu Picchu y junto a los nevados Salkantay, Sacsarayoc y Humantay que favorecen un microclima especial y ayuda a la lenta maduración de los cerezos. Las características de su distinción son su fragancia, porcentaje de grasa, fibra, proteínas, sabor, cuerpo denso, entre otras (Andina, 2011).

Octava denominación, Maca Junín – Pasco, se trata de un tubérculo (raíz) y su característica principal es que posee propiedades afrodisiacas, estimula funciones endocrinas, lo cual está relacionado directamente con la fertilidad, regula ciclos menstruales, equilibra estados de ánimo, protege frente a situaciones de estrés, entre otras. En el mercado se vende como polvo o extracto, cápsulas y pastillas. Según registros históricos, la Maca es consumida desde el año 1600 a.C. por lo que también forma parte de ceremonias religiosas, incluso durante la conquista española este valioso alimento sirvió como medio de pago. El consumo puede ser de varias formas, como un cereal mezclado o batido con leche y frutas; pan a base de harina con mayores valores nutritivos que el maíz o trigo; elaboración de platos como la huatía, acompañada de carnes, papa y cebolla. Se produce en las regiones de Junín y Pasco, lugares fríos, pues crece entre los 3950 y los 4500 m.s.n.m., es decir, el producto es perteneciente a la Cordillera Andina. De ahí sus propiedades organolépticas, sabor dulce y olor fuerte, nutritivas, rica en carbohidratos y minerales (Indecopi, 2011).

Aceituna de Tacna, novena denominación. La interacción entre el factor humano, respaldada por la técnica de sus olivicultores y el origen geográfico que se siembran entre los 25 y 800 m.s.n.m., sobre territorios salinos acompañada de la Corriente de Humboldt y las zonas térmicas de la zona, confieren un sabor privilegiado. Debido a la

falta de precipitaciones, el riego es aplicado de manera directa a cada árbol, por la misma razón, la luz solar en todo el año es intensa. Tacna es el primer productor a nivel nacional con el 74% del total del país. La Aceituna de Tacna abarca tres tipos: la Aceituna Verde que se obtiene durante el ciclo de maduración. La presentación de la cáscara puede variar de color como verde, verde intenso, verde amarillento y verde con manchas. La Aceituna Negra que se recoge ya madura y su cáscara puede presentar diferentes colores como negro, rojizo, negro violáceo, violeta oscuro, negro verdoso o castaño oscuro. Por último, la Aceituna Mulata o de color cambiante, se recoge mientras empieza a madurar, antes de que la pulpa inicie su pigmentación, de ahí que la cáscara presente colores como negro, rojizo, negro violáceo, violeta oscuro. Los estándares de calidad exigen que los productos con las siguientes características sean considerados defectuosos: manchas regulares o irregulares en la piel, picaduras de insectos o aves que afectan la piel y la pulpa, áreas enmohecidas, olor y sabor extraños, formas irregulares y arrugados, frutos blandos o fibrosos y el porcentaje de defectos no deben exceder el rango entre 10 y 15% (Indecopi s/f).

Cacao Amazonas Perú, décima denominación de origen, abarca las provincias de Bagua y Utcubamba, región del Amazonas y se produce entre los 450 y 1200 m.s.n.m. Destaca por su aroma intenso, muy similar a las avellanas y almendras (Indecopi, s/f).

Existen varias razones por las que la cocina peruana ha llegado a internacionalizarse, una de ellas es la variedad de sus productos, tanto de clima caliente como frío y microclimas que aportan variedades únicas a cada plato. Junto a Argentina y México, la cocina peruana, por medio de sus extraordinarios chefs, ha podido mezclar varias culturas como la japonesa y china, que aportan sabores especiales a la comida procedente de la cordillera andina y estos a su vez fusionados con la variedad mediterránea traída por los españoles. Aunque Perú cuenta con tan solo 10 productos con denominación de origen, 9 de ellos alimenticios, su territorio aporta con muchas variedades comestibles.

Al igual que Perú, Colombia y Ecuador también poseen denominaciones de origen. El país cafetero posee 27 productos protegidos: 16 agroalimentarios y 11 artesanales. Destacan el 7 tipos de café: Café de Colombia, Café de Nariño, de Cauca, de Huila, Santander, de la Sierra Nevada y de Tolima. En cuanto a rosas, destacan 3: Rosa de

Colombia, Clavel de Colombia y Crisantemo de Colombia. Una fruta: Cholupa de Huila (granadilla). Alimenticios: Queso de Caquetá, Queso de Paipa, Arroz de la meseta de Ibagué, Bizcocho de Achira del Huila y Bocado Velerio. Tejedoras: Zenu, San Jacinto y Wayuú. Sombreros: Aguadeño, de Sandoná y Suaza. Cerámica: Artesanal de Ráquira Colombia y del Carmen de Viboral. Otros: Chiva de Pitalito, Mopa Mopa Barniz de Pasto y Cestería en Rollo de Guacamayas (González, 2018).

Aunque el mayor productor de café es Brasil y la planta es originaria de África, Colombia ostenta el primer lugar en cuanto a la calidad de sus granos con la variedad de café arábico, apreciado por su sabor, aroma y frescura, pues la cosecha es durante todo el año. En el siglo XV los árabes ya consumían café, este producto llega a Europa dos siglos después, en 1680 desembarca en América y a finales del siglo XVII llega a Colombia. Con la Revolución Industrial, el país cafetero inicia las exportaciones a gran escala durante la segunda mitad del siglo XIX, cuyo principal consumidor fue EEUU (Café de Colombia, s.f.).

Colombia también es el segundo exportador de flores en el mundo, por detrás de Holanda. Esto se debe a la variedad de rosas, claveles, astromelias, crisantemos, pompones, hortensias, anturios, heliconias, follajes, entre otros. El 98% de la producción está concentrada en dos departamentos: Cundinamarca, 69%, Antioquia, 29% y el 2% en 6 departamentos. Es un sector muy importante para la economía, según Procolombia y Asocolflores genera más de 120.000 empleos directos con alto porcentaje de mano de obra rural femenina y más de 600.000 personas dependen de este sector floricultor. La clave del liderazgo gira entorno a la innovación, adaptación y variedad en la oferta según las tendencias, sobre todo en la logística, pues se trata de un producto sumamente delicado, sumado a la necesidad de entrega inmediata, óptima y el manejo de grandes volúmenes en fechas clave como el día de San Valentín y por el Día de la Madre. Principales destinos son EEUU, Japón, Reino Unido y Canadá (Fonseca, 2018).

En Ecuador, la primera denominación de origen fue para los Sombreros de Montecristi, elaborados en Manabí y proviene de una palmera, la paja toquilla. Esta planta crece entre 1.5 y 2 metros y luego de 3 años está lista para la cosecha de las hojas. La calidad del sombrero se mide por su finura, a mayor finura, mayor su calidad y mayor su tiempo

de elaboración que puede variar de 2 a 4 meses. En el mercado se ofertan en varios modelos: Classic Fedora Semifino, Golfer y Borsalino. Todos ellos combinados con vivos colores o al natural.

El valor histórico es tan importante que la UNESCO lo ha declarado patrimonio inmaterial cultural de la humanidad. Este producto debe cumplir algunos requisitos, los más importantes: la mano de obra, es decir, los artesanos, deben ser nativos del sector, tanto el productor que cultiva la paja, como el tejedor y comercializador que los elabora a mano. Debe ser producido en el cantón Montecristi y el tratamiento de la paja obedece a un proceso estricto que consiste en ser cosechada, lavada y secada de manera natural. La subpartida arancelaria corresponde a 6504.00.00.00 Sombreros y demás tocados, trenzados o fabricados por unión de tiras de cualquier material, incluso guarnecidos (Aprim, s.f.).

Tabla 23. Exportación de sombreros de paja toquilla 2014 – 2016 (en miles)

País Destino	FOB			Participación 2016
	2014	2015	2016	
JAPÓN	973,8	1.399,6	1.568,0	21,39%
ESTADOS UNIDOS	1.652,9	1.740,4	1.499,6	20,46%
FRANCIA	1.148,7	973,8	935,8	12,77%
ALEMANIA	1.021,8	887,0	589,4	8,04%
ESPAÑA	639,1	524,9	466,3	6,36%
REINO UNIDO	423,0	677,0	395,1	5,39%
COREA (SUR), REPÚBLICA DE	87,1	470,4	367,2	5,01%
ITALIA	64,1	90,1	189,9	2,59%
AUSTRALIA	161,1	215,7	142,1	1,94%
LOS DEMÁS	2.248,5	2.350,9	1.176,8	16,05%
<b>TOTAL</b>	<b>8.420,2</b>	<b>9.329,7</b>	<b>7.330,2</b>	<b>100,00%</b>
* Datos disponibles hasta la fecha en el Banco Central del Ecuador				

Fuente: www.bce.gob.ec, Estadísticas de Comercio Exterior: Totales por producto y país

Elaborado por: Hamilton López

El destino de los sombreros de paja toquilla es principalmente a Europa. Por país, Japón mantiene un consumo al alza. Gracias a la altísima calidad de este producto, los principales compradores se encuentran en países con alto nivel de vida, por ello más del 40% de la producción se destina a EEUU y Japón.

En el Ecuador existen dos tipos de variedad muy importante: el nacional que se utiliza para la elaboración de chocolates finos de aroma y la variedad CCN 51 (Colección Castro Naranjal) considerado el más productivo del mundo, pues es utilizado también en países vecinos. La siembra de esta planta está delimitada geográficamente en las planicies de la costa y del oriente ecuatorianos, concretamente en las estribaciones de la Cordillera oriental, occidente de los Andes hasta el mar Pacífico. Pero la historia de este apreciado cacao empezó en el siglo XVI en San Lorenzo de Vinces en la provincia de Los Ríos, tierras regadas por el río Guayas. Con el paso del tiempo, las extensiones de sembrío avanzaron hasta Palenque, San Francisco de Baba, Quevedo, Babahoyo, Salitre, Samborondón y Guayaquil (Anecacao, s/f).

Café de Galápagos, una variedad que se la denomina café pergamino, oro, tostado y molido. Sus características lo hacen único debido a la posición geográfica exclusiva en el mundo dentro del parque Nacional Galápagos, declarado Patrimonio Natural de la Humanidad, lugar en donde se mezclan las bondades de la altura con la brisa marina, espacio privilegiado por su fauna y flora exótica.

Las islas son el segundo archipiélago con mayor actividad volcánica. Su cultivo, que data desde el año 1879, se realiza a una altura que oscila entre los 300 y 500 m.s.n.m, sin embargo, gracias a la corriente de fría de Humboldt, que provoca un efecto como si estuviera a 1200 m.s.n.m., altura ideal de esta planta, todo ello sumado a la tierra fértil abonada con restos volcánicos. De acidez fuerte, aroma permanente similar a la turba y notas frutales, algo amargo que ayuda a la prolongación del sabor en la boca.

El cultivo no afecta al bienestar y equilibrio de la isla, ya que la producción es orgánica y se maneja bajo parámetros de calidad con buenas prácticas, sin afectar a las especies, es decir, el cultivo se realiza de manera integral: control de plagas y correcto manejo de especies introducidas. Con el 80% de la producción, las islas San Cristóbal y Santa Cruz son las principales productoras, además, estos lugares poseen también el 90% de la población (Mintur, 2018).

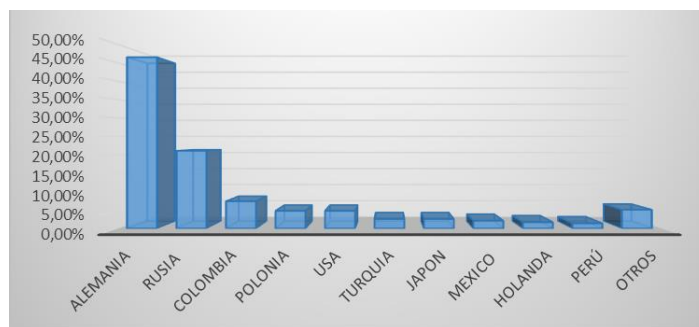


Figura 14. Participación de las exportaciones de café por países, año 2017

Fuente: Asociación de Exportaciones de Café, Anecafé. [www.anecafe.org.ec/exportaciones2017](http://www.anecafe.org.ec/exportaciones2017)

Elaborado por: Hamilton López

Maní Transkutukú, cuarta denominación de origen, se produce en las comunidades indígenas, Shuar y Achuar. Combina los conocimientos técnicos de la siembra, fertilización y control de plagas junto a los saberes ancestrales locales, propios de estas culturas del oriente ecuatoriano. Su producción es orgánica y está respaldada por la certificadora alemana, BCS Oko Garantie (Chankuap, 2014).

Pitahaya de Palora, reconocida en junio del 2018 y procedente de la provincia de Morona Santiago. Representa el 90% del total de las exportaciones ecuatorianas y lo abastecen 700 productores agrupados en una Asociación. La producción de esta fruta es excelente pues hay incluso sobreproducción que se podría exportar a China donde la demanda está en alza, sin embargo, todavía se deben resolver permisos de entrada al país asiático (Líderes, 2019).

Según el director del Servicio Nacional de Derechos Intelectuales, Santiago Cevallos, en declaraciones a Diario Expreso del 1 de marzo del 2019, existen 97 beneficiarios entre productores y asociaciones que ostentan la denominación de origen, esto les garantiza un promedio del 50% superior al precio de mercado. La Unión Europea, en ese sentido, reconoce 114 productos con denominación de origen a nivel regional. Sin embargo esta cifra podría variar ya que solo en Ecuador existen 3 productos originarios a la espera de obtener su denominación de origen y están repartidos en las provincias de: Carchi y el queso amasado, Zamora Chinchipe y su café de Palanda y Zumba, finalmente en Manabí el cacao de Fortaleza del Valle originario de Calceta.

Desde el otro lado del Atlántico, la UE ha esquematizado diferentes tipos de calidad que abarcan productos agrícolas, alimentos, vinos, bebidas espirituosas y vinos aromatizados. De ello se desprenden las Denominaciones de Origen Protegidas, Indicación Geográfica Protegida y la Especialidad Tradicional Garantizada. En el acuerdo multipartes la UE incluyó 117 productos con indicaciones geográficas como por ejemplo: el queso Idiazabal de España, productos cárnicos de Francia como el Jamón de Bayona, bebidas espirituosas de Irlanda como el *Irish whiskey*, la salsa *Aceto balsámico tradizionale di Modena* de Italia, entre otras.

### **3.5 Organizaciones de la sociedad civil contra el Tratado Multipartes**

Existen varias razones para oponerse a los tratados comerciales, y la situación se agrava si involucran un país rico con uno pobre. Bajo esta premisa, quienes están en contra argumentan posiciones que no han variado a lo largo de los años, entre ellas:

*Transnacionales (ETN)*: empresas que han logrado expandirse con sucursales alrededor del mundo. Gracias a ello, han alcanzado un poder de influencia en el lugar donde se establecen ya sea político o económico, lo cual ha generado controversia debido a su operatividad. Sus intereses pueden ser varios, entre los más destacados es la evitar la competencia. Gracias a su capacidad operativa, está en condiciones de comprar aquellas empresas pequeñas que podrían representar, por mínimo riesgo que representen, un competidor potencial. Sin embargo, una de las causas que más preocupan a las organizaciones contrarias al establecimiento de transnacionales en el territorio nacional es que aprovechan la mano de obra barata, y aquello está mal visto, pues si bien reducen costos, la tendencia a la larga es reducirlos aún más. Esta dinámica, en el largo plazo, crea dependencia por parte de la sociedad y de los trabajadores que, en el peor de los casos, terminan trabajando bajo condiciones de esclavitud con el fin de evitar un mal mayor, el desempleo.

Incluso la ETN podría amenazar con salir del país si no se adecúa la legislación a los intereses de estas empresas, para ello cuenta con un generoso lobby que se encarga de influir en los tres poderes del Estado: ejecutivo, legislativo y judicial. Además, las empresas de relaciones públicas que contratan sirven para realizar una limpieza profunda de su imagen, por ejemplo mediante la difusión de prácticas sociales

responsables con el medio ambiente, pero llevadas a extremos que rozan la mentira. Otra práctica es la de hostigar a las organizaciones sociales que reclaman derechos y responsabilidades de estas empresas. El sistema político está perfectamente pensado para beneficiar a las ETN en detrimento de la ciudadanía. De ahí que los Gobiernos también deben lidiar con la presión de posibles despidos, pues las ETN, de manera indirecta, transfieren la responsabilidad al Estado. Todo ello conlleva la necesidad de articular un sistema político que incluya a sindicatos, movimientos sociales, empresas, patrones, entre otros, para establecer líneas claras de trabajo que saquen a la luz las desigualdades que el poder genera (Martí, 2015, pp. 199).

En el campo de la agricultura, Latinoamérica se caracteriza principalmente por exportar bienes primarios provenientes de la tierra. La falta de industrialización del sector no permite la generación de valor agregado ni tampoco mejorar los precios y por tanto la competitividad. La concentración de las tierras en pocas manos conlleva el acaparamiento de los recursos naturales como el agua y bosques. De ahí que las dos grandes problemáticas se centran principalmente en el sector alimentario y no alimentario: silvicultura forestal, extracción de minerales, entre otras. En el campo alimenticio se encuentran la producción de soya, carne, vinos, caña de azúcar y palma aceitera solo por mencionar algunas. Los países han debido proliferar en estas plantaciones de monocultivo y se extienden en grandes extensiones de tierra por toda Sudamérica respaldadas por empresas provenientes de Arabia Saudita a través del grupo Al-Khorayef; Beidahuang, compañía agrícola más grande de China y Penxing también de China. La concentración de tierras provoca la dependencia del campesinado (empleo asalariado) hacia las ETN y esto a la vez incide en la destrucción de la agricultura familiar (Cruz & Pérez, 2018).

Los pequeños agricultores quedan rezagados frente a un mercado mucho más exigente en donde las ETN tienen las de ganar en cuanto a entregar productos garantizados (inocuidad y calidad), ofrecer variedad, homogeneidad, logística y pagos. Pero las ETN no solo perjudican a los agricultores, tiene un alcance mayor que llega incluso a la eterna lucha de clases, colonialismo, entre otras. Las ETN son consideradas como piezas de engranaje del capitalismo globalizado, pues son el medio por el cual los capitales excedentes llegan a todos los rincones del mundo. En su afán expansivo incluso se apropian de los países por medio de la imposición cultural y social extranjera,

captación de los servicios mediante el impulso de la privatización de empresas clave que sirven a sectores estratégicos.

Frente a este panorama, las organizaciones sociales se han unido para frenar el avance de las ETN. En el Foro Social de Porto Alegre en 2001 se conformó una red mundial contra hegemónica que pretende enfrentarse a la globalización neoliberal con el fin de conseguir un mundo más igualitario, justo y pacífico (Martí, 2015).

