PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR

FACULTAD DE ECONOMÍA Y GESTIÓN EMPRESARIAL

TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

ESTRATEGIAS IMPLEMENTADAS EN LAS NEGOCIACIONES INTERNACIONALES DE ECUADOR CON LA UNIÓN EUROPEA: PRINCIPIOS, PERSPECTIVAS E IDEALES

MARÍA CAMILY ESPINOSA MOLINA

DIRECTOR: PhD SILVIA LORENA HERRERA VINELLI

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: ACUERDOS COMERCIALES, POLÍTICA COMERCIAL, VALORES Y PRINCIPIOS, RELACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES, GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA

QUITO, JUNIO 2026

PÁGINA DE DIRECTOR Y LECTORES

Director: PhD Silvia Lorena Herrera Vinelli

Lector 1: Phd Iván Rueda

DEDICATORIA

Le dedico esta tesis a Dios, mi Padre Celestial, por ser mi guía y mi sustento durante cada etapa de mi vida, especialmente por haberme acompañado en todo este proceso de tesis que requirió de mucho esfuerzo y valentía, además de haberme enseñado que todo lo puedo en Cristo que me fortalece y que no debo temer ni desmayar, ya que me ha prometido que iría conmigo donde quiera que vaya. Porque a pesar de los momentos difíciles, Él fue tomando el control en todo momento y todo obró para mi bien. Muchas personas pasaron por mi vida en esta etapa de universidad, sin embargo, Él permaneció fiel y estuvo desde el primer hasta el último día. Sin duda, soy la mujer que soy, debido que por su misericordia y amor he venido siendo esa obra de barro moldeada por sus manos, y confío en que va a continuar perfeccionando y embelleciendo su buena obra en mi vida. Es quien se merece toda gloria, honra y honor, porque sin Él no lo hubiera logrado, fue únicamente por Jesús que llegué a la meta. Por eso, esta tesis le pertenece a Él, al igual que mi vida.

También quiero dedicar esta tesis a mi futuro esposo e hijos, aunque no los conozco todavía, pero el Señor ha hecho su promesa, y por fe sé que pronto la cumplirá, así como cumplió el culminar esta etapa y cada una de sus promesas a lo largo de mi vida.

AGRADECIMIENTOS

Primero, quiero agradecer a Dios por enseñarme a caminar por fe y no por vista, confiando en su buena, agradable y perfecta voluntad, porque evidentemente este fue un camino de fe que me permitió crecer en muchas áreas de mi vida.

También agradezco a mi tutora de tesis por su gran apoyo, paciencia con las correcciones y acompañamiento en todo sentido, especialmente por haber aportado en mi con su conocimiento hasta el final. Es hermoso tener un acompañamiento de una persona tan preparada que nos ayuda a seguir creciendo en diversos ámbitos. Bendigo su vida en todo momento.

Mucha gratitud también con mis papás que hicieron un gran esfuerzo por mí, por esta oportunidad de continuar creciendo y haberme impulsado y apoyado en cada meta y sueño que he tenido desde niña. Les agradezco por sembrar en mí tantas cosas buenas y sobre todo valores y principios firmes que me mantuvieron siempre por el buen camino.

Agradezco a mi hermano por siempre confiar en mí y amarme a pesar de todo, mi compañero de vida. Y también a mi sobrina por mostrar su admiración y amor, por ser mi pequeño motor diario a pesar de la distancia.

Así mismo, estoy agradecida por mis amistades enviadas por Dios que me sostuvieron y me cubrieron en oración en muchas ocasiones y muchos días donde me sentía abrumada. Porque estuvieron presentes y fueron pacientes y comprensivos. Gracias a ustedes experimenté el poder de la oración en este proceso.

Los amo a todos con el amor del Señor. ¡Mil gracias!

ÍNDICE DE CONTENIDO

PÁGINA DE DIRECTOR Y LECTORES *2*

DEDICATORIA *3*

AGRADECIMIENTOS *4*

ÍNDICE DE CONTENIDO *5*

RESUMEN *6*

INTRODUCCIÓN *7*

CAPÍTULO 1 ..... *12*

Marco conceptual *12*

El comercio exterior y la globalización económica: Un análisis contemporáneo 12

Estrategias contempladas en las negociaciones comerciales internacionales 19

CAPÍTULO 2 ..... *28*

Caracterización sobre la política comercial del Ecuador en el contexto de las negociaciones con la Unión Europea *28*

Política comercial del Ecuador 28

La política comercial de la Unión Europea 33

Relaciones políticas y económicas entre Ecuador y la Unión Europea: una aproximación contemporánea 38

CAPÍTULO 3 ..... *45*

Caso de estudio del Acuerdo Multipartes Ecuador- Unión Europea, 2016 ..... *45*

Acuerdo Multipartes Ecuador- Unión Europea: una aproximación histórica 45

Pilares convergentes establecidos en el Acuerdo Multipartes Ecuador- Unión Europea 51

Rol de los valores y principios éticos en el Acuerdo Multipartes Ecuador- Unión Europea (2016) 57

CONCLUSIONES FINALES *64*

BIBLIOGRAFÍA *68*

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo analizar y comprender de qué manera y que factores influyen al momento de establecer relaciones comerciales internacionales entre países, que pueden ser considerados diferentes. Ello, en función de sus capacidades de negociación, recursos, valores y objetivos. Comprendiendo esto al conocer la historia tanto de Ecuador, como de la Unión Europea y, sus principales principios y cómo estos pueden impactar en la toma de decisiones, esta investigación recurre a una metodología de enfoque cualitativo, aplicando entrevistas y análisis documental.

En este estudio, primero se va a comprender como la globalización económica a nivel mundial ha incidido en las relaciones internacionales entre países grandes y países pequeños y como se pueden generar dependencias asimétricas, especialmente tomando en cuenta el caso de la Unión Europea y Ecuador. Una vez comprendido el contexto internacional actual, se ampliará la investigación al comportamiento comercial de dichos países, considerando su política comercial y como esta ha ido cambiando y avanzando con el tiempo, logrando generar un desarrollo tanto económico, social, político y comercial, por medio de los Tratados de Libre Comercio (TLC's)

Así mismo se analizarán las principales estrategias de negociación utilizadas a nivel internacional y cómo estas pueden relacionarse con principios morales básicos. Así mismo se estudiará a profundidad el contexto, historia, objetivos, valores y algunos pilares fuertes establecidos en el Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador- Unión Europea. Se buscará indagar que es lo que tuvo mayor importancia en los equipos negociadores al momento de negociar este acuerdo, los valores o los intereses de cada parte. Sin duda, este caso de estudio nos permite analizar este tema de una mejor manera debido que la Unión Europea es una potencia económica e industrial, pero tiene principios y valores firmes que forman parte de cada una de sus relaciones comerciales con distintos socios, aunque dentro de su relación con Ecuador comparten algunos valores.

INTRODUCCIÓN

El tema investigativo representa un gran desafío, tomando en consideración que en la sociedad que vivimos actualmente, los valores y la ética no revisten la importancia que deberían tener en diversas dimensiones como, por ejemplo, las instituciones, la toma de decisiones, la política pública, lo cual genera repercusiones en una diversidad de áreas en la sociedad, sus actores y las instituciones que la conforman. Si a ello, añadimos el actual escenario internacional caracterizado por la globalización, la aceleración de la industrialización y una notable presencia de la tecnología el panorama resulta más complejo.

Los valores éticos son la base de los negocios y del mundo empresarial en general, puesto que, según Andretta (2004), "sus principales actores son personas agrupadas, que buscan por lo menos un fin en común: aprender a humanizarse y humanizar" (p.3). El objetivo central del presente estudio consiste en reflexionar y comprender las estrategias, iniciativas y valores implementados en las negociaciones internacionales entre Ecuador con la Unión Europea a partir de la firma del Protocolo de Adhesión del Ecuador al Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y sus Estados Miembros y Colombia y Perú por otra parte (en adelante Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador- Unión Europea).

La adhesión de Ecuador al Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y sus estados miembros por una parte, y Colombia y el Perú, por otra, firmado y ratificado en el 2016, que entró en vigencia en el 2017, es considerado relevante debido que es el primer acuerdo de libre comercio negociado por Ecuador, saliendo del proteccionismo y accediendo a un acceso con 0% de arancel para el 99.7% de los productos agrícolas y el 100% de los productos industriales y pesqueros. Estas fueron algunas de las ideas mencionadas por el Ministro de Comercio Exterior del Ecuador, Juan Carlos Cassinelli. Según lo expresado por la Embajadora de la Unión Europea Marianne Van Steen, Delegación de la Unión Europea en Ecuador (2017) "Es un acuerdo ganar-ganar. Si bien el Acuerdo Comercial significa una reducción gradual para Ecuador y la Unión Europea, es importante destacar que este va mucho más allá" (p. 2). Es un acuerdo equilibrado, cuyo fin es el crecimiento económico, generación de nuevos puestos de trabajo, un comercio justo y sostenible que mejore la calidad de vida de cada una de las personas que residen en ambos países, sin dejar

de lado cuestiones que son importantes para ambas partes como valores y convicciones, tales como los derechos humanos, el cumplimiento de las normativas nacionales e internacionales respecto a temas laborales y de igual manera, siendo responsables con el medio ambiente (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2017).

Con estos elementos, es importante mencionar que la globalización económica se ha convertido en un tema importante con respecto a los negocios internacionales, sean potencias industrializadas o países menos desarrollados, como es el caso de la Unión Europea y Ecuador. Pues, a lo largo de los años se ha evidenciado diferencias significativas en ámbitos como la economía, comercio, cooperación política, entre los principales elementos. De acuerdo a su nivel de desarrollo, en el caso de Ecuador, este país ha experimentado una transición de una política comercial proteccionista a una mucho más liberal, abriéndose también a la forma de TLCs, mientras que la Unión Europea ha apostado de manera permanente por una visión de política comercial liberal, abierta y estratégica.

Años previos a la negociación del Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador- Unión Europea, el Ecuador y la CAN contaban con el beneficio del sistema SGP+, sin embargo, este mecanismo era temporal. En función de que la Comunidad Andina de Naciones no pudo negociar un acuerdo comercial con la Unión Europea, Ecuador decide añadirse al Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y sus estados miembros por una parte, y Colombia y el Perú, por otra que ya se había logrado negociar este acuerdo comercial entre Colombia, Perú y la Unión Europea. Este fue un gran paso que dio el Ecuador, el cual marcó claramente su crecimiento, sobre todo comercial, ya que así mismo se lograron mayores beneficios con relación a lo negociado por los otros países, se consiguió una mayor liberalización de aranceles de múltiples productos, tanto de importación como de exportación.

La Unión Europea, mantiene valores y principios bien estructurados desde su fundación. Pues es evidente que es necesario que estos se establezcan y compartan de una manera armonizada, ya que cuenta con muchos países miembros. Así mismo, esto ayuda a que se faciliten los procesos de negociación con todos los países alrededor del mundo con los cuales mantiene relaciones. Además, la UE es conocida ante el mundo por ser una de las mayores economías a nivel mundial, esto se debe a la gran apertura comercial que maneja, pues mantiene más de 40 acuerdos

comerciales firmados, los cuales han aportado en su constante crecimiento. La Unión Europea trabaja de la mano de la Organización Mundial de Comercio, por lo que mantienen principios y valores éticos en común. (Consejo de la Unión Europea, 2024)

Ecuador en cambio es un país pequeño con relación al crecimiento de su PIB, población y capacidad productiva y exportadora. Sin embargo, mantiene valores y principios éticos marcados, los cuales constan en su Constitución y son considerados para la toma de decisiones de cada una de sus relaciones con otros países. Como fruto de este cambio, el Ecuador ha incrementado el número de acuerdos suscritos, y ha entablado relación con socios importantes y considerables para su desarrollo comercial y económico. Entre los cuales tenemos como ejemplo a Corea del Sur, Costa Rica, China, Chile y la Asociación Europea de Libre Comercio (Organización de los Estados Americanos, 2026). Pues en esto se ha enfocado el Ecuador desde hace tiempo atrás, ha sido su motivación para buscar estrategias de inserción al mercado mundial y lo ha venido logrando de manera exitosa. Ecuador ha contado con el apoyo de tomadores de decisión como el Ex Ministro de Comercio Exterior, Francisco Rivadeneira, que pudieron asesorar y tomar acción de manera eficaz en la negociación del Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador- Unión Europea, y quien fue entrevistado para este estudio.

El Ecuador también se rige bajo los lineamientos planteados por la Organización Mundial del Comercio (OMC), actualmente es miembro activo. Esto ha facilitado la negociación del Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador- Unión Europea, además de algunos valores específicos para la toma de decisiones en las distintas rondas de negociación entre ambos países como se demuestra con la aplicación de la entrevista.

El Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador- Unión Europea es muy claro y específico con las metas fijadas. De los principales objetivos uno de los más representativos consiste en lograr un desarrollo en todas las áreas posibles, principalmente para Ecuador, por lo que la Unión Europea ha decidido tomar acción y ayudar a mejorar las capacidades económicas, productivas y sociales de Ecuador. A raíz del acuerdo se han desarrollado diversas estrategias para lograr esto, además de los ejes de sostenibilidad como se verá más adelante.

La Delegación de la Unión Europea en Ecuador también ha cumplido una función importante en Ecuador, ya que ha podido ver de más cerca sus necesidades y se ha buscado la manera de solventarlas. La Unión Europea ha invertido cantidades considerables de dinero en proyectos sustentables en el Ecuador como parte de sus compromisos con respecto a la cooperación del desarrollo y el Global Gateway, los cuales han jugado un rol sumamente en el crecimiento social civil en el Ecuador, ya que este no se encuentra en capacidades propias para financiar este tipo de cambios, que han sido conocidos por toda la ciudadanía que habita en el Ecuador. Cabe mencionar que hasta el año 2025, según reportes del Banco Europeo de Inversiones se ha invertido un total de €1,085,810,790 en distintos proyectos en Ecuador (European Investment Bank, 2026).

Se habla de aquellos valores que predominan tanto en el Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador- Unión Europea, como en la relación internacional con la Unión Europea, haciendo énfasis en la justicia, equidad y transparencia, siendo la base firme de cada uno de los pilares convergentes del presente acuerdo estudiado. Así mismo se puede considerar que el acuerdo y su negociación ha sufrido controversias de distintos tipos, pero se evidencia una buena comunicación y resolución de conflictos, dando como resultado la firma y suscripción de un acuerdo de manera fructífera, que ha traído resultados y beneficios positivos para Ecuador.

Cabe mencionar que la tesis está compuesta por 3 capítulos, y cada uno de ellos cuenta con 3 subtemas, a excepción del primer apartado, donde se plantean únicamente 2 subtemas. Este primer capítulo desarrolla el contexto mundial actual con respecto a la globalización y las relaciones económicas y comerciales internacionales entre países, donde también se recalca la importancia del rol que cumplen los Tratados de Libre Comercio. Es evidente que, a pesar de las diferencias en cuanto a temas de capacidad de agencia, haciendo referencia a cada país, se puede alcanzar un equilibro por medio de los TLCs y las estrategias de negociación, reduciendo el impacto de la interdependencia asimétrica que se puede dar de una u otra manera. El segundo capítulo formula una diferenciación entre las políticas comerciales del Ecuador y la Unión Europea, explicando su historia y cómo estas han ido cambiando con el paso del tiempo, además de los resultados positivos en cuanto a desarrollo que han surgido a raíz de estos cambios. Así mismo, se presenta lo beneficioso que ha sido para el Ecuador mantener una relación con un socio

tan importante como la Unión Europea. Finalmente, en el tercer capítulo se estudia con mayor detalle el Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador- Unión Europea, indicando sus 3 pilares convergentes que han formado parte importante del desarrollo del Ecuador desde el inicio de esta relación. De igual manera se evidencia cómo las decisiones tomadas durante todo el proceso de negociación fueron fundamentadas sobre valores específicos en común, mencionando a la justicia, igualdad y transparencia. Lo cual forma parte de los principales hallazgos de la investigación.

La metodología de investigación tendrá un enfoque cualitativo, debido que se buscarán y obtendrán los puntos de vista de los entrevistados, los cuales son subjetivos y distintos. La visión será analítica, por lo que se aplicarán técnicas de recolección de datos como la revisión documental y tres entrevistas a los tomadores de decisiones de las negociaciones (Hernández, 2014).

CAPÍTULO 1
Marco conceptual

Introducción

El presente capítulo tiene como objetivo reflexionar analíticamente sobre las principales categorías conceptuales que guían la investigación. El capítulo está compuesto por la siguiente estructura. Un primer apartado, discute sobre comercio exterior y globalización económica. Un segundo, se centra en las estrategias contempladas en las negociaciones comerciales internacionales. El acápite final presenta las conclusiones del capítulo.

El comercio exterior y la globalización económica: Un análisis contemporáneo

Durante el siglo XXI, el concepto de globalización económica se ha intensificado en diversos ámbitos como la política, la economía, las negociaciones internacionales, entre los principales. La globalización constituye así en una perspectiva contemporánea y que además está estrecha y directamente relacionada con la expansión de los mercados internacionales y la necesidad de economías pequeñas de insertarse en el sistema económico internacional. Por tal motivo, es sumamente relevante que podamos definir y tener claro este término para más adelante poder entender como este se asocia y ha influenciado el comercio exterior. Globalización en este sentido se entiende como una expansión o intensificación de un flujo que crece diariamente en la comunicación, tecnología, movimiento de personas, dinero o capital, a través de las fronteras nacionales (Olmedillas, 2004).

De igual manera, es importante definir a la globalización económica porque de aquí parte también el concepto del comercio exterior. Según Fanjul (2021), “por globalización económica puede entenderse el hecho de que una parte creciente de la actividad económica en el mundo se realiza entre personas y empresas que viven en países diferentes” (p. 2). En otras palabras, es un proceso en el cual distintas economías a nivel mundial son integradas de una manera progresiva. Es decir, son intercambios entre los países del mundo, haciendo referencia a intercambios comerciales, pero no solo estos, sino que también intercambios culturales, intercambios

económicos, mano de obra, tecnología, la cual también juega un rol muy importante en la globalización.

Por otro lado, podemos definir al comercio exterior como "aquella actividad económica basada en los intercambios de bienes, capitales y servicios que lleva a cabo un determinado país con el resto de los países del mundo, regulado por normas internacionales o acuerdos bilaterales" (Apolinario, et al., 2021). De igual manera, se puede mencionar que este, al ser un intercambio ya sea de bienes o servicios, recursos, se toma en consideración la necesidad de cada país, ya que cada uno de los países cuenta con diferentes capacidades económicas, financieras, incluso tecnológicas para ofrecer y comercializar sus bienes o servicios, al igual que necesidades de su demanda interna que deben ser suplidas, es decir, en sus mercados locales. Y es aquí, donde entra la interdependencia asimétrica, siendo el resultado de estos intercambios, pues sabemos que las realidades de todas las naciones son diferentes, y aunque ambos países se necesitan mutuamente, puede ser que uno de ellos dependa más del otro, lo que le pone en desventaja y hace que el otro país tenga más poder y capacidad de influencia en diversos ámbitos de la agenda (Herrera- Vinelli, 2021).

