

PARA GRADOS ACADÉMICOS DE LICENCIADOS (TERCER NIVEL)

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **MARIA GABRIELA CARPIO FLORES**, C.I. **1714554969**, autora del trabajo de graduación intitulado: **“ANÁLISIS DEL IMPACTO DE LA ESTRATEGIA DE INSERCIÓN DEL ECUADOR EN EL COMERCIO INTERNACIONAL DENTRO DEL MARCO DEL PLAN NACIONAL PARA EL BUEN VIVIR EN EL PERÍODO 2009-2010”**, previa a la obtención del grado académico de **LICENCIADA MULTILINGÜE EN NEGOCIOS E INTERCAMBIOS INTERNACIONALES** en la Facultad de **Comunicación, Lingüística y Literatura**:

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tiene la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, de conformidad con el artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de graduación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador a difundir a través del sitio web de la Biblioteca de la PUCE el referido trabajo de graduación, respetando las políticas de propiedad intelectual de Universidad.

Quito, 29 de Enero de 2013



María Gabriela Carpio Flores
C.I. 1714554969

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
FACULTAD DE COMUNICACIÓN LINGÜÍSTICA Y LITERATURA
ESCUELA MULTILINGÜE DE NEGOCIOS Y RELACIONES INTERNACIONALES

DISERTACIÓN DE GRADO PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
LICENCIADA MULTILINGÜE EN NEGOCIOS E INTERCAMBIOS
INTERNACIONALES

ANÁLISIS DEL IMPACTO DE LA ESTRATEGIA DE INSERCIÓN DEL ECUADOR EN EL
COMERCIO INTERNACIONAL DENTRO DEL MARCO DEL PLAN NACIONAL PARA
EL BUEN VIVIR EN EL PERÍODO 2009-2010

MARIA GABRIELA CARPIO FLORES

2013
QUITO – ECUADOR

DEDICATORIA

A mi familia, pilar fundamental en mi vida.

A mis amados padres, Patricio y Loly, quienes con su apoyo incondicional, su ejemplo, su sabiduría y su infinito amor, han hecho de mi la persona que soy.

A mi hermano Fernando, a Cris y a mis hermosos sobrinos, Sarita Liz y Fernandito David, quienes con su cariño, su alegría y ternura, llenan de luz y felicidad cada uno de mis días.

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar a Dios, mi fortaleza y guía, por darme la oportunidad de culminar esta etapa de mi formación.

A mi mami, por las madrugadas, las desveladas juntas y los abrazos reconfortantes. A mi papi, por sus oportunos consejos y su inmensa sabiduría.

A mi familia, compañeros y amigos, por haber estado presentes y haber aportado de una u otra manera a lograr esta meta.

A mi Director, Jorgito Mora y a mis queridos profesores, Schoele, Berthita y Donald, por cada conocimiento impartido, su dedicación y su cariño. Los llevaré siempre en mi corazón.

INDICE

1.	TEMA	1
2.	INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO I		
EL ECUADOR Y LOS ACUERDOS COMERCIALES PARA EL DESARROLLO		
1.1.	El comercio exterior ecuatoriano	4
1.1.1.	Antecedentes históricos	4
1.1.2.	Situación del comercio exterior del Ecuador al año 2009	9
1.1.3.	La relación Norte-Sur	14
1.2.	Acuerdos del Ecuador al año 2009	18
1.2.1.	Normativa Constitucional referente a los Acuerdos Internacionales	19
1.2.2.	Acuerdo multilateral: Ecuador y la Organización Mundial de Comercio	22
1.2.3.	Acuerdo entre el Ecuador y la Comunidad Andina	23
1.3.	Los Acuerdos Comerciales para el Desarrollo y la “Negociación con soberanía”	27
1.3.1.	Posición del Ecuador frente a la comunidad internacional	27
1.3.2.	La propuesta del “Comercio justo”	30
1.3.3.	Negociaciones con la Unión Europea	32
CAPITULO II		
EL MODELO DE SUSTITUCIÓN ESTRATÉGICA DE IMPORTACIONES		
2.1.	Antecedentes	38
2.1.1.	El origen del Modelo SEI	38
2.1.2.	Modelo SEI en el Ecuador	40
2.1.3.	Cambio institucional: COMEXI-COMEX	43
2.2.	Reforma arancelaria de salvaguardia general para proteger la balanza de pagos (Enero 2009)	46
2.2.1.	Descripción e implementación	46
2.2.2.	Legitimidad	48
2.2.3.	Efectos	51
2.3.	Reforma arancelaria de salvaguardia para corregir la devaluación del peso Colombiano (Julio 2009)	54
2.3.1.	Descripción e implementación	54
2.3.2.	Reacción frente a la medida	56
2.3.3.	Desgravación progresiva y finalización	57

CAPITULO III		
LA PROMOCION COMERCIAL INTERNA		
3.1	Las PYMES: Fortaleza económica del país	60
3.1.1.	Las PYMES en el Ecuador	60
3.1.2.	Debilidades de las PYMES ecuatorianas	63
3.1.3.	La promoción comercial de las PYMES en la legislación	65
3.2	La Agencia Oficial de Promociones	67
3.2.1.	La CORPEI como institución	67
3.2.2.	La política de Alianzas Estratégicas	70
3.2.3.	Proyectos realizados	72
3.3	De lo privado a lo estatal	74
3.3.1.	PRO ECUADOR en reemplazo de la CORPEI	74
3.3.2.	El asunto de la cuota redimible	77
3.3.3.	Objetivos y finalidades de PRO ECUADOR	80
4.	ANÁLISIS	82
5.	CONCLUSIONES	87
6.	RECOMENDACIONES	89
	BIBLIOGRAFÍA	91

INDICE DE TABLAS

TABLA 1 BALANZA COMERCIAL ECUADOR – ESTADOS UNIDOS (1997-2009)	17
TABLA 2 ACUERDOS COMERCIALES DE ECUADOR PARA EL AÑO 2009	18
TABLA 3 CLASIFICACIÓN DE LAS PYMES EN EL ECUADOR	60
TABLA 4 NUMERO DE EMPRESAS EN EL ECUADOR Y SU PARTICIPACIÓN EN LA GENERACIÓN DE EMPLEO	61
TABLA 5 EVOLUCIÓN HISTORICA DE LAS PYMES EN EL ECUADOR	62
TABLA 6 DIFERENCIAS ENTRE LA GRAN INDUSTRIA Y LAS PYMES EN EL ECUADOR	65
TABLA 7 RECURSOS ADMINISTRADOS POR LA CORPEI HASTA EL AÑO 2008	72
TABLA 8 PRINCIPALES PROYECTOS CORPEI	73

INDICE DE GRAFICOS

GRAFICO 1 CRECIMIENTO INVERSIÓN INDUSTRIAL	5
GRAFICO 2 INDICE DE RIESGO PAIS ECUADOR Y AMERICA LATINA	8
GRAFICO 3 TOTAL EXPORTACIONES ECUADOR 2009 – MILES DE DÓLARES FOB	9
GRAFICO 4 EXPORTACIONES PETROLERAS ECUADOR 2009	10
GRAFICO 5 EVOLUCIÓN EXPORTACIONES NO PETROLERAS DE ECUADOR AL MUNDO 2000-2009	10
GRAFICO 6 EVOLUCIÓN EXPORTACIONES DE PRODUCTOS TRADICIONALES Y NO TRADICIONALES DEL ECUADOR 2005-2010 (MILLONES USD FOB)	11
GRAFICO 7 EXPORTACIONES NO PETROLERAS ECUADOR 2009	12
GRAFICO 8 EVOLUCIÓN EXPORTACIÓN PRODUCTOS TRADICIONALES DEL ECUADOR 2005-2010 (MILLONES USD FOB)	12
GRAFICO 9 EXPORTACIÓN PRODUCTOS NO TRADICIONALES CON MAYOR TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL 2005-2010 (MILLONES USD FOB)	13
GRAFICO 10 DESTINO EXPORTACIONES ECUATORIANAS POR CONTINENTE 2009	13
GRAFICO 11 DESTINO EXPORTACIONES DEL ECUADOR EN AMERICA 2009	14
GRAFICO 12 BALANZA COMERCIAL ECUADOR – ESTADOS UNIDOS (1997-2009)	17
GRAFICO 13 BALANZA COMERCIAL ECUADOR- UE 2005-2010 (MILES USD FOB)	33
GRAFICO 14 EXPORTACIONES ECUADOR-UE PRIMER GRUPO AÑO 2009	34

GRAFICO 15 EXPORTACIONES ECUADOR-UE SEGUNDO GRUPO AÑO 2009	34
GRAFICO 16 IMPORTACIONES ECUADOR-UE EN EL AÑO 2010	35
GRAFICO 17 INVERSION DE PAISES MIEMBROS UE EN EL ECUADOR	36
GRAFICO 18 FASES DE LA ESTRATEGIA ENDÓGENA SOSTENIBLE PARA LA SATISFACCIÓN DE LAS NECESIDADES BÁSICAS	42
GRAFICO 19 EXPORTACIONES PERUANAS A ECUADOR (MILLONES DE DÓLARES ENERO-DICIEMBRE 2009*/2008)	53
GRAFICO 20 BALANZA COMERCIAL ECUATORIANA CON PAÍSES CON MONEDA DEVALUABLE	57
GRAFICO 21 EVOLUCION EXPORTADORES REGISTRADOS CORPEI 2000-2010	69
GRAFICO 22 ALIADOS ESTRATÉGICOS INTERNACIONALES – CORPEI	70
GRAFICO 23 ALIADOS ESTRATÉGICOS LOCALES PÚBLICOS – CORPEI	71
GRAFICO 24 ALIADOS ESTRATÉGICOS LOCALES PRIVADOS – CORPEI	71
GRAFICO 25 PROYECTOS EJECUTADOS CORPEI A NIVEL NACIONAL CON DIVERSOS COOPERANTES	72

GLOSARIO DE ABREVIATURAS

ACD: Acuerdo Comercial para el Desarrollo

ALADI: Asociación Latinoamericana de Integración

ALBA: Alianza Bolivariana para los Pueblos de América

ALCA: Área de Libre Comercio de las Américas

AITE: Asociación de Industriales Textileros del Ecuador

ATPDEA: Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga

BCE: Banco Central del Ecuador

BID: Banco Interamericano de Desarrollo

BM: Banco Mundial

CAF: Corporación Andina de Fomento

CAN: Comunidad Andina de Naciones

CARICOM: Caribbean Community

CCL: Cámara de Comercio de Lima

CENDES: Centro de Desarrollo Industrial del Ecuador

CEPAL: Comisión para América Latina y el Caribe

COMEX: Comité de Comercio Exterior

COMEXI: Comité de Comercio Exterior e Inversiones

ECHO: Departamento de Ayuda Humanitaria de la Comisión Europea

ESPOL: Escuela Superior Politécnica del Litoral

FARC: Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia

FEDEXPOR: Federación Ecuatoriana de Exportaciones

FLAR: Fondo Latinoamericano de Reservas

FLO: Fair trade Labelling Organizations International

FMI: Fondo Monetario Internacional

FOB: Free On Board (Franco a Bordo)

GATT: Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio

INECEL: Instituto Ecuatoriano de Electrificación

ISI: Modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones

LEXI: Ley de Comercio Exterior e Inversiones

MCPEC: Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad

MERCOSUR: Mercado Común del Sur

MIPRO: Ministerio de Industrias y Productividad

MN: Modelo Neoliberal

MPE: Modelo Primario Exportador

MRECI: Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración

MSI: Modelo de Sustitución de Importaciones

NMF: Nación Más Favorecida

OMC: Organización Mundial de Comercio

PIB: Producto Interno Bruto

PROECUADOR: Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones

PYMES: Pequeñas y Medianas Empresas

SAI: Sistema Andino de Integración

SEI: Modelo de Sustitución Estratégica de Importaciones

SENPLADES: Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo

SICE: Sistema Interactivo de Comercio Exterior

SPG: Sistema de Preferencias Generalizadas

SUCRE: Sistema Unificado de Compensación Regional

UE: Unión Europea

UNCTAD: Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo

ZLC: Zona de Libre Comercio

1. TEMA

ANÁLISIS DEL IMPACTO DE LA ESTRATEGIA DE INSERCIÓN DEL ECUADOR EN EL COMERCIO INTERNACIONAL DENTRO DEL MARCO DEL PLAN NACIONAL PARA EL BUEN VIVIR EN EL PERIODO 2009-2010

2. INTRODUCCION

El Plan Nacional para el Buen Vivir inicia su construcción con el Plan Nacional de Desarrollo 2007-2010 o también llamado “Plan para la Revolución Ciudadana”. La propuesta de cambio trazada en dicho plan de gobierno sentaría las bases de una agenda alternativa para el Ecuador, cuya visión pretende superar los márgenes cuantitativos del economicismo y dar paso a un paradigma cuyo fin no sea los procesos de acumulación material interminable de bienes, sino que promueva un estrategia económica incluyente, sostenible y democrática, que incorpore a los procesos de acumulación y redistribución a los actores que históricamente han sido excluidos de la lógica del mercado capitalista, así como a aquellas formas de producción y reproducción que se fundamentan en principios diferentes a dicho mercado (SENPLADES, 2009).

En este contexto, el Plan Nacional para el Buen Vivir propone objetivos y desafíos nacionales, los mismos que pretenden materializarse a través de 12 estrategias de cambio, entre las cuáles se encuentra la referente a la inserción del Ecuador en el comercio internacional. La estrategia de inserción se enfoca en la apertura de nuevos nichos de mercado en condiciones favorables para el país, así como también en el uso de subsidios, aranceles y salvaguardas para la sustitución selectiva de importaciones, en el marco de los acuerdos internacionales. De la misma manera, prioriza la reducción de la intermediación y busca ampliar el universo de actores en el comercio internacional.

La Ética del Desarrollo es el fundamento teórico en el que se basa la investigación, la cual se constituye como una línea de pensamiento que busca transformar la visión tradicional del desarrollo de una sociedad en algo amplio, complejo y diverso que el mero limitante económico, con el fin, no solo de analizar las características de modelos previos, sino de trazar pautas y plantear soluciones nuevas a los problemas contemporáneos.

Tanto la Ética del Desarrollo como el Plan Nacional para el Buen Vivir centran sus esfuerzos en la búsqueda de la solución de los problemas que se dan en la sociedad, como consecuencia de las decisiones que han sido limitadas al ámbito económico; más, al ser el concepto de “desarrollo” un tema ligado a la subjetividad, no permite sentar las bases de la administración de un país entero, conformado por personas de diferentes culturas, etnias y por ende mentalidades.

Como hipótesis del estudio se plantea el cuestionamiento de si las herramientas como los Acuerdos Comerciales para el Desarrollo y las reformas en el campo arancelario para promover la sustitución de las importaciones podrían resultar insuficientes en el intento por incrementar el monto de participación a través de la promoción interna y la ampliación del universo de actores ecuatorianos en el mercado internacional conforme a la estrategia de inserción del Ecuador en el comercio internacional contemplada en el Plan Nacional para el Buen Vivir.

El primer capítulo está dedicado a la implementación de los Acuerdos Comerciales para el Desarrollo, previstos en la estrategia de inserción como el instrumento alternativo a los Tratados de Libre Comercio, con el fin de lograr el beneficio mutuo entre los suscriptores. De esta manera, se hace un análisis retrospectivo de los antecedentes y la situación del comercio exterior ecuatoriano al año 2009, así como también del vínculo que ha marcado la historia del país: la relación Norte-Sur. Así mismo, se revén los Acuerdos a los que el Ecuador está suscrito y se estudia la propuesta de la “negociación con soberanía”.

El segundo capítulo se centra en la sustitución estratégica de las importaciones, tema de relevancia en la política comercial ecuatoriana a partir de la aprobación de la Constitución de la República en el año 2008. Aquí, se examina las razones del surgimiento de este modelo económico y su implementación en el país; además, se toman como ejemplos las dos reformas arancelarias implementadas durante el periodo de investigación, que van acorde con la política de restricción del ingreso de productos del extranjero.

El capítulo tercero se enfoca en otra de las propuestas para lograr la inserción estratégica del Ecuador en el comercio internacional dentro del Plan Nacional para el Buen Vivir: La promoción comercial interna. El estudio, trata sobre las Pequeñas y Medianas Industrias, analizando su relevancia en la economía nacional, sus debilidades y la importancia que les da el marco legal ecuatoriano. Asimismo, se hace un examen de los organismos encargados del apoyo a las PYMES y los cambios institucionales.

Como se sabe, la validez de una decisión o estrategia es medible en hechos concretos y es entonces cuando es posible evaluar su grado de efectividad; por este motivo, la investigación se enmarca en el período comprendido entre los años 2009 y 2010. Debido a que el Plan Nacional para el Buen Vivir entró en vigencia en el año 2009, los primeros resultados de su implementación pueden visualizarse un año más tarde, tiempo adecuado para percibir sus consecuencias y cuán acorde han llegado a estar dentro del parámetro de las distintas propuestas de acción pública sectorial y territorial.

CAPITULO I

EL ECUADOR Y LOS ACUERDOS COMERCIALES PARA EL DESARROLLO

1.1. El comercio exterior ecuatoriano

1.1.1 Antecedentes históricos

A partir del año 1942 y hasta finales del siglo XX, las relaciones exteriores del Ecuador estuvieron marcadas por el conflicto territorial con el Perú, en el que se disputaba la soberanía de 278 000 km² de territorio amazónico y cuyo impacto se extendió a todos los ámbitos de la sociedad de la época (ZEPEDA, 2011).

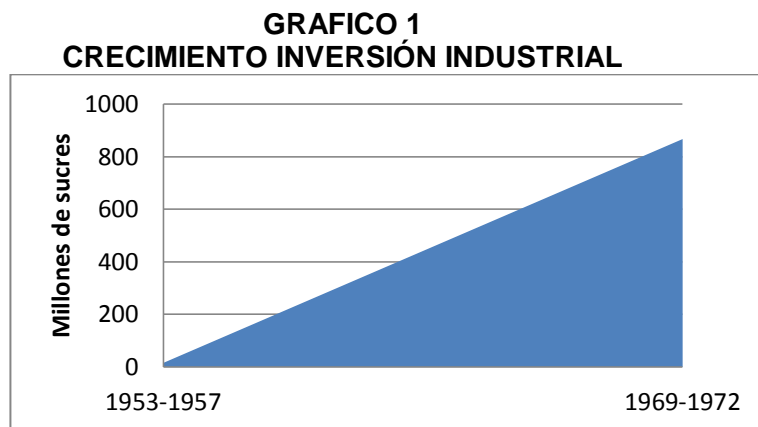
Durante la presidencia de Galo Plaza Lasso (1948-1952), el Ecuador experimentó el cambio económico a partir del modelo agroexportador basado en el banano. Este producto tenía aceptación en el mercado debido a la situación climática y las plagas en Centroamérica, principalmente, la fusariosis del banano o mal de Panamá, que exterminó por completo la variedad más exportada a nivel internacional entre los años 1940 y 1950, dándole al Ecuador la ventaja competitiva (MONTALVO, 2008).

El Ecuador superó la crisis de los años 20, provocada por la caída de la actividad cacaotera y logró integrarse a los mercados internacionales, dando paso a la economía de mercado (MARTÍN, 2009). El ingreso de divisas por las exportaciones de banano, además del progresivo endeudamiento externo, abrió paso al modelo de desarrollo basado en la industrialización sustitutiva de importaciones (ISI), tal como era promovido por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (HURTADO, 1977).

Dicho modelo requería la participación del Estado en el desarrollo económico, principalmente en la promoción y planificación de las inversiones en sectores estratégicos. Debido a la precariedad de sus instituciones y a la debilidad del sistema económico-empresarial, el Estado ecuatoriano no estaba preparado para liderar el proceso de intervención, tal como lo señaló el informe sobre Ecuador presentado por la CEPAL en el año 1954 (MARTÍN, 2009).

El Presidente del Ecuador, Galo Plaza Lasso, inició procesos de fortalecimiento institucional que serían replicados por sus sucesores, José María Velasco Ibarra (1952-1956) y Camilo Ponce Enríquez (1956-1960). En esta etapa fueron creados organismos de control, como la Junta de Planificación, el Centro de Desarrollo Industrial del Ecuador (CENDES), el Instituto Ecuatoriano de Electrificación (INECEL) y la Comisión Nacional de Valores (MARTÍN, 2009).

Las instituciones permitieron el crecimiento de la inversión industrial, que pasó de 15,6 millones de sucres, promedio entre los años 1953 y 1957, a 867 millones entre los años 1969 y 1972. Los ingresos obtenidos por el Estado le permitieron realizar inversiones en infraestructura de transporte, que incluyeron la creación del eje de desarrollo Quito-Guayaquil. Esto, también, produjo la dependencia de las importaciones de bienes de capital, lo que generó déficit de la balanza de pagos (MARTÍN, 2009).



Fuente: Revista Nueva Sociedad
Elaborado por: Ma. Gabriela Carpio

La Junta Militar que tomó el poder tras derrocar al presidente Carlos Julio Arosemena Monroy, ejerció su gestión de acuerdo a la visión del capitalismo traído de Estados Unidos a través de la Alianza para el Progreso. Durante este periodo se inició también el proceso de liberalización comercial, donde se alentó la entrada de capitales extranjeros. Por su parte, los gobiernos democráticos siguientes, a los que siguieron dos dictaduras militares (el Gobierno del General Guillermo Rodríguez Lara, 1972-1976, y el triunvirato militar, 1976-1979) ahondaron en el modelo propuesto por la Junta Militar en los años 60 (MARTÍN, 2009).

En la década de los años 70, el Ecuador inició la explotación y exportación del petróleo. El incremento del precio internacional del petróleo –que pasó de 2,5 dólares el barril en el año 1972 a 35,2 dólares en el año 1980– aumentó los ingresos públicos, lo que le otorgó al Estado la autonomía respecto de los grupos de poder, principalmente las empresas agroexportadoras (SÁNCHEZ, 2003).

Durante este periodo, las exportaciones petroleras aportaron al incremento del producto interno bruto del país; y, además, aumentó la demanda determinada por el crecimiento de las importaciones. Los recursos petroleros fueron insuficientes y se recurrió al endeudamiento externo que fue acompañado por el agotamiento del modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), sobre todo, en la segunda mitad de la década de los años 70 (CICOPUCE, 2008).

En los años 80, existe una contracción de las exportaciones y la disminución representativa de las importaciones que desacelera el crecimiento económico. Sólo a fines del año 92, las exportaciones tienen una curva creciente gracias al aumento de las ventas externas y volúmenes exportados. El crecimiento se extiende a las exportaciones no petroleras, lo que genera mayor ingreso de capitales y además, conlleva al aumento de las importaciones (CICOPUCE, 2008).

En el año 1994, cuando el precio del barril de petróleo era de 13 dólares, el desempeño de las exportaciones tradicionales y no tradicionales determinó el comportamiento de las exportaciones totales (CICOPUCE, 2008) y durante ese mismo año, con la Ley de Desarrollo Agrario, se reforzó el modelo capitalista mediante la limitación del papel del Estado (MARTÍN, 2009).

El conflicto bélico con Perú que tuvo lugar entre los meses de enero y febrero del año 1995, provocó la disminución del comercio con ese país y el decrecimiento de las inversiones extranjeras (MARTÍN, 2009). En el año 1998, el diferendo territorial se terminaba con la firma del Acuerdo de Brasilia y el reconocimiento, por parte del Ecuador, de la frontera de facto entre los dos países, que oficializaba la soberanía peruana sobre el territorio amazónico hasta entonces reclamado por Ecuador como suyo (ZEPEDA, 2011).

En el año 1999, durante la presidencia de Jamil Mahuad (1998-2000), debido a una acumulación de factores, se desató la crisis financiera nacional, cuyo origen se remonta a la expedición de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, promulgada durante la presidencia de Sixto Duran Ballén e impulsada por el Fondo Monetario Internacional (FMI). La ley promovía la disminución del control de la Superintendencia de Bancos sobre las entidades financieras (ZEPEDA, 2011).

Las tasas de interés (44% la activa y 53% la pasiva (TOBAR, 2004)) promovidas por la Junta Monetaria para motivar el ahorro nacional y compensar la inflación, la liberalización del flujo de capitales, la falta de control al sistema bancario y la política de devaluación constante de la moneda fueron, según diversos autores, las principales causas que llevaron a la quiebra del sistema financiero (MARTÍN, 2009).

El Estado se hizo cargo del 72% de las entidades crediticias a un costo de 4.000 millones de dólares, equivalentes a 20% del PIB del año 1998. El costo total del salvataje bancario superaría los 8.000 millones de dólares. El déficit público aumentó y con él, la deuda pública que, en el año 1999, superaba el 100% del PIB. El 11 de enero del año 2000 se adoptó la dolarización, cotizándose en 25.000 sucres cada dólar americano (MARTÍN, 2009).

Cuando Gustavo Noboa Bejarano asumió el poder, envió al Congreso Nacional una serie de reformas económicas. La enmienda legal cambió la estructura jurídica vigente e impuso medidas para liberalizar la economía y sobre todo, el comercio exterior, afianzando la dolarización. Se esperaba que la reforma equilibrara la economía nacional, más desde el año 2000, la balanza comercial mostró una curva de inestabilidad y fue deficitaria durante el período de los años 2000-2004 (CICOPUCE, 2008).

En enero del año 2007, el economista Rafael Correa asumió la presidencia de Ecuador. La agenda exterior, que hasta entonces había estado dominada por las relaciones bilaterales con Estados Unidos, Colombia y Perú (en ese orden de importancia) fue modificada por otra alternativa, en donde, se daba prioridad a la

integración latinoamericana, se promulgaba el multilateralismo y se buscaba la diversificación de las relaciones económicas y políticas del país. La Constitución de la República vigente desde el 20 de octubre del año 2008, y el Plan Nacional del Buen Vivir (2009 - 2013), servirían de guía para la diplomacia ecuatoriana (ZEPEDA, 2011).

Desde el principio de su mandato, el Presidente Rafael Correa rechazó la intromisión de los organismos internacionales en las decisiones del país, se mostró crítico respecto de la legitimidad de la deuda externa e incluso declaró la mora técnica en los bonos Global 2012 y 2030; acciones que elevarían el riesgo país, según estimaciones internacionales, a 4000 puntos (DIARIO HOY, 2011).