Por otro lado, también existen organizaciones mundiales que se encargan de velar por el bienestar y regulación de los ciudadanos como la Organización por la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), y la Declaración Tripartita de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en conjunto con la Responsabilidad Social Corporativa sumado al Pacto Mundial de las Naciones Unidas y el Marco de los Principios Rectores de Ruggie dependiente del Consejo de Derechos Humanos de las Naciones Unidas en 2011 (Martí, 2015, pp. 200). Sin embargo, los retos son grandes si comparamos los recursos de cada uno de los bandos, incluso las ETN pueden llegar a superar el poder de los Estados y moverse a través de los países con gran facilidad evitando las políticas económicas. El rastreo de sus actividades, por tanto, se dificulta, pues la cadena de valor de un producto ya no se limita a la producción en el ámbito nacional, sino que trasciende fronteras mediante la implantación de matrices y sucursales esquivando de esta manera, en muchos de los casos, la responsabilidad social.

*Neoliberalismo*: el concepto de neoliberalismo, según Alberto Garzón (2010), hace referencia más al ámbito ideológico que teórico, como también más político que económico. Pablo Dávalos (s/f), por su parte:

Se lo conoce como “neoliberal” (o también “ordoliberal”), porque implica una reformulación de las nociones clásicas del liberalismo económico y político del siglo XIX, en las cuales el Estado se asimila a la economía. Es desde esta experiencia de liberalismo con intervención estatal que asegura y protege a los mercados, que se redefine el concepto de “economía social de mercado” (p.8).

Aunque también se trata de un término utilizado mayoritariamente para designar despectivamente las políticas o acciones de los gobernantes. En palabras de Garzón, el término tiene “más de panfletario que de riguroso”. Por ello, esta palabra la

encontramos es discursos de izquierda. Sin embargo, la evolución de la lengua, el castellano en nuestro caso, cambia de acuerdo a la popular premisa de que “el lenguaje es de quien lo usa”, de ahí que el neoliberalismo se ha ganado un lugar especial tanto en el ámbito económico como político para designar algunos ámbitos de la vida diaria que considera dañinos de la sociedad capitalista.

Para entender todo lo que abarca el término debemos retroceder un par de siglos. El filósofo inglés, John Locke (1632-1704), es considerado como el padre del liberalismo clásico, ya que su obra abarca la defensa de los derechos de la vida, la libertad, los bienes (la propiedad) y todo ello lo eleva a la escena política. Ideas trascendentes que salieron de Inglaterra y a sus colonias, especialmente a EEUU. Estas ideas construyeron constituyeron la base de la nueva sociedad y, así mismo, del nuevo orden mundial acompañado de prominentes filósofos, matemáticos y astrólogos (Vidal & Vargas, 2018).

Sin embargo, Thomas Hobbes junto a Adam Smith, quizás con mayor protagonismo que el primero, serían las personas clave que definitivamente cambiarían las actuales bases de la modernidad. Smith encasillaría al ser humano como “*Homo economicus*”, es decir, como sujeto activo de la ciencia económica y de la riqueza, del intercambio, del mercado, de la división de trabajo, la propiedad, al Estado como garante de las relaciones comerciales por medio de contratos entre los ciudadanos (Vidal & Vargas, 2018, pp. 5). Ampliando un poco más el concepto de Smith, se trata de la división del trabajo y la propiedad privada, específicamente, entre quienes tienen el dinero y quienes tienen la mano de obra. Es el propio interés (o egoísmo) de las personas en ofrecer productos o servicios a la sociedad. De igual manera, la nascente sociedad moderna debía garantizar los derechos civiles de los ciudadanos como son: libertad de expresión, libre circulación de las personas, libertad de culto, de trabajo, propiedad privada, justicia, entre otras. Todas ellas características básicas para competir en el mercado entre iguales (Vidal & Vargas, 2018, p. 7).

Con el pasar de los años, el liberalismo derivó en neoliberalismo como consecuencia de llevar los ideales hasta el extremismo, apuntalados con nuevos conceptos provenientes de los economistas F. Hayek y Milton Friedman. Por ello, Alberto Garzón (2010) ha esquematizado varios puntos en los que esta vertiente nos llega hasta nuestros días, a

pesar de que su aplicación varía entre países, el patrón es el mismo y se divide en 9 características:

- Desregulación del comercio y las finanzas.
- Privatización de los servicios que debería brindar el Estado.
- El Estado no regula las condiciones macroeconómicas.
- Reducción del gasto social.
- Reducción de impuestos a las empresas y familias.
- Debilitamiento de los sindicatos desde la empresa y el Estado en favor del capital y reduciendo el poder de negociación de los trabajadores.
- Aumento del trabajo por horas sobre el trabajo fijo.
- Competición desenfrenada entre grandes empresas.

Según Pablo Dávalos (s/f), el neoliberalismo es una forma de entender las dinámicas de Latinoamérica y por tanto del mundo. Las 9 características antes mencionadas sirven para perpetuar el capitalismo mediante su propia reproducción, es decir, el sistema se alimenta de estas nociones económicas para avanzar y mantenerse. De este modo, el sistema llega a dominar y administrar los recursos que son escasos y la regulación social que se refiere a qué, cómo, cuándo, dónde producir y consumir. Un factor clave en esta disputa es la planificación (Estado) y el libre mercado que asumen posiciones contrarias con respecto a la dinámica de los mercados.

La planificación implica la idea de racionalización al interior de la regulación social y económica y en la asignación de recursos. En ese sentido, es la respuesta a la crisis del sistema capitalista, sobre todo aquella de 1929-32. En esta respuesta, se asume que la autorregulación social realizada por el libre mercado puede provocar más problemas que aquellos que pueden solucionar y que a la larga implican un peligro para la pervivencia histórica del mismo sistema capitalista. La crisis de 1929 creó la recesión, el paro laboral y la pérdida de referentes sobre las promesas de la sociedad de mercado (Dávalos, s/f, p. 2).

La intervención del Estado mediante la planificación central en el ámbito económico es la contrafuerza para detener el avance del neoliberalismo que prolifera en los países,

pues el mercado por sí solo no puede regularse, ya que los recursos deben asignarse de una manera eficiente que atienda necesidades e intereses establecidos previamente mediante la socialización. Sin embargo, el mercado cada vez avanza y se posiciona en la sociedad mediante diversas formas y acciones, por ejemplo: naturalización del riesgo, fomento al emprendedor, competición, individualismo, despojo social, endeudamiento y precarización laboral, entre otras.

*Libre comercio:* o libre mercado, hace referencia a la dinámica de las leyes de la oferta y demanda (mano invisible del mercado) en donde estas actúan libremente y las transacciones están poco o mínimamente reguladas de impuestos, restricciones u otras formas de ralentizar la compra y venta de bienes. Según la teoría liberal, tanto la oferta, representada por los productores, como la demanda, representada por los consumidores de bienes y servicios se autorregulan y tienen a la estabilidad. Lo contrario a esta forma de comercio libre y sin ataduras es la intervención del Estado mediante el proteccionismo. Estas medidas intentan favorecer la industria local y son planteamientos generalmente de izquierda o progresistas que avizoran que ven el libre comercio la fuente de las desigualdades sociales generadoras de pobreza (Conceptode, s.f.).

El resultado del libre comercio se recoge de manera legal a través de los Tratados de Libre Comercio (TLC) entre dos o más países que deciden negociar sin barreras arancelarias, entre otras. El primer tratado de libre comercio se dio en 1891 entre Gran Bretaña y Francia con el fin de integrar económica y socialmente a las naciones, lo cual se convierte en ayuda mutua. Ejemplos de integración y tratados son la Alianza del Pacífico, Comunidad Andina, Unión Europea, entre otras. Esta forma de comercio genera codependencia (comercial y diplomática) entre naciones y eso es bueno en la medida que evita hacerse daño unas a otras, como en otros tiempos mediante guerras. Los países tienden a producir aquello en que tienen ventaja comparativa, especializándose en los bienes que producen de manera eficiente y esto a la vez permite el crecimiento regional debido a que los países tienen acceso a materia prima y maquinaria a menores costos (Mincetur, s/f).

Por el contrario, también existen desventajas a la libre circulación de productos en las fronteras, una de las más destacadas es que favorece a los países más poderosos. Una

economía fuerte tiene la capacidad de exportar productos en mayores cantidades, incluso más de la cantidad que importa. Así, no permite la competencia ni la innovación del país menos rico al no poder competir en igualdad de condiciones. Los trabajadores se ven afectados debido a las nuevas dinámicas, esto podría generar desempleo en algunos sectores debido a las importaciones de bienes más baratos, por ello también se pide que el libre comercio debe ir de la mano con la libre movilidad de los trabajadores.

Hace más de 200 años el economista inglés, David Ricardo, propuso la especialización productiva de los países en donde cada uno debía producir la mercadería en donde fuera más eficiente. Sin embargo, había países que eran buenos en la producción en todos o casi todos los productos, en ese caso, la recomendación era la del proteccionismo para que de esta manera los productos pudieran sobrevivir. Sin embargo, Ricardo se oponía a este principio, pues decía que lo importante no es la ventaja absoluta, sino la ventaja comparativa, es decir, es beneficioso para los países especializarse en el producto o productos que permitan optimizar el resultado final global. Pero el mercado no funciona de manera tan lógica, ni los factores productivos están idealmente distribuidos, pues las economías no funcionan al máximo de su capacidad (están infrautilizados) e, inevitablemente, deben producir otros productos.

El libre comercio también conlleva una pérdida de capacidad regulatoria para las naciones, ya que no es cierto que el comercio libre llegue a regular los salarios, pues el tipo de cambio de las monedas se mantiene entre subidas y bajadas, ya que está a merced, junto a los tipos de interés, de especuladores.

La inversión extranjera directa también está dentro del libre comercio. El argumento es como sigue: una empresa extranjera proveniente de un país con alta productividad, lleva parte de su negocio a un país de baja productividad debido a las ventajas que esto supone, ya sea en salarios bajos y costos de capital. Sin embargo, en la práctica no ocurre lo ideal esperado. La empresa extranjera aprovecha la mano de obra barata para compensar los costos de capital que supondría llevar a ese país un tipo de tecnología que abarataría la producción, sin embargo no lo hace con el fin, nuevamente, de ahorrarse costos y maximizar beneficios (Flassbeck, 2017).

*Soberanía de los pueblos*: la soberanía está íntimamente relacionada con la democracia, ya que etimológicamente significa el poder del pueblo. En 1762, el filósofo francés, Jean-Jacques Rousseau, definió la soberanía como el poder del pueblo o soberanía popular. La violación a la soberanía es un tema muy delicado que podría desembocar en una guerra. En la actualidad, esta posibilidad es muy remota luego de las graves consecuencias de las desastrosas guerras mundiales. Los países han creado instituciones como la Organización de las Naciones Unidas que protegen y median entre conflictos de esta índole. Según Fabián Corral (2013):

La soberanía es un atributo esencial del Estado, entidad que, dentro de su territorio, y sin obedecer a poderes distintos de los suyos, tiene la capacidad política y jurídica de auto-obligarse, auto-determinarse, crear y aplicar un ordenamiento legal propio, vinculante y exigible.

La soberanía alude a una cualidad sustantiva del poder, a facultades de naturaleza tal que no admiten otras potestades concurrentes ni superiores dentro del territorio (p. 1).

Esta autonomía del Estado se enmarca en varios pilares: independencia política, jurídica, administrativa, poder para actuar libremente frente a otros estados tanto en obligaciones como en responsabilidades. La soberanía no permite la subordinación frente a otros países, más bien da paso a considerarse entre iguales. Por lo que la dependencia de otros países también es condenable, pues actuaría contra los intereses y derechos de los habitantes.

La pérdida de soberanía ya no es como antaño, que implicaba la cesión de derechos sobre un territorio luego de un conflicto armado. Para la solución de esos conflictos ya se encargan organismos especializados que los evitan. En la actualidad, la intromisión en la soberanía ha trascendido fronteras por medio de las grandes empresas por un lado y también por medio de los países y la injerencia en la política local que benefician a las empresas extranjeras.

En la UE, a raíz de la crisis del 2008, países como España, Italia, Portugal, Irlanda y en el peor de los casos, Grecia, al no tener soberanía sobre su moneda, el euro, tuvieron que realizar ajustes por otras vías que desembocaron irremediabilmente en el aumento

del desempleo y la reducción de salarios. Se esperaba que unos salarios más baratos generaran productos más baratos y por tanto mayores exportaciones al ganar en competitividad. No obstante, las exportaciones fueron menores a las esperadas. Alemania pudo jugar un papel muy importante en el destino de Europa en la última década, pero no lo hizo. “Si los precios y salarios alemanes hubieran subido, el valor del euro hubiera caído, entonces los países en crisis habrían sido más competitivos en el mercado mundial” (Stiglitz, 2016, p. 46).

La moneda única, que desde su implantación en el 2002 sembró esperanza y prosperidad, se convirtió en una pérdida de soberanía, pues funcionó al margen de las necesidades locales producto de las diversidades de cada país miembro (Stiglitz, 2016). Por otro lado tenemos a la *troika*, conformada por el Fondo Monetario Internacional, Banco Central Europeo y la Comisión Europea. Las tres instituciones juntas exigían a los países afectados por la crisis del 2008 cedieran, en este caso, la soberanía económica de sus territorios, esto es mediante acuerdos comerciales que beneficien a países socios más ricos para luego tener la oportunidad de acceder a millonarios préstamos que permitieran sostener el presupuesto nacional deteriorado por casos de corrupción y déficits que se venían arrastrando durante años. Los términos del préstamo de dinero se recogen en programas de austeridad que los países afectados deben firmar.

A diferencia de los préstamos convencionales, en los que los prestamistas suelen añadir condiciones que favorezcan la devolución del dinero, los requisitos impuestos por la eurozona invaden territorios no directamente relacionados con el pago. Se trata de garantizar que las prácticas económicas del país se ajusten a lo que los Ministros de Economía de la eurozona (dominada sobre todo por Alemania) piensen que debe hacer el país. Esta coacción ha sido contraproducente, porque muy a menudo las condiciones impuestas han provocado una contracción económica y han disminuido las probabilidades de que se devuelva el préstamo (Stiglitz, 2016, p. 44).

Los programas de austeridad abarcaban varios frentes, desde los ajuste macroeconómicos como la reducción del gasto. Reducir el déficit y endeudamiento en tiempo de crisis, según Joseph Stiglitz (2016), agrava estado de recesión, pues en lugar

de que el Estado, único en capacidad de inversión dada la incertidumbre, impulse la economía, la ralentiza y agravan la recesión.

*Antiglobalización:* la globalización surge como un proceso objetivo inevitable de las relaciones entre países y que traspasa fronteras, mas no se trata de una. Abarca muchos frentes sociales, políticos, económicos, culturales, científicos, tecnológicos, comunicacionales. Pero el mayor representante de este fenómeno tiene que ver con el tema económico y financiero. Se trata de la interdependencia global de los mercados. El capital está sujeto a cambios bruscos debido a las desregulaciones e interconexiones del mismo, por lo que, como dejó comprobado Edward Lorenz (1972): “el aleteo de una mariposa en Brasil puede producir un tornado en Texas” (Openmind, 2015, p.1). De manera que nuestro dinero y la economía local alcanzan dimensiones globales. El comercio global, por tanto, refleja la creación de riqueza e internacionalización del sistema productivo.

La globalización, en el caso de la industria de la comunicación, está representada por grandes empresas que acaparan varios medios y se consolidan en pequeños grupos a nivel mundial. La consecuencia es que dos o tres empresas controlan la comunicación de un solo país: prensa escrita, radio y televisión. Podemos encontrar más variantes de estas asociaciones que se unen para sumar fuerzas y presión frente a los pequeños y nacientes emprendimientos locales. Los países se asocian en instituciones políticas como la Unión Europea, el G8 conformado por los países más ricos del planeta, entre otros.

En medio de toda esta dependencia global se encuentra el ciudadano medio que, lleno del hartazgo político de los representantes locales, se enfrenta a un sistema superior a él en el que las decisiones político-sociales no tienen repercusión directa en sus necesidades y descubre que el timón que dirige el país está manejado desde afuera. Es así como surgen los movimientos antiglobalización o, como los define Mariana Delgado (2009), alter-globalización porque manifiestan una alternativa al capitalismo y a las políticas que consideran neoliberales. Aunque los movimientos antiglobalización son muy diversos y a veces contradictorios, lo que exigen es un reparto igualitario de la riqueza, denuncian el desequilibrio tecnológico, el fracaso del modelo económico, defienden los derechos de la naturaleza, rechazan las enfermedades y epidemias. En el

caso de los países latinoamericanos, además exigen la condonación de la deuda externa que consideran injusta en los términos de contratación de préstamos sobre todo por parte del FMI y el BM (Delgado, 2009).

En lo referente a lo cultural, denuncian la pérdida de identidad que va desde la comida, con la imposición de menús extranjeros, la pérdida de derechos humanos por parte de las comunidades indígenas. Los derechos laborales dispares entre los del norte y sur del planeta, los alimentos transgénicos cuya patente o propiedad intelectual modificada genéticamente los hacen exclusivos y por tanto dependientes de quien los vende. A la vez, estas semillas manipuladas desplazan los cultivos tradicionales lo cual genera un daño medioambiental ahí donde florece, pues dañan el micro-ecosistema que ya de por sí está amenazado por los monocultivos (Castells, 2001).

Como punto de partida, se considera el nacimiento de los movimientos antiglobalización en el año de 1999 durante un evento realizado por la Organización Mundial del Comercio denominado Ronda del Milenio celebrada en Seattle, EEUU. Posteriormente, y ya en esta última década, se destacan dos movimientos antiglobalización que protestaron frente al poder económico imperante desatado por la crisis del 2008: Occupy Wall Street surgido en New York, EEUU, el 17 de septiembre de 2011 y el 15 de mayo de 2011, conocido como el 15M de Madrid, España. El primero denunció a las corporaciones financieras mundiales representadas a través de la Bolsa de Valores de Wall Street. Sus exigencias son las ya mencionadas anteriormente: corrupción bancaria, desregularización del mercado financiero, la limitada participación en la esfera política del ciudadano común, mayor protagonismo de la banca pública y reparto equitativo de la riqueza. Alrededor de unos 20.000 manifestantes autodenominados indignados acamparon en Manhattan y más específicamente en Wall Street. Estas protestas estuvieron influenciadas por la iniciativa madrileña del 15M (Ecured, s.f.).