Otro de los instrumentos utilizados por los países para gestionar sus actividades comerciales son los Tratados de Libre Comercio (en adelante TLCs), instrumentos de suma importancia, especialmente para los países pequeños, puesto que, son instrumentos que permiten generar condiciones para expandir los mercados y diversificar las economías, no obstante, también pueden generar resultados desfavorables generando condiciones de desigualdad o injusticia en los países menos desarrollados. Adicionalmente, los TLCs se utilizan como herramientas de poder y acceso a países y por ende mercados (Herrera-Vinelli, 2021).

Aunque sabemos que esta interdependencia asimétrica siempre va a estar presente en este tipo de relaciones entre países, por distintos factores, debemos considerar que lo mejor es buscar estrategias y herramientas para mitigar el impacto de esta, como son por ejemplo los TLCs. Cuando hablamos de TLCs sabemos que son internacionales y vemos como estos de igual manera se encuentran relacionados con la globalización, y se debe recordar que esta puede tener un impacto favorable o desfavorable para esta situación.

La globalización influye al momento de establecer los lineamientos de estos Tratados de libre comercio, y así mismo en el comportamiento de los países y el entorno que los rodea. En muchas ocasiones, como consecuencia de esto, la parte con más poder se termina beneficiando de la otra, por ende, se puede ver como una asimetría. Pero a pesar de todo, por lo general se suele evitar caer en la desigualdad y en establecer condiciones favorables para todas las partes. Es por este motivo que el eje central de los TLCs es regular esta desigualdad presente, ya que, como sabemos un TLC puede generar un impacto diferente en cada país, dependiendo de su desarrollo y por ende del tamaño de su economía. Es decir, Machado y Vega (2024) establecen que los países en desarrollo que participan en TLC con economías avanzadas suelen experimentar un aumento en las exportaciones y en la inversión extranjera directa. Sin embargo, estos beneficios pueden ir acompañados de desafíos, como la competencia desleal y la dependencia de mercados externos (p. 736).

El comercio exterior contempla diversas herramientas y mecanismos para expandir sus actividades económicas, como son las políticas comerciales. Desde esta perspectiva, debemos tener en consideración que cada país tiene políticas comerciales distintas, lo cual también es influyente en el desarrollo económico del país y en las relaciones comerciales. De la mano de estas políticas se incorpora el término "poder" porque a raíz de estas se puede definir y desarrollar la facultad que va a tener un país sobre otro. En el caso de Ecuador, por ejemplo, se puede mencionar que es un país que, a lo largo de los años, debido a ciertas políticas comerciales de apertura que se fueron estableciendo, ha logrado su desarrollo. Cabe mencionar que no ha sido un desarrollo total ya que aún se mantienen ciertas políticas comerciales relacionadas al proteccionismo, lo cual ha generado que otros países de bloques más grandes continúen el poder sobre Ecuador (Quiñónez & Quiñónez, 2019).

Los países pequeños al estar frente a estos países grandes y más desarrollados pueden presentar condiciones de vulnerabilidad en distintos ámbitos de la agenda, tal es el caso de Ecuador, un país pequeño, frente a la Unión Europea. A modo de ejemplo, si la Unión Europea decide hacer cambios en sus políticas comerciales, ya sea en aranceles, restricciones, entre otras, puede llegar a afectar el comercio internacional del Ecuador, sobre todo en las exportaciones de flores, cacao y banano. Es por eso por lo que una vez al año se establecen espacios para compartir

ideas y fortalecer la relación que se mantiene, a fin de evitar estas situaciones de desventaja porque son conscientes de la situación, de que esto puede llegar a suceder en algún punto (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2021).

Es muy común y real que las potencias impongan sus políticas comerciales debido que estas son mucho más fuertes y estructuradas, lo cual genera que muchas veces esto pequeños países busquen alianzas por interés. Hay que tener en consideración que cualquier país puede hacer uso de la fuerza o poder para poder conseguir lo que necesite y se proponga, por lo que se puede decir los pequeños países muchas veces mantienen relaciones comerciales con ciertos países por necesidad, porque no tienen otra opción, más no porque existe un comercio justo donde ambas partes ganan y se benefician mutuamente en la misma medida (Herrera-Vinelli, 2021).

En base a lo mencionado previamente, podemos observar esta brecha de poder por medio del valor del PIB de los estados pequeños frente al PIB de la Unión Europea al año 2024, valores presentados por el Banco Mundial, los cuales se detallan a continuación. Por un lado, el Producto Interno Bruto de Pequeños Estados es de $310.642,07, mientras que, por el lado de la Unión Europea tenemos un valor de $19.497.115,59. Como vemos es una diferencia altamente significativa. Comparando el mismo valor del PIB de la Unión Europea con el del Ecuador, el cual presenta un valor de $124.676,07, también podemos ver una diferencia importante entre ambos valores, siendo la Unión Europea aproximadamente 156 veces mayor (Grupo Banco Mundial, 2026).

Tabla 1. *Brecha PIB Pequeños Estados- Unión Europea 2024.*

Pequeños Estados	2024	15.383,3	
Unión Europea	2024	43.305,0	

Fuente: Grupo Banco Mundial, 2026.

Todo esto puede ser posible gracias a varios aspectos que son de influencia, entre los cuales, la capacidad productiva de cada país, que claramente no es la misma, el volumen de exportaciones

e importaciones, tecnología, economías de escala, entre otras. Esto llega a ser considerado como uno de los problemas que enfrentan los países pequeños o también considerados como menos desarrollados (Krugman, 1986). Pero también es importante considerar que cada país puede tener diferentes respuestas frente a estas situaciones, algunos deciden permanecen a la sombra de estos países, es decir, están dispuestos a efectuar sus actividades comerciales en base a lo que la otra parte con más poder establece. Mientras que otros países optan por buscar nuevos mercados, buscando una mayor apertura comercial, y cambiando sus políticas comerciales.

Los países latinoamericanos entran en el presente análisis y son parte de los pequeños estados. Si bien, sabemos que no todos ellos pueden llegar a tener un desarrollo creciente, pueden utilizar estas oportunidades para obtener un crecimiento enfocado en su balanza comercial, en general, en los negocios internacionales, más no en la industrialización como foco central. Cabe mencionar que esto únicamente se puede lograr por medio del liberalismo, entrando a negociar con países y por medio de los Acuerdos Multilaterales (Herrera- Vinelli, 2021). Otro factor para considerar cuando hablamos respecto al desarrollo de un país y los negocios internacionales es el tema cultural donde un país con una determinada cultura debe estar dispuesto a aceptar el ingreso de bienes y servicios de otro país del exterior, y una vez se comprende esto se puede ser parte de los TLCs (Berrelleza et al., 2013).

Herrera- Vinelli (2021) menciona “Las grandes potencias negocian los asuntos internacionales y los Estados pequeños se convierten en instrumentos para tales negociaciones” (p. 29). En este fragmento se expresa la capacidad de agencia, introduciendo este término, donde se entiende que esta es la capacidad y poder que tiene una potencia para tomar decisiones sin depender de otro país y como estas pueden influir significativamente sobre otros países en desarrollo y los resultados. Esta capacidad de agencia se la puede ver y entender desde una perspectiva internacional, teniendo relación con la “asimetría comercial” donde se puede experimentar donde no hay equilibrio o justicia, puesto que un país puede ser comercialmente más poderoso, por múltiples factores, ya sea por el tipo de bien o productos que exportan, considerando que los grandes países exportan productos industrializados, mientras que, los países en desarrollo, como son los países de Latinoamérica, exportan materias primas, también puede ser debido al volumen, o en otras palabras, la cantidad de exportaciones (Krugman, 1986).

Dentro de la capacidad de agencia podemos tomar como ejemplo a la Unión Europea, considerando la gran influencia que esta tiene para establecer políticas comerciales, acuerdos bilaterales y multilaterales. Y no solo eso, de la misma forma es evidente la magnitud de su hegemonía, ya que ha establecido estándares a aquellos países que cuentan con una relación comercial con la UE. Estos estándares pueden ser de carácter medioambiental, de calidad, seguridad, y muchos otros. De igual manera, al momento la Unión Europea mantiene más de 40 acuerdos con aproximadamente 80 socios y se espera celebrar acuerdos con otros 27 socios diferentes (Consejo de la Unión Europea, 2024). Adicionalmente la Unión Europea cuenta con una presencia internacional fuerte y notoria, esto se debe a que forma parte y es miembro de varios organismos internacionales

Dentro de estas relaciones de interdependencia comercial y económica no solo se consideran los beneficios para cada de una de las partes, sino que también entran en juego los costos, los cuales no siempre serán paritarios (Herrera- Vinelli, 2021). Y aunque los intercambios comerciales pueden ser hasta cierto punto equitativos, siempre hay un riesgo en los costos al momento de relacionarse en este sentido con otros países debido a los cambios en mercados, condiciones, ubicación, entre otras.

Teniendo en cuenta el último punto mencionado, se puede observar que siempre en estos casos se va a mencionar la palabra poder e intereses. Se ha normalizado que cada uno de los actores de estas relaciones busque optimizar sus intereses. Pero, sobre todo, quienes más han velado por sus intereses han sido aquellos países considerados como los más poderosos. Esto se debe a que han aperturado el mercado por medio de la liberación, eliminando muchas de las restricciones que no les permitía continuar creciendo y desarrollándose. Así fue el caso de China, Estados Unidos y este también ha sido el caso de la Unión Europea. En otras palabras, la base de todo esto ha sido la liberalización comercial, y la divisa que manejan estos países también es un punto favorable, sobre todo para Estados Unidos (Battaglia & Terradas, 2009). A raíz de esto varios de estos países ingresaron a ser miembros de la Organización Mundial de Comercio (OMC), lo cual ha sido beneficioso a lo largo del paso de los años, ya que se ha visto como se ha insertado la estructura comercial internacional (Herrera- Vinelli, 2021).

Por otra parte, según Herrera- Vinelli (2021) “Los Estados pequeños son actores vulnerables y susceptibles a riesgos y amenazas especialmente por la globalización del comercio, las inversiones, finanzas y aspectos relacionados con el ámbito productivo” (p. 39-40). Es por esto por lo que aquellos pequeños países no han podido crecer tan fácilmente, ya que la mayor parte de sus exportaciones son de productos agrícolas, materias primas y combustible. Es clave comprender que, para lograr una inserción global o internacional, se debe considerar estrategias como la diversificación de productos, enfocándose en comercializar a otros países productos tecnológicos. Esta ha sido una estrategia adoptada por varios países, entre los cuales podemos mencionar a Costa Rica.

Este último aspecto es importante, dado que, es un punto que nos ayuda a definir el poder que maneja cada nación. Algo que también hay que considerar es que siempre se va a anhelar tener cada vez más poder, en sentido de que un país más vulnerable va a tener como objetivo reducir estas desventajas y crecer, mientras que, en el caso de un país desarrollado, igual va a querer seguir mejorando y creciendo, a pesar de que ya sea lo suficientemente poderoso. En varias ocasiones se ha podido ver esto en la manipulación de tarifas, aranceles, licencias, utilizando la política comercial como un recurso de política exterior. Un claro ejemplo de esto es la situación actual que se está viviendo en Estados Unidos de América, donde el presidente Donald Trump ha dado inicio a una importante guerra comercial, incrementando las tarifas en altos porcentajes a distintos países alrededor del mundo. Estados Unidos es un país que desde hace varios años atrás ha sido una de las potencias más importantes del mundo, teniendo el control sobre la mayoría de los países, sin embargo, al verse amenazado por nuevas y posibles potencias, ha optado por estas drásticas soluciones que afectan a nivel mundial. Como vemos, todo se trata del poder, de mantenerlo e incrementarlo (López & Mora, 2019).

Sin embargo, no debemos verlo como si fuera algo negativo por completo, en vista de que, al ser políticas previamente ya establecidas y amparadas, se ha logrado evitar muchos conflictos y evitar guerras de distintos aspectos, sobre todo comerciales, las cuales afectan y dañan las relaciones entre países. Esto se ha logrado hasta hace poco, debido que como vimos en el último ejemplo estas políticas, aunque ya fueron establecidas, se pueden ignorar y romper, lo cual no debería darse de esta manera. Por ende, para evitar esto se debe llevar la teoría a la práctica.

Estrategias contempladas en las negociaciones comerciales internacionales

Una vez entendido que es el comercio exterior y como la globalización económica ha sido parte de este, se puede introducir y explicar que son las negociaciones comerciales internacionales. Según Sierralta (2013) por negociación entendemos que es "un proceso de descubrimiento; igualmente, trata de la mediación y la conciliación internacional" (p. 31). Estas son útiles para cualquier situación que nos enfrentemos en nuestra vida diaria. Otros autores también la pueden definir como un arte y una ciencia. Y con esto, de igual manera es evidente que también puede ser puede ver como una herramienta que nos permite evitar y resolver conflictos de intereses. Al ver su relevancia y utilidad, ciertos autores la conciben como un medio esencial mediante el cual podemos obtener lo que deseemos de otras personas, países o empresas (Sierralta, 2013). En otras palabras, es un intercambio de palabras para poder llegar a un mutuo acuerdo, donde dos o más partes alcanzan un consenso que fue previamente discutido.

Al ser un proceso se debe cumplir con ciertos pasos y requisitos o habilidades por parte de cada uno de los actores, haciendo referencia a la actitud verbal, los gestos, las acciones, la empatía y el carisma, menciona Sierralta (2013). Esto debido que, es un proceso en el cual varias personas deben relacionarse entre sí, incluso muchas veces personas que hablan distintos idiomas han sido desarrolladas en culturas diferentes. Y aunque piensan de manera diferente, son unidas por las metas u objetivos comerciales enfocadas en los negocios y otras veces en las de carácter personal. Por otro lado, una persona que negocia en estas debe tener la capacidad de conocer las distintas culturas y adaptarse a estas, así mismo debe tener creatividad para poder establecer posibles soluciones, habilidades blandas para realizar exposiciones claras, para estos casos de una manera es crucial tener inteligencia emocional.

Cuando nos referimos a las negociaciones internacionales, entre distintos países, se vuelve a mencionar que durante este proceso el poder vuelve a jugar un rol sumamente considerable. Se sustenta en tres elementos fundamentales: información, tiempo y poder. Siendo de estas tres la más influyente, el poder. Por otro lado, en muchas ocasiones se diseña un plan previamente estructurado a fin de no desviarse del objetivo final. Algo que igual es de suma importancia es entender que pese a que las negociaciones se pueden dar de manera individual o grupal, nadie está exento de retos y problemas. Sierralta (2013) expresa "Cuando el negociador representa a una empresa o

país, debe ser fiel a las pautas del director, pero libre para argumentar los intereses de sus mandantes" (p. 35). En otras palabras, las negociaciones hacen referencia a representar a alguien o algo, ya sea una empresa o un país, y, por ende, velar por sus intereses, defender ideales, inclusive mantenerse firme. Cada negociación es única y distinta, cada una tiene un periodo de tiempo determinado y así mismo, varias fases que por lo general suelen ser las mismas.

Existen diversas técnicas de negociación y es indispensable conocerlas. En la misma línea, los países desarrollados deberían tener en consideración estas técnicas, ya que, puede que sea que negocien con países donde ya se encuentran operando o van a realizar operaciones, incluso donde van a realizar significantes inversiones. Muchas veces por desconocimiento de estas estrategias, varios procesos de negociación hayan sido pequeños o relevantes, han terminado fallando. Pero también se debe tomar en cuenta que las culturas y maneras de pensar también influyen, un vivo ejemplo de esta situación es la cultura latinoamericana, donde existe una carencia de objetivos nacionales claros, debido a pensamientos y posturas conservadoras, falta de planificaciones estratégicas, entre otras. Cabe expresar que, si se busca desarrollarse en los negocios internacionales, solo se puede lograr eliminando un tradicionalismo como aquel que fue mencionado previamente, y generando una cultura productiva y de innovación, aparte de obtener el conocimiento requerido (Sierralta, 2013).

El enfoque principal de las negociaciones internacionales no debe ser únicamente el comercializar y enviar sus productos o servicios fuera del país de origen, si no que más bien, se debe ingresar mercadería. A modo de ejemplo, para una mejor comprensión se puede mencionar que Ecuador no debería enfocarse únicamente en exportar sus productos como flores, cacao, camarón, banano, entre otros, a fin de generar mayores ingresos, sino más bien debe buscar la manera de generar alianzas para importar productos tecnológicos, farmacéuticos, manufacturas y algunos otros, provocando un equilibrio en sus actividades comerciales y costos. Por tal motivo, se recalca que es un intercambio, es un ingreso y salida de bienes tangibles o intangibles. De esta manera se puede lograr la apertura de nuevos mercados, lo cual es de alta relevancia, puesto que, también se generan distintas alianzas estratégicas con bloques económicos que son fuertes y bien estructurados, lo cual es muy conveniente, sobre todo para pequeños países. Cuando nos referimos a estos bloques económicos estamos hablando de ejemplos como la Unión Europea (UE), Mercado

Común del Sur (MERCOSUR), Comunidad Andina de Naciones (CAN), entre algunas otras referencias (Sierralta, 2013).

Se puede entender al proceso de negociación como Sierralta (2013) comparte "Es una manifestación de la cultura del hombre y del medio en el cual se desenvuelve" (p. 43). Para esto es importante considerar que las personas operan dentro de determinadas situaciones culturales y sociales que tienen diversas estructuras. La cultura ya prestablece el entorno donde se va a desarrollar la negociación, por lo que, dependiendo de las ocasiones, es preferible no salirse de este marco de seguridad porque puede que las negociaciones no se lleguen a concretar.

En este sentido, también es importante considerar el concepto de la palabra "cultura", puesto que sabemos que esta es parte de las personas, siendo lo que identifica a cada pueblo y nacionalidad, y por ende a las empresas (Sierralta, 2013). Este llega a ser un punto que permite identificar ciertas características específicas de un país. Se puede mencionar algunas de ellas, como las creencias, manera de hablar, manera de vestir, ideologías, costumbres e incluso la historia de cada lugar, la cual va forjando y contribuyendo en cada una de estas. Cabe mencionar que, en varias ocasiones, gracias al paso del tiempo y a la globalización, especialmente en las nuevas generaciones, se ha ido perdiendo muchos aspectos importantes de la cultura, ha ido perdiendo su fuerza e importancia. Y por tal motivo es evidente que es necesario adoptar estrategias para impulsar que la cultura se preserve y recupere. Y aunque ciertas personas están conscientes de esta situación y contribuyen al cuidado de la cultura, se debe dar más fuerza dentro de las empresas, sobre todo en las multinacionales y empresas que pertenecen al Estado, mezclando a las culturas, pero impulsando a recordar que cada cultura es única e importante. De igual manera, dentro de las negociaciones internacionales, en los países y acuerdos se debe insertar esta idea de hacer parte de estos a distintas culturas.

