

**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 Y RELACIONES  
INTERNACIONALES**

**ANÁLISIS DE LOS DESACUERDOS COMERCIALES ENTRE ECUADOR Y LA  
UNIÓN EUROPEA DENTRO DEL PROCESO DE NEGOCIACIÓN PREVIO A LA  
FIRMA DE ADHESIÓN AL ACUERDO COMERCIAL MULTIPARTES  
EN EL PERIODO 2009-2016.**

**KARLA GABRIELA LUNA YUNDA**

**DIRECTOR: Mgtr. JORGE MORA VARELA**

**JULIO, 2018  
QUITO – ECUADOR**

## DEDICATORIA

*Quiero dedicar este nuevo logro a mis padres,*

*María de Lourdes y Euro Oswaldo:*

*A usted madre adorada, pues es mi pilar fundamental y mi ejemplo a seguir desde niña. Con su bondad y cariño logró trasmitirme valores y principios que permitieron convertirme en la persona que soy.*

*A usted padre querido, porque a través de nuestras largas conversaciones y recomendaciones, me transmitió la valentía y la confianza en mí misma para emprender el vuelo y seguir mis sueños.*

*Y a mi hermanito Michele Alessandro:*

*Tú, quien ha sido mi mejor amigo en absoluto durante estos 11 años. Quien ha presenciado de cerca mis alegrías y tristezas. Te dedico este trabajo por ser mi mayor motivación, por aportar calma, paz y mucho amor a mi vida. Te amo hermano.*

*Gracias familia Por haber confiado en mí y en mi trayectoria.*

## AGRADECIMIENTO

*Agradezco a mi Divino Niño Jesús por haberme guiado y bendecido durante estos 24 años. Al rezarte puedo sentir tu presencia, y aun cuando siento que no puedo continuar, nunca me abandonas. Definitivamente eres “El amigo que nunca falla”.*

*Le doy gracias de manera infinita a mi compañero de vida Michele, por haber estado presente incluso en los momentos más arduos de mi carrera y por confiar siempre en mí. Tu amor y tu apoyo incondicional fueron parte de mi motivación para culminar esta etapa de mi vida. Gracias por compartir esta felicidad conmigo. Te amo.*

*Doy gracias a mis padres.*

*A mi madre por su inconmensurable amor y por su diario sacrificio con el objetivo de proporcionarme la mejor educación. Gracias por enseñarme el significado de la palabra “perseverancia”, “bondad”, “paciencia” y “amor puro” a través de su ejemplo.*

*A mi “amigo” más sincero y leal. Gracias papito, porque desde niña me enseñó a mirar el horizonte sin temor y por siempre estar.*

*Mi gratitud y admiración al director de este trabajo de investigación Jorge Mora Varela. Gracias por su impartición de conocimientos, su tiempo brindado y sus valiosos consejos que fueron cruciales para concluir con éxito esta disertación.*

## INDICE GENERAL

I.	TEMA	I
II.	RESUMEN	I
III.	ABSTRACT	II
IV.	RIASSUNTO	III
V.	INTRODUCCIÓN	IV

### CAPITULO I

#### LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE ECUADOR Y LA UNIÓN EUROPEA PREVIAS A LA FIRMA DEL ACUERDO COMERCIAL MULTIPARTES

		1
1.1.	Situación comercial del Ecuador	1
1.1.1.	Desarrollo exportador ecuatoriano	1
1.1.2.	Acuerdos comerciales del Ecuador con el mundo	5
1.1.3.	Exportaciones de Ecuador hacia la Unión Europea	9
1.2.	Situación comercial de la Unión Europea	15
1.2.1.	La Unión Europea como potencia comercial	15
1.2.2.	Acuerdos comerciales de la U.E con el mundo	18
1.2.3.	Exportaciones de la Unión Europea a Ecuador	21
1.3.	Relaciones comerciales entre la Unión Europea y Ecuador	24
1.3.1.	Acuerdos precursores entre ambos actores	24
1.3.2.	La relevancia del Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias [SGP] para Ecuador	27
1.3.3.	Acceso al mercado y situación de competencia	32

### CAPITULO II

#### REPERCUSIONES ECONÓMICAS DEBIDO A LAS RESTRICCIONES ARANCELARIAS PROPUESTAS POR EL ESTADO ECUATORIANO

		35
2.1.	La política económica del gobierno ecuatoriano con respecto a la aplicación de medidas de restricción de medidas de restricción	35
2.1.1.	Antecedentes de la medida aplicada por el gobierno y sus argumentos	35
2.2.	Consecuencias económicas y financieras en el Ecuador	42
2.2.1.	Importaciones y producción nacional alimentos	42
2.2.2.	Efectos en los consumidores ecuatorianos	44
2.2.3.	Efectos en los sectores productivos locales	46
2.3.	Consecuencias económicas y financieras en el exterior	48
2.3.1.	Efectos en Colombia	50
2.3.2.	Efectos en Perú	52
2.3.3.	Efectos en la Unión Europea	53

CAPITULO III	
PUNTOS DE CONTROVERSA EN EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN PREVIO A LA FIRMA DE ADHESIÓN DE ECUADOR AL ACUERDO CON LA U.E	55
3.1. Particularidades	55
3.1.1. Definición de Acuerdo Comercial Multipartes [ACM]	55
3.1.2. Importancia del ACM para Ecuador	57
3.1.3. Antecedentes y cronología del proceso de negociación	59
3.2. Temas sensibles para la Unión Europea y Ecuador	65
3.2.1. Sector agrícola	65
3.2.2. Sector industrial	69
3.2.3. Indicaciones geográficas	70
3.2.4. Propiedad intelectual	73
VI. ANÁLISIS	77
VII. CONCLUSIONES	82
VIII. RECOMENDACIONES	84
LISTA DE REFERENCIAS	86

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO N° 1. DINÁMICA DEL COMERCIO DEL ECUADOR CON LA UNIÓN EUROPEA EN EL PERIODO 2005-2009 (EN MILLONES DE USD).	10
GRÁFICO N° 2. DINÁMICA DEL COMERCIO DEL ECUADOR CON LA UNIÓN EUROPEA EN EL PERIODO 2007-2014 (EN MILLONES DE USD).	11
GRÁFICO N°3. OFERTA EXPORTABLE DESTACADA DEL ECUADOR A LA UE (EN PORCENTAJE).	14
GRÁFICO N°4. LA PARTICIPACIÓN DE LA U.E EN EL COMERCIO MUNDIAL DE BIENES Y SERVICIOS EN 2013 (EN PORCENTAJE).	17
GRÁFICO N°5. LA PARTICIPACIÓN DE LA U.E EN EL COMERCIO MUNDIAL DE BIENES Y SERVICIOS EN 2016 (EN PORCENTAJE).	17
GRÁFICO N°6. PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN DE LA U.E DURANTE EL PERIODO 2011-2016 (EN MILLONES DE DÓLARES).	23
GRÁFICO N°7. INGRESO NACIONAL BRUTO [INB] PER CÁPITA DE ECUADOR DURANTE EL PERIODO 2009-2016 (EN MILES DE DÓLARES).	31
GRÁFICO N°8. INGRESOS EN LA CUENTA CORRIENTE DE LA BALANZA DE PAGOS DEL ECUADOR EN EL PERIODO 2008-2009. (EN MILLONES DE DÓLARES).	37
GRÁFICO N°9. EGRESOS EN LA CUENTA CORRIENTE DE LA BALANZA DE PAGOS DEL ECUADOR EN EL PERIODO 2008-2009. (EN MILLONES DE DÓLARES).	37
GRÁFICO N°10. CUENTA FINANCIERA DE LA BALANZA DE PAGOS DEL ECUADOR EN EL PERIODO 2008-2009. (EN MILLONES DE DÓLARES).	38

## ÍNDICE DE TABLAS

TABLA N°1. LOS ACUERDOS COMERCIALES DEL ECUADOR CON EL MUNDO.	6
TABLA N° 2. EXPORTACIONES ECUATORIANAS POR GRUPO DE PRODUCTOS HACIA LA U.E Y SUS PAÍSES COMPRADORES EN EL 2014 (EN MILLONES DE USD y PORCENTAJES).	13
TABLA N°3. PARTICIPACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA EN EL PIB MUNDIAL. PERIODO 2009-2016 (EN BILLONES DE DÓLARES Y PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN)	16
TABLA N°4. ACUERDOS COMERCIALES DE LA UNIÓN EUROPEA.	20
TABLA N°5. VOLÚMEN DE IMPORTACIÓN DE LA CANASTA DEL IPC QUE TIENEN SOBRETASA (EN TONELADAS).	43
TABLA N° 6. BIENES Y SERVICIOS QUE FORMAN LA CANASTA DEL IPC.	45

## **I. TEMA**

**ANÁLISIS DE LOS DESACUERDOS COMERCIALES ENTRE ECUADOR Y LA UNIÓN EUROPEA DENTRO DEL PROCESO DE NEGOCIACIÓN PREVIO A LA FIRMA DE ADHESIÓN AL ACUERDO COMERCIAL MULTIPARTES EN EL PERIODO 2009-2016.**

## **II. RESUMEN**

Las relaciones comerciales entre la Unión Europea y Ecuador se dinamizaron en el transcurso del periodo 2009-2016. En efecto, los productos no petroleros nacionales se beneficiaban del acceso preferencial a este mercado bajo el Sistema de Preferencias Generalizadas [SPG+]. No obstante el mismo tenía fecha de expiración a finales del año 2014, lo que significó precarizar la estabilidad comercial de las mercancías de exportación y la premura por conseguir convenios de largo alcance. Además, el gobierno ecuatoriano implementó restricciones arancelarias a Colombia y Perú que conllevaron a obstáculos en su comercio exterior y que afectaron de manera implícita el proceso de adhesión de Ecuador al Acuerdo Comercial Multipartes. Por otra parte, durante las rondas de negociación entre el país andino y la U.E existieron temas comerciales sensibles que influyeron de forma directa su desenlace. Se observó que previo a aplicar una política comercial deben considerarse los efectos que ésta puede causar y se concluyó que el diálogo entre países es fundamental para lograr acuerdos y mantener vínculos perdurables. Para la realización de este estudio se utilizó la metodología basada en una investigación cuantitativa de tipo exploratorio a través del método teórico de análisis-síntesis.

Palabras clave: Ecuador, Unión Europea, proceso de negociación, temas comerciales sensibles, Acuerdo Comercial Multipartes.

### **III. ABSTRACT**

Trade relations between the European Union and Ecuador have been favorable during the period 2009-2016. Thus, national non-oil products benefited from preferential access to this market under the Generalized System of Preferences [GSP]. Nevertheless, at the end of 2014, it had an expiration date which meant questioning the commercial stability of the exported goods and the rush to achieve a long-term agreement. Furthermore, the government implemented tariff restrictions on Colombia and Peru as a measure to protect its industries which led to obstacles in their foreign trade and implicitly affected the process of Ecuador's agreement to the Multiparty Trade Agreement with the European Union. Likewise, there were sensitive commercial issues that influenced the outcome of the negotiations between the parties. To carry out this study, it was used a quantitative research through the theoretical analysis-synthesis method. It was observed that the effects of a commercial policy must be considered and it was concluded that the dialogue between countries is essential to achieve an agreement and to maintain perdurable business relations.

Key words: Ecuador, European Union, negotiation process, sensitive commercial issues, Multiparty Trade Agreement.

#### **IV. RIASSUNTO**

Nel periodo 2009-2016 le relazioni commerciali tra l'Unione Europea e l'Ecuador sono state favorevoli. Infatti, i prodotti non petroliferi nazionali trassero vantaggio nel mercato europeo grazie all'accesso preferenziale conferito nel regime del Sistema di Preferenze Generalizzato. Tuttavia, quest'unione doganale aveva una data di scadenza verso la fine del 2014, che metteva in discussione la stabilità commerciale dei beni esportati e la fretta per negoziare accordi a lungo termine. Allo stesso tempo il governo ecuadoriano mise restrizioni tariffarie alla Colombia e al Perù come misura per proteggere le sue industrie, avvenimento che portò ostacoli nel loro commercio estero e influenzarono in maniera implicita il processo d'adesione dell'Ecuador all'Accordo Commerciale Multipartitico con l'U.E. Inoltre, ci furono temi commerciali sensibili che condizionarono in forma diretta l'esito dei negoziati tra le parti. In conclusione è fondamentale prendere in considerazione gli effetti che una politica commerciale può causare ed è di grande interesse promuovere il dialogo tra i paesi per raggiungere un accordo e mantenere legami più stretti e permanenti nel tempo. Per realizzare questa ricerca di tipo quantitativa esplorativa venne utilizzato il metodo teorico di analisi-sintesi.

Parole chiavi: Ecuador, Unione Europea, processo di negoziazione, questioni commerciali delicate, Accordo Commerciale Multipartitico.

## V. INTRODUCCIÓN

En el año 2007, la Comunidad Andina de Naciones conformada por Perú, Colombia, Bolivia y Ecuador junto con la Unión Europea acordaron suscribir un Acuerdo de Asociación para fortalecer su dialogo político, económico y comercial. Fue así que comenzaron tres rondas de negociación, las cuales no se pudieron concretar de manera conjunta, pues Bolivia y Ecuador abandonaron el proceso como rechazo a las restricciones que se contraponían con su normativa interna y con su política de fomento de la producción nacional y de desarrollo. Este suceso conllevó a proponer un nuevo convenio denominado Acuerdo Comercial Multipartes [ACM] a través de reuniones bilaterales entre las partes. De tal manera que Colombia y Perú continuaron con las negociaciones para su posterior firma en el año 2012.

La decisión presidencial ecuatoriana de retornar a la mesa de negociaciones del ACM se dio en virtud de la solución del contencioso del banano que el país mantuvo por más de quince años con la Unión Europea en el seno de la Organización Mundial de Comercio [OMC]. No obstante, en el proceso de negociación para su adhesión, existieron factores externos e internos que prolongaron su duración.

Por un lado, la implementación de políticas de salvaguardia por parte del gobierno ecuatoriano a Colombia y Perú conllevó a obstáculos en su comercio exterior y a la demora por parte de estos países en dar su visto bueno para que la adhesión se efectivice.

Por otro, la fecha de caducidad del SGP+, régimen que otorgaba un acceso preferencial a las mercancías nacionales de exportación al mercado europeo libre de arancel o con una reducción gradual del mismo, lo que restaba competitividad a los bienes favorecidos con respecto a otros productos de países acreedores del mismo beneficio, al no poseer un tratado de largo alcance con el bloque. Y por último los temas comerciales sensibles que los actores tuvieron que analizar con mayor amplitud para determinar lo que era aceptable para ambos.

Este tema de investigación permite una visión más amplia a estudiantes y a docentes, porque a través de la determinación de las dificultades presentadas y a las referencias que demuestran su veracidad, pueden lograr un acercamiento efectivo a la situación económica y comercial que atraviesa Ecuador a nivel internacional para concebir cómo la misma influye en su realidad nacional.

Al existir desenlaces directos e indirectos para toda la población el estudio de este tema también es relevante en el ámbito social. Asimismo, se aporta al conocimiento y crecimiento personal de la persona que realiza la investigación, pues ayuda a tener una visión y perspectiva más amplia sobre las dificultades que surgen durante los procesos de negociación entre dos naciones. Además, como efecto del conocimiento de las políticas comerciales y los factores que no permiten el completo progreso del país en el ámbito competitivo y social, la estudiante tiene su propia percepción sobre la viabilidad y la favorabilidad de la firma del acuerdo.

La disertación se sustenta en el fundamento teórico Keynesiano en cuanto a la relevancia de la intervención del Estado en el mercado y en la estabilización de la dinámica de las economías monetarias, pues el sistema capitalista como tal no logra regir de forma estricta la estructura y el desenvolvimiento de la sociedad. Asimismo para el autor el Estado es el encargado de lograr el pleno empleo a través de la regularización del comercio exterior en cuanto a la minimización del intercambio de bienes y la maximización de la producción doméstica. Para complementar este cimiento se toma en cuenta la teoría de Lerner, la cual se percata de la importancia de las decisiones tomadas por el Estado de acuerdo a su situación político-económica.

Dado que la teoría Keynesiana critica a la liberalización económica, es acertado tomar en consideración la teoría de Adam Smith y de David Ricardo para contrastar este trabajo de investigación. Por una parte, la teoría propuesta por Smith permite entender como las naciones ganan a través de la implementación del libre comercio y los procedimientos diplomáticos para lograr convenios con terceros. Por otra, el enunciado de Ricardo admite observar las ventajas comparativas de un país con respecto al comercio

internacional para luego especializarse en la producción que sea más eficiente, sin perder su competitividad en el mercado.

La información brindada facilita comprobar si se cumple o no la hipótesis inherente a la desaceleración de las relaciones comerciales entre la Unión Europea y Ecuador previo a la firma del acuerdo debido a la aplicación de restricciones arancelarias por parte del Estado Ecuatoriano como ente activo de la economía, lo cual constituiría un desincentivo comercial y económico para el país latinoamericano.

El tema escogido para la disertación consta de un objetivo general y tres específicos. El objetivo general se enfoca en analizar las razones comerciales y políticas por las que existieron desacuerdos dentro del proceso de negociación entre Ecuador y la Unión Europea con la finalidad de dar a conocer la existencia de efectos económicos entre las partes tras el aplazamiento de la firma del Acuerdo Comercial Multipartes [ACM] por parte de Ecuador en conjunto con la CAN previo a su protocolo de adhesión.

El primer objetivo específico consiste en determinar las relaciones comerciales entre Ecuador y la Unión Europea antes del proceso de negociación para la firma del Acuerdo Multipartes para focalizar los beneficios que el bloque otorgaba al país latinoamericano. El segundo se fundamenta en establecer la política económica adoptada por el ex presidente de la República Rafael Correa para entender como las restricciones arancelarias repercutieron el comercio exterior del país andino. Y el tercero propone identificar las dificultades durante el proceso de negociación entre Ecuador y la Unión Europea para observar los efectos que tuvo en el comercio exterior de ambos actores.

Para lograr los objetivos propuestos, se delimitó el periodo comprendido entre el 2009 y el 2016 en virtud de que el proceso de negociación entre la U.E y Ecuador tuvo dos etapas en las que se dieron ulteriores sucesos pertinentes a sus relaciones comerciales que ayudaron a comprender de mejor manera su contexto. Además, se emplearon diferentes fuentes de investigación como documentos de fuentes oficiales y de instituciones gubernamentales, periódicos

y revistas recuperados en la web para el levantamiento de la información pertinente.

Dado que el trabajo fue realizado a través del establecimiento de una relación de datos existentes, se utilizó la investigación basada en una modalidad cuantitativa. Por otro lado, es de tipo exploratorio porque se estudió un tema inexplorado de comercio exterior dentro de los negocios internacionales, como es el análisis de desacuerdos comerciales en un proceso de negociación. En efecto, el mismo permitió especificar los motivos por los cuales se obstaculizaron las negociaciones entre las partes a través de cifras, componentes y características de los fenómenos investigados.

Se utilizó el método de análisis-síntesis, pues se partió desde lo general al analizar las relaciones comerciales entre Ecuador y la Unión Europea y se llegó a lo particular al determinar la repercusión de las restricciones arancelarias como una medida dentro de las políticas económicas para el Comercio Exterior del Ecuador y al identificar las dificultades durante el proceso de negociación entre Ecuador y la Unión Europea.

Se considera que es un tema relevante para la carrera Multilingüe en Negocios y Relaciones Internacionales porque tiene ejes temáticos referentes a Comercio Exterior, Políticas Comerciales y de manera implícita Integración Económica, los cuales permiten adquirir un amplio conocimiento de la situación económica, comercial y financiera del país frente al mercado internacional.

La investigación se estructura en tres capítulos. El primero pone énfasis en explicar la situación comercial de cada actor para luego analizar los vínculos que ambos tuvieron mediante convenios de corto alcance como el SGP para enfatizar la relevancia de establecer renovadas relaciones bilaterales en el marco de un convenio aceptable. El segundo sugiere verificar las restricciones arancelarias para comprobar su impacto económico-comercial nacional e internacional, pues se vieron involucrados actores internos y externos. Y el tercero incluye temas comerciales sensibles considerados relevantes dentro las rondas de negociación, los cuales fueron debatidos y analizados para llegar al consenso que beneficia a las partes.

## **CAPÍTULO I**

### **LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE ECUADOR Y LA UNIÓN EUROPEA PREVIAS A LA FIRMA DEL ACUERDO COMERCIAL MULTIPARTES**

En la primera parte de esta investigación, se observa la situación comercial individual del Ecuador y de la Unión Europea en el periodo 2009-2016, para luego explicar las relaciones comerciales entre ambos actores antes del proceso de negociación para la firma de adhesión al Acuerdo, con el fin de focalizar los beneficios que el bloque Europeo otorgaba al país latinoamericano

#### **1.1. Situación comercial del Ecuador**

Ecuador es un país rico en recursos naturales y materias primas, por lo que su economía depende del comercio exterior de estos bienes primarios para poder permanecer dentro del mercado internacional. En este primer subcapítulo se analiza el desarrollo exportador ecuatoriano a través del tiempo, los acuerdos comerciales que mantiene con el mundo y sus exportaciones hacia la Unión Europea.

##### **1.1.1. Desarrollo exportador ecuatoriano**

La inserción del Ecuador en el comercio exterior se dio a partir de su conversión a república a mediados del siglo XIX, periodo en el cual la revolución industrial europea incentivó las exportaciones de cacao nacional convirtiéndolas en las principales fuentes de ingreso para la economía ecuatoriana pues era un producto cotizado dentro del mercado internacional. Años más tarde, con la crisis mundial de 1929 en los Estados Unidos, los envíos del cacao que para ese periodo había alcanzado un precio record, tuvieron una pendiente negativa pronunciada (Pro Ecuador, 2012)

A esto se sumó la disminución de su producción por efecto de plagas y el apareamiento de nuevos productores en el continente africano, lo que provocó una sobre oferta que provocó la disminución de sus precios hasta un 50% (Pro Ecuador, 2012). De tal manera que su venta total pasó del 70% en 1914 al 29% en 1930, lo que conllevó a recurrir a una política monetaria mediante la devaluación del 140% del sucre que pasó de 2,25 a 5,03. Entre

1923 y 1924 se permitió controlar de forma temporal la competitividad de la producción del grano (Chiriboga, 1988).

Con el inicio de la segunda guerra mundial y al contrario de lo que había ocurrido en 1914, se limitó el flujo de importaciones y se alentó la exportación de bienes agrícolas que se beneficiaban de precios más altos, para productos como café, tagua, arroz, palos de balsa, sombreros y caucho, que reflejaron una forma de diversificación en la oferta exportable que había sido enfocada en el envío de cacao, lo que no implicaba una estrategia efectiva de variación de las remesas (Chiriboga, 1988).

Así es como a finales de los años 40 comenzó la producción del banano en el Ecuador, que simbolizó un avance significativo para la vinculación de más sectores de la población, pues a diferencia del cacao, permitía que pequeñas y medianas fincas también se vean beneficiadas de los ingresos que generaba la producción de la fruta (Acosta, 2001). De esta forma su producción se volvió atractiva para la inversión tanto nacional como extranjera, pues la fruta se cotizaba al alza en el mercado internacional de modo especial en Estados Unidos y Europa. Bajo este escenario el efecto que generaba su obtención se volvía más dinámico, pues conllevó una reactivación de las provincias de la costa ecuatoriana, al multiplicar las plazas de empleo, al generar la construcción de nuevas pasos y caminos, innovación en los procesos de cultivo y recolección, entre otros factores que en parte fueron auspiciados por el nuevo modelo de Estado que regía en la época (Chiriboga, 1988).

De este modo la planificación y la inversión pública llegaron a ser un pilar fundamental para el desarrollo. Esto hizo que el Ecuador se convirtiera en el principal exportador de plátano a nivel mundial al generar una expectativa dentro del mercado laboral interno, pues este sector pagaba los salarios más altos dentro de la actividad agrícola, al incentivar a la migración de población de la sierra hacia las urbes costeras donde radicaba dicha actividad (Acosta, 2001).

Así transcurrió el auge bananero hasta finales de los años 60, no obstante, para aquella época el cacao y café también participaban dentro de la estructura exportadora del país. El clima económico vigente no era favorable y desde varios sectores se esperaba con ansias la explotación del petróleo en la

amazonia ecuatoriana, pues la balanza comercial mantenía un déficit creciente, resultado del incremento constante de las compras que pasaron de \$100 millones en 1954 a más de \$250 millones al finalizar en 1969 (Chiriboga, 1988).

A finales de los años sesenta el capital extranjero, en especial el petrolero empezó una búsqueda de otros campos en el mundo, pues se estimaba que en años posteriores la demanda industrial de petróleo crecería a un ritmo acelerado. En este sentido América Latina se convirtió en un objetivo para dichas empresas, donde Ecuador presentaba condiciones favorables para la explotación del crudo que con consentimiento del gobierno militar de turno reanudó la explotación en el año 1972 haciendo que las exportaciones totales pasen de \$190 millones en 1970 a \$2.500 millones en 1981. Este crecimiento fue alentado por el incremento del precio internacional de petróleo que pasó en un año de \$3,83 en 1973 a \$13,4 en 1974 a causa de conflictos en el medio Oriente que redujeron la oferta a nivel mundial en un momento donde la industria se nutría cada vez más este bien. El auge petrolero permitió que la economía crezca a un ritmo del 8% anual entre 1971 y 1980 (Chiriboga, 1988).

De este modo los envíos totales en la década de los 70 se convirtieron en el principal rubro de ingresos del país, donde su participación en el PIB alcanzó el 27% en 1974. En este contexto los Estados Unidos se afianzan como el principal destino de las exportaciones ecuatorianas, sobretodo de petróleo, a donde para dicha década se dirigía el 40% de los envíos. No obstante, el boom petrolero hizo que el crudo sea el principal rubro, mientras que los productos no petroleros mantuvieron su dinamismo en la década de los 70, al presentar crecimientos significativos tanto en valor como en volumen (Pro Ecuador, 2012).

De modo que entre 1970 y 1980, las remesas de banano pasaron de \$83 millones a \$237 millones; el cacao de \$22 millones a \$211 millones; el café de \$50 millones a \$144 millones, además que en este periodo se incorpora a la oferta exportable el camarón que pasó de \$2 millones a \$57 millones constituyéndose en pocos años en uno de los 5 bienes de mayor envío, en este sentido dentro de este rubro entre 1970 y 1980 el peso del plátano fue de 42%, cacao 16%, café 34%, camarón 5% y atún 2% (Pro Ecuador, 2012).

En la década de los 70 los ingresos petroleros permitieron la mejora de la infraestructura del país, así como el apoyo directo por medio de subsidios a la producción de mercancías manufacturadas que se destinaban al mercado local y en menor parte al internacional, de tal forma que las exportaciones no tradicionales pasaron de \$30 millones en 1970 a \$470 millones en 1979. Sin embargo, en los años venideros las ventas totales tienen un revés, pues a partir de 1982 el sector petrolero decayó y el precio del barril descendió a \$9 dólares en 1986, caída vertiginosa si se compara con los \$35 dólares que había alcanzado en 1980. Producto de esto, el país se vio obligado a reordenar y focalizar de mejor manera sus políticas públicas al limitar las acciones que el estado mantuvo en fomento de las ventas internacionales. A esta situación se sumó la rotura del Oleoducto Transecuatoriano en 1987, lo que significó un retroceso en el PIB 6,4% acompañado de una fuerte devaluación e incremento impuestos de impuestos (Pro Ecuador, 2012).

Para la década de los 90 con el ingreso del Ecuador a la Organización Mundial de Comercio [OMC] en 1996, el país se encaminó en un proceso de liberalización comercial, en parte debido a la aplicación de lo establecido por Adam Smith, el cual defendía el comercio libre y sin trabas para alcanzar y dinamizar el proceso de crecimiento, además del comercio y la movilidad internacional de los factores productivos (Luis Perdices de Blas, 2006).

Esto implicó la desgravación para la mayor parte de productos que en años anteriores habían estado sobreprotegidos, como medida de fomento a la producción nacional, auspiciada por la denominada política de sustitución de importaciones que años atrás había sido promocionada por la CEPAL<sup>1</sup>, en donde el desarrollo endógeno debía ser impulsado por un régimen proteccionista para el desarrollo de la industria local, sin embargo, la medida no obtuvo los resultados que se habían esperado a mediano plazo y creó la denominada falsa industria que mostraba rasgos de concentración e ineficiencia (Organización Mundial de Comercio [OMC], 2013).

Es así que el proceso de apertura para la oferta exportable ecuatoriana se vio beneficiada por las condiciones de acceso preferencial bajo el marco de Nación Más Favorecida [NMF] en el mercado internacional, con lo cual una

---

<sup>1</sup> CEPAL: Comisión Económica para América Latina.

serie de bienes que en el pasado no venían comercializados, atrajeron la atención de los productores agrícolas tanto de la costa como de la sierra ecuatoriana. Bajo este escenario se dio la condición de clasificar a las nuevas mercancías que se añadían a la canasta exportable con la denominación de “bienes no tradicionales” dando paso a la incorporación de rosas, brócoli, coliflor, conservas de atún, frutas exóticas, confites y conservas entre otros, que también venían producidos en las provincias céntricas del país, lo que constituyó un avance sustancial dentro de la gama exportadora del mismo (Pro Ecuador, 2012).

### **1.1.2. Acuerdos comerciales de Ecuador con el mundo**

Para incursionar en el escenario comercial mundial, es elemental tener la capacidad de administrar, negociar y ejecutar convenios que no perjudiquen a la estructura comercial interna de las naciones y que puedan traducirse en mayores oportunidades para el país. Estos acuerdos son necesarios para el proceso industrializador de las naciones porque ofrecen nuevas oportunidades y permiten fomentar la competitividad de los sectores empresariales del país a través de sus productos elaborados, lo cual incentiva el comercio y genera divisas (Panchana, J., 2015).

Como viene señalado en la Tabla N°1, Ecuador mantiene relaciones comerciales con distintos países y bloques regionales, mediante acuerdos de carácter bilateral o multilateral y uniones aduaneras. Estos acuerdos, según plantea el Ministerio de Comercio Exterior han beneficiado de cierta forma al país, a través de preferencias arancelarias conocidas como “Acuerdos de Alcance Parcial”, donde sólo un grupo reducido de mercancías del país gozan de beneficios comerciales.