Desde Europa, la protesta de los indignados que acamparon en la populosa Plaza del Sol de Madrid reclamaban lo mismo, la indefensión del poder político frente al poder económico que operaba con total impunidad. Esta indignación frente a los dos partidos políticos tradicionales terminó en una fragmentación de los electores, así surgieron nuevos representantes tanto de izquierda como de derecha, pero bajo consignas mucho

más agresivas que pretendían ser los nuevos referentes de los ciudadanos para combatir el problema de la globalización y la impotencia democrática contra las desigualdades (León, 2018).

*Derechos de la naturaleza:* La Constitución del Ecuador, aprobada en el 2008, dedica el capítulo séptimo a describir los derechos de la naturaleza o Pacha Mama y es una de las primeras legislaciones a nivel mundial en reconocer a la Naturaleza como sujeto de derechos. En 4 artículos, que van del 71 al 74, se refieren al cuidado y conservación del medio ambiente:

Art. 71.- La naturaleza o Pacha Mama, donde se reproduce y realiza la vida, tiene derecho a que se respete integralmente su existencia y el mantenimiento y regeneración de sus ciclos vitales, estructura, funciones y procesos evolutivos. Toda persona, comunidad, pueblo o nacionalidad podrá exigir a la autoridad pública el cumplimiento de los derechos de la naturaleza. Para aplicar e interpretar estos derechos se observarán los principios establecidos en la Constitución, en lo que proceda. El Estado incentivará a las personas naturales y jurídicas, y a los colectivos, para que protejan la naturaleza, y promoverá el respeto a todos los elementos que forman un ecosistema (Asamblea Nacional, 2008, p. 33).

De los artículos 72 al 74, la ley es más específica en cuanto a la indemnización de colectivos o personas que dependan del sistema natural. Esto es, en caso de deterioro del medio ambiente por parte del Estado debido a la explotación de los recursos de la Pacha Mama. El cuidado de la naturaleza está regulado de diferentes maneras: cuidado de las especies mediante la limitación de la explotación, prohibición de introducir especies no originarias que podrían alterar el ecosistema, los servicios ambientales no podrán ser de propiedad de ningún ente particular pues su uso queda restringido y regulado por el Estado.

Farith Simon (2013), considera que la denominación a la Naturaleza como sujeto de derechos roza la simple retórica populista, pues a lo largo de todos los artículos de la Constitución del 2008, se hace referencia a la naturaleza como hábitat de los seres humanos y en este caso, de los ecuatorianos, en donde el cuidado del medio ambiente se

entiende de manera intrínseca al ciudadano y que además se podría alcanzar similares objetivos a base de normas ambientales. En este sentido, la relación jurídica con la naturaleza es fundamentalmente antropocéntrica, pues considera al ser humano como centro del universo y a la naturaleza como un objeto necesario para que el ser humano se desarrolle, por tanto el primero es sujeto de derechos mientras que la naturaleza es objeto. Las Declaraciones de Estocolmo de 1972 y la de Río en 1992, considera al ser humano lo más valioso y primordial y solo en esa medida es necesario, útil y vital cuidar la naturaleza, pero solo en función de los beneficios de las personas.

Por otro lado, la teoría ecocéntrica toma a la naturaleza como un todo en donde el ser humano es parte del ecosistema y concede igual derechos de existir al resto de especies. Por ello, el ecosistema debe mantenerse y cuidarse por el bien de todas las especies, incluido el ser humano, pues el ecosistema se nutre y retroalimenta de la interacción de cada ser vivo. Esta corriente se recoge en la Carta de la Naturaleza de las Naciones Unidas de 1982 y, de acuerdo a René Bedón (2017), señala básicamente que “la vida depende del funcionamiento ininterrumpido de los sistemas naturales; señala además que toda forma de vida es única y merece ser respetada, cualquiera sea su utilidad para el ser humano” (p. 1).

*Inequidades sociales:* muchos autores avalan esa relación entre ricos y pobres en una proporción desmesurada en donde solo el 1%, según el economista Paul Krugman (2013), se benefició de la crisis del 2008, mientras que el resto, mayoritariamente clase media y baja, perdieron poder adquisitivo frente a los mercados y, sobre todo, frente a los bancos y los créditos hipotecarios. Igualmente, otro premio Nobel, Joseph Stiglitz (2012) dedica un libro titulado El precio de la desigualdad para hablar sobre ese 1% de la población que posee lo que el 99% necesita. Todo ello desemboca a la consabida frase ya de cuño popular de que “Los ricos cada vez son más ricos y los pobres cada vez más pobres”. En un ambiente de crisis, como el del 2008, denominado como la Gran Recesión, saltan a la actualidad política el tema del desempleo, inseguridad, sueldos bajos, migración, entre otras.

Todos estos temas afectan directamente a la clase media que desciende un peldaño hasta confundirse con la clase baja. Es decir, la falta de oportunidades se hace visible. Sabemos que la economía evoluciona de manera cíclica, con crisis, recesiones,

desaceleraciones, estancamientos, recuperación, estabilidad, auge, prosperidad y en el mejor de los casos, en palabras de gobernadores mesiánicos, “milagro económico”.

Según Maximiliano Gracia (2015), en su artículo sobre La desigualdad, esencia en el modelo de libre mercado, recoge varios datos sobre este tema. Por ejemplo, los salarios de la clase baja aumentaron solo un 15% en relación al 1% de la población más rica, cuyos ingresos llegaron hasta el 150%. Estas inequidades, según el autor, tienen una relación directa con el Estado, encargado de velar por el bienestar de sus ciudadanos, pues una de las causas es la falta de cobro de impuestos a esa clase privilegiada. De igual manera, y dejando la responsabilidad al Estado, este no se encarga de redistribuir de óptima manera esos recursos. Al referirse al Estado, hace hincapié en que también es un tema político en la medida que los gobernantes están al servicio de las grandes empresas, es decir, en favor de “los de arriba”.

El poder recae en los empresarios, pues una mente aguda, genial, que inventa o crea algo por el bien de la humanidad, no será quien obtenga los réditos económicos que esa idea o producto disruptivo alcance fama, no, serán los grandes empresarios con capacidad de movimiento de capital en inversión. En ese sentido, no es el genio quien marca la diferencia, sino los “acumuladores de riqueza”. Por otro lado, ese control de capital permite reemplazar mano de obra cualificada por tecnología, la cual se espera aumente la productividad, sin embargo, estos cambios también generan desempleo y, en el mejor de los casos, generan reducción de salarios.

La desigualdad puede venir disfrazada de muchas maneras, una de ellas es la discriminación. Un mismo puesto de trabajo puede percibir diferente remuneración dependiendo si quien lo ocupa es hombre, en ese caso, generalmente, el salario es más alto que si lo realizara una mujer. Bajo el mismo esquema, los afro descendientes e indígenas correrán igual suerte. La oferta de créditos por parte de los bancos también genera desequilibrios en la sociedad, pues muchas personas que acceden a estos préstamos lo utilizan de forma inadecuada y terminan sobreendeudadas. Sucede especialmente en tiempos de bonanza económica en donde los requisitos son más permisivos y suponen que la economía se mantendrá al alza. La realidad es otra cuando termina y llega la recesión acompañada de atrasos, mora, insolvencia y suspensión de pagos. Esos préstamos no tienen otro fin que el de estimular la economía, pero se corre

el riesgo de terminar también solo en el consumismo. Un mal que corroe y avanza alrededor del mundo, pues ya no es necesario tener lo necesario sino, más bien, tener lo mismo y más que el vecino. Vivir por encima de las posibilidades a base de endeudamiento y largas horas de duro trabajo. El acceso a la información por parte de los ricos, de ese uno por ciento que controla los medios de comunicación o que pone en agenda el contenido que a los empresarios interesa que vean el 99%. Poseen recursos para realizar investigación de mercados y, a través de la mercadotecnia, jugar con la mente del consumidor con el fin de saber lo que quiere, desea o anhela con el fin de aumentar las ventas. “Poseen los conocimientos, las herramientas, los recursos y los incentivos para hacerlo” (Gracia, 2015, p.249).

Una de las desigualdades más notoria la encontramos en la aplicación de la justicia. En el caso de las empresas, por ejemplo, existen leyes frente a la contaminación del medio ambiente en el que se exige la reparación o al menos su mitigación. Sin embargo, los empresarios amenazan y se escudan en los costos que estas remediaciones implican lo cual, según ellos, incide directamente en los sueldos de los empleados, es decir, atender mayores gastos implica reducción de personal y por tanto desempleo. Los grupos económicos se encargan de diseñar leyes y normas que legislen a su favor como las quiebras, flexibilización laboral, monopolios, rescates bancarios, la competencia, impuestos y propiedad intelectual. Incluso se dan casos en los que se frenan las innovaciones que beneficiarían al bolsillo del consumidor. Frente a demandas entre el ciudadano medio y la empresa, una persona no podría hacer frente al ejército de abogados que guardan la seguridad del empresario.

Frente a la desigualdad, la propuesta debería ser, por parte del Gobierno, inversión en educación, investigación, infraestructura y salud. Los resultados se verían en el largo plazo.

### **3.6 Competitividad del Ecuador en la región**

La competitividad es el reflejo del buen manejo de los recursos por parte de las empresas o países que obtienen mayor rentabilidad en el mercado frente a sus competidores. Para conseguirlo, se debe ahondar en el estudio de varios factores que se deben poner en práctica: innovación tecnológica, productividad, precios, costos de

producción, calidad de los productos o servicios, logística, entre otros. Todos estos factores están íntimamente interconectados, por ejemplo, el costo de producción incide directamente en el precio, de igual manera, la innovación tecnológica que favorezca y reduzca el tiempo de procesos también incide en el costo del producto.

Para José Aguilar y Fernanda Higuera (2019), la competitividad está acompañada de:

El fomento a la innovación, entendida como la capacidad para generar, adquirir, adaptar y usar nuevos conocimientos a fin de lograr ventajas competitivas sostenibles y acumulativas en el tiempo, es un elemento que se encuentra contemplado en los planes de desarrollo de todos los países del primer mundo donde se ha fortalecido la política de innovación como elemento central de la política industrial (p.8).

Los países de la región enfrentan problemas que se vienen arrastrando durante décadas. La corrupción, debilidad del Estado, informalidad, escasez de talento humano, entre otros, no permiten el desarrollo efectivo de la competitividad. Tanto el BID como la OCDE reclaman la incorporación de nuevos conocimientos en el engranaje productivo. La UE también define a la innovación como “la transformación de una idea en un producto, servicio o procedimiento de fabricación o distribución, ya sea nuevo o mejorado, mediante el uso del conocimiento” (Aguilar & Higuera, 2019, pp.9). Existen varias formas y procesos de entender la innovación. Por citar algunos: enlaces de cadena, que vincula tres áreas: tecnología, investigación y conocimiento; el de triple hélice, que recoge distintas áreas del conocimiento y termina por formar una espiral gracias a esa capitalización de talento humano.

Tener claro ciertos términos que son parte de las mejoras empresariales ayuda a enfocar esfuerzos ahí donde la cadena es más frágil. La productividad es la relación de la cantidad de recursos utilizados y la de bienes producidos; la eficacia es el resultado de obtener los objetivos esperados; la eficiencia es la maximización del beneficio con el menor costo posible. Todo ello es la muestra de obtener un producto de la mejor manera combinando en la medida exacta de la utilización de los recursos.

Para el año 2018, la Organización Mundial de Propiedad Intelectual (OMPI, WIPO por sus siglas en inglés) presentó el Índice Global de Innovación (WIPO, 2018), que es el resultado promedio de dos subíndices. Los datos se recopilan de 126 países/economías.

El primer subíndice es el de los recursos invertidos y se compone de 5 valores de entrada: Institucional (relación política, regulación y ambiente), capital humano e investigación (nivel de educación formal), infraestructura (TIC`s y sostenibilidad ecológica), sofisticación del mercado (crédito, inversión, competencia), sofisticación de negocios (trabajadores del conocimiento). El segundo subíndice consta de 2 valores de salida: producción de conocimientos y tecnología (creación, impacto y difusión del conocimiento) y creatividad (activos intangibles, servicios de bienes creativos y creatividad digital).

Bajo estos parámetros, la WIPO (2018) presentó la clasificación mundial. En primer lugar se encuentra Suiza (1), seguido de Países Bajos (2), Suecia (3), Reino Unido (4), Singapur (5), EEUU, Finlandia, Dinamarca, Alemania e Irlanda.

De manera regional, en América Latina y el Caribe, el Índice Global de Innovación lo lidera Chile (posición mundial 47) y se destaca principalmente en 5 factores como la regulación, educación superior, acceso al crédito, capacitación y creación de empresas. Costa Rica (54), segundo lugar, destaca por el gasto en educación, acceso al crédito, producción por trabajador, pagos de propiedad intelectual, exportación de servicios TIC. México (56), tercer lugar, destaca por la facilidad de obtener crédito, manufactura técnica, exportación e importación de tecnología y productos creativos. Más abajo en el *ranking* se encuentra Ecuador (97), a 34 puntos de Colombia (63) y a 26 de Perú (71) (WIPO, 2018, pp. 22).

Para el 2040 las empresas necesitarán innovar en la obtención de energía limpia y ecológica, pues se requerirá hasta un 30% más de la utilizada actualmente. Debemos tomar en cuenta que esta es una cuestión urgente, ya que el cambio climático es insostenible

El portal web *Doing Business* (DB), referente mundial para conocer el ambiente empresarial de un país, en una lista de 190 países, clasifica a las economías basada en

10 factores, pondera sus valores y determina un puntuación para cada una. Algunos países tienen mejores puntuaciones que otros, sin embargo, es la puntuación final la que determina su posición en el mundo. En el caso latinoamericano, México se ubica en la posición número uno como el mejor lugar para la apertura de empresas, a nivel mundial se encuentra en la posición 54. Nueva Zelanda, Singapur y Dinamarca son los tres primeros países cuya puntuación los declara como los 3 mejores países para hacer negocios. De manera más global y regional, la clasificación está liderada por los países OCDE con 77,61 puntos sobre 100, seguida de Europa y Asia Central, 71,23, Asia Oriental y el Pacífico, 62,45, América Latina y el Caribe, 58,73, Medio Oriente y Norte de África, 56,85 y África Subsahariana, 50,43.

Tabla 24. Facilidad para hacer negocios en América Latina en el año 2018

Clasificación regional	Por País	Clasificación en la facilidad de hacer negocios	Apertura de negocio	Obtención de crédito	Protección de los inversionistas minoritarios	Pago de impuestos	Comercio transfronterizo
1	México	54	11	3	6	12	4
2	Chile	56	24	23	21	30	33
3	Puerto Rico	64	3	1	15	25	5
5	Colombia	65	14	1	1	21	26
7	Perú	68	18	10	3	14	19
8	Panamá	79	2	7	9	29	2
10	El Salvador	85	24	7	26	4	1
15	Uruguay	95	4	12	19	8	30
17	Brasil	109	21	15	2	30	16
19	Paraguay	113	25	19	23	17	23
20	Argentina	119	19	13	4	28	22
21	Honduras	121	26	4	23	26	21
22	Ecuador	123	28	17	18	19	18

Fuente: Doing Business, Clasificación de las economías. <http://espanol.doingbusiness.org/es/rankings>

Elaborado por: Hamilton López

Colombia y Perú, competidores directos del Ecuador, se encuentran relativamente cerca, quinto y séptimo lugar respectivamente de acuerdo a la Tabla 24. En esta clasificación cabe destacar que Doing Business no incluye a Chile dentro de la lista latinoamericana, ya que es parte de los países OCDE, aunque en el ranking mundial está solo a dos puntos por detrás de México. De los 32 países latinoamericanos y el caribe analizados por DB, Ecuador se ubica en la posición 22, solo por delante de Nicaragua, puesto 25, Bolivia, 29, Haití, 31 y Venezuela en último lugar, 32.

Con respecto a nuestros vecinos y en la clasificación mundial, la brecha es más marcada: Colombia, puesto 65, Perú, 68 y Ecuador, 123. La tabla 24 recoge solamente 6

de los 10 indicadores que analiza DB, suficientes para indagar en temas que urgente respuesta.

La facilidad para abrir una empresa (Figura 15), por ejemplo, es uno de las trabas más apremiantes para las economías latinoamericanas. Los trámites burocráticos y la lentitud a la hora de registrar una empresa son, muchas de las veces, un obstáculo para los emprendedores. De igual manera, otro indicador es la obtención del crédito (Figura 16). Los bancos son reacios a conceder préstamos para las PyMES, puesto que los requisitos para obtenerlo son engorrosos.

De manera más detallada, la Figura 15 muestra a Ecuador muy por debajo de sus vecinos. En cuanto al número de procedimientos para la apertura de un negocio (barra color celeste), Colombia y Perú necesitan en promedio la misma cantidad: 8. En Ecuador son necesarios 3 procedimientos adicionales, en total 11. Esto lo ubica por encima del promedio latinoamericano que está en 8,2 y más del doble que la OCDE, 4,9. Sucede lo mismo con otros indicadores.

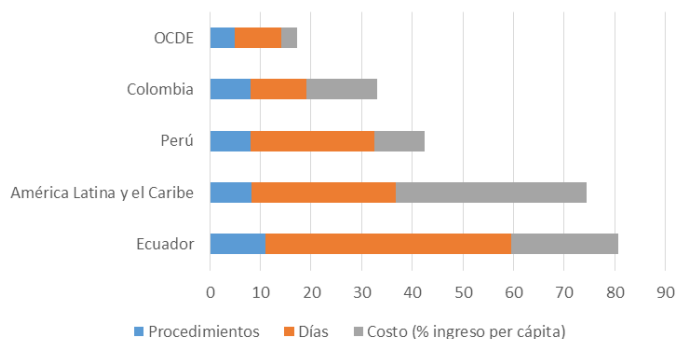


Figura 15. Apertura de un negocio en Ecuador, Perú y Colombia en relación a la región y el mundo

Fuente: Doing Business, Datos por país. Web:

[http://espanol.doingbusiness.org/es/data/exploreconomies/ecuador#DB\\_gc](http://espanol.doingbusiness.org/es/data/exploreconomies/ecuador#DB_gc)

Elaborado por: Hamilton López

En el número de días necesarios para abrir una empresa, Ecuador tarda 20 días más en comparación al promedio de América Latina y el Caribe, 24,5 días más lento con respecto a Perú y 37,5 días más que Colombia. En resumen, Ecuador tarda en promedio un mes y medio en la creación de una nueva empresa. El costo, como porcentaje del

PIB per cápita necesario para iniciar un negocio, también es sumamente elevado con respecto a nuestros vecinos comerciales, aunque en este caso, es menor al promedio latinoamericano, pero 7 veces superior al promedio OCDE.