GRAFICO 2
INDICE DE RIESGO PAIS ECUADOR Y AMERICA LATINA



Fuente: Diario HOY
Elaboración: Diario HOY
Recopilado por: Ma. Gabriela Carpio

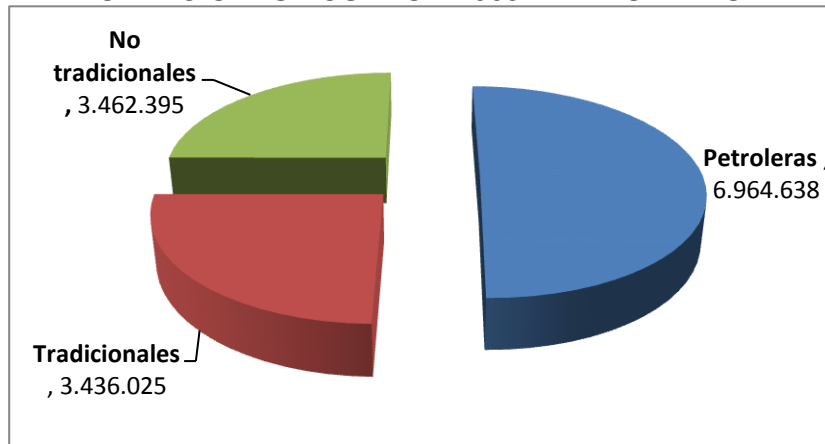
Estas acciones limitarían las inversiones extranjeras y los préstamos para financiar el déficit fiscal, obligando al gobierno a buscar fuentes de financiamiento alternativas en países como Venezuela, Irán o China, y en organismos internacionales de crédito, como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Corporación Andina de Fomento (CAF) o el Fondo Latinoamericano de Reservas (FLAR) (MARTÍN, 2009).

Asimismo, se rechazó la posibilidad de firmar el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, debido a sus posibles efectos en temas agrarios y de propiedad intelectual. Al mismo tiempo, se manifestó a favor de la profundización de la integración del Sur como alternativas al Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional y respaldó la creación de la moneda regional virtual, el Sistema Unificado de Compensación Regional (SUCRE) (ZEPEDA, 2011). Además, se reafirmó la relación del Ecuador con la Alianza Bolivariana para los Pueblos de América (ALBA), a la que el país se había adherido en junio del año 2009, concretando las primeras transacciones comerciales con el SUCRE como unidad de intercambio (ZEPEDA, 2011).

1.1.2. Situación del comercio exterior del Ecuador al año 2009

El comercio exterior del Ecuador está marcado por dos tipos de exportaciones en particular: las petroleras y las no petroleras. En el año 2009, del total de las exportaciones equivalentes a \$13.863 millones, el 50,24% (6.964 millones de dólares) fueron correspondientes a las exportaciones petroleras. Por su parte, las exportaciones no petroleras fueron el 49,76%, del cual, \$3.462 millones fueron de exportaciones “tradicionales” y \$3.436 millones de “no tradicionales” (BCE, 2010).

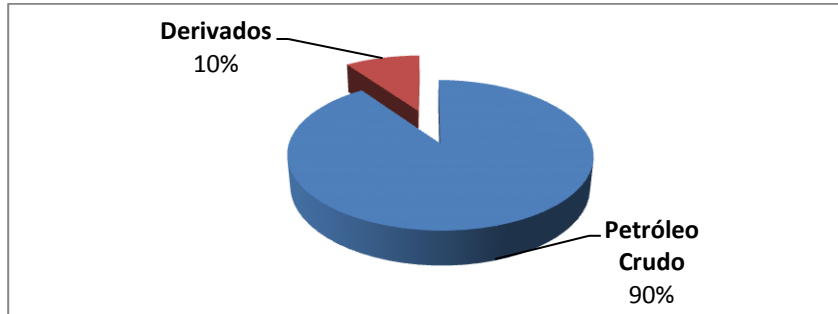
GRAFICO 3
TOTAL EXPORTACIONES ECUADOR 2009 – MILES DE DÓLARES FOB



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: Ma. Gabriela Carpio

En cuanto a las exportaciones petroleras, el 90% (\$6.284 millones) estuvo constituido por exportaciones de petróleo crudo, mientras que el 10% (\$680 millones) se conformó de las exportaciones de derivados de petróleo (BCE, 2010).

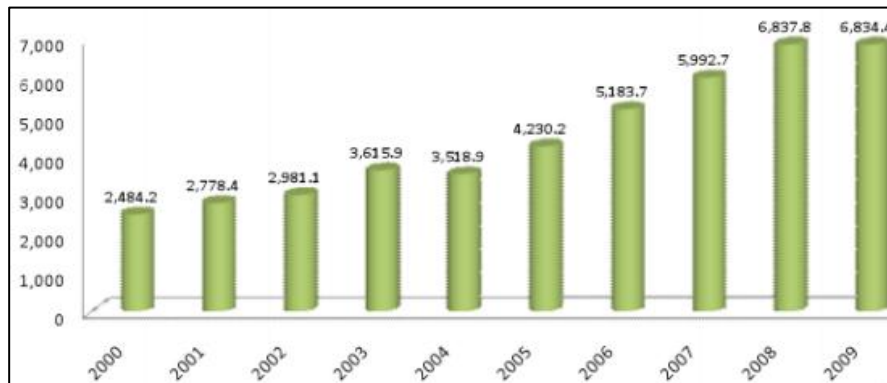
GRAFICO 4
EXPORTACIONES PETROLERAS ECUADOR 2009



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: Ma. Gabriela Carpio

Las exportaciones no petroleras tuvieron una tendencia creciente entre los años 2000 y 2009, excepto para el año 2009 donde se registra un leve decrecimiento con respecto al año 2008 de \$3.342 millones; esto podría deberse a la crisis económica mundial de ese año. Para el período de enero a noviembre del año 2009, las exportaciones no petroleras alcanzaron el valor FOB de \$6.210 millones y para el mismo período en el año 2010 el valor FOB de \$6.979 millones, es decir, un crecimiento del 12,4% lo que asciende a \$769 millones (PROECUADOR, 2011).

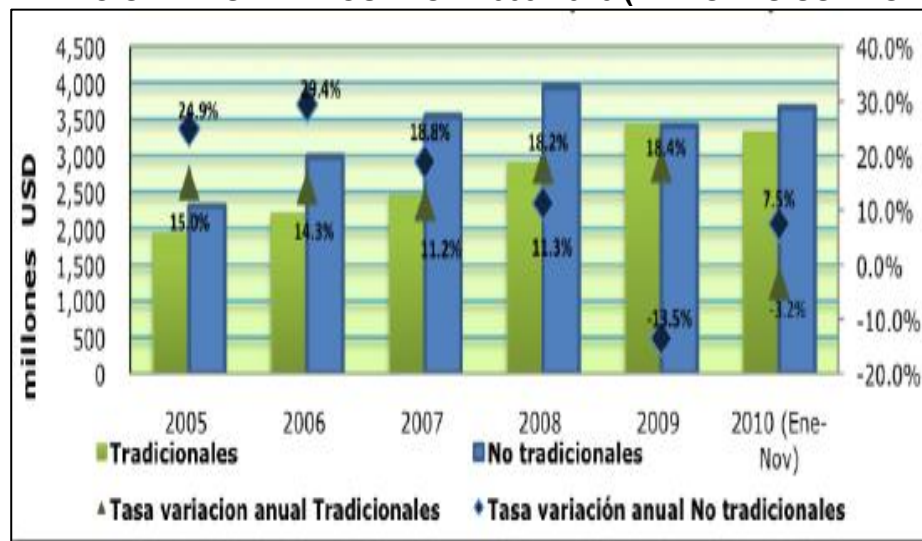
GRAFICO 5
EVOLUCIÓN EXPORTACIONES NO PETROLERAS DE ECUADOR AL MUNDO 2000-2009



Fuente: PROECUADOR
Elaboración: PROECUADOR
Recopilado por: Ma. Gabriela Carpio

Las exportaciones no petroleras, a su vez, se dividen en tradicionales y no tradicionales. Las exportaciones de productos no tradicionales desde el año 2005 fueron mayores que las tradicionales, las que tuvieron tasas de variación con tendencia al estancamiento. El Banco Central del Ecuador incluye, entre la clasificación de los productos no tradicionales, a las flores y los enlatados de pescado, los que dinamizan este grupo de productos exportables (PROECUADOR, 2011)

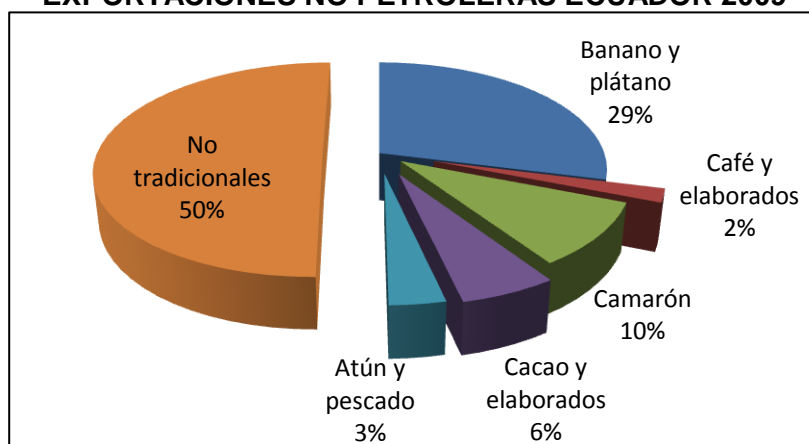
GRAFICO 6
EVOLUCIÓN EXPORTACIONES DE PRODUCTOS TRADICIONALES Y NO TRADICIONALES DEL ECUADOR 2005-2010 (MILLONES USD FOB)



Fuente: PRO ECUADOR
 Elaboración: PRO ECUADOR
 Recopilado por: Gabriela Carpio

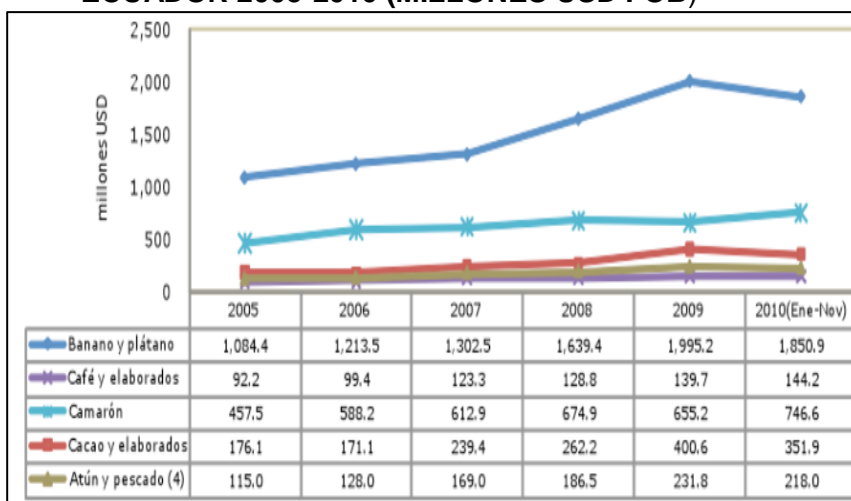
Las exportaciones no petroleras consideradas como tradicionales, mantuvieron una curva creciente durante período de los años 2005 al 2009 y conformaron 49.8% de las exportaciones no petroleras totales. De éstas, el producto con mayor volumen de exportaciones y mayor tasa de crecimiento fue el banano (29%), seguido del camarón (10%), el cacao y elaborados (6%), atún y pescado (3%) y el café y elaborados (2%). El otro 50,2% corresponde a las exportaciones no tradicionales (PROECUADOR, 2011).

**GRAFICO 7
EXPORTACIONES NO PETROLERAS ECUADOR 2009**



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: Ma. Gabriela Carpio

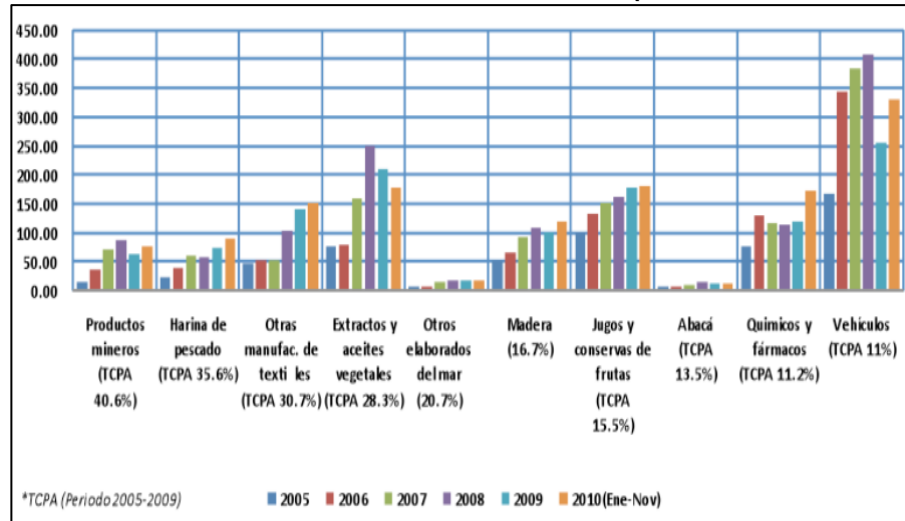
**GRAFICO 8
EVOLUCIÓN EXPORTACIÓN PRODUCTOS TRADICIONALES DEL
ECUADOR 2005-2010 (MILLONES USD FOB)**



Fuente: PROECUADOR
Elaboración: PROECUADOR
Recopilado por: Ma. Gabriela Carpio

Las exportaciones de productos no tradicionales, durante el mismo período, también aumentaron. Entre los productos no tradicionales con mayor tasa de crecimiento anual se encontraban: los productos mineros (40,6%), la harina de pescado (35,6%), otras manufacturas y textiles (30,7%), los extractos de aceites y vegetales (28,3%), otros elaborados del mar (20,7%), la madera (16,7%) y los jugos y conservas de frutas (15,5%), el Abacá (13,5%), los químicos y fármacos (11,2%) y los vehículos (PROECUADOR, 2011).

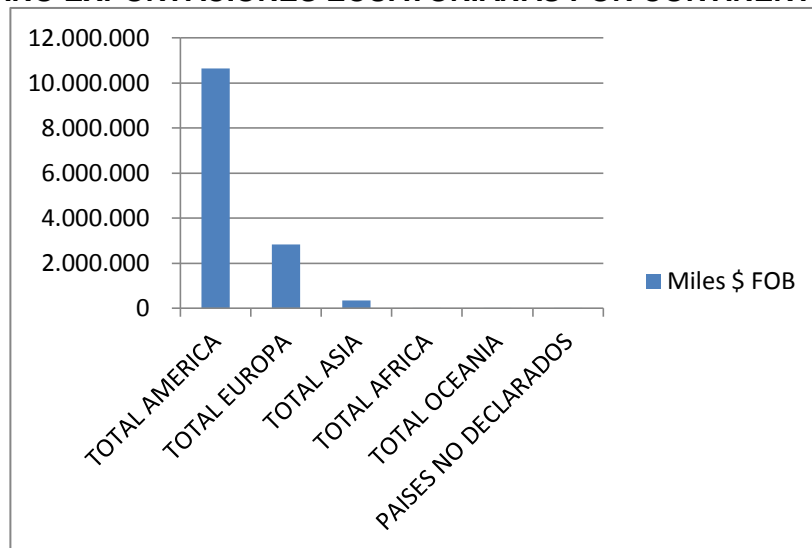
GRAFICO 9
EXPORTACIÓN PRODUCTOS NO TRADICIONALES CON MAYOR TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL 2005-2010 (MILLONES USD FOB)



Fuente: PROECUADOR
 Elaboración: PROECUADOR
 Recopilado por: Ma. Gabriela Carpio

En el año 2009, las exportaciones ecuatorianas estuvieron dirigidas, en el 76.8% (\$10.641 millones) dentro del continente americano. El segundo lugar como destino lo ocupa Europa, con \$2.838 millones (20,5%). El resto de continentes entre los que están Asia, África, Oceanía y los Países no declarados, conformaron en su conjunto, el 2.7% (\$383 millones) del total de las exportaciones (BCE, 2010).

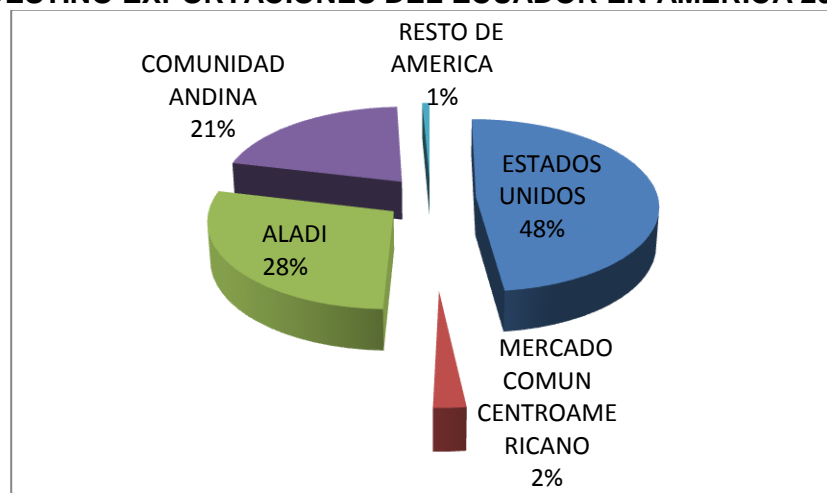
GRAFICO 10
DESTINO EXPORTACIONES ECUATORIANAS POR CONTINENTE 2009



Fuente: Banco Central del Ecuador
 Elaboración: Ma. Gabriela Carpio

Dentro del continente americano, la mayoría de las exportaciones estuvieron dirigidas a los Estados Unidos, quien recibió el 48% (\$4.625 millones) del total de exportado en el año 2009. La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) ocupa el segundo lugar de preferencia al momento de exportar, obteniendo el 28% (\$2.758 millones), seguido por la Comunidad Andina que tuvo el 21% (\$1.628 millones). El Mercado Común Centroamericano y el resto de América llevaron el 2% (\$513 millones) y el 1% (\$727 millones), respectivamente (BCE, 2010).

GRAFICO 11
DESTINO EXPORTACIONES DEL ECUADOR EN AMERICA 2009



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: Ma. Gabriela Carpio

1.1.3. La relación Norte-Sur

La relación de los Estados Unidos de América con el Ecuador existe desde su formación como República en el año 1830. Este país se constituye como su principal socio comercial por ser el primer destino de las exportaciones petroleras ecuatorianas. En la década de los 50, la relación entre ambos países se intensifica con la expansión del comercio de banano en la que participan las transnacionales norteamericanas comercializadoras de la fruta. La sustitución de la banca inglesa por la norteamericana además del rol rector de la potencia en los organismos económicos y financieros internacionales de orden intergubernamental y no gubernamental, como son el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM), determina que la política internacional del Ecuador gire en torno a lo que se exporta e importa a los Estados Unidos (SANTOS, 2006).

Desde la década de los años 80, la política exterior de los Estados Unidos asignó mínima prioridad al Ecuador y hasta el año 1990, la acción diplomática norteamericana estaba marcada por la confrontación Este-Oeste y la política de contención del comunismo en el contexto de la Guerra Fría. América Latina era estratégica en la medida en que fuera escenario de esa confrontación; razón por la cual, Centroamérica y el Caribe ocuparon la atención preferente de las administraciones norteamericanas, sean republicanas o demócratas (PONCE, 2005).

Una vez finalizada la Guerra Fría, Estados Unidos rediseñó su política hacia América Latina. La Iniciativa de las Américas, auspiciada por George Herbert Walker Bush, propuso el esquema multilateral para América Latina en las relaciones económicas, sustentado en el Plan Brady para aliviar el problema de la deuda externa y al mismo tiempo garantizar su cobro (PONCE, 2005).

En el tema de seguridad, los países andinos se vuelven entes prioritarios en la estrategia para combatir la producción y comercio de drogas. Frente a esto, el Presidente del Ecuador, Rodrigo Borja, suscribe la Declaración de San Antonio, un compromiso entre los Estados Unidos y los países andinos para combatir el narcotráfico, con la finalidad de que Ecuador acceda al ATPDA o sistema de preferencias arancelarias andino que otorga, a los productos ecuatorianos, acceso preferencial al mercado estadounidense (PONCE, 2005).

A partir de entonces, el Ecuador mantuvo una relación comercial positiva con los Estados Unidos. El crecimiento de la balanza comercial entre los dos países desde el año 2002 hasta el año 2008, fue del 317%; esto es, a partir de cuando entró en vigencia el ATPDEA, además de factores como el incremento del precio del crudo y de los principales productos de exportación hacia Estados Unidos (AMCHAM, 2008).

Para el año 2001, el porcentaje de participación de los Estados Unidos en las exportaciones ecuatorianas representaba el 37.53% con productos como: aceites crudos, banano, camarones y langostinos, rosas y madera, siendo el principal socio comercial del Ecuador. En el año 2002 tuvo un ligero aumento de alrededor del 2%. A partir de este año, las exportaciones hacia los Estados Unidos

tuvieron una curva creciente, llegando a conformar el 45.39% de las exportaciones totales del Ecuador en el año 2008. Para el año 2009, el porcentaje disminuye en casi un 50%, pasando de casi \$8,4 mil millones a \$4,6 mil millones exportados hacia los Estados Unidos (BCE, 2010).

Con la idea de dar un enfoque multilateral a los temas comerciales entre Latinoamérica y los Estados Unidos, los presidentes George W. Bush y Bill Clinton, se propusieron conformar el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) hasta el año 2005. Para el año 2003, las negociaciones sobre el ALCA se paralizaron debido a la negativa de los Estados Unidos por atender el pedido de varios países latinoamericanos, en especial Brasil y Argentina, de incluir en las negociaciones el tema de los subsidios agrícolas de los Estados Unidos, con un monto de 180.000 millones de dólares anuales, pues estos excluirían la posibilidad del libre comercio de los productos fundamentales para la mayoría de países de América del Sur, y por ende, Ecuador (BOTAFOGO, 2008).

Estados Unidos también rechazó la propuesta de negociar los temas de propiedad intelectual en los foros internacionales competentes, como la Organización Mundial de Comercio (OMC) y la Organización Mundial de Propiedad Intelectual. Lo mismo ocurrió durante la ronda de negociaciones Doha en la Organización Mundial de Comercio, en el año 2003 (BOTAFOGO, 2008).

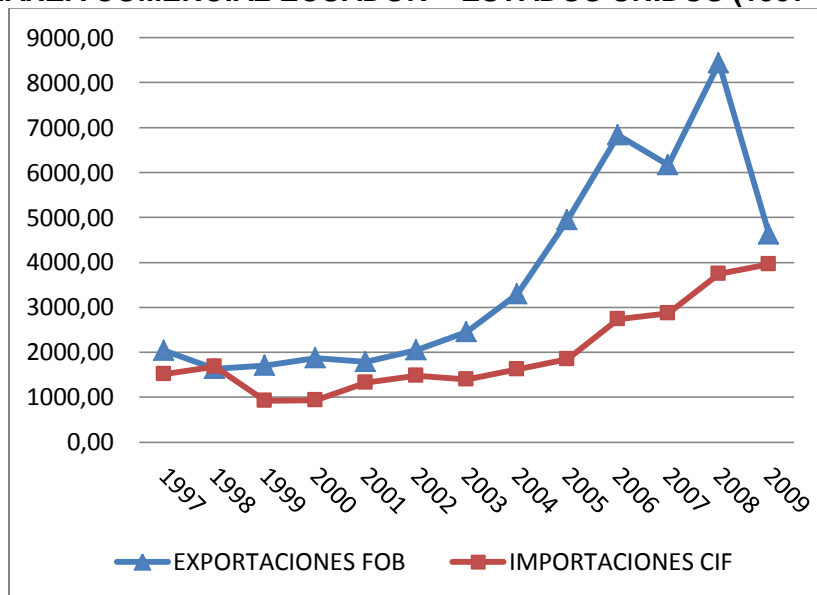
Frente al estancamiento de las negociaciones comerciales multilaterales, el gobierno de Estados Unidos optó por continuar por la vía de las negociaciones bilaterales con los países de la región, entre ellos Ecuador. Después de varios meses de negociación, la delegación de Washington dio por cerrado el proceso en mayo del año 2006, sin haber llegado a acuerdos definitivos entre los equipos negociadores de ambos países (BOTAFOGO, 2008)

**TABLA 1
BALANZA COMERCIAL ECUADOR – ESTADOS UNIDOS
(1997-2009)**

<u>AÑO</u>	<u>EXPORTACIONES FOB</u>	<u>IMPORTACIONES CIF</u>
1997	2032,10	1516,4
1998	1637,20	1680,4
1999	1708,10	918,5
2000	1874,70	932,1
2001	1789,70	1326,4
2002	2052,00	1480,9
2003	2451,60	1401,1
2004	3298,20	1624,9
2005	4941,50	1842,7
2006	6825,11	2738,81
2007	6169,38	2868,61
2008	8435,39	3748,21
2009	4625,85	3962,36

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: Ma. Gabriela Carpio

**GRAFICO 12
BALANZA COMERCIAL ECUADOR – ESTADOS UNIDOS (1997-2009)**



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: Ma. Gabriela Carpio

1.2. Acuerdos del Ecuador al año 2009

La importancia de los acuerdos comerciales se basa en el impulso que proporcionan a la industria de un país, promueven el acceso preferencial a nuevos mercados al amparo de una normativa clara y a largo plazo, expanden el universo de posibles compradores y aumentan los factores de competitividad de los exportadores (DIAZ, 2010).

Para el año 2009, el Ecuador estaba suscrito a 11 acuerdos comerciales de diferente tipo. El acuerdo multilateral con la Organización Mundial de Comercio (OMC), la unión aduanera con la Comunidad Andina, de la cual se desprenden dos acuerdos marco con la totalidad de la Comunidad Andina-MERCOSUR y siete acuerdos de alcance parcial con Argentina, Brasil, Cuba, Chile, México, Paraguay y Uruguay (SICE, 2010).

TABLA 2
ACUERDOS COMERCIALES DE ECUADOR PARA EL AÑO 2009

ACUERDOS MULTILATERALES	
Pais(es) miembros	Fecha de suscripción
Miembros de la OMC	21 enero 1996
UNIONES ADUANERAS	
Pais(es) miembros	Fecha de suscripción
Comunidad Andina	26-May-69
ACUERDOS MARCO	
Pais(es) miembros	Fecha de suscripción
Comunidad Andina-MERCOSUR (ACE 59)	18-Oct-04
Comunidad Andina-MERCOSUR (ACE 56)	06-Dic-02
ACUERDOS DE ALCANCE PARCIAL	
Pais(es) miembros	Fecha de suscripción
Comunidad Andina - Argentina (ACE 48)	29-Jun-00
Comunidad Andina - Brasil (ACE 39)	12-Ago-99
Cuba (ACE 46)	10-May-00
Chile (ACE 65)	10-Mar-08
México (ACE 29)	31-May-93
Paraguay	15 setiembre 1994
Uruguay	01-May-94

Fuente: Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE)
Elaboración: Ma. Gabriela Carpio

1.2.1. Normativa Constitucional referente a los Acuerdos Internacionales

La Constitución del Ecuador es el marco legal que fija los límites y las relaciones entre los poderes en los que está dividido el Estado y a su vez, los vínculos entre el país y resto del mundo. La Constitución de la República del Ecuador vigente a partir del 20 de octubre del año 2008, se establece como la normativa suprema sobre cualquier tratado o convenio internacional (ASAMBLEA CONSTITUYENTE, 2008).