TABLA N°1.  
LOS ACUERDOS COMERCIALES DEL ECUADOR CON EL MUNDO

BLOQUES	PAÍSES	ACUERDO	ASPECTOS RELEVANTES	VIGENCIA
<b>CAN</b>	Ecuador, Bolivia, Colombia, Perú	Acuerdo de Integración Andina	Libre circulación de Mercancías  Preferencia Arancelaria Total	1992
<b>Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)</b>	Mercosur	Acuerdo de Complementación Económica (A.C.E) N° 59	Zona de Libre Comercio	2004
	Guatemala	Acuerdo de Alcance Parcial (A.A.P)	Preferencias Parciales	2013
	México	A.A.P N° 29	Preferencias Parciales	1980
	Chile	A.A.P - A.C.E N° 65	Preferencia Arancelaria de 100%	2010
	Cuba	A.A.P N° 69	Preferencias Parciales	1995
	28 Estados Miembros	Sistema General de Preferencias Plus (SGP Plus)	Garantiza rebajas arancelarias del 100% a productos agroindustriales y parciales a agrícolas.	2010

Fuente: Ministerio de Comercio Exterior, 2018  
Elaborado por: Karla Luna Yunda, 2018

En primer lugar, el convenio de mayor relevancia para el país, es el suscrito con los estados que forman parte de la Comunidad Andina de Naciones [CAN], en el cual se destaca la libre circulación de mercancías y el arancel externo común, como medidas que evitan los gravámenes y las restricciones que afectan las importaciones intrasubregionales para aprovechar el mercado ampliado andino, mantener la Nómina de Bienes No Producidos [NBNP] y establecer los precios de referencia de los productos que conforman el Sistema Andino de Franjas de Precios [SAFP] (Secretaría General de la Comunidad Andina, 2014).

En segundo lugar, a partir de la década de los años ochenta, el país formó parte de la Asociación Latinoamericana de Integración [ALADI], grupo conformado por Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, México, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. Entre sus funciones más relevantes, esta institución impulsa la integración regional y permite cubrir las preferencias comerciales entre los países miembros sin que sea necesario extenderlas a terceros países en el marco de los compromisos asumidos en la

OMC (Peña, 2011). Fue así como los países fundadores del MERCOSUR<sup>2</sup>. La República Bolivariana de Venezuela<sup>3</sup> la cual se adhirió a dicho tratado en 2006 y los dos estados pertenecientes a la CAN [Colombia y Ecuador], firmaron el Acuerdo de Complementación Económica en el cual se buscaba la diversificación del intercambio comercial y la eliminación de las restricciones arancelarias y de las no-arancelarias que afecten al comercio recíproco (ALADI, 2015).

Asimismo, dentro de este amplio mercado regional, el Ecuador firmó convenios bilaterales con Guatemala, México y Chile. Con los primeros dos logró un Acuerdo de Alcance Parcial [AAP]<sup>4</sup>, mientras que con el último consiguió un convenio de alcance parcial y un acuerdo de complementación económica [ACE]<sup>5</sup> (Ministerio de Comercio Exterior, 2014). En cuanto a Guatemala, el acuerdo firmado permitió el acceso inmediato a 593 productos con 100% de desgravación arancelaria y a partir de su entrada en vigencia en el año 2013, continuaría con la disminución de aranceles de 84 productos entre el 20% y el 100% de manera progresiva en los años 2016 y 2020. Los principales productos ecuatorianos de exportación hacia Guatemala fueron los camarones, las cocinas a gas para uso doméstico, los sanitarios y lavabos, los productos farmacéuticos, los elaborados del cacao, la harina de pescado, los productos plásticos, el calzado y las pieles, los artículos de marroquinería, entre otros (Sistema de Información sobre Comercio Exterior [SICE], 2018).

En lo que corresponde al acuerdo entre Ecuador y México, se otorgaron preferencia en bienes de la industria química, minerales, vacunas, medicamentos, plaguicidas, productos de caucho, papeles, maquinaria y herramientas (ALADI, 2012). A la fecha existe el Acuerdo de Renegociación del Patrimonio Histórico N°29, que data del año 1983 y tiene la particularidad de cubrir una limitada cantidad de productos y de tener preferencias fijas, pues no existen mecanismos previstos para su profundización. Además, por las prioridades que manifiesta el gobierno ecuatoriano, este convenio reviste un

---

<sup>2</sup> Estados fundadores del Mercado Común del Sur [MERCOSUR]: Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay (ALADI, 2015)

<sup>3</sup> La República Bolivariana de Venezuela se encuentra suspendida en todos los derechos y obligaciones inherentes a su condición de Estado Parte del MERCOSUR, de conformidad con lo dispuesto en el segundo párrafo del artículo 5° del Protocolo de Ushuaia (SICE, 2018)

<sup>4</sup> Acuerdo de Alcance Parcial: Es un acuerdo comercial básico que sólo incluye materias arancelarias para un grupo específico de bienes (DIRECON, 2018)

<sup>5</sup> Acuerdo de Complementación económica: denominación que usan los países latinoamericanos en sus acuerdos bilaterales para abrir de forma recíproca sus mercados de bienes. Aquí se negocian todos los productos de ambos países (DIRECON, 2018).

interés estratégico en cuanto al tamaño de mercado del país mexicano y su cercanía a Estados Unidos, el mayor comprador de productos ecuatorianos (ALADI, 2006).

Es así que el comercio entre México y Ecuador fue favorable en el período 2000-2008. Dentro de los principales productos exportados por México hacia Ecuador se encontraron los productos intermedios de hierro o acero, los teléfonos celulares, los automóviles y sus partes, los tractores y los medicamentos; mientras que los combustibles, el cacao y los tabacos rubios fueron los principales productos importados desde Ecuador. En el año 2014, el 75% de las exportaciones de Ecuador continuaron con el cacao, la sardina en lata y el camarón, lo cual convirtió al país en el principal proveedor del país azteca en cuanto a productos no petroleros (ALADI, 2018).

Con respecto al acuerdo con Chile, ambos actores firmaron el Acuerdo de Complementación Económica [ACE N°32] en 1994, con el objetivo de crear un espacio económico ampliado entre ambos países. En octubre de 2004, anunciaron que negociarían un tratado de libre comercio, lo cual concluyó con la firma del Acuerdo de Complementación Económica N°65 el 10 de marzo de 2008. El 25 de enero de 2010 el ACE N°65 entró en vigencia, reemplazó el ACE N°32 y amplió los capítulos relativos al comercio de servicios, inversiones y modernización del mecanismo de solución de controversias (SICE, 2018).

Fue así que la tasa de crecimiento del comercio bilateral alcanzó el 14% anual y al término del año 2013, Ecuador fue el socio número 17 de Chile, con una participación de 1,9% en el total del comercio. No obstante, durante la evolución del acuerdo se observó un primer período marcado por un bajo intercambio comercial que no superó los 500 millones de dólares hasta el año 2004, en el que los países alternaron déficits en sus saldos de balanza comercial. El punto de inflexión del Acuerdo se dio a partir del año 2005 con un alza en las importaciones provenientes de Ecuador, la cual se explicó por el aumento de las compras de petróleo que representaron el 76% de las importaciones chilenas (SICE, 2014).

Dado lo anterior, la composición de las importaciones desde Ecuador se explicó en un 93% por las compras de bienes intermedios, siendo el petróleo [aceite crudo de petróleo inferior y superior a 25 grados] el principal producto

comprado para el año 2013. Es así que dicho país se convirtió en el séptimo mercado de origen de las importaciones de Chile con el 3,2% del total en 2013.

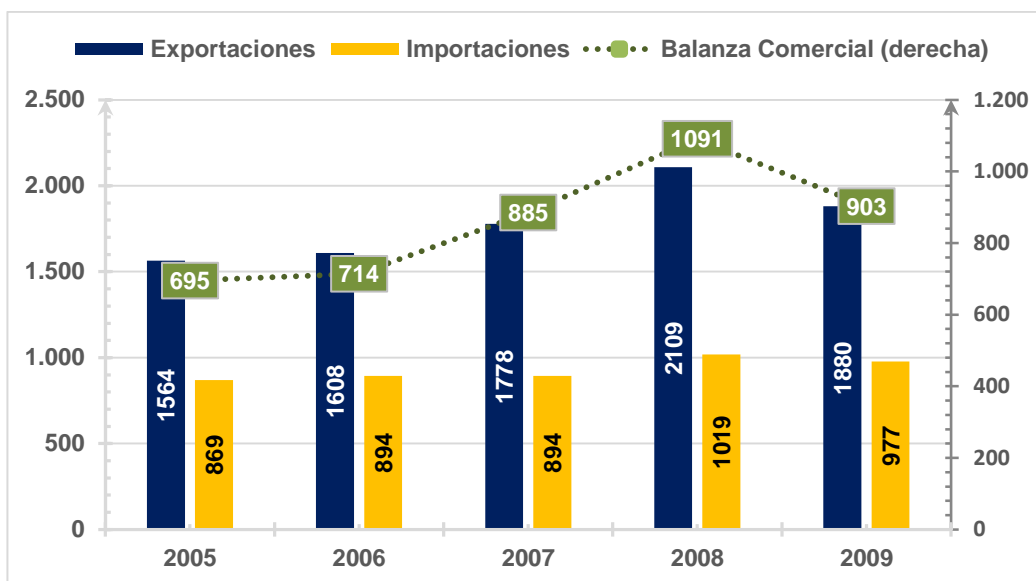
Por otro lado, Ecuador es el destino número 17 de las exportaciones chilenas, al representar el 0,7% del total para ese mismo año, con un mayor enfoque en el sector de la industria con el 83% de los envíos. Le siguieron las ventas agropecuarias y frutícolas con el 17%, lo que representó más del 90% de los envíos de ese sector con 81 millones de dólares exportados y un crecimiento del 20% anual desde el 2009. También destacaron los envíos de celulosa y papel, así como los productos metálicos y maquinaria que aumentaron en un 14% anual y alcanzaron los 80 millones de dólares (SICE, 2014).

### **1.1.3. Exportaciones de Ecuador hacia la Unión Europea**

La exportación de bienes de Ecuador a la Unión Europea aumentó un 72,4% entre el año 2005 y 2016. Así, el país latinoamericano mantuvo una balanza comercial positiva con el bloque, el cual logró posicionarse como el segundo destino principal de exportaciones detrás de Estados Unidos (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2017). En efecto, entre el 2005 y 2008, las remesas de Ecuador hacia la Unión Europea pasaron de USD 1.564 millones de dólares a USD 2.109 millones de dólares, lo cual provocó un crecimiento anual de 10,5% (Federación Ecuatoriana de Exportadores [FEDEXPOR], 2011).

Las ventas de bienes desde Ecuador superaron el flujo de compras realizadas al bloque, al dar como resultado un superávit en la balanza comercial de Ecuador que pasó de USD 695 millones de dólares en el año 2005 a USD 1.091 millones de dólares en el 2008 y que luego se redujo a USD 903 millones de dólares en 2009, lo que hizo que el total de exportaciones alcanzara los USD 1.880 millones de dólares como viene demostrado en el Gráfico N°1 (FEDEXPOR, 2011).

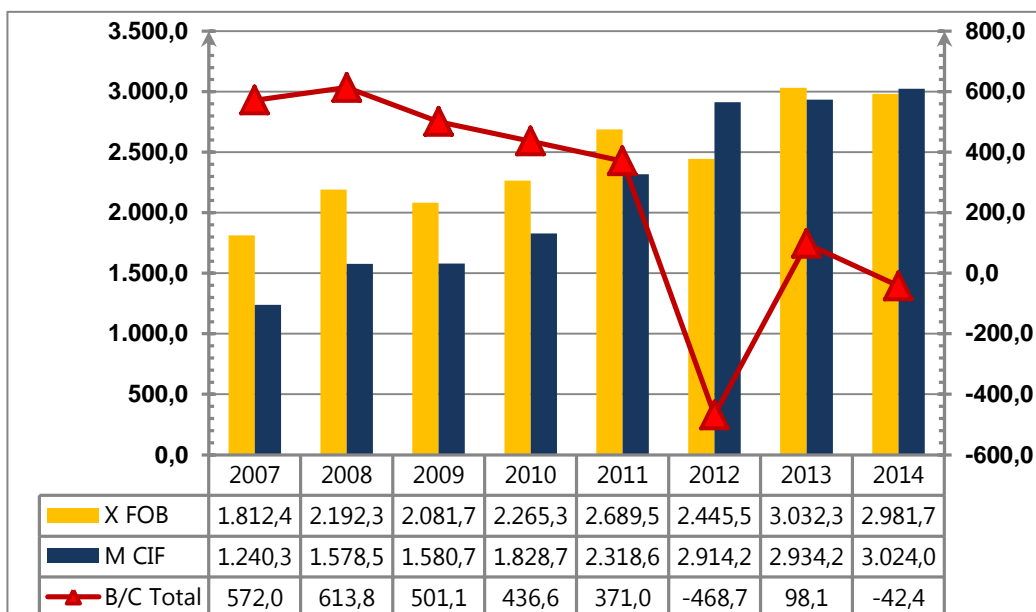
GRÁFICO N° 1.  
DINÁMICA DEL COMERCIO DEL ECUADOR CON LA UNIÓN EUROPEA EN EL PERIODO 2005-2009 (EN MILLONES DE USD).



Fuente: FEDEXPOR, 2011.  
Elaborado por: Karla Luna Yunda, 2018

Por otro lado, la Oficina Europea de Estadística [EUROSTAT] señaló que entre el año 2007 y 2014, los bienes que llegaron a la Unión Europea pasaron de USD 1.812 millones de dólares a USD 2.982 millones de dólares con un crecimiento anual del 8%, cifra mínima con respecto a años anteriores que alcanzaron cifras superiores al 20% anual como viene señalado en el Gráfico N°2. No obstante, en los años 2009 y 2012 se experimentaron desaceleraciones en las ventas debido a la crisis económica por la que pasó el bloque en el año 2009, lo cual ocasionó que sus importaciones se reduzcan. En cambio en el 2012 existió un aumento del déficit de la balanza no petrolera ecuatoriana debido al crecimiento de las importaciones de bienes de capital en un 21,5% y de consumo en un 7% (EUROSTAT, 2012).

GRÁFICO N° 2.  
DINÁMICA DEL COMERCIO DEL ECUADOR CON LA UNIÓN EUROPEA EN EL PERIODO 2007-2014 (EN MILLONES DE USD).



Fuente: EUROSTAT, 2012.  
Elaborado por: Karla Luna Yunda, 2018

De acuerdo a la clasificación que toma en cuenta la intensidad tecnológica que se incorpora en los productos de exportación, Ecuador se enfocó en exportaciones no petroleras hacia la U.E, concentrándose por tanto en bienes primarios que comprendieron el 70,12% del total del valor vendido en 2006. Por otro lado, en el año 2009, el 64% del total de productos enviados correspondió al sector agrícola, seguido por el sector pesquero con el 32%, las manufacturas con el 3% y otros productos con el 1% restante. Así, durante el periodo 2005-2008 las remesas de bienes agrícolas pasaron de USD 1.079 millones de dólares a USD 1.255 millones de dólares, con un crecimiento del 5,2% por año, mientras que en 2009 alcanzaron los USD 1.195 millones de dólares con una caída del 4,8% (Banco Central del Ecuador, 2007)

Los productos de pesca pasaron de USD 409 millones de dólares a USD 768 millones de dólares, lo que se tradujo en un incremento del 23,45% anual, pero en 2009 su venta disminuyó en un 21,1% al pasar a un valor de USD 606 millones de dólares. En cuanto a las ventas externas de manufacturas, pasaron de USD 67 millones de dólares a USD 85 millones de dólares, con una tasa de aumento del 8,3% anual pero en 2009 presentaron un retroceso del 33%, al llegar a USD 57 millones de dólares (FEDEXPOR, 2011).

Entre los principales productos no petroleros exportados que integraron el primer grupo, se encontró el banano fresco con una participación del 78,8%, las flores y capullos con el 12,2%, las piñas frescas con el 3,2% y los espárragos congelados con el 2,4%, bienes que fueron adquiridos por Bélgica en un 26%, Italia en un 18% y Alemania en un 17%. El segundo grupo fue conformado por el pescado y sus derivados, destacándose el atún entero o en trozos que aportó en un 50,6%, los camarones congelados en un 43,8% y las conservas de pescado en un 1,5%, de los cuales España concentró el 36% de sus compras, seguida por Italia con el 27% y Francia con el 14%.

El tercer grupo fue con referencia al café y té, cuyos productos destacados fueron el cacao en grano con el 48,5%, los extractos de café con el 37% y la manteca de cacao con el 7,2%, mientras que sus principales compradores fueron Alemania que abarcó el 40% de las importaciones, seguido por Holanda con el 17% y Polonia con el 14%. En cuanto al cuarto grupo, se acentuaron las ventas de productos textiles, como las fibras vegetales que representaron el 48%, los cascos para sombreros con el 19,4% y los sombreros con el 16,9%, cuyos países destinatarios fueron Reino Unido que englobó el 31% de las compras, seguido por Italia con un 25% y España con un 24% (FEDEXPOR, 2011).

Para el año 2012, las exportaciones de los bienes agrícolas disminuyó con respecto al 2011 y se ubicaron en el 58%, los de pesca y acuicultura en el 38% y las manufacturas en el 4%. Las frutas y verduras pasaron de USD 1.686 millones de dólares a USD 1.830 millones de dólares y constituyeron un aumento del 2% por año. Las mercancías pesqueras crecieron de USD 817 millones de dólares a USD 1.213 millones de dólares en el mismo periodo, al experimentar un crecimiento del 10%. Las ventas externas de manufacturas fueron de USD 125 millones de dólares con una concentración del 87%, seguidas por el grupo de bienes agrícolas con el 9% y por combustibles y minerales con el 24% debido a la demanda de Nafta desde la Unión Europea (Pro Ecuador, 2012).

A través de las estadísticas del Banco Central del Ecuador y como se muestra en la Tabla N°2, para el año 2014 las exportaciones ecuatorianas basadas en productos provenientes de la agricultura y la pesca representaron el 81,3% del total de ventas externas, con un monto de USD 2.765 millones de

dólares, cuyos principales destinos fueron Italia, Alemania, Bélgica y España. Por otra parte, el cacao, el café, los extractos y sus preparaciones tuvieron una participación del 10,1% dentro del mercado europeo, destacándose Alemania, Holanda, España, Bélgica y Dinamarca como países que adquirieron dichos productos. Las manufacturas y los tejidos representaron el 4,2% de las exportaciones, cuyos principales países de exportación fueron Reino Unido, Italia, España, Alemania y Francia. Cabe mencionar, que el apartado de combustibles y minerales estuvieron en el orden de los \$ 35 millones de dólares, con una participación del 1,1% siendo el mercado español el único destino de este rubro (Banco Central del Ecuador, 2014).

TABLA N° 2.  
EXPORTACIONES ECUATORIANAS POR GRUPO DE PRODUCTOS HACIA LA U.E Y SUS PAÍSES COMPRADORES EN EL 2014 (EN MILLONES DE USD y PORCENTAJES).

GRUPOS DE PRODUCTOS	2014	Participación % 2014	PRINCIPALES COMPRADORES
Frutos, plantas, legumbres, hortalizas y elaborados	1173	39,34%	Italia, Alemania, Bélgica, España
Pescados y crustáceos, moluscos y otros acuáticos y sus productos elaborados	1251	41,95%	España, Alemania, Italia, Países Bajos, Francia
Cacao, café, extractos y sus preparaciones	302	10,13%	Alemania, Holanda, España, Bélgica, Dinamarca
Grasas y aceites animales o vegetales; grasas alimenticias; ceras	39	1,31%	Reino Unido, Italia, Alemania
Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación	34	1,14%	España (99%)
Madera, carbón, papel y elaborados	41	1,37%	Alemania, Dinamarca, España, Suecia
Diversos tejidos	31	1,04%	Reino Unido, España, Italia
Manufacturas diversas	53	1,78%	Italia, Alemania, Francia
Resto de Productos	58	1,95%	
<b>PRODUCTO TOTAL</b>	<b>2982</b>	<b>100,00%</b>	

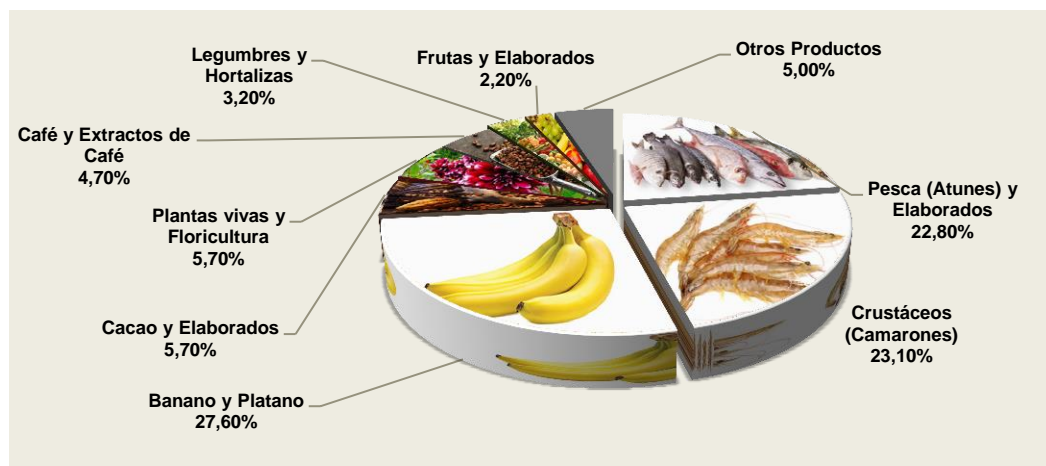
Fuente: Banco Central del Ecuador, 2014.  
Elaborado por: Karla Luna Yunda, 2018

Durante el periodo 2015-2016 la U.E continuó como el segundo destino de las exportaciones ecuatorianas. De hecho, las remesas representaron un total de USD 2,733 millones de dólares mientras que las importaciones desde el bloque fueron de USD 2,365.3 millones de dólares, con un resultado comercial positivo de USD 407.7 millones de dólares. Asimismo, los principales productos exportados fueron el banano con una participación del 29,7%,

seguido por los camarones con el 17,8%, los atunes con el 14,2%, el cacao con el 7,3%, las rosas con el 4,6% y los extractos de café con el 3,5% que en su conjunto representaron el 77% del total de exportaciones hacia el bloque (Banco Central del Ecuador, 2016).

Es así que al establecer de manera específica la oferta exportadora del país se determinó cuáles son los productos más consumidos dentro de este mercado. Como se puede observar en el Gráfico N°3 y con los datos obtenidos desde Banco Central del Ecuador, el banano es el producto más apetecible con un porcentaje del 27,6%, seguido por los productos provenientes del mar como el camarón y el atún que representan el 23% y 22,8% de manera respectiva. Otros productos trascendentales como el cacao, flores, café, legumbres y frutas elaboradas representan el 23% de las exportaciones, mientras que existe un reducido grupo de productos como los textiles, madera, carbón y otras mercancías manufacturadas que representan el 5% (Banco Central del Ecuador, 2016).

**GRÁFICO N°3.**  
**OFERTA EXPORTABLE DESTACADA DEL ECUADOR A LA UE (EN PORCENTAJE)**



Fuente: Banco Central del Ecuador, 2016; Trade Map, 2016.  
Elaborado por: Karla Luna Yunda, 2018.

## **1.2. Situación comercial de la Unión Europea**

La Unión Europea es la asociación de 28 países con un “*mercado común*” que libera todo obstáculo en el comercio interior y exterior del mismo. En este ámbito, se pretende demostrar la manera en que el bloque logró consolidarse como una potencia comercial, luego explicar los acuerdos comerciales que mantiene a nivel internacional y analizar el intercambio de bienes y servicios que realiza con el Ecuador.

### **1.2.1. La Unión Europea como potencia comercial**

El conjunto de las naciones de la Unión Europea conforman un mercado único de 28 países, convirtiéndola en una potencia comercial a la par de Estados Unidos y China, actores representativos dentro del comercio internacional. Cuenta con una población de 508 millones de habitantes y representa cerca del 37% de las exportaciones e importaciones mundiales, lo que resulta ser un atractivo comercial, pues al tener un espacio de consumo extenso, aprovecha su mercado y brinda oportunidades para entablar negociaciones comerciales con varios estados (Unión Europea, 2018).

Sus ventas externas se concentran en productos manufacturados y servicios, mientras que sus compras se basan en productos agrícolas, materias primas y en menor medida también en manufacturas. Se destaca también por ser el principal importador de servicios y el segundo importador de mercancías después de Estados Unidos (FEDEXPOR, 2011).

Al ser un bloque regional, tiene un nivel alto de integración económica, pues permite la libre circulación de mercancías, servicios, capital y personas, hecho que estimula el desarrollo económico y el comercio intra europeo. Asimismo, la aplicación de un arancel externo común a las importaciones originarias de terceros países y la armonización de normas sanitarias y técnicas consolidaron a la Unión Europea como el actor con mayor participación dentro del intercambio global (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2017).

De acuerdo al Banco Mundial y a la base de datos del producto interno bruto [PIB] que se muestra en la Tabla N°3, los países miembros, en conjunto tuvieron una participación superior en la producción de bienes y servicios con respecto a Estados Unidos y China, lo que la convirtió en una fortaleza económica. En efecto para el año 2009 la Unión Europea contribuyó con el 46,68% del PIB Mundial, mientras que el país americano lo hizo con el 39,37% y la nación oriental con el 13,85%. Asimismo, para el periodo 2010-2014 el bloque europeo se mantuvo por encima de los países mencionados, sin embargo, existió un descenso en su intervención del 14,24% debido a los estragos que la crisis financiera y económica mundial dejó en ese tiempo (Banco Mundial, 2018).

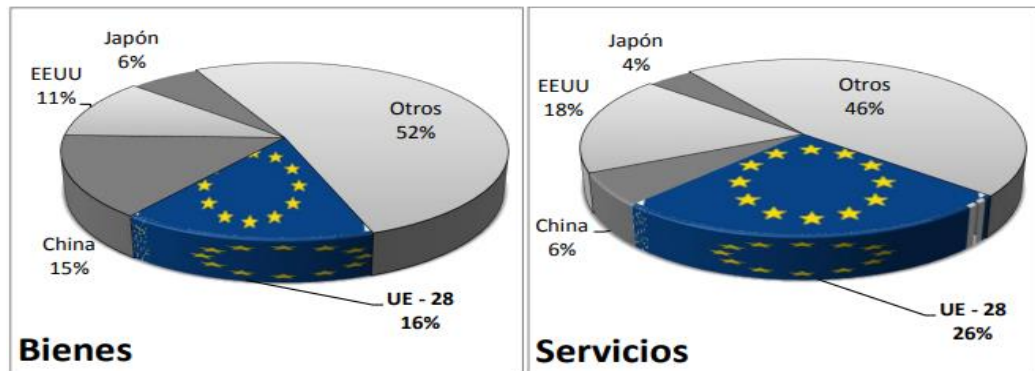
TABLA N°3.  
PARTICIPACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA EN EL PIB MUNDIAL. PERIODO 2009-2016 (EN BILLONES DE DÓLARES Y PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN)

AÑOS	% U.E	% U.S.A	% CHINA
2009	46,68%	39,37%	13,95%
2010	44,65%	39,32%	16,03%
2011	44,28%	37,45%	18,27%
2012	41,17%	38,45%	20,38%
2013	40,67%	37,65%	21,68%
2014	40,03%	37,45%	22,52%
2015	35,99%	39,74%	24,28%
2016	35,61%	40,21%	24,18%

Fuente: Banco Mundial, 2018.  
Elaborado por: Karla Luna Yunda, 2018

De esa manera, el protagonismo del bloque europeo en el escenario comercial fue representativo, también debido a la cesión de soberanía entre los estados miembros para alcanzar objetivos económicos, comerciales y políticos que benefician de manera equitativa a cada uno, para compartir los mismos derechos y para adquirir más capacidad de reacción frente a la economía global (Unión Europea, 2018). Como muestra el Gráfico N°4, para el año 2013 Europa fue la principal comerciante de bienes y servicios en los mercados internacionales, al participar con el 16% en la demanda de bienes y con el 26% en la de servicios, cuyas actividades más sobresalientes fueron el sistema financiero, las telecomunicaciones y el turismo (European Commission, 2013).

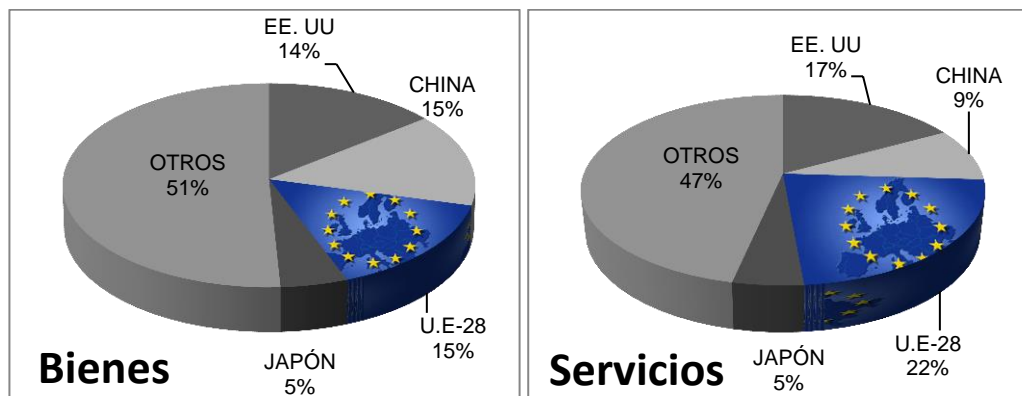
**GRÁFICO N°4.**  
**LA PARTICIPACIÓN DE LA U.E EN EL COMERCIO MUNDIAL DE BIENES Y SERVICIOS EN 2013 (EN PORCENTAJE)**



Fuente: European Commission, 2013.  
 Elaborado por: Karla Luna Yunda, 2018.

En 2015, continuó como el primer exportador e importador mundial de bienes y servicios con el 32,15% del comercio global, por delante de Estados Unidos que participó con el 12,01% y China con el 10,68%. Asimismo, como se puede observar en el Gráfico N°5, para el año 2016 lideró el mercado de bienes y servicios con una participación del 37%, sin embargo se pudo observar que la participación de Estados Unidos y de China también aumentó con respecto al año anterior (European Commission, 2017).

**GRÁFICO N°5.**  
**LA PARTICIPACIÓN DE LA U.E EN EL COMERCIO MUNDIAL DE BIENES Y SERVICIOS EN 2016 (EN PORCENTAJE)**



Fuente: European Commission, 2017.  
 Elaborado por: Karla Luna Yunda, 2018.