Para el análisis de la obtención de crédito (Figura 16) se ha tomado en cuenta 3 variables representativas y, según los datos recolectados por DB, nos muestra un panorama menos disparado, al menos entre Ecuador y América Latina. El índice de fortaleza legal (barra celeste), según lo define Doing Business (2019): “mide el grado en que las leyes de garantía y de quiebras protegen los derechos de prestatarios y prestamistas, y facilitan así los préstamos”. Es decir, cuanto mayor es el índice en un rango entre cero y doce, mayor es la seguridad entre el prestatario y prestamista.

Ecuador tiene índice uno y Colombia el máximo: 12. El índice de accesibilidad a la información crediticia, que mide la cobertura, amplitud y accesibilidad a la información financiera crediticia disponibles en los burós de crédito, es menos dispersa y Ecuador, al menos en este indicador, está por encima del resto de los países con una puntuación máxima de 8. El siguiente indicador, cobertura información crediticia de empresas y personas, que mide la información del historial crediticio de ciudadanos y empresas, está más equilibrado y Ecuador está por encima del promedio latinoamericano.

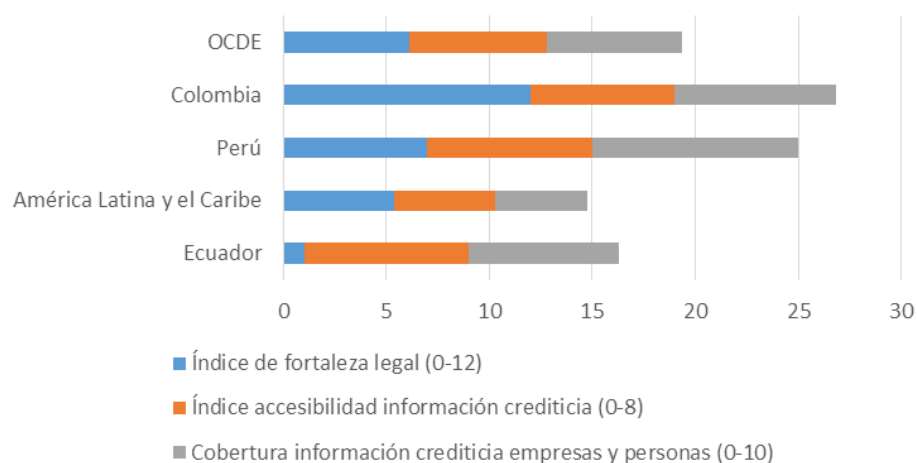


Figura 16. Obtención de un crédito En Ecuador, Perú y Colombia en relación a la región y el mundo





Fuente: Doing Business, Datos por país. Web:

[http://espanol.doingbusiness.org/es/data/exploreconomies/ecuador#DB\\_gc](http://espanol.doingbusiness.org/es/data/exploreconomies/ecuador#DB_gc)

Elaborado por: Hamilton López

Otro factor de la Tabla 24 para medir la facilidad para hacer negocios en América Latina es el comercio transfronterizo, referente tanto a las exportaciones e importaciones medidos en costos en dólares y horas necesarias para llevar a cabo trámites con el fin de realizar la compra o venta de productos. Las Tablas 25 y 26, según DB se refiere a “tiempo y el costo para el cumplimiento fronterizo, incluyen el tiempo y costo para la obtención, preparación y presentación de documentos durante el manejo en puertos o fronteras, el despacho de aduanas y los procedimientos de inspección” Los datos se presentan desglosados costo/horas.

Tabla 25. Comercio transfronterizo de exportaciones medidas en dólares y horas, año 2018

		Ecuador	América Latina y el Caribe	Perú	Colombia	OCDE	Gráfico
Tiempo (horas)	Cumplimiento fronterizo	96	61,9	48	112	12,5	
	Cumplimiento documental	560	529,8	630	630	139,1	
Costos (USD)	Cumplimiento fronterizo	24	52,5	48	60	2,4	
	Cumplimiento documental	140	110,4	50	90	35,2	

Fuente: Doing Business, Datos por país,

[http://espanol.doingbusiness.org/es/data/exploreconomies/colombia#DB\\_tab](http://espanol.doingbusiness.org/es/data/exploreconomies/colombia#DB_tab)

Elaborado por: Hamilton López

Por ejemplo, en la Tabla 25 se puede ver que Ecuador tarda 96 horas en promedio para exportar, 34 horas más que el promedio latinoamericano, el doble que Perú, 16 horas menos que Colombia y 7,6 veces más que el promedio de los países OCDE. En cuanto a la cantidad de horas necesarias para llenar y presentar documentos, Ecuador necesita 560 horas, sin embargo, con respecto a Latinoamérica no está muy alejada, tampoco de sus vecinos. En este caso, cabe destacar que los países OCDE sí tienen una marcada diferencia pues son 420 horas más rápidos en el cumplimiento documental, o lo que es lo mismo, tardan aproximadamente 4 veces menos que los países latinoamericanos. En cuanto a los costos de exportar, Ecuador sigue siendo caro, sobre todo en la parte documental, muy alejado de sus vecinos y próximo a la media latinoamericana.

Tabla 26. Comercio transfronterizo de importaciones medidas en dólares y horas, año 2018

		Ecuador	América Latina y el Caribe	Perú	Colombia	OCDE	Gráfico
Tiempo (horas)	Cumplimiento fronterizo	24	62,6	72	112	8,5	
	Cumplimiento documental	250	647,2	700	545	100,2	
Costos (USD)	Cumplimiento fronterizo	120	79,1	72	64	3,4	
	Cumplimiento documental	75	116,3	80	50	24,9	

Fuente: Doing Business, Datos por país,

[http://espanol.doingbusiness.org/es/data/exploreconomies/colombia#DB\\_tab](http://espanol.doingbusiness.org/es/data/exploreconomies/colombia#DB_tab)

Elaborado por: Hamilton López

En cuanto a las importaciones, Ecuador sí se destaca al menos con menores tiempos, muy por debajo de Latinoamérica. Las horas requeridas en trámites de documentos es casi tres veces menos que Perú y Colombia tarda 295 horas adicionales con respecto a Ecuador. En cuanto a costos de importación en el cumplimiento fronterizo, Ecuador es casi el doble de caro que Colombia y 35 veces más caro que la OCDE. Los costos documentales para las importaciones están algo más equilibrados, equiparable al Perú y por debajo de la media latinoamericana. En general, Colombia y Perú mantienen indicadores muy cercanos entre sí, salvo una excepción en cuanto al costo de los cumplimientos documentales. Por otro lado, Ecuador muestra grandes diferencias de sus indicadores con respecto a sus vecinos, dando muestras de ser más caro y lento a la hora de comerciar con el exterior.

Otra forma de analizar la competitividad es la de Federico Anzil (2008), que divide el análisis en tres grandes ejes: Enfoque tradicional, Enfoque estructural y Otros conceptos.

*Enfoque tradicional:* está basado en el estudio del tipo de cambio y los costos laborales. Con estas dos variables, un país está en la posibilidad de influir sobre ellas, ya sea devaluando o apreciando la moneda en el caso del tipo de cambio o mediante políticas laborales flexibles que alienten la contratación de mano de obra. A nivel regional,

Uruguay es el país cuyo salario básico es mayor al resto con un valor en dólares cercanos a los USD 460. En segundo lugar se encuentra Chile solo con 30 dólares menos y completa el podio Ecuador con un sueldo cercano a los USD 400. Colombia y Perú, muy lejos de Ecuador, tienen un salario mínimo cercano a los USD 280, aproximadamente un 30% inferior al sueldo ecuatoriano. A pesar de que en otros indicadores como la facilidad para hacer negocios, Chile está muy lejos de Ecuador, no sucede lo mismo con el sueldo básico.

La Figura 17 es una referencia de los sueldos básicos, ya que los países poseen Tablas de salarios mínimos sectoriales. Ecuador, para diferentes actividades, tiene salarios distintos que en algunos casos las diferencias están muy marcadas y otros más cercanos al básico (en USD). Para determinar la subida anual de salarios, el Estado, en el caso ecuatoriano, toma en cuenta variables como la inflación y la productividad laboral. Para el presente año, la subida fue del 2,073% con respecto al sueldo básico del 2018, es decir un aumento de USD 8 y se aplica para las 21 comisiones sectoriales: un albañil tiene un salario básico 409,51; auditor general, 401,32; Profesional con título de tercer o cuarto nivel, 433,56; médico residente y médico ocupacional, 430,84; Fotógrafo, 412 y Periodista, 949,37. Las remuneraciones se aplican tanto para el sector público y privado y su valor también estará en función de la oferta y demanda.

Una de las mayores subidas del salario básico se produjo en México bajo el mandato del actual presidente Andrés Manuel López Obrador, que trabaja con dos áreas económicas, una de frontera con el aumento del 100% del salario y otra al interior del país con el alza del 16,21% (Semana, 2019). A pesar del incremento, México continúa como siendo uno de los países con el salario más bajo bordeando el umbral de la pobreza. Para conocer aproximadamente el poder adquisitivo de cada país, los salarios básicos se comparan con el valor de la canasta básica, en cuyo caso vemos algunas diferencias muy marcadas, y según el portal web [salariminimo.com.mex](http://salariminimo.com.mex), y con datos del 2018: Ecuador cubre cerca del 80% de la canasta básica; Colombia el 60% y Perú el 56%. Sin embargo, son cifras que nos dan una relación aproximada de la situación económica de cada país, pues en Ecuador, además del básico, se deben sumar a final de año los décimos, fondos de reserva, y el 15% de utilidades de la empresa, lo cual, al final del año el valor real del sueldo básico se incrementa.

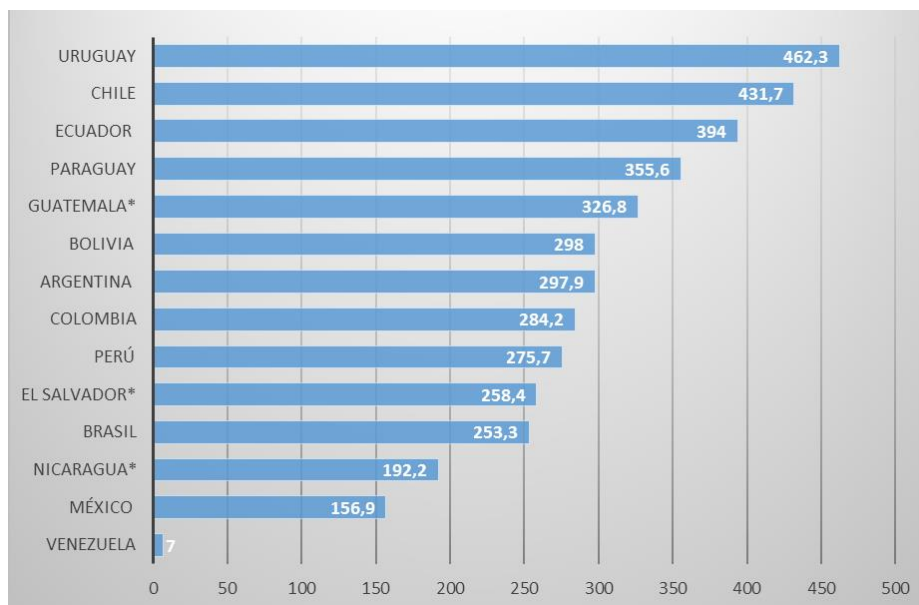


Figura 17. Sueldos básicos en Latinoamérica para el 2019 (en USD)

Fuente: Revista Semana. <https://www.semana.com/economia/articulo/salarios-minimos-en-latinoamerica-al-iniciar-2019/596632>

Elaborado por: Hamilton López

El salario básico, implementado por primera vez en Nueva Zelandia en 1894 y posteriormente por EEUU tras la Gran Depresión con el fin de garantizar un salario mínimo a los trabajadores. En la actualidad, la mayoría de países recoge en sus legislaciones la Remuneración Básica Unificada (RBU). Sin embargo, existen posiciones a favor y en contra de este sistema en el que continuamente los trabajadores, gremios y sindicatos presionan al Gobierno de turno para que el sueldo básico aumente. En este sentido, existen posiciones contrarias.

Entre las *ventajas*:

- Incentivo para los trabajadores no calificados y desempleados.
- Seguridad laboral en momentos de crisis debido a que se encuentran en la parte baja de pagos.
- Efecto redistributivo de la riqueza. La renta, que hubiera podido quedar en manos del empresario, ahora iría hacia el bolsillo del trabajador. Esto, a la vez, disminuiría el gasto público del Gobierno destinado para los pobres (Caballero, 2016).

- Estimula la economía mediante el aumento del salario: inyección de liquidez en el mercado, fortalecimiento de la demanda agregada, mayor aporte a la Seguridad Social, recaudación de impuestos y consumo de las familias (Root, s.f.).

*Desventajas:*

- No incentiva al trabajador a encontrar un nuevo empleo con mayor remuneración.
- Empresas pequeñas sin capacidad de gasto podrían abusar laboralmente de sus empleados presionando para una mayor productividad.
- Empresarios disminuyen contrataciones, además, Jaime Cordero (2015) opina que aumentar la Remuneración Básica Unificada (RBU) supone elevar los costos laborales y sería contraproducente si además la economía evoluciona de manera decreciente.
- En países con alto desempleo, el aumento del SBU es perjudicial para los más pobres, ya que se tiende a despedir trabajadores menos productivos y capacitados.
- La estimulación a la economía debido al aumento de salarios solo tendría efecto en el corto plazo. El alza de los salarios se trasladaría a los precios de los productos y la consecuente inflación y pérdida de poder adquisitivo.
- Un aumento de salarios quitaría capacidad de reinversión y expansión a los empresarios y también beneficiaría al propio trabajador. Así que no es una buena forma de redistribuir la riqueza (Roldán, 2016).

En todo caso, un aumento afectaría menos a los sectores de alta productividad. Por ello:

Es el mercado el que debe determinar los ingresos de las personas en el mercado laboral. Precisamente por tratar de olvidarse del mercado, por tratar de olvidarse de los diferentes niveles de capacitación, educación, experiencia de las distintas personas (trabajadores), por olvidarse de la productividad de empresas y trabajadores y querer fijar un salario mínimo al margen de lo que dice el

mercado laboral, es que se llega a niveles altos de informalidad y subempleo (Cordero, 2015, p. 1).

Productividad de los trabajadores y remuneración, por tanto, deben ir de la mano y tener una relación directa. Los modelos de éxito en cuanto al aumento del sueldo básico han estado acompañados de cambios estructurales en la industria, aumento de las exportaciones, aumento de la demanda interna y a la modernización tecnológica. Todo ello desemboca, como dice Federico Caballero (2016), en: “el círculo virtuoso entre consumo y producción”.

El enfoque tradicional también analiza el tipo de cambio. Ecuador, poseedor del dólar como moneda local desde el año 2000, ha tenido estabilidad gracias a la fortaleza del dólar en contraste con la antigua moneda nacional, el sucre, pero también ha perdido competitividad frente a los países vecinos.

Ventajas de la dolarización:

- Impide al Gobierno de turno devaluar la moneda mediante la impresión de nuevos billetes nacionales. Al no tener soberanía monetaria, el Ecuador no puede imprimir dólares.
- Se frenó la inflación y por tanto el poder adquisitivo de los ecuatorianos aumentó.
- Fortaleza del dólar. La devaluación monetaria no permitía mantener el dinero en los bancos debido a que el valor de estos se reducía de manera continua.
- La confianza en el dinero también permite un mayor desenvolvimiento del sistema financiero, impulsor de la economía a través del crédito.
- Estabilidad. El Ecuador, desde el 2000 hasta el 2015, creció de manera continua a un promedio de 3,9% anual.
- Ganamos poder adquisitivo con la fortaleza del dólar. Esto beneficia a los importadores, pues con los mismos dólares podemos comprar más productos extranjeros (Zumba, 2018).

Desventajas de la dolarización:

- Ha vuelto al país más caro.
- Las reformas necesarias para el fortalecimiento del dólar son impopulares, que tienen que ver con la reducción de costos laborales y de negocios.
- Con moneda local, las reservas.
- Vender productos al exterior se vuelve caro debido a que el dólar se fortalece frente a otras monedas. Es decir, quienes nos compran necesitan más monedas de su país para comprar el mismo producto de origen ecuatoriano.
- La variación internacional del precio del dólar frente a otras monedas no la podemos evitar. Es un factor de competitividad que no podemos dominar.
- Debido a cambios macroeconómicos que suceden fuera de nuestras fronteras, Ecuador está expuesto a la fragilidad directa e inversa del precio dólar-petróleo. Es decir, cuando sube el precio del petróleo, baja el precio del dólar y viceversa. Aunque hay pequeñas excepciones a esta regla, en Ecuador, sin embargo, está al vaivén de estas dos variables (Behar, 2015).

La dolarización se va a mantener, por lo que el Gobierno y sociedad están en la obligación de trabajar contra las desventajas de la dolarización, la más grave, encarecer los productos ecuatorianos. Por lo que la competitividad debe estar encaminada hacia variables que podemos manejar y que están dentro del territorio nacional, es decir de manera endógena: reducción de trámites, facilidades a las exportaciones, simplificación de pago de impuestos, seguridad jurídica, entre otros (Angulo, 2018).

*Enfoque estructural:* se refiere al valor de la tecnología dentro de los procesos productivos. Los países de la OCDE necesitan menor tiempo a la hora de exportar y eso es gracias a las plataformas tecnológicas que agilitan los trámites en línea. Ecuador, por su parte, poco invierte en Investigación y Desarrollo (I+D), las cifras del presupuesto del Estado lo comprueban y salta a la vista. Las universidades, que deberían ir a la par con las necesidades de la sociedad, reflejan el estado de abandono de las ciencias. Las facultades en ciencias sociales abundan y están llenas de alumnos en comparación con las carreras en cuyo *pensum* están las matemáticas, la química, física e informática. La oferta de posgrados sigue la misma línea.

Durante el gobierno anterior (2007-2017), se destinó recursos para las áreas de investigación mediante becas específicas y, al menos durante un tiempo, los estudios en ciencias sociales se redujeron. Sin embargo, la falta de políticas sostenibles a largo plazo, todo esfuerzo se desvanece. En una investigación de Xavier Gómez y Paola Monóz (2019), muestran el abandono de la tecnología representado a través de jóvenes becarios que apostaron por revertir el atraso en innovación, pero debido a la falta de presupuesto y políticas claras que mantengan la I+D como prioritarias, nuevamente quedaremos relegados al atraso. Lo cual a su vez se traduce en disminución de competitividad y dependencia tecnológica del extranjero.