Si consideramos la idea mencionada anteriormente, se podría lograr generar una mayor empatía y justicia al momento de negociar, tomando en cuenta los principios del sistema de comercio, planteados por la Organización Mundial del Comercio, en adelante OMC. Estos cinco principios son de suma importancia, puesto que, constituyen la base del sistema multilateral del comercio, por tal motivo, se debe detallar cada uno de ellos. El primer principio que la OMC plantea es un comercio sin discriminaciones, en el cual se presentan dos puntos importantes, dando

inicio por nación más favorecida (NMF) donde se establece un trato igual para los demás miembros o interlocutores comerciales. En otras palabras, no es posible discriminar a otros países con ventajas especiales, si se toma esta decisión para beneficiar a un país, se debe aplicar lo mismo a todos los miembros que forman parte de esta organización, sin importar nada. Pero, así también se presentan ciertas excepciones, pero únicamente se pueden dar con la aprobación de la OMC y cuando estas sean arreglos a condiciones estrictas. Por otro lado, tenemos al "Trato nacional" donde se explica que las mercancías deben ser tratadas de igual manera, ya sean extranjeras o nacionales, siempre y cuando ya hayan sido parte del mercado (Organización Mundial del Comercio, 2026).

En segundo lugar, tenemos al principio de un comercio más libre, teniendo como pilar las negociaciones internacionales, ya que dentro del comercio se han observado varias barreras que no permiten la apertura de los mercados, por lo cual, con este principio se busca lograr una liberalización que se vaya adoptando de manera progresiva, sin que sea drástica, debido que son cambios importantes y notorios. Este principio tuvo sus inicios desde hace varios años atrás desde la Ronda de Doha, aproximadamente desde el año 1947 (Organización Mundial del Comercio, 2026).

Como tercer principio tenemos a la previsibilidad, el cual trata respecto a dar una seguridad y estabilidad a futuro, en el ámbito comercial a los países. Porque han existido algunos casos en los cuales se han presentado cambios continuos generando incertidumbre y haciendo que los países, trabajadores y personas vivan situaciones fluctuantes, lo cual no es lo óptimo ya que cuando un país se encuentra en estas circunstancias no le es posible planificar de una manera más precisa, invertir, crear posiciones laborales. Algunos de estos ejemplos los hemos podido observar internacionalmente, como en el caso de Estados Unidos de América y China, en la presente guerra comercial que se mantiene desde años atrás, donde se incrementaron los aranceles drásticamente por parte de ambos países, y algunas otras medidas comerciales que generaron esta incertidumbre en las empresas tanto de China como de EE. UU. Este principio también tiene como objetivo ayudar a las empresas ya que, las importaciones y exportaciones pueden ser coordinadas a un largo plazo, se puede lograr minimizar riesgos que pueden surgir de estas variaciones repentinas, entre otras. Cabe mencionar que esta previsibilidad, estabilidad se logra exitosamente por medio de las

normas y leyes, ya que estas promueven la transparencia dentro de las relaciones comerciales, por medio de la fijación de límites de importación (Organización Mundial del Comercio, 2026).

Como un cuarto principio contamos con el fomento de una competencia leal. Este principio fue pensado debido a las situaciones donde se presenta un comercio desleal y lleno de distorsiones, como por ejemplo el dumping, el cual consta en realizar exportaciones a precios más bajos al costo real para adquirir cuotas de mercado, eliminando la competencia, claramente es una condición de deslealtad ante los países y sus empresas. Este principio no solo se encuentra relacionado con igualdad, sino que también con la equidad en el comercio es por eso por lo que la Organización Mundial del Comercio (2026) presenta "las normas tratan de establecer lo que es leal o desleal y cómo pueden responder los gobiernos, en particular mediante la aplicación de derechos de importación adicionales calculados para compensar el daño ocasionado por el comercio desleal". Si bien es cierto que no se puede erradicar por completo la competencia desleal, se pueden plantear métodos y recursos para poder sobrellevar la situación, sin que esta tenga un alto impacto en las actividades comerciales.

El quinto principio es la promoción del desarrollo y la reforma económica. Como se sabe, la OMC desde el inicio ha buscado impulsar y ayudar al desarrollo de los países, conociendo que no es fácil lograr un desarrollo, por lo que ha planteado este principio relacionado a la equidad, donde se comprende perfectamente que los países que se encuentran en desarrollo funcionan de distinta manera y estos requieren cierta flexibilidad y trato diferenciado. La OMC ofrece su ayuda mediante concesiones comerciales especiales, respecto al tiempo de adaptación a las nuevas políticas y acuerdos, debido que son muchos aquellos países que se encuentran en esta condición y proceso de desarrollo. Los países grandes y desarrollados también deben servir de soporte, asistiéndoles técnicamente, además, de manera reciente también han optado por apoyar a estos países permitiendo importaciones sin aranceles. Es importante mencionar que existe un programa enfocado en este desarrollo, conocido como Programa de Doha para el Desarrollo (Organización Mundial del Comercio, 2026).

Considerando que, si se habla respecto a principios, también se debe tratar la ética, puesto que esta tiene relación con las negociaciones tanto nacionales como internacionales. La ética se puede definir como aquellos estándares sociales que determinan aquello que está bien o mal en un

determinado proceso o situación. Esta es útil para la convivencia entre seres humanos y, por ende, entre países, siempre y cuando se decida aplicarla. Su funcionamiento es sumamente interesante y complejo puesto que, un negociador al estar en medio de una negociación importante se encuentra con un dilema de elegir los beneficios económicos sobre una obligación social o moral que puede traer consecuencias en la vida de personas o comunidades. Hay varios aspectos por considerar cuando se deben tomar estas decisiones de alto impacto, a pesar de que lo económico y obtener el mejor retorno y utilidad es relevante, no se debe descuidar o dejar de lado los principios, regulaciones, valores y convicciones personales (Lewicki, et al., 2016). No sirve de nada obtener ganancias financieras si no estamos siendo justos y ayudando al resto de personas. Es mejor sentirse satisfecho por saber que no se ha perjudicado a nadie antes que los números.

Por otro lado, es importante dar a conocer las principales técnicas-estrategias de negociación, las cuales pueden ser utilizadas por cualquier negociador, en todo tipo de negociación. Cada una de las técnicas de negociación es útil, solo que debemos entender cómo funcionan y cual se adapta de mejor manera a cada ocasión. Se debe aprender la teoría de cada una de estas para poder ponerlas en práctica, ya que, no se trata únicamente de aplicarlas, si no de comprender varios aspectos para poder ser estratégicos y obtener una solución positiva, estableciendo una fuerte relación de confianza con la otra parte involucrada, puesto que, esto dará fruto en el futuro. De esto se trata una estrategia, permanece en el tiempo y trae estabilidad, mientras que las tácticas son para un corto plazo. Todo inicia con una estrategia, y existen 3 grandes grupos que dividen estas 5 estrategias que serán mencionadas a continuación. (Lewicki, et al., 2016).

La primera estrategia que podemos mencionar es la “Acomodación”, la cual tiene como premisa que se pierde para ganar. Esta estrategia se usa en el caso de que la persona que se encuentra negociando considera que es más importante cuidar la relación con la otra parte sobre el resultado. En otras palabras, esta puede ser considerada como un sacrificio por un beneficio mayor. Este tipo de estrategia suele ser útil cuando el negociador está consciente de que no es la única vez que va a negociar con ese país, si no que, viene una serie de negociaciones. Además, se espera reciprocidad más adelante por parte de la otra persona o país que se encuentra negociando.

Es una estrategia que procura mantener la paz entre ambas partes, en vista de que se cede para mantener al otro feliz y evitar una pelea (Lewicki, et al., 2016).

La siguiente técnica es la “Colaboración”, donde se establece la idea de un ganar- ganar, para lo cual, el negociador va a velar por sus intereses y se preocupará de obtener sus resultados esperados, pero de igual manera tiene un interés en que la otra parte también alcance sus metas planteadas (Lewicki, et al., 2016). Como podemos observar, es una estrategia donde prevalecen los principios y la ética personal, no existe un egoísmo que manipule el interés de una las partes, por lo que no se toman decisiones que perjudique a una de las partes que negocian. Desde otra perspectiva se puede hacer mención que es un trabajo en conjunto para resolver los conflictos y alcanzar ambos resultados.

A continuación, se explica la técnica “Evitar”, en la que se establece el enfoque de perder-perder. Esta estrategia es interesante y muchas veces puede parecer no tener ningún sentido, sin embargo, se puede ver desde la perspectiva en la que se experimenta paz y se realiza un retiro, debido que, ambas partes no muestran mucho interés por alcanzar sus resultados ni que la otra parte los logre. En esta estrategia, una o ambas partes prefieren retirarse en silencio y no hacer nada (Lewicki, et al., 2016).

Como una siguiente estrategia tenemos “Competencia”, aquella donde cada una de las partes está enfocada en alcanzar de cualquier manera su resultado, sin importar si la otra parte alcanza o no su resultado. Por este motivo se habla de un ganar- perder, una parte es la que obtiene su resultado por completo, mientras que la otra no lo logra (Lewicki, et al., 2016). En distintas palabras podría verse como una manipulación de unas de las partes hacia otra para que ceda y que esta pueda ganar a la otra. Este comportamiento es evidente en amenazas, castigos, intimidación y un enfoque de lucha. Esto por lo general sucede cuando negocia un país con más poder que otro.

Por último, se da a conocer otra estrategia, la cual se encuentra en medio de todas las mencionadas previamente, es conocida como “Compromiso”. Esta estrategia consta en que una parte busca obtener sus propios resultados favorables, además de ayudar gradualmente a que la otra parte también pueda alcanzar lo que se propone. Y aunque muchos consideran que no es una

estrategia que puede ser utilizada siempre o completamente factible, así mismo, puede ser considerada como una herramienta para combatir los conflictos (Lewicki, et al., 2016).

Conclusiones

Durante todo este capítulo hemos podido observar y comprender la importancia de la globalización económica en los negocios internacionales, puesto que, tiene una gran influencia alrededor de todo el mundo. Algo que fue mencionado varias veces, es el tema de la interdependencia asimétrica, la cual hacía referencia a la dependencia que mantienen entre países y al poder que tiene un país sobre otro, pero esta diferencia de poder no debe ser un limitante para aquellos países que buscan continuar su desarrollo económico y comercial. Por lo contrario, se debe buscar herramientas que hagan posible el desarrollo deseado, tales como los TLCs, la liberalización comercial, apertura de nuevos mercados, etc.

Sumado a ello se llegó a la conclusión de que el proceso de una negociación es especial de negociaciones entre países, es sumamente relevante y muchas veces complejo debido a varios factores que en varias ocasiones no son considerados por los negociadores, aspectos como la cultura, el idioma, la condición económica y necesidades de un país, los valores, los principios, la ética que se debe mantener mientras dure una negociación comercial. De igual manera, se habló respecto al perfil que debería tener una persona que va a participar en estas negociaciones, pero sobre todo su capacidad de adaptarse a cualquier situación y tener esta empatía y conocimiento de las otras culturas. Para negociar se debe tener conocimiento técnico, pero también se debe saber cómo aplicarlo de una manera eficiente.

Así mismo, se trataron las estrategias de negociación, donde se explicó cada una de ellas, debido a su gran importancia. Las estrategias de negociación se encuentran directamente relacionadas con los principios y la ética de un negociador. Algunas de las limitaciones que explican la posibilidad de concretar negociaciones eficientes, se relacionan con la asimetría de poder y la decadencia de valores que actualmente existe en la sociedad y la importancia de la ética en las negociaciones. Cada uno de los participantes en estas negociaciones deberían no solo priorizar sus intereses, si no que decidir que estrategia utilizarán considerando el bien común y no

dejando de lado la ética y moral, de esta manera se podría llegar a recuperar la importancia de los valores éticos, generando un cambio internacional.

CAPÍTULO 2

Caracterización sobre la política comercial del Ecuador en el contexto de las negociaciones con la Unión Europea

Introducción

El presente capítulo tiene como principal objetivo el desarrollar una caracterización sobre la política comercial del Ecuador en el contexto de las negociaciones con la Unión Europea. Por lo que estará compuesto por tres subtemas que tratarán lo siguiente, iniciando con una reflexión sobre los principales matices de la política comercial del Ecuador, a continuación se hará referencia a la Política comercial de la Unión Europea y por último, se analizará acerca de las relaciones políticas y económicas entre Ecuador y la Unión Europea.

Política comercial del Ecuador

La política comercial del Ecuador tiene una larga trayectoria a lo largo de los años, la cual ha experimentado diversos cambios. Aproximadamente desde la década de los noventa se empezó a tener una visión distinta en cuanto a la política y las relaciones comerciales, entendiendo la importancia de estas. Pues desde 1997 se establece que las negociaciones internacionales comerciales son el punto de partida para el desarrollo del comercio exterior en Ecuador. Al pasar el tiempo, desde los años 2000, dado a la situación económica y política en ese momento, se buscaba una apertura comercial a nivel global, haciendo referencia a transacciones comerciales ya sea de bienes o servicios, pero principalmente ofreciendo sus productos agrícolas a otros países. Gracias a esto el Ecuador ha buscado estrategias con el fin de insertarse en distintos mercados alrededor del mundo. Ecuador ha optado por esta inserción comercial, la cual hace referencia al fundamento y fortalecimiento de vínculos comerciales con determinados países que impulsen su crecimiento económico y comercial (Organización Mundial del Comercio, 2005).

Las políticas comerciales del Ecuador han sido compuestas por varios elementos importantes a considerar. En otras palabras, se han ido adaptando, incluso a las distintas negociaciones y acuerdos firmados, es decir no son decisiones ni políticas que permanecen fijas, sino que se van modificando conforme las orientaciones de los gobiernos de turno. Por otro lado,

también se debe hablar respecto a los procedimientos aduaneros, los cuales se detallan las leyes y normas a ser cumplidas en los procesos comerciales internacionales, haciendo referencia al proceso de las importación y exportación. Hace muchos años atrás la entidad que regulaba estos temas era la Corporación Aduanera Ecuatoriana, de ahora en adelante CAE. Esta entidad estaba enfocada en varios aspectos, pero sobre todo en generar un desarrollo en cuanto a sistemas informáticos, los cuales también juegan un rol muy importante, puesto que, su objetivo era acortar el tiempo de despacho tanto en importaciones como en exportaciones (Organización Mundial del Comercio, 2005).

Con el paso de los años la CAE fue remplazada por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, también conocida como la SENAE. Adicional, otro punto de la política comercial que estableció el Ecuador desde los años 2000 es la política de competencia, la cual establecía y estaba a favor de la libre competencia. En otras palabras, estaba enfocada en funcionar como un instrumento útil para afrontar y manejar los efectos de la globalización y la liberación comercial (Organización Mundial del Comercio, 2005). Se puede entender claramente que la política comercial del Ecuador, al menos desde ese entonces se ha orientado hacia la apertura comercial a nivel internacional, teniendo en cuenta que es indispensable para su desarrollo.

El siguiente elemento relevante para tomar en consideración son las negociaciones comerciales, las cuales han ido avanzando junto con el desarrollo económico y comercial del país de manera progresiva. Estas se han dado en diferentes frentes, empezando desde acuerdos regionales, posterior una mayor apertura y se comenzaron a firmar y llegar a acuerdos bilaterales y por último más adelante acuerdos multilaterales. Como ejemplo de acuerdos regionales tenemos a aquel que se firmó con la Comunidad Andina (CAN), la cual se compone por los siguientes países: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú. Cabe mencionar que el Ecuador es parte de este grupo desde el 26 de mayo de 1969 y ha permanecido durante el tiempo. Otro ejemplo es el Acuerdo de Cartagena o también conocido como el Pacto Andino, el cual fue firmado por países de la región andina (Organización Mundial del Comercio, 2005). Estos han sido alguno de los principales acuerdos regionales que han marcado la historia de la política comercial y los acuerdos negociados del Ecuador, los cuales han facilitado el comercio internacional por medio de tarifas preferenciales, alianzas, reducción de aranceles, sistemas armonizados como el HS Code para la clasificación de

mercancía según los códigos arancelarios. Aunque, hay que tener presente que los acuerdos han ido teniendo reformas.

Dado a esta visión de una política comercial enfocada en la liberalización el Ecuador se ha ido integrando a asociaciones como el caso de la Asociación Latinoamericana de Integración, también conocida como ALADI, desde el año 1980. Esta asociación fue remplazada, y en 2003 se suscribió un acuerdo con los países miembros del MERCOSUR, es decir, con Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay. Adicional se suscribieron otros acuerdos con Cuba, México y otros países, pero algo que todos estos tienen en común y nos direccionan a conocer la perspectiva de la política comercial del Ecuador, todos ellos llevan a la apertura por medio de tarifas y tributos preferenciales con respecto a los aranceles. Pues de esto se trata el comercio exterior (Organización Mundial del Comercio, 2005).

Desde otra perspectiva podemos ver como el Ecuador ha sido estratégico y no solo ha buscado suscribir acuerdos comerciales regionales, los cuales, si son beneficiosos, pero ha ido más allá, buscando generar vínculos comerciales con países o regiones considerados como potencias, como es el caso de Estados Unidos y la Unión Europea. Cabe mencionar que Estados Unidos ha sido el principal destino de exportaciones de Ecuador desde hace cierto tiempo atrás. Por lo cual, estas relaciones son de suma importancia puesto que estos, al ser países que exportan productos manufacturados, requieren importar mucha materia prima y productos agrícolas, que es lo que puede ofrecer el Ecuador, llegando a significar esto un intercambio de carácter internacional.

Se puede mencionar que los TLC’s buscan asegurar por un tiempo definido las tarifas y aranceles preferenciales. Estos también han sido y continúan siendo de ayuda para la mejora de la estabilidad y la transparencia en su régimen comercial (Organización Mundial del Comercio, 2005). Aunque en algunas ocasiones estos no permanecen durante el tiempo. Ecuador ha sido un gran ejemplo de cómo se pueden lograr objetivos por medio del esfuerzo, esto ha sido visible, por todos sus intentos de generar conexiones regionales e internacionales. Ecuador actualmente, al año 2026 mantiene trece acuerdos comerciales con distintos países, y próximamente se suscribirán otros acuerdos muy relevantes (Ministerio de Producción, Comercio Exterior e Inversiones, s.f).