Art. 425.- El orden jerárquico de aplicación de las normas será el siguiente: La Constitución; los tratados y convenios internacionales; las leyes orgánicas; las leyes ordinarias; las normas regionales y las ordenanzas distritales; los decretos y reglamentos; las ordenanzas; los acuerdos y las resoluciones; y los demás actos y decisiones de los poderes públicos (ASAMBLEA CONSTITUYENTE, 2008:125.)

La Constitución, destina su título VIII al tema de las relaciones internacionales. Ahí, se especifica cómo serán llevados a cabo los vínculos y relaciones del Ecuador con cualquiera de los miembros de la comunidad internacional. Dichas relaciones, a su vez, deberán responder a los intereses del pueblo ecuatoriano, por lo que, los responsables y ejecutores tendrán la obligación de rendirle cuentas (ASAMBLEA CONSTITUYENTE, 2008)

Los principios de las relaciones internacionales ecuatorianas, teóricamente, están basados en la proclamación de la independencia e igualdad jurídica de los Estados, en la convivencia pacífica y la autodeterminación de los pueblos, así como en la cooperación, la integración y la solidaridad. Asimismo, el Estado pretende optar la solución pacífica de las controversias y los conflictos internacionales, rechazando herramientas como la amenaza o el uso de la fuerza para resolverlos. Se promueve la paz y el desarme universal (ASAMBLEA CONSTITUYENTE, 2008).

Por otro lado, la injerencia de los Estados en los asuntos internos de otros es reprobada, así como cualquier forma de intervención, sea incursión armada, agresión, ocupación o bloqueo económico o militar, y cualquier controversia con empresas privadas extranjeras se convertirán en conflictos entre naciones (ASAMBLEA CONSTITUYENTE, 2008).

El derecho internacional es reconocido como la norma de conducta en las relaciones exteriores. Además, se demanda la democratización de los organismos internacionales y la participación equitativa de los Estados al interior de ellos. Con el fin de conformar un orden global multipolar, se promueve la participación de bloques económicos y políticos regionales y el fortalecimiento de las relaciones horizontales, como se reafirma en el artículo 416, numeral 8: “...*Condena toda forma de imperialismo, colonialismo, neocolonialismo, y reconoce el derecho de los pueblos a la resistencia y liberación de toda forma de opresión*” (ASAMBLEA CONSTITUYENTE, 2008: 122.) La prioridad del Estado ecuatoriano radica en la integración de la región andina, de América del Sur y de Latinoamérica (ASAMBLEA CONSTITUYENTE, 2008).

La integración latinoamericana se plantea como uno de los objetivos estratégicos del Estado. El artículo 423, numeral 7 manifiesta que el Estado se esforzará en: “...*Favorecer la consolidación de organizaciones de carácter supranacional conformadas por Estados de América Latina y del Caribe, así como la suscripción de tratados y otros instrumentos internacionales de integración regional*” (ASAMBLEA CONSTITUYENTE, 2008: 124.). En todas las instancias y procesos de integración, el Estado se compromete con el resto de países latinoamericanos a impulsar la integración económica, equitativa, solidaria y complementaria; la unidad productiva, financiera y monetaria; la adopción de una política económica internacional común; el fomento de políticas de compensación para superar las asimetrías regionales y el comercio regional, con énfasis en bienes de alto valor agregado (ASAMBLEA CONSTITUYENTE, 2008)

De la misma manera, promulga el interés por establecer estrategias conjuntas de manejo sustentable del patrimonio natural, en especial la regulación de la actividad extractiva; la cooperación y complementación energética sustentable; la conservación de la biodiversidad, los ecosistemas y el agua; la investigación, el desarrollo científico y el intercambio de conocimiento y tecnología; y la implementación de estrategias coordinadas de soberanía alimentaria (ASAMBLEA CONSTITUYENTE, 2008).

Además, se compromete a fortalecer la armonización de las legislaciones nacionales con énfasis en los derechos y regímenes laboral, migratorio, fronterizo, ambiental, social, educativo, cultural y de salud pública. Se buscará crear la política común de defensa que consolide la alianza estratégica para fortalecer la soberanía de los países y de la región (ASAMBLEA CONSTITUYENTE, 2008)

Se promoverá la ciudadanía latinoamericana y caribeña, junto con la libre circulación de las personas en la región y la implementación de políticas que garanticen los derechos humanos de las poblaciones de frontera y de los refugiados, así como la protección común de los latinoamericanos y caribeños en los países de tránsito y destino migratorio (ASAMBLEA CONSTITUYENTE, 2008).

Con lo que tiene que ver a los tratados e instrumentos internacionales, el artículo 417 de la Constitución, preceptúa que estarán sujetos a lo establecido en la Ley Suprema y serán suscritos o ratificados por el Presidente de la República, quien tendrá la labor de informar de forma inmediata a la Asamblea Nacional sobre los tratados que suscriba, indicando su carácter y contenido (ASAMBLEA CONSTITUYENTE, 2008).

Un tratado internacional, sólo podrá ser ratificado, diez días después de que la Asamblea haya sido notificada sobre el mismo. Los tratados se ratifican por referéndum, por iniciativa ciudadana o por el Presidente de la República, y la denuncia de un tratado aprobado corresponderá a esa misma autoridad. En caso de denuncia de un tratado aprobado por la ciudadanía en referéndum, se requerirá el mismo procedimiento que cuando se lo aprobó (ASAMBLEA CONSTITUYENTE, 2008).

Para la ratificación o renuncia de tratados que se refieran a materia territorial, alianzas políticas o militares, o comprometan al país en acuerdos de integración y de comercio, se requiere la aprobación de la Asamblea Nacional. De igual se hará con aquellos que:

... se refieran a los derechos y garantías establecidas en la Constitución, comprometan la política económica del Estado establecida en su Plan Nacional de Desarrollo a condiciones de instituciones financieras internacionales o empresas transnacionales, atribuyan competencias propias del orden jurídico interno a un organismo internacional o supranacional, comprometan el patrimonio natural y en especial el agua, la biodiversidad y su patrimonio genético (ASAMBLEA CONSTITUYENTE, 2008: 123.)

En materia de comercio internacional, el Estado ecuatoriano promueve la idea de un sistema de comercio e inversión entre las naciones que se sustente en la justicia, la solidaridad y la complementariedad, mediante la creación de mecanismos de control internacional a las corporaciones multinacionales y el establecimiento de un sistema financiero internacional transparente y equitativo (ASAMBLEA CONSTITUYENTE, 2008).

Los tratados que tengan que ver con comercio exterior, solo podrán ser celebrados en los casos en los que el Estado ecuatoriano no tuviese que ceder jurisdicción soberana a instancias de arbitraje internacional en controversias contractuales o de índole comercial con personas naturales o jurídicas privadas. A estos casos, se exceptúan los que se constituyan en la solución de controversias entre naciones y ciudadanos latinoamericanos, por instancias arbitrales regionales o por órganos jurisdiccionales de designación de los países signatarios. De darse esta última situación, los jueces de los Estados que como tales o sus nacionales sean parte de la controversia, no intervendrán (ASAMBLEA CONSTITUYENTE, 2008).

1.2.2. Acuerdo multilateral: Ecuador y la Organización Mundial de Comercio

El 1º de enero del año 1995, la Organización Mundial de Comercio (OMC) sustituyó al GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio), quien, desde el año 1947, funcionó como organismo encargado de supervisar el sistema multilateral de comercio. El 21 de enero del año 1996, el Ecuador ratificó el protocolo de adhesión, ingresando con el número 115 a la organización (OMC, 2010).

Con su entrada, el Ecuador adquirió compromisos. El país debía mantener su política económica conforme a las normas de la OMC, conservar un régimen de tipo de cambio sin perjuicio de los comerciantes del sector privado ni subvenciones implícitas, así como no aplicar restricciones a los pagos y transferencias internacionales. Además, los Acuerdos de la OMC primarían sobre las leyes nacionales pero no sobre la normativa andina (DIARIO HOY, 1996).

El trato de la nación más favorecida es otorgado a todos los interlocutores comerciales e inversores extranjeros y el marco normativo para las inversiones extranjeras también ofrece a los inversores la posibilidad de firmar contratos con el Estado que les den mayor seguridad fiscal y jurídica (PROCHILE, 2007).

El Ecuador formó parte de las negociaciones en temas de telecomunicaciones y servicios financieros, ambos posteriores a la Ronda Uruguay. Los compromisos contraídos en estas negociaciones, se unieron al cuarto y quinto protocolos anexos al Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios. Por otro lado, el Ecuador no participó en el acuerdo relacionado con tecnología de la información ni en ninguno de los acuerdos plurilaterales, los cuales fueron suscritos voluntariamente por algunos de los Miembros de la OMC (PROCHILE, 2007).

Desde su incorporación a la OMC, el Ecuador trabajó dentro del marco del programa de Doha y participó en las negociaciones comerciales multilaterales. Sugirió la implementación de disposiciones referentes al trato especial y diferenciado que promuevan los esfuerzos nacionales de desarrollo, especialmente en las áreas de agricultura y servicios. Además, apoyó el aumento cuantitativo y cualitativo de la asistencia técnica con la idea de que los países en desarrollo puedan aprovechar las normas del comercio multilateral (PROCHILE, 2007).

1.2.3. Acuerdo entre el Ecuador y la Comunidad Andina

La Comunidad Andina de Naciones tiene sus orígenes en el año de 1969, al firmarse el Acuerdo de Cartagena, también conocido como Pacto Andino. Cinco países sudamericanos (Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú) firmaron el acuerdo inicial. El 13 de febrero del año 1973, Venezuela se adhirió al acuerdo y el 30 de octubre del año 1976, Chile se retiró de él. El propósito básico fue el de promover el desarrollo equilibrado y armónico de los países miembros en condiciones de equidad, mediante la integración y la cooperación económica y social, con miras a la formación gradual del Mercado Común Latinoamericano (CAN, 2010)

En los diez primeros años del proceso de integración (década de los 70) se formaron la mayoría de los órganos e instituciones andinas, con excepción del Consejo Presidencial Andino que nació en el año 1990. El Sistema Andino de Integración (SAI), es el conjunto de órganos e instituciones de la Comunidad Andina que trabajan vinculados entre sí y está encaminado a lograr el mismo objetivo de profundizar la integración subregional andina (CAN, 2009).

La primera reunión de este foro se realizó el 15 de enero del año 1998 en Quito, Ecuador y entre los órganos e instituciones que lo conforman están, el Consejo Presidencial Andino, el Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores, la Comisión (integrada por los Ministros de Comercio), el Tribunal de Justicia, el Parlamento Andino, la Secretaría General, Organismo Andino de Salud, el Consejo Consultivo Empresarial, el Consejo Consultivo Laboral, la Corporación Andina de Fomento (CAF) y la Universidad Simón Bolívar (CAN, 2010).

El modelo económico predominante en los años 70, fue el de sustitución de importaciones (ISI) o "cerrado", que protegía a la industria nacional imponiendo aranceles altos a los productos que venían del extranjero. Para la década de los años 80, el modelo entró en crisis, así como los países andinos y la integración andina. La crisis de la deuda afectó a los países de la región desde México hasta Argentina, lo que se reflejó en la integración que se estancó. A fines de esa misma década, en el año 1989, se decidió abandonar el modelo ISI y dar paso al modelo abierto. El comercio y el mercado adquirieron prioridad, y se adoptó un Diseño Estratégico y un Plan de Trabajo enfocados en estos temas (CAN, 2010).

La primera etapa de todo proceso de integración es la Zona de Libre Comercio (ZLC). Ella compromete a los países a eliminar aranceles entre sí y establecer el arancel común ante terceros. La ZLC andina se comenzó a desarrollar en el año 1969 y se culminó en el año 1993. Para ello, el principal instrumento fue el Programa de Liberación, orientado a eliminar los derechos aduaneros y otros recargos sobre las importaciones. Lo que hace única a la ZLC andina es que todos los productos de su universo arancelario están liberados. En septiembre del año 1990, Bolivia, Colombia y Venezuela abrieron sus mercados y en enero del año 1993, lo hizo también el Ecuador (AMERICA ECONOMICA, 2010).

En el año 1997, los presidentes de los Países Andinos decidieron, a través del Protocolo de Trujillo, introducir reformas en el Acuerdo de Cartagena para adaptarla a los cambios en el escenario internacional. Esta reforma permitió que la conducción del proceso pase a manos de los mismos Presidentes y que tanto el Consejo Presidencial Andino como el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores formen parte de la estructura institucional. Se creó la Comunidad Andina en reemplazo del Pacto Andino (CAN, 2010).

La CAN llevó a cabo el proceso de Integración Comercial caracterizada por la Zona de Libre Comercio; el Arancel Externo Común; las Normas de Origen, de Competencia, Técnicas y Sanitarias; los Instrumentos Aduaneros, las Franjas de Precios y la liberalización del comercio de servicios (CAN, 2010). En el campo de las relaciones externas, la CAN mantuvo negociaciones con el MERCOSUR, con Panamá, con Centroamérica y con la CARICOM; relaciones con la Unión Europea, Canadá y EEUU; participa en el ALCA y en la OMC y todos los países miembros tienen una Política Exterior Común (AMERICA ECONOMICA, 2010).

Además, el organismo realizó procesos de integración física y fronteriza en materia de transporte, infraestructura, desarrollo fronterizo y telecomunicaciones; así como también, la integración cultural, educativa y social. La CAN realiza tareas de coordinación de políticas macroeconómicas, propiedad intelectual, inversiones, compras del sector público y la Política Agropecuaria Común (CAN, 2010).

El Ecuador forma parte de la unión aduanera con la Comunidad Andina, de la que se desprenden: dos acuerdos marco con la totalidad de la Comunidad Andina-MERCOSUR y siete acuerdos de alcance parcial con Argentina, Brasil, Cuba, Chile, México, Paraguay y Uruguay (SICE, 2010).

El 16 de abril del año 1998, los países miembros de la CAN, firmaron el Acuerdo Marco para la creación de la Zona de Libre Comercio entre la Comunidad Andina y el MERCOSUR. El acuerdo contempla la negociación del área de libre comercio en dos etapas a realizarse en un período de tiempo determinado (SICE, 2010).

Las negociaciones del acuerdo de preferencias arancelarias entre los dos bloques comenzaron en junio del año 1998. En el año 1999, a solicitud de Brasil, se acordó la apertura de dos procesos de negociación de acuerdos de preferencias: uno, en el cual los países de la Comunidad Andina negociarían únicamente con Brasil; y el otro, en el que los países de la Comunidad Andina negociarían con Argentina, Paraguay y Uruguay. Las negociaciones entre Brasil y la Comunidad Andina concluyeron el 3 de julio del año 1999 y el 12 de agosto del mismo año se firmó el Acuerdo entre Brasil y Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, protocolizado en la ALADI como Acuerdo de Complementación Económica N° 39, que entró en vigor el 16 de agosto del año 1999 (SICE, 2010).

Mientras tanto, Argentina y Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela suscribieron el 29 de junio del año 2000 el acuerdo de preferencias arancelarias que entró en vigor el 1º de agosto del año 2000. Ambos acuerdos podían ser renovados por acuerdo entre las Partes Signatarias y serían reemplazados al estar vigentes los acuerdos para la creación del área de libre comercio (SICE, 2010).

El Tratado de Libre Comercio entre Colombia, Ecuador, Venezuela (en ese entonces países miembros de la Comunidad Andina) y el MERCOSUR fue suscrito el 18 de octubre del año 2004. Este Acuerdo fue el resultado de la evolución de las negociaciones entre la Comunidad Andina y el Mercado Común del Sur – MERCOSUR, iniciadas el 16 de abril del año 1998 con la firma del Acuerdo Marco para la Creación de la Zona de Libre Comercio entre la Comunidad Andina y el MERCOSUR (SICE, 2010).

El modelo abierto de integración permitió el crecimiento del comercio interregional, más limitó los esfuerzos por los problemas de pobreza. En el año 2003, se dispuso, por mandato presidencial, el establecimiento del Plan Integrado de Desarrollo Social que recuperaría los temas de desarrollo presentes a inicios del proceso. En el año 2007, en la Cumbre de Tarija, los Presidentes de los Países de la Comunidad Andina acordaron impulsar el proceso de integración “*integral*” que propugna el acercamiento más equilibrado entre los aspectos sociales, culturales, económicos, políticos, ambientales y comerciales (CAN, 2010).

1.3. Los Acuerdos Comerciales para el Desarrollo y la “Negociación con soberanía”

1.3.1. Posición del Ecuador frente a la comunidad internacional

Con la vigencia de la Constitución de la República, la posición del Ecuador frente a la comunidad internacional se vio enmarcada bajo la propuesta del llamado *Sumak Kawsay* o Buen Vivir, concepto que propone superar las cifras y estadísticas e implementar un modelo de economía solidaria. Es en el Plan Nacional del Buen Vivir (2009 – 2013) donde se califica a la posición del Ecuador en las relaciones internacionales como *“clara, digna y soberana, con miras hacia la integración latinoamericana y del Caribe e insertar al país de manera estratégica en el mundo”* (SENPLADES, 2009).

De acuerdo con el Plan para el Buen Vivir, la inserción inteligente en los mercados mundiales se basa en los Acuerdos Comerciales para el Desarrollo (ACD); acuerdos y tratados de integración y en los mecanismos multilaterales (CAN, 2009). El concepto de negociación con soberanía, está vinculado con los ACD, ya que, según sus promotores, les permiten a sus suscriptores defender políticas referentes a propiedad intelectual, protección de la salud, de la vida, de la biodiversidad, los conocimientos y la soberanía alimentaria. Además, un ACD le evitaría al Estado el tener que someterse al arbitraje internacional de controversias, así como le daría la capacidad de continuar regulando los servicios y ejerciendo control sobre las actividades orientadas al desarrollo (MRECI, 2009).

El Estado ecuatoriano, en rechazo a los Tratados de Libre Comercio, terminó las negociaciones con su principal socio comercial, los Estados Unidos, bajo el convencimiento de que la agricultura y ganadería nacional se verían afectadas al permitir la entrada de productos subsidiados a menor precio que los locales (PRENSA LATINA, 2010), esto, aún bajo el riesgo de estar en desventaja frente a países como Perú que, en el año 2006, firmó el TLC con Estados Unidos y en el año 2009 ya exportó su primer embarque sin aranceles (ORBE, 2009).

Por el contrario, el año 2009, llegó al Ecuador con la crisis financiera mundial y junto con ella, la pérdida de mercados de exportación y la baja en la cotización del petróleo. Para hacer frente a la situación, con el perjuicio de no contar con una moneda propia para devaluarla, el Presidente de República, Rafael Correa, aplicó lo que se llamaría una política comercial directa: aranceles, restricción de importaciones y normas técnicas (ECUADOR INMEDIATO, 2009).

De acuerdo con estudios internacionales, el Ecuador debilitó su posición comercial en el entorno globalizado. El índice de globalización, calculado por la consultora internacional Kearney, muestra que países como Ecuador y Venezuela disminuyeron su nivel de apertura comercial. Adicionalmente, los estudios señalan un nivel bajo de atracción del país para hacer negocios; por ejemplo, el reporte llamado "*Haciendo Negocios 2008*" publicado por el Banco Mundial, muestra que montar una empresa en el Ecuador costaba, en promedio, más de mil dólares y requería de 65 días. Este hecho ubicaba al país solo por encima de Bolivia, Haití y Venezuela en América. En contraste, Colombia avanzó 10 puestos en el ranking reduciendo el tiempo para crear una empresa y recortando impuestos (ORBE, 2009).

El segundo socio comercial del Ecuador y primer destino de las exportaciones no petroleras ecuatorianas, es la Unión Europea. Por disposición del Presidente de la República, Rafael Correa, las negociaciones del tratado comercial fueron interrumpidas en octubre del año 2009, en vista de que la Unión Europea, según declaraciones oficiales, incumplió CON las resoluciones de 9 paneles en los que el Ecuador ganó ante la OMC y que le exigían a reducir los aranceles a la entrada del banano al territorio de la UE. Frente a la posición ecuatoriana, la Unión Europea aceptó negociar una propuesta de desgravación arancelaria con los principales países productores de banano y se comprometió a disminuir el arancel de 176 euros por tonelada a 114 euros, en el plazo de 8 años (MRECI, 2010).

Consecuente con este acuerdo, el Presidente Rafael Correa decidió retomar las negociaciones, lo que se comunicó por escrito a la Unión Europea a inicios de febrero del año 2010. Un mes después, una delegación ecuatoriana viajó a Bruselas para conversar con el Jefe Negociador Europeo acerca de las

condiciones para retomar la negociación. En esto, el Gobierno del Ecuador dejó en claro el interés por firmar un Acuerdo Comercial para el Desarrollo, y no un Tratado de Libre Comercio similar al firmado con Perú y Colombia (MRECI, 2010). Así lo dijo, el Ministro de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración en uno de sus discursos oficiales:

Con respecto a las relaciones económicas y comerciales, el Ecuador propugna que las mismas deben basarse en los principios del comercio justo, las complementariedades y el beneficio mutuo. Estamos dispuestos a avanzar en negociaciones de tipo comercial, siempre que el derecho de nuestros pueblos a una vida digna no se vea afectado, y se tengan en cuenta los principios establecidos en la Constitución. Bajo estas premisas, consideramos adecuado promover acuerdos para el desarrollo basados en los principios antes mencionados, de manera que no se limiten a la apertura arancelaria, sino que sienten las bases para un intercambio equitativo, complementario, y que tenga en consideración la responsabilidad social, ambiental e intergeneracional (PATIÑO, 2010).

Para la firma del Acuerdo, el Ecuador elaboró un documento modelo que serviría de base para negociar. El Acuerdo Comercial de Desarrollo (ACD) planteado por el Gobierno, expone la posición de Ecuador en cuanto a su política exterior y está basado en tres ejes: el Eje Político, que promueve la libre movilidad humana, el desarrollo equitativo en la distribución de beneficios y la soberanía alimentaria; el Eje Comercial y de Inversiones, que busca un trato especial y diferenciado a través de la desgravación arancelaria que tome en cuenta las sensibilidades locales y las asimetrías; así también, la inserción del sector popular y solidario por medio de un comercio justo, solidario y complementario; y el Eje de Cooperación, que incluye mecanismos para el fortalecimiento de desarrollo humano y tecnológico, cooperación entre pequeños empresarios (ZANZZI, 2012).

La estructura del ACD se diferenciaría a la de un TLC, debido a que la propuesta ecuatoriana toma en cuenta los temas de cooperación para el desarrollo y el diálogo político, que no constan en el documento firmado con Perú y Colombia. Por el contrario, el TLC incluye capítulos referentes a Contratación Pública y Propiedad Intelectual, que serían los ejes centrales de los acuerdos suscritos con Perú y Colombia (PODERES, 2012). La opinión de autoridades, como el presidente del Comité Empresarial Ecuatoriano, sobre la postura del Gobierno frente a la UE, es que un TLC podría ser "el inicio" de futuras negociaciones, sin perjuicio lograr conseguir más adelante un acuerdo en los temas no contemplados inicialmente (EL DIARIO.EC, 2010).

1.3.2. La propuesta del “Comercio justo”

El Comercio Justo o Economía Solidaria, se define como la solución alternativa al comercio internacional tradicional. Se trata de una asociación comercial que favorece el desarrollo sostenible de los productores excluidos o desfavorecidos garantizando mejores condiciones comerciales, aumentando la sensibilización a través de campañas (ANDRADE, 2008).

Los criterios que deben cumplir los productos de este tipo de comercio varían según el producto, pero incluyen aspectos tales como la garantía de precios, el pago previo y el pago directo a los productores y sus cooperativas (ANDRADE, 2008). Las principales organizaciones de Comercio Justo a escala internacional consensuaron la siguiente definición:

El Comercio Justo es una asociación de comercio, basada en el diálogo, la transparencia y el respeto, que busca una mayor equidad en el comercio internacional. Contribuye a un desarrollo sostenible ofreciendo mejores condiciones comerciales y asegurando los derechos de productores y trabajadores marginados, especialmente en el Sur. Las organizaciones de Comercio Justo, apoyadas por los consumidores, están implicadas activamente en apoyar a los productores, sensibilizar y desarrollar campañas para conseguir cambios en las reglas y prácticas del comercio internacional convencional (ECONOMIA SOLIDARIA, 2008).

El Comercio Justo o Economía Solidaria es una forma alternativa de comercio promovida por varias organizaciones no gubernamentales, por la Organización de Naciones Unidas y por movimientos sociales y políticos como el pacifismo y el ecologismo, pues se valora la calidad y la producción ecológica y el respeto al medio ambiente (ANDRADE, 2008).

En el año 1964, la "Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo" (UNCTAD) realizó su primera reunión bajo el lema "Comercio, no ayuda" o en inglés "Trade, no Aid". En ella, se definieron una serie de propuestas a favor de nuevas relaciones entre los países desarrollados y en desarrollo. Las resoluciones, vetadas por ocho de los países más ricos, implicaban la activación de mecanismos comerciales más justos, lo que dio lugar al surgimiento del movimiento del Comercio Justo (DE FRANCISCO, 2006).

A mediados de los años 60, algunas organizaciones de apoyo a los países del Sur, comenzaron a importar productos de artesanía para venderlos en Europa por catálogo a través de grupos de solidaridad, pero fue hasta el año 1969 cuando se abrió la primera tienda de Comercio Justo en Holanda. En España, las dos primeras tiendas se abrieron en el año 1986, una en Andalucía y otra en el País Vasco (DE FRANCISCO, 2006).

En el año 1988, se creó la primera iniciativa de organismo de certificación de Comercio Justo, Max Havelaar, también en Holanda, y en el año 1997, los grupos interesados en esta materia se unieron bajo el nombre de *Fair trade Labelling Organizations Internacional (FLO)*, movimiento unificado internacional de certificación de Comercio Justo. En el año 2004, con el objetivo de garantizar una certificación transparente e independiente, se creó FLOCERT, organismo de certificación de productos de Comercio Justo que cumplió con los estándares de normas ISO 65 para organismos internacionales certificadores (DE FRANCISCO, 2006).

El Comercio Justo defiende principios como que los productores formen parte de cooperativas u organizaciones voluntarias y funcionen democráticamente, además de la existencia de una libre iniciativa y trabajo, en rechazo a los subsidios y ayudas asistenciales. De la misma manera, está contra la explotación infantil, se promueve la igualdad entre hombres y mujeres y el respeto a los derechos humanos (DE FRANCISCO, 2006).

En el ámbito económico, se basa en que el precio a pagar a los productores sea uno que les permita condiciones de vida dignas y que los compradores, a su vez, cancelen el dinero por adelantado para evitar que los productores busquen formas alternativas de financiarse. Todo el proceso y la relación entre los actores de comercio deben ser voluntarios, evitando intermediarios entre productores y consumidores, a quienes se les informará acerca del origen del producto (ANDRADE, 2008).