En una investigación de José González y Yelena Romero (2018), el 58% de las empresas no dan la suficiente importancia al talento humano en cuanto a incentivar para el manejo de nuevas tecnologías. La adquisición de nuevas habilidades laborales genera valor para las empresas, ya que un trabajador actualizado genera nuevas ideas. Las nuevas dinámicas de trabajo han cambiado con el fin de reducir costos. El *coworking* se ha instalado en muchos espacios de la ciudad donde la diversidad en conocimientos se junta para crear una sola fuerza y afrontar así el mercado que demanda competencias multidisciplinarias. Son laboratorios de innovación que impulsan, generan e incuban nuevos negocios. Yelena y González (2018) dejan algunas recomendaciones para mejorar la competitividad del comercio:

- Las nuevas tecnologías al servicio del ser humano. La carga física laboral debe ser sustituida por las máquinas y dejar que la mente humana desempeñe tareas que impliquen desenvolvimiento intelectual.
- La diferencia entre países desarrollados y en desarrollo es la calidad de sus trabajadores especialistas. Rinde más un trabajador conocedor de un área de trabajo concreta y definida.
- Valor agregado a las exportaciones.
- Insistir con la generación de nuevas ideas, talleres y capacitaciones hasta conseguir una idea innovadora y creativa que puedan aplicarse a productos, servicios y procesos.

- Cambiar publicidad por experimentar nuevas herramientas tecnológicas con los potenciales clientes. Mostrar las nuevas bondades de actualizar equipos viejos por adelantos tecnológicos.

*Otros enfoques:* Una país tendrá mayor innovación si aporta más valor agregado a sus exportaciones. Las condiciones económicas que pueda aportar el país, en conjunto, inevitablemente llegaran hacia la innovación. Por ello Federico Anzil (2008) termina desgranando esta división que determina los factores de la competitividad, relacionándola con la productividad al interior del país y destaca este factor como paso previo a la competitividad internacional.

### **3.7 Entrevistas a personajes vinculados al comercio exterior**

Con el fin de conocer cómo se desenvuelve el panorama empresarial de cara a las exportaciones hacia Europa, aquí se muestran cinco entrevistas de los protagonistas de este nuevo panorama gracias al Tratado Multipartes. Las opiniones se encuentran en orden cronológico. La primera fue con el Ing. Iván Tapia, gerente de Cereales Andinos, luego con la embajadora de la Unión Europea, Marianne Van Steen; Ing. Narcisca Farinango, capacitadora de exportaciones; Tania Taramuel, alumna en la capacitación sobre exportaciones de la Capeipi y Gabriela Urresta, gerente administrativa y de proyectos en Fedexpor.

#### **3.7.1 Ing. Iván Tapia, Cereales Andinos**

Las empresas e instituciones que promueven las exportaciones han juntado esfuerzos para hacer de Ecuador un país que vende productos con mayor valor agregado. Un ejemplo de ello es la del Ing. Iván Tapia, gerente general de Cereales Andinos, empresa de procesamiento de cereales y *snacks* a base de quinoa. Productos de línea de los *crunch*, chocolate, vainilla, canela, maracuyá, ojuelas de quinoa, entre otros. Estos alimentos están enfocados en lo natural, nutritivo y orgánico. En su elaboración no utiliza conservantes, preservantes ni saborizantes.



Fuente: imagen tomada de la página web de la empresa Cereales Andinos,  
[www.cerealesandinos.com/shop/product/quinoa-crunch-6-pack-11](http://www.cerealesandinos.com/shop/product/quinoa-crunch-6-pack-11)

Imagen 1. Quinoa crunch 6 pack de Cereales Andinos

Entrevista realizada el 28 de mayo de 2019 en las instalaciones de Cereales Andinos, Llano Grande, C/ José Hernández s/n e Inga Huaycu.

*¿Cómo fue el proceso para conseguir los certificados HACCP (Análisis de puntos críticos de control dentro del proceso y así evitar contaminación del producto) y NSF (libre de gluten, proteína elástica de los cereales) con los que cuenta la empresa?*

Para trascender las fronteras del Ecuador, especialmente a la Unión Europea, EEUU y Reino Unido, hemos tenido que hacer esfuerzos económicos en sacar las certificaciones y en ese proceso nos demoramos dos años. Este tiempo incluye, por ejemplo, la instalación de la maquinaria y en algunos casos el tiempo ha sido ajena a nuestra responsabilidad.

Además, estamos trabajando para obtener la certificación de NO GMO (productos libres de transgénicos). Hasta ahora hemos invertido muchísimo dinero en estas certificaciones. Los costos no solo abarcan la inversión y la auditoría, sino también los insumos, análisis, capacitación del personal, entre otros. De ahí que los gastos son bastante elevados, sin el apoyo de la UE, sería muy complicado. Por eso es que nosotros buscamos captar algún fondo europeo no reembolsable para podernos ayudar, pues nosotros no somos una grande empresa, somos una MIPYME.

*Ustedes empezaron las exportaciones desde el 2016 ¿Cuál es la diferencia con respecto a la internacionalización de ahora?*

En aquella época exportábamos materia prima como la quinua en grano. Luego nos planteamos sacar al extranjero productos más elaborados con valor agregado y esa es la línea de nosotros. Quisimos dar el siguiente paso.

*En el caso de los alimentos ¿Cómo fue el proceso para conseguir los permisos del Ministerio de Salud?*

Antes era bastante complicado sacar los permisos de funcionamiento de la empresa, incluidos los registros sanitarios. Gracias a nuestro esfuerzo en sacar las certificaciones, nuestra base fue las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM). Con esta base, se nos facilitó el poder obtener registros sanitarios para nuevos productos. De todas maneras, obtener un registro sanitario, en nuestro caso, tarda entre dos o tres meses y gracias a que ahora existe un solo código de BPM. También debemos hacer los análisis individuales de cada producto, ya que cada tabla nutricional es diferente, esto también incluye el semáforo.

*Los cereales son 100% naturales ¿Cómo es la relación con la cadena de valor, es decir con los productores?*

Tenemos una alianza con los agricultores del norte, Otavalo y Cotacachi. Hace tiempo nos apoyaba el programa USAID de la embajada Americana, pero aquello terminó. Ahora tenemos pequeños agricultores que nos abastecen de materia prima, especialmente de quinoa. Nosotros los visitamos, vemos cómo está el cultivo, cómo trabajan, los asesoramos en qué pueden mejorar y la calidad de materia prima que necesitamos. De este modo facilitamos mejor los procesos.

*¿Cómo enriquecer la cadena de valor en algún aspecto que no esté a su alcance?*

Necesitamos más proveedores agricultores pequeños y pensamos que se puede conseguir, porque hay bastantes asociaciones que están bien organizadas en el sector norte del país, sin embargo necesitan ayuda técnica y maquinaria. La tierra ya la tienen

y varía de una a dos hectáreas. Es importante poder adquirir algún fondo europeo o que alguna entidad nacional pueda impulsar este sector, quizás Corpei y Export Des. Necesitan un acompañamiento, es más, nosotros teníamos un contrato firmado con ellos. Como empresa les comprábamos directamente sin intermediarios que son los que más suelen ganar.

*En su relación con la Unión Europea ¿Cuánto tiempo les fue necesario para lograr llegar a ese mercado?*

Hasta ahora hemos enviado muestras, tenemos muchísimos contactos, hemos participado en ferias internacionales. Sin embargo estamos haciendo un seguimiento de los posibles clientes, pues de momento no exportamos. Recientemente participamos en una feria de Canadá, Francia y en Seúl por medio de Proecuador. Para llegar al mercado internacional es necesario capacitar al personal, procedimientos, levantar registros, calificarle al personal. Para instalar la línea automática, tuvimos que comprar maquinaria y para ello fueron necesarios dos años.

*¿Qué recomendación les daría a las nuevas empresas que intentan exportar a Europa?*

Primeramente que puedan estar bien organizados. La infraestructura cuenta muchísimo, una buena planta de producción. Luego empezar a hacer contactos con fondos europeos, capacitar a su propio personal para que ellos puedan llevar la responsabilidad de sacar un producto inocuo, apto para el ser humano. Mi recomendación en cuanto a qué exportar, creo que la tendencia mundial es la de consumir productos orgánicos, naturales, no transgénicos. La salud se ha complicado debido a la mala alimentación.

### **3.7.2. Marianne Van Steen, embajadora de la Unión Europea**

Entrevista realizada el 29 de mayo de 2019 en el edificio Schuman, Av. Orellana E11-160 y Whympet.



Fuente: Archivo fotográfico de Hamilton López.

Imagen 2. Embajadora Marianne Van Steen en la sala de recepciones de su oficina

*Luego de casi dos años y medio de la firma del Tratado Multipartes ¿Cómo ha sido la evolución en cuanto al comercio entre los dos socios?*

Como Unión Europea, lo que podemos hacer es tener el marco legal que permite al país entrar en el mercado europeo con preferencias arancelarias. Con la entrada en vigor del acuerdo, lo que hemos visto aquí en el país es un movimiento de recuperación. La diferencia entre tener un acuerdo y no tenerlo es tan grande que, hay que decirlo, Ecuador había perdido una parte de este mercado bastante importante. En el primer año del Acuerdo vimos una gran recuperación. Fuimos felices de ver esto.

Los consumidores europeos son muy exigentes, lo hemos dicho desde el inicio y cada vez más. Si ahora va a comprar un banano, prefiere un banano orgánico en lugar de uno normal. Es una tendencia que no vamos a poder parar, es un movimiento de la juventud que está sumamente metida en el tema de salvar el planeta y el cambio climático y alcanza también al tema político, vistos los resultados de las recientes elecciones en el parlamento europeo.

*¿Ha habido alguna novedad específica en el acuerdo? ¿Cómo evalúa este tiempo?*

Quizás es importante ampliar el acuerdo. Seguimos teniendo resultados positivos, ganar, ganar para todos. No siempre fácil, hemos visto que siguen algunos obstáculos al comercio, pero tenemos diálogos muy fluidos con el ministerio encargado. Pero sí,

tenemos algunos obstáculos para entrar al mercado y seguramente los exportadores ecuatorianos también están sufriendo para llegar al nuestro. Entonces sigue siendo un desafío muy grande, muy importante, pero sí estamos consolidado el crecimiento que hemos visto y pienso que es súper positivo. Quisiera aprovechar para decir que la relación con la Unión Europea no es solo comercial, nos encanta, estamos sumamente felices y queremos aprovechar por ambos lados, sobre todo en el aspecto de inversiones, pero aquí es un trabajo más a largo plazo.

En el mes de mayo hemos tenido las consultas políticas entre Ecuador y la UE en Bruselas. Ahí el mensaje fue positivo, nunca hemos tenido unas relaciones tan cercanas en todos los ámbitos. Si hablamos de política, podemos decir que el país se está volviendo mucho más en *like mine*, es decir, un país que tiene posiciones similares a las nuestras en foros y organizaciones multilaterales, en temas de derechos humanos, votamos bastante igual en varios temas. También hemos visto la posición constructiva de Ecuador en el tema de Venezuela y en general en nuestro grupo internacional de contacto. Políticamente hay un acercamiento muy fuerte.

*¿Cómo ve usted la eliminación del visado Schengen?*

Eso es muy optimista, lo hemos discutido en las consultas, pienso que sí estamos avanzando, pero no puedo confirmar que a partir de 2020 los ecuatorianos no van pedir visa. Hay que ser más prudente. Ecuador sí está trabajando bastante, creo que han podido convencer a casi la mitad de los estados *Schengen*.

*¿Qué recomendaciones daría a las empresas que intentan exportar?*

Impulsar todo lo que es el sector agroalimentario, pienso que ahí hay un potencial y sobre todo, como lo dije antes, en productos orgánicos. Si hay algo que realmente quieren los consumidores europeos son productos orgánicos. Ahí faltan inversiones por parte de los ecuatorianos.

No perder energía, seguir trabajando. Es un desafío muy grande. Nunca voy a decir que el mercado europeo es fácil, es muy complicado. Nosotros tratamos de ayudar a las MIPyMES. Tenemos un proyecto de 10 millones, pero ya hemos elegido a todos los

participantes. Hay capacitación, no puedes lanzarte al mercado europeo si no sabes cómo funciona. Damos acompañamiento a las empresas por ejemplo, hacemos un diagnóstico, les decimos lo que falta, lo que va a costar, lo que puedes hacer, el punto más importante, el plan de acción, entre otros. Hemos visto bastantes resultados positivos. Hay potencial con los productos transformados, nuevos y exóticos. Hay que trabajar mucho.

### **3.7.3 Ing. Narcisa Farinango, capacitadora sobre exportaciones en la Capeipi**

Entrevista realizada el 13 de junio de 2019 a la Ing. Narcisa Farinango, encargada del área de asesoría y capacitación de la subsecretaría de Promociones y Exportaciones, luego de una capacitación sobre exportaciones en la Capeipi, Av Amazonas, Centro de Exposiciones Quito.



Fuente: Archivo fotográfico de Hamilton López

Imagen 3. Ing. Narcisa Farinango, capacitadora sobre exportaciones en la Capeipi

*¿Qué porcentaje de las personas que llegan a una capacitación continúan con el proceso?*

Por lo general, se convocan y acuden el primer día alrededor de unas 35 personas, al siguiente día solo llega el 70%. Específicamente, en esta capacitación, ayer vinieron 17 y hoy solo regresaron 8. Los que llegan al final son contados, en este grupo todavía no

llegarían al final del proceso, pues por lo general son emprendedores que necesitan esa guía para poder establecer qué mismo quieren hacer. En el primer día saben en qué situación se encuentran y sus posibilidades de expansión, por ello algunos ya no continúan. Sin embargo, los que se quedan son las personas que terminan con un panorama más claro.

*¿Qué tipo de empresas son las que más acuden a las capacitaciones?*

En cuanto al tamaño, suelen llegar empresas Micro. En cuanto al sector productivo: alimentos procesados, agroindustria, frutas, frutas no tradicionales, productos de química farmacéutica, cosmetología y textiles.

*¿Qué es lo que más inquieta a los futuros exportadores?*

Lo que más los inquieta es saber a qué mercados podrían llegar con sus productos. Digamos con precios competitivos, crecer en diversificar mercado, entre otros. Quieren saber a qué país conviene exportar.

*En su camino a la internacionalización ¿En qué proceso se estancan las empresas?*

Por lo general, cuando no cuentan con precios competitivos. Incluso hay un nivel de competencia en donde los precios son desleales a nivel internacional debido varias razones como sobreproducción y subsidios.

*¿Qué sector productivo, según su opinión, tiene mayor posibilidad de exportar?*

Todos pueden tener esa posibilidad. Aunque como país, estamos más enfocados en exportar materias primas y semielaborados. Lo que debemos buscar es alternativas con productos de valor agregado o industrializado y que cumplan requerimientos y estándares de calidad que exigen los mercados.

*¿Qué productos o tipo de negocios le han llamado la atención?*

Los *super foods* tipo snack que son nativos del Ecuador. Estos productos están desarrollados para gente de un sector de nivel medio alto.

*¿Qué recomendación daría a las empresas que tienen la intención de exportar?*

Para sacar su producto deben desarrollarlo en función de los requerimientos del país de destino, irse acoplando a la parte regulatoria, exigencias de calidad, etc. Sobre todo deben ser constantes, pues algunas empresas tardan hasta 3 años en desarrollar un buen producto.

### **3.7.4 Tania Taramuel, alumna en la capacitación de exportaciones de la Capeipi**

Entrevista realizada el 13 de junio de 2019 a Tania Taramuel, representante de la empresa Bananas Rogai, productora de chifles sabor a ajo, picante; zanahorias, yucas, entre otras. Intentan exportar a EEUU, pues aquí no hay mercado para este producto. Asistió a la capacitación sobre exportaciones en la Capeipi, Av Amazonas, Centro de Exposiciones Quito.



Fuente: Archivo fotográfico de Hamilton López

Imagen 4. Tania Taramuel en una de las aulas de la Capeipi

*¿Esta capacitación fue la primera aproximación a las exportaciones?*

No hemos tenido otras capacitaciones, aunque todo lo que hemos visto hoy en esta clase ya la habíamos aprendido por nuestra cuenta, de manera empíricamente, preguntando, analizando, en la web... Este ha sido un refuerzo. Ya llevamos un año y este proyecto nació con la idea de exportación.

*¿Qué requisitos le falta para la internacionalización?*

Nos faltan certificados como el registro sanitario. Uno de los más complicados es el *Kosher*. Piden muchos requisitos, es difícil conseguirlos en el tiempo que nos exigen.

*Hasta ahora ¿Qué lecciones le ha dejado el proceso hacia la exportación?*

La constancia, perseverancia. Hay muchas caídas y uno debe levantarse y no darse por vencido en lo que quiere conseguir y esperar siempre lo mejor.

*¿Qué requisito o certificado es el más complicado de conseguir?*

Creo que la certificación *Kosher*. No estoy muy al corriente de este proceso, es muy complicado, pero lo está llevando nuestro abogado. Exigen una forma de calidad excelente.

*¿Qué les pediría a las autoridades de control en cuanto a la obtención de certificados y permisos?*

Si podrían darnos más facilidades o por lo menos reducir los trámites de los costos. Esto no solo nos beneficia a nosotros, también gana el país. Así se reconoce más a nuestro país y a nuestros productos.

### 3.7.5 Gabriela Urresta, gerente administrativa y de proyectos Fedexpor

Entrevista realizada el 14 de junio de 2019 a Gabriela Urresta, gerente administrativo y de proyectos de Fedexpor. Actualmente maneja el proyecto Internacionalízate para exportar a la Unión Europea. Ed. Torre del Puente, c/ Núñez de Vela y Atahualpa.



Fuente: Archivo fotográfico de Hamilton López

Imagen 5. Gabriela Urresta en su oficina de Fedexpor

*¿Qué porcentaje de empresas que postularon al programa Internacionalízate lograron acceder a los recursos que ofrece la Unión Europea?*

Fueron diferentes causas por las que no pudieron acceder. Hay empresas que han podido acceder, pero no han tenido el dinero para la contrapartida. No es un programa gratuito. Entonces hay diferentes razones: por postulación, no tenían recursos; por falta de documentos legales, pago IESS, SRI y la otra es cumplir con el porcentaje de exportación. Nosotros medimos, mediante una plataforma, la capacidad exportadora. Si la empresa tenía un porcentaje mayor al 50% de capacidad, la considerábamos como potencial de exportación, si tenía menos, salía del proceso. Esto depende de muchos factores, mides todos los procesos de la empresa, como la planta, comercio, producto, logística, marketing...

*Entre todos estos factores ¿Cuál fue la causa principal que no les permitió acceder al programa?*

Los principales problemas de las empresas ecuatorianas tienen que ver con el factor económico, falta de recursos y de documentación (IESS, SRI). Normalmente las que no tienen plata se quedan fuera, sin importar el producto. Todas las empresas tenían potencial, todas. El problema es que en el camino no hicieron las actividades, no le dieron la importancia o no tenían la plata.