Es factible considerar que uno de los acuerdos más significantes para la historia del comercio exterior en el Ecuador es aquel que se firmó con la Unión Europea en el año 2016, dando

paso a que posteriormente, en los siguientes años se establezcan nuevos acuerdos adicionales, como podemos ver que después de 1 año, es decir, en el año 2017, se consiguen dos acuerdos bilaterales, el primero con Nicaragua (AAP. A 25TM 45), y el segundo con El Salvador (AAP. A 25TM 46). Después, en el 2018 se firma un Acuerdo de Asociación Económico Inclusivo de carácter multilateral, pero en esta ocasión con los Estados AELC. Seguidamente para el año 2019, se suscribe el Acuerdo Bilateral con Reino Unido. Y después de una pausa, en el año 2024 se vuelven a firmar otros acuerdos comerciales que también deben ser considerados ya que el primero fue con Costa Rica, y el último firmado por Ecuador fue con China (Ministerio de Producción, Comercio Exterior e Inversiones, s.f).

Para hacer referencia al comercio exterior ecuatoriano, se debe tener en consideración que este es un país pequeño, exportador primario que puede verse influenciado por otros países que cuentan con más poder, es por tal motivo que es de vital importancia mantener acuerdos comerciales. Se puede mencionar los principales productos que el Ecuador exporta hacia otros países, son el petróleo, el camarón, las flores, el cacao, el atún y el pescado. Como vemos son netamente productos primarios, agrícolas y petroleros, pues Ecuador cuenta con la capacidad natural para poder comercializar este tipo de productos. Por ende, es importante, que el país tome ventaja sobre esto, considerando que estos productos mencionados anteriormente, son aquellos que sobresalen en la balanza comercial, y la mayor parte de países desarrollados requieren este tipo de commodities (Luzón, 2021).

Desde el 2019, la política comercial del Ecuador se ha enfocado en la apertura y extensión de nuevos mercados, a fin de mejorar la economía del país y la calidad de vida de cada uno de los ciudadanos, ya que al crecer comercialmente se generan nuevas empresas, vacantes laborales, desarrollo económico, entre otros elementos. Ha sido evidente que el Ecuador no se ha quedado ahí, y vemos como sigue buscando mantener una estabilidad económica y comercial (Luzón, 2021). Por tal motivo, ha decidido continuar suscribiendo acuerdos comerciales con bloques económicos de peso y relevancia, para poderse apalancar y completar cada uno de sus objetivos comerciales, económicos, e incluso políticos.

Como, por ejemplo, al momento se están revisando y firmando acuerdos con Emiratos Árabes Unidos, con República Dominicana, con México y para formar parte de la Alianza del

Pacífico. Adicional en este año se han concluido tres acuerdos más con socios comerciales que pueden lograr un alto impacto favorable en el comercio exterior del Ecuador, aquellos países son Estados Unidos, Corea del Sur y Canadá. Cabe mencionar que estos tres países han crecido en relación con su PIB y se han vuelto importantes en el mundo de los negocios internacionales (Ministerio de Producción, Comercio Exterior e Inversiones, s.f).

La Constitución de la República del Ecuador también ampara al comercio exterior, debido que este está relacionado con el bienestar de sus ciudadanos. Por lo que, establece que se busca desarrollar un sistema comercial en el cual se fomente importaciones y exportaciones que sean responsables con el medio ambiente y que generen un valor agregado, beneficiando a todos. Lo que, de igual manera, atraerá inversiones financieras, tecnológicas y muchas otras por parte de países que consideran estos factores importantes, como es el caso de la Unión Europea. En la Constitución del Ecuador se menciona que se las relaciones comerciales deben responder a los intereses del pueblo ecuatoriano y se debe rendir cuentas de las gestiones que se realizan (Luzón, 2021).

Así mismo, la Constitución del Ecuador del 2008 menciona ciertos principios y valores que debe tener el Ecuador en sus relaciones económicas internacionales con otros países. Siendo así, se debe procurar la justicia, la solidaridad, la complementariedad y es necesario se creen mecanismos que puedan controlar estas transacciones y relaciones internacionales. También se debe buscar crear un ambiente y relación de transparencia y equidad, para de esta manera evitar conflictos innecesarios entre los Estados. El Ecuador no solo debe cumplir con estos principios, sino que también debe cumplir las reglas y normativas que plantee la Ley de Comercio Exterior e Inversiones, o también conocida como LEXI. Debe estar sometido y se debe regir por cada una de estas (Luzón, 2021).

Pese a todo, el Ecuador es un país que cuenta con procesos internos organizados para el ámbito comercial, como, por ejemplo, para poder suscribir y que un acuerdo comercial entre en vigencia, debe ser aprobado por la Corte Constitucional, lo que permite la revisión y análisis de si se está cumpliendo lo establecido en las normas y leyes, ya sean aquellas consideradas como supranacionales o las nacionales. La Organización Mundial de Comercio también es un organismo que ayuda con la regulación de esta materia, buscando generar un ambiente de igualdad y

confianza, pues esta es la base de las relaciones entre países que permanecen con el tiempo, pese a que haya modificaciones en el entorno y en los acuerdos. Tras haber comprendido las políticas comerciales del Ecuador, se puede mencionar que varios actores participan dentro de estas y todos deben tener conocimiento del funcionamiento de estas, caso contrario no podrán ser aplicadas de manera adecuada. Por otro lado, se considera que el Ecuador se aliena a la visión que tiene la OMC debido a que, el Comité de Comercio Exterior (2016) nos recuerda que la Constitución de la República del Ecuador, establece que "la política comercial del Ecuador tendrá entre sus objetivos regular, promover y ejecutar las acciones correspondientes para impulsar la inserción estratégica del país en la economía mundial" (p. 1). Haciendo énfasis en la integración y cooperación comercial a nivel mundial.

La política comercial de la Unión Europea

La Unión Europea desde sus inicios ha buscado tomar sus decisiones basadas en ciertos pilares que mantenían los pioneros "Una Europa pacífica, unida y próspera". Estos han sido los ideales mediante los cuales se creó la Unión Europea, lo cual se debe a todos los sucesos del periodo post guerra. Europa ha experimentado varios cambios, haciendo referencia a la caída del comunismo, inicios de cooperación, alianzas con nuevos miembros, por medio de lo cual ha logrado un notorio crecimiento económico hasta el día de hoy (Unión Europea, s.f).

Para explicar la política comercial de la Unión Europea debemos comprender que la UE está compuesta por 27 países los cuales son los siguientes: Alemania (1958), Austria (1995), Bélgica (1958), Bulgaria (2007), Chequia (2004), Chipre (2004), Croacia (2013), Dinamarca (1973), Eslovaquia (2004), Eslovenia (2004), España (1986), Estonia (2004), Finlandia (1995), Francia (1958), Grecia (1981), Hungría (2004), Irlanda (1973), Italia (1958), Letonia (2004), Lituania (2004), Luxemburgo (1958), Malta (2004), Países Bajos (1958), Polonia (2004), Portugal (1986), Rumanía (2007), Suecia (1995). Por otro lado, desde el año 2020 oficialmente el Reino Unido decidió abandonar la Unión Europea, este proceso es conocido como "Brexit", previo a este se dieron algunas negociaciones, pero finalmente se terminó negociando su retirada (Ministerio de Economía, Comercio y Empresa, s.f). De igual manera estos países fueron incorporándose al euro,

lo cual fue beneficioso, puesto que, al manejar una misma moneda o tipo de cambio se facilita el intercambio comercial internacional entre países (Unión Europea, s.f).

Es importante mencionar y considerar que la Unión Europea funciona bajo ciertos valores y principios, los cuales se encuentran descritos públicamente en el Tratado de Lisboa y en la Carta de los Derechos Fundamentales de la UE. Se explica que es importante mantener valores en común y universales, ya que, de esta manera se facilita el fortalecimiento de las relaciones tanto económicas como políticas con distintos países, manteniendo la mirada en un mismo objetivo, a pesar de las diferencias culturales que no se pueden cambiar o controlar. Para la Unión Europea es clave mantener principios debido que estos forman parte de la identidad de los países, y al estar compuesta por numerosos países, debe existir un estándar (Diario Oficial de la Unión Europea, 2012).

Es por este motivo que la Unión Europea y sus relaciones están cimentadas sobre seis valores principales, los cuales están relacionados con los derechos humanos. Iniciando con la dignidad humana, la cual se posiciona en primer lugar puesto que, engloba a todos los demás, y no se puede ignorar ni violar. A continuación, se establece la libertad como segundo valor, siendo importante para cada una de las personas que residen en estos países, apoyando la libertad en su manera de pensar y expresarse, en mostrar y preservar su cultura, incluso una libertad de decisión. Por otro lado, también existe el principio de la democracia, el cual es relevante ya que los ciudadanos eligen a quienes formarán parte del Parlamento Europeo, que es donde se aprueban los acuerdos comerciales antes de entrar en vigor, lo que repercute en su vida económica. El siguiente principio es la igualdad, y se considera que todos tienen los mismos derechos y se aplica en varios ámbitos, por ejemplo, al momento de establecer relaciones económicas internacionales. De igual manera se define el Estado de Derecho, el cual es un principio fuerte para la UE, considerando que cada actividad está sujeta a acuerdos voluntarios aprobados por los países miembros. Este también se relaciona con la justicia. Por último, tenemos a los derechos humanos como tal, donde se protege de la discriminación a cada una de las personas (Unión Europea, s.f).

En resumen, según la Unión Europea (2016) “los valores de respeto de la dignidad humana, libertad, democracia, igualdad, Estado de Derecho y respeto de los derechos humanos, incluidos los derechos de las personas pertenecientes a minorías” son aquellos que definen a una sociedad

cuya principal cualidad es la tolerancia, la justicia, la solidaridad, la igualdad, la inclusión y la pluralidad (Diario Oficial de la Unión Europea, 2012). Pero todos estos valores que han sido establecidos se encargan de promover la paz que se ha ido construyendo paso a paso, siendo uno de los principales objetivos que mantiene la UE hasta la actualidad.

Y se menciona que la paz es uno de los múltiples objetivos, ya que se mantienen ciertos objetivos en distintos ámbitos, como el desarrollo sostenible y responsable con el medio ambiente, combatir la exclusión social y la discriminación, respetar la diversidad cultural presente. Por otro lado, la Unión Europea tiene objetivos con el resto de los países del mundo, llegando a verse como una organización política y económica que se interesa por promover la contribución mutua para un desarrollo económico cuidando del medio ambiente, y, sobre todo, respetando las normas y el derecho internacional (Unión Europea, s.f).

Una vez comprendido el contexto de la Unión Europea, se puede hablar respecto a la política comercial que esta mantiene. La UE es considerada como una de las mayores economías con una gran apertura comercial, enfocada en el intercambio de bienes y servicios a nivel mundial. Esto ha sido evidente desde hace mucho tiempo atrás, aunque se puede decir que esta ha ido evolucionando. Cabe mencionar que la Unión Europea es quien establece la política comercial de todos sus miembros, no es individual, lo que quiere decir que cada país no puede decidir por sí mismo, se rige bajo las políticas y principios previamente establecidos en los párrafos anteriores. Lo cual es beneficioso ya que tienen un mayor peso y poder al momento de negociar, que estando autónomamente (Unión Europea, s.f).

Como podemos observar, según datos oficiales presentados por la Unión Europea (s.f) el comercio exterior ha incrementado aproximadamente desde el año 1999, representando el 30% de su PIB. Así mismo, en cifras aproximadas su comercio exterior representa al menos el 19% del porcentaje total de todo el mundo, siendo un porcentaje significativo. Por otro lado, los países que forman parte de la Unión Europea están enfocados en producir y exportar bienes manufacturados, por lo que necesitan de materia prima proveniente de países que se encargan de comercializar productos primarios. Es por tal motivo, que ha mantenido esta postura abierta y de cooperación con otros países y regiones Pues, es la necesidad de materia prima que mantiene la UE, es aquello que ha llevado e incentivado a que se firmen acuerdos comerciales con estos países que son clave

para sus actividades de producción. Además de buscar un beneficio que lleve al crecimiento de aquellos países con los que están generando las relaciones comerciales (Unión Europea, s.f).

En otras palabras, la Unión Europea busca reducir toda clase de barreras en el comercio exterior que impida el propósito y beneficios de este, como por ejemplo un comercio justo basado en la equidad y el acceso a otros mercados. El no contar con políticas comerciales enfocadas en el proteccionismo, ha aportado para su desarrollo económico, y comercial, a diferencia de otros países. Y considerando su valor de la igualdad, vemos como hace esfuerzos por ser impulso para aquellos países que pueden estar en una condición de desigualdad debido a varios factores, los cuales pueden ser geográficos, económicos, políticos, entre otros.

Con todo lo mencionado en los párrafos anteriores, es evidente que la UE tiene la capacidad e influencia suficiente para establecer normas en el comercio mundial. Por lo cual, ha trabajado en conjunto con la Organización Mundial del Comercio, la cual tiene un rol trascendente en las relaciones comerciales e incluso en las políticas comerciales de cada uno de los países que son miembros de esta. De igual manera, ambos tienen el mismo fin, eliminar barreras comerciales e impulsar a las relaciones multilaterales. Al trabajar en conjunto es posible alcanzar más metas, generar empleo, entre otras. Al ser miembro de la OMC conoce el estándar que debe cumplirse para las negociaciones entre países, lo cual hace que la suscripción de acuerdos comerciales se desarrolle en condiciones y espacios más justos y transparentes (European Comission, s.f).

Por otro lado, también se puede mencionar que la política comercial de la Unión Europea es sumamente ordenada. Incluso tiene organismos que se encargan de la gestión de los acuerdos comerciales, en este caso, existe un Comité de Política Comercial, también conocido como CPC. Este Comité tiene como función asesorar y asistir en las respectivas negociaciones a la Comisión Europea, posteriormente se ocupa de la gestión de la firma y celebración de los acuerdos. Además de ser una entidad que influye en la toma de decisiones referentes al comercio internacional, sobre todo en sus políticas comerciales. En base a esto, se pude decir que mantener procesos ordenados y establecidos tiene mucho que ver en el éxito comercial de los países y esto debería servir de ejemplo para países que se encuentran en vías de desarrollo (Consejo de la Unión Europea, 2026).

Así mismo, los acuerdos comerciales han sido establecidos para fijar las relaciones comerciales con aquellos países que no forman parte de la Unión Europea. Es importante

considerar que hasta el 2024 se mantenían aproximadamente 40 acuerdos comerciales con alrededor de 80 socios comerciales, y en los últimos años estas cifras han incrementado. Su política comercial está basada y diseñada para incentivar los valores y principios que establece la UE (Consejo de la Unión Europea, 2024).

Se presenta una clasificación de los acuerdos comerciales en base a su contenido, estos están divididos en tres diferentes tipos: acuerdos de asociación económica o mencionados como AAE, los cuales se encargan de ser parte del desarrollo de sus socios pertenecientes de África, del Caribe y del Pacífico; acuerdos de libre comercio o también conocidos como ALC, que hacen referencia a preferencias que cuentan tanto los países desarrollados como las economías emergentes; acuerdos de asociación o AA, relacionado al ámbito político y sus acuerdos. Además, existe otra categoría que hace referencia a los acuerdos de colaboración y cooperación, los ACC (Consejo de la Unión Europea, 2024).

Poco se habla de la complejidad de los temas que mantienen los acuerdos comerciales, lo cual, la Unión Europea lo tiene claro y a pesar de tener sus propios valores, también se rige bajo los principios establecidos por la Organización Mundial del Comercio. Considerándolos al momento de decidir negociar y celebrar un acuerdo comercial. Estos fueron mencionados previamente en el primer capítulo. Por ejemplo, la discriminación, la previsibilidad y la competencia leal. Por lo que se puede decir que la Unión Europea mantiene un compromiso individual y colectivo para apoyar al desarrollo económico y comercial del mundo (Consejo de la Unión Europea, 2024).

Otro propósito que la Unión Europea tiene presente para firmar acuerdos comerciales es que se asegura de establecer estándares relacionados con la calidad, seguridad, ya que exige distintos certificados, dependiendo del producto que se comercializa. De esta manera logra mantener su nombre y reputación intachable ante el resto del mundo, lo cual aporta a mantener una relación de confianza con sus socios comerciales, como, por ejemplo, Estados Unidos y China, que de igual manera mantienen altos estándares (Parlamento Europeo, 2018).

Así mismo la Unión Europea considerando el principio “desarrollo sostenible” ha instaurado estrategias y herramientas para lograr este objetivo. En este contexto se destaca a Global Gateway implementada en el año 2021. La misma está estrechamente relacionada con las

inversiones, a fin de generar cambios a través de las empresas del sector privado, movilizando aproximadamente 300 000 millones de euros. La Comisión Europea (s.f) menciona que su objetivo es "promover vínculos inteligentes, limpios y seguros en los sectores digital, de la energía y del transporte, y reforzar los sistemas de salud, educación e investigación en todo el mundo". Es necesario mencionar que esta estrategia debe estar basada y debe respetar las reglas y valores de la UE, sobre todo a lo relacionados a lo social y medioambiental, aparte de cumplir con reglas internacionales, ya que también se trata de construir infraestructuras. Actualmente, se ha evidenciado que ha existido una redirección de recursos principalmente para ayudar a regiones como África, Asia, el Pacífico, América Latina y el Caribe.

Un valor que tiene suma importancia sobre Global Gateway es la transparencia, debido que se debería exponer públicamente a donde se han dirigido las inversiones y de qué manera lo han hecho. Por otro lado, también se menciona a los "bonos verdes" la cual es una ayuda económica para sus socios comerciales, pero con el compromiso de que lo inviertan en proyectos amigables con el medio ambiente. Como vemos la Unión Europea se toma muy enserio el cumplimiento de sus objetivos y valores, tanto que es parte de la Agenda de Desarrollo Sostenible 2030. Así mismo esta puede ser considerada como una herramienta para competir con otros países que son considerados como potencias, y para afianzar y fortalecer alianzas comerciales a fin de acceder a las materias primas que requieren, pero hay que considerar que se pude implementar únicamente si se cuenta con la capacidad de ejecución, el cual es el caso de la Unión Europea (Cruz Prego & Martínez Rojo, 2024).