Mediante esta forma de comercio, se motivaría, además, la libertad de comercio en iguales condiciones entre países del primer mundo y los del tercer mundo, promueve el abolir las restricciones discriminatorias a productos

provenientes de países en desarrollo desde la materia prima a las manufacturas o tecnología; evitando la discriminación y el proteccionismo. También, intenta obviar las diferencias entre el precio que pagan por un producto los consumidores del primer mundo y el dinero que se les paga a sus productores en el tercer mundo (ANDRADE, 2008).

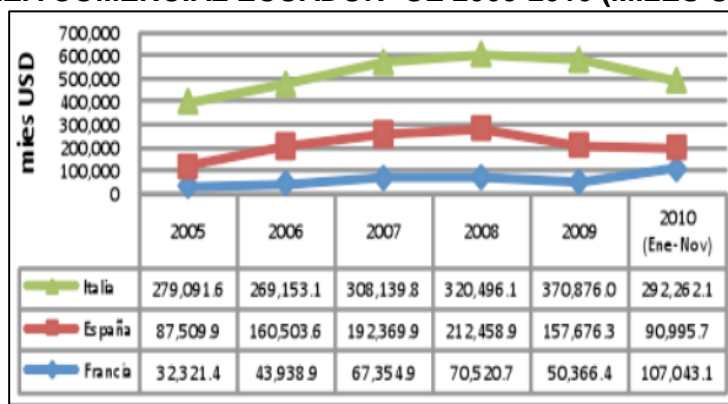
El Comercio Justo es impulsado y practicado por millones de personas en diversas partes del mundo. Las “*Tiendas del Tercer Mundo*” son las encargadas, a través de voluntarios, de la comercialización de productos como: café de Colombia, Ron de Cuba, Cacao Fino o de Aroma de Ecuador, Ron de Cuba, Miel de Chiapas, Quinoa de Bolivia, Ecuador y Perú. Desde el año 2006, existen organizaciones de comercio justo en Europa, Canadá, Estados Unidos y Japón; con más de 3000 tiendas solidarias, con sus respectivos catálogos y representantes por grupos (ANDRADE, 2008).

1.3.3. Negociaciones Ecuador – Unión Europea

La Unión Europea, con sus 27 países miembros, representa cerca del 37% de las exportaciones e importaciones mundiales, recibe casi 30% de los flujos mundiales de inversión extranjera directa y se le atribuye el 45% de los flujos de inversión en el resto del mundo. En el 2009, la UE importó €1.896 millones de Ecuador y exportó €987 millones, lo que representó alrededor del 0,1% del total de las importaciones-exportaciones para la Unión Europea (FEDEXPOR, 2009).

La UE, es el tercer bloque comercial importante para el Ecuador, únicamente superado por Estados Unidos y la Comunidad Andina de Naciones (DELEGACION UE, 2010). En el caso de Ecuador, entre los años 2005 al 2009, el intercambio con la Unión Europea llegó a representar 12% del total de exportaciones e importaciones del país. Las de mayor cantidad fueron las ventas no petroleras, ya que cerca del 31% de ellas se dirigen hacia este bloque comercial. Además, la inversión extranjera directa proveniente del bloque europeo representó cerca del 29% del total recibido por el Ecuador durante el mismo período (FEDEXPOR, 2009).

GRAFICO 13
BALANZA COMERCIAL ECUADOR- UE 2005-2010 (MILES USD FOB)



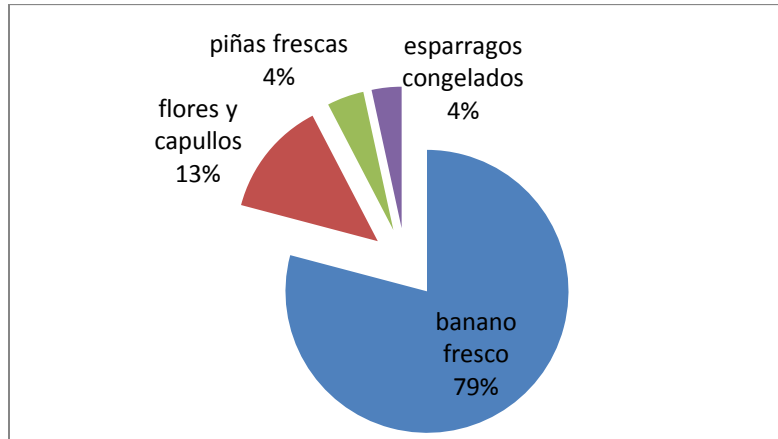
Fuente: PROECUADOR
 Elaboración: PROECUADOR
 Recopilado por: Ma. Gabriela Carpio

Las exportaciones ecuatorianas al mercado comunitario europeo se concentran productos del área de las frutas, legumbres, plantas, pescado, camarón, atún, café y té, y en su mayoría, pertenecientes al grupo de los “*tradicionales*”. En el abastecimiento de estos productos a la UE, el Ecuador compite con países de América Latina y África. Los productos ecuatorianos se benefician de acceso preferencial al amparo del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), régimen otorgado a los países en vías de desarrollo que cumplen con determinados acuerdos en materia de derechos humanos, desarrollo sostenible y “*buen gobierno*” (DIARIO HOY, 2005).

En el año 2009, el 45,6% de las exportaciones de Ecuador hacia la UE ingresaron con arancel de 0% (17% por NMF y 83% por SGP), 14,8% tuvo acceso preferencial diferente de 0% y 38,7% del total de exportaciones ingresó pagando el arancel NMF diferente de 0%. Esto se explica debido a la participación del banano que mantiene el arancel de € 148 por tonelada (FEDEXPOR, 2009)

En el año 2009, el 51,9% del total de las exportaciones ecuatorianas hacia la UE se concentró en el grupo de las frutas, legumbres y plantas por el valor de €976 millones. Entre los años 2005 y 2008, este rubro creció a ritmo de 4,1% por año, mientras que en 2009 enfrentó una caída de 4,3%. Los principales productos exportados fueron, el banano fresco (78,8%), las flores (12,2%), las piñas frescas (3,2%) y los espárragos congelados (2,4%) y sus principales compradores fueron Bélgica (26%), Italia (18%) y Alemania (17%) (DELEGACION UE, 2010).

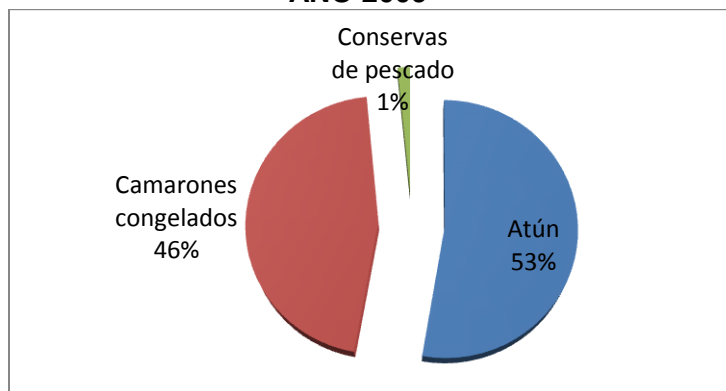
**GRAFICO 14
EXPORTACIONES ECUADOR-UE PRIMER GRUPO
AÑO 2009**



Fuente: Delegación UE
Elaboración: Ma. Gabriela Carpio

El segundo grupo de productos de importancia en las exportaciones ecuatorianas hacia la UE, fue el de pescado y derivados que abarcó el 32,3% de las ventas al bloque europeo. Entre 2005-2008, estos productos tuvieron una curva creciente de 23,3% promedio anual, mientras que en 2009 tuvieron un retroceso de 20,9% alcanzando los €608 millones. Los principales productos dentro de este grupo fueron el atún (50,6%), los camarones congelados (43,8%) y las conservas de pescado (1,5%). España concentró el 36% de las compras por este concepto, seguido de Italia (27%) y Francia (14%) (DELEGACION UE, 2010).

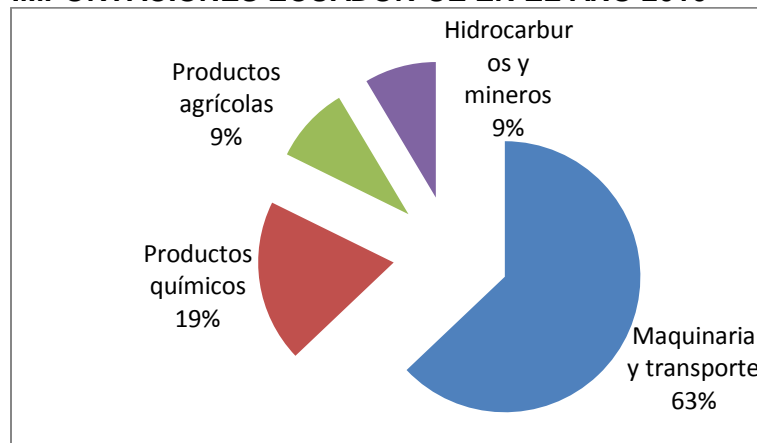
**GRAFICO 15
EXPORTACIONES ECUADOR-UE SEGUNDO GRUPO
AÑO 2009**



Fuente: Delegación UE
Elaboración: Ma. Gabriela Carpio

Por su parte, los principales productos importados desde la UE al Ecuador en el año 2010, fueron la maquinaria y el equipamiento de transporte 41,9% del total importado (€586,8 millones), seguido de productos químicos con el 12,9% del total (€180,1 millones), productos agrícolas con el 6,1% (€85,8 millones) e hidrocarburos y productos mineros con el 5,7% (€79,4 millones). El importaciones de la UE, reflejan la capacidad industrial del bloque europeo, posicionado a escala global como uno de los mayores generadores de valor agregado y tecnología en su circuito productivo (DELEGACION UE, 2010).

GRAFICO 16
IMPORTACIONES ECUADOR-UE EN EL AÑO 2010

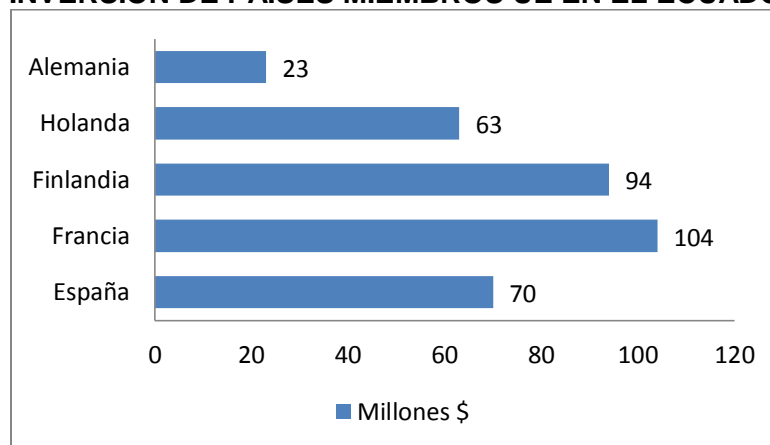


Fuente: Delegación UE
Elaboración: Ma. Gabriela Carpio

En cuanto a inversión extranjera directa, según cifras del Banco Central de Ecuador, en el periodo de los años 2006 a 2010, la inversión extranjera total recibida por el país ascendió a \$1.954 millones, de los cuales \$653 millones (33%) fue inversión proveniente de países miembros de la UE. Los principales sectores que recibieron inversión durante este periodo fueron la industria manufacturera (33%) y comercio (20%). España es el país miembro de la UE con mayor inversión en el país durante el mismo período, con \$309 millones (\$16 millones en el año 2010). El sector que mayor inversión recibió fue el de la extracción petrolera (DELEGACION UE, 2010).

En los sectores beneficiados del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG), existieron inversiones españolas en el sector de las conservas de atún, con facturación anual de alrededor de 60 a 70 millones de dólares y 4.500 puestos de trabajo. En primer lugar está Francia (\$104 millones) con inversiones en la industria del cemento; en segundo lugar está Finlandia (\$94 millones) con inversiones en el sector servicios, seguido de Holanda (\$63 millones) con inversiones en el sector agrícola, transporte y logística, la industria de procesamiento de alimentos y el suministro de insumos agrícolas, así como inversiones en el sector de los servicios relacionados con la industria de las flores. En último lugar, Alemania (\$23 millones) tiene con inversión en el sector del neumático (DELEGACION UE, 2010).

GRAFICO 17
INVERSION DE PAISES MIEMBROS UE EN EL ECUADOR



Fuente: Delegación UE
Elaboración: Ma. Gabriela Carpio

El Ecuador y los Estados Unidos, mantienen un diferendo comercial con la Unión Europea a causa del Régimen de Importación, Venta y Distribución de banano aplicado por la Unión Europea. El Ecuador obtuvo el fallo favorable de la Organización Mundial del Comercio que obliga a la Unión Europea a poner su legislación interna en conformidad con las normas de la OMC. Aún más, el Ecuador obtuvo la autorización para retirar concesiones comerciales a la UE por el monto equivalente al daño determinado mediante el Arbitraje, lo que es aplicable mientras no se ponga en vigor un nuevo Régimen de Importación, Venta y Distribución de banano comunitario que sea plenamente compatible con dicho fallo y con las normas multilaterales (MRECI, 2010).

Las relaciones entre el Ecuador y la Unión Europea se mantuvieron bajo el marco de los llamados acuerdos de tercera generación. En junio del año 2001, la intensificación de las relaciones entre la Unión Europea y el Ecuador culminó con la firma del Convenio Marco de Cooperación, correspondiente a la ejecución de la ayuda financiera y técnica de la Comisión Europea hacia Ecuador. El acuerdo regula tanto la cooperación financiera y técnica como la económica, definiendo el marco jurídico y técnico necesario para el desarrollo de la cooperación. El 27 de mayo del año 2007, ambas partes suscribieron el memorando de entendimiento que definió las prioridades de la cooperación para el periodo desde el año 2007 al año 2013 (DELEGACION UE, 2010).

En el año 2003, se da la apertura de la Delegación de la Comisión Europea en Quito (a partir del 1 de diciembre del año 2009, Delegación de la Unión Europea para Ecuador), que es la encargada de los vínculos con las autoridades y otros actores de la sociedad ecuatoriana en relación con las políticas de la Unión Europea y de seguir la cooperación bilateral con Ecuador. Por otro lado, en Ecuador se estableció una oficina especial del Departamento de Ayuda Humanitaria de la Comisión Europea (ECHO), para actuar en casos de emergencia a favor de las víctimas de desastres. Esta oficina cubre toda América Latina excepto Colombia (DELEGACION UE, 2010).

El 17 de septiembre del año 2007, Ecuador como parte de la CAN inicia los diálogos para el acuerdo comercial con la UE; en noviembre las suspende y en febrero del año 2009 decide retomarlas. El 18 de julio del año 2009, Ecuador suspende las negociaciones con el bloque regional debido a la falta de acuerdos al respecto de las tasas para el ingreso de banano nacional a diferentes países europeos y, el 6 de febrero del año 2010, el presidente Rafael Correa anuncia que retomará las negociaciones con la UE una vez que el bloque acepte la firma, no de un TLC, sino de un Acuerdo Comercial para el Desarrollo de beneficio mutuo, lo que logra que en junio se realice una reunión preliminar entre los negociadores (CEE, 2009).

CAPITULO II EL MODELO DE SUSTITUCIÓN ESTRATÉGICA DE IMPORTACIONES EN EL ECUADOR

2.1. Antecedentes

2.1.1 Origen del modelo SEI

América Latina, en la búsqueda de su desarrollo económico, incursionó en proyectos de desarrollo nacionales orientados a la inserción de la región en la economía globalizada. A lo largo de su historia, tres serían los de mayor relevancia: el Modelo Primario Exportador (MPE), el Modelo de Sustitución de Importaciones (MSI), y el Modelo Neoliberal (MN). Cada uno, en determinado momento, se implementó en las agendas de política económica de los países de la región, produciendo según el economista y analista latinoamericano, Arturo Guillen, dos categorías distintivas del subdesarrollo regional: la *“relación centro-periferia”* y la *“heterogeneidad estructural”*, causas de la concentración de los ingresos y la ausencia de una base endógena de acumulación de capital (GUILLEN, 2008).

Como respuesta a la crisis, surgieron pensamientos económicos destinados al mejoramiento económico de Latinoamérica, cuyo precursor sería el economista chileno Raul Prebisch (1901-1985), a quien se le atribuye el Modelo de Sustitución de Importaciones (MSI). Prebisch fue uno de los críticos del modelo neoliberal e intentó teorizar el desarrollo latinoamericano a partir de realidades concretas y específicas de la región. El *“Estructuralismo Cepalino”¹*, no solo confrontó el pensamiento tradicional del liberalismo y el monetarismo, sino que generó el debate que dio lugar a la *“Teoría de Dependencia”* (GUILLEN, 2008).

Lo que observó Prebisch fue que, a partir de los años 1876 a 1880, se produjo un deterioro progresivo de la relación entre los precios de los productos primarios y los artículos finales de la industria. Para el economista, el desmejoramiento de los términos de intercambio como producto de la creación de centros y periferias, tenía repercusión directa en el proceso de acumulación de

¹Entre 1950 y 1963 Prebisch fue Secretario Ejecutivo de la Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe (CEPAL) de donde se deriva el término Cepalino. Posteriormente, ejerció el cargo de Secretario General de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

capital. Por un lado, provocaba el desequilibrio de la balanza de pagos, lo que conducía, tarde o temprano, a crisis en el sector externo y secuelas devaluatorias, recesivas e inflacionarias (GUILLEN, 2008).

Es allí donde surgiría la necesidad de industrializarse e integrar la región, pero también de que los países desarrollados abran sus mercados a los productos de la periferia. De esa manera, surgió el modelo de Sustitución de Importaciones (MSI), no como algo predefinido (GUILLEN, 2008).

Pese a la positiva evolución de la industria básica como consecuencia del MSI, a mediados de la década de los años 80 e incluso antes, en países como México, Argentina y Brasil, estas políticas fueron criticadas por su ineficiencia y por los problemas de balanza de pagos que planteaban. Con el auge mundial de la liberalización, las políticas e instituciones que habían apoyado el MSI desaparecieron. América Latina abrió sus mercados a las exportaciones de ultramar y a mayores inversiones de las empresas transnacionales. La agenda económica dominante fue, desde entonces, la del modelo neoliberal (ESPOL, 2010).

Al contrario de Latinoamérica, quien dejaba de lado la idea de generar sus propias iniciativas de desarrollo, Asia reinventaba la sustitución de importaciones con matices particulares. El énfasis del MSI asiático se posicionó en las industrias de alta tecnología, lo que llevó a la región a obtener un mayor crecimiento económico en comparación con América Latina, que se encontraba bajo regímenes liberales (AMSDEN, 2004).

Inicialmente Asia, importaba la mayoría de partes requeridas para la elaboración de aparatos electrónicos, por lo que, la política gubernamental se orientó a la sustitución de importaciones de las piezas y componentes utilizados en la fabricación de esos productos para, de esta manera, generar empleos bien remunerados en el mercado interno y crear empresas de capital nacional capaces de competir en el exterior (AMSDEN, 2004).

Las políticas de sustitución de importaciones para fomentar la producción de alta tecnología en China, India, la República de Corea y la provincia china de Taiwán, generaron menores distorsiones que las utilizadas para promover la industria de tecnología media, puesto que no implicaban protección arancelaria. La participación del Estado en estas cuatro economías en particular, llegó a detalles tan ínfimos como seleccionar una a una las compañías beneficiarias de subsidios, hasta privatizar secciones de laboratorios de investigación y desarrollo gubernamentales para crear nuevas empresas (AMSDEN, 2004).

Pese a no ir acorde con los cánones del libre mercado del Consenso de Washington, las medidas intervencionistas para el fomento de la ciencia, la tecnología y el desarrollo regional en Asia, fueron consideradas como legítimas por la Organización Mundial del Comercio (OMC), quien acepta que los miembros promuevan el avance científico y tecnológico a nivel empresarial, como es el caso de los Estados Unidos a través de su Departamento de Defensa y su Instituto Nacional de Salud. De la misma manera, el desarrollo regional es permitido mediante subsidios para las compañías que se ubiquen en zonas de bajo desarrollo como lo hace la Unión Europea (AMSDEN, 2004).

Una de las claves del éxito de la sustitución de importaciones en Asia fue la creación de industrias con orientación internacional, no necesariamente a través de protecciones arancelarias, sino más bien aprovechando la creatividad de su gente, que más que producto de la casualidad, era el resultado de las inversiones en sistemas educativos de alto nivel, así como políticas y recursos dirigidos a mejorar el vínculo Academia-Gobierno-Empresa, y su potencial de generación de desarrollo económico (ESPOL, 2010).

2.1.2 El modelo SEI en el Ecuador

La sustitución selectiva de las importaciones es un tema de relevancia en la política comercial ecuatoriana a partir de la aprobación de la Constitución de la República en el año 2008. Desde entonces, la legislación correspondiente a materia comercial hace referencia al desincentivo de las importaciones y al cambio de un modelo primario exportador por uno igualitario y generador de riqueza (ASAMBLEA CONSTITUYENTE, 2008).

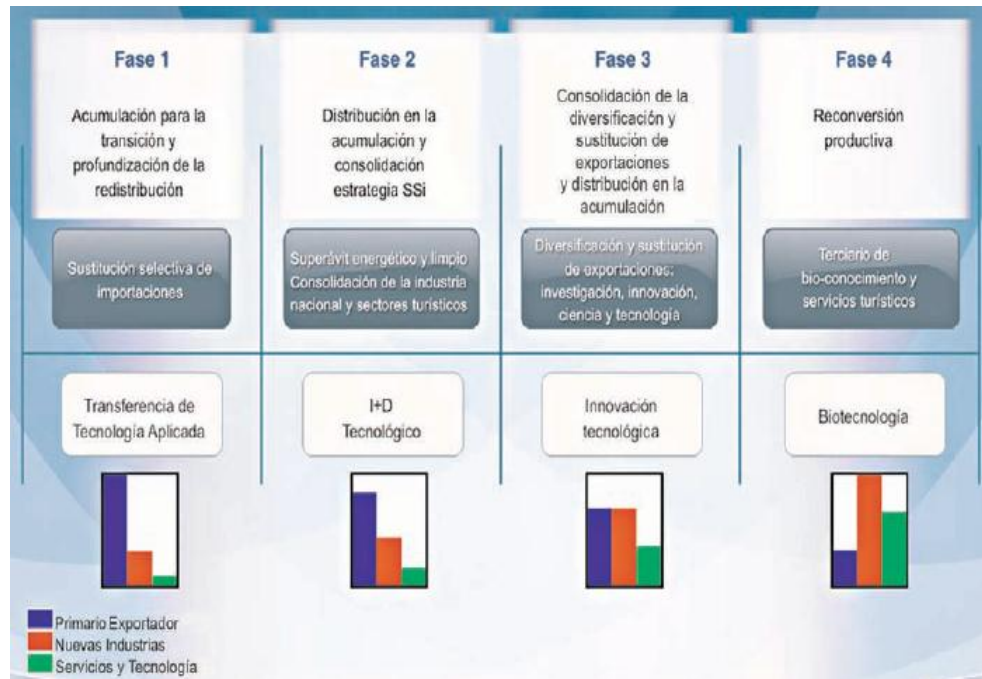
El artículo 306 de la Constitución establece que, "*El Estado propiciará las importaciones necesarias para los objetivos de desarrollo y desincentivará aquellas que afecten negativamente a la producción nacional, a la población y a la naturaleza*" (ASAMBLEA CONSTITUYENTE, 2008: 94.)

El Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, encargado de regular el proceso productivo en las etapas de producción, distribución, intercambio, comercio, consumo, manejo de externalidades e inversiones productivas, tiene entre sus fines principales, el establecer los principios e instrumentos de la política comercial del Ecuador mediante la potenciación de la sustitución estratégica de importaciones, el fomento y diversificación de las exportaciones, así como la inserción y promoción de la oferta productiva de manera estratégica en el mundo (ASAMBLEA NACIONAL, 2010).

El modo de generación y re-distribución de la riqueza contemplado en el Plan Nacional para el Buen Vivir 2009-2013, impulsa la elaboración de un procedimiento de mediano y largo alcance, con enfoque prioritario en la biodiversidad el Ecuador por constituirse como una ventaja comparativa aprovechable (SENPLADES, 2009).

La idea principal es que el modo se diferencie de los aplicados a lo largo de la historia republicana del país, en donde la riqueza permanecía en el Estado que, a su vez, redistribuía los beneficios del petróleo entre limitados grupos empresariales y terratenientes que lograban exportar bienes agrícolas. Así, el punto de partida es la realidad del país, la cual evidencia una insatisfacción de las necesidades básicas que merece ser atendida, por lo que se pretende que la planificación avance de manera progresiva cumpliendo cuatro momentos o fases determinadas (SENPLADES, 2009).

GRAFICO 18
FASES DE LA ESTRATEGIA ENDÓGENA SOSTENIBLE PARA LA
SATISFACCIÓN DE LAS NECESIDADES BÁSICAS



Fuente: SENPLADES
 Elaboración: SENPLADES
 Recopilado por: Ma. Gabriela Carpio

La primera, concebida como la fase de transición en términos de acumulación, es la que se refiere a las importaciones. Ésta prevé, aún una dependencia de los bienes primarios para sostener la economía, más enfatiza en la sustitución de las importaciones como medio para profundizar en la redistribución de la riqueza a través de la implementación de subsidios, aranceles y salvaguardias dentro del marco de los acuerdos internacionales (SENPLADES, 2009).

El Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad (MCPEC), en el año 2010, contrató una consultoría sobre Sustitución Estratégica de Importaciones para Ecuador con la Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL), con la finalidad de identificar cuáles serían los productos que el país importa en cantidades significativas y que podrían producirse localmente, para así definir una línea base, estrategias y acciones que permitan diseñar planes de fomento productivo para la sustitución de las importaciones (ESPOL, 2010).

Al final de la consultoría, 25 sectores potenciales fueron seleccionados para la implementación de Sustitución Estratégica de Importaciones (SEI), entre los que se encontraban: el cultivo de cereales, el sector textil y de confecciones, el de elaboración de aceites vegetales y el de elaboración de almidones. El informe final presentó la potencialidad de aplicar la SEI en cada uno de los sectores, recomendando en algunos casos no emplearla, por razones que van desde el mercado local limitado, la no existencia de insumos para desarrollar industrias, factores de competitividad que más bien tenderían a encarecer los productos, así como las limitaciones tecnológicas o de otro tipo (ESPOL, 2010).

Para los examinadores, determinar si debía aplicarse o no la Sustitución Selectiva de Importaciones resultó complejo, debido al sin número de factores que entran en juego para llegar a conocer el monto que se podría sustituir. Un aspecto clave es, por ejemplo, estimar la reacción del consumidor en términos de gustos y preferencias. El estudio desarrollado en el año 2004 por los investigadores de la ESPOL, sugiere que los bienes importados y domésticos no son sustitutos perfectos, lo cual implica que los cambios en los precios relativos entre bienes domésticos e importados no tendrían, en algunos sectores, impactos dramáticos; es decir, la SEI no es de mayor utilidad si la política aplicada se limita a afectar los precios (ESPOL, 2010).