*¿Qué tan viable es el subsidio a los procesos y certificaciones?*

En un programa como el nuestro no hay fondos para obtener certificados. De las 107 empresas, cinco han solicitado la certificación Kosher y estamos trabajando con ellas pero dentro del proyecto. Si vas, por ejemplo, a un banco a pedir un crédito para obtener HACCP, no te lo dan.

*¿De qué sector productivo provienen la mayoría de empresas?*

Provienen de alimentos procesados con valor agregado.

*¿Cuántos años, en promedio, son necesarios para tener productos ecuatorianos en perchas europeas?*

Aproximadamente dos años. El problema es que algunas empresas no tienen certificados de calidad, ese es la traba más grande de las empresas. No tener certificaciones que exige el mercado europeo, obtenerlos conlleva entre seis y nueve meses. Necesitan, sobre todo, los relacionados al tema de inocuidad alimentaria. Cuando se produce cualquier alimento, desde el momento que lo inicias, se debe cuidar que no se contamina en todo el proceso. Las BPM son las más básicas, esa no te sirve para exportar. Hay HACCP, ISO 22000, BRC, son como gradas en las que vas subiendo de certificaciones.

*Teniendo en cuenta ese tiempo y el avance del programa Internacionalízate ¿Qué porcentaje de cumplimiento tienen las empresas postulantes?*

De las 107 empresas que manejamos y los 11 proyectos asociativos, el avance para exportación es de un grupo de 40 empresas que están listas para exportar y en el grupo de los asociativos hay cuatro. En este último grupo, solo una empresa pertenecen al sector maderero, el resto son del sector alimenticio.

*¿A qué mercado específico de la Unión Europea suelen priorizar las exportaciones?*

Normalmente la mayoría de empresas ecuatorianas priorizan los mercados de Francia, Alemania y España. Luego, en menor medida, Italia y otros mercados.

*¿En cuanto a las ferias qué suelen visitar?*

Esta vez fuimos a una prospección de ferias de Ámsterdam (Holanda), por ser una feria muy especializada de alimentos procesados. Nuestra intención fue mirar qué hay en percha, qué se produce allá y saber con quién se está compitiendo.

*¿Qué consejo daría usted a las empresas que intentan exportar?*

Las empresas requieren varias cosas. La primera es tener la decisión que querer ser exportador. Si tú tomas la decisión, ya tienes una ganancia porque quien decide es una planificación de gerencia, no puede ser planificado por un gerente comercial ni de exportaciones. Luego debes entrar en un proceso de planificación de cómo lograr estar preparado para una exportación. Mirar qué es lo que requiere el mercado, por ejemplo, un requerimiento de certificación orgánica es un requisito que no te exige el mercado, te lo exige el comprador. Es ir haciendo lo que el mercado te está exigiendo.

## 4. CAPÍTULO IV

### 4.1. Conclusiones

Nuestra oferta exportable no ha variado a lo largo de las décadas desde que empezamos a vender al mundo materias primas. Al principio, un tipo de producto fue más demandado que otro, pero básicamente solo materias primas se han mantenido y esa es nuestra principal bandera frente al mundo. Igualmente, se ha posicionado en el ideario popular que la mejor manera de abrirnos al mundo es mediante la protección a nuestra industria, con la consabida prédica de que nuestras empresas deben madurar para luego enfrentarse al mundo. La última década nos dejó empapelada toda la teoría de más de lo mismo, proteger la industria que, como hemos visto, nunca termina de crecer.

En ese afán por alcanzar más rincones del planeta y no solo a nuestros vecinos, en el 2017 inició el Tratado Multipartes con la Unión Europea, con oposición a este acuerdo alegando, otra vez, la protección a nuestro mercado. Con más de dos años del tratado, hemos visto que el comercio se ha incrementado para ambas partes. Sin embargo, el Ecuador continúa vendiendo los mismos productos. Pero esta vez, y con mucha diferencia con respecto al 2016 (un año antes de la firma del tratado), la Unión Europea, a través de su embajada, promueven la diversificación de productos exportables.

El mundo se mueve de la mano de lo que el mercado necesita y varía de acuerdo a la necesidad de los consumidores, verdaderos motores del comercio internacional. Tomando en cuenta este punto, Ecuador está en una posición de ventaja. Nuestras materias primas pertenecen básicamente a la industria alimenticia y es aquí donde tenemos una nueva oportunidad para retomar la vía del desarrollo. El mercado demanda comida saludable, orgánica, libre de preservantes y conservantes artificiales. La educación del consumidor ha cambiado y pide ser más responsable con el medio ambiente, esto incluye mejor manejo de suelos evitando la desertificación y promoviendo la rotación de cultivos, trato humanitario a los animales mediante canales

autorizados con licencias en regla para el faenamiento, reforestación que minimice el cambio climático conservando, de esta manera, el deshielo en los polos y manteniendo la temperatura de los océanos, entre otros. Sin desmerecer al resto de industrias como la de servicios, metalurgia o tecnológica, la alimenticia ya está posicionada en el mercado y es mucho más fácil trabajar sobre lo que tenemos y lo hemos venido haciendo durante años. Es decir, construir sobre bases sólidas que de alguna u otra manera hemos cuidado, ya sea mediante barreras arancelarias o gracias a nuestra voluntad de hacerlo, pues ¿acaso no estamos orgullosos de tener unas lindas rosas y saber que nuestro banano es apetecido en todo el mundo? Muy loable sería aventurarnos en la venta de servicios tecnológicos y entrar a competir con los ingenieros de software indios y proveer de programación y diseño digital a grandes corporaciones como Apple o incluso Huawei. Sin embargo, esto es lo que tenemos y debemos apostar a ello: la industria alimenticia.

Por otro lado, hace poco se anunció el descubrimiento de grandes yacimientos de minerales que, a juicio de los expertos, podrían ser las más grandes reservas de oro y plata a nivel mundial. También sabemos que poseemos grandes reservas de petróleo en la Amazonía ecuatoriana, específicamente en los campos cercanos a la reserva ecológica del Yasuní.

En fin, recursos extraídos del suelo los tenemos en abundancia. Sin embargo, y como si fuera una historia que se repite y se repite, nuestros recursos naturales, como el petróleo en la década de los ochenta, no servirán de nada frente a un pueblo inculto y cómodo que solo espera que el Estado nos mantenga en una burbuja económica irreal, ajena a los vaivenes globales gracias a los subsidios para los que seguro se destinarán las grandes minas de oro y cobre. Los ingresos por venta de petróleo ya no alcanzan y para nuestra mala suerte, el precio está sujeto a la oferta y demanda internacional. Pudimos sentir la fragilidad y dependencia del precio del barril de petróleo que en 2015 se desplomó llegando cerca de los USD 20, consecuencias que, cuatro años después, todavía no las superamos y nos empujan a financiar el presupuesto del Estado mediante préstamos al FMI.

No es falta de optimismo esta posición frente al panorama de nuestros recursos mineros, pero es hora de que las empresas y sobre todo las personas, empiecen a crear y a

depender de lo que cada uno puede producir y transformar. Solo así, de manera conjunta podremos avanzar como sociedad. Dar valor agregado a nuestros alimentos es una prioridad en este tiempo. Los consumidores demandan productos transformados y es ahí donde nuestra región entra en juego. Los alimentos trans tienen ya mala publicidad, frente a ello, los *super foods* toman el relevo. La quinua en barras energéticas de la empresa Cereales Andinos es uno de los mejores productos ecuatorianos para despuntar en el mercado europeo. Conseguir un producto orgánico requiere una cadena de valor importante en donde la comunicación entre empresario y agricultor debe ser constante y fluida con retroalimentación de las partes.

## 4.2. Recomendaciones

Nuestra comparación en el tema económico y social debería ser primero frente a nuestros vecinos: Colombia y Perú. Lo ideal sería alcanzar los niveles de calidad de vida de los países nórdicos, pero para llegar hasta ahí son necesarios algunos procesos y visto desde nuestra realidad, aquello se convierte en una meta utópica. La comparación realizada con los países andinos, en cuanto al tema de competitividad en el capítulo 3, reflejan la diferencia que existe al otro lado de nuestras fronteras. En varios índices, el Ecuador se sitúa muy por detrás, mientras que Colombia y Perú van casi de la mano. Entonces, no es casual que estos dos países hayan firmado un el Acuerdo Multipartes un par de años antes. De igual manera, estos dos países ya se encuentran en la Alianza del Pacífico, comerciando y formando un gran bloque económico junto a Chile y México, nosotros no podemos perder, nuevamente, la oportunidad de trabajar en ese mismo bloque costero.

El país debe intercambiar productos, el comercio favorece a todos y cuantas menos barreras se ponga, antes se obtendrá resultados. Esto es un tema de ganar, ganar. Cuando se adquiere un producto, por ejemplo, alguien se beneficia de las bondades del mismo. De igual forma, si alguien vende un producto, otra persona se está beneficiando de lo producido. En realidad, cuando se cierran las fronteras comerciales, no solo se impide la llegada de nuevos productos, al ser una vía de doble sentido, el país también queda encerrado en su pequeño universo, atrapado y sin la posibilidad de comerciar con el resto. Ésta práctica de aislarse del mundo todavía sucede en países como Corea del Norte y Cuba. Al final, la costumbre termina por adormecer a estos pueblos y creer que la vida fue siempre así y no de otra manera.

Es preferible mirar de cerca cómo evoluciona el mercado y en función de aquello actuar. Una medida acertada del actual gobierno es la de vincular el precio de la gasolina con su variación internacional. El ajuste se realiza cada principio de mes, desafortunadamente, desde la implantación de la medida, solo ha ido incrementando (refleja de lo desconectados que estamos del mercado internacional), aunque su variación solo ha sido en centavos. Al igual que el sueldo básico, entre los tres más elevados en la región, el precio del combustible, como insumo productivo, no refleja su precio real y eso afecta a todos nuestros productos, pues conlleva un subsidio para

cadauno de ellos. Sin duda, algo insostenible. Nuestras ventas al exterior son, sin excepción, subsidiadas. En pocas palabras, EEUU y la UE, nuestros más grandes socios, continuarán comprándonos barato gracias a que subsidiamos toda nuestra cadena productiva. La eliminación de subsidios es un factor clave para incorporarnos en el panorama global, por ello espero que en el plazo de dos años, como está previsto según el Ministerio de Comercio, podamos incorporarnos a la Alianza del Pacífico. Es urgente que empecemos, como sociedad, primero a compararnos y a competir con nuestros vecinos y luego a nivel continental. Cabe destacar que Chile ya es incluido en indicadores que analizan a países europeos.

Luego de la crisis del 1999 o de la última, iniciada en el 2015, siempre se aprenden valiosas lecciones. Estos años hemos visto que depender en exceso de los recursos que brinda el Estado son insostenibles en el tiempo y, nuevamente, nos ha dejado una gran lección: depender de nosotros mismos. Emprender se ha convertido en una solución, quizás la única, para que sea el sector privado sea quien empuje la economía, pues ya se ha demostrado que en tiempos de crisis y prosperidad es el primero en irse ajustando, mientras que el Estado, debido a cuestiones políticas y de popularidad, avanza más lento y toma medidas basadas en sentimientos de paternalistas en lugar de soluciones pragmáticas.

Desprenderse de prácticas económicas que han durado años y que además son motivo de ganar o no una candidatura presidencial, nos pone en una posición difícil de superar en el corto plazo. Por ello, estamos en la obligación de canalizar las ayudas monetarias hacia sectores específicos en donde los subsidios sean un impulso a la producción, más no una dependencia diaria. Los empresarios como el Ing. Iván Tapia de Cereales Andinos, piden que se fortalezca la producción a nivel de pequeños agricultores, pues ya tiene un factor clave de producción: la tierra. A muchos de estos agricultores les falta educación formal y es ahí donde el Estado está en la obligación de intervenir, ya que la educación es un derecho universal.

Fernando Savater (2015) recoge en su libro, *Voltaire contra los fanáticos*, algunas citas de este filósofo francés en donde abarca muchos temas, entre ellos el comercio. En 1770 ya se decía lo siguiente:

En cuanto a mí, que soy ciudadano del mundo, he recibido en mi casa una veintena de familias ginebrinas, sin informarme ni de qué partido ni de qué religión son. He edificado casas para ellas, he estimulado una factura bastante considerable entre ellas que me ha sido aprobada por el ministro y por el propio rey. Se trata de un ensayo de tolerancia y una prueba evidente de que en el siglo ilustrado en el que vivimos dicha tolerancia no puede tener ningún efecto peligroso; pues un extranjero que permanece tres meses en mi casa ni siquiera se daría cuenta de que hay dos religiones diferentes. Libertad de comercio y libertad de conciencia, señor, tales son los dos cimientos de la opulencia de un Estado pequeño o grande. (Savater, 2015,p.59)

## BIBLIOGRAFÍA

- Aguilar, J. Higuera, F. (2019). *Los retos en la gestión de la innovación para América Latina y el Caribe: un análisis de eficiencia*. Revista de la Cepal. No 127. Recuperado de: <http://web.b.ebscohost.com.puce.idm.oclc.org/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=6&sid=5544a30b-5ba1-4c00-9a5f-7e53ae38e9e1%40pdc-v-sessmgr01>
- América Económica (2018). *PyMES se constituyen como empleadores del 75% de los peruanos, pese a la falta de políticas para su desarrollo*. Recuperado de: <https://www.americaeconomia.com/economia-mercados/finanzas/PyMES-se-constituyen-como-empleadores-del-75-de-los-peruanos-pese-falta>
- Andina, (2011). *Café Machu Picchu Huadquiña recibe Denominación de Origen que otorga el Indecopi*. Recuperado de: <https://andina.pe/agencia/noticia-cafe-machu-picchu-huadquina-recibe-denominacion-origen-otorga-indecopi-348404.aspx>
- Anecacao, (s/f). *Agricultor ecuatoriano logró denominación de origen cacao-arriba*. Recuperado de: <http://www.anecacao.com/es/noticias/agricultor-ecuatoriano-logro-denominacion-de-origen-cacao-arriba.html>
- Angulo, S. (6 de junio del 2018). *El dólar se vuelve fuerte y complica las exportaciones*. Diario Expreso. Recuperado de: <https://www.expreso.ec/economia/dolar-economia-finanzas-exportaciones-tramites-MX2213086>
- Aprim, (s.f). *Sombrero de paja toquilla*. Recuperado de: [http://www.manabi.gob.ec/investmanabi/Expor\\_sombrero3-0.php](http://www.manabi.gob.ec/investmanabi/Expor_sombrero3-0.php)
- Araque, W. y García, S. (2015). *Oportunidades de exportación para las PyME en Mercados Latinoamericanos*. Quito, Ecuador: Corporación Editora Nacional.
- Asamblea Nacional, (2008). Decreto Legislativo 0. *Constitución de la República del Ecuador*. Publicado en el Registro Oficial 449 del 20 octubre 2008. Ecuador.

- Asociación Nacional de Comercio Exterior, ANALDEX, (2018). *TLC entre Colombia y la Unión europea*. Recuperado de: <https://www.analdex.org/2018/07/26/tlc-entre-colombia-y-la-union-europe>
- Bedón, R. (2017). *Aplicación de los derechos de la naturaleza en Ecuador*. DOI: <http://dx.doi.org/10.18623/rvd.v14i28.1038>
- Behar, E. (11 de abril del 2015). *¿Por qué baja el precio del petróleo cuando sube el dólar?* El Tiempo. Recuperado de: <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-15554436>
- Caballero, F. (6 de diciembre del 2016). *Ventajas y desventajas de subir el salario mínimo*. Economipedia.com. Recuperado de: <https://economipedia.com/actual/ventajas-y-desventajas-de-subir-el-salario-minimo.html>
- Cabrerio, A. (2017). *La esquivada definición para las micro, pequeñas y medianas empresas para fines tributarios*. Recuperado de: <https://gestion.pe/blog/termometro-desarrollo/2017/10/la-esquivada-definicion-de-las-micro-pequenas-y-medianas-empresas-para-fines-tributarios.html?ref=gesr>
- Café de Colombia, (s.f.). *Una bonita historia*. Recuperado de: [http://www.cafedecolombia.com/particulares/es/el\\_cafe\\_de\\_colombia/una\\_bonita\\_historia/](http://www.cafedecolombia.com/particulares/es/el_cafe_de_colombia/una_bonita_historia/)
- Castells, M. (24 de julio de 2001). *Globalización y antiglobalización*. El País. Recuperado de: [https://elpais.com/diario/2001/07/24/opinion/995925606\\_850215.html](https://elpais.com/diario/2001/07/24/opinion/995925606_850215.html)
- Chankuap, F. (2014). *Se inició la compra de la segunda cosecha de maní de este año en el centro de acopio y transformación*. Recuperado de: <http://chankuap.org/se-inicio-la-compra-de-la-segunda-cosecha-de-mani-de-este-ano-en-el-centro-de-acopio-y-transformacion/>
- Comunidad Andina, (2018). *Informe Anual. Comercio Exterior de Bienes entre La Comunidad Andina y la Unión Europea 2008-2017*. Recuperado de: <http://www.comunidadandina.org/DocOficialesFiles/DEstadisticos/SGDE838.pdf>
- Comunidad Andina, (2017). *Comercio Exterior de Bienes entre La Comunidad Andina y la Unión Europea 2007-2016*. Recuperado de: <http://intranet.comunidadandina.org/Documentos/DEstadisticos/SGDE768.pdf>

- Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL), (2015). *La Unión Europea y América Latina y el Caribe ante la nueva coyuntura económica y social*. Santiago, Chile.
- Comisión Europea, (2017). *La UE en 2017. Informe General sobre la actividad de la Unión Europea*. Luxemburgo, Bélgica: Oficina de publicaciones para la Unión Europea.
- Conceptode, (s/f). *Libre comercio*. Recuperado de: <https://concepto.de/libre-comercio/>
- Cordero, J. (10 de febrero de 2015). *Salario mínimo: ¿cuáles son los pros y contras de elevar la RMV?* Semana Económica. Recuperado de: <http://semanaeconomica.com/article/economia/macroeconomia/153845-salario-minimo-cuales-son-los-pro-y-contras-de-elevar-la-rmv/>
- Cornejo Almeida, A. (2017). *Acuerdos Comerciales con la Unión Europea: aporte al desarrollo económico del Ecuador*. (Tesis Maestría, Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, Ecuador). Recuperado de: <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/9468/1/T-UCSG-POS-MFEE-97.pdf>
- Corral, P. (04 de abril de 2013). *Soberanía e independencia*. El Comercio. Recuperado de: <https://www.elcomercio.com/opinion/soberania-e-independencia.html>
- Dávalos, P. (s/f). *Neoliberalismo político y Estado social de derecho*. Recuperado de: <https://www.puce.edu.ec/documentos/NeoliberalismoyEstadosocialdederecho.pdf>
- Daza, D. (2017). Villa Rica y el evento que reúne a sus mejores productores en el Día Nacional del Café. Recuperado de: <https://peru21.pe/vida/gastronomia/dia-nacional-cafe-villa-rica-evento-reune-mejores-productores-fotos-video-373138>
- De la Vega, M. (2018). *Acuerdo comercial entre UE y Perú permitió crear más de 2.500 PyMES*. Recuperado de: <https://elperuano.pe/noticia-acuerdo-comercial-entre-ue-y-peru-permitio-crear-mas-2500-PyMES-64909.aspx>
- WIPO (2018). *Global Innovation Index 2018. Energizing de world with innovation. 11th edition*. Recuperado de: [https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo\\_pub\\_gii\\_2018.pdf](https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2018.pdf)
- Economía, R. (25 de junio de 2018). *Ecuador firmó su tercer acuerdo comercial abierto*. El Telégrafo. Recuperado de: <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/4/ecuador-tratado-efta>