En cuanto al dinamismo de la balanza comercial extra regional de la Unión Europea, desde el 2005 la misma arrojó saldos negativos, pues las compras realizadas por todos los países europeos al resto del mundo

superaron sus ventas al exterior, excepto los años 2013 y 2014 en los cuales el bloque tuvo superávit comercial. Es pertinente mencionar la crisis financiera internacional del 2008, que fue la causa principal de la disminución de las compras y ventas externas del bloque en el 2009, año en el cual el déficit comercial se aproximó a los € 275 miles de millones de euros. No obstante, después de dicho trance, el bloque manifestó una leve recuperación en los intercambios con el mundo, donde la caída del precio de los commodities, en especial manera de los combustibles y la contracción de la demanda del consumidor europeo, incidieron en una reducción de las importaciones, causando un efecto directo y positivo en sus cuentas externas (Unión Europea, 2018).

### **1.2.2. Acuerdos comerciales de la U.E con el mundo**

Los acuerdos comerciales fueron otro factor necesario para el crecimiento económico del bloque. Los pactos comerciales crearon nuevas oportunidades de negocios para las empresas europeas, las cuales pudieron instaurar más puestos de trabajo y ofrecer a los clientes una mayor variedad de productos a precios más bajos. Uno de los objetivos principales para los equipos europeos de negociación de este tipo de acuerdos es mantener los estándares que se aplican en territorio comunitario en relación a la calidad de los alimentos. En efecto, para el Parlamento Europeo es imprescindible respetarlos, por lo que cualquier intento de reducirlos es una razón para vetar los convenios y no concluirlos. Asimismo, se incluyen cláusulas sobre derechos humanos y laborales para ayudar a mejorar la situación del país con el que se negocia (Parlamento Europeo, 2016).

La U.E suele participar en tres tipos de pactos. El primero hace referencia a los convenios de asociación económica, los cuales apoyan el desarrollo de socios comerciales de países de África, Caribe y el Pacífico. El segundo es inherente a los acuerdos de libre comercio, que permiten una apertura recíproca de los mercados con países desarrollados y economías emergentes mediante la concesión de un acceso preferente a los mismos. Y el tercero alude a los acuerdos de asociación, cuyo fin es reforzar acuerdos políticos más amplios. Del mismo modo, suscribe acuerdos comerciales no preferenciales, integrados en convenios de mayor envergadura como son los acuerdos de colaboración y cooperación (Consiglio dell'Unione europea, 2018).

Dentro de la región latinoamericana, la Unión Europea suscribió dos acuerdos de asociación con México y Chile, en los años 2000 y 2005, dentro los cuales se integró una parte comercial y otra de cooperación y con enfoque al ámbito de diálogo político. En mayo del 2010, dos de los cuatro países que representan la Comunidad Andina de Naciones, Colombia y Perú, concretaron el acuerdo comercial con el bloque en la cumbre de Madrid, con el objetivo de obtener un acceso preferencial a dicho continente, pues el sistema de preferencias arancelarias concedidas por el mismo, iba a permanecer en vigencia solo hasta el año 2015. De esa manera, se buscó eliminar las barreras que inhibían la participación de empresas colombianas y peruanas en el mercado europeo, se quiso abolir las restricciones arancelarias para los productos que tenían ventajas competitivas y también se deseó obtener menores precios y mejores opciones para los bienes y servicios (FEDEXPOR, 2011).

En lo que concierne al viejo continente, se mantuvo acuerdos comerciales con las Islas Feroe, con Noruega, con Islandia y con Suiza. Se establecieron acuerdos de asociación y estabilización económica con Macedonia, Croacia, Albania y Montenegro, mientras que con Bosnia y Serbia se conservaron acuerdos provisionales de comercio. Por otra parte, en el continente africano, se firmó un acuerdo de comercio, desarrollo y cooperación con Sudáfrica, mientras que con Camerún y Costa de Marfil está en proceso el convenio de sociedad económica provisional. Además, dentro del mencionado continente y en Medio Oriente, la U.E firmó acuerdos de asociación con Argelia, Egipto, Israel, Jordania, Palestina y Túnez, mientras que con Siria mantiene un acuerdo de cooperación y un acuerdo provisional con Líbano (European Commission, 2018). En la Tabla N°4, se muestran los acuerdos más destacados con sus respectivos socios y fechas de suscripción.

TABLA N°4.  
ACUERDOS COMERCIALES DE LA UNIÓN EUROPEA.

SOCIO COMERCIAL	TIPO DE ACUERDO	FECHA DE REGISTRO	SOCIO COMERCIAL	TIPO DE ACUERDO	FECHA DE REGISTRO
EUROPA			MEDITERRÁNEO		
Islas Feroe	Acuerdo Libre de Comercio	19/02/1997	Argelia	Acuerdo de Asociación	01/09/2005
Noruega	Acuerdo Libre de Comercio	13/07/1973	Egipto	Acuerdo de Asociación	01/06/2004
ISLANDIA	Acuerdo Libre de Comercio	24/11/1972	Israel	Acuerdo de Asociación	01/06/2000
Suiza	Acuerdo Libre de Comercio	27/10/1972	Jordania	Acuerdo de Asociación	01/05/2002
Macedonia	Acuerdo de Asociación y Estabilización	01/05/2004	Líbano	Acuerdo Provisional	01/03/2003
Croacia	Acuerdo de Asociación y Estabilización	01/02/2005	Marruecos	Acuerdo de Asociación	01/03/2000
Albania	Acuerdo de Asociación y Estabilización	01/04/2009	Palestina	Acuerdo de Asociación	01/07/1997
Montenegro	Acuerdo de Asociación y Estabilización	01/05/2010	Siria	Acuerdo de Cooperación	01/07/1977
Bosnia Herzegovina	Acuerdo Libre de Comercio	01/07/2008	Túnez	Acuerdo de Asociación	01/03/1998
Serbia	Acuerdo Libre de Comercio	01/02/2010			
SOCIO COMERCIAL	TIPO DE ACUERDO	FECHA DE REGISTRO	SOCIO COMERCIAL	TIPO DE ACUERDO	FECHA DE REGISTRO
AFRICA			AMÉRICA LATINA		
Sudáfrica	Acuerdo de Comercio, Desarrollo y Cooperación	01/01/2000	Chile	Acuerdo de Asociación y Protocolo	01/03/2005
Camerún	Acuerdo de Sociedad Económica Provisional	En proceso	México	Sociedad Económica, Coordinación Política y Acuerdo de Asociación	01/07/2000
Costa de Marfil	Acuerdo de Sociedad Económica Provisional	En proceso	Perú	Acuerdo Multipartes de Comercio	Bajo revisión Legal
			Colombia	Acuerdo Multipartes de Comercio	Bajo revisión Legal
			Centroamérica	Acuerdo de Asociación	Bajo revisión Legal
			MERCOSUR	Acuerdo Libre de Comercio	Bajo Negociación
			Estados del Caribe	Acuerdo de Sociedad Económica	29/12/2008

Fuente: European Commission, 2018.  
Elaborado por: Karla Luna Yunda, 2018

### 1.2.3. Exportaciones de la Unión Europea a Ecuador

Las exportaciones europeas están conformadas por bienes y servicios. En cuanto al primer grupo, se destacan los productos manufacturados y aquellos industriales de alto valor añadido, tales como maquinaria eléctrica, equipos de alta tecnología, productos farmacéuticos, agroquímicos y otros productos sintéticos. En cuanto al segundo grupo, se enfatizan las telecomunicaciones y el turismo, razón por la que el bloque viene considerado como el mayor exportador de mercancías y servicios (EUROSTAT, 2012).

Para el año 2009, las ventas externas del bloque a nivel global registraron un descenso del 8,7%. Asimismo, en el año 2012, las mismas alcanzaron los USD 11.719 miles de millones, lo que constituyó una disminución del 5% con respecto al año 2011 y un descenso del 6% en lo que respecta a importaciones, lo cual mostró los primeros signos de recuperación luego de la crisis de 2009 (Pro Ecuador, 2012).

En ese mismo periodo, sus exportaciones hacia la región andina ascendieron a USD 15.332 millones de dólares, lo que resultó un incremento del 30% en su participación y cuyos destinos principales fueron Colombia y Perú (Comunidad Andina, 2012). De hecho, de las remesas hacia la CAN, Colombia contribuyó con el 47% del total y un valor de USD 7.112 millones de dólares; Perú aportó con el 30% y USD 4.475 millones de dólares; Ecuador colaboró con el 19% y USD 2.925 millones de dólares y Bolivia cooperó con el 4,1% y USD 574 millones de dólares (EUROSTAT, 2012).

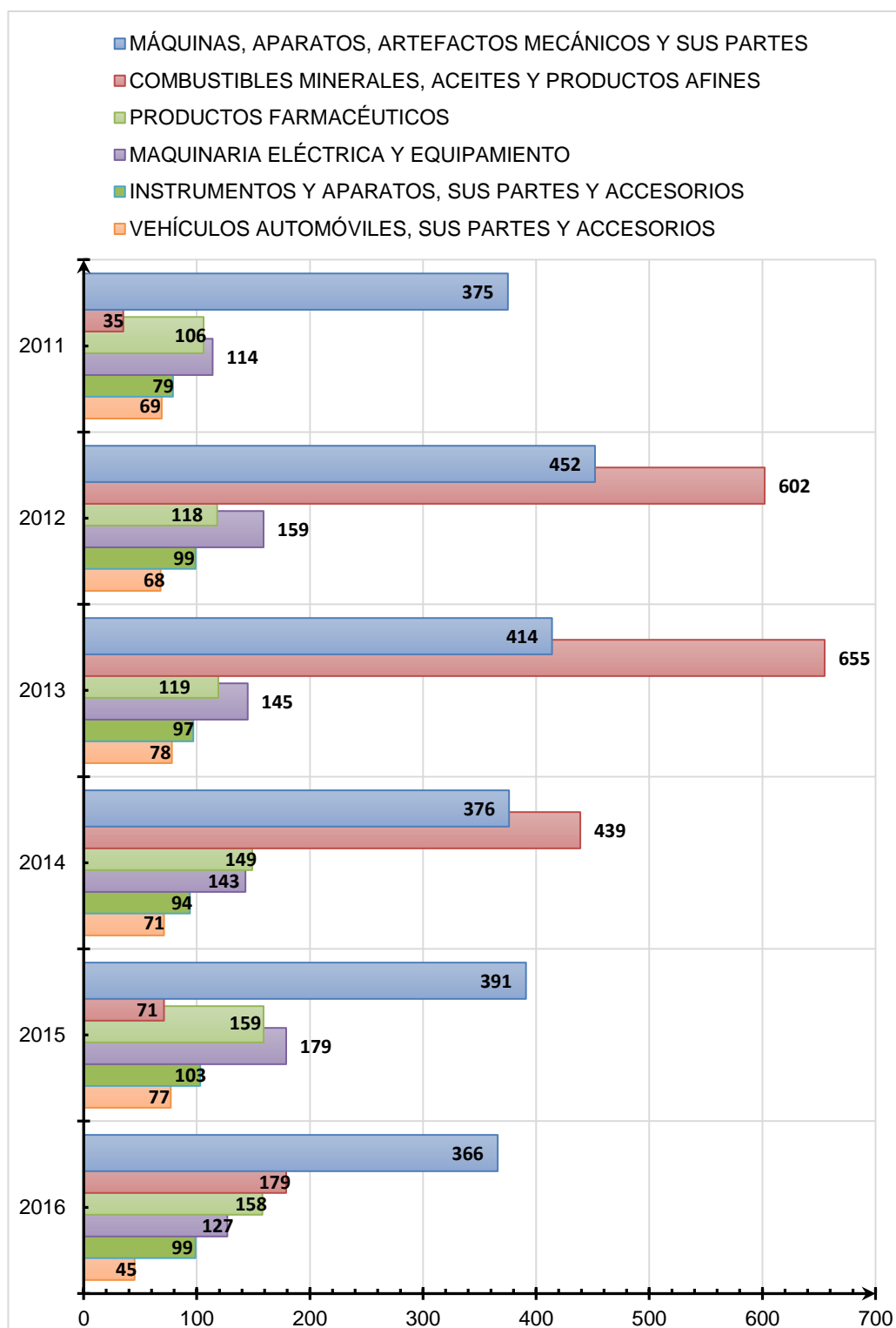
Para el caso específico de Ecuador, en 2009 los principales países europeos proveedores fueron Alemania con el 26%, España con el 18,6%, Italia con el 14,1%, Holanda con el 11,4%, Reino Unido con el 6,2%, Francia con el 5,6% y Bélgica con el 3,8%, cuyos envíos concentraron el 85,7% del total. Cabe mencionar que durante este periodo de crisis, existieron países que aumentaron sus importaciones, tales como Rumanía cuyo monto pasó de EUR 0,8 millones de euros a EUR 10,2 millones. Le siguieron Luxemburgo en un 26,8%, Holanda en un 21,4% y Reino Unido en un 20,8%. Por otra parte, los países que tuvieron retrocesos en sus ventas fueron Irlanda con -48,9%,

Suecia con -47,6%, Francia con -37,4% y Bélgica con -23,6% (FEDEXPOR, 2011).

Existieron tres grupos de productos que concentraron el 55,8% del total de envíos hacia el país andino. El primero perteneció a las máquinas no eléctricas con un valor de EUR 222 millones de euros, cuyos países proveedores fueron Alemania en un 33%, Italia en un 28% y España en un 9%. El segundo correspondió a productos químicos que abarcaron el 19,1% del total por un valor de EUR 184 millones de euros y cuyos países de origen fueron Alemania con el 29%, Bélgica con el 15% y Francia con el 13%. El tercer grupo concernió a minerales y metales, al alcanzar un 13,6% del total con un monto de EUR 131 millones de euros, los cuales provinieron de Alemania con una participación de 28%, España con el 20% e Italia con el 13% (FEDEXPOR, 2011).

En el Gráfico N°6 se puede observar que tanto el grupo de las máquinas procedentes de Italia, Alemania, España y Países Bajos, así como el grupo de los combustibles minerales originarios de Países Bajos, Francia, Alemania y Bélgica representaron la parte clave en la exportación de la U.E durante el periodo 2012-2014, mientras que en 2015 y 2016 no pertenecieron a los productos típicos de la venta europea (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2017).

GRÁFICO N°6.  
 PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN DE LA U.E A ECUADOR  
 DURANTE EL PERIODO 2011-2016 (EN MILLONES DE EUROS)



Fuente: Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2017.  
 Elaborado por: Karla Luna Yunda, 2018.

Por otra parte, los productos farmacéuticos<sup>6</sup>, el grupo de las maquinarias eléctricas y el grupo de los instrumentos y aparatos<sup>7</sup> contribuyeron en menor medida con respecto a los productos mencionados antes, sin embargo, los aparatos de medicina, cirugía, odontología, veterinaria e instrumentos para análisis físicos o químicos fueron aquellos que tuvieron una mayor colaboración. En cuanto al grupo de vehículos, sus partes y accesorios<sup>8</sup>, fueron los automóviles para transporte de personas que tuvieron una mayor intervención dentro de este segmento (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2017).

En consecuencia, el principal exportador de la U.E hacia Ecuador fue Alemania, seguido por Italia, España y Francia. Entre las mercancías más requeridas por parte del país andino se encontraron las máquinas para la producción agrícola y los fertilizantes, los cuales son indispensables para para el desarrollo del sector productivo de Ecuador y para la producción de los bienes primarios que el país necesita para vender al bloque luego de su respectivo proceso. La compra de nafta disolvente proveniente de Europa, por ejemplo, sirvió para el procesamiento de derivados de petróleo, así como insumos agrícolas, semillas, medicinas y vacunas (Acción Ecológica, 2015).

### **1.3. Relaciones comerciales entre la UE y Ecuador**

La Unión Europea y la República del Ecuador mantienen vínculos económicos y comerciales que han permitido consolidar la relación entre las partes. En este subcapítulo se procura explicar los acuerdos precursores que ambos actores tuvieron entre sí; la relevancia del Sistema Generalizado de preferencias [SGP] para el Ecuador y su acceso al mercado europeo en relación a otros países competitivos.

#### **1.3.1. Acuerdos precursores entre ambos actores**

La relación comercial entre el Ecuador y la Unión Europea fue cimentada en tratados multilaterales. Los primeros convenios surgieron como

---

<sup>6</sup> Origen de los productos farmacéuticos: Alemania, Bélgica, Países Bajos y Francia (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2017).

<sup>7</sup> Origen de los instrumentos y aparatos: Alemania, España, Países Bajos, Francia, Austria (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2017).

<sup>8</sup> Origen de los vehículos, sus partes y accesorios: Alemania, Italia, España, Reino Unido (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2017).

declaraciones firmadas por el Ecuador con la Unión Europea a través del Grupo de Río y de la CAN, en las que aparece de forma reiterada y constante la decisión conjunta de apoyar y respetar el marco jurídico internacional que proporciona la OMC como entidad reguladora de las relaciones comerciales y de la solución de las controversias que pudieran surgir al respecto (Rivera, A., 2002).

El 20 de diciembre de 1990, el Grupo de Río constituyó el primer mecanismo de relacionamiento entre Ecuador y el bloque europeo mediante la Declaración de Roma. Dentro de este marco, los países europeos se reunieron con dicha asociación regional para encontrar una solución al conflicto centroamericano y analizar los problemas económicos y políticos comunes. Por otra parte, Ecuador tenía interés en resaltar la interdependencia global y la corresponsabilidad de toda la comunidad internacional en la configuración de sus relaciones recíprocas sobre la base de la cooperación y de la solidaridad, enfocándose en la aplicación del principio de responsabilidad compartida en la solución del tráfico de sustancias estupefacientes. Asimismo, se pretendía fomentar la cooperación internacional con el objetivo de aliviar el costo de la deuda externa y estimular un intercambio de flujos financieros conforme las realidades de los países desarrollados y las de los que se encuentran en vías de desarrollo (Proaño, J., 2002).

Ecuador como país miembro de la CAN también mantuvo una conexión de alcance subregional con la Unión Europea. Las relaciones entre estas regiones se sustentaron en 1) el diálogo político, 2) el acceso al mercado único europeo y 3) el Acuerdo Marco de Cooperación. El primero y el segundo pilar se instituyeron en 1996, dentro los cuales la CAN y la UE dieron a sus relaciones mutuas una perspectiva duradera y de largo alcance. Además, la región andina propuso a su contraparte la negociación de un Acuerdo de Asociación para considerar el grado de desarrollo de los países de ambas regiones y el interés de los países andinos de conservar el sistema de acceso preferencial al mercado europeo como una herramienta de cooperación. El tercer pilar, suscrito en 1992 abarcó temas económicos, comerciales, industriales, de desarrollo tecnológico y propiedad intelectual, entre otros., que resultaron ser importantes para la economía y la sociedad ecuatorianas

convirtiéndolo en un modelo a seguir en cuanto a relaciones diplomáticas y comerciales (Proaño, J., 2002).

En cuanto a la relación bilateral e independiente entre la Unión Europea y Ecuador, se pueden destacar los asuntos más trascendentales. En 1999, el señor Anthony Lloyd, Ministro de Estado para Asuntos Exteriores del Reino Unido y la Mancomunidad Británica, realizó una visita oficial al Ecuador con el fin de impulsar las relaciones políticas, económicas, de inversiones y de cooperación con el Ecuador. En el 2001 se firmó el Convenio Marco de Cooperación de la Comisión Europea hacia la nación sudamericana, en el que se planteó otorgar soporte técnico y financiero, además de definir el marco jurídico necesario para el desarrollo de la cooperación (Delegación de la Unión Europea para Ecuador, 2016).

Por otro lado, se tomó en cuenta el asunto de la migración, pues el ingreso de extranjeros al territorio europeo es considerado como un tema de seguridad para cada país. En este caso específico, Ecuador suscribió un acuerdo con el Reino de España para la regulación de los flujos migratorios entre ambas naciones (Proaño, J., 2002). En el 2007 se suscribió un memorando de entendimiento que definió las prioridades de la cooperación a ser otorgada durante los años 2007-2013.

Para el año 2003, se ratificó el Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación y entró en funcionamiento la oficina de la Delegación de la Comisión Europea en Quito, que para el 2009 se transformaría en la Delegación de la Unión Europea para Ecuador, cuyo objetivo fue promover la cooperación bilateral y mejorar las relaciones con las autoridades y actores de la sociedad ecuatoriana mediante sus propias políticas (Delegación de la Unión Europea para Ecuador, 2016).

En el periodo 2007-2013, la cooperación hacia Ecuador se enfocó en impulsar un mayor gasto social en la educación y en fortalecer la competitividad y entrada al mercado de las pequeñas y medianas empresas nacionales, por lo que se entregó EUR 137 millones de euros al país andino. Otro ejemplo de ayuda se brindó en 2009, pues la Comisión Europea desplegó un operativo al aceptar la invitación del Gobierno de Ecuador, para que fuese veedor de las

elecciones generales de ese año (Unión Europea, 2016). Dentro de los acuerdos previos, también se destacó el Documento de Estrategia para Ecuador que contempló la entrega de EUR 137 millones de euros a Ecuador durante los años 2007-2013 (Delegación de la Unión Europea para América Latina, 2014).

### **1.3.2. La relevancia del Sistema Generalizado de preferencias [SGP] para el Ecuador.**

En 1968, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo [UNCTAD] recomendó la creación de un Sistema Generalizado de Preferencias [SGP] con el objetivo de que los países industrializados concedieran tratamientos preferenciales a los países en vías de desarrollo, por lo que en 1971 fue incorporado dentro del marco del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio [GATT]. Es un método sin reciprocidad ni discriminación en beneficio de las naciones menos avanzadas con el fin de incrementar sus ingresos por exportación, promover su industrialización y activar su ritmo de crecimiento económico, motivo por el cual se lo reconoce como un instrumento de cooperación, promoción económica y comercial de primera generación en el que los países beneficiarios no están obligados a otorgar reducciones arancelarias iguales o similares a sus países benefactores (Jácome, H., 2012).

En el año 1990 se evidenció la asignación unilateral del SGP a los productos originarios de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. Para el año 2001, se determinaron cinco regímenes con beneficios arancelarios: 1) régimen general, 2) régimen especial de fomento de la protección de los derechos de los trabajadores, 3) régimen especial de fomento de la protección del medio ambiente, 4) régimen especial en favor de los países menos desarrollados y 5) régimen especial de lucha contra la producción y el tráfico de drogas. (United Nations Conference On Trade And Development, 2008)

No obstante, para el periodo 2005-2015, se redujeron los cinco regímenes a tres porque se pretendía incluir mayores oportunidades para los países favorecidos, sobre todo para el ámbito de la cooperación regional, los derechos sociales, la lucha contra el tráfico de drogas ilícitas y la protección del medio ambiente. De ese modo quedó 1) el régimen general, 2) el régimen

especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza [SGP+] y 3) el régimen especial para los países menos desarrollados [“Todo menos armas”] (United Nations Conference On Trade And Development, 2008)

El primer régimen concede exención arancelaria total para los productos no sensibles<sup>9</sup> [menos los componentes agrícolas] cubiertos por el SGP, mientras que para los productos sensibles se reducen 3.5 puntos del arancel ad-valorem, excepto los productos textiles y de la confección a los que se aplica una reducción del 20% del arancel Nación Más Favorecida [NMF]. El segundo denominado SGP+, entró en vigor a partir del 1 de julio de 2005 y sustituyó a los anteriores regímenes de drogas, social y medioambiental. Las naciones vulnerables que desean ser acogidas a este tratamiento preferencial requieren la ratificación y aplicación efectiva de 16 convenios internacionales sobre derechos humanos y laborales más 7 de 11 convenios relacionados con el medio ambiente y principios de buena gobernanza (Secretaría General de la Comunidad Andina, 2008).

Asimismo, deben ser países en vías de desarrollo con una reducida participación en el comercio mundial y deben ser considerados por el Banco Mundial como países de renta no elevada y con exportaciones no diversificadas durante tres años consecutivos. De esa manera, las naciones beneficiarias del SGP+ fueron Bolivia, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Georgia, Guatemala, Honduras, Sri Lanka, Moldavia, Mongolia, Nicaragua, Panamá, Perú, El Salvador y Venezuela. En el tercer régimen, se suspenden de forma total los aranceles a todos los productos [excepto las armas y municiones] originarios de los estados clasificados por Naciones Unidas como países menos desarrollados, por ejemplo el caso de Haití (SICE, 2018).

El Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias otorgado por la Unión Europea se introdujo en el Ecuador desde el año 1991 bajo el esquema SGP Droga o conocido con el nombre de SGP Andino. A partir de su vigencia los productos ecuatorianos se vieron beneficiados de condiciones preferenciales para acceder al mercado europeo, se fomentó el fortalecimiento de la lucha antidrogas y el compromiso para la protección democrática del país.

---

<sup>9</sup> Los productos se clasifican como sensibles y no sensibles según exista producción similar en la Unión Europea y la incidencia que tenga la importación de estos productos. Por ejemplo los higos, piñas, aguacates mandarinas y clementinas, son considerados como productos sensibles, mientras que los pistachos y nueces de macadamia son considerados como no sensibles (Guía del arancel, 2018).

Este mecanismo evolucionó con el tiempo y amplió los beneficios arancelarios, así como los requerimientos para acceder al mismo (FEDEXPOR, 2012). El ingreso del Ecuador al SGP+ de la Unión Europea en el año 2005 estuvo vinculado a la modificación de los regímenes citados, por lo que el país tuvo que cumplir con todos los criterios requeridos al igual que demostrar la ratificación y aplicación de los convenios mencionados (European Commission, 2008)

Desde ese año, el 85% de las importaciones totales que el bloque europeo realizó desde Ecuador ingresaron bajo el esquema SGP Plus y aumentaron de 6.1% a 10,2% al generar un ingreso de USD 341.476 millones de dólares, lo que probó la importancia de este sistema para los productos nacionales en dicho mercado. Los mayores beneficios se enfocaron en las micro, pequeñas y medianas empresas que abarcaron el 33% en las exportaciones. Según la Federación de Exportadores del Ecuador, el número de exportadores favorecidos con la aplicación del SGP+ estuvo entre 1.800 y 2.000. Cabe mencionar que el régimen brindado por la Unión Europea, condicionó al Ecuador y a los otros acogidos a fomentar la mejora en las condiciones de vida y de trabajo en cumplimiento con los 36 instrumentos internacionales (FEDEXPOR, 2012).

Bajo el SPG+, los productos agrícolas ecuatorianos categorizados como “*sensibles*” ingresaron con un precio mayor respecto a otros y no contaban con tarifa preferencial cero. Estos fueron las preparaciones de carne, de pescado, de crustáceos o de moluscos; las elaboraciones de cacao y las preparaciones de legumbres, hortalizas, frutos o de otras partes de plantas. Por otro lado, existió un incremento en las ventas correspondiente a las conservas de pescado; caviar y sus sucedáneos preparados; seguido por el cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado con cifras correspondientes a USD 161.959 millones de dólares (TRADE MAP, 2012).

Otros productos que tuvieron buena acogida fueron los crustáceos [pelados, vivos, frescos, refrigerados o congelados] cuya cifra total de exportaciones fue USD 432.113 millones de dólares. El 15,4% de las ventas del Ecuador a la Unión Europea según las preferencias del SGP, se concentró en plantas vivas y productos de la floricultura, cuya subpartida denominada flores

y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos representó USD 139.240 millones de dólares. Cabe considerar que si bien las exportaciones de frutos comestibles, cortezas de agrios o de melones que a su vez se subdivide en bananas o plátanos, frescos o secos tuvieron una participación significativa dentro del intercambio de bienes con la U.E, no fueron acogidas por las preferencias del SGP. En el año 2009, ese tema fue tomado en cuenta dentro del Acuerdo de Ginebra sobre el comercio de banano entre la UE y la OMC para la reducción del arancel en este producto en beneficio de los países exportadores del mismo. (TRADE MAP, 2012).

De este modo, el porcentaje de compras que la U.E realizó al país andino y que ingresaron sin aranceles alcanzó el 38,6%, del cual el 28,9% correspondió a las preferencias al amparo del SGP+ y el 9,7% al arancel NMF. Asimismo, un 18,1% tuvo acceso preferencial con un arancel diferente de 0 también por efectos del SGP+, lo que convirtió a Ecuador en el país de la subregión con mayor beneficio derivado de este esquema de preferencias unilaterales (FEDEXPOR, 2013). No obstante, el banano fue uno de los temas controversiales dentro del SGP+. Por otro lado, en 2011 el Banco Mundial calificó al país latinoamericano como una economía de renta media-alta, razón por la que no podía seguir con la continuidad de las preferencias arancelarias otorgadas por el SGP Plus (Agencia DPA, 2015).

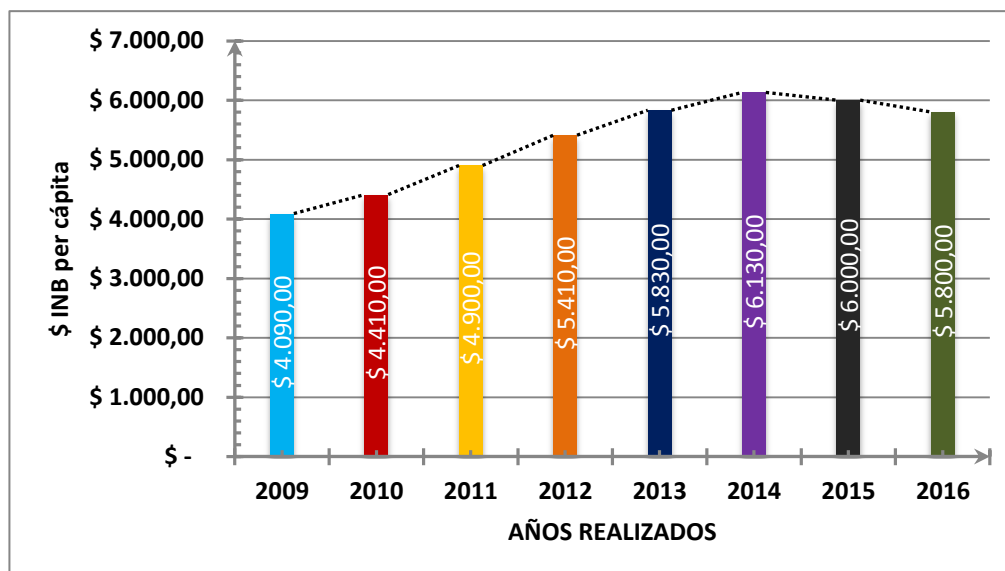
Desde el 1 de enero de 2014 la Unión Europea comenzó la aplicación del Reglamento SPG 978/2012 publicado en su Diario Oficial el 31 de octubre de 2012, el cual supuso la salida efectiva del sistema de un número considerable de países y territorios por motivo de los nuevos criterios de renta o por ser beneficiarios de otros esquemas preferenciales (Secretaría de Estado de Comercio, s.f.). El 6 de enero, el pleno del Parlamento Europeo aprobó la renovación del sistema con Ecuador hasta el 31 de diciembre del mismo año para no afectar su intercambio comercial (Ministerio de Comercio Exterior, 2014).