Relaciones políticas y económicas entre Ecuador y la Unión Europea: una aproximación contemporánea

La Unión Europea mantiene una relación política y económica con Ecuador desde aproximadamente años posteriores a 1993, ya que en este año todavía se mantenía relaciones con la Comunidad Andina (Dávila, 2008). Pero se ha instaurado una delegación con sede en Ecuador desde el año 2003 y desde el 2016 oficialmente se designó a un Embajador acreditado por parte de la Unión Europea, quien era Marianne Van Steen. Con el fin de que estuviera al tanto de cada detalle de la relación con el Ecuador. Esta relación tiene tres principales objetivos, iniciando con

establecer una estrecha relación con Ecuador, considerando la igualdad y el respeto mutuo de los derechos humanos, el Estado de Derecho y la democracia. De igual manera, se busca llevar a cabo el Programa Indicativo Plurianual de Cooperación, el cual está enfocado en ejecutar proyectos verdes, sustentables e inclusivos dentro del Ecuador. Así mismo, se trata de alcanzar un desarrollo sostenible para todos utilizando al comercio como herramienta, inversiones económicas para alcanzar un intercambio de ciencia e innovación (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2021).

La Delegación de la Unión Europea en Ecuador cumple con determinadas actividades partiendo de que esta es una representación ante las diversas autoridades que forman parte del Ecuador. Y de la mano de esta actividad también se trabaja en conjunto con las entidades públicas para alcanzar una cooperación internacional. Esto va más allá, generando una asistencia humanitaria para casos que requieran, por medio de la oficina de Ayuda Humanitaria y Protección Civil de la Comisión Europea (ECHO), la cual forma parte de la Delegación. De igual manera cumple con el rol de ser la principal fuente de información, haciendo referencia a boletines de prensa en los distintos medios de publicación como en las redes sociales y página web (Delegación de la Unión Europea, 2021).

Hay que considerar que la Delegación de la Unión Europea en Ecuador está compuesta por múltiples secciones y cada una de ellas cumple su función que ya se encuentra previamente establecida, existiendo un orden. Entre las cuales, la Jefatura de la Delegación, la Sección de Política, Prensa e Información, la que se encarga del ámbito comercial, la sección de la Cooperación y la de Administración. Y cada una de estas que fueron mencionadas se encargan de ejecutar proyectos enfocados en sus áreas correspondientes, trabajando muchas veces en conjunto (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2021).

Se debe reconocer las relaciones políticas, económicas y comerciales no permanecen iguales a lo largo del tiempo, ya que debido a diversos factores políticos e institucionales que han existido en el Ecuador, estas se han ido modificando continuamente. Es por tal motivo, que ambos países se han esforzado por mantener una constante comunicación para lograrse adaptar a los cambios que se van presentando. Para lo cual, una vez al año se presentan consultas políticas de alto nivel, donde las autoridades de ambas partes se reúnen para conversar y establecer una agenda

política y de cooperación adaptada según sus necesidades. Por otro lado, desde el 2020 se ha implementado un diálogo especialmente enfocado en los derechos humanos. Pero otro aspecto vital que ha dado paso a una relación más sólida, con un mayor alcance es el diálogo entre la Unión Europea y los Estados Latinoamericanos y Caribeños o también conocido como la CELAC (Delegación de la Unión Europea, 2021).

Así mismo, respecto a las relaciones comerciales que se mantienen entre la Unión Europea y Ecuador, se pone énfasis en el Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador- Unión Europea, firmado por las partes entre los años 2016 y 2017. Siendo de suma importancia para el Ecuador, sobre todo para su desarrollo económico. Como hemos visto, ha sido muy beneficioso y ha dado fruto, aumentando un 40% en relación con el intercambio comercial internacional, obteniendo un superávit en la balanza comercial. Según la Delegación de la Unión Europea en el Ecuador (2021) "Ecuador presenta un superávit de más de 8,000 millones de euros en el período 2017-2023".

Desde que se celebró el Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador- Unión Europea, la respuesta del Ecuador ha sido positiva. Considerando que las exportaciones de productos como banano, camarón, rosas, atún, café y cacao del Ecuador hacia la Unión Europea, han ingresado con tarifas preferenciales. En otras palabras, se ha eliminado los porcentajes de arancel de estos productos, permitiendo que ingresen libremente a los mercados de la Unión Europea. Lo que también ha incentivado al Ecuador a tomar el riesgo de generar una apertura de nuevos mercados en la UE para exportar productos agroalimentarios tales como la pitahaya, el maracuyá y la piña. Gracias a esto y al crecimiento visto al año 2024, se considera que la Unión Europea es el segundo principal destino de sus exportaciones, representando el 21% de sus exportaciones (Delegación de la Unión Europea, 2021).

Y aunque esto no lo es todo, es decir, a pesar de que el Ecuador se encuentra en un buen estado en cuanto a las exportaciones, existe una presencia muy baja de inversiones provenientes del extranjero. Lo cual es cuestionable debido que, el Ecuador ha recibido ayuda e inversiones por parte de la Unión Europea gracias a la estrategia de cooperación internacional conocida como Global Gateway, la cual fue explicada anteriormente. Esto nos lleva a considerar que no es suficiente y que el Ecuador requiere de mucha más ayuda de otros países que están en capacidad

de hacerlo, para mantener un desarrollo constante y sostenible a largo plazo. (Delegación de la Unión Europea, 2021).

Cada país que recibe esta ayuda puede dirigir los fondos entregados a distintos sectores, siempre y cuando sean considerados el propósito de Global Gateway. En el caso de Ecuador, según lo expresado por la Delegación de la Unión Europea (2021), estas han sido destinadas para "agua y saneamiento, interconexión eléctrica y eficiencia energética y transporte sostenible". Pero es evidente que muchos otros sectores deben ser cubiertos, como la educación y la salud. Aunque el de igual manera, la Delegación de la Unión Europea (2021) manifiesta el "Banco Europeo de Inversiones (BEI) ha otorgado a Ecuador la tercera cartera más importante de Sudamérica, con más de mil millones de euros". Pero se debe replantear si hay otras áreas a las cuales les puede ser de mayor utilidad de estos fondos de cooperación proporcionados por la UE.

Para la Unión Europea, Ecuador es considerado como un país que necesita fomentar la cooperación en diversos ámbitos. Muchas comunidades viven en condiciones de vulnerabilidad, por lo que la UE comparte y ejecuta sus políticas y acciones en el Ecuador. Enfocando su apoyo en la inclusión de una economía verde, una reducción del impacto del cambio climático, la insuficiencia alimentaria y de la mano de esta, la fuerte desnutrición infantil que viven algunas comunidades, e incluso hasta la digitalización, la cual es clave para el desarrollo de un país. Llevar a cabo planes para tratar temas de esta índole no es fácil, sin embargo, la Unión Europea ha buscado mecanismos para hacer notable su presencia.

Estas plataformas han sido pensadas para ambas partes, tanto para que la Unión Europea conozca las necesidades de la sociedad ecuatoriana, y, por otro lado, para que las personas tengan conocimiento de las decisiones influyentes consideradas y tomadas por parte del Estado y la Delegación, junto con otros actores. Estos espacios han demostrado el profundo interés por los jóvenes, que mantiene la Unión Europea, sobre todo el Comité Consultivo de Jóvenes de la UE en Ecuador, también conocida como (CocoECU). Comprendiendo que sus requerimientos son importantes para su bienestar y desarrollo a futuro. Por lo cual volvemos a las bases que sostiene la Unión Europea entiendo que no habla solo de la equidad entre las culturas y sociedades, si no que también debe existir una igualdad de oportunidades para niños, adolescentes, jóvenes, adultos o adultos mayores (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2021).

Es interesante ver como la Unión Europea también ha demostrado estar comprometida con la preservación de la naturaleza del Ecuador, algo muy valioso, debido que el Ecuador cuenta con mucha biodiversidad de plantas, ecosistemas y animales. Muchas veces esto no es un tema de interés para los socios comerciales, mientras se cumpla con la demanda, el resto no es considerado. No obstante, este no es el caso de la Unión Europea, puesto que se ha hecho presente de diversas maneras, entre las cuales se puede mencionar a la iniciativa llamada "Un Pacto Verde para Ecuador", otra de estas es la "Alianza Forestal UKUMARI". Ambas plantean el cuidado de las áreas verdes, el impulso al comercio responsable y justo, en otras palabras, incentivando la implementación del biocomercio. Si bien es conocida por los gobiernos y entidades, la población no tiene tan presente este término, lo cual debería cambiar para que sean conscientes de que están contribuyendo con sus actividades comerciales, por más insignificantes que parezcan, pero que tienen un impacto para logar mitigar el daño que se ha venido produciendo en el medio ambiente desde hace mucho tiempo atrás. Además de apoyar al fortalecimiento de la cultura, algo relevante para el Ecuador (Delegación de la Unión Europea, 2021).

Podemos ver como la Unión Europea se ha involucrado en los crecientes problemas que ha enfrentado Ecuador en este último tiempo, como parte de su ayuda humanitaria, ya que ha intentado erradicar la inseguridad de diversas maneras y no lo ha logrado. La violencia se ha convertido en una grave situación que se ha dado debido a la falta de valores éticos y morales personales, llevando a una inseguridad en el país, poniendo en riesgo a poblaciones vulnerables. Es un tema delicado y difícil de tratar, que sin duda requiere de mucha cooperación y Ecuador ha encontrado este soporte en la Unión Europea. La prioridad para la UE y el Ecuador siempre serán los más vulnerables, como los niños que en muchos casos pueden llegar a ser los más afectados de esta situación. La ayuda humanitaria trasciende más allá de recursos económicos, si no que también se vela por la salud tanto física, emocional y mental de los afectados, especialmente de los niños y adolescentes.

Es por tal motivo que la seguridad se ha convertido en uno de los nuevos temas de diálogos implementados entre los mandatarios del Ecuador y la Unión Europea. En este sentido Ecuador también ha recibido asistencia para manejar temas de migración que se ha venido incrementando en los últimos años debido a la crisis que han vivido los países aledaños, proveyendo de refugio y alimentación, se puede decir que es una ayuda social que de igual manera es parte de sus principios

conjuntos. Esta ayuda humanitaria también es útil para casos como de desastres naturales y todo lo relacionado. La Unión Europea ha sido generosa y ha destinado un valor considerable para este ámbito, siendo una suma de 13, 12 millones de euros, y se dice que es considerable debido a la situación económica que atraviesa el país y atravesaba en el año 2024 (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2021).

La Unión Europea tiene principios basados en el ámbito social y lo más importante es el bienestar de todas las personas, en todos los sentidos. Lo que sin duda va de la mano de los derechos humanos. Pero en este ámbito la UE es muy específica mencionando que sus fondos son para "proyectos de preparación" ante circunstancias dadas por la naturaleza, incentivando la empatía y unidad y colectividad para sobrellevar estas situaciones que no son fáciles de sobre pasar. El objetivo de la Unión Europea también es preparar y equipar para fortalecer al país, instituciones y comunidades para el futuro (Delegación de la Unión Europea en el Ecuador, 2021).

Conclusiones

El Ecuador a pesar de ser considerado como un país pequeño, dado que principalmente exporta productos primarios. Ha decidido tomar acción y enfocarse en afianzar lazos comerciales con países y socios estratégicos que pueden aportar a su desarrollo, económico, político y, sobre todo, comercial, por medio de la importación de materia prima. Ecuador es un país que, como muchos otros, debido a su necesidad, decidió arriesgarse por un gran cambio, es decir, el renunciar al proteccionismo que no le permitía continuar avanzando en su crecimiento, y remplazándolo por una postura de apertura en su política comercial. Es decir que actualmente la presencia que tiene el país a nivel mundial lo ha logrado apoyándose en otros países, pero ha sido un proceso que ha tomado tiempo y esfuerzo. La implementación de acuerdos comerciales ha dado paso a la diversificación y expansión de mercados para las exportaciones. Por lo que se los puede considerar como los principales actores de estos cambios.

El caso de la Unión Europea es todo lo contrario al del Ecuador, debido que, desde el inicio ha mantenido una postura de apertura, además de valores y objetivos claros que no han cambiado desde que fue esta fue establecida, únicamente se han ido incorporando nuevas estrategias y acuerdos comerciales. La UE busca y hace todos los esfuerzos necesarios por mantener la paz entre sus 27 miembros, y los países alrededor del mundo con los cuales mantienen relaciones de distintos

tipos. Pero, por otro lado, hay que considerar el poder que esta tiene a nivel mundial es impresionante, lo cual está relacionado con su tamaño y todos los ingresos que obtiene. Por otro lado, sus países miembros se encargan de exportar otra clase de productos que son más costosos y que, por ende, tiene una mayor capacidad de producción y económica. Se puede concluir que su política comercial casi siempre ha sido de apertura, encargándose de ir eliminando poco a poco las barreras comerciales que mantienen otros países con los cuales negocian, obteniendo beneficios mutuos a corto, mediano y largo plazo.

La relación que la Unión Europea mantiene con el Ecuador, especialmente desde que se firmó el Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador- Unión Europea en el 2016 es fuerte, y ha traído múltiples beneficios para ambas partes. La ayuda proporcionada por parte de la UE en los distintos ámbitos mencionados ha sido bien recibida por parte del Ecuador, manteniendo una postura de cooperación internacional y de gratitud. Se han presentado varias herramientas y estrategias como el Global Gateway con el fin de fortalecer y aportar de manera favorable a los objetivos del Ecuador, ofreciendo recursos para poder lograr un desarrollo, más no se busca que se genere una dependencia completa. Sin embargo, esto en algún punto puede llegar a ocurrir si no se lo maneja de una manera correcta y no existe una comunicación constante, lo cual es complicado que suceda, ya que hasta el momento se ha llevado a cabo de la mejor manera posible, considerando todos estos puntos. Como podemos ver dentro del texto, el Ecuador al aceptar esta relación con la Unión Europea, quiere decir que en muchos casos también comparte las maneras de ver y pensar con la UE.

CAPÍTULO 3

Caso de estudio del Acuerdo Multipartes Ecuador- Unión Europea, 2016

Introducción

El presente capítulo tiene como principal objetivo estudiar y analizar las técnicas de negociación aplicadas para el Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador- Unión Europea. Además de conocer si los valores fueron relevantes para la toma de decisiones. Por lo que el capítulo estará compuesto por tres subtemas los cuales tratarán, primero del contexto e información sobre el acuerdo multipartes firmado por Ecuador en el año 2016 con la Unión Europea. Como un segundo tema, se tendrá una descripción de 3 pilares convergentes establecidos en el Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador- Unión Europea. Y, por último, se verá el rol de los valores y principios éticos en el Acuerdo Multipartes entre la Unión Europea y Ecuador (2016) y como se evidencia la igualdad a raíz de esto.

Acuerdo Multipartes Ecuador- Unión Europea: una aproximación histórica

El acuerdo firmado por Ecuador y la Unión Europea, el cual tiene como nombre "Protocolo de Adhesión del Ecuador al Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y sus Estados Miembros y Colombia y Perú por otra parte", fue negociado y firmado durante el periodo de gobierno del expresidente Rafael Correa, en el año 2016. Inicialmente este acuerdo fue llevado a cabo y se lo intentaba negociar en el marco de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) con la UE. Pero hay que comprender que a pesar de que los países miembros de la CAN son similares con respecto a tamaño, culturas, ideologías, y están muy cercanos geográficamente mantienen sus diferencias, y en muchas ocasiones es difícil lograr acuerdos que beneficien a cada uno de los países ya que, se tienen necesidades que no necesariamente son las mismas. Es por tal motivo que la Unión Europea decidió comenzar a firmar acuerdos bilaterales, también conocidos como multipartes o multilaterales, con el fin de llegar a diferentes acuerdos con cada uno de los países. Iniciando con Colombia y Perú entre los años 2012- 2013 (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2017).

Algunos años después, Ecuador en el año 2016 decide integrarse, por lo que llega a ser el tercer país andino en adherirse a este acuerdo que cambiaría en gran manera la condición comercial

del país. El proceso de negociación duro algún tiempo, culminando el 17 de julio del 2014, y entrando en vigor de forma provisional en enero del año 2017 (Comité de Comercio Exterior, 2016). Esto tiene un motivo, pues la Unión Europea tenía conocimiento del impacto que este iba a tener, si bien, no era negativo, era un cambio importante. Por lo cual, se decidió tomar medidas progresivas y de periodos más extensos para determinados productos de importación, para que el Ecuador pueda irse adaptando de acuerdo con sus necesidades.

Desde las fases iniciales, el Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador- Unión Europea tenía como principal objetivo la liberalización de los aranceles, ya sea de forma parcial o total. Sin embargo, se consideró que la mejor opción era que, para aquellos productos de sectores estratégicos del Ecuador se desgravara los aranceles paulatinamente en un periodo de entre 5 hasta 17 años, lo cual puede ser considerado como una gran ayuda para el pequeño país en la relación (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2017). De acuerdo a Francisco Rivadeneira, Ex Ministro de Comercio Exterior:

> Yo diría que el principal objetivo era "nivelar la cancha", ¿cuál era el problema de fondo? Que la mayoría de los sectores que el Ecuador exporta de manera competitiva, iban a tener básicamente que pagar aranceles más altos que nuestros principales competidores, llámense entre otros, y dependiendo de los productos, Colombia, Perú, Costa Rica, Brasil, Guatemala, Panamá, etc. Muchos de esos países ya tenían acuerdos comerciales con la Unión Europea, por lo tanto, ya no pagaban aranceles por sus productos.[1]

Es importante mencionar que antes de suscribir el Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador- Unión Europea, Ecuador ya sostenía relaciones comerciales con la Unión Europea. Si bien mantenía beneficios, no eran tan impactantes como aquellos que surgieron a partir del acuerdo negociado, ya que por medio de este se logró generar un mayor ahorro, una mayor seguridad y estabilidad jurídica haciendo referencia al ámbito comercial, siendo algo que un pequeño país necesita para alcanzar su desarrollo. Ecuador se beneficiaba de preferencias arancelarias ofrecidas por parte de la UE por medio del Sistema de Preferencias Generalizadas Plus (SPG+), las cuales permanecieron hasta el año 2014, es decir, hasta la culminación del proceso de negociación (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2017). De acuerdo a Francisco Rivadeneira, Ex

[1] Entrevista efectuada a Francisco Rivadeneira de manera virtual 29/05/2026.

Ministro de Comercio Exterior: “ese acuerdo que nos permitía básicamente no pagar aranceles tampoco y equiparar las mismas condiciones de competitividad con Perú, Colombia y otros países, pues simple y llanamente iba a fenecer”.[2]

La transición no fue inmediata, tardo al menos un par de años para que pueda entrar en vigor. Por consiguiente, la Unión Europea tomo la decisión de extender los beneficios del sistema hasta diciembre del año 2016, a fin de no perjudicar al Ecuador mientras se ajustaban situaciones correspondientes al proceso completo que conlleva una negación de este tipo. Condiciones tales como las traducciones, ya que como es de conocimiento de todos, los distintos países que forman parte de la Unión Europea cuentan con diferentes lenguas oficiales, por lo que si fue necesario llevar a cabo una traducción a al menos 24 idiomas para una mayor y mejor comprensión del documento. Hay que considerar que estos documentos pasan por una rigurosa revisión antes de su aprobación, por lo que también demanda de más tiempo. Considerando todo esto, es que la UE vio la necesidad de ayudar a que el Ecuador no pierda sus oportunidades de negocios y ganancias provenientes de exportaciones (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2017).