2.1.3. Cambio institucional: COMEXI- COMEX

La Constitución del año 2008, dio la pauta para que la normativa estatal tuviera cambios y la política comercial no fue la excepción. Como se sabe, el Gobierno logra ejecutar sus planes de acción a través de las diferentes instituciones que lo presiden, es así que, tener una entidad que vaya acorde con los objetivos nacionales, es clave. El 29 de diciembre de 2010, mediante suplemento del Registro Oficial No. 35, se publicó el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, mediante el cual se designaba al Comité de Comercio Exterior (COMEX) como el organismo encargado de las políticas públicas nacionales en materia de política comercial, en reemplazo a las funciones que venía ejerciendo el Comité de Comercio Exterior e Inversiones

(COMEXI)(COMEX, 2010). El documento, en su transitoria vigésima tercera dispone que:

Dentro del plazo de 60 días contados a partir de la vigencia de este Código, los recursos administrativos y de personal con que cuenta actualmente el Consejo de Comercio Exterior e Inversiones, COMEXI, serán transferidos al ministerio que se designe como Secretaría Técnica del ente rector en materia de política comercial. De igual manera, todas las resoluciones que haya adoptado el COMEXI mantendrán su vigencia y surtirán los efectos legales respectivos hasta que sean expresa o tácitamente derogadas (COMEX, 2010: 55)

El COMEXI y por ende el COMEX, en teoría, es un foro de concertación de políticas de comercio exterior e inversiones. Su misión es mantener e vínculo permanente entre el sector público y privado para de forma conjunta, establecer los lineamientos de corto, mediano y largo plazo que impulsen las relaciones comerciales del país con el exterior. Además, es el encargado de proponer las estrategias para incentivar al sector productivo con el fin de lograr la apertura de mercados y alentar la modernización del Estado. La institución fue creada en el marco de la Ley de Comercio Exterior e Inversiones (LEXI) y se busca la participación real del sector privado en su aplicación(COMEX, 2010).

Por su parte, el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, en su capítulo referente a la institucionalidad en materia de comercio exterior, establece que:

Art. 71.- Institucionalidad.- El organismo que aprobará las políticas públicas nacionales en materia de política comercial, será un cuerpo colegiado de carácter intersectorial público, encargado de la regulación de todos los asuntos y procesos vinculados a esta materia, que se denominará Comité de Comercio Exterior (COMEX)...(ASAMBLEA NACIONAL, 2010: 17)

Entre los deberes y habilidades del Consejo de Comercio Exterior se encuentran el formular y aprobar las políticas y estrategias, generales y sectoriales en materia de comercio exterior; el fomento y promoción de las exportaciones, así como el designar a los organismos ejecutores. Con lo que tiene que ver con los acuerdos y tratados internacionales en materia de comercio exterior, este Consejo es quien emite dictamen previo para el inicio de las negociaciones y, a su vez, provee los lineamientos y estrategias a ser usados durante la negociación (ASAMBLEA NACIONAL, 2010).

Su vinculación con la política comercial a partir del año 2008 y el modelo de Sustitución Estratégica de Exportaciones, está dada por sus competencias, ya que es el COMEX, el único capaz de crear, modificar o suprimir las tarifas arancelarias, revisar las tasas no arancelarias además de regular, facilitar o restringir la exportación, importación, circulación y tránsito de mercancías no nacionales. De igual manera, a esta entidad le corresponde el adoptar las normas necesarias para contrarrestar las prácticas comerciales internacionales desleales que afecten la producción nacional, exportaciones o en general, los intereses comerciales del país, y por consecuente, adoptar medidas de defensa comercial acorde con la normativa nacional e internacional vigente (ASAMBLEA NACIONAL, 2010).

Además el COMEX, es la cabeza de los Sistemas Nacionales de Promoción Externa y de Promoción de Inversiones, este último creado por la Ley de Promoción y Garantía de las Inversiones, que se dirigen a implantar una institucionalidad y un esquema de coordinación a nivel del país que permita un uso adecuado de los recursos humanos, técnicos y económicos disponibles en la tarea de venta de la imagen del Ecuador en el exterior y sobre todo un desarrollo eficiente de las actividades de fomento y diversificación de las exportaciones y atracción de inversión extranjera directa hacia los sectores productivos (COMEX, 2010).

Los organismos que ejecutan las tareas creadas por el COMEX, dentro del ámbito de sus competencias, son el Ministerio de Industrias y Competitividad y el Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración. Ellos tienen la función de planificar, dirigir, controlar y ser el ejecutor de las políticas de comercio exterior de bienes, servicios y tecnología, integración e inversión directa y la coordinación interinstitucional. De igual manera, tienen el deber de elaborar y presentar al COMEX informes técnicos que contengan propuestas para la adopción de las políticas y resoluciones a cargo de dicho organismo; participar en foros y organismos internacionales de comercio y en los procesos de negociación bilateral y multilateral en materia de comercio exterior, integración e inversión directa, así como, evaluar y aplicar la política relativa a la prevención y corrección de prácticas desleales, restrictivas y lesivas de comercio exterior que afecten a la producción nacional (COMEX, 2010).

Sus funciones llegan también a tener que preparar, en coordinación con el Ministerio de Finanzas y Crédito Público y el Servicio Nacional de Aduanas, las propuestas de política arancelaria y normas de valor en aduana de las mercancías, de los regímenes aduaneros especiales y de los procedimientos de exportación e importación para conocimiento y resolución del COMEX; recopilar, producir y divulgar informes y estadísticas sobre comercio exterior e inversiones; organizar y establecer, un Sistema Nacional de Metrología, Normas Técnicas, Normas Sanitarias, Certificación de Calidad y Acreditación de Laboratorios para control y emisión de certificados o registros sanitarios y de calidad y dirigir el Servicio Comercial y con él participar en el Sistema Ecuatoriano de Promoción Externa que estructura la Ley (COMEX, 2010).

2.2 Reforma arancelaria de salvaguardia general para proteger la balanza de pagos (Enero 2009)

2.2.1 Descripción e implementación

A finales del año 2008, el Ecuador consideró la posibilidad de aplicar una restricción en las importaciones con la idea de proteger su industria interna y corregir el déficit en su balanza de pagos. Además del desbalance en materia de comercio exterior, el Ecuador había sido afectado por la caída mundial del precio del petróleo, así como del nivel de remesas recibidas y ambos factores ponían en peligro a la economía nacional que, por estar dolarizada, dependía del flujo de divisas (IDL, 2009).

El pleno del Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI) tomó la decisión luego de conocer el informe del Banco Central del Ecuador (BCE) en el que establecía la existencia de un déficit severo en la balanza de pagos del Ecuador para el año 2009, situación que requería una reducción de las importaciones por un monto de \$2.169 millones para conservar el equilibrio macroeconómico necesario para el crecimiento y sustentabilidad de la economía ecuatoriana. El 16 de enero del 2009, el COMEXI suscribió un Acuerdo Voluntario entre el Gobierno Nacional del Ecuador y varios grupos de importadores representativos a nivel nacional, a fin de salvaguardar la balanza de pagos (COMEXI, 2009).

En ejercicio de sus facultades, el COMEXI, mediante Resolución No. 466, publicada en el Suplemento del Registro Oficial No. 512 del 22 de Enero de 2009, dictaminó la salvaguardia a utilizarse sobre 627 partidas arancelarias, de aplicación general y no discriminatoria, a las importaciones provenientes de todos los países incluyendo aquellos con los que Ecuador tenía acuerdos comerciales vigentes que reconocían preferencias arancelarias. La salvaguardia tendría carácter de temporal y por el período de un 1 año (COMEXI, 2009)

La medida establecía tres tipos de restricciones: La primera, correspondiente a un recargo adicional de 30% a 45% en partidas ya antes gravadas, como los licores, los cosméticos y la confitería; la segunda establecía cupos entre 65% y 70% por ciento del valor importado en el año 2008, en alimentos, perfumes, electrodomésticos, instrumentos musicales y cepillos de dientes y la tercera, disponía la aplicación de impuestos a productos que previamente entraban con cero arancel, como en el caso del calzado, los textiles y las cerámicas. En este último grupo, participaban productos de la oferta exportable de las naciones de la Comunidad Andina de Naciones a los que se les gravaría, además, una tarifa de "*Nación Más Favorecida*", de aproximadamente 15% (IDL, 2009).

En respuesta, los miembros de la CAN presentaron una apelación ante la Secretaria General a fin de que, en base a un estudio técnico, se solicite al Ecuador revisar la medida, por cuanto estaría yendo en contra de la zona de libre comercio andina, al aplicar el arancel NMF (Nación Más Favorecida) (CCD, 2009). Frente a la amenaza ecuatoriana de abandonar la CAN de no aprobarse las medidas, el 27 marzo del año 2009, la Secretaría General autorizó a Ecuador la aplicación de salvaguardias a sus importaciones hasta el 31 de Enero del año 2010, sin la eliminación de las preferencias de las que gozaban sus socios Perú, Colombia y Bolivia frente a terceros (IDL, 2009).

El COMEXI, después de conocer y aprobar el Informe Técnico del Grupo Ad-Hoc permanente, coordinado por el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO), en el cual se proponía aplicar la disposición de la Secretaría General de la CAN de restituir las preferencias arancelarias a los socios andinos y

recomendaba que, siguiendo un principio de equidad internacional con los demás socios comerciales, debían restituirse las preferencias arancelarias a todos los demás países con quienes Ecuador tenía acuerdos comerciales vigentes, mediante Resolución No. 489, decidió derogar el párrafo donde se establecía la aplicación de aranceles a los miembros de la CAN y la ALADI (COMEXI, 2009).

2.2.2 Legitimidad

El perjuicio que podía generar la salvaguardia implantada por el Ecuador en el comercio de los diferentes países miembros de la Comunidad Andina de Naciones, provocó que se intente desestimar la legitimidad de la medida. Así, los países miembros manifestaron su desaprobación a través de diferentes medios, como es el caso del gobierno de Perú que, mediante un fax enviado en febrero del año 2009, remitió comentarios dirigidos a sustentar la no correspondencia de la admisión a trámite de la solicitud del gobierno de Ecuador. Por su parte, el gobierno de Colombia, el 25 de febrero de 2009, expuso fundamentos jurídicos, técnicos, comerciales y económicos, por los cuales dicho gobierno consideraba que la medida de salvaguardia establecida por presunta afectación de la balanza de pagos global de Ecuador carecía de fundamentos (MCIT.CO, 2012).

Por su parte, el Ecuador alegó que la restricción estaba amparada tanto por la legislación ecuatoriana, como por la adquirida de los organismos internacionales a los que está suscrito. Tal es el caso de la Organización Mundial de Comercio (OMC), la cual, en el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) de 1947, contempla en el Art. XVIII, Sección B, la posibilidad de que una Parte Contratante del antes mencionado acuerdo, cuando experimente dificultades para equilibrar su balanza de pagos y requiera mantener la ejecución de su programa de desarrollo económico, pueda limitar el volumen o el valor de las mercancías de importación, a condición de que las restricciones establecidas no excedan de los límites necesarios para oponerse a la amenaza de una disminución importante de sus reservas monetarias o detener dicha disminución (COMEXI, 2009).

Una medida de defensa comercial puede tomarse con la idea de prevenir o remediar el daño o amenaza de daño a la producción nacional; sea derivado de prácticas desleales de dumping o subvenciones, o en el caso en que se necesite regular las importaciones que aumenten significativamente, y que se realicen en condiciones estales que causen o amenazan causar un daño grave, a los productores nacionales de productos similares o directamente competidores (ASAMBLEA NACIONAL, 2010).

La Organización Mundial del Comercio permite la aplicación de una restricción por un período de dos años, con una extensión renovable de hasta dos años más. El Ecuador informó que la salvaguarda adoptada tendría vigencia por el período de un año, hasta diciembre del 2009. Así mismo, la una salvaguardia sería legítima por tener carácter no discriminatorio al no diferenciar entre los países a los que se les aplicará la medida (IDL, 2009).

Así mismo, el Ecuador, al ser miembro de la Comunidad Andina (CAN) y de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), debía cumplir con las obligaciones de la normativa establecida en sus acuerdos, por lo que la decisión del Ecuador de establecer las restricciones arancelarias se amparó en dos decisiones emitidas por la CAN en el Acuerdo de Cartagena (IDL, 2009). La primera, la Decisión 563 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, publicada el 25 de junio del 2003, en el capítulo correspondiente a las "*Cláusulas de Salvaguardia*", que dispone la facultad para que los Países Miembros puedan adoptar medidas para corregir el desequilibrio de su balanza de pagos, inclusive, con el carácter de medida emergente; y la segunda, la Decisión 389 del 17 de julio de 1996, que establece el Reglamento para la Aplicación de la Cláusula de Salvaguardia por Balanza de Pagos, que permite a los Países Miembros de la Comunidad Andina exceptuarse temporalmente de los compromisos asumidos en el Programa de Liberación y establece los procedimientos para su aplicación al comercio intra-subregional (COMEXI, 2009).

Lo mismo sucedió con la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), de la cual el Ecuador también forma parte, cuya Resolución 70, artículo primero, literal a), del Comité de Representantes de la ALADI, manifestó la aprobación de la aplicación del Régimen Regional de Salvaguardia para corregir desequilibrios en la balanza de pagos de sus miembros (COMEXI, 2009).

En lo que respecta a la legislación interna, el Ecuador posee leyes que avalan la aplicación de una normativa arancelaria con el fin de proteger la economía nacional. Un ejemplo es la Ley de Comercio Exterior e Inversiones (LEXI), publicada en el Registro Oficial No. 82 de 9 de junio de 1997, que en su artículo No. 11, literal j), faculta al COMEXI de aplicar temporalmente medidas de salvaguardia para corregir situaciones anómalas de las importaciones, en observancia de las normas y procedimientos de la Organización Mundial de Comercio (OMC) (COMEXI, 2009).

El Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, encargado de regular el proceso productivo establece, en su Título II referente a las Medidas Arancelarias y no Arancelarias para regular el Comercio Exterior, Capítulo I:

Se reconocerán también otras modalidades que se contemplen en los tratados comerciales internacionales, debidamente ratificados por Ecuador. Los aranceles nacionales deberán respetar los compromisos que Ecuador adquiriera en los distintos tratados internacionales debidamente ratificados, sin perjuicio del derecho a aplicar medidas de salvaguardia o de defensa comercial a que hubiere lugar, que superen las tarifas arancelarias establecidas (ASAMBLEA NACIONAL, 2010:8.)

El Código, además dedica el Título III a establecer medidas de defensa comercial y establece los mecanismos a ser utilizados para dicha defensa, entre los que se encuentran: las medidas antidumping, derechos compensatorios, medidas de salvaguardia y cualquier otro mecanismo reconocido por los tratados internacionales debidamente ratificados por Ecuador. Los derechos antidumping y compensatorios se mantendrán vigentes durante un plazo máximo de cinco años, contados a partir de su entrada en vigor, mientras que las salvaguardias, tendrán vigencia hasta por cuatro años y podrán ser prorrogadas hasta por cuatro años más siempre que se justifique la necesidad de su mantenimiento (ASAMBLEA NACIONAL, 2010).

Además, se permite una respuesta a medidas comerciales, administrativas, monetarias o financieras adoptadas por un tercer país, que afecten los derechos e intereses comerciales del Estado ecuatoriano, siempre que puedan ser consideradas incompatibles, injustificadas, anulen o menoscaben las ventajas de un acuerdo comercial internacional. Igualmente, está permitido restringir las importaciones o exportaciones de productos por necesidades económicas sociales de abastecimiento local, estabilidad de precios internos, o de protección a la producción nacional y a los consumidores nacionales; así como para proteger la balanza de pagos conforme a lo previsto en los convenios internacionales, como fue el caso de la salvaguardia del año 2009 (ASAMBLEA NACIONAL, 2010).

2.2.3 Efectos

Como toda decisión, la restricción tuvo consecuencias tanto positivas como negativas para el país. Para los investigadores del estudio titulado *“Estudio de la medida de salvaguardia adoptada por el Ecuador en el año 2009”* de la Cátedra de Créditos Documentarios, entre los efectos positivos se encontró el fortalecimiento de la industria ecuatoriana de elaboración y comercialización de perfumes y cosméticos; como por ejemplo, la empresa YANBAL, cuya producción es 95% ecuatoriana o, la promoción de la industria de elaboración y comercialización de pañales, como el caso de la marca, “EL MUNDO DEL PAÑAL”, ya que les permitió crear estrategias de diversificación y competitividad. Así mismo, la industria textilera ecuatoriana se benefició al frenar el ingreso de productos provenientes del extranjero, principalmente, de China (CCD, 2009).

Por contrario, según los mismos investigadores, el principal efecto negativo de la salvaguardia sería su falta de efectividad. Las cifras indican que la balanza comercial no logró mejorar, ya que el Ecuador disminuyó el superávit con sus principales socios comerciales, como en el caso de los Estados Unidos, con quien las importaciones decrecieron en un 28%, mientras que las exportaciones disminuyeron en un 98%. El mismo desbalance pudo evidenciarse en otros países como China, donde las importaciones decayeron en un 9%, más las exportaciones disminuyeron en un 93%, por lo que la restricción no habría cumplido su objetivo final (CCD, 2009).

Durante el año 2009, la balanza comercial del Ecuador mostró que las exportaciones se habían reducido el -13,8% y las importaciones en el -3,38%. Para marzo del año 2008, el Ecuador tuvo un superávit de un poco más de un millón de dólares, en comparación con el año 2009, donde se vio un déficit de más de ochocientos mil dólares, que sería una disminución del -175,43%, por lo que se demostraría que las importaciones no disminuyeron en proporciones que justifiquen la aplicación de la salvaguardia (CCD, 2009). Un aspecto clave es que, a opinión de los catedráticos el consumidor final fue el más afectado, ya que tuvo que adquirir productos a precios elevados debido a la falta de industrias nacionales competitivas que no llegaban, incluso, a satisfacer la demanda interna (CCD, 2009).

A nivel internacional, algunos de los países afectados por la restricción adoptada por el Ecuador fueron los Estados Unidos, China, España y los países miembros de la Comunidad Andina de Naciones: Perú, Colombia y Bolivia. Por su parte, la Ministra peruana de Comercio Exterior, anunció que Perú trabajaría en la elaboración de un plan de contingencia para hacer frente a las restricciones de Ecuador, ya que afectaría a los pequeños empresarios exportadores peruanos. *“Buscamos una solución negociada (con Ecuador), no queremos llegar a la retaliación comercial, estamos evitando eso porque entendemos su problema, pero debemos ayudarnos mutuamente a salir de la crisis”* (EL UNIVERSO, 2009)

El 21 de Enero de 2010, el presidente de la Cámara de Comercio de Lima (CCL), anunció que la medida afectó a 659 partidas arancelarias peruanas y generó pérdidas por casi \$66 millones, según estimados del Centro de Comercio Exterior (CCEX) de la Cámara de Comercio de Lima. Durante el año 2009, las ventas de las partidas afectadas por la medida fueron del orden de \$103,2 millones, lo cual significó una caída de 31,58% en comparación con lo registrado en el año 2008. Así mismo, las partidas sin restricciones tuvieron ventas por \$423 millones, lo que significó un incremento de 19,9%. *“Si Ecuador no hubiera adoptado esa medida, los sectores afectados pudieron haber crecido al mismo ritmo que el resto de productos peruanos”* (CONNUESTROPERU, 2010).

GRAFICO 19
EXPORTACIONES PERUANAS A ECUADOR
(MILLONES DE DÓLARES ENERO-DICIEMBRE 2009*/2008)

Rubro	2008	2009*	Var% 2009*/2008	Part% 2009*
Partidas Afectas por las Medidas de Salvaguardia	150,9	103,2	-31,58%	19,59%
Partidas sin Restricciones	353,1	423,5	19,94%	80,41%
Total Exportado	504,0	526,7	4,52%	100,00%

Fuente: CONNUESTROPERU
 Elaboración: CONNUESTROPERU
 Recopilado por: Ma. Gabriela Carpio

De acuerdo con la Cámara de Comercio de Lima, las salvaguardias afectaron a 349 empresas peruanas que comercializaban por lo menos un producto afectado con Ecuador. De ese total, la mayoría eran pequeñas empresas del norte del Perú. Además, según la CLL, la aplicación de esta medida causó que menos empresas optaran por vender al Ecuador, por lo que la cantidad de compañías que exportaron a Ecuador algún producto afectado por la medida, cayó en 24,6% (CONNUESTROPERU, 2010).

Entre los sectores afectados en el Perú, se encontró el agropecuario, el que, considerando solo las partidas afectadas por la medida ecuatoriana, tuvo una disminución de sus envíos en 19,37%. Durante 2008, el Perú vendió \$35,3 millones de estos productos; mientras que, en el año 2009, \$28,4 millones. Por su parte, el sector químico también fue afectado. En el año 2008, el Perú vendió \$55 millones en productos ubicados en las partidas consideradas en la salvaguardia, mientras que, durante el año 2009, vendió US\$ 32,5 millones; lo que significó una caída de 40,9% (CONNUESTROPERU, 2010).

En el caso de Bolivia, a quien se impuso la salvaguardia a 32 de sus productos, el efecto negativo va más allá de la relación comercial con el Ecuador, ya que representa menos del 1%. El principal efecto se evidenció en la economía boliviana en general porque, para este país, todos los mercados son de importancia (CCD, 2009).

2.3 Reforma arancelaria de salvaguardia para corregir la devaluación del peso colombiano (Julio 2009)

2.3.1 Descripción e implementación

El 26 junio del año 2009, el Gobierno del Ecuador presentó a la Secretaría de la Comunidad Andina de Naciones un recurso de salvaguardia cambiaria con "*carácter emergente*" contra la República de Colombia; esto, después de haber restituido las preferencias arancelarias con los países andinos mediante Resolución 489, en donde se los exceptuaba de la medida adoptada en enero con la idea de proteger la balanza de pagos y enfrentar las consecuencias de la crisis financiera internacional (DIARIO HOY, 2009).

Por su parte, la Ministra Coordinadora de la Producción, explicó que la medida se debió a que la devaluación del peso colombiano afectó a las exportaciones ecuatorianas; y declaró, en una entrevista con un medio de prensa escrita, que: "*Hemos enviado el recurso de una salvaguardia cambiaria contra Colombia a la Secretaría General de la CAN después de hacer una evaluación muy importante de la moneda colombiana*" (DIARIO HOY, 2009).

El Consejo de Comercio Exterior e Inversiones instruyó al Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración para que con el carácter de urgencia, plantee el caso a la Secretaría General de la Comunidad Andina y le solicite autorizar la medida correctiva, correspondiente a la aplicación de un arancel nacional a un universo determinado de productos, en el plazo de siete días continuos. La misma Resolución 494 con respecto a justificación, planteaba:

La motivación principal de esta decisión ha sido que el proceso devaluatorio de la República de Colombia, que inició a mediados del año 2007, ha crecido de manera sostenida durante los últimos meses y ha generado un fuerte deterioro en las condiciones de competencia entre Colombia y Ecuador; de tal manera que de no adoptarse una medida correctiva inmediata se seguirán produciendo graves perjuicios a la economía ecuatoriana, por lo que la solicitud cumple los requisitos establecidos para que sea calificada como emergente (COMEXI, 2009)

La Ministra Coordinadora de la Producción, añadió que el Ecuador envió el recurso con la argumentación de que la devaluación de la moneda afectó al comercio y a la competitividad del país frente a Colombia dada la balanza de pagos deficitaria de \$69,4 millones en mayo; y al comparar el mes de junio del año

2007 y abril del año 2008, versus junio del año 2008 y abril del año 2009, se encontró una afectación a las exportaciones ecuatorianas por el orden de \$29 millones de dólares, en los periodos de mayor devaluación del peso. Además, agregó que el Ecuador sufría un “*doble efecto*” en su comercio bilateral con Colombia tanto en la baja de precios, como en la disminución de la demanda (DIARIO HOY, 2009)

Por su parte, la Secretaría General de la CAN consideró que la devaluación del peso colombiano afectó la competitividad de las empresas ecuatorianas y, mediante la Resolución 1250 del 10 de agosto del año 2009, autorizó al Ecuador de tomar medidas comerciales correctivas con Colombia. La Secretaría se pronunciaba al respecto diciendo que “...de conformidad con el artículo 98 del Acuerdo de Cartagena, la República del Ecuador, en su condición de País Miembro que se considera perjudicado, podrá adoptar medidas correctivas a las importaciones originarias de Colombia, (...)” (COMEXI, 2009)

La salvaguardia cambiaria tenía un carácter temporal de un año y establecía la imposición de aranceles a 1.346 partidas colombianas, de las que 1.192, fueron gravadas con aranceles del 20 al 30 por ciento; 96 con aranceles del 32 al 86 por ciento y 58 con aranceles del 5 al 17 por ciento. La medida afectaba a productos como automóviles, ropa, manufacturas de papel, licores, maquillajes, detergentes, baldosas, azúcar y confitería, además de productos de higiene, refrigeradoras y perfumes (SUAREZ, 2009).

Además, la resolución estipulaba la creación de un Grupo Ad-Hoc permanente, adscrito al COMEXI, que estuviese integrado por delegados del Banco Central, Ministerio de Finanzas, Corporación Aduanera Ecuatoriana, Ministerio Coordinador de la Política Económica, Ministerio de Relaciones Exteriores y el Servicio de Rentas Internas. El Grupo estaría coordinado por el Ministerio de Industrias y Productividad para que realizara el seguimiento y evaluación permanente de la aplicación de la salvaguardia, sus efectos en la economía ecuatoriana, debiendo presentar el informe técnico correspondiente para conocimiento de la Comisión Ejecutiva del COMEXI quincenalmente (COMEXI, 2009).

2.3.2 Reacción frente a la medida

La salvaguardia cambiaria impuesta por el Ecuador a Colombia generó rechazo en ambos países desde la aprobación por parte de la Secretaría de la CAN. Para Colombia, el comunicado de la CAN otorgaba un plazo de 15 días a Ecuador para adecuar la medida de forma tal que no afecte los niveles de comercio y esto significaba, a juicio del Ministerio de Comercio colombiano, que la salvaguardia tal como fue expedida, no fue aceptada del todo por la Comunidad Andina de Naciones (ARAUJO IBARRA, 2009).