En el año 2015, el Reglamento Delegado [UE] N° 1421/2013 de la Comisión Europea retiró a China, Ecuador, Maldivas y Tailandia de la lista de países beneficiarios del SPG enumerados en el anexo II del Reglamento N° 978/2012. Debido a la parte sustancial de las importaciones en el marco del SPG que representaron dichos países, su retirada de la lista de beneficiarios

exigió una modificación de las modalidades contempladas en el Reglamento N°978/2012. Según la Comisión Europea, como consecuencia de las reformas de la lista de países, las importaciones totales del bloque procedentes de las naciones beneficiarias del SPG en promedio de los años 2012-2014 se reducirían en un 30,71% (Comisión Europea, 2015).

La exclusión de Ecuador se dio en virtud de la aplicación del mecanismo de graduación<sup>10</sup>, pues de acuerdo a la clasificación analítica de ingresos que realiza el Banco Mundial, se considera como país de renta media alta a una economía que recibe un INB per cápita de USD 3.956 dólares a USD 12.235 (The World Bank, 2018). Como se muestra en el Gráfico N° 7, la nación latina manifestó la capacidad de brindar bienestar a su población para el periodo 2009-2016 (Banco Mundial, 2015). Por lo tanto, el país no podía continuar con sus exportaciones hacia el bloque, pues a partir de esa fecha comenzaba un nuevo esquema del SGP, que bajo el objetivo de dotar mayores ventajas a los países menos desarrollados excluía a los países que presentaban un ingreso per cápita de nivel medio alto (Agencia DPA, 2015).

**GRÁFICO N°7.**  
**INGRESO NACIONAL BRUTO [INB] PER CÁPITA DE ECUADOR DURANTE EL PERIODO 2009-2016 (EN MILES DE DÓLARES)**



Fuente: Banco Mundial, 2018.

Elaborado por: Karla Luna Yunda, 2018.

<sup>10</sup> Mecanismo de graduación: supone la retirada a un país beneficiario de las preferencias para una determinada sección [o secciones] de productos si estos son competitivos o si el país tiene nuevos criterios de renta (Secretaría de Estado de Comercio, s.f.).

Cabe destacar que la U.E desarrolló un tratamiento preferencial distintivo para Ecuador hasta finales del año 2016 con el fin de que no quede exento de las preferencias arancelaria hasta la entrada en vigencia del acuerdo comercial que se negociaba entre las partes (Briones, A., 2016).

### **1.3.3. Acceso al mercado y situación de competencia**

Los 20 productos principales de exportación de Ecuador hacia la Unión Europea correspondieron al 94% del total de envíos. El banano, representó cerca de 35,1% del total de exportaciones y colocó al país como el primer proveedor de la Unión Europea. En 2011, tanto el banano ecuatoriano como el procedente de Colombia y Costa Rica, pagaron un arancel de €132 euros por tonelada métrica pero como estos dos países mantienen un acuerdo comercial con el bloque europeo cancelaron €7 euros menos por tonelada, lo que dificultó cada vez más la competitividad del producto ecuatoriano. No obstante, en 2012 Ecuador abasteció al 28% de ese mercado, casi por delante de Colombia que abarcó el 27%, Costa Rica con el 17% y Republica Dominicana con el 7%. Este arancel se redujo de forma progresiva cada año para los países que mantienen dicho acuerdo hasta alcanzar los €75 euros por tonelada en 2020 (Pro Ecuador, 2012).

Las conservas de atún son el segundo producto de exportación a la Unión Europea del cual el país es el principal proveedor al captar más del 21% de participación, cuyo flujo promedio entre 2007 y 2012 fue de USD 509 millones de dólares. Mientras tanto Tailandia, uno de sus principales competidores, canceló un arancel del 20,5% y se encontraba en negociaciones de un acuerdo comercial con la Unión Europea, lo que predecía una alerta para el sector atunero ecuatoriano. Los camarones fueron el tercer producto de exportación y abarcaron el 18% del mercado europeo y al igual que el atún fueron reconocidos por sus estándares de calidad. Entre los principales competidores del camarón se encontró Argentina con el 13%, India con el 12% y Bangladesh con el 10%, de este modo el mercado europeo captó más del 45% de las exportaciones de camarón del Ecuador y constituyó su primer mercado (Pro Ecuador, 2012).

El flujo promedio de importaciones de la UE desde Ecuador entre 2007 y 2012 alcanzó más de USD 418 millones de dólares. Por el camarón ecuatoriano se canceló un arancel preferencial del 3,6% por el beneficio del SGP+, sin el cual se hubiera pagado un arancel del 12%. Entre 2007 y 2012 las flores tuvieron un flujo promedio de USD 186 millones de dólares, lo que ubicó a Ecuador como el segundo proveedor de este producto con el 18%, a diferencia de Kenia cuya participación en el mercado fue del 50%, de Etiopía el 20% y de Colombia el 5%.

Las flores mantuvieron un arancel preferencial de 0% bajo el SGP+, mientras que sin preferencia las rosas ecuatorianas debían contribuir con un arancel del 12% para ingresar al mercado europeo. Por su lado, uno de los productos insignes del Ecuador como es el cacao, destacándose el de fino aroma, tuvo una participación del 8% de las exportaciones cuyos principales adquirentes fueron Holanda con el 45% del total de las importaciones europeas, Bélgica (22%), Alemania (19%) e Italia (7%). Entre los abastecedores de este bien también se encontró Costa de Marfil con el 33%, Ghana con el 25% y Nigeria con el 13% (Pro Ecuador, 2012).

A través del enunciado de David Ricardo a principios del siglo XIX, se señaló que para que el comercio internacional aumente el bienestar de los países, no era necesaria la existencia de diferencias absolutas de coste entre países, sino que las mismas sean relativas. A partir de eso, el autor desarrolló el principio básico de la teoría de la ventaja comparativa y explicó que los países tienden a especializarse en la producción y exportación de los bienes fabricados con un coste relativo más bajo respecto a sus competidores, pues la especialización en las distintas mercancías permite un mayor volumen de producción mundial. Asimismo, dichas ventajas se deben a la abundancia comparativa de los factores de producción de alguna superficie donde el costo relativo de producción de un sector es más bajo que en otro lugar. (Ricardo, 1985).

De esa manera, se pudo deducir que Ecuador tuvo una ventaja comparativa como proveedor de bienes hacia la Unión Europea en cuanto a la evolución de la producción y exportación del banano, pues existió un privilegio relativo concedido por las condiciones climáticas, por las propiedades de las tierras y por la menor incidencia de plagas y enfermedades (Macas, G., 2014).

En efecto, la posición geográfica del Ecuador y las cualidades del terreno, asignaron a las plantaciones la preeminencia de usar la mitad de los ciclos en los fungicidas, en comparación a los usados por los demás países productores de banano, lo cual permitió que pequeños, medianos y grandes productores abastecieran a la demanda europea todos los días del año (Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, 2013).

En este sector, sus mayores competidores en temas de volumen de ventas fueron Costa Rica, Colombia y República Dominicana, mientras que los mayores exportadores en valores monetarios fueron Bélgica, Filipinas, Costa Rica, Colombia y Guatemala. Cabe recalcar que Bélgica no es productora de la fruta pero se registra como intercambiador del bien porque la misma llega a sus puertos para luego ser trasladada a los diferentes países europeos. No obstante, el país andino lideró en las dos categorías como el principal exportador mundial del banano hacia Estados Unidos, Bélgica, Alemania, Rusia y Reino Unido (Macas, 2014).

De acuerdo al análisis realizado en este primer capítulo, se pudo cumplir el objetivo de determinar la complementariedad económica y comercial existente entre la Unión Europea y Ecuador. Asimismo, se demostraron los beneficios que el bloque Europeo otorgó al país latinoamericano, pues a través del SGP Plus se evidenció la potencialidad y la tendencia de consumo de los productos ecuatorianos dentro del mercado europeo, lo que contribuyó al crecimiento y desarrollo del país.

## **CAPÍTULO II**

### **REPERCUSIONES ECONÓMICAS DEBIDO A LAS RESTRICCIONES ARANCELARIAS PROPUESTAS POR EL ESTADO ECUATORIANO.**

En la segunda sección de la investigación, se pretende verificar la política económica adoptada por el ex presidente ecuatoriano Econ. Rafael Correa con respecto a la aplicación de las medidas de restricción a las importaciones para comprobar si existieron repercusiones en el comercio exterior del Ecuador y si las mismas hicieron que el proceso de negociación con la UE se prolongue.

#### **2.1. La política económica del gobierno ecuatoriano con respecto a la aplicación de medidas de restricción**

El gobierno de Ecuador aplicó medidas de restricción y salvaguardia a las importaciones con el propósito de paliar el déficit en su balanza de pagos, la caída del precio del petróleo y la apreciación del dólar estadounidense. En este subcapítulo se dará a conocer los antecedentes de la medida implementada junto a los argumentos otorgados por el gobierno y los sectores económicos nacionales involucrados.

##### **2.1.1. Antecedentes de la medida aplicada por el gobierno y sus argumentos**

A finales del año 2008, el gobierno ecuatoriano adoptó medidas de salvaguardia comercial debido a la disminución de los precios internacionales del petróleo, de manera específica el hidrocarburo OPEP<sup>11</sup>, cuyo precio medio del barril pasó de USD 131,22 en julio a USD 38,6 dólares en diciembre del mismo año, lo que significó una reducción en sus exportaciones (Datos Macro, 2018). Otro factor desencadenante fue la devaluación de las monedas de sus socios comerciales, entre ellos Colombia y Perú, que al abaratar sus exportaciones encarecieron las ventas ecuatorianas al interno del país (Arguello, R., 2009).

---

11 OPEP: Organización de Países Exportadores de Petróleo que coordina las políticas petroleras de sus países miembros para influir en el mercado petrolero internacional. Los países miembros de la OPEP son: Argelia, Angola, Ecuador, Gabón, Iraq, Irán, Qatar, Kuwait, Libia, Nigeria, Arabia Saudita, Venezuela y los Emiratos Arabes Unidos (OPEC, 2018).

Lo anterior conllevó a una disminución del 50 % en el nivel de Reservas Internacionales de Libre Disponibilidad [RILD]<sup>12</sup> del país y al deterioro de la balanza de pagos, pues se estimó que su déficit ascendía a USD 2.694 millones de dólares. Fue así que el 19 de enero del 2009, mediante la Resolución 466<sup>13</sup> el gobierno nacional aplicó el postulado de Adam Smith inherente a la restricción a las importaciones de bienes de cualquier tipo provenientes de los países con los que se supone que la balanza comercial es desfavorable a través de aranceles o de absolutas prohibiciones (Smith, A., 2004).

También se vio reflejada la aplicación de la propuesta de Keynes, pues el gobierno ecuatoriano como ente estatal tomó cartas en el asunto mediante la implementación de políticas económicas con el objetivo de coordinar y estabilizar la dinámica de las economías monetarias (Keynes, J.M., 2003). Se estableció una salvaguardia por balanza de pagos para 630 subpartidas arancelarias, con carácter temporal [por el período de un año], de aplicación general y no discriminatoria a las importaciones provenientes de todos los países, incluso con los que mantenía acuerdos comerciales vigentes que reconocían preferencias arancelarias, lo cual (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, 2012).

Los términos fueron 1) aplicar un recargo ad-valorem, adicional al Arancel Nacional para las importaciones de mercancías que constan en el Anexo I de la resolución en mención; 2) aplicar un recargo específico, adicional al Arancel Nacional para las importaciones de mercancías que constan en el Anexo II de la misma y 3) establecer cuotas para limitar el valor de las importaciones de mercancías en los términos que constan en el Anexo III. Cabe mencionar que su aplicación incluyó una alteración en el programa de liberación vigente en el marco de la CAN, así como de las preferencias arancelarias acordadas en el marco de la ALADI y en los acuerdos de Complementación Económica y de Alcance Parcial suscritos por el país pues a dichas importaciones no se les iba a sobreponer los recargos sino también el Arancel Nacional vigente (Secretaría General de la Comunidad Andina, 2009).

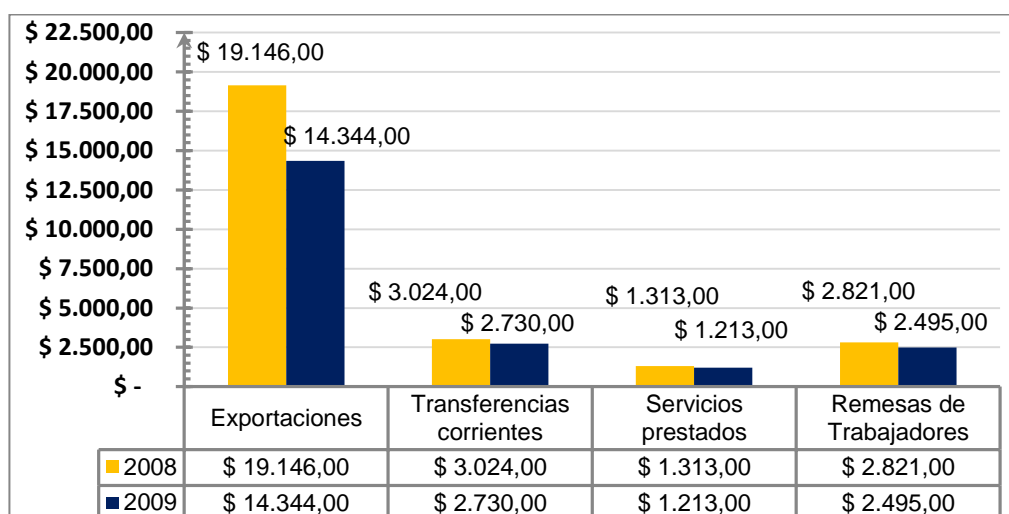
---

<sup>12</sup> RILD: corresponde al monto de activos externos de alta liquidez que tienen una contrapartida en los pasivos del balance del Banco Central del Ecuador (Banco Central del Ecuador, 2018).

<sup>13</sup> Resolución 466: Anexo I, Anexo II Y Anexo III pág. 8-21. (Secretaría General de la Comunidad Andina, 2009).

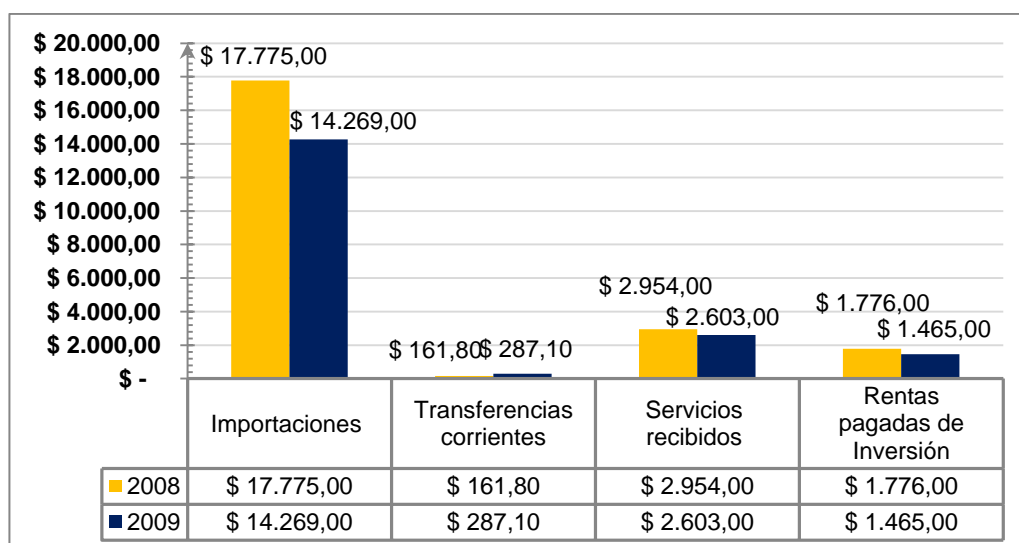
Como se demuestra en los Gráficos N°8 y N°9 entre el 2008 y el 2009 existió una contracción en la cuenta corriente de la balanza de pagos ecuatoriana debido a la crisis económica mundial. De tal manera que se verificó la disminución de las exportaciones, del empleo y la consecuente reducción de las remesas de los emigrantes ecuatorianos provenientes del extranjero (Cajas, J., 2011).

**GRÁFICO N°8.**  
INGRESOS EN LA CTA.CTE. DE LA BALANZA DE PAGOS DEL ECUADOR EN EL PERIODO 2008-2009. (EN MILLONES DE DÓLARES).



Fuente: Banco Central del Ecuador, 2008; Banco Central del Ecuador, 2009.  
Elaborado por: Karla Luna Yunda, 2018.

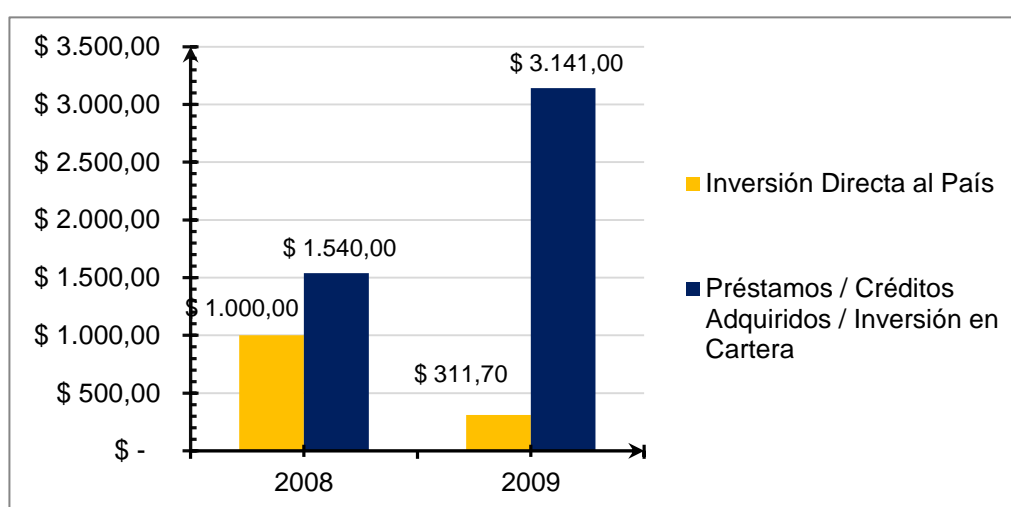
**GRÁFICO N°9.**  
EGRESOS EN LA CTA.CTE. DE LA BALANZA DE PAGOS DEL ECUADOR EN EL PERIODO 2008-2009. (EN MILLONES DE DÓLARES).



Fuente: Banco Central del Ecuador, 2008; Banco Central del Ecuador, 2009.  
Elaborado por: Karla Luna Yunda, 2018.

De igual modo, a través del Gráfico N°10 se puede observar la disminución de la inversión extranjera dentro de la cuenta financiera de la balanza, pues en época de crisis las empresas redujeron su búsqueda de mercados y sintieron la urgencia de repatriar recursos. Además las salidas por inversión de cartera en títulos de deuda tuvieron una curva pronunciada de incremento, debido al aumento en los gastos incurridos durante los procesos de renegociación y recompra de la deuda (Cajas, J., 2011).

GRÁFICO N°10.  
CUENTA FINANCIERA DE LA BALANZA DE PAGOS DEL ECUADOR EN EL PERIODO 2008-2009. (EN MILLONES DE DÓLARES).



Fuente: Banco Central del Ecuador, 2008; Banco Central del Ecuador, 2009.  
Elaborado por: Karla Luna Yunda, 2018

En marzo de 2009 la SGCAN consideró que la solicitud de este país cumplía con los requisitos formales necesarios, que existían razones sensatas para temer el avance de efectos negativos en su economía y que eso justificaba la adopción de provisiones inmediatas en situaciones de emergencia. Sin embargo, reconoció que la aplicación del Arancel Nacional a las compras desde países de la CAN no cumplía con el requisito de tipo no discriminatorio. De tal forma que autorizó a Ecuador a extender al comercio intrasubregional los recargos mencionados y ordenó la suspensión del cobro ulterior del Arancel Nacional al mismo (Arguello, R., 2009).

Se recaudaron derechos sobre 369 líneas arancelarias y restricciones de contingentes impuestas a 261 otros durante un período de un año, los cuales cubrieron alimentos procesados, zapatos, automóviles, teléfonos

móviles, gafas de sol entre otros, los cuales podían ser fabricados en el país. Para el 23 de junio, Ecuador aceptó convertir las cuotas de importación en aranceles antes del primero de septiembre y prometió reevaluar las medidas y concluir las si la situación de la balanza de pagos mostraba mejoría (Arguello, R., 2009). Entre enero y junio las importaciones se redujeron en USD 456 millones de dólares, mientras que la balanza comercial tuvo un déficit reducido, al pasar de USD-463 millones de dólares en enero a USD-5 millones de dólares en abril (El Universo, 2009).

Por otro lado, el 5 de noviembre del 2009 el gobierno aprobó el “Plan Nacional para el Buen Vivir 2009-2013”, en el cual planteó una estrategia para la transformación del patrón de especialización de la economía a través de la sustitución selectiva de importaciones que tenía por objetivo iniciar un proceso de evolución del patrón para superar el modo de acumulación primario, extractivista y exportador existente. Para esto, se buscaba evitar la industrialización tradicional y se pretendía apoyar al desarrollo de capacidades económicas para la economía social y solidaria mediante la participación de industrias nacientes (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2009).

Se consideró que la única forma de sustituir dicho esquema era por medio de la intervención del Estado, a fin de que se revierta la situación inherente a las condiciones de producción con la aplicación de políticas económicas de incentivo y de inversión pública que permitan desarrollar y favorecer tanto al sector secundario como al terciario. En efecto, se quería obtener una producción generadora de valor, rendimientos crecientes, mejores salarios, mayor capacidad de demanda doméstica, menor dependencia externa y mayor soberanía. Esta estructura de costos era alta, pues la capacidad necesaria para desarrollarla en cuanto a temas de infraestructura, mano de obra calificada, tecnología y capacidades humanas especializadas aún no se encontraba progresada en el país. (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2009).

En este contexto, se pudo percibir la justificación de la intervención del Estado expuesta por el economista británico John Maynard Keynes. En efecto, el autor consideró que la participación estatal mediante políticas públicas orientadas a lograr el pleno empleo, era necesaria para moderar los auges y caídas de la actividad económica, razón por la cual el estado debía

complementar el mecanismo del sector privado, pues creía que por sí mismo no lograría resolver el problema de la ocupación. Asimismo, se puede reconocer el planteamiento inherente al incremento del gasto público, incluidos los períodos de recesión, lo que hace que se incurra en un déficit, con el fin de generar demanda agregada que estimule la inversión y disminuya el desempleo (Keynes, J.M., 2003).

Para el gobierno la sustitución selectiva de importaciones jugaba un rol fundamental porque permitía reducir la debilidad estructural de la balanza comercial, abría espacios de demanda en el mercado interno para industrias nacientes secundarias o terciarias generadoras de valor, disminuía la dependencia externa e incentivaba el desarrollo de industrias petroquímicas, bioenergéticas, metalmeccánicas, farmacéuticas, entre otras. Por lo tanto era prioridad realizar actividades generadoras de valor agregado para la creación de empleo como la construcción, alimentos, pesca artesanal, artesanía, turismo comunitario, textil y calzado al vincular la inversión pública necesaria para el país con el ahorro nacional (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2009).

Las decisiones tomadas por el gobierno comenzaron a dar resultados. En el año 2010, el déficit de la balanza comercial se ubicó en USD 1.979 millones de dólares mientras que en el 2011 se redujo en un 63,8% con un valor de USD 717,3 millones de dólares en virtud del aumento de los precios del barril de crudo. La balanza petrolera tuvo un superávit de USD 7.826 millones de dólares frente a los USD 5.630 millones de dólares del año previo. Por otro lado la no petrolera aumentó su déficit en un 12,3% con un monto de USD 8.543 millones de dólares por el incremento de los precios de las materias primas y los bienes de consumo (Vela, M., 2015).

En el periodo 2012-2013, los precios del petróleo continuaron con una tendencia alcista, pero a partir de julio del 2014 los mismos tuvieron una propensión a la baja hasta llegar a USD 39,89 dólares por barril. Asimismo Estados Unidos empezó a recuperarse de la crisis inmobiliaria y el Banco Central Estadounidense anunció su política monetaria enfocada en dejar de inyectar recursos monetarios para estimular la economía, lo que provocó que el dólar estadounidense se viera fortalecido en un 25,5% más respecto al euro, en

un 30,3% más que el peso colombiano y en un 7,9% más que el sol (Vela, M., 2015).

De esa manera el gobierno volvió a temer una reincidente fuga de capital y decidió implementar salvaguardias cambiarias, puesto que al consumidor ecuatoriano le resultaba más económico comprar bienes al traspasar la frontera hacia Colombia o Perú debido a sus precios por sus respectivas devaluaciones (Vela, M., 2015).

Bajo el supuesto de Keynes de imponer un arancel sustancioso del orden del 15% para favorecer a los productos nacionales de manera especial a la vista de las dificultades para mantener saneadas las finanzas públicas, el Ministro de Comercio Exterior, Diego Aulestia dio a conocer la Resolución 011-2015 del COMEX en la cual se imponía una sobretasa arancelaria ad valorem a 2.995 subpartidas de un total de 8.000 que oscilaban entre el 5% y el 45% de acuerdo al tipo de producto durante un horizonte temporal de 15 meses (Cammarosano, J.,2017)

Así el 5% fue aplicado a productos sensibles, bienes de capital y materias primas no esenciales; el 15% a bienes de sostenibilidad media; el 25% a cerámica, CKD [partes o piezas] de televisores y de motos y el 45% a bienes de consumo final, televisores y motos (Instituto de la Ciudad, 2015). Se excluyeron los siguientes rubros: materias primas, bienes de capital, medicinas y equipos médicos, repuestos de vehículos, combustibles, artículos de higiene personal y del hogar e importaciones por correo rápido, los cuales abarcaban el 68% de las importaciones (Redacción de Economía, 2015).

Para inicios de 2016 el gobierno se vio forzado a modificar las salvaguardias cambiarias por salvaguardias de balanza de pagos con el objetivo de controlar los niveles de importaciones, mantener el equilibrio de la balanza comercial y aminorar las tensiones comerciales con sus socios comerciales de manera que empezó la supresión paulatina de la sobretasa a la importación (World Trade Organization [WTO], 2016).

Se comenzó con la reducción del 45% al 40% sobre productos acabados para consumo. En abril se eliminó la sobretasa del 5% sobre los bienes de capital y las materias primas no esenciales. Se disminuyó el arancel

del 25% al 15% a productos como cerámica, neumáticos, motocicletas y televisores, lo que significó la aplicación de dos tipos de sobretasa: 15% y 35%. De tal manera que la sobretasa fue aplicada al 18% de las importaciones en comparación al 30% que se aplicaba en enero, lo cual también vendría abolido en el año 2017 de manera gradual (OMC, 2016).

## **2.2. Consecuencias económicas y financieras en Ecuador**

Los antecedentes citados fueron los argumentos más relevantes que estableció el Gobierno ecuatoriano para defender su postura para la aplicación de las salvaguardias al constatar que su economía se veía afectada. Por tales motivos, en este segundo subcapítulo se analizan las importaciones y la producción nacional de alimentos como factores que influyeron en la implementación de la disposición, para luego enfocarse en los efectos que las medidas provocaron tanto en los consumidores como en los sectores productivos del país.

### **2.2.1. Importaciones y producción nacional de alimentos**

Según las cifras del Banco Central del Ecuador, durante el año 2014 las importaciones fueron de USD 19,7 millones de dólares FOB en carnes y despojos comestibles frescos y congelados; USD 43 millones de dólares FOB en artículos de confitería; USD 138,4 millones de dólares FOB en frutas frescas y secas; USD 43,24 millones de dólares en hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios; USD 5,05 millones de dólares FOB en cerveza de malta; USD 13,3 millones de dólares en vino espumoso y mosto de uva y USD 8,9 millones de dólares en licores y extractos para la elaboración de bebidas alcohólicas. En la Tabla N°5 se identificaron los volúmenes de importación de los grupos de alimentos de la canasta del IPC que estaban con salvaguardias (Banco Central del Ecuador, 2014)

TABLA N°5.  
VOLÚMEN DE IMPORTACIÓN DE LA CANASTA DEL IPC QUE TIENEN SOBRETASA (EN TONELADAS).

GRUPO DE PRODUCTO	Importaciones 2013 [Tn]	Importaciones 2014 [Tn]	N° de Bienes con Sobretasa	Sobretasa Promedio
Aceites y Grasas	629,9	621,2	5	39%
Aguas Minerales, Refrescos, Jugos de Frutas y de Legumbres	10242,1	40228,7	5	45%
Azúcar, Mermelada, Miel, Chocolate y Dulces de azúcar	41041,5	58756,7	20	25%
Café, té y Cacao	2663,5	2104,3	10	45%
Carne	5940,4	3994,8	13	45%
Frutas	111089,5	151064,6	17	45%
Leche, Queso y Huevos	125,9	13,2	3	45%
Legumbres-Hortalizas	44630,6	78851,8	18	42%
Pan y Cereales	117824,0	114372,7	38	36%
Pescado	929,9	554,7	5	45%
Productos Alimenticios n.e.p*	9573,8	7708,5	8	45%
*En esta categoría se incluyen los siguientes productos: mayonesa, salsa de tomate, mostaza, aliños, condimentos, alimentos de bebé.				

Fuente: Instituto de la Ciudad, 2017.  
Elaborado por: Karla Luna Yunda, 2018

En el periodo 2013-2014, los grupos que registraron mayores volúmenes de importación fueron los de pan-cereales y frutas-legumbres-hortalizas. En el primer grupo no se estableció una sobretasa para el trigo, puesto que es el principal cereal importado e insumo para la elaboración de pan. Mientras que las galletas, fideos y harinas de otros cereales sí contaron con gravamen. En cuanto al segundo grupo las manzanas, las uvas, las sandías y las naranjas originarias de Chile, Perú, Colombia y Estados Unidos fueron las frutas con mayor volumen de importación en ambos años (Instituto de la Ciudad, 2017).

La Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria [ESPAC] demostró que la producción nacional de manzanas y naranjas no alcanzó a satisfacer la demanda local. Por lo tanto su sobretasa arancelaria disminuyó los volúmenes de importación, lo que incitó a una reducción en la oferta y un incremento en el precio. Respecto a las legumbres-hortalizas, se determinó que la cebolla paiteña fue el producto con mayor volumen de compra externa desde el Perú con 66 mil toneladas (INEC, 2014).