El presente acuerdo comercial tiene varios enfoques y propósitos pensados por ambas partes, lo cual fue considerado previo a la apertura del proceso de negociación. Vemos que este, se alinea en gran medida a los valores que mantiene actualmente la Unión Europea, al igual está alienado a las luchas que mantiene actualmente el Ecuador, como es el caso de la pobreza, la desigualdad, la empleabilidad, temas medioambientales, temas de seguridad relacionadas a la condición de vida de aquellos que residen en Ecuador, además de una visión que últimamente se ha considerado como global, conocida como desarrollo sostenible. Uniendo todo esto podemos entender que va más allá de un tema únicamente comercial, sino que está relacionado con estándares internacionales que es de suma importancia adoptarlos, puesto que, como sabemos todo el mundo realiza actividades de comercio exterior. Por tal motivo, Ecuador ha venido a formar parte de estos parámetros internacionales por medio de la firma del Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador- Unión Europea. La OMC también toma parte en esta situación, ya que, es la base de las relaciones internacionales entre países (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2017).

[2] Entrevista efectuada a Francisco Rivadeneira de manera virtual 29/05/2026.

Este acuerdo, de igual manera se ha destinado para intensificar la interacción entre ambas partes, además de fomentar al dialogo interno entre el gobierno y ministerios conforme es requerido. Por otra parte, también fue pensado y diseñado para fortalecer el respeto a las normas y leyes, iniciando por aquellas que son de carácter internacional y posterior aquellas que son nacionales. Haciendo referencia, a manera de ejemplo, a los derechos laborales, ambientales y humanos, los cuales son relevantes, puesto que están directamente relacionados con la mano de obra, producción, agricultura, incluso con el Fair Trade (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2017). Con esto, podemos ver como lo político siempre estará relacionado de una u otra manera a lo comercial, en otras palabras, si no existe una relación política de por medio, no es fácil lograr una relación comercial sólida y con objetivos claros. A parte de ser importante para la cooperación internacional en este y otros aspectos como lo social, ambiental, económica, entre otros.

Este acuerdo que se mantiene con la Unión Europea consta de algunas cláusulas que son prestablecidas por la UE, ya que hay temas que evidentemente no son negociables para esta parte. Una de ellas es el caso de la restricción y limitación de uso de armas que va ligado al respeto de los derechos humanos, por otro lado, se puede mencionar a la democracia, la cual es otro parámetro clave para que la Unión Europea mantenga relaciones de cualquier tipo con otro país (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2017). Cabe mencionar que en este sentido se puede ver el uso del poder, ya que si se incumple con cualquiera de estas se puede dar por terminado el acuerdo y en primeras instancias de la negociación, es posible no llegar a un acuerdo. Sin embargo, debido que son temas que el Ecuador de igual manera considera indispensables, viviendo en un Estado de derechos y democrático, ha aceptado estas condiciones que no van en contra de sus principios, lo cual ha sido de ayuda para mantener esta relación comercial preferencial con la Unión Europea.

Para la toma de decisiones del Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador- Unión Europea se tomó en cuenta el tema de la dependencia asimétrica, pero no de una manera que perjudicó al Ecuador, más bien fue todo lo contrario, fue un punto a favor para Ecuador, es decir, se actuó en beneficio del más débil, en este caso Ecuador. Es por tal motivo que podemos ver que determinadas clausulas relacionadas con los aranceles se empezaron a implementar y ejecutar en un periodo de tiempo determinado considerando la posibilidad de adaptación, menciona la Delegación de la Unión Europea en Ecuador. De acuerdo a Francisco Rivadeneira, Ex Ministro de

Comercio Exterior: “Recordarle a la Unión Europea que el Ecuador en términos relativos a la Unión Europea, es mucho más pequeño, el nivel de heterogeneidad entre nuestras dos economías es monumental”.[3]

Esta situación se puede observar desde dos perspectivas, a primera vista se puede llegar a considerar que la UE no tuvo un beneficio como tal, ya que, muchos de los productos no fueron exentos de tarifas y tributos inmediatamente, mientras que para Ecuador la situación fue diferente y contraria. Por otro lado, se puede ver desde la óptica de que la situación era temporal y se contaba con la garantía de que hasta dentro de 5, 7, 10 o 17 años, dependiendo del tipo de producto, todas las mercancías pactadas iban a estar libres de aranceles (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2017).

A pesar de todas estas medidas tomadas para llegar a apertura comercial por completo con la Unión Europea, hay que considerar que, para pequeños países tales como el Ecuador, también se deben tomar medidas de salvaguardia para productos en específico que pueden ser considerados como sensibles, por el hecho de que pueden afectar a la producción nacional. En este sentido se puede nombrar algunos ejemplos de este tipo de productos, como son los frijoles y todas sus subpartidas derivadas, frutas, verduras, por mencionar algunas. Para comprender esto de mejor manera, se debe tener presente la importancia de mantener la industria local, en especial si es un país enfocado en el sector primario, en otras palabras, la mayor parte de sus ingresos vienen por parte de la comercialización de productos agrícolas (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2017). Por otro lado, de acuerdo a Francisco Rivadeneira, Ex Ministro de Comercio Exterior: “Ecuador logró tener más productos que no se elimine el arancel, o que sean sujetos solo de restricciones cuantitativas, o sea, de cupos contingentes y que esos contingentes sean permanentes en el tiempo”.[4]

Este acuerdo de igual manera, a fin de facilitar el comercio internacional desde varias perspectivas, considera la seguridad en las fronteras, de la mano de este, todos los tipos de controles correspondientes a los procesos de importación y exportación. Además de verificar que exista transparencia y justicia en los mercados, a través del cumplimiento de normativa y

[3] Entrevista efectuada a Francisco Rivadeneira de manera virtual 29/05/2026.
[4] Entrevista efectuada a Francisco Rivadeneira de manera virtual 29/05/2026.

reglamentos técnicos necesarios. Así mismo, todo esto es útil para evitar temas de conflicto de interés y corrupción que vulneren principios básicos, como son la honestidad e integridad dentro de la relación internacional de Ecuador con los países miembros de la Unión Europea. Con relación a esto, el Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador- Unión Europea firmado también busca que sea una relación de doble vía, donde se comunique e informe respecto a variaciones que sean requeridas para ser adoptadas, lo que podría considerarse como una dependencia y respeto mutuo, donde ninguna parte puede realizar cambios sin ser aprobados por la otra parte. Por lo que, se ha establecido un lapso de 60 a 90 días para comunicar los debidos comentarios a los respectivos cambios solicitados. Del mismo modo, cada país cuenta con un periodo de hasta seis meses para adaptarse a las condiciones específicas necesarias para el cambio en cuestión (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2017).

El Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador- Unión Europea también trata respecto a medidas antidumping y como se debe llevar a cabo la resolución de conflictos que surgen a raíz de controversias de distintos tipos. Adicionalmente, se habla respecto a los derechos de Propiedad Intelectual, los cuales son internacionales y se relacionan con la justicia. La Delegación de la Unión Europea en Ecuador (2017) plantea “Para la Unión Europea, el comercio es el motor de desarrollo y crecimiento” (p. 34). Por ende, vemos que el Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador- Unión Europea no es uno más de la lista de acuerdos que mantiene la UE, sino que más bien, lo considera como un aporte positivo e importante para el fortalecimiento de sus relaciones comerciales internacionales.

Cabe mencionar ambas partes tuvieron la oportunidad de contar con un equipo negociador que se encontraba previamente preparado y que además comprendía la visión del Ecuador con respecto a su desarrollo enfocado en la inserción del comercio mundial. En virtud de lo cual, muchas personas intervinieron de distintas maneras, pero todas aquellas aportaron para que se lograra este acuerdo de una manera exitosa. De acuerdo a Francisco Rivadeneira, Ex Ministro de Comercio Exterior: “sin duda lo más importante, es que logramos conformar un equipo realmente de expertos, de gente que era especialista en las diferentes temáticas, que, por ende, podía representar adecuadamente al país en la diferentes mesas y disciplinas de negociación”. [5] Se debe

[5] Entrevista efectuada a Francisco Rivadeneira de manera virtual 29/05/2026.

considerar que los integrantes inicialmente eran elegidos por el Consejo de Comercio Exterior e Inversiones, también conocido como COMEXI, a manera de representación del Ecuador. Posteriormente el Ministerio de Comercio Exterior también tuvo influencia en este tema en particular (Comité de Comercio Exterior, 2016).

Algunos de los actores más importantes en todo este proceso de negociación por parte del Ecuador tenemos a: Francisco Rivadeneira Ex Ministro de Comercio Exterior, quien presidió el proceso, Roberto Betancourt actuando como jefe negociador, Juan Carlos Cassinelli Ministro de Comercio Exterior, quien lideró el cierre del proceso durante las etapas finales de negociación del Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador- Unión Europea. De igual manera, otros integrantes que formaron parte de la negociación fueron enviados por parte del Ministerio de Comercio Exterior y la Cancillería (Eguiguren, 2017). Por otro lado, algunas personas también intervinieron durante el proceso por parte de la Unión Europea, las cuales, de la misma forma, cumplieron un rol sumamente importante.

Pilares convergentes establecidos en el Acuerdo Multipartes Ecuador- Unión Europea

Como se mencionó previamente, dentro del Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador-Unión Europea se establecen y consideran ciertos aspectos fundamentales que pueden ser considerados como sus pilares, debido que no se los puede ignorar ni hacer caso omiso, pues, cada una de las cláusulas y puntos negociados se encuentran basados en estos. Es importante mencionar que cada uno de estos tres pilares, los cuales van a ser desarrollados a continuación, de igual manera convergen con cada uno de sus principales valores y están relacionados mutuamente entre sí. Por tal motivo, se puede mencionar que estos tres pilares corresponden a: Comercio, sustentabilidad y cooperación al desarrollo. Compartiendo la relevancia que tiene cada uno de estos, yendo más allá de temas superficiales únicamente de interés económico (Delegación de la Unión Europea, s.f).

Cuando hacemos referencia al pilar comercial, inicialmente debemos comprender que, a raíz de la suscripción del Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador- Unión Europea, el ámbito comercial comenzó a crecer y movilizarse considerablemente, especialmente haciendo referencia a Ecuador. Es posible analizar este tema en particular con ayuda de cifras oficiales publicadas por

la Unión Europea, donde se puede evidenciar que se ha logrado obtener un crecimiento comercial bilateral mayor al 36%, entre los años 2017 y 2022. Además de haber generado un superávit comercial positivo para Ecuador de 6.000 millones de euros, lo cual en dólares correspondería a 7.000 millones de dólares, un monto significante (Delegación de la Unión Europea, s.f).

Como se señaló con anterioridad, los ingresos provenientes de intercambios comerciales de Ecuador se asocian primordialmente con la exportación de sus cuatro productos estrella al año 2022. Empezando con el camarón, el cual representa un egreso de dinero para la UE de 1.003 millones de euros. Así mismo, el segundo producto más representativo de Ecuador hasta el momento es el banano, generando un desembolso de 989 millones de euros a favor de Ecuador. El atún también es uno de los productos que más ingresos ha traído al Ecuador, teniendo un valor total de exportación de 636 millones de euros. Por último, tenemos a las flores, representando un valor de 320 millones de euros que ganaría Ecuador. Es así como vemos que 5 años después, Ecuador se pudo adaptar a las nuevas condiciones comerciales y durante el proceso se mantuvo exportando sus productos agrícolas del sector primario (Delegación de la Unión Europea, s.f).

Es real que el Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador- Unión Europea ha abierto muchas puertas y nuevas oportunidades positivas para Ecuador. De acuerdo a Francisco Rivadeneira, Ex Ministro de Comercio Exterior: “en el acuerdo con la Unión Europea, obviamente estos elementos se tomaron en consideración, tanto en la negociación ofensiva, para poder generar oportunidades, como en la negociación desde la perspectiva defensiva”[6]. Por lo que a medida que siguen pasando los años, Ecuador continúa creciendo y desarrollándose comercialmente, junto con la ayuda de la Unión Europea.

Para el año 2023, el valor total de exportaciones no petroleras incrementó a 22.175 millones de dólares, mientras que para el año 2024 la cifra fue aún mayor, con un valor de 24.849 millones de dólares americanos, lo cual representa un aumento del 12,1%. Por otro lado, cabe mencionar que la UE se ha convertido en el principal destino de exportación en el año 2024, con una participación del 24%, equivalente a 5.884 millones de dólares. Estos resultados provienen del incremento de la comercialización de cacao (1.289 millones), banano (1.084 millones), enlatados-pescado (975 millones), siendo el principal destino para exportar estos productos. De igual manera,

[6] Entrevista efectuada a Francisco Rivadeneira de manera virtual 29/05/2026.

Ecuador exporta a este destino otros productos importantes como camarón, oro y flores, pero se encuentra en segundo, tercer o quinto lugar (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2024).

Por otro lado, también hay que considerar que la Unión Europea es el tercer principal destino de importación no correspondiente al petróleo. Sin embargo, este asunto también ha tenido cambios importantes que han sido estudiados, debido que las importaciones provenientes de la UE han disminuido en un 6%, por lo que se menciona que esto se debe a variaciones en precios, y cambios en la composición de las importaciones, lo que quiere decir, que Ecuador ha buscado alternativas con respecto a precios más económicos, pero ha aumentado el volumen de demanda de importación. Pese a esto, los productos que Ecuador más ha importado en el año 2024 han sido medicinas y automóviles medianos. Por lo que vemos que para ambas partes esta relación entre la Unión Europea y Ecuador es de gran importancia y así mismo, esta ha sido influenciada para bien gracias a la suscripción del Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador- Unión Europea que ha llevado a una mayor apertura comercial y crecimiento económico. Lo cual es evidenciado en su PIB y balanza comercial positiva (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2024).

Ahora bien, se puede introducir al siguiente pilar de la sustentabilidad, el cual hasta cierto punto también se encuentra relacionado con el comercio. Es relevante mencionar este pilar, debido que el acuerdo inicia planteándolo como un compromiso que este tiene con el obejtivo del desarrollo sostenible, el cual abarca ciertos aspectos enfocados al progreso económico, los derechos laborales y el cuidado del medio ambiente. Por lo que, la Unión Europea con el fin de aplicar este punto establecido en el Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador- Unión Europea, ha realizado varios esfuerzos, diseñando y desarrollando algunos proyectos para poder ayudar a cumplir este objetivo (Diario Oficial de la Unión Europea, 2012).

Como parte de las acciones propuestas por la Unión Europea para el tema de sostenibilidad, encontramos a Global Gateway, que es la principal herramienta y estrategia para alcanzar la sustentabilidad en los países con los cuales mantiene una relación. Global Gateway, desde el año 2021 al 2024 ha destinado alrededor 31. 469 millones de euros para la implementación de proyectos de distintos tipos, ya sea de salud, transporte, educación, tecnología, clima y energía, en

América Latina y el Caribe. En el caso de Ecuador, se ha enfocado más en proyectos climáticos y energéticos, donde se ha desarrollado proyectos de infraestructura urbana verde, así como una alianza forestal para promover la bioeconomía y comercio (European Commission, 2026).

Como parte de la ejecución de Global Gateway, desde 2024, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo ha ejecutado el proyecto "Ecuador Verde", el cual ha financiado 3 millones de euros por un periodo de 3 años, con el fin de apoyar en esta transición ecológica en la cual Ecuador se encuentra desde años atrás. Este proyecto tiene como objetivo impulsar la creación de un marco legal para dicha transición, además de ofrecer una asistencia técnica a empresas privadas para la implementación de prácticas sostenibles, y asegurarse de que las empresas productivas se comprometan a ser parte de esta transición ecológica, por medio de planes de prueba pilotos. Para lo cual, 30 empresas serían impulsadas y se capacitarían 450 actores productivos, reduciendo al menos el 15% del consumo de energía, y se ahorraría en costos de producción al menos 1.5 millones de dólares. Como vemos, es un proyecto retador que requiere la cooperación de todas las partes involucradas, iniciando desde los gobiernos de la UE y Ecuador, el sector privado y el sector público para que funcione correctamente (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2024).

Como es de conocimiento común, actualmente a nivel mundial nos encontramos en una gran crisis climática que puede causar graves consecuencias, desde temas de vida o muerte, hasta incluso económicas que pueden conllevar la pérdida de 133 billones de dólares por año a nivel mundial. La atmosfera se está llenando con gases de efecto invernadero, esto debido a la gran contaminación por parte del ser humano con temas de producción, fabricación, transporte, entre otras similares. Lo cual se ha vuelto un problema puesto que, se ha convertido parte del diario vivir de cada uno de los habitantes. Al 2024 se ha llegado a un número que antes se consideraba casi imposible de alcanzar, llegando a 58 mil millones de toneladas (Raven, 2026).

La Unión Europea es consciente de lo que está sucediendo, por tal motivo, aparte de reducir sus propios gases de efecto invernadero, lo cual se está logrando con éxito, se espera se continue reduciendo estos números. Esto puede continuar así, siempre y cuando haya una mejoría en la eficiencia energética y se reduzca por completo el uso de combustibles fósiles. Es por esto por lo que la UE también está comprometida y tiene esta responsabilidad, que ha decidido impulsar el

proyecto Move Cities o Mover Ciudades en Ecuador, el cual consta en desarrollar y fortalecer el transporte sostenible en el país, principalmente en las ciudades de Ibarra, Loja, Riobamba y Rumiñahui. Pues el informe de Gases de Efecto Invernadero en 2019 reflejó cifras alarmantes, ya que el transporte urbano representó el 50% del total de emisiones, y cada año venía creciendo un 7%. Esta iniciativa fue llevada a cabo por Global Gateway y Team Europe, pero en la financiación tomó parte la Unión Europea y el Ministerio Federal Alemán de Cooperación Economica y Desarrollo, aportando con una inversión de 40 millones de euros, con el fin de mejor la calidad de vida de las personas que habitan este país (Delegación de la Unión Europea, 2024).

Como último pilar encontramos a la cooperación de desarrollo, misma que también se encuentra mencionada como un principio dentro del Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador-Unión Europea. Estableciendo que aquello que busca el presente acuerdo es la reducción progresiva de la pobreza que enfrenta Ecuador, abriendo nuevas y mejores oportunidades laborales, mejorando la calidad de vida de la gente al ir erradicando cuestiones que impiden el desarrollo, temas tales como saneamiento de agua y alcantarillado. Este pilar se encuentra estrechamente relacionado con la sostenibilidad. Internacionalmente se ha identificado estas carencias por parte del Ecuador, por lo que, la Unión Europea ha decidido cooperar de varias maneras (Diario Oficial de la Unión Europea, 2012).