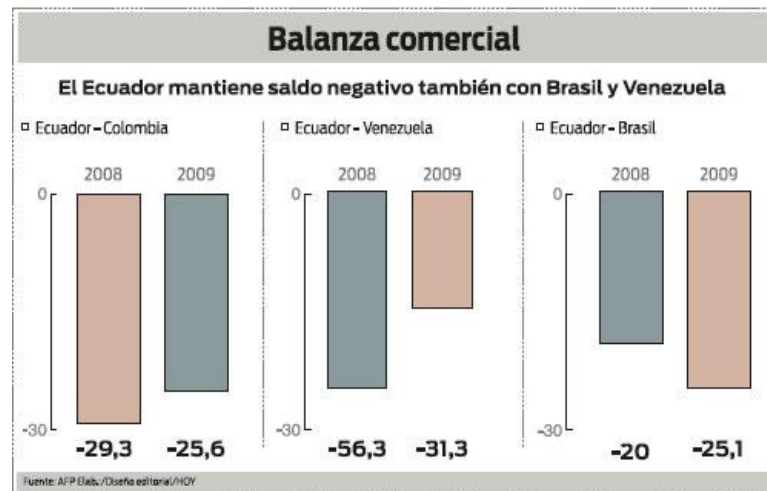
La medida que imponía aranceles a 1.346 subpartidas provenientes de Colombia, provocó la inconformidad del Ministro de Comercio colombiano, quien declaró a la decisión como *"inconsulta, ilegal e injustificable"* ya que, afectaría al 38% de las exportaciones que el país colombiano destinaba al Ecuador. Además, el Ministerio colombiano de Comercio calculaba que las salvaguardas ecuatorianas perjudicarían exportaciones valoradas en unos \$570 millones, equivalentes a un 38% de lo vendido a Ecuador. Los exportadores colombianos anunciaron que ellos mismos solicitarían la derogación ante la Comunidad Andina (CAN) y en última instancia a la Organización Mundial del Comercio (OMC) (DIARIO HOY, 2009).

Por su parte, la Ministra de Gobierno se manifestaba ante la posibilidad de que Colombia disponga retaliaciones contra Ecuador, diciendo que el escenario ya se había analizado e incluso subrayó que las retaliaciones ya existían, como en el caso de los reparos en temas fitosanitarios en la exportación a Colombia de arroz o carne. En contraste, la Cámara de Comercio ecuatoriano-colombiana hizo frente al principal argumento del Ecuador para aplicar la medida que se refería a la devaluación del dólar frente al peso colombiano, afirmando que, por el contrario, la moneda de Colombia se estaba revaluando frente al dólar (DIARIO HOY, 2009).

Asímismo, el Presidente de la Asociación de Industriales Textileros del Ecuador (AITE), afirmó que la decisión no contaba con sustento técnico y que empeoraría la situación de la relación comercial con Colombia, considerado por él, como uno de los socios más importantes para el país. El Presidente del Comité Empresarial, coincidió con las opiniones anteriores afirmando que existían

diferentes países con los que Ecuador tenía relaciones comerciales contaban con una moneda devaluable, más solo se procedió a sancionar a uno de ellos. Con Venezuela, por ejemplo, el Ecuador tenía una balanza comercial negativa de \$31,5 millones y con Brasil el saldo negativo era de \$20 millones.(DIARIO HOY, 2009).

**GRAFICO 20
BALANZA COMERCIAL ECUATORIANA CON PAÍSES CON MONEDA DEVALUABLE**



Fuente: DIARIO HOY
Elaboración: DIARIO HOY
Recopilado por: Ma. Gabriela Carpio

La Presidenta de la Cámara de Comercio de Ibarra, el mes de agosto del año 2009, llamaba al diálogo a las autoridades al evidenciar que la especulación en los precios de algunos productos, el contrabando y el desempleo estaban afectando a los habitantes de la zona fronteriza entre Ecuador y Colombia. A su parecer, las exportaciones ecuatorianas se habían paralizado, especialmente en el sector del transporte, más las importaciones no lo hacían, incluso, con el alza de los productos (SUAREZ, 2009).

2.3.3 Desgravación progresiva y finalización

Ecuador la salvaguardia cambiaria el 6 de julio del año 2009, luego de determinar que el peso colombiano se había devaluado en más del 40% en comparación con el año 2008 y se argumentó en que esa diferencia habría perjudicado la competitividad de los productos ecuatorianos en Colombia, en detrimento de la balanza comercial. Más, en el mes de agosto del año 2009, el

pleno del Consejo de Comercio Exterior e Inversiones, conoció el informe del grupo técnico asignado, en el cuál se concluía que, aunque la Resolución 494 del COMEXI se adecuaba a los parámetros fijados por la CAN en su Resolución 1250, era necesario emitir una nueva resolución ajustando, por una parte, el número de subpartidas que formarían parte de la salvaguardia, eliminando todos aquellos rubros donde no se registraba comercio entre las dos naciones; y por otra parte, modificando el tiempo de duración de esta medida en base a nuevos criterios técnicos (COMEXI, 2009).

Adicionalmente, el informe planteaba una simulación de la desgravación de la medida en períodos bimensuales que se ejecutarían paulatinamente siempre que el nivel de importaciones originarias de Colombia fuesen corregidas al nivel de comercio existente previo al período de devaluación. Conforme a esto, el Consejo de Comercio Exterior e Inversiones, el 14 de agosto del año 2009, emitió la Resolución 502, derogando oficialmente a la número 494 y dando inicio a un proceso de desgravación de los productos incluidos en la salvaguardia. La eliminación progresiva de impuestos establecía que cada dos meses se revisaría la eficacia de la medida comercial ecuatoriana a fin de asumir los correctivos que sean convenientes y en función a la evolución del comercio bilateral (COMEXI, 2009).

Desde entonces, el COMEXI, conforme a sus competencias y siguiendo el procedimiento de desgravación, se manifestó a través de resoluciones. La primera dentro de esta línea de actuar fue la número 523, aprobada el 6 de Octubre del año 2009, en donde se excluía del arancel a 319 partidas, por considerar innecesario el continuar con la aplicación del impuesto (COMEXI, 2009). Dentro de la salvaguardia cambiaria aún permanecían 347 productos colombianos que debían pagar un arancel superior por ingresar al mercado ecuatoriano ya que, según declaraciones del Banco Central, el Ecuador registraba un saldo comercial negativo de 1.016 millones de dólares durante 2008, por lo que la medida debía mantenerse parcialmente hasta la siguiente revisión a realizarse en diciembre del mismo año (SANTA FE, 2009).

En cumplimiento a la segunda fase de desgravación preestablecida, el 10 de diciembre del año 2009 se emitió la Resolución 530, donde se liberaban de impuestos a 111 partidas más. Esto, según el Director ejecutivo del Comité Empresarial Ecuatoriano, se realizaba en cumplimiento al cronograma de salida de partidas acordado con la Comunidad Andina de Naciones (CAN), y señaló que: *“De esta manera se irán sacando las partidas necesarias hasta llegar a la suspensión total de la medida en enero de 2010”*(SANTA FE, 2009)

El 13 de noviembre del año 2009, los gobiernos de Ecuador y Colombia restablecieron las relaciones diplomáticas a nivel de encargados de negocios tras 20 meses de ruptura, a raíz de un ataque militar colombiano contra un campamento clandestino de la guerrilla de las FARC en territorio ecuatoriano y, en febrero del año 2010, el grupo técnico presentó otro informe en el que se recomendaba el levantamiento de la salvaguardia cambiaria, por haberse obtenido los resultados previstos con la implementación de dicha medida. Así, el 3 de febrero del año 2010, Ecuador completó la eliminación de las salvaguardias, liberando la importación de los 236 productos que aún permanecían con impuestos desde octubre, tras la eliminación gradual dispuesta por la Comunidad Andina de Naciones (CAN) (EL MERCURIO, 2010).

CAPITULO III LA PROMOCION COMERCIAL INTERNA

3.1. PYMES: Fortaleza económica del país

3.1.1. Las PYMES en el Ecuador

Se define como 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, tienen características propias de este tipo de entidades económicas (SRI, 2010). ECUAPYMES, institución encargada de fomentar el desarrollo de la pequeña y mediana industria en el Ecuador desde el año 1998, brinda el siguiente concepto:

Se engloba a las PYMES ecuatorianas como cualquier empresa proveedora de servicios y productos o insumos para otras empresas de amplia cobertura de mercado. Entonces, una organización PYME, es un ente productivo o de servicios, que genera empleo y productividad en el país y permiten abastecer la demanda de productos y servicios de empresas nacionales, multinacionales e industrias que mueven al Ecuador (ECUAPYMES, 2000:1.)

De acuerdo a su tamaño, las empresas en el Ecuador se clasifican en categorías de acuerdo al número de trabajadores. Se denominan microempresas a aquellas que emplean hasta 10 trabajadores, y su capital fijo (descontado edificios y terrenos) llega a los 20 mil dólares; talleres artesanales, cuando las actividades que realicen conlleven una labor manual y tengan no más de 20 operarios y un capital fijo de 27 mil dólares; pequeña industria, la que tenga un máximo de 50 obreros; mediana industria, la que posea de 50 a 99 obreros, y un capital fijo que no sobrepase de 120 mil dólares; y grandes empresas, a las que posean con más de 100 trabajadores y 120 mil dólares en activos fijos (BARRERA, 2001).

**TABLA 3
CLASIFICACIÓN DE LAS PYMES EN EL ECUADOR**

TIPO DE EMPRESA	NUMERO DE EMPLEADOS
MICROEMPRESA	Emplean de 1 a 9 trabajadores
PEQUEÑA	Emplean de 10 a 49 trabajadores
MEDIANA	Emplean de 50 a 99 trabajadores

Fuente: Glosario de Términos del Consejo Nacional de Competitividad
Elaboración: Guillermo Araujo
Recopilado por: Ma. Gabriela Carpio

En el Ecuador, las pequeñas y medianas empresas forman el 70% del tejido productivo nacional, son generadoras de empleo y su ubicación está concentrada en las zonas de mayor desarrollo económico como en las ciudades de Quito y Guayaquil, donde se asientan el 77% de los establecimientos; en Azuay, Manabí y Tungurahua el 15%; y el 8% lo hacen en 17 diferentes provincias (BARRERA, 2001).

TABLA 4
NUMERO DE EMPRESAS EN EL ECUADOR Y SU PARTICIPACIÓN EN LA GENERACIÓN DE EMPLEO

Sector	Número empresas	Promedio Empleados por Empresa	Total Trabajadores
<i>PYMES</i>	15.000	22	330.000
<i>Artesanías</i>	200.000	3	600.000
<i>Microempresas</i>	252.000	3	756.000
TOTAL	467.000		1'686.000

Fuente: Marco Barrera
Elaboración: Marco Barrera
Recopilado por: Ma. Gabriela Carpio

En el contexto histórico, las PYMES estuvieron inmersas en el proceso establecimiento y evolución de la industria ecuatoriana. En el año de 1972, se dictó la Ley de Fomento Industrial, lo que produjo que, en el año 1975, la pequeña industria llegue a representar el 16% del PIB nacional y para el año 1981, ese mismo porcentaje alcance el 19% de participación. Se indica que, durante el período de los años 1965 y 1981, las PYMES se multiplicaron en 3.5 veces, con una tasa del 8.7% de crecimiento anual (BARRERA, 2001).

Durante el período del año 1982 al año 1990, el sector de la pequeña y mediana industria, creció a un promedio anual de 0.13% más su participación en PIB disminuye al 15.5%. Entre los años de 1990 y el año 1998, las PYMES tuvieron una tasa de crecimiento anual del 2.9% y su participación en el PIB se mantuvo. Con lo referente a comercio exterior, la participación en las exportaciones durante el año 1990 representa el 14%, en el año 1998 el 24%, y en el año 2000, llega a ser del 25% (BARRERA, 2001).

TABLA 5
EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LAS PYMES EN EL ECUADOR

Años	Crecimiento Anual	% en el PIB
1975	8.7	16
1981	8.7	19
1982 – 1990	0.13	15.5
1990 – 1998	2.9	15.5

Fuente: Marco Barrera
Elaboración: Ma. Gabriela Carpio

Las PYMES ecuatorianas están enfocadas en diversos tipos de actividades económicas, entre las que se encuentran: el comercio al por mayor y al por menor; la agricultura, silvicultura y pesca; las industrias manufactureras, de construcción, transporte, almacenamiento, y comunicaciones; bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas; y las de servicios comunales, sociales y personales (SRI, 2010).

La importancia de las PYMES en el Ecuador radica en que, conforman la mayor parte de la producción de bienes y servicios nacionales, siendo la base del desarrollo social del país tanto produciendo, demandando y comprando productos o añadiendo valor agregado, por lo que se constituyen como un actor fundamental en la generación de riqueza y empleo (SRI, 2010).

La pequeña industria ecuatoriana tiene diversas potencialidades en primer lugar, las PYMES son claves para generar riqueza y empleo en el país, dinamizan la economía y por ende mejoran la gobernabilidad. Así mismo, requieren menores costos de inversión ya que utilizan, en su mayoría, insumos y materias primas nacionales y su flexibilidad para asociarse les permite estar acorde a las exigencias del mercado (BARRERA, 2001). Además, la influencia económica de las PYMES, se ve reflejada en su participación en el Producto Interno Bruto, ya que a ellas se les atribuye el 80% del PIB nacional (ARAUJO, 2010)

3.1.2 Debilidades de las PYMES ecuatorianas

Según estudios realizados por la Cámara de la Pequeña Industria (CAPIA), el 42.8% de los propietarios de pequeñas y medianas empresas ecuatorianas, catalogaron a sus productos con ventaja competitiva y dentro del Grupo Andino, la competitividad de las PYMES ecuatorianas es menor respecto a Colombia y Venezuela, más es mayor sobre el resto de países. El cuestionamiento surge al entender que el ser competitivo envuelve factores que van más allá de la apreciación personal. El contar con una oferta única o diferente a la del resto y tener niveles altos de productividad, permiten el posicionamiento de los productos o servicios dentro del mercado (ARAUJO, 2010).

El sector de las PYMES en el Ecuador no dispone de estadísticas sobre su participación en el comercio internacional, la oferta exportable o los volúmenes y valores de sus exportaciones, lo que dificulta el diseño de políticas y estrategias para su inserción en los mercados internacionales. Por características de la pequeña industria, los expertos infieren que sus exportaciones no alcanzan a ser sostenibles debido a su producción, falta de información sobre mercados, insuficientes capitales de trabajo y la ausencia de tecnología y de controles de calidad (BARRERA, 2001).

Según estimaciones correspondientes al año 1985, el 3% de las pequeñas industrias destinaba parte de su producción a la exportación. Más adelante, estudios de la CAPEIPI realizados en el año 1993, consideraron que el 1.7% de la producción del sector se exporta. Asimismo, encuestas pertenecientes al año 1995, señalaron que el 13% de las empresas afiliadas a las Cámaras de la Pequeña Industria de Guayas y Pichincha, exportaron (BARRERA, 2001).

Al intentar medir la productividad de la mano de obra en las empresas, se puede apreciar que, en comparación con países como Colombia, cuya productividad hora/trabajador es de \$10 y \$15, o los Estados Unidos cuyos obreros producen \$30 por cada hora trabajada, el Ecuador posee una productividad hora/trabajador baja, con un valor de \$3.25 por hora (BARRERA, 2001).

Esta situación se relaciona íntimamente con el nivel de preparación académica de los miembros y empleados de las pequeñas y medianas industrias. De acuerdo con las estadísticas, el 12.44% del personal de las PYMES en el Ecuador tiene un título profesional y el 1.32% ha alcanzado un nivel de postgrado. Del resto, menos de la mitad (35.2%) del personal recibió alguna vez un proceso de capacitación (BARRERA, 2001).

Por otro lado, la eficiencia es el cálculo de la relación existente entre la producción real de una empresa y la capacidad instalada del sistema, esto quiere decir, el aprovechamiento de los recursos con los que dispone la empresa. En base a un estudio realizado por la CAPIA a las pequeñas industrias, solo en la provincia del Azuay, el 40% de la maquinaria utilizada tenía una antigüedad máxima de 10 años, el 36.5% entre 10 y 20 años, el 20% entre 20 y 30 años y el 3.6% tenía más de 30 años. En promedio las PYMES ocupaban el 59.52% de su capacidad instalada (BARRERA, 2001).

A esto, se debe agregar que el uso de herramientas informáticas como el Internet, es reducido en las PYMES debido a factores como la falta de conocimiento de los beneficios y las oportunidades que brindan las nuevas tecnologías, falta de apoyo por parte de la dirección de la empresa, limitada planificación en el proceso de integración del Internet, carencia de personal calificado en el área o la misma resistencia al cambio por parte de los empleados (ARAUJO, 2010).

Asimismo, la estructura organizacional que es la encargada de la designación de funciones, responsabilidades y obligaciones que cada uno de los empleados debe cumplir dentro de una empresa, es precaria en las PYMES. La mayoría de pequeñas y medianas empresas no posee un organigrama definido y las relaciones entre el personal se maneja de manera informal. Las pequeñas empresas no tienen funciones definidas y delimitadas, lo que ocasiona que algunas actividades se repitan y por ende, pierdan eficiencia. En las medianas empresas, la estructura organizacional es más formal que en las pequeñas, debido a un mayor número de empleados (ARAUJO, 2010).

Además, las diferencias entre la pequeña y la gran industria son marcadas. En el año 1988, la brecha de productividad y trabajo entre las PYMES y las grandes industrias tuvo un índice de 0.876, mientras que en el año de 1990, este índice decreció al 0.398 (ARAUJO, 2010).

**TABLA 6
DIFERENCIAS ENTRE LA GRAN INDUSTRIA Y LAS PYMES
EN EL ECUADOR**

	% de Establecimientos	% de Personal Ocupado	PIB Millones de dólares
PYMES	84.3	37.7	458.8 24% PIB Manufactura
GRAN INDUSTRIA	15.7	62.3	1.371

Fuente: Marco Barrera
Elaboración: Marco Barrera
Recopilado por: Ma. Gabriela Carpio

3.1.2 La promoción comercial de las PYMES en la legislación

El idea del impulso a las pequeñas y medianas industrias ecuatorianas está presente en toda la normativa y reglamentaciones relacionadas. Es así que, la misma Constitución de la República, con lo referente a la soberanía alimentaria en su capítulo tercero, establece que, es labor del Estado: *“Impulsar la producción, transformación agroalimentaria y pesquera de las pequeñas y medianas unidades de producción, comunitarias y de la economía social y solidaria”* (ASAMBLEA CONSTITUYENTE, 2008: 138.)

Además, se promulga un trato preferencial a las PYMES, como en el caso de las compras públicas, donde el artículo No. 288 de la Constitución insta que, *se priorizarán los productos y servicios nacionales, en particular, los provenientes de la economía popular y solidaria, y de las micro, pequeñas y medianas unidades productivas* (ASAMBLEA CONSTITUYENTE, 2008: 141.); así como en el artículo 311 que dice que las iniciativas de servicios, tanto del sector financiero popular y solidario, como de las micro, pequeñas y medianas unidades productivas, recibirán un tratamiento diferenciado y preferencial del Estado, en la medida en que impulsen el desarrollo de la economía popular y solidaria (ASAMBLEA CONSTITUYENTE, 2008).

El gobierno del Ecuador, en su Plan Nacional para el Buen Vivir, promueve la idea de una economía sostenible y territorialmente equilibrada, a través de la diversificación y la especialización productiva, mediante el fomento de las diferentes formas de producción. Con esta finalidad, presenta como una de sus políticas, el impulso de las actividades de pequeñas y medianas unidades económicas asociativas, así como la promoción de la demanda de los bienes y servicios que generan (SENPLADES, 2009).

Además, entre las metas principales para el año 2013 relacionadas con la promoción de las pequeñas y medianas industrias ecuatorianas, se tienen: el reducir a 0,72 la concentración de las exportaciones por producto; obtener un crecimiento de 5% del PIB Industrial no petrolero; incrementar al 45% la participación de las PYMES en los montos de compras públicas y desconcentrar el mercado de comercialización de alimentos (SENPLADES, 2009).

Por su parte, el Código Orgánico de la Producción, principal normativa en asuntos comerciales, establece como uno de sus fines el democratizar el acceso a los factores de producción, haciendo especial énfasis en las micro, pequeñas y medianas empresas, así como de los actores de la economía popular y solidaria. De la misma manera, se designa el rol del Estado en el desarrollo productivo, como el encargado de la implementación de una política comercial que trabaje en servicio del desarrollo de todos los actores productivos del país, en particular, de los actores de la economía popular y solidaria y de la micro, pequeñas y medianas empresas, para así *“garantizar la soberanía alimentaria y energética, las economías de escala y el comercio justo, así como su inserción estratégica en el mundo”* (ASAMBLEA NACIONAL, 2010: 4.)

El Código Orgánico, además, dedica el tercer libro a la normativa relacionada con el fomento de las micro, pequeñas y medianas empresas y la democratización de la producción. Para esto, designa al Consejo Sectorial de la Producción para ser la entidad que coordine las políticas de fomento y desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa con los ministerios sectoriales en el ámbito de sus competencias. Asimismo, será quien coordine con los organismos especializados, públicos y privados, programas de capacitación, información, asistencia técnica y promoción comercial, orientados a promover la participación de las PYMES en el comercio internacional (ASAMBLEA NACIONAL, 2010).

Es función del Consejo Sectorial de la Producción, diseñar y vigilar la efectiva implementación de la política de democratización de la transformación productiva, a través de programas específicos que permitan el acceso efectivo a los factores de producción como la tierra y el capital. En esto, como uno de los objetivos principales, se plantea el apoyo al desarrollo de la productividad de las PYMES, grupos o unidades productivas organizadas, por medio de la innovación para el desarrollo de nuevos productos, mercados y procesos productivos (ASAMBLEA NACIONAL, 2010).

3.2. La Agencia Oficial de Promociones

3.2.1. La CORPEI como institución

La Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI), nació en el año 1997, al amparo de la Ley de Comercio Exterior e Inversiones que promulgó el Sistema Nacional de Promoción Externa. Fue creada como una entidad privada sin fines de lucro, encargada de la promoción no financiera de los productos no petroleros, más su naturaleza fue mixta, pues contaba con participación del Estado (CORPEI, 2011).

Es una Institución privada sin fines de lucro, creada con el fin de contribuir al crecimiento económico del país, por medio del diseño y la ejecución de la promoción no financiera de las exportaciones e inversiones; liderando y coordinando la acción de los sectores público y privado (ARAUJO, 2010: 37.)

La institución se convirtió en la Agencia Oficial de Promociones del país y en su directorio se encontraban cuatro miembros del sector público y nueve de la parte privada. Por el sector público participaban: el Ministerio de Relaciones Exteriores, el Ministerio de Industrias, la Corporación Financiera Nacional (CFN) y Ministerio de Agricultura; mientras que, por la parte privada, estaban todas las cámaras, las juntas de artesanos, la Cámara de Acuacultura y Pesquería, un representante de los productores del mayor producto de exportación de la Costa y Galápagos, y otro de la Sierra y Oriente. Así también, los gremios y asociaciones que exportan más del 2% de las exportaciones privadas, quienes participan, pero sin voto (ESTRADA, 2010).

Hasta abril del año 2007, el financiamiento de la CORPEI era, en un 90% privado y en un 10% público, pero a partir de esa fecha, la aportación pública fue eliminada y se convirtió totalmente en privado. De los \$54 millones manejados en proyectos de cooperación, \$13 millones le pertenecían a la CORPEI (ESTRADA, 2010). Aproximadamente, 9 mil exportadores y 41 empresas grandes aportaban a la CORPEI a través de las llamadas “*cuotas redimibles*” que consistían en un porcentaje que los solicitantes debían cancelar y el cual les sería devuelto a diez años plazo. Según datos de la CORPEI, las grandes empresas generaban el 46% de los ingresos de la entidad y utilizaban el 6% del presupuesto, lo que querría decir que las grandes empresas financiaban al resto de pequeñas y medianas industrias participantes (ESTRADA, 2010).

Entre los principales servicios ofrecidos por la CORPEI, se encontraban: la promoción de exportaciones, el Departamento de Ferias y Misiones comerciales, la Red Comercial Externa, el Centro de Información Comercial, el Programa de Fondos Compartidos, el Programa de apoyo a las exportaciones – PAPE y el Canje de cupones y Certificados de aportación CORPEI (BARRERA, 2001).

Para el Titular de la CORPEI en el año 2010, uno de los principales logros de la institución fue haber conseguido duplicar las exportaciones ecuatorianas. Esto después de 12 años de mantener una alianza público - privada, convirtiéndose en una Agencia de Promoción de Comercio Exterior. Antes de la CORPEI, en el año 1998, las exportaciones eran de 3.280 millones de dólares y en el año 2008, tenían un valor de 6.837 millones dólares, eso significaba \$3.557 millones o el 258% más que lo que se tenía antes de la existencia de la Corporación (AGRONEGOCIOS, 2010).

GRAFICO 21
EVOLUCION EXPORTADORES REGISTRADOS CORPEI 2000-2010



Fuente: CORPEI
Elaboración: CORPEI
Recopilado por: Ma. Gabriela Carpio

El éxito, según el Titular, se debía a que todas las decisiones del directorio habían sido tomadas por consenso y por lo tanto, se realizaban reuniones hasta conciliar los temas; lo quiere decir que éste fue un sitio de encuentro entre el sector público y privado en búsqueda del desarrollo del país “La CORPEI apoyó muchísimo durante su crecimiento al Consejo Nacional de Competitividad y, posteriormente, a la creación del Consejo Nacional de Reactivación de la Producción y Competitividad, que buscaba una agenda de corto, mediano y largo plazo” (ESTRADA, 2010).

Otra cuestión, fue que la CORPEI desde sus inicios, tomó la decisión de ser un ente apolítico, técnico y profesional. Además, en su vida institucional la entidad no hizo reclamos públicamente, ni al gobierno ni a una entidad particular. “Lo que hicimos fue hacer una cita y exponer técnicamente nuestros puntos de vista. Así que ninguna de las partes nos veían como una amenaza, sino como un aliado” (ESTRADA, 2010).

Para el presidente del Directorio de la CORPEI en el año 2010, el trabajo mancomunado de la entidad y el país dio resultados concretos como el crecimiento del número de exportadores -que incluía a pequeños y medianos productores- en un 74%, entre los años 2001 y 2009, pasando de 2.403 empresas a 4.200, según datos del organismo. Por otro lado, el crecimiento de las exportaciones no petroleras ecuatorianas subieron un 6,3% desde la creación de la CORPEI, incluidos los años de crisis nacional) y del 12,2% desde 2001 (DIARIO HOY, 2010)

3.2.2. Su política de Alianzas Estratégicas

La CORPEI identificó, direccionó y ejecutó los proyectos, convirtiéndose en un socio estratégico entre los actores públicos y privados, labor de coordinación que ha sido reconocida a nivel mundial e internacional. Los organismos de cooperación, por otra parte, consideran que la CORPEI ha sido un buen socio, capaz de manejar con eficiencia y transparencia los fondos asignados de cooperación (CORPEI, 2010: 5.)

Desde su creación institucional, la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones, manejó programas de cooperación con organismos e instituciones internacionales con las cuales ejecutó diversos proyectos. A partir de entonces, los programas de cooperación constituyeron un factor fundamental para multiplicar los recursos e incrementar el impacto en el desarrollo productivo e internacionalización de las PYMES ecuatorianas, principales beneficiarias del trabajo realizado (CORPEI, 2010).

Durante su vida institucional, la CORPEI mantuvo como eje de actividad el trabajo con la Cooperación Internacional. Se buscaron alianzas estratégicas con gobiernos amigos y organismos e instituciones internacionales, los cuáles proveyeron cooperación técnica y económica, no reembolsable, que se orientó a apoyar las actividades contempladas en los Planes Nacionales de Promoción de Exportaciones e Inversiones y aquellas enmarcadas en los gobiernos de turno (CORPEI, 2010).