De acuerdo a cifras dadas por el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, su producción nacional en 2012 fue de 42 mil toneladas pero debido al aumento en sus importaciones la balanza comercial de este producto fue deficitaria. Por tal motivo, con la aplicación del arancel del 45%, se buscó que su compra disminuya y que la producción nacional abastezca al mercado nacional para evitar su precio elevado. Otras legumbres y hortalizas con fuertes volúmenes de importación fueron las arvejas secas, las habas secas, el maíz dulce fresco o refrigerado y los ajos provenientes de Canadá, Perú y China (MAGAP, 2015).

Esto ocasionó que los productos oriundos de los países mencionados pudieran ingresar a Ecuador a bajo precio al generar una competencia aleva con respecto a la producción nacional y un acrecentamiento en el índice de importaciones del país, lo que suscitó una mayor salida de divisas y la iliquidez nacional. (Ministerio de Comercio Exterior, 2015)

### **2.2.2. Efectos en los consumidores ecuatorianos**

La aplicación de las medidas de restricción tuvo un impacto dentro de la economía debido a la inestabilidad en los precios, el gobierno afirmó que las sobretasas fueron aplicadas a productos suntuarios y a bienes que ya venían elaborados en el país, sin embargo a través de la Tabla N° 5 se pudo constatar que la mayoría de los productos y servicios de la canasta del Índice de Precios al Consumidor [IPC]<sup>14</sup> correspondientes a bebidas, alimentos, muebles, artículos para el hogar y prendas de vestir también se situaron en la lista de bienes con sobretasa arancelaria (Instituto de la Ciudad, 2017). La misma fue aplicada también a tintas, adhesivos, insumos para la construcción, hilos, hilados y bienes de capital como maquinaria o equipos, lo que provocó un impacto directo en los costos de producción que a su vez fomentaron los precios para el consumidor al encarecer su costo de vida (Ekos Negocios, 2015).

---

<sup>14</sup> IPC: es un indicador mensual, nacional que mide los cambios en el tiempo del nivel general de los precios, correspondientes al consumo final de bienes y servicios de los hogares de estratos de ingreso: alto, medio y bajo, residentes en el área urbana del país (INEC, 2015).

TABLA N° 6.  
BIENES Y SERVICIOS QUE FORMAN LA CANASTA DEL IPC

GRUPOS CANASTE DE IPC	N° de Bienes y Servicios	Con Salvaguardia	% de Bienes Gravados	Peso en el Gasto de los Hogares	Sobretasa Promedio
Alimentos y Bebidas No Alcohólicas	115	91	79%	22%	39%
Bebidas Alcohólicas, Tabaco y Estupefacientes	4	4	100%	1%	35%
Prendas de Vestir y Calzado	44	44	100%	8%	23%
Alojamiento, Agua, Electricidad, Gas y Otros Combustibles	11	1	9%	8%	1%
Muebles, Artículos para el Hogar y para la Conservación Ordinaria del Hogar	40	25	63%	6%	24%
Salud	26		0%	7%	
Transporte	23	4	17%	15%	28%
Comunicación	6	1	17%	5%	15%
Recreación Y cultura	34	20	59%	5%	42%
Educación	9		0%	5%	
Restaurantes y hoteles	11		0%	8%	
Bienes y Servicios Diversos	36	8	22%	10%	45%
<b>TOTAL</b>	<b>359</b>	<b>198</b>	<b>55%</b>	<b>100%</b>	

Fuente: Instituto de la Ciudad, 2017.  
Elaborado por: Karla Luna Yunda, 2018.

El mayor inconveniente se presentó en relación a aquellos bienes que no se producían en Ecuador y que sus precios aumentaron sin que exista una alternativa local. Por otra parte, la disposición expresada no tuvo efectos iguales para todos los estratos socioeconómicos. Para una familia de ingresos medio bajos que compra bienes de primera necesidad como alimentos, artículos de higiene y útiles escolares, no tuvo mayor relevancia el cambio de política económica, pues adquirió bienes nacionales que les resultaron baratos y de calidad de acuerdo a su presupuesto. A excepción de los cuadernos locales, los cuales también aumentaron su valor en un 10% y de manera implícita disminuyeron el consumo de otros bienes que podían ser comprados (Vela, M., 2015).

En los hogares de ingresos medios que tienden a consumir productos nacionales e importados, compraron alimentos o artículos de acuerdo a su preferencia. Por ejemplo optaron por las naranjas originarias de Estados Unidos en lugar de las ecuatorianas, aun al pagar un valor mayor por su arancel del 45%, por lo que redujo su consumo en otros bienes de forma

moderada para balancear su presupuesto familiar. No obstante, la compra de la fruta no fue sustituida por la nacional, pues no era de su gusto en aquel momento. En cuanto a los domicilios de ingresos elevados que consumen productos considerados de lujo, no tuvieron la premura de reducir sus compras ni sustituirlas por otras, sino que adquirieron la misma cantidad y asumieron el incremento en sus precios (Vela, M., 2015).

Para los comerciantes de frutas y hortalizas, los aranceles impuestos significaron una disminución en su compra y por ende en su posterior venta. Para ejemplificar, la manzana chilena pasó de USD 28 dólares a USD 36 dólares la caja de 100/150 unidades, pero como su consumo nacional es mayoritario, no traerla implicaba no venderla, pues la fruta producida en Ambato no logró satisfacer la demanda local, pues su sabor no fue el mismo y su valor igualó al bien importado. Lo mismo pasó con la pera que aumentó de USD 1 a USD 1,50; la uva negra que pasó de USD 1 la libra a USD 1,50 y el quintal de cebolla paiteña, que pasó de USD 36 a USD 63 (El Universo, 2015).

### **2.2.3. Efectos en los sectores productivos locales**

De acuerdo a Abba Lerner (1944), mediante tarifas arancelarias se logra mejorar la posición de la ocupación a nivel nacional. Esto se reflejó en el argumento que estableció el gobierno ecuatoriano para respaldar la aplicación de las salvaguardias, pues el objetivo era apoyar a la industria nacional y motivarla a diversificar la malla productiva para favorecer el incremento de fuentes de empleo. No obstante, tras su aplicación existieron efectos favorables y desfavorables para los sectores productivos del país.

En lo que concierne a los primeros se dio el incremento de producción nacional de bienes antes importados que podían ser sustituidos en las empresas con capacidad instalada para hacerlo. Por ejemplo, antes de la implementación de la medida el número de artesanos del sector de cuero y calzado disminuyó al pasar de 3.500 artesanos a 600 a causa de la competencia desleal proveniente de la mercadería asiática, mientras que después de llevar a cabo la disposición el número de zapateros aumentó de 600 a 5.000, lo que generó 100.000 puestos de trabajo directos e indirectos. La empresa “Buestán” presentó un calzado de seguridad industrial para trabajos

de alto voltaje eléctrico con 80% de componentes nacionales, pues para el año 2014 su rubro de importación ascendió a los USD 60 millones de dólares y para el 2015 aumentó a USD 145 millones de dólares, lo que equivaldría a 9 millones de pares de zapatos (El Telégrafo, 2016).

De igual modo, para los fabricantes de alimentos significó una oportunidad para diversificar su producción y obtener mayores ingresos. Entre los artículos que se pudieron sustituir se encontró el puré de papa y la leche de soya, los cuales incrementaron en un 10%. Por otro lado, la empresa Cervecería Nacional, subsidiaria de la transnacional Sabmiller, sustituyó el 84% de sus importaciones de las cuales se destacaron las etiquetas de los productos, las tapas metálicas y los equipos de exhibición de frío, cuyos proveedores fueron locales. Según datos proporcionados por la misma, el 88% de sus 1.800 proveedores fueron locales y entre ellos más del 70% correspondió a pequeños emprendimientos, debido a la implementación de una Dirección de Desarrollo de Proveedores para que la industria nacional mejore la calidad de sus productos (Ministerio de Industrias y Productividad, 2016).

Adelca se enfocó en la construcción de una planta de acería en Milagro con una inversión de USD 130 millones de dólares para cubrir las exigencias del sector de la construcción desde el área siderúrgica y su demanda nacional de hierro (Ekos Negocios, 2017). Por su parte, la planta productora de plásticos 'Visipak' del grupo Carvajal Empaques S. A. situada en Durán, fue inaugurada como parte de una articulación técnica entre el Ministerio de Industrias y Productividad [MIPRO] y Unilever Andina S. A., para impulsar el cambio de la matriz productiva y sustituir la importación de tarrinas plásticas para margarina para generar plazas de empleo (Ministerio de Industrias y Productividad, 2015).

Desde otra perspectiva, el sector automotriz tuvo efectos menos favorables tras la ejecución del mandato. Para el 2014, 29.068 establecimientos se dedicaron a actividades relacionadas al comercio de esta industria, de los cuales el 70% se encargó del mantenimiento y de la reparación de vehículos, mientras que el 30% se enfocó a la venta de partes, piezas, accesorios y de combustibles. No obstante, debido a la fijación de cupos por número y monto, disminuyeron las importaciones de unidades y el ingreso de CKD. De acuerdo a la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador,

entre enero y agosto del 2015 las ventas de vehículos nuevos, livianos y pesados disminuyeron en un 21,6% con respecto al año 2013 (AEADE, 2015).

La misma situación fue percibida por el sector de la construcción y de las manufacturas que trabajan con materias primas e insumos, tales como grifería, cerámicas, porcelanato, almidones, semi manufacturas plásticas, hilados, textiles de fibras naturales, productos laminados, equipo de elevación y manipulación de piezas, entre otros. Javier Díaz, presidente de la Asociación de Industrias Textiles del Ecuador [AITE], afirmó que los gravámenes en máquinas de coser, en los insumos para acabados en telas, en los material para sublimar prendas y en los repuestos de maquinarias causaron incrementos en los costos de producción y en la fabricación de los productos, tales como prendas de vestir, productos metálicos y muebles (Enríquez, C., 2016).

Como estipuló David Ricardo (1985), al ser bienes de capital que no se producen en el territorio nacional, deben ser importados por el hecho de constituir el motor para continuar con la fabricación nacional y su consecuente diversificación en las industrias. Al igual que el presidente de la AITE, Bruno Leone presidente de la Cámara Nacional de Pesquería, corroboró dicha aseveración y explicó que los aranceles adicionales para tuberías de hierro, planchas, repuestos para calderos y maquinaria también afectaron a la industria pesquera (Enríquez, C., 2016).

Cabe mencionar que el contrabando también representó una amenaza para el sector productivo pues con el aumento de los precios de las mercancías, el insuficiente abastecimiento de determinados productos y la insatisfacción de los consumidores de bienes importados, el mercado negro tuvo un mayor incentivo para operar (Salgado, J., 2015).

### **2.3. Consecuencias económicas y financieras en el exterior**

En diciembre del 2014, el Comité de Comercio Exterior analizó la solicitud de emergencia presentada por el Ecuador a la Secretaría General de la Comunidad Andina, en la que se demostró la existencia de una alteración de las condiciones de competencia del peso colombiano y del sol peruano, pues

el primero sufrió una devaluación frente al dólar del 25%, al pasar de 1.872 pesos en julio a 2.340 en diciembre del mismo año. Mientras que el segundo fue devaluado en un 5,4% al pasar de 2,79 soles a 2,95 lo cual ocasionó que los productos importados de esos orígenes ingresen al territorio nacional a precios menores e incidan en la producción nacional y en su liquidez económica (Ministerio de Comercio Exterior, 2015).

A través de la resolución N° 050-2014 el gobierno aplicó la medida correctiva con carácter de emergente y temporal de una salvaguardia cambiaria para los productos originarios de los países en cuestión en los términos del Art. 98 del Acuerdo de Cartagena al aducir que la apreciación del dólar, la salida excesiva de divisas por concepto de importaciones y la reducción de ingresos por el descenso del precio del petróleo ponían en riesgo la sostenibilidad de la dolarización. La misma entró en vigor el 5 de enero del 2015 y consistió en colocar un derecho aduanero ad valorem equivalente al 7% para los productos originarios del Perú y del 21% para los productos de Colombia. Cabe destacar que el derecho aduanero no podía superar la tarifa arancelaria de NMF o la tarifa de los diferimientos arancelarios vigentes (Comité de Comercio Exterior, 2014).

El 20 de enero fueron excluidas 160 partidas arancelarias dentro de la resolución N° 02-2015. Entre los productos descartados se encontraba el atún fresco, los follajes para animales, las mezclas o pastas para la preparación de productos de panadería, las pre mezclas para alimentos balanceados, los gases industriales, las medicinas de uso veterinario, los pigmentos y barnices, los adhesivos, los herbicidas, los insecticidas y fungicidas, los alcoholes grasos, los productos semielaborados de plástico, las etiquetas, el algodón, los sacos para embalar, los frascos de vidrio, los envases metálicos y las herramientas manuales (El Universo, 2015). Aun así la medida generó incertidumbre tanto en los países de la Comunidad Andina como en la Unión Europea, pues expresaron preocupación ante aquella disposición debido a los efectos que podía causar en sus exportaciones de productos agrícolas, de ganado bovino y ovino, textiles, bienes de hierro y acero, entre otros (World Trade Organization, 2016).

### 2.3.1. Efectos en Colombia

En 2015, el gobierno colombiano corroboró una depreciación y una devaluación de su moneda. En el primer caso, el precio del petróleo jugó un papel fundamental en la variación del peso pues al ser el principal producto de exportación del país, tuvo una interacción inestable con la oferta y demanda dentro del mercado. Por lo mismo, cuando aumentaba el precio del crudo el peso colombiano se apreciaba y cuando disminuía el valor del carburante la moneda se depreciaba. En 2014 el precio del barril de petróleo pasó de USD 91,16 dólares a USD 45,86 dólares en 2015, lo cual significó menos ingresos por commodities al gobierno colombiano, pues el dólar era máspreciado y más costoso en relación a la moneda del país cafetero (Investing, 2018).

En el segundo caso, el mandatario colombiano realizó un esquema en el que fijó el tipo de cambio y lo pasó de un valor menor a uno más elevado a causa de una reducción de inversión extranjera y la disminución de sus ventas externas. Entre octubre del 2014 y del 2015 la moneda se desvalorizó en más del 50% en relación al dólar americano. En efecto, según datos otorgados por el Banco de la República de Colombia, la tasa de cambio oficial al 5 de octubre de 2014 indicó que por cada dólar se recibieron 2.026,20 pesos colombianos, mientras que para esa misma fecha en 2015 se recibieron 3.034,90 pesos (Banco de la República de Colombia, 2018).

En este contexto, hubo efectos positivos para los exportadores colombianos dado que al cambiar los dólares recibidos a pesos obtenían una cantidad mayor de dinero, lo cual los incentivó a reducir el valor de sus productos para convertirlos en bienes más competitivos a nivel internacional y así fomentar sus ganancias. Por el contrario, los importadores tuvieron resultados menos favorables puesto que debían conseguir más pesos para comprar una cantidad igual de dólares y así pagar sus compras, lo cual hizo que los productos importados perdieran competitividad por su precio elevado (Red Cultural del Banco de la República en Colombia, 2017).

En lo que concierne la relación comercial entre Colombia y Ecuador, cuyos términos fueron establecidos en la conformación de la Comunidad Andina, se crearon acuerdos en materia regulatoria, de origen de mercancías y de cooperación bilateral para lograr un intercambio constante y dinámico.

Durante el periodo 2009-2016 las exportaciones colombianas tuvieron una dinámica irregular, pues la imposición de medidas compensatorias por parte del gobierno ecuatoriano afectó su economía. Por lo mismo, en mayo del 2009 el país vecino presentó a la SGCAN una evaluación acerca de los efectos de la disposición y solicitó no considerar el recurso de reconsideración interpuesto por Ecuador pues amenazaba las relaciones comerciales dentro del marco de la zona de libre comercio entre los miembros de la Comunidad Andina, las mismas que facilitaron e impulsaron el desarrollo de empresas del sector automotriz, de productos de mar, de medicamentos, textiles y de recursos energéticos de ambos países (Arguello, R., 2009).

En 2014 y 2015 hubo una disminución del 8,2% en las exportaciones colombianas que pasaron de 801 mil toneladas a 736 mil toneladas, con un monto de USD 208 millones de dólares en marzo 2014 a USD169 millones de dólares en febrero 2015. De igual modo entre 2015 y 2016 descendieron en un 4,1% al pasar de 736 mil toneladas a 705 mil toneladas. Del total vendido, el 32,9% de bienes se vio afectado por el arancel del 45%; el 21,4% por el de 25%; el 7,1% por el de 15% y el resto por el de 5% (Romero, J., 2017).

Los bienes no mineros se vieron perjudicados en un 99,8%, los bienes industriales en un 47,5%, los agrícolas en un 52,5% y los manufacturados en un 89,9%, lo que perjudicó a las empresas colombianas que tenían a Ecuador como el principal destino de su oferta exportable con valor agregado. De tal forma que pasó a ser el cuarto destino de las remesas no mineras, el octavo de las exportaciones agrícolas y el cuarto de las ventas manufactureras (Romero, J., 2017).

A partir de febrero de 2016, con el inicio de la desgravación progresiva de las sobretasas arancelarias comenzaron a mejorar los vínculos diplomáticos entre ambos actores y las exportaciones colombianas tuvieron un crecimiento acumulado del 7,4%, al pasar de USD 169 millones de dólares en marzo 2015 a USD 182 millones de dólares en febrero 2016 (Romero, J., 2017).

### 2.3.2. Efectos en Perú

A partir del Acuerdo de Paz en 1998 y con la firma del Convenio de Aceleración y Profundización del Libre Comercio, el comercio entre Perú y Ecuador se fomentó al establecer el arancel cero para el intercambio bilateral. El petróleo abarcó el 80% de las exportaciones hacia Perú, lo que le convirtió en el tercer destino de ventas de crudo, seguido por los atunes de conserva. Entre los productos importados se destacó el gas licuado de petróleo dentro del rubro de propano y el alcohol etílico sin desnaturalizar. Así, durante el período 2008-2015, el flujo comercial entre ambos países fue superavitario, pues las ventas externas nacionales registraron un valor FOB de USD 544,3 millones de dólares mientras que las compras fueron de USD 472 millones de dólares hasta el primer periodo semestral del 2015 (Gestión, 2016).

En abril de 2009, luego de la interposición por parte de Ecuador ante la SGCAN, al igual que el país cafetero Perú solicitó que se revoque la autorización de aplicar las medidas de salvaguardia al comercio intracomunitario sin obtener un resultado favorable. Carlos Posada, director ejecutivo del Instituto de Investigación y Desarrollo de Comercio Exterior de la Cámara de Comercio de Lima aseguró que durante el periodo 2013-2014 las exportaciones llegaron a USD 101 millones de dólares, mientras que entre 2014 al 2015 se redujeron a USD 160 millones de dólares a consecuencia de los requisitos técnicos impuestos (Cámara de Comercio de Lima, 2016).

Tales medidas afectaron las ventas externas de los medianos y pequeños empresarios peruanos e incidieron en la reducción del número de empresas exportadoras. En 2014 participaron 1.387 compañías pero en 2015 se registraron 1.262, lo que significó que 125 empresas de los sectores metal-mecánica, alimentos preparados, cosméticos y plásticos dejaron de exportar al país.

En 2014 las exportaciones no tradicionales que constituyeron la mayor parte de envíos a Ecuador fueron de USD 700 millones de dólares, mientras que en 2015 se registró una reducción de USD 150 millones respecto al año anterior. La sobretasa arancelaria que iba del 5% hasta el 45%, perjudicó a 1.166 subpartidas peruanas, lo que representó el 31,1% del total de sus ventas externas, razón por la cual el gremio empresarial legitimado por el artículo 139

del Acuerdo de Cartagena que garantiza el mismo trato para los países miembros de la CAN, exigió a Ecuador que excluyera a Perú de la aplicación de la nueva salvaguardia, tal como se hizo con Bolivia y Paraguay (Cámara de Comercio de Lima, 2016).

Según datos de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria de Perú [SUNAT], los sectores con mayor demanda en mano de obra son el textil-confecciones y el agropecuario. En el primero se aplicaron aranceles a 357 subpartidas con un valor de exportación de USD 77,8 millones de dólares y en el segundo fueron perjudicadas 85 subpartidas con un valor de USD 64.9 millones de dólares. Lo mismo ocurrió con el sector metal mecánico con 334 subpartidas en un valor de USD 47,6 millones de dólares y el sector químico con 69 subpartidas y un monto de USD 33,7 millones de dólares (SUNAT, 2014).

### **2.3.3. Efectos en la Unión Europea**

La Unión Europea opinó que Ecuador debió utilizar otros mecanismos alternos para equilibrar su presupuesto, como los recortes en los gastos, en lugar de imponer cuotas a las importaciones, pues al interno del bloque también hubo repercusiones (ICTSD, 2009). En respuesta, el Pleno del Comité de Comercio Exterior a través del artículo 1 de la resolución N°. 042-2014 estableció que no se iban a introducir nuevos derechos arancelarios, cargas con un efecto equivalente, nuevas restricciones cuantitativas o medidas que hubieran tenido ese resultado para las importaciones originarias de la Unión Europea, así como incrementos de los niveles de los derechos arancelarios o cargas existentes (Servicio Nacional De Aduana Del Ecuador, 2015).

No obstante, el 30% de las importaciones desde la Unión Europea se vio afectado por la salvaguardia. Peter Schwaiger, delegado del bloque en Ecuador indicó que un 8% de las ventas a Ecuador fue impactado por el 45% de sobretasa en los bienes de consumo, en los alimentos, en los azulejos, en las baldosas, entre otros. En el 2014, las exportaciones europeas al país decayeron en un 5% con un monto de USD 2.940 millones de dólares, mientras que en 2015 el monto de importaciones desde la U.E fue de USD 1,865 millones de dólares, lo que representó una disminución del 23% contrastado

con el año anterior, por lo que su comercio bilateral resultó ser menos beneficioso. (Enríquez, C., 2015).

Cabe destacar que esto no afectó al proceso de negociación para la ratificación del acuerdo comercial. En efecto, Diego Gordón, gerente de la Cámara de Industrias y Comercio Ecuatoriano-Británica, sostuvo que los productos que tuvieron una tendencia decreciente dentro del mercado nacional fueron los de consumo como vino o whisky y lácteos, pero indicó que las salvaguardias no tuvieron relación con el acuerdo comercial multipartes negociado por Ecuador y la UE (El Universo, 2015).

De acuerdo al análisis realizado en este segundo capítulo, se pudo verificar el cumplimiento del segundo objetivo, pues aunque las salvaguardias fueron una medida obligada para sostener el modelo rentista de la economía y apoyar a la industria nacional, existieron consecuencias económicas y financieras tanto en el comercio nacional como en el comercio exterior del país.

En el primer caso se pudo comprobar que la medida no benefició de manera equilibrada a los sectores productivos y a los consumidores, pues las áreas de producción y las estratificaciones sociales no permitieron que el impacto sea igual para todos. En el segundo caso, a través de la ejemplificación con países específicos como Colombia, Perú y con el bloque europeo, se pudo constatar que los efectos fueron negativos, pues sus ventas externas hacia la nación ecuatoriana no se vieron favorecidas por su disposición gubernamental, lo cual también contribuyó a que los países vecinos retrasen su visto bueno para que el país se adhiera al proceso de ratificación del acuerdo comercial multipartes.

## **CAPITULO III**

### **PUNTOS DE CONTROVERSA EN EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN PREVIAMENTE A LA FIRMA DE ADHESIÓN DE ECUADOR AL ACUERDO CON LA U.E**

En la tercera parte de la investigación se procura identificar los desacuerdos comerciales durante el proceso de negociación entre Ecuador y la Unión Europea para comprender los motivos de su prórroga y los efectos que tuvo en el comercio exterior de ambos actores. Por tal motivo se abordan las particularidades inherentes al Acuerdo Comercial y los temas comerciales sensibles entre las partes.

#### **3.1. Particularidades**

El gobierno nacional buscaba un acuerdo que privilegie la solidaridad, la cooperación, la complementariedad y la reciprocidad en sus relaciones comerciales. Razón por la cual en este subcapítulo se propone una definición del Acuerdo Comercial Multipartes para comprender la relevancia que este tiene para Ecuador y así analizar los antecedentes del proceso de negociación que condujeron a su posterior adhesión.

##### **3.1.1. Definición del Acuerdo Comercial Multipartes [ACM]**

La OMC define dos tipos de convenios: los Acuerdos Comerciales Regionales [ACR] y los Acuerdos Comerciales Preferenciales [ACPR]. Los primeros se definen como acuerdos comerciales recíprocos entre dos o más socios e incluyen los acuerdos de libre comercio y las uniones aduaneras. Los segundos son preferencias comerciales unilaterales que incluyen los esquemas adoptados en el marco del Sistema Generalizado de Preferencias y otros regímenes preferenciales no recíprocos para los cuales el Consejo General concede una exención (WTO, 2018).

Para la Real Academia Española (2015), un Acuerdo Comercial es un tratado entre dos o más partes regido por el derecho internacional y cuyo propósito es constituir normas de relación o solución de eventuales diferencias. Por otro lado, Pro Ecuador (2015) sostiene que los tratados comerciales permiten a los países obtener preferencias arancelarias totales o parciales en

la exportación de sus productos hacia determinados mercados extranjeros, por lo que la política de comercio exterior debe enfocarse en entablar convenios y tratados comerciales, sea de libre comercio o de tratamiento preferencial con el objetivo de eliminar o reducir los aranceles aduaneros cargados a productos exportados o inclusive disminuir los trámites que deben seguir para poder ingresar al país.

El Acuerdo Comercial Multipartes fue concordado bajo la política económica que el bloque europeo conformó a inicios del siglo XXI, la misma que fue influenciada por la implementación de la agenda Doha para el desarrollo, por el fortalecimiento del régimen multilateral del comercio y por el impulso de concretar pactos de asociación entre regiones basándose en el diálogo político, en la cooperación y en el comercio. Otro determinante que intervino en su designación fue la suspensión de las negociaciones entre la Comunidad Andina de Naciones y la UE a causa de las diferencias ideológicas y políticas entre los países andinos (Villagómez, 2012).

En efecto Bolivia y Ecuador condicionaron su participación, por lo que Colombia y Perú basaron sus conversaciones en el marco del Acuerdo de Comercio Bilateral Multipartes. Lo que motivó a la UE a negociar un tratado comercial fue el plan Política Exterior y de Seguridad Común [PESC], lo cual generó una complejidad funcional al regir las estrategias que deben ser utilizadas con los diferentes socios político-comerciales. Se determinaron tres motivos por los que el bloque europeo debe negociar acuerdos preferenciales de comercio: 1) contrarrestar una desviación del comercio causada por convenios comerciales entre terceros países, 2) crear relaciones estratégicas con países o regiones que posean desarrollo económico o estén en proceso de hacerlo y 3) fortalecer las reglas internacionales del comercio (Leví, 2013).

La Dirección General de Comercio de la Comisión Europea estableció que la política comercial debe favorecer los convenios para que se tomen en cuenta el comercio de bienes y servicios e inversiones, elementos que permitiría mejorar las capacidades de acceso de mercados a proveedores europeos (Villagómez, 2012). Para efectuar este tipo de acuerdos se debe priorizar la ejecución de reglas y estándares internacionales de comercio de acuerdo a la Organización Mundial del Comercio tales como los derechos de

propiedad intelectual y el trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo (OMC, 2015).

Los ACM deben contener cláusulas inherentes a política exterior que promuevan la integración regional para fomentar la estabilidad política y económica al negociar entre regiones; a desarrollo sostenible que incluya estándares laborales y medio ambientales; a cooperación política y de protección a los derechos humanos (Villagómez, 2012).

El Tratado de Lisboa identifica tres tipos de convenios: 1) de comercio, 2) de cooperación y 3) de asociación en el que cada miembro posee su propia naturaleza y alcance. A partir de esto, se puede deducir que el ACM pertenece a la tercera categoría, pues en su interior se introdujeron cláusulas sobre el acceso preferencial a mercados, diferentes formas de cooperación técnica, financiera o económica y política según el enfoque de cada país. (Levi, 2013).

El Acuerdo Comercial Multipartes al que se adhiere Ecuador es considerado un convenio de tercera generación y de largo alcance, pues traspasa el ámbito de comercio de bienes al enfocarse en otros segmentos tales como servicios, compras públicas, propiedad intelectual, temas de tratamiento aduanero, medidas sanitarias y fitosanitarias, inversiones, barreras no tarifarias, política de competencia y métodos para arreglo de diferencias (Levi, 2013).

### **3.1.2. Importancia del ACM para Ecuador**

El Ministro de Comercio Exterior en funciones Juan Carlos Cassinelli alegó que la importancia del acuerdo se debía a la pérdida de preferencias arancelarias que el bloque europeo otorgaba a Ecuador a través del SGP+, las cuales estaban previstas culminar a fines de 2014. Esto era preocupante para el gobierno nacional, pues se perdían los beneficios que los productos tenían para acceder a Europa y en consecuencia se perdían ingresos por remesas. Enfatizó que era relevante llevar adelante el acuerdo al considerar que la Unión Europea se convirtió en uno de sus principales socios comerciales y en uno de los destinos más relevantes para las exportaciones no petroleras de Ecuador lo

que fortalece el desarrollo integral de sus relaciones bilaterales (Los Andes, 2016).

En efecto, para Ecuador era menester presionar la solución del diferendo del banano y redefinir el campo de negociación con el afán de conseguir un acuerdo de comercio favorable para la mayoría de productores nacionales y no para unos pocos exportadores o para las transnacionales europeas. Fue así que el ex mandatario reconsideró el convenio junto a la U.E con modificaciones favorables para el país, por lo que el acuerdo suscrito con el bloque presentó diferencias específicas para el caso ecuatoriano que apuntaban al bienestar y protección de los sectores más sensibles con el fin de precautelar la producción agrícola nacional (Jácome, H., 2013).

El ACM constituye un hito histórico en los vínculos entre ambos socios. Por una parte, otorga concesiones arancelarias a bienes agrícolas y liberaliza de forma inmediata el 99,7% de la oferta exportable histórica del Ecuador y el 100% de los productos industriales y pesqueros. Y por otra, consiente a la Unión Europea beneficios arancelarios en un período de tiempo variable que puede ir hasta 17 años, lo que reconoce el principio de asimetría en los niveles de desarrollo entre las partes. Se garantizan los movimientos de capital y las inversiones al mismo tiempo que se abren de forma gradual los mercados financieros, de servicios y de compras públicas para que no exista un impacto negativo en las economías de cada parte (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2017).

Además, se estableció un marco legal de largo plazo perdurable y transparente a través de reglas claras que brinden una mayor previsibilidad para los operadores económicos e inversionistas con el fin de atraer más transferencia de tecnología e innovación que son requeridos por Ecuador. Para esto se creó un clima de negocios más favorable para las inversiones y oportunidades de nuevas actividades comerciales. De igual forma, un mayor flujo comercial entre las partes supone una generación mayor de empleo y por ende un impacto directo en los niveles de pobreza, subempleo y desempleo (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2017).