Como se mencionó anteriormente, la UE ha sido un socio que ha intervenido en el desarrollo del Ecuador por medio de algunas modalidades, entre las cuales podemos mencionar a la cooperación bilateral, la cooperación por líneas temáticas y la cooperación regional. Como se evidencia, son distintas maneras de lograr el objetivo, pero este sigue siendo el mismo, generar un desarrollo que cambie al Ecuador. La Unión Europea ha visto la capacidad que Ecuador tiene para lograr esto, ya que también se han desarrollado planes de desarrollo internos que fueron analizados previamente por la UE, es por eso que en la cooperación bilateral ha entregado y distribuido equitativamente 67 millones de euros, para la reactivación productiva de la costa, específicamente para Manabí y Esmeraldas, así también hubo un presupuesto destinado al desarrollo de las MIPYMEs, ya que son actores importantes en economía del Ecuador, lo cual también tendría influencia en el desarrollo rural y urbano a nivel local (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2021).

Con respecto a la cooperación por líneas temáticas, se destacan proyectos enfocados en el desarrollo de la sociedad como tal, algo más direccionado a lo humano, a temas sociales, de derechos humanos y valores propuestos por la UE. Por ende, se ha trabajado en un proyecto conocido como Instrumento Europeo para la Democracia y los Derechos Humanos, por sus siglas IEDDH, el cual cumple su rol al eliminar la violencia de género, trata de impulsar el derecho de la democracia en pueblos indígenas y comunidades consideradas como vulnerables. Pero esto no termina aquí, pues, la Unión Europea también se ha encargado de concientizar a su población respecto al desarrollo que se está llevando a cabo en Ecuador, y de qué maneras se puede cooperar de manera individual y colectiva. Este programa es reconocido como "Organizaciones de la Sociedad Civil" (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2021).

Por otro lado, esta ayuda va mucho más allá, debido que, se cuenta con distintos programas regionales para apoyar en el desarrollo de Latinoamérica como tal, aportando con alrededor de 1. 553 millones de euros. Cabe mencionar que muchos de estos son similares a los desarrollados en Ecuador, debido que muchas veces como región se mantienen problemas y situaciones similares. Actualmente existen cifras que evidencian la cooperación en inversión por parte de la Unión Europea en Ecuador. Según el Banco de Inversión Europea, en saneamiento de agua, se ha invertido un monto de 347.812 millones de euros, los cuales corresponden a 5 proyectos en los años 2015, 2020, 2021 y 2025. En transporte, específicamente, en el Metro de Quito se ha aportado con una suma de 240. 968 millones de euros, entre los años 2012 y 2016. En el caso de energía, se ha entregado un valor de 112.470 millones de euros para el año 2023. Si mencionamos a la educación, se ha invertido en dos proyectos tanto en el año 2016 como en el año 2019, un valor de 81.334 millones de euros (European Investment Bank, 2026).

A manera de resumen la Unión Europea tiene planificado continuar invirtiendo y movilizando dinero en Ecuador en 5 distintas áreas, iniciando con la economía circular, donde todo tiene que ver con saneamiento de agua, alcantarillado, transporte eléctrico, residuos, ecología y conservación de la naturaleza. Del mismo modo, otra área que será considerada es la salud, donde se espera financiar una campaña de vacunación infantil. Con respecto a la transformación digital también se espera tomar acción dentro de los servicios públicos que muchas veces son percibidos como un problema debido a temas de ciberseguridad, justicia y política social. Otro aspecto para considerar es el tema de la seguridad, por lo que se tiene previsto trabajar en el sistema

penitenciario, grupos delictivos, delincuencia organizada y, así mismo, en la seguridad comercial del sector privado. También se espera lograr el proyecto energético de interconexión Ecuador-Perú de 500kV (European Commission, 2025).

Rol de los valores y principios éticos en el Acuerdo Multipartes Ecuador- Unión Europea (2016)

En base a todo lo mencionado y analizado en el Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador-Unión Europea, vemos que este inicia estableciendo y enlistando ciertos valores y objetivos que se mantienen dentro del acuerdo, los cuales están pensados para un beneficio muto de ambas partes negociadoras, que además se irán descubriendo conforme nos vamos adentrando en el texto. De acuerdo a Francisco Rivadeneira, Ex Ministro de Comercio Exterior: "Pues definitivamente, los valores son fundamentales, y los principios éticos en el proceso de la negociación son trascendentales, específicamente y en términos generales, en este caso de una negociación de estado a estado"[7]. Al iniciar exponiendo cada uno de estos, nos demuestra su importancia y el énfasis que se les dio, siendo la base firme de cualquier decisión que sería tomada posteriormente. Es por tal motivo, que se los puede considerar como vitales. Lo primero que se menciona en el acuerdo, relacionado al tema de principios, es la justicia, la empatía y la cooperación, necesaria en todo tipo de vínculos y lo que estos implican (Diario Oficial de la Unión Europea, 2012).

Al considerar este tema en particular, de la mano, se muestra que el Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador- Unión Europea fue negociado de una manera correcta, basado en la justicia e igualdad con respecto a los más vulnerables, haciendo referencia a las comunidades y sectores. Siendo estos algunos de los principales valores considerados, tanto por Ecuador como por la Unión Europea. Pues en el caso de Ecuador, esto se encuentra contemplado en el Artículo 423 de la Constitución de la República del Ecuador, donde se establece:

> Impulsar la integración económica, equitativa, solidaria y complementaria; la unidad productiva, financiera y monetaria; la adopción de una política económica internacional común; el fomento de políticas de compensación para superar las asimetrías regionales; y

[7] Entrevista efectuada a Francisco Rivadeneira de manera virtual 29/05/2026.

el comercio regional, con énfasis en bienes de alto valor agregado (Constitución de la República del Ecuador, 2008, art. 423).

Sumado a esto, en el Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador- Unión Europea también se hace referencia a la Carta de Naciones Unidas y la Declaración Universal de los Derechos Humanos, lo cual habla y procura el bienestar común de las personas. En este sentido, se puede considerar como algo fundamental, debido que, toda actividad comercial que se realiza es para el beneficio de las personas, especialmente aquellas que se dedican a la agricultura y la producción nacional. Es decir, en este caso, se importa y exporta sin aranceles para que obtengan una fuente de ingresos estable, y para que todos puedan mantener una calidad de vida digna. Dentro del acuerdo se mencionan considerandos que constituyen el preámbulo de los valores y principios establecidos en el acuerdo, formalizando un compromiso permanente en este sentido, que no se puede romper fácilmente, debido a su importancia e impacto. Todo esto fue considerado en las distintas mesas de negociación (Diario Oficial de la Unión Europea, 2012). De acuerdo a Francisco Rivadeneira, Ex Ministro de Comercio Exterior:

> El asegurar de que el acuerdo esté bien negociado implica básicamente de que va a ser beneficioso, de manera particular para el sector productivo nacional, y el que tiene potencial para exportar a este mercado, pero sobre todo va a ser beneficioso en general para el país y su población. [8]

Así mismo, es evidente el énfasis que se ha dado al valor de la justicia, ya que se habla respecto a expansión del comercio, desarrollo económico integral, y otros términos que demuestran el objetivo de establecer una relación mucho más justa, basada en la equidad. Como podemos darnos cuenta, inicialmente, hasta cierto punto, el Ecuador y la Unión Europea tenían diferentes objetivos e intereses, y en este caso la Unión Europea tenía la capacidad para imponer los suyos, debido a su gran poder negociador. Pero este no fue el caso, pues Ecuador utilizó esto de una manera estratégica, lo cual dio resultado, logrando que no se convierta en un inconveniente que pueda detener la negociación, de acuerdo a Francisco Rivadeneira, Ex Ministro de comercio exterior:

[8] Entrevista efectuada a Francisco Rivadeneira de manera virtual 29/05/2026.

> Una de las estrategias que nosotros utilizamos era básicamente buscar convencer a la Unión Europea, que generalmente no negocia exclusivamente en base a intereses, porque ellos toman en consideración otros aspectos como el fortalecimiento de la integración, la cooperación, aspectos de carácter político, aspectos de carácter social, humano, de sostenibilidad en la relación, en este caso con Ecuador.[9]

Simultáneamente, dentro de la justicia y equidad se establece temas respecto a la reducción de la pobreza, lo cual está directamente relacionado con estos principios éticos. Puesto que, también es un tema de interés para Ecuador por las condiciones de desigualdad que muchas veces se viven en países de Latinoamérica. Entre estas condiciones podemos mencionar algunas de ellas, como salarios bajos, pocas oportunidades laborales, desnutrición, precios de venta de productos agrícolas no competitivos (Diario Oficial de la Unión Europea, 2012). Se puede decir que Ecuador tuvo muy en cuenta este particular al momento de negociar, por lo que persistió para en defender los intereses del país. De acuerdo a Francisco Rivadeneira, Ex Ministro de Comercio Exterior: "nos mantuvimos firmes con lo que llamamos las "líneas rojas", que es hasta donde estábamos dispuestos a ceder en el ámbito de los intereses del país, para que realmente el acuerdo cumpla con los elementos que acabo de mencionar".[10]

Se puede mencionar que a raíz de la suscripción del Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador- Unión Europea, la igualdad se ha vuelto mucho más fuerte, notoria y visible, y no solo porque este fue uno de los principios bajo los cuales se negoció a lo largo de este proceso. Sino que, años después de haber entrado en vigor el acuerdo, hasta el momento podemos ver los resultados de haberla considerado como base para alcanzar los objetivos propuestos, sin afectar a los sectores y empresas más vulnerables. Pues, de acuerdo a Francisco Rivadeneira, Ex Ministro de Comercio Exterior: "no hay realmente ningún sector importante, y sobre todo conformado por pequeñas y medianas empresas que haya sido afectado por el acuerdo de manera substancial". [11]Gracias a esto y entre otros factores, claramente vemos que es un acuerdo negociado de una manera técnicamente correcta y efectiva, lo cual puede ser medido con las cifras y porcentajes presentados en la subsección previa. Además de que, con el paso de los años hemos visto como las

[9] Entrevista efectuada a Francisco Rivadeneira de manera virtual 29/05/2026.
[10] Entrevista efectuada a Francisco Rivadeneira de manera virtual 29/05/2026.
[11] Entrevista efectuada a Francisco Rivadeneira de manera virtual 29/05/2026.

exportaciones al mercado de la Unión Europea han continuado creciendo y no han caído significativamente en ningún momento.

Por otro lado, se puede decir que la clave para mantener relaciones de carácter nacional e internacional en buenos términos y que perduren con el tiempo, está alineada al valor de la transparencia, a fin de lograr generar un vínculo basado en la confianza. Ya que, de ser el caso, de que las negociaciones se den de una manera exitosa, se continuará en constante relación y comunicación para planear estrategias de desarrollo, cambios, etc. Para lo cual, primero es necesario plantear lineamientos precisos, con el propósito de que no se presenten confusiones ni incertidumbre, y todos tengan conocimiento de lo que está sucediendo en el presente y sucederá a futuro cercano. Este valor, de igual manera es esencial y lo podemos ver evidenciado dentro del Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador- Unión Europea antes de comenzar a establecer cláusulas específicas, aparte de ser un punto que mantiene la Organización Mundial de Comercio.

Es así, como también se parte desde este principio para llevar a cabo todo este proceso de negociación, no se requiere únicamente transparencia entre los países o las partes negociadoras. Sino que también, se debe considerar una transparencia interna dentro de los actores relacionados a cada uno de los países, y mayormente si este es un principio que se encuentra establecido internamente en la Constitución, como es el caso del Ecuador, que establece que las funciones del poder público deben mostrar transparencia. La transparencia se debería considerar y aplicar en gran manera en este tipo de situaciones, ya que está implicado el desarrollo y bienestar de la sociedad civil, lo cual, si se empleó en este caso del Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador-Unión Europea, de diversas maneras. De acuerdo a Francisco Rivadeneira, Ex Ministro de Comercio Exterior:

> Y transparente, fue totalmente porque yo sí le di mucha importancia de que toda la sociedad ecuatoriana participe y esté al tanto de lo que se estaba negociando en las diferentes etapas. Nosotros abrimos espacios de discusión sobre la negociación, obviamente en el gobierno con todas las instancias del Ejecutivo, Legislativo, diferentes entidades, instituciones relacionadas y se las hizo parte de la negociación. Y con la sociedad civil, obviamente trabajamos de la mano del sector privado, no solo con los sectores más grandes, sino también con los sectores que representan a las pequeñas y medianas empresas, con los

> sectores que podían ser afectados o tenían la percepción de que podían ser afectados por el acuerdo. Con los medios de comunicación, informándoles permanentemente con transparencia lo que estábamos haciendo. [12]

Muchas veces la transparencia puede enfrentar y hasta cierto punto causar inconvenientes que surgen a raíz de un descontento de ciertos grupos con distintas maneras de pensar, lo cual es completamente normal, ya que se está dando a conocer de manera abierta las decisiones que están siendo tomadas. Pero es ahí donde se debe considerar mucho más como se va a responder frente a este tipo de situaciones. El caso de la negociación de Ecuador con la Unión Europea no fue la excepción, existieron este tipo de controversias, pero fueron manejadas de una manera abierta y profesional. De acuerdo a Francisco Rivadeneira, Ex Ministro de Comercio Exterior: "con aquellos sectores que se oponían abiertamente al acuerdo por razones simple y llanamente de carácter ideológicas, les abrimos siempre las puertas, les escuchamos, respetábamos sus opiniones, las debatíamos en base a conocimiento técnico". [13] Como vemos, las autoridades decidieron tomar acción para resolverlo, y no solo ignorar la situación, lo que hubiese traído consecuencias no tan favorables. Pero, cabe mencionar que siempre se mantuvo una postura de apertura para generar el ambiente y condiciones de igualdad, justicia y transparencia esperados.

Por otro lado, hay que considerar que las estrategias internacionales de negociación que fueron utilizadas por Ecuador van alineadas a los valores y principios mencionados tanto por la Unión Europea como por Ecuador. Si bien, el Ecuador fue estratégico y velaba por sus intereses, ya que es un país pequeño en comparación con la Unión Europea, también cooperó de manera positiva para que la UE de igual manera obtenga beneficios positivos, por lo que se puede decir que se utilizó la estrategia win-win, la cual fue mencionada y descrita en el primer capítulo. De acuerdo a Francisco Rivadeneira, Ex Ministro de Comercio Exterior:

> Tratamos de negociar dentro del concepto en boga en la actualidad, hasta hace recientemente en las negociaciones, que justamente cumple con estos principios de los valores, que es lograr una negociación ganar-ganar, que eso implica entre otras cosas, que

[12] Entrevista efectuada a Francisco Rivadeneira de manera virtual 29/05/2026.
[13] Entrevista efectuada a Francisco Rivadeneira de manera virtual 29/05/2026.

cuando las dos partes se levantan de la mesa final tienen una percepción de que la negociación ha sido positiva para las dos partes, y eso es trascendental. [14]

Conclusiones

Tras haber estudiado el Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador- Unión Europea podemos resumir que este trata de eliminar cualquier tipo de obstáculo que limite la comercialización internacional, y todos los beneficios de esta, lo cual ambas partes buscan, especialmente el Ecuador. Esto se puede lograr mediante aspectos aparentemente tan simples, como es un etiquetado inclusivo, hasta la eliminación de barreras arancelarias, lo cual puede ser considerado como algo más complejo. El acuerdo ayuda a que todo se cumpla bajo las normas y estándares internacionales de la OMC y las nacionales. La decisión que tomó la Unión Europea y el Ecuador fue legalmente correcta ya que no se logró un acuerdo con la Comunidad Andina y se optó por negociar bilateralmente, lo cual les permitió alcanzar todos sus objetivos planteados, obteniendo resultados mucho mejores de los esperados.

El Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador- Unión Europea fue diseñado para favorecer a ambas partes con la liberalización comercial, tomando en cuenta los parámetros de cada uno de los tres pilares convergentes, aquellos que son fuertes y tienen mucho peso en la relación entre la UE y Ecuador. El fin que mantienen estos pilares es que se pueda generar un desarrollo económico, social, comercial, tecnológico, como evidentemente ha sucedido desde la firma del Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador- Unión Europea, donde se ha evidenciado mediante cifras que ha tenido un gran impacto positivo para Ecuador, debido que la Unión Europea se ha convertido en el principal destino de Ecuador para exportar sus productos.

Todo el mundo ha logrado visualizar como esta relación ha sido beneficiosa para el Ecuador, lo que también ha dado paso a que se suscriban nuevos acuerdos comerciales con otros países. Por lo que se puede decir que la condición del Ecuador fue mejorando progresivamente. Uno de los puntos con mayor presencia es la sostenibilidad, la cual ha tomado un papel importante

[14] Entrevista efectuada a Francisco Rivadeneira de manera virtual 29/05/2026.

en el Ecuador, y sin duda esta fue una de las condiciones de la Unión Europea para Ecuador al momento de negociar, todos los puntos son para generar un beneficio para ambas partes.

Los valores, aunque aparentemente muchas veces no se los considera con la importancia que se debería, han sido de vital importancia para la negociación del acuerdo y así mismo en la ejecución de cada una de las cláusulas que el Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador- Unión Europea mantiene. La justicia e igualdad son los principales principios evidenciados porque en todo momento se ha buscado ayudar y beneficiar a aquellos más débiles, siendo este uno de los principales objetivos. Los equipos negociadores de ambos países consideran que es relevante la toma de decisiones basadas en los valores y principios éticos, esto se debe también a la cultura y lo que cada país ha planteado. En el caso de la Unión Europea, podemos decir que es un país que toma mucho en consideración este tema en particular, pese a que es un país mucho más desarrollado que podría estar enfocado en otras cosas, pero vemos que aún mantiene una conciencia humana, que es lo que le ha llevado a mantener buenas y duraderas relaciones con diversos países, sean grandes o pequeños.

CONCLUSIONES FINALES

La globalización económica es un término que, con el paso del tiempo, ha ayudado a que las economías de los países se integren internacionalmente en nuevos mercados. Para algunos países esto no ha sido tan significativo, como es el caso de aquellos países con gran capacidad económica, comercial y de desarrollo, tal como ocurre con la Unión Europea. Pues evidentemente, este tipo de países con estas condiciones, ya se habían insertado en el mercado comercial internacional desde hace tiempo atrás, logrando una presencia considerablemente notoria y fuerte. Mientras que, por otro lado, para otros ha tenido un mayor impacto, y a la vez ha sido retador, pues este ha sido el supuesto del Ecuador, siendo un país con una economía considerada como pequeña, con una política comercial completamente proteccionista. Esto fue cambiando con el tiempo y también se puede decir que fue gracias a la globalización económica y el crecimiento del comercio exterior en el país.