GRAFICO 22
ALIADOS ESTRATÉGICOS INTERNACIONALES - CORPEI



Fuente: CORPEI
Elaboración: CORPEI
Recopilado por: Ma. Gabriela Carpio

**GRAFICO 23
ALIADOS ESTRATÉGICOS LOCALES PÚBLICOS - CORPEI**



Fuente: CORPEI
Elaboración: CORPEI
Recopilado por: Ma. Gabriela Carpio

**GRAFICO 24
ALIADOS ESTRATÉGICOS LOCALES PRIVADOS - CORPEI**



Fuente: CORPEI
Elaboración: CORPEI
Recopilado por: Ma. Gabriela Carpio

Esta política de alianzas estratégicas, permitió que la corporación trabaje con alrededor de 60 cooperantes nacionales e internacionales y movilice 54 millones de dólares adicionales al presupuesto institucional, lo que multiplicó, en la práctica los recursos empleados en la operación institucional y en los programas de trabajo. En los proyectos de cooperación implementados, la CORPEI participó con una contraparte en efectivo, la cual generó un factor multiplicador de 7.42 veces por cada dólar invertido (CORPEI, 2010).

TABLA 7
RECURSOS ADMINISTRADOS POR LA CORPEI HASTA EL AÑO 2008

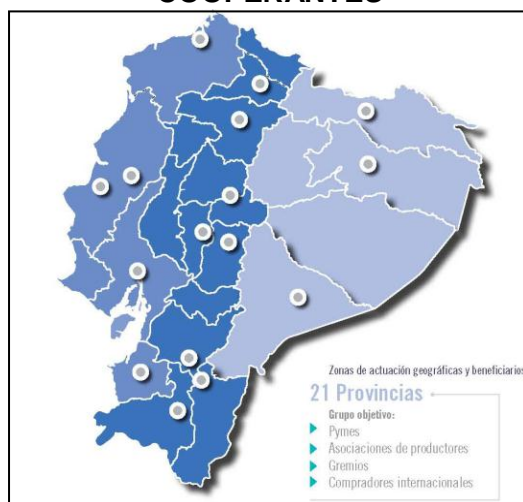
CUADRO 1	Recursos administrados a 2008
CORPEI	7.309.985
Recursos privados	13.258.639
Recursos públicos	11.327.300
Cooperación Internacional	22.379.606
Total en dólares	54.275.520
Recursos de CORPEI	13.5%
Factor multiplicación	7.42

Fuente: CORPEI
Elaboración: CORPEI
Recopilado por: Ma. Gabriela Carpio

3.1.3 Proyectos realizados

Hasta el año 2010, la CORPEI realizó 55 proyectos con sus diferentes aliados estratégicos en 21 provincias del Ecuador. De esos, 26 fueron ejecutados con la ayuda del Banco Interamericano de Desarrollo, 15 con la organización alemana GTZ, 10 con el Banco de Desarrollo de América Latina, 2 con el Banco Mundial, 2 con la Embajada de Holanda y los dos últimos con la Unión Europea y el Consorcio Catalán, respectivamente. Todos ellos vinculados y dirigidos a las PYMES(CORPEI, 2010).

GRAFICO 25
PROYECTOS EJECUTADOS CORPEI A NIVEL NACIONAL CON DIVERSOS COOPERANTES



Fuente: CORPEI
Elaboración: CORPEI
Recopilado por: Ma. Gabriela Carpio

Los proyectos realizados con la Cooperación, apoyaron a las PYMES y resto de empresas participantes, en diferentes áreas como transferencia de tecnología, apoyo a los procesos de comercialización y desarrollo de nuevos productos. Además, se buscó la mejora de la productividad y la calidad de la producción para incrementar las ventas y el valor agregado (CORPEI, 2010).

Así mismo, existió un fortalecimiento de encadenamientos productivos y procesos asociativos de inclusión económica, institucionalización de las organizaciones de productores y gremios así como, la formación del talento humano mediante la capacitación en temas empresariales, estudios de mercado, estudios de competitividad y preparaciones para la obtención de certificaciones de calidad (ISO, HAACCP, sellos verdes) y buenas prácticas (BMP, BPA) (CORPEI, 2010). Entre los proyectos ejecutados, 4 son de mayor relevancia debido a factores como el monto del aporte financiero, el tiempo de ejecución y los resultados obtenidos:

TABLA 8
PRINCIPALES PROYECTOS CORPEI

Nombre del Proyecto	Organismo cooperante
<i>Programa de Fondos Compartidos (FOCEX-PME)</i>	Banco Mundial
<i>Iniciativa BIOCOMERCIO</i>	UNCTAD para el Ecuador
<i>Red Comercial Externa</i>	Cancillería
<i>Programa de Cooperación Económica (EXPOECUADOR)</i>	Unión Europea

Fuente: CORPEI
Elaboración: Ma. Gabriela Carpio

El Proyecto BIOCOMERCIO fue un proyecto financiado por el Fondo Mundial para el Medio Ambiente, GEF e implementado por el Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente, PNUMA. El Banco de Desarrollo de América Latina – CAF fue entidad ejecutora a nivel regional y responsable de la administración de los recursos. En Ecuador, la Unidad Ejecutora Nacional fue la CORPEI, en estrecha colaboración con el Ministerio de Ambiente del Ecuador, MAE (BIOCOMERCIO, 2010).

El proyecto tenía el propósito de desarrollar y racionalizar las políticas vinculadas al Biocomercio. Así mismo, se promovería el acceso a los mercados de productos o servicios provenientes del uso sostenible de la biodiversidad, fortaleciendo los procesos de verificación del cumplimiento de los Principios y sus criterios. En las iniciativas apoyadas, se desarrollarían estudios de mercado, programas de garantía de calidad y apoyo a participación en ferias y ruedas de negocios. Adicionalmente, se intentaba fortalecer su institucionalidad mediante el establecimiento del Programa Nacional de Biocomercio Sostenible del Ecuador (BIOCOMERCIO, 2010).

El Programa de Fondos Compartidos elaborado con la colaboración del Banco Mundial, implicó una inversión de \$22 millones, tuvo como beneficiarias a 812 PYMES y 12.888 microempresarios y su área de trabajo fue la elaboración de un fondo para la competitividad de las exportaciones, además de la implementación de un programa de pre-competitividad microempresarial (CORPEI, 2010).

Por otra parte, el Programa de Cooperación Económica (EXPOECUADOR), junto con la Unión Europea, necesitó de un aporte de 14 millones y medio de euros y les tomó 48 meses su ejecución. Este proyecto consistía en brindar asistencia técnica, fortalecimiento del sistema ecuatoriano de calidad, eventos de capacitación y servicios de desarrollo empresarial. La cantidad de empresas beneficiarias es indefinida, más sobrepasan las 300 PYMES y las 5000 personas capacitadas (CORPEI, 2010).

3.3. De lo privado a lo estatal

3.3.1 PRO ECUADOR en remplazo de la CORPEI

En junio del año 2010, el Gobierno del Ecuador anunciaba que, a partir de enero del siguiente año, la Corporación de Promoción de Exportación e Inversiones (CORPEI), pasaría de ser una institución mixta a una entidad netamente privada. Desde su creación, en el año 1997, el Directorio estuvo conformado en un 40% por representantes del sector público y el restante 60% por el sector privado (DIARIO HOY, 2010).

El cambio obedecía a que, en el mes de febrero el Ejecutivo decidió crear un ente público que remplace a la CORPEI, con el fin de recuperar para el Estado la tarea de promover al país comercialmente. Desde entonces, el cambio institucional al Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones PRO ECUADOR inició un proceso de transición que tomaría todo el año 2010 para establecerse (BURO DE ANÁLISIS, 2011).

La Cancillería asumió las competencias manejadas por la CORPEI, en materia de comercio exterior, a través del decreto Ejecutivo No. 144, en marzo del 2007. Así, las responsabilidades de la Corporación pasarían, en su totalidad, a manos del Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración, a través del Instituto Nacional de Promoción de Exportaciones e Inversiones, PRO ECUADOR (DIARIO HOY, 2010). La Disposición Transitoria Sexta, publicada en el Código Orgánico de Comercio e Inversiones de diciembre del año 2010, declaraba oficialmente que:

...la planificación y ejecución oficial de la promoción de las exportaciones e inversiones no financieras, tanto en el país como en el exterior, que ha estado a cargo de la CORPEI, de conformidad a lo establecido en el Título IV, Capítulo I, de la Ley No. 12: Ley de Comercio Exterior e Inversiones LEXI, publicada en el Registro Oficial del 9 de junio de 1997, serán asumidas por el Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración (ASAMBLEA NACIONAL, 2010: 53.)

Se decidió mantener la representación del Estado en la CORPEI como miembro de la Asamblea y como integrante de su Directorio, con la idea de coordinar políticas conjuntas en el ámbito del comercio exterior y optimizar el uso de recursos humanos y económicos. En tal virtud, el Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración, establecería convenios de colaboración con la CORPEI para aprovechar su experiencia y capacidad técnica en actividades de promoción de exportaciones e inversiones (ASAMBLEA NACIONAL, 2010).

El presidente de la República, Rafael Correa, reconoció la importancia del complemento que debe existir entre el sector público y el privado para que los resultados, en materia de promoción de inversión y exportaciones sean exitosos, y dijo:

Al igual que es un error garrafal en el que cayó la larga y triste noche neoliberal, de creer que no se requiere Estado, igualmente garrafal es creer que no se necesita al sector privado. Somos socialistas del siglo 21, no podemos negar la existencia del sector privado, es más es necesaria para el desarrollo. No vamos a negar ese hecho económico que es el mercado, otra cosa es someter vida, personas, sociedades al mercado. (...) Con una sola visión podemos lograr lo que nos proponemos (BURO DE ANÁLISIS, 2011)

El Presidente, además hizo un llamado a los empresarios para que se unan en la tarea de sacar adelante al país, precisando que la inversión extranjera no había desaparecido, sino que se la había reglamentado en base a la Constitución del año 2008. *“Lo más importante para nosotros de la inversión extranjera es la transferencia de tecnología”*, pues la calificó como una de las claves fundamentales para el desarrollo (BURO DE ANÁLISIS, 2011).

En el caso de la CORPEI, el Código Civil establecía que la institución continuaría con su naturaleza de persona jurídica de derecho privado sin fines de lucro, colaborando al desarrollo del país mediante de la promoción privada de las exportaciones e inversiones nacional e internacionalmente; más, en un plazo máximo de noventa días contados a partir de la publicación del Código de Comercio, debería reformar sus estatutos, en lo referente a las funciones, actividades, miembros, órganos de administración, Directorio, recursos y patrimonio (ASAMBLEA NACIONAL, 2010).

La CORPEI continuó siendo la Agencia Nacional de Promoción hasta el mes de diciembre del año 2010 cuando se publicó oficialmente el Código de la Producción y se comprometió a continuar con el cobro de la cuota redimible, también, hasta el mes de diciembre. Por su parte, el directorio de la CORPEI comenzó a delinear estrategias para su autogestión aprovechando los productos por los que obtuvo su prestigio, como las ferias comerciales y el constituir un vínculo entre el sector público y privado (ESTRADA, 2010).

Se anunció que, a partir del primero de enero del año 2011, la Corporación trabajaría como un Centro de Desarrollo de Negocios Internacionales, comercializando consultorías, asesorías y estudios de mercado locales, más tendría que prescindir del 40% de los 85 empleados que se encontraban laborando en ese momento en la empresa (DIARIO HOY, 2010). Se propuso incursionar en otros campos como el de las licitaciones públicas, por lo que se firmaron dos

convenios de transferencia de tecnología para la nueva agencia estatal y el servicio de “*brokeraje*”, que incluiría una comisión del 3% del costo del contenedor como ingreso para la entidad, en caso de que lograra vender los productos de manera directa de un cliente (EL COMERCIO, 2011).

Además, se anunció que se dedicaría a promover la sustitución de importaciones con productos ecuatorianos para exportación, como en el caso de la industria de línea blanca que, en lugar de importar partes y piezas, podría tener proveedores nacionales para luego exportar artefactos como cocinas y refrigeradoras. También, se buscaría la promoción de importaciones orientadas a elevar la competitividad de las empresas, por ejemplo, si existiera en el exterior una máquina para ahorrar costos al procesar el camarón, la CORPEI serviría de intermediario entre los vendedores y los potenciales compradores (EL COMERCIO, 2011).

Según estimaciones, estas actividades podrían representar \$1,5 millones al año para financiar su gestión. Con el esquema previo, recibían \$16 millones, de los cuales \$6 millones eran devueltos a los exportadores como cuota redimible y \$10 millones se destinaban a salarios y el cofinanciamiento de ferias internacionales. Al respecto, el Presidente Ejecutivo de la CORPEI se pronunció diciendo “*Se trata de un cambio de mentalidad, porque estuvimos acostumbrados durante 13 años a regalar cosas, cofinanciar cosas y ya no lo podemos hacer*” (EL COMERCIO, 2011)

3.3.2. El asunto de la cuota redimible

La cuota redimible se instrumentó en el año 1998 como principal fuente de financiamiento de la CORPEI. Esta cuota consistía en un aporte obligatorio del 1,5 por mil del monto en dólares (FOB) de las ventas al extranjero, tanto del sector público como privado, el cual debía ser reembolsado en un plazo de diez años sin intereses (DIARIO HOY, 2010).

Desde su creación, la CORPEI recibió cerca de 100 millones de dólares por concepto de la cuota redimible asignada por ley, de los cuales se utilizaron 61 millones para su operación y la diferencia, se invirtió en un fondo patrimonial que garantizaba la devolución de los aportes del sector privado y público. La

Corporación tuvo el usufructo de ese dinero, mientras la propiedad continuó en manos del aportante quien recibió los Certificados de Aportación emitidos por la CORPEI. El 90% de los fondos de la cuota redimible provinieron del sector privado (CORPEI, 2010).

Una de las principales motivaciones para la transformación institucional entre la CORPEI y el nuevo organismo estatal fue el tema de la cuota redimible. El Presidente de la República, Rafael Correa Delgado, criticó que el aporte sea recibido por un ente privado, en este caso la CORPEI, ya que al ser establecido por medio de una ley especial, debería ser público y no privado (CONFIRMADO.NET, 2009). Frente a esto el Presidente de la CORPEI, se pronunció diciendo que:

Él consideró que una ley no puede obligar a un privado a financiar a un privado con contribuciones especiales; sin embargo, la cuota no es una contribución porque esta es devuelta en 10 años. Es decir que la propiedad del dinero sigue estando en sus manos y el usufructo, durante ese tiempo, es nuestro. Este es un caso único pero funcionó (ESTRADA, 2010).

Para el Presidente Rafael Correa, el trabajo realizado por la CORPEI con los fondos recibidos de la cuota carecía de mérito, diciendo que: *“Se jactan de sus logros. Por supuesto. Con 62 millones de dólares yo también hago algo”* (CONFIRMADO.NET, 2009). Por su parte, el titular de la Corporación aceptó que se recibieron aproximadamente \$61 millones de dólares, más se tuvieron réditos *“hemos generado más de 600 millones de dólares directos, en exportación. Es una multiplicación de 10 por cada dólar recibido”* (CONFIRMADO.NET, 2009)

Otro asunto cuestionado con respecto a los recursos prevenientes de los aportes obligatorios, fue que el dinero era utilizado para que los funcionarios de la CORPEI recibieran, lo que el Presidente Rafael Correa catalogó como *“sueldos irracionales”* (DIARIO HOY, 2009). Por su parte, el titular de la Corporación afirmó que:

No es irracional el nivel salarial establecido para la presidencia ejecutiva (\$8 177), así lo establece el sector privado. Sin embargo entendemos la sensibilidad del presidente y su deseo de establecer un tope en base a su salario para la generalidad de la administración pública (DIARIO HOY, 2009).

Asimismo, aclaró que la CORPEI fue creada como una institución de servicios, por lo que el talento humano es el principal activo del ente, mismo que debía ser cuidado para que no exista una migración lateral por no tener sueldos acordes al mercado laboral y añadió que los sueldos se fijaron en base a una consultoría de Price Waterhouse Cooper que reconoció esas condiciones (DIARIO HOY, 2009).

Para junio del año 2010, el representante de la CORPEI anunció que los valores de la cuota redimible se estaban devolviendo a quienes lo habían solicitado, pues la Corporación tenía un fondo en donde se depositó el 33% de los ingresos que había recibido y, aseguró, que el dinero estaba garantizado. Así mismo, dijo que se había implementado un sistema de recompra de certificados mediante el cual los empresarios podían venderlos y de esta manera obtener capital (ESTRADA, 2010).

El 14 de septiembre del año 2009, se dio a conocer oficialmente que la CORPEI dejaría de recibir los aportes obligatorios del sector exportador a partir del siguiente año y que el Gobierno asumiría esas funciones (EL COMERCIO, 2011). Es así que, al publicarse el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, en la Disposición Transitoria Séptima, con respecto a la cuota redimible se dispuso que:

...las cuotas redimibles creadas por Ley 24, publicada en Registro Oficial 165 de 2 de Octubre de 1997, continuarán siendo recaudadas hasta el 31 de Diciembre del 2010 por la CORPEI, a partir de lo cual cesa la obligación de aportar dicha cuota redimible (ASAMBLEA NACIONAL, 2010: 56.)

Para garantizar la devolución de la cuota redimible, certificados y cupones de los aportantes en los plazos que correspondían, se estableció también, que la CORPEI constituyera, en un plazo de 90 días, los fideicomisos que considerase necesarios y suficientes para la devolución de los fondos. Además, a fin de asegurar que los aportantes que hubieren completado los \$500 en cupones acudiesen a canjearlos por certificados de aportación, la CORPEI debía convocarlos, por medio del diario de mayor circulación nacional, una vez cada tres meses (ASAMBLEA NACIONAL, 2010).

El plazo que tenían los aportantes para realizar el canje de cupones por los certificados de aportación CORPEI era de dos 2 años y, a su vez, el plazo para el pago de estos certificados era de 10 años. En el caso de los valores restantes del fideicomiso que no hubieran sido reclamados por los aportantes, se determinó que serían destinados al financiamiento de proyectos conjuntos de promoción de exportaciones e inversiones entre el Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración y la CORPEI (ASAMBLEA NACIONAL, 2010).

3.3.3. Objetivos y finalidades de PRO ECUADOR

El Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones PRO ECUADOR, sería un organismo adscrito al Ministerio de Relaciones Internacionales, Comercio e Integración, encargado de ejecutar las políticas y normas de promoción de exportaciones e inversiones del país, con el fin de promover la oferta de productos tradicionales y no tradicionales, los mercados y los actores del Ecuador, propiciando la inserción estratégica en el comercio internacional (PRO ECUADOR, 2011).

Una de las principales tareas del Instituto sería, además de la promoción efectiva de la oferta exportable del país, estar a cargo de los temas de coordinación de las negociaciones comerciales internacionales, representando al Estado en los foros y organismos internacionales de comercio exterior e integración (DIARIO HOY, 2010).

Con la inauguración de PRO ECUADOR, el Estado ecuatoriano asumiría la responsabilidad de aportar directamente a la promoción de exportaciones e inversiones del país (GOB. GUAYAS, 2011). La futura directora del Instituto, mencionó uno de los desafíos a los que estaría expuesta la nueva entidad diciendo que: *“El reto es mejorar las capacidades de exportación de las empresas y proporcionar información oportuna, según las necesidades”* (BURO DE ANÁLISIS, 2011) Además, la funcionaria aseguró que se recuperaría el rol del Estado en la promoción de las exportaciones e inversiones y se tomaría el reto de construir un organismo público que sea efectivo, eficiente e inclusivo, para que llegue a la mayor cantidad de usuarios posibles.

El Ministro de Relaciones Exteriores, indicó que PRO ECUADOR buscaría optimizar las capacidades competitivas a escala internacional, así como promover un encadenamiento productivo que agregue valor para crear condiciones que permitan la inserción de nuevos productos en la oferta exportable con lo cual, dijo, se podrán abrir nuevas oportunidades para la generación de empleo (GOB. GUAYAS, 2011). Para él, la misión del instituto se trataba de:

...impulsar el desarrollo de la infraestructura, de demás capacidades competitivas de promover encadenamientos productivos que agreguen valor, de crear condiciones que permitan la inserción de nuevos productos en la oferta exportable y de nuevos productores-exportadores y trabajar en la diversificación de mercados de tal modo que se reduzca la vulnerabilidad externa de la economía y se abran nuevas oportunidades para la generación de empleo (BURO DE ANÁLISIS, 2011).

El Instituto daría apoyo empresarios grandes, medianos y pequeños, a emprendedores y empresas asociativas populares y solidarias. Entre sus servicios estarían el de inteligencia comercial, que tiene por objetivo mantener al exportador lo suficientemente informado a fin de orientarlo en su labor de ingresar al extranjero desde el análisis de productos y mercados, diseño de estrategias, informes sobre acuerdos comerciales del Ecuador, asesoría sobre logística internacional y datos estadísticos (PRODUCTOS DEL ECUADOR, 2011).

De la misma manera, para un asesoramiento efectivo, PRO ECUADOR clasificaría en 17 sectores la oferta exportable que maneja Ecuador. Cada sector tendría un coordinador, el cual se encargaría de abrir el camino y facilitar el tracking de negocios al exportador. Esto se haría a través de contactos con entidades gubernamentales, privadas, estableciendo ruedas de negocios entre el exportador y empresarios internacionales y la participación en ferias y eventos (PRODUCTOS DEL ECUADOR, 2011).

Además, se previó abrir oficinas comerciales ubicadas de manera estratégica alrededor del mundo, en países como Colombia, Singapur y China. Asimismo, se esperaba abrir otras en Holanda, Emiratos Árabes Unidos, Argentina, Panamá y Polonia; mientras que en Estados Unidos se planeaba crear tres: en Miami, Houston y Chicago; las mismas que serían de utilidad para los exportadores, ya que, los países donde estarían ubicadas suman el 85% del comercio exterior (GOB. GUAYAS, 2011).

3. ANÁLISIS

La historia del comercio exterior ecuatoriano, estuvo marcada por las políticas implementadas por cada una de las administraciones de turno y sus mandatarios. Quienes lideraban el país, a su vez, enfocaron sus estrategias comerciales de acuerdo a los eventos de la realidad internacional y las decisiones de las potencias mundiales, como los Estados Unidos, con quien el Ecuador tiene una relación desde su constitución como República y además, es el primer destino de sus exportaciones petroleras.

Tras la caída de la actividad cacaotera en los años 20 del siglo XX, el Ecuador optó por el modelo agroexportador basado el banano. En esta etapa, el vínculo con los Estados Unidos se intensificó debido a la participación de las transnacionales norteamericanas comercializadoras de la fruta. Aún con el ingreso de divisas de las exportaciones, el endeudamiento externo aumentó y se hizo el primer intento por implementar el Modelo de Industrialización Sustitutiva de Importaciones (ISI) con la idea de mejorar la situación financiera del país.

El modelo ISI, que requería la participación del Estado en el desarrollo económico, no funcionó debido a la precariedad de las instituciones y a la debilidad del sistema y fue sustituido por uno acorde con la visión del capitalismo de los Estados Unidos. Se inició el proceso de liberalización comercial, se alentó la entrada de capitales extranjeros y en la década de los años 70, la explotación y exportación del petróleo. A partir de entonces, las exportaciones petroleras representarían más de la mitad del total exportado por el Ecuador y de ellas, el 90% serían de petróleo crudo.

Los recursos petroleros fueron insuficientes, la deuda externa creció y el segundo intento por la aplicación del modelo ISI no fue exitoso. Se retomó la concepción capitalista limitando el papel del Estado. En el año 1991, se firma el ATPA o Ley de Preferencias Andinas y desde entonces las exportaciones no petroleras tomarían mayor relevancia. El banano se mantuvo como el producto más vendido de las exportaciones no petroleras tradicionales y se incursionó en otros productos como el camarón, el cacao, el atún y el café.

En enero del año 2000, el Ecuador adoptó la dolarización y a partir de entonces, la balanza comercial fue deficitaria. En esa misma época, los Estados Unidos exponían la propuesta del ALCA, según ellos, con la idea de dar un enfoque multilateral al comercio entre Latinoamérica y los Estados Unidos. Para el año 2003, las negociaciones se paralizaron por la negativa de incluir el tema de los subsidios agrícolas estadounidenses, fundamentales para la mayoría de países de América del Sur, y por ende, el Ecuador.

El Economista Rafael Correa, asumió la Presidencia del Ecuador en el año 2007 y con su mandato, introdujo reformas al país de carácter legal y administrativo. En el año 2008, se adoptó una Constitución, así como el Plan Nacional para el Buen Vivir (2009 - 2013), ambos acorde con las concepciones de su gobierno y con la finalidad de permitirle desarrollar su política de Estado.

De acuerdo con la propuesta del *Sumak Kawsay* o Buen Vivir, la inserción en el comercio internacional solo es posible mediante los Acuerdos Comerciales para el Desarrollo que, a su vez, se relacionan con el concepto de una negociación con soberanía. Para el año 2009, el Ecuador estaba suscrito a 11 acuerdos comerciales de diferente tipo, entre ellos el de adhesión a la OMC y la CAN. Bajo los parámetros del Plan de Desarrollo, el Gobierno rechazó la posibilidad de firmar el Tratado de Libre Comercio con su principal socio comercial, los Estados Unidos, aún bajo el riesgo de estar en desventaja frente a países como Perú que en el año 2006 habría firmado el TLC y en el año 2009, ya exportó su primer embarque sin aranceles.

El segundo socio comercial del Ecuador y primer destino de las exportaciones no petroleras ecuatorianas, es la Unión Europea. Por disposición presidencial, las negociaciones de un tratado de comercio fueron interrumpidas en octubre del año 2009 y se decidió retomarlas en febrero del año 2010. En esto, el Gobierno del Ecuador, dejó en claro nuevamente su interés por firmar un Acuerdo Comercial para el Desarrollo y no un Tratado de Libre Comercio, pues la estructura del ACD sería diferente a la de un TLC en los temas de cooperación para el desarrollo y el diálogo político.

El rechazo a la intromisión de los organismos internacionales en las decisiones del país, las críticas a la legitimidad de la deuda externa y la mora técnica en los bonos Global 2012 y 2030, elevaron el riesgo país a 4000 puntos y de acuerdo con el índice de globalización, el Ecuador habría disminuido su nivel de apertura comercial. Además, las inversiones extranjeras y los préstamos para financiar el déficit fiscal se limitaron, lo que propició buscaron fuentes de financiamiento alternativas en países como Venezuela, Irán o China, y en organismos internacionales de crédito, como el BID y la CAF.

La sustitución estratégica de las importaciones, es otro de los temas que adquieren importancia en la política comercial ecuatoriana a partir de la aprobación de la Constitución de la República en el año 2008. Se retoma la propuesta del modelo económico “*cerrado*” al implementar reformas arancelarias de restricción del ingreso de productos del extranjero, de la mano de cambios institucionales como la designación del COMEX como el ente rector en material de política comercial. El COMEX, reemplazaría al COMEXI, más sus funciones y competencias serían las mismas.