Lo más destacado de este lazo comercial es la evolución en sus relaciones bilaterales, puesto que al ser socios privilegiados se guían por mejores prácticas acordadas a escala internacional que avalan un entorno lúcido en el que prevalece el trato nacional sin discriminaciones entre ambas partes. Se debe destacar que el Acuerdo contiene un capítulo adicional sobre el desarrollo sostenible en virtud de que ambos actores se comprometieron a reforzar el desarrollo económico y social. Se resolvió no enfocarse de forma exclusiva al cumplimiento de la legislación laboral y ambiental de cada una de las partes, sino más bien adoptar los respectivos estándares internacionales. Para lo citado se acordó monitorear y evaluar los impactos del Acuerdo en el ámbito laboral y ambiental a través de consultas que involucren a diferentes sectores de la sociedad civil (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2017).

### **3.1.3. Antecedentes y cronología del proceso de negociación**

En 1994 la Unión Europea diseñó una estrategia que le permitió un acercamiento hacia los países de Latinoamérica, como la suscripción de Acuerdos de Asociación con México y Chile o las negociaciones con el MERCOSUR. Los países andinos y centroamericanos buscaban insertarse en ese proceso con el fin de llegar a acuerdos de cooperación de segunda generación y un acceso al mercado sobre la base de concesiones unilaterales para evitar un trato distinto con respecto a otras naciones (Villagómez, M., 2012).

Fue así que en la IV Cumbre América Latina–Caribe–Unión Europea en 2006 se aprobó un mandato para empezar con las negociaciones y durante la XXI Reunión Ministerial de la Comunidad Andina y la Unión Europea en 2007 se expresó la intención de suscribir un Acuerdo de Asociación basado en pilares de diálogo político, de cooperación y de comercio, lo cual se formalizó en junio del mismo año durante la XVII Reunión Ordinaria del Consejo Presidencial Andino celebrado en Tarija, Bolivia (Villagómez, M., 2012).

Las relaciones entre la Unión Europa y los países que integran la Comunidad Andina se intensificaron en virtud de un diálogo político, económico y comercial continuo. En este intervalo de tiempo transcurrieron dos sucesos

relevantes. En enero del 2007 el Econ. Rafael Correa Delgado tomó la posesión como presidente de la República del Ecuador, el cual criticaba de forma abierta los Tratados de Libre Comercio, pues al igual que Keynes, reconocía al Capitalismo como enfermo, razón por la cual consideró imprescindible su intercesión en el procedimiento citado al contemplar que el sistema capitalista no puede regir de manera estricta la estructura y desenvolvimiento del mismo (Keynes, J.M., 2003). Y en abril, el inicio de tres rondas de negociación: la primera que tuvo lugar en Bogotá el 17 de setiembre, la segunda que se realizó en Bruselas el 14 de diciembre y la tercera que concluyó en Quito el 25 de abril de 2008, las mismas que fueron interrumpidas en junio de ese año a causa de visiones políticas distintas (Villagómez, M., 2012).

En efecto, aunque los objetivos de los países de la CAN se enfocaban en la lucha contra el narcotráfico y la reducción de la pobreza, no fueron suficientes para efectuar una integración regional que facilite negociar como bloque, puesto que sus intereses y sus circunstancias de desarrollo eran diferentes. Por un lado, Colombia y Perú tenían una orientación abierta al comercio internacional basada en el principio de la ventaja comparativa (Brown del Rivero, A., 2012).

Por otro, Ecuador y Bolivia sostenían una postura basada en el desarrollo endógeno, social y solidario e inspirada en una política exterior que buscaba afianzar su soberanía e independencia. (Brown del Rivero, A., 2012). Fue así que la Comunidad Andina y la U.E acordaron un marco flexible de negociación que conllevó al fin del Acuerdo de Asociación entre bloques y el inicio de reuniones bilaterales para llegar a un Acuerdo Comercial Multipartes de mayor alcance conforme las posibilidades, intensidades, plazos y velocidades de cada país andino (SICE, 2016).

En enero del 2009 el ex primer mandatario ecuatoriano planteó un esquema al presidente de la Comisión Europea para llegar a un Acuerdo de Comercio para el Desarrollo. En ese mismo periodo el gobierno boliviano optó por apartarse, mientras que los otros tres países representantes de la CAN se reunieron en Bruselas con la U.E para avanzar en las negociaciones del acuerdo comercial. La primera ronda de negociaciones dentro del nuevo

esquema culminó en Bogotá el 13 de febrero. La segunda ronda se llevó a cabo en Lima, del 23 al 27 de marzo. La tercera en Quito, del 22 al 25 de abril.

La cuarta el 19 de junio y la quinta concluyó en Lima del 20 al 24 de julio, pero días anteriores a su comienzo Ecuador decidió suspender su participación dentro del proceso debido a la controversia del banano en la OMC que continuaba sin solucionarse y las diferencias conceptuales que se contraponían con su estrategia de fomento de la producción nacional, de desarrollo y con su normativa interna (SICE, 2016). De esta manera el Estado ecuatoriano aplicó el supuesto demostrado por Abba Lerner (1944) al tomar decisiones de acuerdo a su situación política y así enfatizar su poder, pues el mismo se sobrepuso ante cualquier interés particular de oposición.

A partir de ese momento participaron solo Colombia y Perú en las otras cuatro rondas de negociación. Así, la sexta se dio del 21 al 25 de septiembre en Bruselas, la séptima se realizó del 16 al 20 de noviembre en Bogotá. Mientras que las últimas dos se efectuaron del 18 al 22 de enero de 2010 en la misma ciudad y del 22 al 28 de febrero en Bruselas (SICE, 2016).

Mientras tanto, el 18 de febrero de 2010 el ex jefe de Estado ecuatoriano dio a conocer su decisión de retornar a la mesa de negociaciones del Acuerdo Comercial Multipartes si la U.E cumplía las disposiciones de la OMC en el tema del banano. El 19 de mayo de 2010, en el marco de la VI Cumbre de Jefes de Estado y Gobierno de la Unión Europea, América Latina y el Caribe realizada en Madrid concluyeron las negociaciones entre Colombia y Perú con la U.E (SICE, 2016).

El 31 de mayo del mismo año se suscribió el Acuerdo de Ginebra sobre el Comercio del Banano entre el bloque europeo y los proveedores latinoamericanos de banano NMF<sup>15</sup> en el que se estipuló la reducción gradual del arancel aplicado de 176 €/TM<sup>16</sup> a 114 €/TM en un periodo de 8 años y a través del cual se retomaron los diálogos con Ecuador en el margen de un pacto para desarrollo sobre comercio, temas no comerciales, diálogo político y cooperación, pues fue respetada una de las sensibilidades expresadas por el

---

<sup>15</sup> Proveedores latinoamericanos de banano NMF: Brasil, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Perú y Venezuela (Diario Oficial de la Unión Europea, 2010).

<sup>16</sup> TM: Tonelada Métrica.

país respecto a su competitividad en las exportaciones de la fruta frente a aquellas preferenciales con arancel 0 de los países de África, el Caribe y el Pacífico [ACP] y fueron tomadas en cuenta las asimetrías que existían entre ambos (Diario Oficial de la Unión Europea, 2010).

Por otro lado, los jefes negociadores de la Unión Europea, Perú y Colombia se reunieron en Bruselas los días 23 y 24 de marzo de 2011 para rubricar los textos finales del acuerdo comercial entre las partes. Luego se inició el proceso de traducción, firma y adopción del convenio para que éste pudiera entrar en vigor. El 16 de marzo de 2012, el Consejo de la Unión Europea aprobó el Acuerdo Comercial Multipartes con los dos países latinoamericanos en el ámbito de la sesión del Consejo de Asuntos Exteriores. El mismo se suscribió el 26 de junio en Bruselas y entró en vigor en marzo de 2013 para Perú y en agosto del mismo año para Colombia (SICE, 2016).

En lo que concierne a Ecuador, en abril del 2013 Rafael Correa mantuvo una reunión con la Canciller alemana Angela Merkel en la ciudad de Berlín donde ratificó la voluntad política del Gobierno Nacional de negociar un Acuerdo con la U.E. Dos meses después del encuentro, el Director General de Comercio de la Comisión Europea, el Comisario de Comercio y otros funcionarios retomaron las negociaciones comerciales junto al Ministro de Comercio Exterior ecuatoriano y demás delegados de cargos afines con el objetivo de establecer las bases que permitirían la reanudación de las negociaciones bilaterales en el marco del convenio. Entre julio y diciembre de ese año, se produjeron varios encuentros de trabajo mediante video conferencias para preparar los temas que se llevarían a cabo en las cuatro rondas de negociaciones del ACM (Ministerio de Comercio Exterior, 2014).

En tales reuniones se discutieron argumentos inherentes a las disposiciones en base a las propuestas realizadas por Ecuador con referencia a las políticas públicas de desarrollo y aquellas efectuadas por la U.E en cuanto a la metodología para el registro y protección de las indicaciones geográficas de interés de las partes. Asimismo, se tomaron en cuenta las solicitudes y ofertas intercambiadas por ambos actores en materia de acceso a mercados [de agricultura y de bienes industriales], de servicios, de contratación pública y de propiedad intelectual (Ministerio de Comercio Exterior, 2014).

La primera ronda de negociaciones en el marco del ACM entre Ecuador y la Unión Europea tuvo lugar en Bruselas del 13 al 17 de enero de 2014, cuyos resultados se concentraron en las propuestas presentadas por el Ecuador para modificar o precisar los textos del instrumento. La segunda se dio en Manta del 24 al 28 de marzo de 2014, en la cual se volvió a examinar los intercambios de posiciones arancelarias para establecer las condiciones de ingreso al mercado de ambos, se analizaron los sectores de compromisos específicos tanto en servicios como en establecimiento y se progresó en la apertura del mercado industrial (Ministerio de Comercio Exterior, 2014).

La tercera se realizó en Bruselas del 9 al 13 de junio de 2014 en la cual se trató el contenido sobre el SGP Plus, cuyo objetivo principal era conservar los beneficios comerciales y las preferencias arancelarias mientras avanza el proceso para formalizar el Acuerdo Comercial. La cuarta se efectuó del 7 al 19 de julio de 2014 en la misma ciudad (Ministerio de Comercio Exterior, 2014).

Ésta última se realizó en dos etapas: la primera del 7 al 12 de julio y la segunda del 15 al 19 del mismo mes, pues el intervalo de esos días fue destinado a consultas con el ex Presidente de la República y sus ministros de gabinete sobre temas correspondientes a las condiciones de acceso al mercado europeo del banano, los niveles de los umbrales y exclusiones para la contratación pública, los compromisos del país en propiedad intelectual relacionados con sus obligaciones en el marco del ADPIC<sup>17</sup> y la imposición de nuevos niveles de aranceles nacionales para la importación de productos manufacturados (Ministerio de Comercio Exterior, 2014).

El 17 de julio de 2014, durante la segunda fase de la cuarta y última ronda, se consiguió un mejor trato comercial para los temas y productos de carácter sensible para Ecuador, motivo por el que los equipos negociadores rubricaron los textos negociados para el Acuerdo Comercial Multipartes. El 1 de agosto el ex mandatario aprobó lo convenido con la Unión Europea y sugirió al jefe negociador continuar con las reuniones inherentes al finiquito del SGP plus para que pudiera ser sustituido por un mecanismo temporal que establezca la entrada de los productos ecuatorianos a Europa. En diciembre del mismo año

---

<sup>17</sup> ADPIC: Acuerdo sobre los aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (WTO, 2018.).

el Ministro Rivadeneira y la Comisaria Malmström suscribieron el acta de culminación del proceso (Ministerio de Comercio Exterior, 2014).

Para el periodo 2015-2106 el gobierno se comprometió a solucionar temas específicos de la relación comercial denominados “irritantes comerciales” referentes a las tasas de patentes, las licencias obligatorias otorgadas y los cupos para vehículos con el objetivo de obtener el dictamen favorable del DG Trade<sup>18</sup> de la Comisión Europea para la ratificación y entrada en vigor del Acuerdo (Ministerio de Comercio Exterior, 2014). El 15 y el 18 de diciembre de 2015 los gobiernos colombiano y peruano dieron su apoyo a la adhesión de Ecuador al Acuerdo Comercial e instruyeron a sus ministros la inmediata implementación (Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana, 2015).

El 30 de septiembre de 2016 el Departamento de Comercio de la Comisión Europea compareció ante la Comisión del INTA<sup>19</sup> en el Parlamento Europeo y comunicó las soluciones de los “irritantes” para que el trámite de suscripción prosiga. El 11 de noviembre de 2016 Jorge Glas, ex vicepresidente de la república del Ecuador suscribió el Protocolo de Adhesión de Ecuador al “Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea” en Bruselas. El proceso de ratificación continuó a nivel nacional e internacional (Parlamento Europeo, 2016).

Por una parte, el 12 de diciembre la Corte Constitucional ecuatoriana mediante su plenaria reunida en sesión extraordinaria N° 001- E- 2016 aprobó el informe del Acuerdo y declaró la constitucionalidad del mismo (Corte Constitucional del Ecuador, 2016). Por otra, el 15 de diciembre el Parlamento Europeo dio su visto bueno a la incorporación de Ecuador al tratado con 544 votos a favor, 114 en contra y 44 abstenciones (Parlamento Europeo, 2016).

El mismo fue publicado en el Diario Oficial de la Unión Europea el 24 de diciembre de 2016, seis días antes del vencimiento de la prórroga otorgada a las preferencias arancelarias. Su entrada en vigor fue prevista para el 1 de enero de 2017, día en el que finaliza el trato preferencial unilateral del SGP+ para el Ecuador (Ministerio de Comercio Exterior, 2014).

---

<sup>18</sup> DG Trade: Departamento de Comercio.

<sup>19</sup> INTA: Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria

### **3.2. Temas sensibles para la Unión Europea y para Ecuador**

Durante el periodo 2009-2016 se mostró que las lógicas en temas políticos y comerciales eran diferentes entre ambos actores lo que dificultó y prolongó sus negociaciones. En este segmento se analizan cuatro temas considerados como los más relevantes dentro de las controversias en el proceso de negociación entre Ecuador y la Unión Europea: 1) el sector agrícola; 2) el sector industrial; 3) las indicaciones geográficas y 4) la propiedad intelectual.

#### **3.2.1. Sector Agrícola**

Durante la primera ronda de negociaciones se estableció que el 75% de los productos agrícolas provenientes de Ecuador iba a beneficiarse de un libre acceso al mercado europeo a partir del 1 de enero de 2017, fecha de entrada en vigor del acuerdo. De manera especial se puso énfasis en los productos de la oferta exportable que ingresaban bajo el tratamiento preferencial del SGP+ como las rosas frescas, el café, el cacao, las frutas tropicales, las hortalizas frescas, el aceite de palma y el tabaco entre otros productos (Ministerio de Comercio Exterior, 2017).

Dado que el sector agrícola representa un pilar fundamental para la economía europea al ser el destino de recursos financieros de la PAC<sup>20</sup> del bloque, no se admite una liberalización total del comercio de bienes considerados “sensibles” (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2017). Por tal motivo el 25% restante fue sujeto a una reducción arancelaria gradual o a la entrada de productos con 0% de arancel a través de contingentes<sup>21</sup>. El primer caso correspondió al banano, mientras que el segundo caso concernió a los bienes que no eran favorecidos por el sistema de preferencias tales como el arroz, azúcar, maíz, panela, fécula de yuca (Ministerio de Comercio Exterior, 2017).

El banano fue un tema relevante que tuvo que ser analizado por ambas partes antes de concretar la firma. Por un lado Ecuador se veía afectado por los aranceles elevados que la Unión Europea mantuvo al ingreso del banano, lo

---

<sup>20</sup> PAC: Política Agrícola Común

<sup>21</sup> Contingentes Arancelarios: determinadas cantidades de mercancía de importación que durante cierto período de tiempo, están total o de forma parcial exentas del pago de derechos arancelarios.

cual suscitó controversia en el interior de la OMC, la misma que en 2010 se solucionó y resultó en un veredicto a favor de los intereses ecuatorianos al establecer una reducción del arancel de €178 a € 114/TM en un período de 8 años (Levi, M., 2013).

No obstante, los acuerdos que la Unión Europea suscribió con países centroamericanos y del sur como Colombia y Perú garantizaban una desgravación de la fruta hasta de € 75/ TM en un período de 10 años, lo cual restó competitividad a las exportaciones nacionales, pues dichas naciones tenían mejores condiciones de precio que perjudicaba las ventas externas del país. Por otro, la Unión Europea buscaba proteger su mercado pues temía que la producción del banano en España, Francia, Portugal y Grecia disminuya con la entrada de la fruta ecuatoriana. Del mismo modo protegió las exportaciones de sus ex colonias del África, el Caribe y el Pacífico [países ACP], las cuales venían favorecidas con un ingreso libre de aranceles, motivos por los cuales las relaciones bilaterales entre la U.E y Ecuador se vieron perjudicadas al inicio del proceso (Levi, M., 2013).

Fue así que ambas partes coincidieron en reducir el arancel de manera gradual a partir €104/TM en 2016 hasta llegar a €75/TM después de cuatro años de la firma del convenio. El arancel cobrado al Ecuador mantiene una diferencia simbólica de €1/TM con respecto a Colombia y Perú pero a partir del 2020 la fruta tendrá las mismas condiciones preferenciales que tienen estos países en el mercado europeo, lo que volverá más competitivo al sector que exporta un promedio de USD 800 millones de dólares anuales (Ministerio de Comercio Exterior, 2017).

Asimismo se propuso un mecanismo de estabilización para el periodo 2016-2020 en el cual la Unión Europea se reserva el derecho de subir los aranceles al banano procedente del Ecuador siempre y cuando los volúmenes de envío de la fruta se sobrepasen (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2017).

Para el caso del arroz se obtuvo un contingente de 5.000 TM por año, con una cláusula de revisión al final del año 2021, la cual estableció que este monto podía ampliarse en función del grado de utilización del mismo. Los requisitos de ingreso para azúcar también mejoraron al negociarse dos

contingentes: 1) de 15.000 TM por año para las exportaciones de azúcar cruda y panela con un aumento permanente anual de 450 toneladas y 2) de 10.000 TM por año para las remesas de azúcar refinado y productos con altos contenidos de azúcar con un aumento anual de 150 toneladas. En lo que concierne el maíz duro y sus derivados como la harina se logró un contingente de 37.000 TM por año. Mientras que para la fécula de yuca la U.E concedió un contingente de 3.000 TM por año. (Ministerio de Comercio Exterior, 2017).

En cuanto al acceso de productos europeos al mercado nacional, las partes acordaron que a partir del 1 de enero de 2017 el 44% de las líneas tarifarias agrícolas se beneficiarían de una desgravación inmediata o de un periodo de 3 a 7 años pues resultaron ser bienes “no sensibles” para Ecuador. Así los productos más relevantes fueron los animales vivos, los despojos de porcino, los jamones de porcino, los tomates, las coliflores, los espárragos, las berenjenas, las castañas, las uvas pasas, las maltas, el aceite de oliva, los productos de panadería, los confites, las pastas alimenticias, los jugos de manzana y los vegetales procesados (SICE, 2018). Para las bebidas alcohólicas como las cervezas, los vinos, el ron y el whisky que registraron una participación del 27% en sus remesas, se dictaminó reducir el arancel de manera total al entrar en vigencia el ACM (Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones, 2016).

El 10% de las partidas correspondiente a 93 líneas tarifarias como las carnes de cerdo, bovino, pavo y de aves, huevos, soya, arroz o maíz, quedaron excluidas del Acuerdo al ser considerados productos “sensibles”. Para los productos que representaron el 46% restante, se determinó la categoría de desgravación en un período comprendido entre 3 y 17 años de acuerdo al mecanismo de estabilización de precios [MEP] que mantiene el sistema andino de franja de precios para fijar el costo de importación de productos agropecuarios cuyo precio internacional es inestable (Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones, 2016).

En la categoría de 10 años se tomaron en cuenta 128 subpartidas arancelarias, entre las cuales se destacó la miel, las cebollas, las naranjas, las mandarinas, los limones, la pimienta, el té, los derivados de cereales, los chocolates, las mermeladas, las frutas en conservas y los helados. En la categoría de 15 años fueron consideradas 4 subpartidas arancelarias

referentes a la carne y piernas de porcino salada o en salmuera, seca o ahumada. Las carnes de la especie caprina, caballar, asnal o mular, fresca, refrigerada o congelada se desgravaron de forma paulatina en seis etapas cada año. Mientras que las carnes de la especie bovina, porcina y de aves frescos o refrigerados sin trocear o en trozos y despojos quedaron excluidas de la eliminación arancelaria. Fue otorgado un contingente arancelario de 800 TM con un incremento de 24 toneladas cada año a los embutidos que representan el 2% de la producción nacional (Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones, 2016).

Dentro de la tercera categoría de 17 años se centraron líneas arancelarias para productos derivados de la leche, como los quesos de pasta azul, semi maduros y maduros con grados de humedad de hasta 63,5%. Debido a que su producción no es elevada y su nicho de mercado se enfoca en la clase media alta, obtuvo un contingente libre de arancel de 1000 TM por año con un crecimiento de 50 toneladas, que representa el 9% de la producción de quesos maduros en el Ecuador (Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones, 2016).

En lo que concierne otros productos lácteos, fueron exceptuados de la eliminación arancelaria pero continuaron a ser sujetos de aranceles transitorios y de contingentes arancelarios. Entre los productos más destacados se encontró la leche condensada, la leche en polvo, los yogures, el suero de mantequilla y los quesos de cualquier tipo, fundidos con o sin rallar, a los cuales se les designó la primera cuota libre de arancel a la entrada en vigor del acuerdo junto a un sistema de aumento periódico anual en sus contingentes (Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones, 2016).

De esta manera, para la leche condensada se aplicó un contingente de importación de 600 TM que se incrementaría en 30 toneladas cada año, uno de 400 TM para la leche en polvo con un crecimiento de 20 toneladas por año, uno de 500 TM para los yogures con una ampliación de 25 toneladas cada año, para el suero de mantequilla se adaptó un cupo de 400 TM cuyo aumento será de 20 toneladas cada año y para los quesos de cualquier tipo, fundidos con o sin rallar se colocó el cupo de 500 TM que se incrementaría en 25 toneladas cada año. Cabe señalar que la mantequilla y el queso fresco [sin madurar] incluido el del lacto suero y requesón, entre otros, son mercancías

comprendidas en la categoría de desgravación "E" que están exceptuadas de manera total de cualquier compromiso de eliminación de aranceles aduaneros, lo cual se realizó para proteger la producción nacional (SICE, 2018).

### **3.2.2. Sector industrial**

En el año 2013 las importaciones industriales desde la Unión Europea fueron de un monto de USD 1.098 millones de dólares, lo que incitó a las partes buscar una desgravación arancelaria inmediata o dentro un periodo de 5 a 10 años basada en la sensibilidad de la industria nacional. Para el primer caso, las máquinas, los aparatos tecnológicos, las aeronaves, los artículos de ortopedia, la maquinaria industrial, los insumos para agricultura, los productos minerales, el hierro y el acero pueden ingresar al país sin aranceles, pues representan bienes de capital que ayudan a mejorar la producción nacional (SICE, 2018).

Para el segundo caso, la reducción arancelaria de los medicamentos fue previsto para el periodo de 5 años. Para los artículos de limpieza como Jabones, productos para la limpieza de la piel, detergentes, betunes y los insumos de la construcción tales como tornillos, pernos, baldosas de cerámica, perfiles y barras de hierro, tuberías de hierro, puertas y ventanas de aluminio y hierro se previó una desgravación de entre 5 y 10 años (SICE, 2018).

Para los textiles se estipuló una desgravación inmediata para hilados de seda, filamentos de poliéster, cinturones de seguridad, mascarillas de protección, una de 5 años para tejidos, lanas, prendas de algodón y una de 10 años para fibras artificiales, hilados, algunas prendas de vestir. Los cosméticos a manera de perfumes, maquillaje, champús, lacas para el cabello tuvieron una desgravación entre 7 y 10 años (SICE, 2018).

Para las materias primas plásticas, los vehículos de pasajeros y las baldosas fue previsto el periodo de 7 años y los bienes producidos a máquina y otras fundiciones de metal fueron contemplados para un periodo de 10 años. Además se estipuló que los CKDs o autopartes para ensamblaje de vehículos iban a tener una desgravación en 7 años, mientras que las camionetas lo

harían en 10 años, lo que buscaba favorecer al sector automotriz nacional (SICE, 2018).

La propuesta de la U.E para permitir el ingreso de vehículos fríos fabricados dos años antes de la importación fue rechazada por parte del equipo negociador ecuatoriano. Del mismo modo, se coincidió en la prohibición de las importaciones de autos usados, de los motores y de repuestos automotrices recompuestos. Como estímulo se concedió eliminar el impuesto a consumos especiales a las bebidas alcohólicas oriundas de Europa después de dos años a partir de la entrada en vigor del convenio, y se tendrá que revisar en 5 años la posibilidad de permitir la importación de ropa, calzado y vehículos usados (Ministerio de Comercio Exterior, 2017).

### 3.2.3. Indicaciones geográficas

Conforme el artículo 22, párrafo 1 del Acuerdo sobre los ADPIC<sup>22</sup> las indicaciones geográficas son *“las que identifican un producto como originario del territorio de un Miembro de la OMC o de una región o localidad de ese territorio, cuando determinada calidad, reputación, u otra característica del producto sea imputable fundamentalmente a su origen geográfico”* (WTO, 2018: 350). Del mismo modo la OMPI<sup>23</sup> define a una indicación geográfica como *“un signo utilizado en productos que tienen un origen geográfico concreto y poseen cualidades o una reputación derivadas específicamente de su lugar de origen”* (World Intellectual Property Organization [WIPO], 2017).

Bajo tales definiciones y parámetros propuestos el segundo día de la primera ronda de negociaciones comerciales se intercambiaron las propuestas sobre Indicaciones Geográficas [IG]. La delegación ecuatoriana fue representada por Roberto Betancourt, jefe negociador y subsecretario de Negociaciones Comerciales e Integración Económica del Ministerio de Comercio Exterior, por René Ramírez secretario de la SENESCYT<sup>24</sup> y por especialistas del IEPI<sup>25</sup>. La contraparte fue encabezada por el jefe negociador de la Comisión Europea Mathias Jorgensen con el apoyo de Mauro Mariani, consejero político y económico de la U.E y de Karel de Gucht, comisionado de Comercio del bloque (Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones, 2014).

---

<sup>22</sup> ADPIC: Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio.

<sup>23</sup> OMPI: Organización Mundial de la Propiedad Intelectual.

<sup>24</sup> SENESCYT: Secretaría Nacional de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación

<sup>25</sup> IEPI: Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual

Las Indicaciones Geográficas desempeñan un rol trascendental en la economía de la Unión Europea. Están registradas alrededor de 4800 IG, de las cuales 4200 son para vinos/bebidas alcohólicas y 600 para otros productos. Francia tiene 593 IG de las cuales 466 recaen en vinos y bebidas espirituosas lo que ayuda a la actividad principal de 138.000 empresas agrícolas. Le sigue Italia con 420 IG de las cuales 300 son destinadas para vinos y bebidas alcohólicas de modo que otorga puestos de empleo a alrededor de 300.000 personas (European Commission, 2003).

En lo específico, son esenciales para los productores europeos y sus exportaciones al conferir un valor agregado a sus mercancías. Es el caso del queso azul “Roquefort”, denominado así porque es elaborado en una región del suroeste de Francia en torno al municipio de Roquefort-sur-Soulzon. El mismo al beneficiarse de la IG se vende con una bonificación de € 2 euros en el precio. El aceite de oliva “Toscano” por ser oriundo de la región Toscana de Italia se vende con una bonificación del 20% desde que su IG fue registrada en 1998 (European Commission, 2003).

Asimismo se benefician de este signo el 85% de las exportaciones de vinos franceses y el 80% de las exportaciones de bebidas espirituosas. Su importancia también recae en sus consumidores, pues el 40% de ellos está dispuestos a pagar un precio aumentado en un 10% por los productos cuyo origen sea garantizado (European Commission, 2003).

El bloque pretendió el reconocimiento para 117 IG vinculadas a productos agrícolas, vinos, vinos aromatizados, bebidas espirituosas y productos procesados para el consumo humano (Ministerio de Comercio Exterior, 2016).

Por otra parte, Ecuador pidió la protección para dos productos relevantes en su comercio internacional: 1) “CACAO ARRIBA” y 2) “Sombreros Montecristi”. Esto conllevó a debates dentro de las mesas de negociación, pues la U.E se comprometía a reconocer a la primera mercancía pero no a la segunda en virtud de la disposición expresada en el Reglamento N° 510/2006 del Consejo sobre la protección de las indicaciones geográficas y de las denominaciones de origen de los productos agrícolas y alimenticios, dentro el cual se especifica que:

*(8) El ámbito de aplicación del presente Reglamento debe limitarse a los productos agrícolas y alimenticios respecto de los cuales exista un vínculo entre sus características y su origen geográfico. No obstante, si fuere necesario, este ámbito de aplicación podría ampliarse a otros productos agrícolas o alimenticios. (Agencia Estatal Boletín Oficial del Estado, 2006:1).*

Aun así los negociadores ecuatorianos se mantuvieron firmes al respecto y reiteraron los siguientes planteamientos a su contraparte: 1) la protección reforzada y reconocimiento directo de IG agrícolas y no agrícolas, al incluir las artesanías como el “Sombrero Montecristi”; 2) el trato preferencial y diferenciado a las IG ecuatorianas; 3) un sistema de solución que favorezca a las IG ecuatorianas frente a posibles conflictos con aquellas europeas y 4) plazos mayores a los propuestos por el bloque respecto al procedimiento de reconocimiento de IG (SENESCYT, 2014).

En cuanto al “CACAO ARRIBA” los delegados ecuatorianos hicieron énfasis en su apelativo que proviene de la zona de “arriba” en la cual se encuentran las orillas de los ríos donde se inició su producción. De igual modo enfatizaron que su denominación de origen protege a la almendra de cacao, cuya producción viene realizada bajo ciertas condiciones especiales en cuanto a la siembra, el transporte, la fermentación, el secado, el almacenamiento y el mantenimiento de la calidad genética, las cuales otorgan características peculiares en relación al sabor, la pureza y el aroma floral, particularidades que les permiten tener un elevado reconocimiento a nivel internacional (Ministerio de Comercio Exterior, 2016).