El Ecuador ha evolucionado en diversos aspectos, lo cual se puede mencionar ha sido a raíz de la decisión de probar un desarrollo en base a la apertura de su política comercial. Inicialmente fue un cambio complejo, pero Ecuador se logró adaptar satisfactoriamente. Es por tal motivo que se considera que el comercio exterior se ha convertido en una parte importante del desarrollo y crecimiento de la economía y comercio, pero no solo de Ecuador, sino de todos de los países a nivel mundial. Se ha dado paso al intercambio de bienes y servicios, pero, sobre todo, se ha expandido y diversificado los mercados para comercializar los productos, en el caso de Ecuador todo lo relacionado a los productos primarios y todo lo referente a la agricultura y a la pesca, todos los productos provenientes de la naturaleza, ya que Ecuador es un país rico en biodiversidad. Los principales productos de exportación del Ecuador son: banano, cacao, camarón, café, pescado enlatado, rosas, oro y otros productos, para mencionar algunos de los más importantes.

Como parte de este crecimiento exponencial de pequeños estados como Ecuador, también tienen parte los Tratados de Libre Comercio (TLCs), los cuales han sido substanciales para esta etapa de cambio. Sin duda alguna, estos han sido muy beneficiosos, pese a que este tipo de situaciones, negociaciones también generan costos internos a cada país, pero la final la ganancia será muchísimo mayor, reflejada en los puntos acordados, los cuales comúnmente son para liberar de aranceles y tributos a los productos, con el propósito de generar una balanza comercial positiva.

Se logra comprender que, como parte importante de los TLCs y acuerdos, las estrategias de negociación implementadas por cada una de las partes juegan un rol de suma importancia. En muchas ocasiones no tiene mucha relevancia si un país es desarrollado o se encuentra en vías de desarrollo, sino, es como utiliza su condición de una manera positiva y estratégica. Existen varias alternativas de estrategias de negociación internacional que pueden ser utilizadas por los países, dependiendo de sus condiciones y de los países con los que estén negociando, pero considerando que un acuerdo comercial busca el beneficio para ambas partes, se debería implementar la estrategia ganar-ganar.

En las relaciones internacionales, en múltiples ocasiones no predomina la igualdad, debido a varios factores y condiciones que se presentan en cada región o país. Sin embargo, depende de cada parte como se va a tomar este tipo de diferencias, siempre en relaciones de esta índole debe existir una equidad e igualdad de condiciones, aunque claramente no se tendrán los mismos objetivos, pero se debe equilibrar la negociación para poder obtener un beneficio mutuo. Este fue el caso de Ecuador, donde se firmó el Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador- Unión Europea que indudablemente marcó un antes y un después en su historia comercial, la cual dio paso a cambios sociales, civiles, políticos, económicos, por mencionar algunos de ellos. Pero como se puede expresar, una relación es de doble vía, y cada uno de los actores debe cooperar, lo cual ha sucedido a raíz de la firma del Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador- Unión Europea, que inicialmente se había pensado suscribir como la CAN, pero esto no hubiera sido tan positivo para el Ecuador, debido que Colombia y Perú, a pesar de estar en la misma región, no buscan los mismos resultados, y se puede mencionar que el Ecuador ganó mucho más que aquellos países que también firmaron el acuerdo aparte.

Se puede considerar que para firmar acuerdos multilaterales es necesario que exista un punto de partida, es decir, una problemática que afecta a una de las dos partes, o a amabas. En este caso de estudio, fue así, el Ecuador iba a ser impactado grandemente debido a que el sistema SGP+ iba a dejar de funcionar, lo cual hubiera afectado a la economía del Ecuador, ya que esto implicaba el volver a pagar aranceles y tarifas, para muchos productos, valores considerables. Por lo que, una vez identificada la problemática y estudiado el acuerdo, se puede ver que se cumplió con el objetivo, porque no solo se mitigó el impacto de este cambio, sino que se obtuvieron nuevos

beneficios para incrementar las importaciones y exportaciones de productos al mercado de la Unión Europea, considerando que es uno de los socios comerciales más importantes.

Pero este tipo de beneficios no solo se quedan estancados en temas de ingresos e intercambio de productos o servicios. Uno de los principales objetivos de la Unión Europea con respecto a este acuerdo firmado en el 2016, no era aumentar sus ingresos y la reducción de costos, era ser parte y contribuir en el desarrollo del Ecuador de una manera responsable con el medio ambiente, el cual es importante para la UE. Puesto que, al ser una economía inmensa, y manufacturera, también contamina mucho más que otros países. Por lo que, se enfocó en temas de sostenibilidad, con lo cual estaría apoyando a temas de cambio climático, un punto de vital importancia, este es uno de sus compromisos a nivel mundial. La Unión Europea se destaca por su gran capacidad de demostrar valores éticos, temas humanos, sociales y ambientales desde su fundación, además de sujetarse a los principios y valores de la Organización Mundial de Comercio, lo cual demuestra su gran empeño por mantener relaciones con otros países que perduren con el tiempo.

El Ecuador también puede ser considerado como un país que ha establecido firmemente dentro de su Constitución y cultura determinados valores importantes, siempre se ha buscado alcanzar una igualdad, ya que dentro del país mismo se viven diferentes condiciones de vida que pueden generar brechas. Por tal motivo también, este acuerdo ha sido pensado y negociado para aportar favorablemente en esta situación, siendo de ayuda para los campesinos y personas que no tienen las mejores condiciones laborales, es decir, para los agricultores, extendiendo sus beneficios a las MIPYMES en Ecuador. Las cuales representan un gran porcentaje y pueden ser consideradas como vulnerables ante este tipo de situaciones y negociaciones. Por ende, siempre se las tuvo presentes durante todo el tiempo que duró el proceso de negociación del Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador- Unión Europea. Así mismo, cabe mencionar que el Ecuador también es miembro de la OMC y comparte valores.

Se logró observar que si bien, tener un equipo negociador preparado, al igual que buenas estrategias, es algo útil y provechoso, no obstante, no es suficiente ni lo más importante. Se puede decir que se logró negociar y suscribir este Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador- Unión Europea de manera exitosa, debido que se cumplieron los objetivos propuestos por ambas partes

como resultado de tener a los valores como fundamento inamovible ante cualquier decisión tomada. Otra manera de observar que sus decisiones eran basadas en los valores y principios éticos que se profesan por cada una de las partes, algunos de ellos comunes, es por medio de la estrategia de negociación utilizada ya que esta demuestra que se prefirió el altruismo, generosidad, solidaridad el uno con el otro, en vez de poner cada uno de sus intereses por encima de los de la otra parte. La Unión Europea y Ecuador son países éticos que le dan gran peso a este tema de principios y valores, lo cual es bueno porque esto genera relaciones de confianza, permitiendo que aflore un vínculo transparente que será de utilidad en todos los proyectos a futuro, puesto que, la idea es crecer todos juntos. Por lo que sí, los valores, principios e ideales si son considerados grandemente en la toma de decisiones en las negociaciones de la Unión Europea y Ecuador.

Se recomienda capacitar y preparar estudiantes y profesionales de Comercio Exterior y Negocios Internacionales, pero no únicamente teórica o prácticamente, en conocimiento, sino enseñar a ser personas que compartan estos valores y principios firmes, para que en un futuro se suscriban acuerdos de manera exitosa y se siga logrando un desarrollo hasta convertirse en potencia. Además de concientizar y profundizar los valores promovidos dentro de la sociedad como parte de la cultura ecuatoriana. Adicional se sugiere hacer público en toda instancia, la base mediante la cual se toman las decisiones en las mesas de negociación y todos los valores que influyen dentro de estos procesos. Esta acción puede ser considerada como parte de la transparencia, que si bien existe se puede fortalecer, lo cual sumará de manera positiva para todas las relaciones que mantenga el Ecuador.

La Unión Europea debe seguir manteniendo sus principios y dejando de lado el egoísmo y ambición, centrándose en continuar ayudando a crecer al resto de economías, como lo ha venido haciendo hasta el día de hoy. Debería continuar suscribiendo acuerdos con países de Latinoamérica, ya que su gran ayuda en varios aspectos es fundamental para el desarrollo de estos pequeños países que tienen potencial de crecer. Se debe dar énfasis a los valores y principios en todo momento y situación, ya que ha alcanzado muchos objetivos económicos, comerciales y está en un desarrollo considerable, siendo una de las economías más grandes e importantes del mundo, gracias a la ética que mantiene.

BIBLIOGRAFÍA

Andretta, M. (2004). *Liderazgo y Verdad: Los Dos Pilares para la Transformación Empresarial*. Universidad del Istmo. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales Dirección y Administración de Empresas, Negocios Internacionales. https://glifos.unis.edu.gt/digital/tesis/2004/13079.pdf

Apolinario, R. Rodriguez, M. Briones, V. Molina, W. Bedor, J. (2021). *Introducción al Comercio Exterior*. Livingworking Editorial. https://books.google.com.ec/books?hl=es&lr=&id=dRIxEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR1&dq=comercio+exterior&ots=P_aqlEnMTJ&sig=WFqdYhdXspyevGtTozle8l0cxEk&redir_esc=y#v=onepage&q=comercio%20exterior&f=false

Battaglia, M,. & Terradas, N. (2009). El impacto de las "potencias emergentes" en el sistema internacional: el libre comercio en una encrucijada. Revista Sociedad Global. https://www.researchgate.net/profile/Nico-Terradas2/publication/227433128_El_impacto_de_las_potencias_emergentes_en_el_sistema_internacional_El_libre_comercio_en_una_encrucijada/links/5fd7b448a6fdccdcb8c9add7/El-impacto-de-las-potencias-emergentes-en-el-sistema-internacional-El-libre-comercio-en-una-encrucijada.pdf

Berrelleza, C. Talavera, R. Plazola, M. (2013). *Identificar las diferencias culturales que afectan en el desarrollo de los negocios internacionales.* RIDE Revista Iberoamericana para la Investigación y el Desarrollo Educativo. https://www.redalyc.org/pdf/4981/498150314004.pdf

Comisión Europea. (S.f). *Presentación de la estrategia Global Gateway.* https://international-partnerships.ec.europa.eu/policies/global-gateway/global-gateway-overview_es

Comité de Comercio Exterior. (2016). *Resolución No. 024-2016*.

Consejo de la Unión Europea. (2024). *Acuerdos comerciales de la UE.* Consejo Europeo. https://www.consilium.europa.eu/es/policies/trade-agreements/#:~:text=La%20UE%20ha%20celebrado%20más,acuerdos%20con%20otros%2027%20socios

Consejo de la Unión Europea. (2026). *Comité de Politica Comercial (CPC)*. Consejo Europeo. https://www.consilium.europa.eu/es/council-eu/search-the-list-of-council-preparatory-bodies/trade-policy-committee/

Constitución de la República del Ecuador. (2008). Registro Oficial No. 449. https://www.ecuadorencifras.gob.ec/LOTAIP/2017/DIJU/octubre/LA2_OCT_DIJU_Constitucion.pdf

Dávila, V. (2008). *Relaciones Comerciales del Ecuador con la Unión Europea*. [Tesis de pregrado, Universidad del Azuay]. https://dspace.uazuay.edu.ec/handle/datos/974

De la Cruz Prego, F., Martinez Rojo, A. (2024). *Relaciones políticas y económicas entre Ecuador y la Unión Europea: Una aproximación contemporánea*. Documentos de trabajo nº 95 (2ª época), Madrid, Fundación Carolina.

Delegación de la Unión Europea en Ecuador. (2021). *Acerca de quienes somos.* https://www.eeas.europa.eu/ecuador/quienes-somos_es?s=161

Delegación de la Unión Europea en Ecuador. (2017). *Acuerdo Comercial Ecuador- Unión Europea*. [Cartilla]. https://www.eeas.europa.eu/sites/default/files/cartilla_acuerdo_comercial_ue-ecuador_0.pdf

Delegación de la Unión Europea en Ecuador. (2021). *Cooperación al desarrollo – Modalidades.*

Delegación de la Unión Europea en Ecuador. (2021). *La Unión Europea y Ecuador.* https://www.eeas.europa.eu/ecuador/la-union-europea-y-ecuador_es?s=161

Delegación de la Unión Europea a Ecuador. (2024). *Proyecto Ecuador Verde.* https://www.eeas.europa.eu/delegations/ecuador/proyecto-ecuador-verde_es

Delegación de la Unión Europea a Ecuador. (2024). *Proyecto Move Cities.* https://www.eeas.europa.eu/delegations/ecuador/move-cities-project_en

Delegación de la Unión Europea en Ecuador. (S.f). *Relaciones Comerciales Unión Europea-Ecuador.* [Infografía].

https://www.eeas.europa.eu/sites/default/files/documents/2024/UE%20Infografia%20Comercio%20%20FINAL.pdf

Diario Oficial de la Unión Europea. (2012). *Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y sus Estados miembros por una parte, y Colombia y el Perú, por otra.*

Erguiguren, J. (2017). *Negociación del acuerdo con la Union Europea del acuerdo comercial multipartes: diferencias entre las negociaciones del Ecuador en 2009 y el 2016*. [Tesis de pregrado, Universidad de las Américas]. https://dspace.udla.edu.ec/handle/33000/7427

European Commission. (2025). *EU- Ecuador partnership.* [Infografía]. https://international-partnerships.ec.europa.eu/document/download/8dcab8ba-d143-4f90-ba33-e9f006188620_en?filename=EU-Ecuador-partnership-infographic_en.pdf

European Commission. (2026). *EU-Latin America and the Caribbean flagship projects.* [Infografía] *https://international-partnerships.ec.europa.eu/document/download/026adfa5-40fb-405a-bd43-6ee6dbbd80f1_en?filename=infographics-global-gateway-flagship-projects-2025-eu-lac_en.pdf*

European Comission. (S.f). *The EU and the WTO*. https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/eu-and-wto_en?prefLang=es

European Investment Bank. (2026). *Financed Projects.* https://www.eib.org/en/projects/loans/index?q=&sortColumn=loanParts.loanPartStatus.statusDate&sortDir=desc&pageNumber=0&itemPerPage=25&pageable=true&la=EN&deLa=EN&loanPartYearFrom=1959&orLoanPartYearFrom=true&loanPartYearTo=2026&orLoanPartYearTo=true&countries.region=latin-america caribbean&orCountries.region=true&countries=EC&orCountries=true&orSectors=true

Fanjul, E. (2021). *Qué es la globalización*. Escuela de Comercio Exterior. https://iberglobal.com/files/2021/que_es_la_globalizacion_B.pdf

Grupo Banco Mundial. (2026). *PIB (US$ a precios actuales) – Ecuador. https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.CD?locations=EC*

Hernández, R. (2014). *Metodología de la Investigación. Sexta Edición.* McGraw Hill Education.

Lewicki, R., Barry, B., & Saunders, D. (2016). *Essentials of Negotiation*. McGraw-Hill Education.

López, K., & Mora, R. (2019). *La guerra comercial entre Estados Unidos y China: un enfrentamiento más allá de los aranceles.* InterSedes.

Luzón, S. (2021). *Análisis de la Política Comercial del Ecuador durante la pandemia del Covid-19 en el año 2020*. Pontificia Universidad Católica del Ecuador. https://repositorio.puce.edu.ec/items/471e39e3-037a-4ff7-86d7-8d42ffafc355

Machado, F & Vega, P. (2024). *El impacto de los Tratados de Libre Comercio en el desarrollo económico: Un análisis comparativo.* Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar.

Ministerio de Economía, Comercio y Empresa. (S.f). *Marco de relaciones con Reino Unido tras el Brexit*. https://portal.mineco.gob.es/es-es/ministerio/brexit/Paginas/Preparados_para_el_Brexit.aspx

Ministerio de Producción, Comercio Exterior e Inversiones. (S.f). *Acuerdos Comerciales.* https://www.produccion.gob.ec/acuerdos-comerciales/

Ministerio de Producción, Comercio Exterior e Inversiones. (S.f). *Acuerdo Comercial Ecuador-Unión Europea.* https://www.produccion.gob.ec/acuerdo-comercial-ecuador-union-europea/

Ministerio de Producción, Comercio Exterior e Inversiones. (S.f). *Acuerdo Comercial de Ecuador con Unión Europea arroja resultados positivos.* https://www.produccion.gob.ec/acuerdo-comercial-de-ecuador-con-union-europea-arroja-resultados-positivos/

Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2024). *Análisis trimestral Comercio Exterior Enero-Diciembre 2024.* Direccion de Estudios Economicos y Comerciales. https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2025/02/Analisis-trimestral-de-comercio-exterior-2024.pdf

Olmedillas, B. (2004). *Globalización, comercio exterior y servicios culturales.* Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales - Universidad Autónoma de Madrid. http://biblioteca.udgvirtual.udg.mx/jspui/bitstream/123456789/2083/1/Globalización%2c%20comercio%20exterior%20y%20servicios%20culturales.pdf

Organización de los Estados Americanos. (2026). *Información por País.* Sistema de Información sobre Comercio Exterior. http://www.sice.oas.org/ctyindex/ECU/ECUagreements_s.asp

Organización Mundial del Comercio. (2005). *Exámenes de las Políticas Comerciales: Ecuador.* https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tp248_crc_s.htm

Organización Mundial del Comercio. (2026). *Los principios del sistema de comercio.* https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact2_s.htm#mfnbox

Parlamento Europeo. (2018). *La UE en el comercio internacional en cifras (infografía).* https://www.europarl.europa.eu/topics/es/article/20180703STO07132/la-ue-en-el-comercio-internacional-en-cifras-infografia

Quiñónez, L & Quiñónez, M. (2019). *Política de comercio exterior en Ecuador: Un análisis comparativo.* Centro Sur. https://www.centrosureditorial.com/index.php/revista/article/view/81/221#info

Raven, A. (2026). *The climate crisis explained in seven graphs.* United Nations Environment Programme. https://www.unep.org/news-and-stories/story/climate-crisis-explained-seven-graphs

Sierralta, A. (2013). *Negociaciones comerciales internacionales*. Fondo Editorial. Pontificia Uniersidad Católica del Perú.

Unión Europea. (S.f). *Historia de la UE.* https://european-union.europa.eu/principles-countries-history/history-eu_es

Unión Europea. (S.f). *Objetivos y valores.* https://european-union.europa.eu/principles-countries-history/principles-and-values/aims-and-values_es

Unión Europea. (S.f). *Países de la UE.* https://european-union.europa.eu/principles-countries-history/eu-countries_es

Herrera- Vinelli, L. (2021). *A la sombra del dragón Interdependencia asimétrica de China con Ecuador y Costa Rica*. FLACSO Ecuador- EUNA.