Las medidas produjeron sean las exportaciones las que se reduzcan en -13,8%, mientras que las importaciones decrecieron un -3,38%. Además, durante ese periodo el Ecuador disminuyó el superávit con sus principales socios comerciales, como en el caso de los Estados Unidos, con quien las exportaciones disminuyeron en un 98% y las importaciones decrecieron en un 28% o con China, donde las exportaciones cayeron en un 93% y las importaciones en 9%. El principal afectado habría sido consumidor final, quien tuvo que adquirir productos a precios elevados debido a la falta de industrias nacionales competitivas.

Para hacer frente a esta situación, se incluyó en la normativa y reglamentaciones del país el impulso a las pequeñas y medianas industrias ecuatorianas. Las PYMES, forman el 70% del tejido productivo nacional y son la base del desarrollo social, generando riqueza y empleo a través de la elaboración, demanda, compra y venta de la mayoría de productos de origen ecuatoriano.

La pequeña industria ecuatoriana con su aporte financiero a los ingresos del país, logra dinamizar la economía y por ende mejorar la gobernabilidad. Asimismo, las PYMES requieren menores costos de inversión ya que utilizan, en su mayoría, insumos y materias primas nacionales y su flexibilidad para asociarse les permite estar acorde a las exigencias del mercado. Estas potencialidades podrían estar desaprovechadas debido a factores como la falta de estadísticas sobre su participación u oferta exportable que dificultan el diseño de políticas y estrategias para su inserción en los mercados internacionales. Además, su nivel productivo no alcanzaría a ser sostenible debido a la ausencia de tecnología y de procesos de calidad.

La productividad en las PYMES ecuatorianas es baja, en comparación con países como Colombia o Estados Unidos, lo que está relacionado al nivel de preparación académica de los miembros y empleados, de quienes, menos del 13% tiene un título profesional y menos de la mitad estuvo alguna vez inmerso en un proceso de capacitación. De la misma forma, los insumos que poseen no están actualizados. En la mayoría de las PYMES la maquinaria tiene un promedio entre 10 y 20 años de antigüedad, el uso de internet es reducido y la estructura organizacional es precaria.

En el Ecuador, la institución encargada de la planificación y ejecución oficial de la promoción de las exportaciones e inversiones no financieras, tanto en el país como en el exterior, es la Agencia Oficial de Promociones. Las funciones de esta entidad, que le habían sido asignadas a la empresa privada CORPEI desde el año 1997, fueron asumidas por el Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración a través su Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones PRO ECUADOR en junio del año 2010, con el fin de recuperar para el Estado la tarea de promover comercialmente al país.

Una de las principales motivaciones para la transformación institucional de la CORPEI al nuevo organismo estatal fue el tema de la cuota redimible, un aporte obligatorio del 1,5 por mil del monto en dólares (FOB) de las ventas al extranjero que debía pagar tanto del sector público como privado y mediante el cual subsistía la Corporación.

La crítica se enfocó en el destino del aporte obligatorio, el cual estaba establecido en una ley especial y debería haber sido recibido por el Estado y no por un ente privado. La CORPEI, desde su creación, recibió cerca de 100 millones de dólares por concepto de la cuota redimible. La entidad devolvía el dinero de los aportantes en 10 años plazo, más usufrutuaba de él durante ese periodo.

El Presidente Rafael Correa, cuestionó el trabajo realizado por la CORPEI con los fondos recibidos, pues según su opinión, el dinero era utilizado para que los funcionarios de la empresa recibieran “*sueldos irracionales*”. Por el contrario, para el titular de la entidad, los recursos se utilizaron para generar más de 600 millones de dólares directos en exportación, una multiplicación de 10 por cada dólar recibido y aclaró que el talento humano era el principal activo del ente, por lo que debía ser cuidado para que no existiera una migración lateral.

El cambio institucional tomó un año en establecerse. La CORPEI tuvo un plazo de 90 días para reformar sus estatutos en lo referente a las funciones, actividades, miembros, órganos de administración, Directorio, recursos y patrimonio; la cuota redimible solo se cobraría hasta enero del año 2010 y se tomaron medidas para garantizar la devolución oportuna del dinero de los certificados y cupones de los aportantes.

Por su parte, el Instituto PRO ECUADOR, a más de la promoción efectiva de la oferta exportable del país, estaría a cargo de la coordinación de las negociaciones comerciales internacionales representando al Estado en los foros y organismos internacionales de comercio exterior e integración. Se decidió mantener la representación pública en la CORPEI con la idea de coordinar políticas conjuntas en el ámbito del comercio exterior y optimizar el uso de recursos humanos y económicos. Para esto, el Ministerio de Relaciones Exteriores, firmó convenios de colaboración con esta empresa para aprovechar su experiencia y capacidad técnica.

4. CONCLUSIONES

Después de terminado el estudio, se logró concluir que la hipótesis planteada al inicio de la investigación se cumple por los argumentos siguientes:

- El Ecuador tiene una política comercial de carácter dependiente. Los Gobernantes, amparados en la soberanía, son capaces de tomar sus propias decisiones, las que en ocasiones se inclinan en función de las tendencias del mercado y la actuación de las potencias mundiales predominantes, como es el caso de los Estados Unidos, que tanto por razones geográficas como económicas, mantiene un vínculo permanente con el país.
- A partir de los años 70 del siglo XX, las exportaciones ecuatorianas dependen del petróleo, aún cuando las exportaciones no petroleras han tenido una tendencia creciente y se ha buscado diversificar los productos y dar cabida a los considerados como “no tradicionales”. El comercio exterior ecuatoriano se caracteriza por la exportación de productos no elaborados. En lo que se refiere a exportaciones petroleras, el Ecuador se dedica a exportar, en su mayoría, petróleo crudo y en las no petroleras, se limita a vender materias primas y productos agrícolas sin valor agregado. Esta situación tendría como origen, la falta de tecnología y de industrialización en el país.
- Los Acuerdos Comerciales para el Desarrollo intentan dar un papel de mayor relevancia a los países latinoamericanos que los suscriben, pues han sido ellos quienes en los previos Tratados de Libre Comercio, difícilmente tenían la capacidad de agregar, modificar u opinar a cerca del texto a ser firmado. La aplicación de los ACD, no se ha concretado debido a que, para las potencias mundiales es difícil adaptarse a la imposición de una nueva propuesta. Asimismo, el Ecuador sería el perjudicado, pues el destino del 80% de las exportaciones ecuatorianas están dirigidos a Estados Unidos y la Unión Europea, con quienes aún no tiene convenios comerciales.

- La negativa por la firma de acuerdos y el rechazo a la intromisión de los organismos financieros internacionales, deterioraron la imagen del país en el extranjero, frenando de esta manera la inversión y optando por fuentes de financiamiento en países controversiales en el contexto internacional, como Venezuela e Irán o en países aislados al Ecuador, como en el caso de China.
- Durante dos ocasiones, a lo largo de la historia del Ecuador, el intento por la implementación del modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) o “*cerrado*”, fracasó. Factores como la precariedad en las instituciones y la debilidad del sistema económico han demostrado que el modelo no es aplicable en el Ecuador por los requerimientos y las implicaciones que conlleva.
- Las medidas de restricción arancelaria aplicadas no cumplieron con su finalidad, por el contrario, afectaron negativamente a la balanza comercial ecuatoriana. Las exportaciones disminuyeron en un porcentaje mayor a las importaciones y el superávit con los principales socios comerciales decreció. Además, el consumidor final fue perjudicado, ya que tuvo que adquirir productos a precios elevados, por la falta de industrias nacionales que suplieran la demanda.
- En Plan Nacional para el Buen Vivir y en la normativa de carácter comercial, se pone especial énfasis en la promoción de las pequeñas y medianas industrias ecuatorianas, con el fin de mejorar su productividad y aprovechar sus potencialidades. Aún con la reglamentación, existen factores que necesitan ser atendidos como la falta de herramientas tecnológicas, utensilios actualizados y la ausencia de controles de calidad que posibilitarían su ingreso al mercado internacional.
- Los cambios institucionales como el del COMEXI al COMEX o el reemplazo de la CORPEI por el Instituto PRO ECUADOR, no llegaron más allá de una modificación nominal, pues las actividades, objetivos y competencias de los organismos serían las mismas. El único cambio significativo en el último caso, sería el reemplazo de un ente privado por uno estatal, con la eliminación de un impuesto obligatorio injustificado.

5. RECOMENDACIONES

- Priorizar las necesidades del país en la toma de decisiones, analizando las tendencias políticas y económicas del contexto global con la idea de hacer frente a las situaciones contemporáneas.
- Continuar con los procesos de diversificación para evitar depender de un solo producto, optando por fuentes potenciales de ingresos como la venta bienes de valor agregado en lugar de las exportaciones de materia prima. Para esto, es necesario una mayor implementación de industrias especializadas.
- Concretar acuerdos comerciales y de cooperación con los principales socios del Ecuador, como los Estados Unidos y la Unión Europea, destino del 80% de las exportaciones del país.
- Manejar la imagen del país a nivel internacional con análisis y reflexión. Tomar en cuenta los países con quienes se negocia, las consecuencias y limitaciones que estas decisiones podrían desencadenar, pues por ser de carácter nacional, afectan a la totalidad de la población.
- Buscar alternativas al modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) o “*cerrado*” por uno que busque un equilibrio en los niveles de apertura comercial, sin llegar a puntos extremos.
- Evitar la utilización de medidas de restricción arancelaria como impuestos y valores agregados a las importaciones.
- Atender las necesidades de las Pequeñas y Medianas Industrias a través de procesos de industrialización, dotación de implementos y capacitación laboral.
- Profundizar los cambios institucionales para que se concreten en una verdadera renovación, mediante el fortalecimiento de las estructuras organizacionales y la eliminación de los problemas que aún presentan las entidades públicas, como la excesiva burocracia, la corrupción y la falta de eficiencia.

6. BIBLIOGRAFIA

Libros

Asamblea Constituyente. (2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Ecuador, Quito: Corporación de estudios y publicaciones.

Asamblea Nacional. (2010). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*. Ecuador, Quito: Registro Oficial.

Goulet, D. (1999). *Ética del desarrollo: guía teórica y práctica*. España, Madrid: IEPALA

Goulet, D. (1971). *The Cruel Choice: A New Concept in the Theory of Development*. Estados Unidos, Nueva York: Athenaeum.

Martinez, E. (2000). *Ética para el desarrollo de los pueblos*. España, Madrid: Trotta.

Sen, A. (2001). *El nivel de vida*. España, Madrid: Editorial Complutense.

Zepeda, B. (2011). *Ecuador, las Américas y el mundo 2010*. Ecuador, Quito: FLACSO Sede Ecuador.

Informes

Barrera, M. (2001). *Situación y Desempeño de las PYMES de Ecuador en el Mercado Internacional*. Uruguay, Montevideo: CAPEIPI.

CCD. (2009). *Estudio de la medida de salvaguardia adoptada por el Ecuador en el año 2009. Cátedra de créditos Documentarios*.

CORPEI. (2010). *Proyectos ejecutados con el apoyo de la cooperación internacional y la participación del sector público y privado período 1998-2010*. Ecuador: CORPEI.

ESPOL. (2010). *Informe Sustitución Estratégica de Importaciones para Ecuador*. Ecuador, Quito: Centro de Investigaciones Rurales.

HURTADO, O. (1977). *El poder político en el Ecuador*. Ecuador, Quito: Ediciones PUCE.

IDL. (2009). *Sobre la adopción por parte del gobierno de Ecuador de una resolución mediante la cuál establece una salvaguarda a la balanza de pagos*. Colombia, Bogotá.

PONCE, J. (2005). *Las relaciones Ecuador-Estados Unidos en 25 años de democracia*. Ecuador, Quito: ABYA YALA.

SÁNCHEZ, M. I. (2003). *El rol del comercio internacional en el crecimiento económico del Ecuador: antecedentes y perspectivas*. Quito: ESPOL.

SANTOS, E. (2006). *Las Relaciones Económicas entre Ecuador y los Estados Unidos, en particular el Tratado de Libre Comercio TLC y la Revisión de los Contratos Petroleros*. Ecuador, Quito: Centro de Investigaciones Económicas.

Artículos revistas

CAN. (2009, Enero). 40 años de integración andina: avances y perspectivas. *Revista de la Integración* , 4.

MARTÍN, F. (2009, Mayo). Estado y mercado en la historia del Ecuador. *Revista Nueva Sociedad* , 121.

MONTALVO, C. (2008, Octubre). La estructura vertical del mercado bananero para el Ecuador y el carácter limitado de las reformas de comercio internacional. *Revista Tecnológica ESPOL* , 165-179.

Artículos web

AGRONEGOCIOS. (2010, Junio 5). *La CORPEI brindará asesoría*. Recuperado de http://agronegocioecuador.ning.com/notes/%E2%80%9CLa_Corpei_brindará_r%C3%A1_asesor%C3%ADa%E2%80%9D

AMCHAM. (2008). *Relaciones Comerciales Ecuador - Estados Unidos de América | ATPDEA*. Recuperado de <http://es.scribd.com/doc/18348478/Relaciones-Comerciales-Ecuador-Estados-Unidos-de-America-ATPDEA>

AMERICA ECONOMICA. (2010). *Comunidad Andina de Naciones CAN*. Recuperado de <http://www.americaeconomica.com/zonas/can.htm>

AMSDEN, A. (2004, Abril). *La sustitución de importaciones en las industrias de alta tecnología*. Recuperado de Revista de la Cepal 82: <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/9/19409/lcg2220e-Amsden.pdf>

ANDRADE, F. (2008). *Comercio justo o economía solidaria*. Recuperado de AFESE: <http://www.afese.com/img/revistas/revista49/comerciojusto.pdf>

ARAUJO IBARRA. (2009, Agosto). *Comunidad Andina dio la razón a Ecuador con salvaguardias; Colombia dice no haber sido notificado*. Recuperado de <http://portal.araujoibarra.com/biblioteca-y-articulos/noticias-de-comercio-exterior-1/noticias-2009/comunidad-andina-dio-la-razon-a-ecuador-con-salvaguardias-colombia-dice-no-haber-sido-notificado>

ARAUJO, G. (2010). *Las PYMES*. Recuperado de dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/191/.../CAPITULO%20II.pdf

- BCE. (2010). *Boletín Anuario*. Recuperado de <http://www.bce.fin.ec/frame.php?CNT=ARB0000841>
- BIOCOMERCIO. (2010). *Proyecto BIO COMERCIO*. Recuperado de <http://www.biocomercioecuador.ec/proyecto-biocomercio-gef-caf/descripcion>
- BOTAFOGO, J. (2008). *¿Por qué ALCA fracasó?* Recuperado de CEBRI: www.cmeal.org/documents/CEBRI_porqueALCAfracaso.doc
- BURO DE ANÁLISIS. (2011, Junio 1). *Rafael Correa: No podemos negar la existencia del sector privado, que es necesaria para el desarrollo*. Recuperado de <http://www.burodeanalisis.com/2011/06/01/rafael-correa-no-podemos-negar-la-existencia-del-sector-privado-que-es-necesaria-para-el-desarrollo/>
- CAN. (2010). *Reseña histórica*. Recuperado de: <http://www.comunidadandina.org/Resena.aspx>
- CEE. (2009). *Negociación Ecuador-UE*. Recuperado de <http://www.cee.ec/jsp/user/go.do;jsessionid=DAC2AF74E94812F259011573860AC9F6?sectionCode=181>
- CICOPUCE. (2008, Mayo 20). *El blog de CICOPUCE*. Recuperado el 07 de Agosto de 2012, de <http://cico.obolog.com/comercio-externo-ecuadoriano-86959>
- COMEX. (2010, Diciembre). *Marco Institucional*. Recuperado de <http://www.comexi.gob.ec/comexi/index.shtml>
- COMEXI. (2009, Enero 22). *Resolución No. 466*. Recuperado de Registro Oficial No. 512: http://www.comexi.gob.ec/comexi/reso_docs/registro512salvaguardiaarancelles.pdf
- COMEXI. (2009, Junio 25). *Resolución No. 489*. Recuperado de http://www.comexi.gob.ec/comexi/reso_docs/resolucion489.pdf
- COMEXI. (2009, Julio). *Resolución No. 494*. Recuperado de http://www.comexi.gob.ec/comexi/reso_docs/resolucion494.pdf
- COMEXI. (2009, Octubre). *Resolución No. 523*. Recuperado de http://www.comexi.gob.ec/comexi/reso_docs/RESOLUCION523.PDF
- COMEXI. (2009, Agosto). *Resolución No.502*. Recuperado de http://www.comexi.gob.ec/comexi/reso_docs/resolucion502.pdf
- CONFIRMADO.NET. (2009, Septiembre 14). *Hemos multiplicado por 10 cada dólar recibido, dice presidente ejecutivo de la CORPEI*. Recuperado de

<http://confirmado.net/archivo/economia/6587-%C2%91hemos-multiplicado-por-10-cada-dolar-recibido%C2%92-dice-presidente-ejecutivo-de-la-corpei.html>

CONNUESTROPERU. (Enero de 2010, Enero 21). *Ecuador continuará aplicando salvaguardia por balanza de pagos*. Recuperado de http://www.connuestroperu.com/index.php?option=com_content&task=view&id=9355

CORPEI. (2011). *¿Quiénes somos?* Recuperado de http://www.corpei.org/index.php?option=com_content&view=frontpage&Itemid=66

DE FRANCISCO, R. (2006). *La historia del comercio justo*. Recuperado de Profes.net: http://www.profes.net/rep_documentos/Propuestas_Bachillerato/2ESO_Co_mercio_Justo_historia.pdf

DELEGACION UE. (2010). *Ecuador y la UE*. Recuperado de http://eeas.europa.eu/delegations/ecuador/eu_ecuador/trade_relation/index_es.htm

DIARIO HOY. (2009, Septiembre 15). *Director de Corpei dice que su salario 'no es irracional'*. Recuperado de <http://www.explored.com.ec/noticias-ecuador/director-de-corpei-dice-que-su-salario-no-es-irracional-367909.html>

DIARIO HOY. (2009, Junio 29). *Ecuador envía a la CAN recurso de salvaguardia cambiaria contra Colombia*. Recuperado de <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/ecuador-envia-a-la-can-recurso-de-salvaguardia-cambiar-ia-contra-colombia-355589.html>

DIARIO HOY. (2005, Julio). *Ecuador exportará a UE con preferencias hasta 2008*. Recuperado de <http://www.explored.com.ec/noticias-ecuador/ecuador-exportara-a-ue-con-preferencias-hasta-2008-208392.html>

DIARIO HOY. (1996, Enero 23). *El Ecuador ingresa a la OMC*. Recuperado de <http://www.explored.com.ec/noticias-ecuador/ecuador-ingresa-a-la-omc-88267.html>

DIARIO HOY. (2010, Junio). *Las funciones de CORPEI cambiarán en 2011*. Recuperado de <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/las-funciones-de-corpei-cambiaran-en-2011-415835.html>

DIARIO HOY. (2011, Julio 7). *Riesgo País del Ecuador, entre más altos de América Latina*. Recuperado el 21 de Agosto de 2012, de <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/riesgo-pais-del-ecuador-entre-mas-altos-de-america-latina-486019.html>

- DIAZ, J. (2010, Julio 12). *Boletín mensual 06*. Recuperado el 5 de Febrero de 2012, de Asociación de industriales textiles del Ecuador:
<http://www.aite.com.ec/phocadownload/boletines/boletin%20aitejulio.pdf>
- ECONOMIA SOLIDARIA. (2008). *Comercio justo*. Recuperado de
http://www.economiasolidaria.org/comercio_justo
- ECUADOR INMEDIATO. (2009, Enero). *Gobierno defiende aplicación de política comercial directa para proteger economía ecuatoriana*. Recuperado de
http://www.ecuadorinmediato.com/Noticias/news_user_view/ecuadorinmediato_noticias--95279
- EL COMERCIO. (2011, Junio 2). *Bienvenida para Pro Ecuador y despedida para Corpei*. Recuperado de
http://www.elcomercio.com.ec/negocios/Bienvenida-Pro-Ecuador-despedida-Corpei_0_491950843.html
- EL DIARIO.EC. (2010, Mayo). *Empresarios Ecuador critican postura Gobierno en acuerdo comercial con Europa*. Recuperado de
<http://www.eldiario.com.ec/noticias-manabi-ecuador/153246-empresarios-ecuador-critican-postura-gobierno-en-acuerdo-comercial-con-europa/>
- DIARIO HOY. (2010, Junio 29). *La Corpei dejará de cobrar tasa a los exportadores*. Recuperado de
<http://www.eluniverso.com/2010/06/29/1/1356/corpei-dejara-cobrar-tasa-exportadores.html>
- EL MERCURIO. (2010, Febrero). *Ecuador completa eliminación de salvaguardias a 1.346 productos colombianos*. Recuperado de
<http://www.elmercurio.com.ec/230446-ecuador-completa-eliminacion-de-salvaguardias-a-1-346-productos-colombianos-2.html>
- EL UNIVERSO. (2009, Marzo 28). *CAN aprobó salvaguardia de Ecuador, pese a quejas*. Recuperado de
<http://www.eluniverso.com/2009/03/28/1/1356/5DD26E09A1A2404F9E87EE94687AEEE8.html>
- ESTRADA, R. (2010, Junio). *La CORPEI brindará asesoría*. Recuperado de AGRONEGOCIOS:
http://agronegociosecuador.ning.com/notes/%E2%80%9CLa_Corpei_brindar%C3%A1_asesor%C3%ADa%E2%80%9D
- FEDEXPOR. (2009). *Estudio estadístico de las relaciones comerciales y de inversión entre la Unión Europea y el Ecuador*. Recuperado de
[http://www.fedexpor.com/site/images/stories/Estudio%20relaciones%20UE%20Ecuador%20final%20\(resumen\).pdf](http://www.fedexpor.com/site/images/stories/Estudio%20relaciones%20UE%20Ecuador%20final%20(resumen).pdf)

- GOB. GUAYAS. (2011, Junio 1). *Inauguración de Pro Ecuador instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones Extranjeras*. Recuperado de <http://goberguayas.gob.ec/web/?p=2217>
- GUILLEN, A. (2008). *Revisitando la teoría del desarrollo*. Recuperado de UNAM: <http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econunam/pdfs/01/03ArturoGuillen.PDF>
- MCIT.CO. (2012, Enero 10). *Salvaguardia de pagos solicitada por Ecuador para 630 subpartidas arancelarias*. Recuperado de Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia: <https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=1822&dPrint=1>
- MRECI. (2009). *¿Qué son los ACD's?* Recuperado de <http://www.mmrree.gob.ec/acd/docs/acds.asp>
- MRECI. (2010, Abril). *Negociaciones con la Unión Europea, avanzan decididamente*. Recuperado de <http://www.mmrree.gob.ec/acd/docs/noticia010.asp>
- MRECI. (2010). *Política exterior Ecuador-Estados Unidos de América*. Recuperado de http://www.mmrree.gob.ec/pol_exterior/ecu_eeuu.asp
- OMC. (2010). *La OMC*. Recuperado de http://www.wto.org/spanish/thewto_s/gattmem_s.htm
- ORBE, M. (2009, Febrero). *Contrastante política comercial*. Recuperado de Diario Hoy: <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/contrastante-politica-comercial-333684.html>
- PATIÑO, R. (2010, Febrero). *Intervención del Señor Ministro de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración, Economista Ricardo Patiño, en la reunión con los jefes de misión de los países europeos*. Recuperado de Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración: http://www.mmrree.gob.ec/2010/discurso_emb_eur.asp
- PODERES. (2012, Marzo). *El modelo de Acuerdo Comercial para el Desarrollo evita dos temas que si aparecen en un TLC*. Recuperado de <http://www.poderes.com.ec/empresa/item/719-el-modelo-de-acuerdo-comercial-para-el-desarrollo-evita-dos-temas-que-si-aparecen-en-un-tlc.html>
- PRENSA LATINA. (2010, Mayo). *Ecuador no firmará TLC porque eso destruiría la economía del país*. Recuperado de http://www.ecuadorinmediato.com/Noticias/news_user_view/ecuador_no_firmara_tlc_porque_eso_destruiria_la_economia_del_pais--127493

- PRO ECUADOR. (2011). *¿ Quiénes somos?* Recuperado de <http://www.proecuador.gob.ec/pro-ecuador/quienes-somos/>
- PROCHILE. (2007). *Información estratégica para exportar a Ecuador.* Recuperado de http://www.prochile.cl/ficha_pais/ecuador/relaciones_internacionales.php
- PRODUCTOS DEL ECUADOR. (2011). *PROECUADOR El Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones.* Recuperado de <http://productosdeecuador.com/content/proecuador-el-instituto-de-promoci%C3%B3n-de-exportaciones-e-inversiones>
- PROECUADOR. (2011). *Boletín Enero.* Recuperado el 23 de Agosto de 2012, de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2011/04/PROECUADOR_IC_01-01.pdf
- SANTA FE. (2009, Octubre). *La salvaguardia cambiaria que Ecuador aplica a Colombia ahora solo afecta a 347 artículos.* Recuperado de <http://www.radiosantafe.com/2009/10/08/la-salvaguardia-cambiaria-que-ecuador-aplica-a-colombia-ahora-solo-afecta-a-347-articulos/>
- SENPLADES. (2009). *Plan Nacional para el Buen Vivir 2009-2013.* Recuperado de http://www.senplades.gob.ec/c/document_library/get_file?uuid=c161aee6-da15-4db3-84e5-a66dbf382c6a&groupId=18607
- SICE. (2010). *Información sobre Ecuador-Acuerdos comerciales en vigor.* Recuperado de http://www.sice.oas.org/ctyindex/ECU/ECUAgreements_s.asp
- SRI. (2010). *PYMES.* Recuperado de <http://www.sri.gob.ec/web/10138/32@public>
- SUAREZ, L. (2009, Agosto). *Salvaguardias impuestas por Ecuador a Colombia, afectan el comercio y aumentan el contrabando.* Recuperado de Ciudadanía informada: http://www.ciudadaniainformada.com/noticias-politica-ecuador0/noticias-politica-ecuador/browse/147/ir_a/politica/article//salvaguardias-impuestas-por-ecuador-a-colombia-afectan-el-comercio-y-aumentan-el-contrabando.html
- TOBAR, L. (2004). *Veinticinco años de democracia.* Recuperado el 2012 de Agosto de 2012, de Revista Utopía: <http://mail.ups.edu.ec/utopia/publicaciones/utopia/contenidospdf/vienticincoanosdemocracia35.pdf>
- ZANZZI, F. (2012, Abril). *Hay que firmar un acuerdo con la UE, pero acorde con el Modelo de Desarrollo Ecuatoriano.* Recuperado de El Financiero: http://www.elfinanciero.com/comercio%20exterior/tema_01_2012/comercio_exterior_01_2012.pdf