Es así que a efectos de cumplir con el procedimiento determinado en el Protocolo de Adhesión al ACM, la Comisión Europea inició el proceso de oposición de cualquier Estado miembro, tercer país o cualquier persona física o jurídica que ostente un interés legítimo a oponerse a la protección de la Indicación Geográfica de “CACAO ARRIBA”. Al no existir oposición de terceros y de conformidad con lo acordado durante el proceso de negociación, el bloque concluyó con el proceso de reconocimiento del producto y se comprometió a respetar y proteger dicho nombre en sus 28 países Miembros. Esto conlleva a que otro producto similar no podrá utilizar ese denominativo sin cumplir con las características, el lugar de origen y las especificaciones propias del bien, lo que permitirá conservar y fortalecer la reputación de uno de los principales productos de exportación del Ecuador (Ministerio de Comercio Exterior, 2016).

Para la Indicación Geográfica “Sombreros Montecristi” el trato fue distinto en la U.E, pues su normativa citada no regula la protección de IG diferentes a las agrícolas como es el caso de estas artesanías. Por tal motivo, los delegados europeos asumieron el compromiso de revisar el interés de Ecuador en que el nivel de protección de las indicaciones geográficas no agrícolas sea el mismo que aquel brindado a los vinos y bebidas espirituosas, productos agrícolas y alimenticios (Ministerio de Comercio Exterior, 2016). De manera que en el Anexo XIII del Acuerdo se incorporó un listado de 117 denominaciones europeas y una denominación de origen en el sector alimenticio ecuatoriano (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2017)

Cabe aludir que para el caso de Indicaciones Geográficas nuevas las partes se encuentran en amplia facultad de presentar una solicitud en el marco del Subcomité de Propiedad Intelectual siempre y cuando cumplan con los requisitos determinados en el Acuerdo, los cuales consisten en tener productos denominados por el nombre de un país, región o lugar determinado para designar un producto originario de características, calidad y reputación específica. Luego se aplicará el procedimiento de oposición donde se podrá indicar las observaciones que se consideren necesarias y si no existe oposición, la IG vendrá registrada (Ministerio de Comercio Exterior, 2016).

#### **3.2.4. Propiedad intelectual**

De acuerdo a la OMPI, la propiedad intelectual es

*Cualquier propiedad que, de común acuerdo, se considere de naturaleza intelectual y merecedora de protección, incluidas las invenciones científicas y tecnológicas, las producciones literarias o artísticas, las marcas y los identificadores, los dibujos y modelos industriales y las indicaciones geográficas (WIPO, 2017).*

Al coincidir con lo estipulado, las partes afirmaron sus derechos y obligaciones en virtud del Acuerdo de la OMC sobre los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio. Ecuador se comprometió a establecer tasas y costos administrativos para el registro y mantenimiento de los derechos de propiedad intelectual conforme a lo establecido en el marco del Acuerdo sobre los ADPIC y en un nivel comparable con las tasas de oficinas de propiedad intelectual de otros miembros de la OMC. También se responsabilizó a asegurar trato nacional a las solicitudes de protección de los derechos de

propiedad intelectual conforme el Acuerdo sobre los ADPIC (Ministerio de Comercio Exterior, 2016).

El Art. 12 de la Sección I sobre derecho de autor y derechos conexos del Acuerdo sobre los ADPIC estipula la protección de derecho a una obra que no sea fotográfica o de arte hasta 50 años después de fallecido el autor (WTO, 2018: 347). La legislación ecuatoriana prevé los 70 años, motivo por el cual en el marco del Acuerdo se pactó ampliar su resguardo a 70 años (Ministerio de Comercio Exterior, 2017).

En cuanto a los medicamentos, ambas partes asumieron su compromiso con la Declaración de Doha relativa al Acuerdo sobre los ADPIC y la salud pública, adoptada el 14 de noviembre de 2001 por la Conferencia Ministerial de la OMC. También se tomó en cuenta el derecho de ambos a recurrir a las disposiciones del Acuerdo sobre los ADPIC que prevén lenidades para proteger la salud pública (Ministerio de Comercio Exterior, 2017).

Es así que los equipos negociadores de Ecuador y la Unión Europea plantearon una protección de datos de prueba por un período de 5 años y una de 10 años para los agroquímicos, la cual empezará a aplicarse 5 años después de su entrada en vigencia. Asimismo se previó flexibilidad para uso de datos de prueba en casos de interés nacional relativo a salud pública a través de licencias obligatorias (Ministerio de Comercio Exterior, 2017).

Por tal motivo, los laboratorios nacionales no tienen la facultad de utilizar los datos de investigación de los medicamentos europeos para la elaboración de genéricos, sino después de lo concretado. En el caso de los productos agroquímicos provenientes de la Unión Europea, Francisco Rivadeneira ex ministro de Comercio Exterior explicó que su entrada entraría en vigencia en siete años y no en 10, pues se tomaron en cuenta los dos años hasta que el Acuerdo entre en vigor de forma provisional y cinco adicionales (Enríquez, C., 2014).

En el caso que un producto farmacéutico tenga patente, la protección será de 20 años, pues representa un derecho exclusivo de protección para un inventor. En lo que tiene que ver con la protección para laboratorios fabricantes

de nuevos fármacos, las partes consensuaron en que se rija la norma del Acuerdo de Propiedad Intelectual en el marco del Comercio al que Ecuador se encuentra adscrito. Se tomó tal decisión en virtud a los gastos elevados que enfrentan los laboratorios en la investigación para fabricar un medicamento. De hecho, según estimaciones del gobierno nacional, las casas farmacéuticas europeas destinan entre USD 800 millones de dólares y USD 1.000 millones de dólares en las pruebas (Enríquez, C., 2014).

En lo que respecta los conocimientos tradicionales, el Acuerdo Comercial reconoció la importancia para Ecuador sobre el valor de la diversidad biológica y sus componentes. Además, corroboró que las innovaciones y expresiones creativas de las comunidades indígenas y locales constituían una propiedad intelectual (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2017).

Se sostuvo que estos saberes tradicionales suelen quedar al margen de la protección que confieren los sistemas de propiedad intelectual actuales, por lo que este convenio asegura que ambas partes mantengan un grado de permisividad para desarrollar sus propios sistemas inherentes a la protección de los conocimientos ancestrales a través de regímenes especiales que salvaguarden las variedades vegetales andinas y amazónicas, los conocimientos tradicionales y los derechos de las comunidades indígenas (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2017).

En este tercer capítulo se pudo evidenciar el cumplimiento de su objetivo específico al identificar las dificultades comerciales más relevantes que tuvieron que enfrentar los equipos negociadores de Ecuador y de la Unión Europea durante el proceso. Para llegar a esta conclusión, se consideró pertinente definir al Acuerdo Comercial Multipartes, el cual se cataloga como un convenio de tercera generación que incluye temas que van más allá del ámbito comercial. Esta conceptualización junto a la entrada en vigor del Acuerdo de Ginebra sobre el Banano y la eminente caducidad del tratamiento preferencial dentro del SGP+, motivaron al gobierno ecuatoriano a reconsiderar su participación en la adhesión del convenio.

Fue así que se dio inicio a la reincorporación de Ecuador a la firma. No obstante, durante el proceso existieron desacuerdos entre las partes inherentes al acceso de productos agrícolas, de bienes industriales, de indicaciones geográficas y de propiedad intelectual, las cuales pudieron ser resueltas en base a las asimetrías que presentaron ambos actores. Esto conllevó a un efecto positivo en sus vínculos comerciales, pues al tratar sus diferencias consolidaron sus relaciones bilaterales.

## VI. ANÁLISIS

El objetivo general de la investigación fue “analizar las razones comerciales y políticas por las que existieron desacuerdos que generaron trabas dentro del proceso de negociación entre Ecuador y la Unión Europea para conocer los efectos económicos entre las partes tras el aplazamiento de la firma del Acuerdo Comercial Multipartes”.

En primer lugar se observó que a lo largo de la historia, Ecuador no utilizó el fundamento Keynesiano para todas sus transacciones. Aunque no tuvo una participación permanente dentro del comercio internacional, con el aumento de la demanda externa de bienes agrícolas comenzó a exportar sus productos, lo que reflejó el comienzo de su liberalización en el comercio externo, contraponiéndose con la intervención del Estado en el mercado enunciado por el economista británico John Maynard Keynes. Asimismo, se pudo confirmar que sus remesas dependían de la situación económica de cada país y de las fluctuaciones del mercado internacional, por lo que sus porcentajes de participación variaban en continuación.

Así, el país optó por adoptar la estrategia de producción de cacao, de banano y la extracción petrolera para aprovechar los factores de producción favorables que tenía el país de acuerdo a lo estipulado por David Ricardo, el cual afirmaba que la ventaja comparativa de una nación se daba en virtud de la abundancia de los factores de producción en donde sus costos son menores y por ende más convenientes.

Asimismo, cuando comenzó a formar parte de la Organización Mundial de Comercio, se pudo aducir que el país comenzó a tener una mayor apertura comercial con los miembros de esta estructura, para lo cual se basó en otra teoría contraria al Keynesianismo: el liberalismo económico planteado por Adam Smith, cuya afirmación recae en la propuesta de un comercio sin barreras que permitan una integración económica más amplia.

A partir de este supuesto, Ecuador comenzó a mantener relaciones comerciales con otros países a través de acuerdos, dos de los cuales le permitieron formar parte de la CAN y de la ALADI. Por otro lado, sus exportaciones no petroleras comenzaron a enfocarse en el mercado europeo

con un resultado favorable para la balanza comercial, pues tuvieron un incremento del 72,4% durante el periodo estudiado, aun cuando hubo factores externos en contra, como la crisis financiera mundial del 2008.

Los vínculos entre la Unión Europea y Ecuador se consolidaron al constatar que es una zona de libre comercio que suscribe acuerdos de distinta índole, pues las naciones que la conforman, al ejercer lo estipulado por Adam Smith, tienen libertad de comercio conocido como “Laissez-Faire” sin ninguna traba o impedimento por parte de sus gobiernos.

Para sus relaciones comerciales establecieron el tratamiento preferencial de mercancías bajo un Sistema Generalizado de Preferencias que concedía reducciones arancelarias a los productos ecuatorianos que ingresaban al mercado europeo, lo que significó un aumento en las remesas nacionales del 29% y de consecuencia un mayor ingreso para el país. Así, las exportaciones del bloque hacia Ecuador se centraron en bienes de capital e instrumentos tecnológicos para fomentar su producción nacional, mientras que las ventas externas del país andino se concentraron en materias primas y productos agrarios, lo cual evidenció la complementariedad de ambos actores en sus transacciones.

Sin embargo, el gobierno nacional como ente estatal, se vio en la necesidad de buscar nuevos convenios que faciliten y permitan el ingreso libre de arancel o con aranceles reducidos a los bienes de exportación al saber que era inminente su exclusión del SGP+, lo cual permitió observar el cumplimiento del fundamento teórico de John Keynes inherente a la intervención gubernamental, pues junto a sus funcionarios examinó las posibilidades de firmar convenios de largo alcance que permitan mayor competitividad a sus mercancías con respecto a otros países proveedores, ya que la pérdida de los beneficios otorgados por el régimen mencionado se traducía en una disminución de los ingresos nacionales y el consecuente déficit en la balanza comercial de Ecuador.

En lo referente a la política comercial ecuatoriana, durante el periodo 2009-2016 el gobierno interpuso disposiciones de restricción a las importaciones como providencia para mitigar sus problemas económicos, comerciales y financieros, con lo cual se vio reflejado nuevamente la teoría

Keynesiana, pues el Estado ecuatoriano implementó una política con el objetivo de estabilizar la dinámica de su economía monetaria que se veía afectada por las devaluaciones formalizadas por los países vecinos.

Además, el economista británico Keynes postuló la ejecución de políticas públicas enfocadas en alcanzar la plena ocupación a través del gasto público para generar demanda agregada, lo cual se vio expresado en la composición del “Plan Nacional para el Buen Vivir”, dentro el cual la estrategia de sustituir importaciones fue considerada como una política para impulsar la demanda doméstica a partir de la expansión de la producción nacional con la finalidad de mejorar el desarrollo del mercado interno.

La política comercial impuesta por el ex mandatario ecuatoriano se basó en otro postulado de John Keynes referente a la imposición de aranceles para beneficiar las mercancías nacionales debido a las adversidades económicas que se presenten en un determinado contexto. Esto se pudo ver en las razones que motivaron al gobierno a tomar la decisión de imponer medidas que en cierto modo influyeron en las relaciones comerciales que tenía con Colombia y Perú, pues estos países vieron una reducción del 68% y 31,1% en sus respectivas exportaciones. De manera indirecta y en menor proporción se vieron perjudicadas también las exportaciones de la Unión Europea, pues sus ventas totales al país disminuyeron en un 20%.

Las consecuencias fueron distintas para los diferentes tramos productivos a nivel nacional. Para los pequeños y medianos fabricantes significó una oportunidad para fomentar su producción y sus beneficios. Para los comerciantes era un obstáculo para sus ventas debido al incremento de los aranceles para sus productos de importación. Del mismo modo, para ciertos sectores industriales significaban pérdidas, pues al no poder importar bienes de capital se veían limitados en el proceso de elaboración de sus productos. Esto mostró que la mejoría del empleo expuesta por Abba Lerner era parcial y anticipó lo dicho por Ricardo al aseverar que la importación de estos bienes desde el extranjero es necesaria si no existen en el país de origen.

En cuanto a las familias, se pudo observar que su afectación fue proporcional a la estratificación social a la que pertenecían. Aquellas que formaban parte de una clase baja o media baja no tuvieron repercusiones en su

gastos, mientras que las familias que tenían un target de consumo de productos específicos, notaron el cambio en los precios de los bienes adquiridos.

Es preciso aludir que el Estado ecuatoriano se basó en un ulterior enunciado teórico distinto al Keynesiano para tomar la decisión de aplicar la medida de protección a las importaciones. Este fue reconocido por Adam Smith, el cual admitió la restricción a productos oriundos de países con los cuales la balanza comercial es desfavorable. No obstante el autor enunciaba que aunque eso era un motor para disminuir el ingreso de bienes al país y reducir el déficit en la balanza comercial, era considerado destructivo para la libertad del comercio y los ingresos por aduanas.

Se pudo identificar la forma en que prevaleció la posición e ideología política de Rafael Correa al percatarse que durante las primeras rondas de negociación en conjunto con la CAN no se tomaban en cuenta sus acotaciones con respecto al banano, lo cual le motivó a retirarse. Pero al percatarse de la suscripción del acuerdo sobre el banano y de su situación comercial poco favorable con el bloque europeo por el vencimiento de las preferencias arancelarias, decidió retomar el diálogo con su contraparte. En este contexto se observó que sus decisiones dependían de la situación política y de los intereses que tenía en un determinado momento, lo que evidenció su poder frente a cualquier interés particular de oposición afirmado por Abba Lerner.

En lo que respecta el proceso de negociación se identificaron cuatro temas imperantes para ambos, los cuales fueron discutidos y resueltos de forma paulatina en las cuatro rondas de negociaciones.

Para el acceso al mercado de productos agrícolas se estableció un cronograma distinto para cada parte en el que se contemplaron las etapas en las que se efectuarían las reducciones arancelarias, las cuales comenzaban a partir de la entrada en vigor del acuerdo y las siguientes que se efectuarían cada primero de enero de los años venideros, tras lo cual las mercancías quedaban libres de todo arancel aduanero. Del mismo modo, se hizo énfasis en destacar los productos sensibles para el país, los cuales vinieron exentos de forma total de desgravaciones arancelarias.

Para el sector industrial se liberó de manera inmediata el 100% de bienes ecuatorianos al mercado europeo. Se notó que no sucedió lo mismo para la Unión Europea debido a la presencia de ensambladoras nacionales que utilizan los CKDs para acoplar los vehículos y/o camionetas, razón por la que se estipuló un periodo de 7 a 10 años para su desgravación.

Se pudo apreciar que las indicaciones geográficas representan una ventaja cuando un país tiene regiones en donde se fabrican productos autóctonos de ese territorio específico, pues esto les otorga un valor agregado que les favorece al momento de ser adquiridos, pues al tener un costo superior con respecto a productos similares, el consumidor prefiere a los primeros por sus implícitos altos estándares de calidad.

El anhelo de la Unión Europea por salvaguardar las patentes y licencias de sus productos, pudo ser divisado a través de su propuesta por mantener los reglamentos sobre propiedad intelectual y protección de datos del Acuerdo sobre Propiedad Intelectual en el marco del Comercio [ADPIC]. El bloque deseaba dos cosas esenciales: 1) mantener como información privilegiada las patentes de productos ya existentes y de productos en desarrollo, como método de protección por los altos gastos que tienen los laboratorios y 2) proteger los datos de prueba referentes a la información que avala la efectividad de un fármaco.

## VII. CONCLUSIONES

A través del análisis realizado a este trabajo de disertación, se pudo comprobar que las relaciones comerciales entre Ecuador y la Unión Europea previo a la firma del acuerdo no se detuvieron por las medidas de restricción arancelaria aplicadas por el Estado ecuatoriano, lo que no constituyó un desincentivo en sus relaciones comerciales. Por tanto se determina que la hipótesis no se cumple y se concluye que:

- Para la realización de este trabajo de titulación se tuvo que analizar las relaciones comerciales de Ecuador con el bloque europeo, su política de restricción arancelaria y sus desacuerdos en el proceso de negociación para constatar si existieron o no efectos económicos entre las partes.
- El SGP fue un instrumento de corto alcance que incentivó al Ecuador a intensificar su proceso de exportación y a acelerar su proceso de industrialización, pero debido a su fecha de expiración no permitió continuidad en su progreso, razón por la cual se vio en la necesidad de pactar otros convenios para continuar con su participación en el comercio internacional.
- Como consecuencia de una política exterior inestable debido a la imposición de medidas arancelarias por parte del gobierno a sus socios comerciales bajo el lema de proteger a sus industrias y favorecer a sus medianos y pequeños productores nacionales, el sector externo continuó con falencias por falta de confianza por parte de los inversores internacionales.
- De acuerdo a la afirmación realizada por el ex mandatario, las disposiciones implementadas se enfocaron en mayor medida a bienes suntuarios, no obstante los sectores industriales pudieron confirmar lo contrario al observar restricciones a maquinarias e instrumentos para la fabricación de mercancías.
- Las medidas de restricción a las importaciones no representaron un factor terminante para la desaceleración del proceso de negociación pero sí un motivo implícito por el cual Colombia y Perú retrasaron su visto bueno para la continuidad de la adhesión de Ecuador al Acuerdo.

- La imposición de salvaguardias causó un impacto perjudicial en ciertos sectores productivos que importaban bienes y materiales, pues al disminuir la demanda a causa del aumento en su precio, se aminoraron los ingresos de las empresas y por ende se suprimió la mano de obra excedente, lo cual repercutió en los niveles de empleo.
- El equipo negociador de Ecuador en conjunto con el equipo europeo realizaron un análisis amplio y global de los temas que iban a ser tratados durante las rondas de negociación para determinar qué era aceptable y conveniente para el país, lo cual brindaba mayor confianza al país.
- La matriz exportadora del Ecuador no tuvo cambios durante el periodo estudiado pues continuaron las exportaciones de productos primarios agrícolas, lo que evidenció la incapacidad del gobierno para desarrollar sectores industriales.
- Las indicaciones geográficas fueron un tema que permitió al país determinar una ulterior gama de productos agrícolas exportables.
- La disposición sobre el establecimiento de nuevas indicaciones geográficas en el Acuerdo Comercial permite ampliar la exportación de nuevos productos por parte de Ecuador.
- Luego de la firma del Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea en el año 2016 y su entrada en vigor en 2017, pueden ser verificados efectos comerciales y económicos, cuyos resultados y estadísticas pueden demostrar cambios a favor o en contra de las relaciones comerciales entre ambos.

## VIII. RECOMENDACIONES

En virtud del incumplimiento de la hipótesis se recomienda:

- Utilizar el método de análisis-síntesis en trabajos de investigación que busquen realizar una revisión crítica de los hechos a partir del contexto en que se encuentra el objeto de estudio para obtener análisis más amplios y detallados de un acontecimiento específico.
- Impulsar la implementación de acuerdos comerciales de largo alcance para obtener una mayor integración económica y una participación duradera en el ámbito global.
- Flexibilizar las políticas proteccionistas para desempeñar funciones conforme las características propias del comercio internacional y así cumplir los compromisos asumidos en el marco de la OMC. Esto puede ser realizado a través de incentivos por medio de programas económicos y el retomo de los Tratados Bilaterales de Inversión [TBI] que contienen estándares de protección a los inversionistas, para estimular e iniciar nuevas inversiones en tecnología productiva.
- Evitar la imposición de regulaciones restrictivas a bienes de capital industriales o tecnológicos, pues los mismos sirven para fabricar una nueva gama de productos industrializados con valor agregado que permitan obtener una mejor capacidad de negociación y una mayor ventaja competitiva frente a otros países competidores.
- Prever los efectos que una política comercial impuesta a una determinada nación puede causar a sus relaciones bilaterales. Con el fin de evitar confrontaciones con los principales socios comerciales, es imperante utilizar el diálogo si se desea obtener un mayor apoyo internacional y lograr el objetivo de desarrollo económico y social.
- Establecer normas que protejan a los desempleados independientemente de las decisiones gubernamentales tomadas en situaciones imprevistas e instaurar proyectos de reformas tanto para la política exterior del país como para el área laboral.

- Continuar con el ejercicio de evaluación detallado y conjunto entre las autoridades para establecer el alcance de los compromisos que se podrían asumir de lado y lado.
- Invertir en tecnología y fomentar el apoyo de emprendimientos innovadores tanto de bienes y servicios desarrollados por los sectores productivos del país mediante estrategias de consolidación, dotándoles de los medios físicos y financieros necesarios para desarrollar su actividad de forma eficiente, para incrementar y fortalecer la presencia y la participación de nuevas mercancías ecuatorianas dentro del mercado internacional.
- Realizar reuniones entre las autoridades y entidades de exportación y promoción de productos como FEDEXPOR Y PRO ECUADOR con el objetivo de dar a conocer otros productos agrícolas con diferenciación y características especiales como es el caso del “Queso Andino” y del “Café de Galápagos”.
- Diversificar y ampliar la cantidad de bienes de exportación que tengan un valor agregado a través de la mano de obra de una región específica para que puedan ser tomados en cuenta en la inserción de nuevas IG, lo que significaría una oportunidad de desarrollo y un incremento en los ingresos económicos del país.
- Realizar trabajos de investigación futuros después de un periodo aproximado de 5 años que se oriente a evidenciar la existencia de efectos comerciales y económicos positivos o negativos después de la firma del Acuerdo, pues los años estudiados y la vigencia reciente de un año no permitieron lograr el mencionado objetivo.

## LISTA DE REFERENCIAS

### LIBROS

#### En forma física

Jácome, H. (2012). *El retorno de las carabelas: Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea*. Ecuador, Quito: FLACSO

Keynes, J.M. (2003). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. México, México D.F.: Fondo de Cultura Económica.

Lerner, A. (1951). *Teoría Económica del Control*. México, Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica

Ricardo, D. (1985). *Principios de economía política y tributación*. España, Barcelona: Ediciones Orbis.

Smith, A. (2004). *La riqueza de las naciones*. Argentina, Buenos Aires: Longseller.

#### Recuperados en la Web

Acosta, A. (2001). Breve Historia Económica del Ecuador. Recuperado de <http://www.flacsoandes.edu.ec/libros/digital/42390.pdf>

Chiriboga, M. (1988). Auge y crisis de una economía agroexportadora. Recuperado de [http://www.uasb.edu.ec/UserFiles/384/File/Procesos/Procesos%2035/07\\_ESTUDIOS\\_IncorporacionCacaoMercadoMundial-JMaiguashca.pdf](http://www.uasb.edu.ec/UserFiles/384/File/Procesos/Procesos%2035/07_ESTUDIOS_IncorporacionCacaoMercadoMundial-JMaiguashca.pdf)

Villagómez, M. (2012). *Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador - Unión Europea*. Recuperado de <https://afese.com/img/revistas/revista56/acuecuue.pdf>

Levi, M. (2013). *Ecuador-Unión Europea: lógicas de una negociación inconclusa*. Recuperado de <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/quito/10376.pdf>

### DISERTACIONES

#### Recuperadas en la Web

#### PUCE

Rivera, A. (2014). *El Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias Plus (SGP Plus) entre la Unión Europea y el Ecuador: análisis y perspectivas en el sector agrícola en el periodo 2005 -2010* (Pregrado). Recuperado de

<http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/7488/10.C06.000750.pdf?sequence=4&isAllowed=y>

Saltos, D. (2016). *Análisis de las perspectivas comerciales y de cooperación económica entre Ecuador y España en el marco del Acuerdo Comercial Multipartes* (Pregrado). Recuperado de <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/12753/Trabajo%20de%20Titulaci%C3%B3n%20C%C3%A9sar%20David%20Saltos%20Mero.pdf?sequence=1>

## Otras universidades del Ecuador

Romero, J. (2017). *Impacto de salvaguardia por balanza de pagos ecuatoriana en las exportaciones colombianas* (Pregrado Universidad Nacional de Colombia, Bogotá, Colombia). Recuperado de <http://bdigital.unal.edu.co/63692/1/TG%20versi%C3%B3n%20final%20-%20Impacto%20de%20salvaguardia%20por%20balanza%20de%20pagos%20ecuatoriana%20en%20las%20exportaciones%20colombianas.pdf>

## ARTÍCULOS DE PERIÓDICO

### Recuperados en la Web

- El Telégrafo. (2016). *Producto nacional sustituirá las importaciones*. Recuperado de <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/producto-nacional-sustituira-las-importaciones>
- El Universo. (2009). *Ecuador modifica medidas de restricción a importaciones*. Recuperado de <https://www.eluniverso.com/2009/06/23/1/1356/0A74A974A47B49A4BAD5B7475C0CD514.html>
- El Universo. (2015). *Ecuador excluye artículos de salvaguardia cambiaria*. Recuperado de <https://www.eluniverso.com/noticias/2015/01/28/nota/4490166/ecuador-excluye-articulos-salvaguardia-cambiaria>
- El Universo. (2015). *El efecto de las salvaguardias ya se siente en el consumo*. Recuperado de <https://www.eluniverso.com/noticias/2015/03/29/nota/4711516/efecto-salvaguardias-ya-se-siente-consumo>
- El Universo. (2015). *Unión Europea prevé impacto en importaciones por salvaguardias*. Recuperado de <https://www.eluniverso.com/noticias/2015/05/05/nota/4839466/ue-preve-impacto-importaciones-salvaguardias>
- Enríquez, C. (2014). *Cinco años de protección a los fármacos de la UE*. Recuperado de <http://www.elcomercio.com/actualidad/proteccion-farmacos-ue-ecuador-propiedad.html>

Enríquez, C. (2015). *Salvaguardias afectan comercio entre Ecuador y la Unión Europea*. Recuperado de <https://www.revistalideres.ec/lideres/salvaguardias-comercio-ecuador-union-europea.html>

Enríquez, C. (2016). *La industria aún se afecta por las salvaguardias generales*. Recuperado de <http://www.elcomercio.com/actualidad/industria-afectaciones-salvaguardias-textiles-maquinaria.html>

Los Andes. (2016). *Ministro de Comercio Exterior destaca importancia de acuerdo con Unión Europea*. Recuperado de <https://www.andes.info.ec/es/noticias/actualidad/1/52842>

## ARTÍCULOS DE REVISTAS

### Recuperados en la Web

Andrade, P. (2017). Acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea: El caso del sector bananero ecuatoriano. *Revista espacios*. Recuperado de <http://www.revistaespacios.com/a17v38n58/a17v38n58p26.pdf>

Ekos Negocios. (2015). Sobretasas Arancelarias: un análisis completo. *Revista Ekos negocios*. Recuperado de <http://www.ekosnegocios.com/revista/pdfTemas/1195.pdf>

Ekos Negocios. (2017). Acería del Ecuador C.A. ADELCA - Planta Milagro. *Revista Ekos negocios*. Recuperado de <http://www.ekosnegocios.com/Negocios/verArticuloContenido.aspx?idArt=8898>

Gestión. (2016). Exportaciones a Ecuador cayeron en US\$ 261 millones entre 2013 y 2015 (*Revista Gestión*). Recuperado de <https://gestion.pe/economia/exportaciones-ecuador-cayeron-us-261-millones-2013-2015-116033>

Macas, Guido. (2014) Cinco países concentran el 69.5% de la exportación del banano. (*Revista El Agro*). Recuperado de <http://www.revistaelagro.com/2014/03/28/cinco-paises-concentran-el-695-de-la-exportacion-de-banano/>

Vela, M., 2015. Salvaguardias: torniquete a la salida de dólares (*Revista Gestión*). Recuperado de [http://www.revistagestion.ec/sites/default/files/import/legacy\\_pdfs/250\\_003.pdf](http://www.revistagestion.ec/sites/default/files/import/legacy_pdfs/250_003.pdf)

## PÁGINAS WEB

Acción Ecológica. (2015). *Lo que Ecuador negoció con Europa*. Recuperado de [https://www.bilaterals.org/IMG/pdf/lo\\_que\\_ecuador\\_negocio\\_con\\_europa.pdf](https://www.bilaterals.org/IMG/pdf/lo_que_ecuador_negocio_con_europa.pdf)