- Ekos, (2017). *PyMES en el Ecuador: No paran de evolucionar*. Recuperado de: <http://www.ekosnegocios.com/negocios/verArticuloContenido.aspx?idArt=9813>
- El Comercio, (26 de diciembre de 2014). *Exportaciones a Unión Europea retrocedieron a niveles del 2010*. Recuperado de: <https://elcomercio.pe/economia/peru/exportaciones-union-europea-retrocedieron-niveles-2010-182400>
- Elizondo, M. (2018). *En 2017 Argentina tuvo el peor resultado exportador de la región*. Recuperado de: <https://noticias.perfil.com/2018/02/19/en-2017-argentina-tuvo-el-peor-resultado-exportador-de-la-region/>
- European External Action Service, EEAS (2018). *Relaciones entre la Unión Europea y Colombia*. Recuperado de: [https://eeas.europa.eu/headquarters/headquarters-homepage/16970/relaciones-entre-la-ue-y-colombia\\_es](https://eeas.europa.eu/headquarters/headquarters-homepage/16970/relaciones-entre-la-ue-y-colombia_es)
- El Telégrafo, (19 de diciembre de 2015). *Presidente agradeció apoyo de Colombia y Perú por adhesión de Ecuador a la UE*. El Telégrafo. Recuperado de: <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/politica/3/presidente-agradecio-apoyo-de-colombia-y-peru-por-adhesion-de-ecuador-a-la-ue>
- El Tiempo, (15 de febrero de 2017). *Exportaciones a Ecuador repuntan en los últimos 5 meses*. Recuperado de: <http://www.portafolio.co/internacional/relaciones-comerciales-con-ecuador-503410>
- El Trinche, (2016). *Zapallo Loche: lágrima de oro*. Recuperado de: <http://www.eltrinche.com/la-despensa/zapallo-loche-lagrima-de-oro/>
- Ecured, (s.f.). *Movimiento Occupy Wall Street*. Recuperado de: [https://www.ecured.cu/Movimiento\\_Occupy\\_Wall\\_Street](https://www.ecured.cu/Movimiento_Occupy_Wall_Street)
- Flassbeck, H. (27 de junio de 2017). *¿Pro o contra el libre comercio? Alemania es la mayor culpable*. El Diario.es. Recuperado de: [https://www.eldiario.es/catalunya/opinions/Pro-libre-comercio-Alemania-culpable\\_6\\_659044105.html](https://www.eldiario.es/catalunya/opinions/Pro-libre-comercio-Alemania-culpable_6_659044105.html)
- Fonseca, P. (2018). *2017 fue el mejor año para exportadores de flores": Augusto Solano*. Recuperado de: <https://www.contextoganadero.com/reportaje/2017-fue-el-mejor-ano-para-exportadores-de-flores-augusto-solano>
- Fundación EU-LAC (2017). *La Internacionalización de las PyMES Latinoamericanas y su Proyección en Europa*. Recuperado de: [https://eulacfoundation.org/es/system/files/eu\\_lac\\_PyMES.pdf](https://eulacfoundation.org/es/system/files/eu_lac_PyMES.pdf)

- Garzón, A. (2010). *El neoliberalismo, características y efectos*. Recuperado de: <http://www.agarzon.net/el-neoliberalismo-caracter%C3%ADsticas-y-efectos/>
- Gracia, M. (2015). *La desigualdad, esencia en el modelo de libre mercado*. Espiral, (Vol. XXII, No. 62, pp. 243-252). Guadalajara, México.
- Gómez, X (12 de febrero del 2019). *Becarios ecuatorianos. ¿La generación más preparada de la historia no encuentra empleo?* Revista Mundo Dineros. Recuperado de: <http://www.revistamundodineros.com/?p=11048>
- González, J. Romero, Y. (2018). *La innovación tecnológica en las empresas y su impacto positivo dentro del Ecuador*. Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana. Recuperado de: <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/03/innovacion-empresas-ecuador.html>
- González, A. (25 de septiembre de 2018). *Hay 27 productos que tienen denominación de origen en el país*. La República. Recuperado de: <https://www.larepublica.co/especiales/especial-asuntos-legales/hay-27-productos-que-tienen-denominacion-de-origen-en-el-pais-2774316>
- IEPI, (s/f). *Denominación de origen. Identidad ecuatoriana en productos propios*. Recuperado de: <https://www.propiedadintelectual.gob.ec/denominacion-de-origen/>
- Indecopi, (2001). *Denominaciones de origen nacionales*. Recuperado de: [https://www.indecopi.gob.pe/documents/20795/198944/4+R04\\_020525-2007-OSD\\_PallarIca.pdf/1fab2e6-18cd-418e-baa0-d74624c55a1c](https://www.indecopi.gob.pe/documents/20795/198944/4+R04_020525-2007-OSD_PallarIca.pdf/1fab2e6-18cd-418e-baa0-d74624c55a1c)
- Indecopi, (2005). *Denominaciones de origen nacionales*. Recuperado de: [https://www.indecopi.gob.pe/documents/20795/198944/2+R02\\_012981-2005-OSD\\_MaizBlanco.pdf/bc5eff20-1a7c-4de9-845f-bb5fef43d28e](https://www.indecopi.gob.pe/documents/20795/198944/2+R02_012981-2005-OSD_MaizBlanco.pdf/bc5eff20-1a7c-4de9-845f-bb5fef43d28e)
- Indecopi, (2011). *INDECOPI entregó denominación de origen a la "Maca Junín-Pasco*. Recuperado de: [https://www.indecopi.gob.pe/noticias/-/asset\\_publisher/E4hIS8IHZWs9/content/indecopi-entrego-denominacion-de-origen-a-la-maca-junin-pasco-?inheritRedirect=false](https://www.indecopi.gob.pe/noticias/-/asset_publisher/E4hIS8IHZWs9/content/indecopi-entrego-denominacion-de-origen-a-la-maca-junin-pasco-?inheritRedirect=false)
- Indecopi, (s/f). *Denominaciones de origen nacionales*. Recuperado de: <https://www.indecopi.gob.pe/web/signos-distintivos/denominaciones-de-origen-nacionales>
- Infocafes, (2015). *Café de Villa Rica es uno de los más finos del mundo*. Recuperado de: <http://infocafes.com/portal/noticias-y-eventos/cafe-de-villa-rica-es-uno-de-los-mas-finos-del-mundo/>

- Jiménez, R. (2019). *Bolivia confía en volver a negociar pronto un acuerdo comercial con la UE*. Euro EFE. Recuperado de: [http://euroefe.euractiv.es/5875\\_comercio/6035749\\_bolivia-confia-en-volver-a-negociar-pronto-un-acuerdo-comercial-con-la-ue.html](http://euroefe.euractiv.es/5875_comercio/6035749_bolivia-confia-en-volver-a-negociar-pronto-un-acuerdo-comercial-con-la-ue.html)
- Krugman, P. (2012). *Acabad ya con esta crisis*. Barcelona: Editorial Crítica.
- Krugman, P. (28 de abril de 2013). *La solución del 1%*. El País. Recuperado de: [https://elpais.com/economia/2013/04/26/actualidad/1367001746\\_014083.html](https://elpais.com/economia/2013/04/26/actualidad/1367001746_014083.html)
- León, J. (2017). *Inclusión financiera de las micro, pequeñas y medianas empresas en el Perú. Experiencia de la banca de desarrollo*. Recuperado de: [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/43157/1/S1701089\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/43157/1/S1701089_es.pdf)
- León, S. (4 de abril del 2018). *Políticos impotentes*. El País. Recuperado de: [https://elpais.com/elpais/2018/04/03/opinion/1522763915\\_939400.html](https://elpais.com/elpais/2018/04/03/opinion/1522763915_939400.html)
- Líderes, (2019). *Ecuador oferta cinco productos con denominación de origen*. Recuperado de: <https://www.revistalideres.ec/lideres/ecuador-oferta-productos-pitahaya-economia.html>
- Martí, J. (2015). *Activista de la campaña desmantelamos el poder corporativo y pongamos fin a la impunidad*. Lan Harremanak/33 (2015-II) (193-208). DOI: 0.1387/lan-harremanak.16106
- Meerleer, J. (2018). *Las relaciones económicas y comerciales entre Colombia y la Unión Europea. Cinco años de implementación de acuerdo comercial (2013-2017)*. Delegación de la Unión Europea en Colombia. Recuperado de: [https://eeas.europa.eu/delegations/colombia\\_es](https://eeas.europa.eu/delegations/colombia_es)
- Mincetur, (2015). *Cerámica de Chulucanas*. Recuperado de: [https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/turismo/publicaciones/artesania/14\\_Ceramica\\_de\\_Chulucanas\\_2015.pdf](https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/turismo/publicaciones/artesania/14_Ceramica_de_Chulucanas_2015.pdf)
- Mincetur (s.f.). *Tratado de libre comercio Perú-China. Lo que debemos saber de los acuerdos comerciales (algunos también llamados TLC)*. Recuperado de: [http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com\\_content&view=article&id=48%3Alo-que-debemos-saber-de-los-tlc&catid=44%3Alo-que-debemos-saber-de-los-tlc&Itemid=59](http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=48%3Alo-que-debemos-saber-de-los-tlc&catid=44%3Alo-que-debemos-saber-de-los-tlc&Itemid=59)
- Mincetur, 2018. *Manuel de Régimen de Origen. Acuerdo Comercial Perú – Unión Europea*. Recuperado de: <https://www.mincetur.gob.pe/wp->

content/uploads/documentos/comercio\_exterior/certificacion\_de\_origen/manual  
es/Union\_Europea.pdf

- Ministerio de Comercio Exterior, COMEX, (2015). *Concluye proceso de consultas con Ecuador tras eliminarse la salvaguardia por balanza de pagos*. Recuperado de: <https://www.comercioexterior.gob.ec/la-eliminacion-de-las-salvaguardias-regiradesde-este-1-de-junio/>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, MINCETUR (s.f.). *Perú y Ecuador suscriben entendimiento para superar barreras comerciales*. Recuperado de: <https://www.mincetur.gob.pe/peru-y-ecuador-suscriben-entendimiento-para-superar-barreras-comerciales/>
- Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), (2017). *Acuerdos Comerciales*. Recuperado de: <https://www.mef.gob.pe/en/acuerdos-comerciales/acuerdos-comerciales>
- Mintur, (2018). *Café de Galápagos, aroma y sabor para descubrirlo en este feriado*. Recuperado de: <https://www.turismo.gob.ec/cafe-de-galapagos-aroma-y-sabor-para-descubrirlo-en-este-feriado/>
- Museo del Pisco, (s.f.). *Todo sobre el Pisco*. Recuperado de: <http://museodelpisco.org/espanol/todo-sobre-el-pisco/>
- OMPI, (s/f). *Reseña del arreglo de Lisboa relativo a la Protección de las Denominaciones de Origen y su Registro Internacional (1958)*. Recuperado de: [https://www.wipo.int/treaties/es/registration/lisbon/summary\\_lisbon.html](https://www.wipo.int/treaties/es/registration/lisbon/summary_lisbon.html)
- Openmind, (2015). *Cuando Lorenz descubrió el efecto mariposa*. Recuperado de: <https://www.bbvaopenmind.com/ciencia/grandes-personajes/cuando-lorenz-descubrio-el-efecto-mariposa/>
- Ovando Aldana, W., Canales García, R. A. & Munguía Vázquez, G. (2016). *Comercio interregional de bienes manufacturados en los países de la Alianza del Pacífico desde la Teoría de Linder*. *Desafíos*, 29(2). 169-197. doi: <http://dx.doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/desafios/a.4876>
- Parlamento Europeo, (2017). *La asociación estratégica UE-América Latina: Situación actual y cambios futuros*. Bruselas, Bélgica: Ifigenela ZAMPA.
- Pellicer, L. (29 de junio de 2019). *La UE y Mercosur logran un acuerdo comercial tras 20 años de negociaciones*. *El País*. Recuperado de: [https://elpais.com/internacional/2019/06/28/actualidad/1561741765\\_367243.htm](https://elpais.com/internacional/2019/06/28/actualidad/1561741765_367243.htm)

- Pérez, M., Cruz, J., (2018). *La concentración y centralización del capital en la agricultura latinoamericana. Implicaciones para el campesinado.* alegam@fec.uh.cu Universidad de la Habana, Cuba.
- PerúRetail, (9 de agosto de 2017). *Las PyMES son el 96.5% de las empresas que hay en Perú.* Recuperado de: <https://www.peru-retail.com/PyMES-empresas-peru/>
- Proecuador, (31 de julio de 2018). *Más del 40% del café que se toma en Colombia es importado.* Recuperado de: <https://www.proecuador.gob.ec/mas-del-40-del-cafe-que-se-toma-en-colombia-es-importado/>
- Proecuador, (2018). Boletín mensual de Inteligencia de mercados. Recuperado de: <https://www.proecuador.gob.ec/boletin-de-inteligencia-de-mercados-junio-julio-2018-2/>
- Portafolio, (2018). *Colombia duplicó sus acuerdos en los últimos ocho años.* Recuperado de: <http://www.portafolio.co/economia/gobierno/colombia-duplico-sus-acuerdos-comerciales-en-los-ultimos-ochos-anos-518445>
- PTP, Programa de Transformación Productiva, (4 de julio del 2018.). *Diez errores comunes en las PyMES que las hacen menos productivas.* Recuperado de: <https://www.ptp.com.co/ptp-capacita/tips-de-productividad/diez-errores-comunes-en-las-PyMES-que-las-hacen-me>
- PTP, Programa de Transformación Productiva, (2018). *Informe de dinámicas de producción y comercio exterior de PyMES manufactureras.* Recuperado de: <https://www.ptp.com.co/CMSPages/GetFile.aspx?guid=1a3f1658-4ab6-432c-b038-6a2c7d9ad5a8>
- Quintela, I. (2019). *Desde Bruselas: Acuerdo en la UE para proteger las indicaciones geográficas.* Recuperado de: <https://www.revistaalimentaria.es/vernoticia.php?noticia=desde-bruselas-acuerdo-en-la-ue-para-protger-las-indicaciones-geograficas>
- Roldán, T. (10 de diciembre de 2016). *Nuevos argumentos a favor del complemento salarial.* El Confidencial. Recuperado de: [https://blogs.elconfidencial.com/espana/tribuna/2016-12-10/argumentos-a-favor-salario-minimo-interprofesional-acuerdo-gobierno-pp-ciudadanos-psoe\\_1301725/](https://blogs.elconfidencial.com/espana/tribuna/2016-12-10/argumentos-a-favor-salario-minimo-interprofesional-acuerdo-gobierno-pp-ciudadanos-psoe_1301725/)
- Ron, F. y Sacoto, V. (2017). *Las PYMES ecuatorianas: su impacto en el empleo como contribución del PIB PYMES al PIB total.* Espacios, 38 (53), 15. Recuperado de: <http://www.revistaespacios.com/a17v38n53/a17v38n53p15.pdf>

- Root, G. (s/f). *Salario Mínimo: ventajas y desventajas*. La Voz de Houston. Recuperado de: <https://pyme.lavoztx.com/salario-mnimo-ventajas-y-desventajas-4555.html>
- Ruiz, D., Duque, C. y Redondo, M. (2017). *El TLC con la Unión Europea y sus implicaciones en el sector agrícola colombiano*. Sinapsis (9), 1, 42 - 58.
- Sandoval, I. (17 de junio de 2019). *El modelo Carapas no es el éxito sino el trabajo*. 4 Pelagatos. Recuperado de: <https://4pelagatos.com/2019/06/17/el-modelo-carapaz-no-es-el-exito-sino-el-trabajo/>
- Saurenbach C. (2017). *Acuerdo Comercial Ecuador-Unión Europea*. Recuperado de: [https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/cartilla\\_acuerdo\\_comercial\\_ue-ecuador\\_0.pdf](https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/cartilla_acuerdo_comercial_ue-ecuador_0.pdf)
- Savater, F. (2015). *Voltaire contra los fanáticos*. Bogotá, Colombia: Planeta colombiana S.A.
- Semana, (1 de febrero de 2019). *Los salarios mínimos en Latinoamérica al iniciar el 2019*. Recuperado de: <https://www.semana.com/economia/articulo/salarios-minimos-en-latinoamerica-al-iniciar-2019/596632>
- SICE, (s.f). *Países Andinos – Unión Europea. Antecedentes y negociaciones*. Sistema de Información Sobre Comercio Exterior. Recuperado de: [http://www.sice.oas.org/TPD/AND\\_EU/AND\\_EU\\_s.ASP](http://www.sice.oas.org/TPD/AND_EU/AND_EU_s.ASP)
- Simon, F. (2013). *Derechos de la Naturaleza: ¿innovación trascendental, retórica jurídica o proyecto político?* Revista Iuris Dicto (15): 09-38. Recuperado de: [http://www.usfq.edu.ec/publicaciones/iurisDictio/archivo\\_de\\_contenidos/Documents/iurisDictio\\_15/iurisDictio\\_015\\_001.pdf](http://www.usfq.edu.ec/publicaciones/iurisDictio/archivo_de_contenidos/Documents/iurisDictio_15/iurisDictio_015_001.pdf)
- Sotomayor, D. (2017). *Estructura del comercio exterior en Ecuador*. Quito, Ecuador
- Stiglitz, J. (2016). *El Euro. Cómo la moneda única amenaza el futuro de Europa*. Bogotá, Colombia: Penguin Random House .
- Tsilekas I. (2017). *La política comercial europea y el acuerdo comercial Unión Europea-Perú*. Recuperado de: <http://ucsp.edu.pe/archivos/comercioexterior/2017/Politica-comercial-europea-acuerdo-comercial-union-europea-peru.pdf>
- Van Steen, M. (Octubre de 2018). *Inauguración Expo Europa 360*. Foro comercial llevado a cabo en el Centro de Convenciones Metropolitano, Quito, Ecuador
- Vera, J. y Cañón, J. (2018). *El valor agregado de un sistema de gestión ambiental más allá de la certificación*. Revista de la Facultad de Ciencias Básicas. 2018.16(1):86-91. Recuperado de:

- [http://revistas.unipamplona.edu.co/ojs\\_viceinves/index.php/BISTUA/article/view/3194/1707](http://revistas.unipamplona.edu.co/ojs_viceinves/index.php/BISTUA/article/view/3194/1707)  
pdfviewer?vid=18&sid=225bd7bd-159f-402c-93ab-f12bd108e7ba%40pdc-v-sessmgr06
- Vicepresidencia del Ecuador, (2016). *Ecuador firma acuerdo comercial con la Unión Europea*. Recuperado de: <https://www.vicepresidencia.gob.ec/ecuador-firma-acuerdo-comercial-con-la-union-europea/>
- Vidal, P., Vargas, R. (2018). *Ciudadanía en tiempos de capital. Una crítica desde la tradición marxiana*. Convergencia revista de ciencias sociales. (núm. 80), pp. 1-23. Recuperado de: <http://orcid.org/0000-0002-9036-3766>
- Zapata, B. (Julio de 2018). Crédito para emprendedores y PyMES en Ecuador. Recuperado de: <https://www.eluniverso.com/noticias/2018/07/03/nota/6840290/creditos-emprendedores-PyMES-ecuador>
- Zumba, L. (3 de febrero de 2018). *18 años dolarizados, pero con baja competitividad*. Diario expreso. Recuperado de: <https://www.expreso.ec/economia/dolarizacion-competitividad-moneda-politicas-economia-GB2003181>
- Zumba, L. (10 de mayo de 2019). *Ecuador, a un paso de la Alianza dl Pacífico*. Diario Expreso. Recuperado de: <https://www.expreso.ec/economia/inversiones-alianzadelpacifico-actividadescomerciales-comercioexterior-YJ2821504>

## ANEXO

### **Ficha del proyecto de la Unión Europea que impulsa las exportaciones ecuatorianas:**

Título del proyecto: “Apoyo a MIPYMES ecuatorianas para la promoción y exportación sostenibles a la Unión Europea – EXPORT DES”

Duración: 36 meses (01.02.2017 – 01.02.2020)

Entidad ejecutora: Corporación Promoción de Exportaciones e Inversiones CORPEI

Socios: Ministerio de Comercio Exterior MCE, Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones PROECUADOR

Monto total: 5.375.000 €

Monto financiado por la UE: 80% (4.300.000 €)

## **Acuerdo Comercial UE-EC-COL-PE Objetivos**

- Estrategia compartida de apertura comercial, esencial para negociar el acuerdo y ahora para implementarlo.
- Objetivo común de expansión del comercio y la inversión  
→ impulso a crecimiento económico y creación de empleos.  
Para Perú : diversificar mercados y productos, atraer IED.
- Tres tipos de instrumentos:  
Reducir barreras → mejorar acceso a mercados;  
Reglas comunes → facilitar comercio e inversión;  
Marco institucional y jurídico → garantizar implementación.
- → Relación transparente, predecible, segura.
- Acuerdo abierto a demás países andinos (Acuerdo con Ecuador entró en vigor en 2017. Posible Bolivia en el futuro).

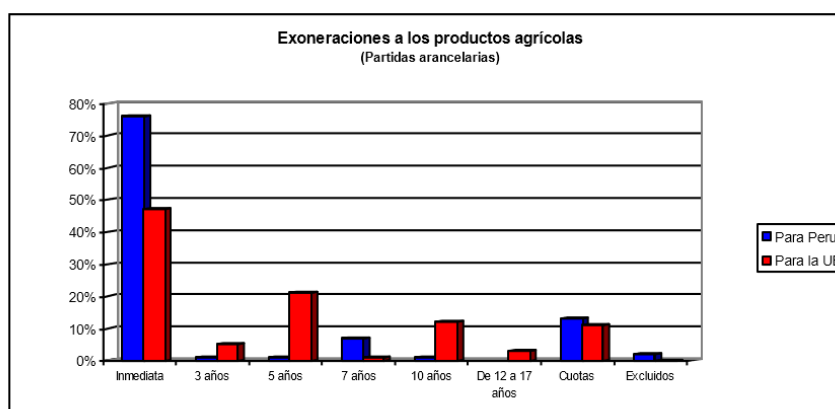


## Acuerdo Comercial - Contenido

- Es un TLC muy amplio: cubre casi todos los temas comerciales o relacionados.
- Mercancías:
  - elimina o reduce aranceles mejorando preferencias SGP+ (SGP+ expiró al final del año 2015).
  - reglamenta temas no arancelarios: aduanas y reglas de origen, defensa comercial, normas técnicas, MSF.
- Otros mercados (servicios, inversiones y compras públicas): extiende y garantiza acceso a mercados y trato nacional.
- Reglas de propiedad intelectual y de competencia.
- Derechos laborales y protección de medio ambiente.
- Cooperación, instituciones, solución de controversias.

### Liberalización arancelaria – Productos Agrícolas

- Eliminación parcial, gradual y asimétrica de los aranceles en agricultura (hasta 90% en 10 años).



### Servicios, Inversiones y Compras públicas

- **Objetivo:** Garantizar acceso a mercados y trato nacional para servicios, inversión directa y compras públicas.
- Liberaliza acceso a **mercados de servicios**, en un máximo de sectores y en todas las formas de comercio – incluye presencia temporal de personas.
- Facilita **inversión extranjera directa** y garantiza estabilidad y seguridad jurídica para inversores.
- Abre acceso a **compras públicas** a todos los niveles (central y autoridades locales).

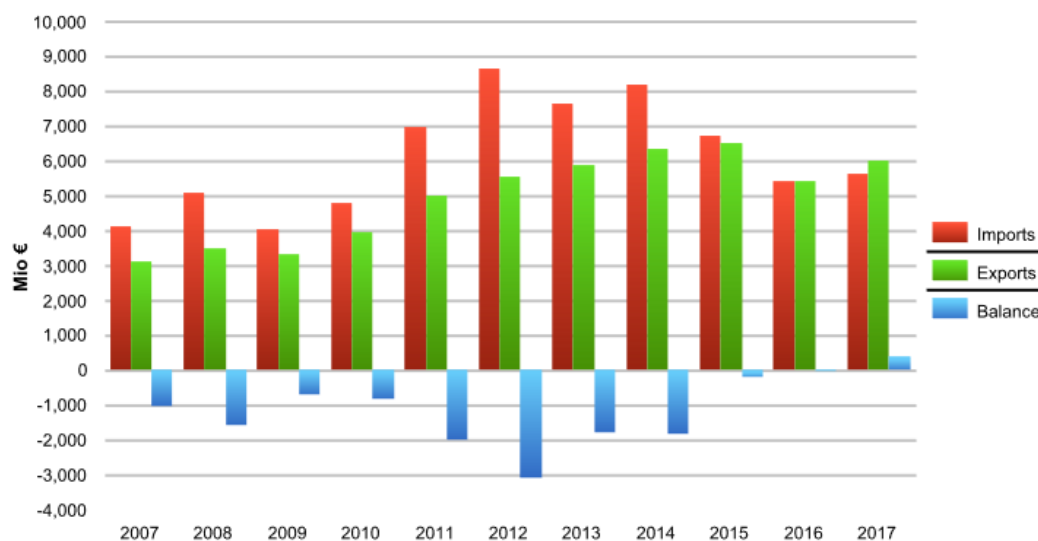
## Inversión de la UE en Perú

- El stock de inversiones extranjeras en los últimos 10 años ha aumentado un 65%, pasando de US\$ 15250 millones a US\$ 24700 millones.
- La UE representa aún casi el 50% del total según las estadísticas de Proinversión.
- España, el Reino Unido y Holanda son los principales inversionistas representando respectivamente el 18%, 18% y 6% del total del stock de inversión extranjera en 2016.
- Desde la entrada en vigencia del acuerdo el stock de inversiones procedentes de la UE se han incrementado en 4%.
- La mayor parte de la inversión de la UE en Perú se encuentra en Telecomunicaciones (30%), minería (25%) y finanzas (16%).

### European Union, Trade with Colombia

#### Total goods: EU Trade flows and balance, annual data 2007 - 2017

Source Eurostat Comext - Statistical regime 4



#### Total goods: EU Trade flows and balance

Source Eurostat Comext - Statistical regime 4

Period	Imports			Exports			Balance Value Mio €	Total trade Value Mio €
	Value Mio €	% Growth	% Extra-EU	Value Mio €	% Growth	% Extra-EU		
2007	4,114		0.3	3,097		0.3	-1,017	7,211
2008	5,089	23.7	0.3	3,502	13.1	0.3	-1,588	8,591
2009	4,017	-21.1	0.3	3,312	-6.4	0.3	-708	7,329
2010	4,783	19.1	0.3	3,945	19.1	0.3	-837	8,728
2011	6,989	45.7	0.4	4,984	26.3	0.3	-1,985	11,954
2012	8,634	23.9	0.5	5,534	11.0	0.3	-3,100	14,168
2013	7,643	-11.5	0.5	5,883	6.0	0.3	-1,780	13,507
2014	8,178	7.0	0.5	6,351	8.3	0.4	-1,827	14,530
2015	6,724	-17.8	0.4	6,523	2.7	0.4	-202	13,247
2016	5,432	-19.2	0.3	5,417	-17.0	0.3	-15	10,849
2017	5,606	3.2	0.3	5,986	10.5	0.3	380	11,592

% Growth: relative variation between current and previous period

% Extra-EU: imports/exports as % of all EU partners i.e. excluding trade between EU Member States

## ¿Cómo exportar a la UE en seis pasos sencillos? http://tradeshelpdesk.europa.eu

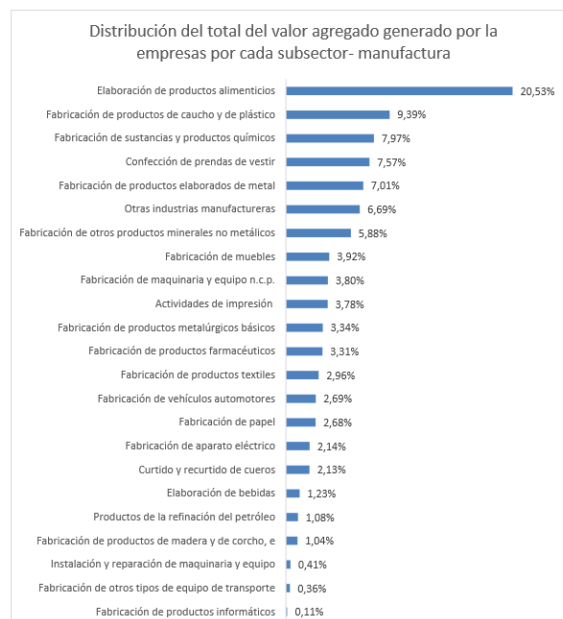


www.glp.com.co  
PTPColombia  
@PTPColombia  
(1) 749 1000

Somos promotores de la  
productividad y la  
competitividad regional



Gráfica 12. Participación por subsector del valor agregado generado por las empresas del sector manufactura. Valor agregado total generado por el sector \$ 25.951.807 millones de pesos.



PROTOCOLO  
DE ADHESIÓN DEL ACUERDO COMERCIAL  
ENTRE LA UNIÓN EUROPEA  
Y SUS ESTADOS MIEMBROS, POR UNA PARTE,  
Y COLOMBIA Y EL PERÚ, POR OTRA,  
PARA TENER EN CUENTA LA ADHESIÓN DE ECUADOR

CONSIDERANDO que el Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y sus Estados Miembros por una parte, y Colombia y el Perú, por otra (en lo sucesivo denominado «el Acuerdo») se firmó en Bruselas el 26 de junio de 2012 y que algunas de sus disposiciones se han aplicado de conformidad con el artículo 330 del mismo entre la Unión Europea y Perú desde el 1 de marzo de 2013, y entre la Unión Europea y Colombia desde el 1 de agosto de 2013;

CONSIDERANDO que el Tratado relativo a la Adhesión de la República de Croacia a la Unión Europea se firmó en Bruselas el 9 de diciembre de 2011 y entró en vigor el 1 de julio de 2013;

CONSIDERANDO que el Protocolo Adicional del Acuerdo para tener en cuenta la adhesión de la República de Croacia a la Unión Europea (en adelante, «Protocolo adicional») fue firmado por la Unión Europea, Colombia y Perú en Bruselas el 30 de junio de 2015;

CONSIDERANDO que el artículo 6 del Acuerdo establece que, para los efectos del Acuerdo, «Parte» significa la Unión Europea o sus Estados Miembros o la Unión Europea y sus Estados Miembros en el marco de sus respectivos ámbitos de competencia derivados del Tratado de la Unión Europea y del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (en adelante, «Parte UE»), o cada uno de los Países Andinos signatarios;

CONSIDERANDO que en el artículo 7, párrafo 1, del Acuerdo se afirma que las disposiciones del Acuerdo se aplican a las relaciones comerciales y económicas bilaterales entre, por un lado, cada País Andino signatario individual y por otro, la Parte UE; pero no a las relaciones comerciales y económicas entre los Países Andinos signatarios individuales;

CONSIDERANDO que el artículo 329 del Acuerdo establece las disposiciones para la adhesión de otros Países Miembros de la Comunidad Andina al Acuerdo;

CONSIDERANDO que la Unión Europea y Ecuador concluyeron las negociaciones el 17 de julio de 2014;

CONSIDERANDO que el 5 de septiembre de 2014 se notificó al Comité de Comercio creado en virtud del Acuerdo la conclusión de las negociaciones entre la Unión Europea y Ecuador;

CONSIDERANDO que la adhesión de Ecuador al Acuerdo ha de hacerse efectiva mediante la celebración de un protocolo de adhesión;

CONSIDERANDO que, a los efectos de la adhesión de Ecuador al Protocolo adicional, las disposiciones del Protocolo adicional deben integrarse en las disposiciones del presente Protocolo;

CONSIDERANDO que el texto del presente Protocolo ha sido aprobado por el Comité de Comercio creado en virtud del Acuerdo, conforme a los procedimientos y requisitos establecidos en el artículo 329, apartado 4, del Acuerdo;

CONSIDERANDO que las Partes han acordado tratar la adhesión de Ecuador al Acuerdo mediante el presente Protocolo,

HAN CONVENIDO EN LO SIGUIENTE:

SECCIÓN I

PARTES CONTRATANTES

ARTÍCULO 1

Ecuador pasa a ser Parte en el Acuerdo, incluidas las modificaciones del mismo establecidas en el Protocolo Adicional.

SECCIÓN III

CRONOGRAMAS DE ELIMINACIÓN ARANCELARIA

ARTÍCULO 3

1. En el Anexo I, Apéndice 1, Sección B, del Acuerdo se añade el texto que figura en el Anexo II del presente Protocolo.
2. En el Anexo I del Acuerdo, tras el «Cronograma de eliminación arancelaria de la Parte UE para mercancías originarias de Perú», se inserta el texto que figura en el Anexo III del presente Protocolo.

ARTÍCULO 4

1. En el Anexo I, Apéndice 1, del Acuerdo se añade el texto que figura en el Anexo IV del presente Protocolo.
2. En el Anexo I del Acuerdo, tras el «Cronograma de Eliminación Arancelaria de Perú para mercancías originarias de la Unión Europea», se inserta el texto que figura en el Anexo V del presente Protocolo.

ARTÍCULO 5

El título de la Sección A del Apéndice 2 del Anexo I del Acuerdo se sustituye por el texto siguiente:

TÍTULO I

DISPOSICIONES INICIALES

CAPÍTULO 1

Elementos esenciales

Artículo 1

Principios generales

El respeto de los principios democráticos y los derechos humanos fundamentales enunciados en la Declaración Universal de los Derechos Humanos, así como de los principios que sustentan el Estado de Derecho, inspira las políticas internas e internacionales de las Partes. El respeto de dichos principios constituye un elemento esencial del presente Acuerdo.

Artículo 2

Desarme y no proliferación de armas de destrucción masiva

1. Las Partes consideran que la proliferación de armas de destrucción masiva y sus sistemas vectores, tanto a los Estados como a los agentes no estatales, representa una de las más graves amenazas a la estabilidad y la seguridad internacionales.
2. Por lo tanto, las Partes acuerdan cooperar y contribuir a contrarrestar la proliferación de armas de destrucción masiva y sus sistemas vectores, mediante el pleno cumplimiento y la aplicación nacional de sus actuales obligaciones en virtud de los acuerdos, tratados y otras obligaciones internacionales en materia de desarme y no proliferación.
3. Al cooperar para contribuir al objetivo del desarme y la no proliferación de las armas de destrucción masiva, las Partes acuerdan trabajar conjuntamente para el logro de la universalización y la aplicación de los tratados en estas materias.
4. Las Partes convienen que los párrafos 1 y 2 de este artículo constituyen un elemento esencial del presente Acuerdo.

CAPÍTULO 2

Disposiciones generales

Artículo 3

Establecimiento de una zona de libre comercio

Las Partes establecen una zona de libre comercio, de conformidad con el artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (en adelante, «GATT de 1994»)

y el artículo V del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (en adelante, «AGCS»).

Artículo 4

Objetivos

Los objetivos de este Acuerdo son:

- (a) la liberalización progresiva y gradual del comercio de mercancías, de conformidad con lo dispuesto en el artículo XXIV del GATT de 1994;
- (b) la facilitación del comercio de mercancías mediante, en particular, la aplicación de las disposiciones acordadas en materia de aduanas y facilitación del comercio, normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad y medidas sanitarias y fitosanitarias;
- (c) la liberalización progresiva del comercio de servicios, de conformidad con el artículo V del AGCS;
- (d) el desarrollo de un clima conducente a un creciente flujo de inversiones y en particular, la mejora de las condiciones de establecimiento entre las Partes en virtud del principio de no discriminación;
- (e) facilitar el comercio y la inversión entre las Partes mediante la liberalización de los pagos corrientes y los movimientos de capital relacionados con la inversión directa;
- (f) la apertura efectiva y recíproca de los mercados de contratación pública de las Partes;
- (g) la protección adecuada y efectiva de los derechos de propiedad intelectual, de conformidad con las normas internacionales que estén en vigor entre las Partes, de manera que se asegure el equilibrio entre los derechos de los titulares de derechos de propiedad intelectual y el interés público;
- (h) el desarrollo de las actividades económicas, en particular lo relativo a las relaciones entre las Partes, de conformidad con el principio de la libre competencia;