- AEADE. (2015). *Noticias: anuario 2015*. Recuperado de <http://www.aeade.net/?s=2015>
- Agencia DPA. (2015). *Ecuador prioriza la cooperación internacional para el conocimiento*. Recuperado de <http://www.revistalideres.ec/lideres/ecuador-cooperacion-conocimiento-talentohumano-bancomundial.html>
- Agencia Estatal Boletín Oficial del Estado. (2006). *Reglamento N° 510/2006 del Consejo de 20 de marzo de 2006 sobre la protección de las indicaciones geográficas y de las denominaciones de origen de los productos agrícolas y alimenticios*. Recuperado de <https://www.boe.es/doue/2006/093/L00012-00025.pdf>
- ALADI. (2006). *Oportunidades comerciales para Ecuador en el marco del Acuerdo de Complementación Económica N° 59 (ACE 59)*. Recuperado de [http://www.aladi.org/nsfaladi/estudios.nsf/976268b0319cf31c032574a300528c83/4ff4be63200080220325722d004ec9c3/\\$FILE/22-05.pdf](http://www.aladi.org/nsfaladi/estudios.nsf/976268b0319cf31c032574a300528c83/4ff4be63200080220325722d004ec9c3/$FILE/22-05.pdf)
- ALADI. (2012). *Situación del proceso de Integración regional Acuerdos de México en el marco de la ALADI*. Recuperado de [http://www.contactopyme.gob.mx/semanapyme/2012/memorias/2138/A CUERDOS\\_DE\\_MEXICO\\_EN\\_EL\\_MARCO\\_DE%20\\_LA\\_ALADI.pdf](http://www.contactopyme.gob.mx/semanapyme/2012/memorias/2138/A CUERDOS_DE_MEXICO_EN_EL_MARCO_DE%20_LA_ALADI.pdf)
- ALADI. (2015). *AAP.CE N° 59 Argentina Brasil Colombia Ecuador Paraguay Uruguay Venezuela*. Recuperado de <http://www.aladi.org/nsfaladi/textacdos.nsf/vacewebR?OpenView&Start=1&Count=800&Expand=27#27>
- ALADI. (2018). *Oportunidades Comerciales México-Ecuador*. Recuperado de [http://www.aladi.org/nsfaladi/estudios.nsf/d61ca4566182909a032574a30051e5ba/ad32106505a73ea8032576e9005e6f95/\\$FILE/F\\_OC\\_014\\_09\\_MX\\_EC.pdf](http://www.aladi.org/nsfaladi/estudios.nsf/d61ca4566182909a032574a30051e5ba/ad32106505a73ea8032576e9005e6f95/$FILE/F_OC_014_09_MX_EC.pdf)
- Arguello, R. (2009). *El comercio colombo-ecuatoriano: análisis de las medidas de salvaguardia impuestas por Ecuador*. Recuperado de <file:///C:/Users/User/Downloads/Dialnet-EIComercioColomboecuatoriano-4945529.pdf>
- Banco Central del Ecuador. (2007). *Union Europea: Oportunidades en el mercado más grande del mundo*. Recuperado de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Competitividad/Estudios/EstComerInter006072007.pdf>
- Banco Central del Ecuador. (2008). *Información Estadística Mensual No. 1882 Diciembre 2008*. <https://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp>
- Banco Central del Ecuador. (2009). *Análisis trimestral de la balanza de pagos. Tercer trimestre 2009*. Recuperado de [https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/boletin29/AnalisisTrimBP\\_IIT\\_09.pdf](https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/boletin29/AnalisisTrimBP_IIT_09.pdf)

- Banco Central del Ecuador. (2014). *Base Nacional de Importaciones*. Recuperado de <https://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp>
- Banco Central del Ecuador. (2014). *Informe Anual*. Recuperado el 20 de Junio de 2015, de <http://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp>
- Banco Central del Ecuador. (2014). *Publicaciones Generales - Boletín Anuario 36 - Sector Externo*. Recuperado el 28 de Junio de 2015, de <http://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/756>
- Banco Central del Ecuador. (2016). *Boletín 18.- Relación comercial Ecuador – Unión Europea*. Recuperado de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/BOLETIN182016.pdf>
- Banco Central del Ecuador. (2018). *¿Qué es la reserva monetaria internacional de libre disponibilidad?* Recuperado de <https://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/156-preguntas-frecuentes-banco-central-del-ecuador>
- Banco de la República de Colombia. (2018). *Tasa de cambio representativa del mercado [TRM]*. Recuperado de [http://obieebr.banrep.gov.co/analytics/saw.dll?Go&Path=%2fshared%2fSeries%20Estad%3%ADstic%20T%2f1.%20Tasa%20de%20Cambio%20Peso%20Colombiano%2f1.1%20TRM%20-%20Disponible%20desde%20el%2027%20de%20noviembre%20de%201991%2f1.1.1.TCM\\_Serie%20hist%3%B3rica%20o%20por%20a%3%B1o&Options=rdf&lang=es&NQUser=publico&NQPassword=publico](http://obieebr.banrep.gov.co/analytics/saw.dll?Go&Path=%2fshared%2fSeries%20Estad%3%ADstic%20T%2f1.%20Tasa%20de%20Cambio%20Peso%20Colombiano%2f1.1%20TRM%20-%20Disponible%20desde%20el%2027%20de%20noviembre%20de%201991%2f1.1.1.TCM_Serie%20hist%3%B3rica%20o%20por%20a%3%B1o&Options=rdf&lang=es&NQUser=publico&NQPassword=publico)
- Banco Mundial. (2015). *En la última clasificación por el ingreso del Banco Mundial, diez países progresaron y cambiaron de categoría*. Recuperado de <http://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2015/07/01/new-world-bank-update-shows-bangladesh-kenya-myanmar-and-tajikistan-as-middle-income-while-south-sudan-falls-back-to-low-income>
- Banco Mundial. (2018). *INB per cápita, método Atlas (US\$ a precios actuales)*. Recuperado de <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GNP.PCAP.CD?locations=XT-EC>
- Briones, A. (2016). *¿Qué implica el acuerdo comercial con la Unión Europea?*. Recuperado de <http://laconversacion.net/2016/08/que-implica-el-acuerdo-comercial-con-la-union-europea/>
- Brown del Rivero, A. (2012). *La relación comercial Comunidad Andina- Unión Europea y la postura de Ecuador*. Recuperado de [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S1665-85742012000200004&script=sci\\_abstract](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S1665-85742012000200004&script=sci_abstract)
- Cajas, J. (2011). *Análisis de la Balanza de Pagos Ecuatoriana*. Recuperado de <https://www.econlink.com.ar/ecuador/balanza-de-pagos>

- Cámara de Comercio de Lima. (2016). *Exportaciones a Ecuador disminuyeron en US\$261 millones entre 2013 y 2015*. Recuperado de <https://camaralima.org.pe/principal/noticias/noticia/exportaciones-a-ecuador-disminuyeron-en-us-261-millones-entre-2013-y-2015/521>
- COMEX. (2012). *Registro Oficial: Resoluciones 63-66-67*. Recuperado de <https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2017/05/RO-Resoluciones-63-66-y-67-COMEX.pdf>
- COMEX. (2012). *Resolución N°63*. Recuperado de <https://www.aduana.gob.ec/archivos/Boletines/2012/RESOLUCION-63.pdf>
- Comisión Europea. (2015). *Reglamento delegado (UE) 2015/1978 de la comisión*. Recuperado de <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32015R1978&from=ES>
- Comisión Europea. (2016). *Publicación del reporte sobre el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP+)*. Recuperado de [http://www.eeas.europa.eu/archives/delegations/guatemala/documents/press\\_corner/2016/20162801\\_10\\_es.pdf](http://www.eeas.europa.eu/archives/delegations/guatemala/documents/press_corner/2016/20162801_10_es.pdf)
- Comité de Comercio Exterior. (2014). *Resolución N° 050-2014*. Recuperado de [https://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2014/12/Resoluci%C3%B3n-050\\_2014.pdf](https://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2014/12/Resoluci%C3%B3n-050_2014.pdf)
- Comité de Comercio Exterior. (2015). *Resolución N° 010-2015*. Recuperado de <https://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2015/03/Resoluci%C3%B3n-010-2015.pdf>
- Comunidad Andina. (2012). *El Comercio Exterior entre la Comunidad Andina y la Unión Europea. 2002 – 2012*. Recuperado de <http://intranet.comunidadandina.org/Documentos/DEstadisticos/SGde498.pdf>
- Consiglio dell'Unione europea. (2018). *Accordi commerciali dell'UE*. Recuperado de <http://www.consilium.europa.eu/it/policies/trade-policy/trade-agreements/>
- Corte Constitucional del Ecuador. (2016). *Corte Constitucional respecto al dictamen de constitucionalidad del Protocolo de Adhesión del Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y sus Estados miembros*. Recuperado de <https://www.corteconstitucional.gob.ec/index.php/boletines-de-prensa/item/2602-corte-constitucional-respecto-al-dictamen-de-constitucionalidad-del-protocolo-de-adhesi%C3%B3n-del-acuerdo-comercial-entre-la-uni%C3%B3n-europea-y-sus-estados-miembros.html>
- Datos Macro. (2018). *El precio del petróleo desciende en diciembre*. Recuperado de <https://www.datosmacro.com/materias-primas/opec?anio=2008>

- Delegación de la Comisión Europea en Bolivia. (2009). *La Unión Europea y las relaciones con Bolivia*. Recuperado de [http://eeas.europa.eu/archives/delegations/bolivia/documents/eu\\_bolivia/informe\\_anual\\_07\\_08\\_es.pdf](http://eeas.europa.eu/archives/delegations/bolivia/documents/eu_bolivia/informe_anual_07_08_es.pdf)
- Delegación de la Unión Europea en Ecuador. (2017). *Acuerdo Comercial: Ecuador-Unión Europea*. Recuperado de [https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/cartilla\\_acuerdo\\_comercial\\_ue-ecuador\\_0.pdf](https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/cartilla_acuerdo_comercial_ue-ecuador_0.pdf)
- Delegación de la Unión Europea en Ecuador. (2017). *Relaciones comerciales entre Ecuador y la Unión Europea*. Recuperado de [https://eeas.europa.eu/delegations/ecuador/1146/ecuador-y-la-uni%C3%B3n-europea\\_es](https://eeas.europa.eu/delegations/ecuador/1146/ecuador-y-la-uni%C3%B3n-europea_es)
- Delegación de la Unión Europea para América Latina. (2014). *Unión Europea y Ecuador concluyen negociaciones de acuerdo de comercio y desarrollo*. Recuperado de [http://eeas.europa.eu/delegations/ecuador/documents/press\\_corner/2014/20140722\\_acuerdo\\_comercial\\_es.pdf](http://eeas.europa.eu/delegations/ecuador/documents/press_corner/2014/20140722_acuerdo_comercial_es.pdf)
- Delegación de la Unión Europea para Ecuador. (2016). *Relaciones políticas y económicas*. Recuperado de [http://eeas.europa.eu/delegations/ecuador/eu\\_ecuador/political\\_relations/index\\_es.htm](http://eeas.europa.eu/delegations/ecuador/eu_ecuador/political_relations/index_es.htm)
- Delegación de la Unión Europea para el Ecuador. (2014). *Comercio Bilateral entre Ecuador y la Unión Europea*. Recuperado de [http://eeas.europa.eu/delegations/ecuador/eu\\_ecuador/trade\\_relation/bilateral\\_agreement/index\\_es.htm](http://eeas.europa.eu/delegations/ecuador/eu_ecuador/trade_relation/bilateral_agreement/index_es.htm)
- Diario Oficial de la Unión Europea. (2010). *Acuerdo De Ginebra Sobre El Comercio De Bananos*. Recuperado de <http://extwprlegs1.fao.org/docs/pdf/mul-114606.pdf>
- Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones. (2013). *Análisis del sector banano*. Recuperado de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/09/PROECAS2013 BANANO.pdf>
- DIRECON. (2018). *Glosario de comercio internacional y definiciones contenidas en los acuerdos comerciales*. Recuperado de <https://www.direcon.gob.cl/glosario/>
- European Commission . (2008). *El régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza (SPG+) 2009-2011 de la Comunidad Europea*. Recuperado de [http://europa.eu/rapid/press-release\\_MEMO08-777\\_es.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO08-777_es.htm)
- European Commission. (2003). *Why do Geographical Indications matter to us?* Recuperado de [http://europa.eu/rapid/press-release\\_MEMO-03-160\\_en.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-03-160_en.htm)
- European Commission. (2013). *EU position in world trade*. Recuperado de <http://ec.europa.eu/trade/policy/eu-position-in-world-trade/>

- European Commission. (2014). *The EU's Generalized Scheme of Preferences (GSP)*. Recuperado de [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/august/tradoc\\_153732.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/august/tradoc_153732.pdf)
- European Commission (2016). Report from the commission to the council and the European Parliament On trade and investment barriers and protectionist trends. Recuperado de [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/june/tradoc\\_154665.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/june/tradoc_154665.pdf)
- European Commission. (2017). *DG Trade Statistical Guide June 2017*. Recuperado de [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/may/tradoc\\_151348.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/may/tradoc_151348.pdf)
- EUROSTAT. (2012). Base de estadísticas de Comercio Exterior. Recuperado de [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International\\_trade\\_in\\_goods/es](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International_trade_in_goods/es)
- FEDEXPOR. (2011). *Estudio estadístico de las relaciones comerciales y de inversión entre la Unión Europea y Ecuador*. Recuperado de [http://www.eeas.europa.eu/archives/delegations/ecuador/documents/pre\\_ss\\_corner/20110222\\_relacionesue\\_ecuador\\_es.pdf](http://www.eeas.europa.eu/archives/delegations/ecuador/documents/pre_ss_corner/20110222_relacionesue_ecuador_es.pdf)
- FEDEXPOR. (2013). Aciertos y desafíos del comercio exterior en el Ecuador. Recuperado de <https://www.fedexpor.com/prensa/noticias/19-publicacion>
- Guía del arancel. (2018). *Productos sensibles y no sensibles*. Recuperado de [http://www.camaras.org/guias/arancel/Guia\\_Arancel\\_cap3\\_052.html](http://www.camaras.org/guias/arancel/Guia_Arancel_cap3_052.html)  
<http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-acuerdos-comerciales/>
- INEC. (2014). *Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria*. Recuperado de <http://anda.inec.gob.ec/anda/index.php/catalog/266/variable/V3079>
- INEC. (2015). *Índice de Precios al Consumidor*. Recuperado de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/indice-de-precios-al-consumidor/>
- Instituto de la Ciudad. (2015). *Antecedentes de la aplicación de las salvaguardias en Ecuador, a marzo de 2015*. Recuperado de <http://www.institutodelaciudad.com.ec/documentos/coyuntura/salvaguardias/salvaguardias.pdf>
- Instituto de la ciudad (2017). Salvaguardias y sostenibilidad del modelo económico: efectos e impactos en el DMQ. Recuperado de <http://www.institutodelaciudad.com.ec/documentos/coyuntura/salvaguardias/salvaguardias.pdf>
- Instituto Latinoamericano de Estudios Sociales. (2008). *Informa SGP Plus*. Recuperado el 12 de Enero de 2016, de SGP Plus: [http://cct-icaes.org/html/Observatorio/Boletin\\_Observatorio\\_9.pdf](http://cct-icaes.org/html/Observatorio/Boletin_Observatorio_9.pdf)
- Investing. (2018). *Datos históricos Futuros petróleo crudo WTI*. Recuperado de <https://es.investing.com/commodities/crude-oil-historical-data>

- MAGAP. (2015). *El sector agropecuario ecuatoriano: análisis histórico y prospectiva a 2025*. Recuperado de <http://servicios.agricultura.gob.ec/politicas/La%20Pol%C3%ADticas%20Agropecuarias%20al%202025%20I%20parte.pdf>
- Ministerio de Comercio Exterior. (2014). *Unión Europea anuncia intención de renovar sistema general de preferencias plus a favor del Ecuador*. Recuperado de <https://www.comercioexterior.gob.ec/union-europea-anuncia-intencion-de-renovar-sistema-general-de-preferencias-plus-a-favor-del-ecuador/>
- Ministerio de Comercio Exterior. (2014). *Acuerdo Comerciales Vigentes*. Recuperado el 28 de Junio de 2015, de <http://www.comercioexterior.gob.ec/acuerdos-comerciales-3/>
- Ministerio de Comercio Exterior (2015). *Ecuador aplica salvaguardia cambiaria en favor de la economía nacional*. Recuperado de <https://www.comercioexterior.gob.ec/ecuador-aplica-salvaguardia-cambiaria-en-favor-de-la-economia-nacional/>
- Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones. (2014). *Arranca primera ronda de negociaciones con la U.E*. Recuperado de <https://www.comercioexterior.gob.ec/arranca-primera-ronda-de-negociaciones-con-la-ue/>
- Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones. (2014). *Acuerdo Multipartes U.E – Ecuador*. Recuperado de <https://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2014/09/UE-INFORME-SOBRE-NEGOCIACIONES-FORMATO.pdf>
- Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones. (2016). *Ecuador: cronograma de desgravación otorgado a Unión Europea*. Recuperado de <https://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2016/12/Otorga-Ecuador.pdf>
- Ministerio de Comercio Exterior. (2016). *Acuerdo comercial entre la Unión Europea y sus estados miembros por una parte, y Colombia y el Perú, por otra*. Recuperado de <http://defensacomercial.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2016/11/ACUERDO-COMERCIAL-DIARIO-OFICIAL-UE-2012.pdf>
- Ministerio de Comercio Exterior. (2016). *Ficha No. 6. Tratamiento de las Indicaciones Geográficas en el Acuerdo Comercial Multipartes (ACM) con la UE*. Recuperado de <https://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2016/11/6.-Ficha-Propiedad-Intelectual-indicaciones-geograficas-16-11-2016.pdf>
- Ministerio de Comercio Exterior. (2017). *Acuerdo Comercial Ecuador-Unión Europea: contenido y logros alcanzados*. Recuperado de [http://www.lacamara.org/ccg/Docs%20generales/1.%20RESULTADOS%20DE%20LA%20NEGOCIACION%20ACUERDO%20ECUADOR-UNION%20EUROPEA\\_CAMARAS%20GYE.pdf](http://www.lacamara.org/ccg/Docs%20generales/1.%20RESULTADOS%20DE%20LA%20NEGOCIACION%20ACUERDO%20ECUADOR-UNION%20EUROPEA_CAMARAS%20GYE.pdf)

- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia. (2012). *Salvaguardia de pagos solicitada por Ecuador para 630 subpartidas arancelarias*. Recuperado de [http://www.mincit.gov.co/publicaciones/1822/salvaguardia\\_de\\_pagos\\_solicitada\\_por\\_ecuador\\_para\\_630\\_subpartidas\\_arancelarias](http://www.mincit.gov.co/publicaciones/1822/salvaguardia_de_pagos_solicitada_por_ecuador_para_630_subpartidas_arancelarias)
- Ministerio de Industrias y Productividad. (2015). *Durán cuenta con una nueva planta productora de plásticos*. Recuperado de <https://www.industrias.gob.ec/duran-cuenta-con-una-nueva-planta-productora-de-plasticos/>
- Ministerio de Industrias y Productividad. (2016). *Los proveedores locales, eslabón importante dentro del desarrollo productivo ecuatoriano*. Recuperado de <https://www.industrias.gob.ec/los-proveedores-locales-eslabon-importante-dentro-del-desarrollo-productivo-ecuatoriano/>
- Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana. (2013). *Acuerdo De Integración Subregional Andino (Acuerdo De Cartagena)*. Recuperado de <http://www.cancilleria.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/12/acuerdo-can.pdf>.
- Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana. (2015). *Encuentro presidencial y IV gabinete binacional Colombia – Ecuador*. Recuperado de [https://www.cancilleria.gob.ec/wp-content/uploads/2015/12/DECLARACION\\_PRESIDENTES\\_COLOMBIA\\_ECUADOR.pdf](https://www.cancilleria.gob.ec/wp-content/uploads/2015/12/DECLARACION_PRESIDENTES_COLOMBIA_ECUADOR.pdf)
- Ministerio del Comercio Exterior. (2015). *Resolución N° 009-2015*. Recuperado de <https://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2015/03/Resoluci%C3%B3n-009-2015.pdf>
- OMC. (1995). *Tendencias del comercio internacional*. Recuperado de [https://www.wto.org/spanish/res\\_s/booksp\\_s/wtr13-2b\\_s.pdf](https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/wtr13-2b_s.pdf)
- OMC. (2003). *Informe sobre el Comercio Mundial*. Recuperado de [https://www.wto.org/spanish/news\\_s/pres03\\_s/pr348\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/news_s/pres03_s/pr348_s.htm)
- OMC. (2011). *Informe sobre el Comercio Mundial*. Recuperado de [https://www.wto.org/spanish/res\\_s/booksp\\_s/anrep\\_s/world\\_trade\\_report11\\_s.pdf](https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/world_trade_report11_s.pdf)
- OMC. (2013). *Informe sobre el Comercio Mundial*. Recuperado de [https://www.wto.org/spanish/res\\_s/booksp\\_s/world\\_trade\\_report13\\_s.pdf](https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/world_trade_report13_s.pdf)
- OMC. (2016). *Los Miembros de la OMC siguen discrepando acerca de la sobretasa arancelaria a la importación aplicada por el Ecuador*. Recuperado de [https://www.wto.org/spanish/news\\_s/news16\\_s/bop\\_29nov16\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/news_s/news16_s/bop_29nov16_s.htm)
- OPEC. (2018). *Member countries*. Recuperado de [http://www.opec.org/opec\\_web/en/about\\_us/25.htm](http://www.opec.org/opec_web/en/about_us/25.htm)

- Parlamento Europeo. (2016). *Acuerdos comerciales: con qué países negocia la Unión Europea*. Recuperado de <http://www.europarl.europa.eu/news/es/headlines/world/20161014STO47381/acuerdos-comerciales-con-que-paises-negocia-la-union-europea>
- Parlamento Europeo. (2016). *El Parlamento Europeo aprueba el acuerdo comercial con Ecuador*. Recuperado de <http://www.europarl.europa.eu/news/es/press-room/20161209IPR55467/el-parlamento-europeo-aprueba-el-acuerdo-comercial-con-ecuador>
- Peña, F. (2011). *ALADI, UNASUR y el MERCOSUR*. Recuperado de <http://www.mercosurabc.com.ar/nota.asp?IdNota=2977&IdSeccion=3>
- Pico, L. (2016). *Análisis de la restricción a las importaciones del sector automotriz en el Ecuador periodo 2010 – 2015 y su impacto en la economía*. Recuperado de file:///C:/Users/User/Downloads/Dialnet-AnalisisDeLaRestriccionALasImportacionesDelSectorA-5920565 (2)
- Pro Ecuador. (2012). Boletín de comercio exterior. Recuperado de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/12/BOLETIN-NOV-DIC-APROBADO-03-12-20131.pdf>
- Pro Ecuador. (2015). ¿Qué son los acuerdo comerciales? Recuperado de <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-acuerdos-comerciales/>
- Proaño, J. (2002). *Las relaciones del Ecuador con la Unión Europea*. Recuperado el 06 de Noviembre de 2012, de Las Relaciones Ecuador - Unión Europea: <http://flacsoandes.org/dspace/handle/10469/492>
- Real Academia Española. (2015). *Diccionario de la Lengua Española*. Recuperado de <http://dle.rae.es/?id=aWyXdpt>
- Red Cultural del Banco de la República en Colombia. (2017). *Devaluación*. Recuperado de <http://enciclopedia.banrepcultural.org/index.php?title=Devaluaci%C3%B3n>
- Redacción de Economía (2015). *Salvaguardias*. Recuperado de <http://www.telegrafo.com.ec/economia/item/sobretasa-arancelaria-se-ajusta-a-norma-de-la-omc-infografia-y-documento.html>
- Secretaría de Estado de Comercio. (s.f.). *Sistema de preferencias generalizadas (SPG)*. Recuperado de <http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/politica-comercial/medidas-arancelarias/Paginas/sistema-de-preferencias-generalizadas-SPG.aspx>
- Secretaría General de la Comunidad Andina. (2008). *El sistema generalizado de preferencias (sgp) de la Unión Europea*. Recuperado de <http://intranet.comunidadandina.org/Documentos/DInformativos/SGdi911.doc>

- Secretaría General de la Comunidad Andina. (2009). *Ecuador: resolución 466 del Consejo de Comercio Exterior e Inversiones, sobre salvaguardia en balanza de pagos*. Recuperado de <http://intranet.comunidadandina.org/Documentos/DInformativos/SGdi914.pdf>
- Secretaría General de la Comunidad Andina. (2014). *Dimensión económica comercial de la Comunidad Andina*. Recuperado de <http://www20.iadb.org/intal/catalogo/PE/2014/14225.pdf>
- Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (2009). *Plan Nacional para el Buen Vivir 2009-2013: Construyendo un Estado Plurinacional e Intercultural*. Recuperado de [http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/07/Plan\\_Nacional\\_para\\_el\\_Buen\\_Vivir.pdf](http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/07/Plan_Nacional_para_el_Buen_Vivir.pdf)
- SENESCYT. (2014). *Sombrero de Montecristi, prioridad ecuatoriana en negociaciones con UE en la mesa de indicaciones geográficas*. Recuperado de <https://www.educacionsuperior.gob.ec/sombrero-de-montecristi-prioridad-ecuatoriana-en-negociaciones-con-ue-en-la-mesa-de-indicaciones-geograficas/>
- Servicio Nacional De Aduana Del Ecuador. (2015). *Resolución Nro. SENAE-DGN-2015-0034-RE*. Recuperado de <https://www.aduana.gob.ec/files/pro/leg/res/2015/SENAE-DGN-2015-0034-RE.pdf>
- SICE. (2014). *Evaluación de las Relaciones comerciales Entre Chile y Ecuador a 19 años del primer acuerdo de Complementación económica*. Recuperado de [http://www.sice.oas.org/TPD/CHL\\_ECU/Studies/Evaluacion\\_ACE\\_Ecuador\\_19\\_anos\\_s.pdf](http://www.sice.oas.org/TPD/CHL_ECU/Studies/Evaluacion_ACE_Ecuador_19_anos_s.pdf)
- SICE. (2016). *Países Andino- Unión Europea*. Recuperado de [http://www.sice.oas.org/TPD/AND\\_EU/AND\\_EU\\_s.ASP](http://www.sice.oas.org/TPD/AND_EU/AND_EU_s.ASP)
- SICE. (2018). *ANEXO 1. Preferencias otorgadas por la república del Ecuador*. Recuperado de [http://www.sice.oas.org/Trade/ECU\\_MEX/Protocols/Protocol\\_10A1\\_s.pdf](http://www.sice.oas.org/Trade/ECU_MEX/Protocols/Protocol_10A1_s.pdf)
- SICE. (2018). *ANEXO 2. Preferencias otorgadas por los Estados Unidos Mexicanos*. Recuperado de [http://www.sice.oas.org/Trade/ECU\\_MEX/Protocols/Protocol\\_10A2\\_s.pdf](http://www.sice.oas.org/Trade/ECU_MEX/Protocols/Protocol_10A2_s.pdf)
- SICE. (2018). *Anexo V: cronograma de eliminación arancelaria de Ecuador para mercancías de la Unión Europea*. Recuperado por [http://www.sice.oas.org/Trade/COL\\_PER\\_EU\\_FTA/Ecuador/EU\\_ECU\\_ECU\\_Schedule\\_s.pdf](http://www.sice.oas.org/Trade/COL_PER_EU_FTA/Ecuador/EU_ECU_ECU_Schedule_s.pdf)
- SICE. (2018). *Chile – Ecuador*. Recuperado de [http://www.sice.oas.org/TPD/CHL\\_ECU/CHL\\_ECU\\_s.ASP](http://www.sice.oas.org/TPD/CHL_ECU/CHL_ECU_s.ASP)

- SICE. (2018). *Cronograma de eliminación arancelaria de Ecuador para mercancías originarias de la U.E.* Recuperado de [http://www.sice.oas.org/Trade/COL\\_PER\\_EU\\_FTA/Ecuador/EU\\_ECU\\_ECU\\_Schedule\\_description\\_s.pdf](http://www.sice.oas.org/Trade/COL_PER_EU_FTA/Ecuador/EU_ECU_ECU_Schedule_description_s.pdf)
- SICE. (2018). *Entra en vigencia reducción arancelaria de productos ecuatorianos en Guatemala.* Recuperado de [http://www.sice.oas.org/TPD/ECU\\_GTM/into%20force/IntoForce\\_s.pdf](http://www.sice.oas.org/TPD/ECU_GTM/into%20force/IntoForce_s.pdf)
- SICE. (2018). *Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).* Recuperado de [http://www.sice.oas.org/TPD/GSP/GSP\\_Schemes\\_s.ASP#European\\_Union](http://www.sice.oas.org/TPD/GSP/GSP_Schemes_s.ASP#European_Union)
- SUNAT. (2014). *Informe mensual de comercio exterior enero- mayo 2014.* Recuperado de [www.sunat.gob.pe/salaprensa/2014/julio/NotaPrensa-N152-2014.doc](http://www.sunat.gob.pe/salaprensa/2014/julio/NotaPrensa-N152-2014.doc)
- The World Bank. (2018). *World Bank Country and Lending Groups.* Recuperado de <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519>
- TRADE MAP. (2018). *Comercio bilateral entre Ecuador y Unión Europea.* Recuperado de [https://trademap.org/Bilateral\\_TS.aspx?nvpm=3|218||14719|TOTAL||2|1|1|3|2|1|1|1|1](https://trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=3|218||14719|TOTAL||2|1|1|3|2|1|1|1|1)
- TRADE MAP. (2018). *Comercio bilateral entre Ecuador y Unión Europea: Ecuador exporta hacia la Unión Europea.* Recuperado de [https://trademap.org/Bilateral\\_TS.aspx?nvpm=3|218||14719|TOTAL||2|1|1|2|2|1|1|1|1](https://trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=3|218||14719|TOTAL||2|1|1|2|2|1|1|1|1)
- Unión Europea (2018). *Asuntos institucionales.* Recuperado de [https://europa.eu/european-union/topics/institutional-affairs\\_es](https://europa.eu/european-union/topics/institutional-affairs_es)
- Unión Europea (2018). *La economía.* Recuperado de [https://europa.eu/european-union/about-eu/figures/economy\\_es](https://europa.eu/european-union/about-eu/figures/economy_es)
- Unión Europea (2018). *Vivir en la UE.* Recuperado de [https://europa.eu/european-union/about-eu/figures/living\\_es](https://europa.eu/european-union/about-eu/figures/living_es)
- Unión Europea. (2018). *Comercio.* Recuperado de [https://europa.eu/european-union/topics/trade\\_es](https://europa.eu/european-union/topics/trade_es)
- United Nations Conference On Trade And Development. (2008). *Handbook on the scheme of European Community.* Recuperado de [http://unctad.org/en/Docs/itcdtsbmisc25rev3\\_en.pdf](http://unctad.org/en/Docs/itcdtsbmisc25rev3_en.pdf)
- WIPO. (2017). *Las indicaciones geográficas.* Recuperado de [http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/es/geographical/952/wipo\\_pub\\_952.pdf](http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/es/geographical/952/wipo_pub_952.pdf)
- WTO. (2016). *El Ecuador comienza a eliminar gradualmente la sobretasa a la importación.* Recuperado de [https://www.wto.org/spanish/news\\_s/news16\\_s/bop\\_17feb16\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/news_s/news16_s/bop_17feb16_s.htm)

WTO. (2018). *Acuerdos comerciales regionales y arreglos comerciales preferenciales*. Recuperado de [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/region\\_s/rta\\_pta\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/rta_pta_s.htm)

WTO. (2018). *ANEXO 1C*. Recuperado de [https://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/27-trips.pdf](https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/27-trips.pdf)

WTO. (2018). *ANEXO 1C: Acuerdo sobre los Aspectos De Los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio*. Recuperado de [https://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/27-trips.pdf](https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/27-trips.pdf)

## **ENTREVISTAS**

Solano, D. (2015). Salgado, J. Economista. ¿Por qué no a las salvaguardias? PUCE. Recuperado de <http://puceae.puce.edu.ec/efi/index.php/economia-internacional/12-teoria-clasica/221-por-que-no-las-salvaguardias>