

INTEGRACIÓN Y GLOBALIZACIÓN: EL CASO DEL ACUERDO COMERCIAL ECUADOR-UNIÓN EUROPEA

CARLOS EFRÉN GARRIDO MAFLA
Universidad Central de Ecuador
cegarridom@hotmail.com

AMABLE FRANCISCO CAICEDO JARAMILLO
Universidad Central de Ecuador
industrias_seguro@hotmail.com

Recibido: 04/07/2017

Aprobado: 26/09/2017

Resumen

El mundo capitalista ha tenido una evolución acelerada en su corta vigencia como modo de producción; en él, cada uno de los países cumplen roles específicos basados en la filosofía de sus gobiernos que adoptan modelos económicos según sus intereses. En este contexto, surge el paradigma de la globalización el que provoca un remesón en el comportamiento de cada país en diferentes ámbitos como el político, cultural, tecnológico, y sobre todo económico. En la globalización económica, la mayoría de países de menor desarrollo relativo, se ven sometidos a nuevos ejes de poder; por lo que, es necesaria por no decir imprescindible la integración entre ellos, utilizando como instrumento la firma de acuerdos comerciales bilaterales o multilaterales para enfrentar una competencia desigual en el mercado internacional. En este escenario, Ecuador considera que la integración económica y dentro de ella la suscripción del Acuerdo Multipartes con la Unión Europea es el camino para alcanzar un crecimiento económico sostenible.

Palabras Clave: globalización, integración económica, acuerdo comercial, crecimiento económico, matriz productiva, unión europea.

INTEGRATION AND GLOBALIZATION: THE CASE OF THE ECUADOR-EUROPEAN UNION TRADE AGREEMENT

Abstract

The capitalist world has had an accelerated evolution in its short duration as a mode of production; In it, each country fulfills specific roles based on the philosophy of its governments that adopt economic models according to their interests. In this context, the paradigm of globalization emerges which causes a remission in the behavior of each country in different spheres such as political, cultural, technological, and above all economic. In economic globalization, the majority of relatively less developed countries are subjected to new axes of power; It is necessary, not to say essential, the integration among them, using as an instrument the signing of bilateral or multilateral trade agreements to face unequal competition in the international market. In this scenario, Ecuador considers that economic integration and within it the signing of the Multiparty Agreement with the European Union is the way to achieve sustainable economic growth.

Key words: globalization, economic integration, trade agreement, economic growth, productive matrix, european union.

Introducción

Los cambios acelerados que ha experimentado la economía mundial capitalista a partir de la segunda mitad del siglo XX significan retos para cada uno de los 193 países que son parte del globo. Este panorama determina la urgencia de que dinamicen las negociaciones internacionales entre ellos con objetivos claros como, alcanzar niveles de crecimiento económico sostenibles, una distribución más equitativa de la riqueza y por lo tanto el bienestar de su población.

A pesar de los estudios, análisis y enfoques que han hecho diferentes autores sobre estos cambios inmersos en la denominada globalización; es de relevante importancia, retomarlos y hacer una recreación de las estrategias utilizadas por los países como son los acuerdos comerciales y los procesos de integración.

El contexto en el que se desenvuelve la globalización presenta distintas aristas; para ciertos países, ésta conlleva mayores beneficios, para otros, quizá para la mayoría estos son solamente relativos. En la interrelación entre ellos, así mismo, se evidencian ventajas y desventajas que se visualizan en el comercio exterior, se puede notar claramente términos de intercambio desfavorables entre los países industrializados y los proveedores de materias primas.

Es indudable que las economías más avanzadas, una vez que lograron un posicionamiento preponderante en el mercado mundial tratan de mantenerse a través de distintos mecanismos; por su lado los países de menor desarrollo pugnan primero por dinamizar su mercado interno y luego por aprovechar sus ventajas comparativas para acceder a los beneficios que brinda el mercado mundial.

En este camino, cada país busca fortalecerse, involucrándose en procesos de integración regional, subre-

gional o entre bloques y mediante la suscripción de acuerdos comerciales bilaterales o multilaterales que requieren el apoyo de negociadores capaces y de instituciones eficientes para alcanzar resultados satisfactorios en el corto, mediano y largo plazos.

El avance acelerado de la economía mundial evidenciado a partir de la segunda mitad del siglo XX obligó a los países desarrollados y en vías de desarrollo a buscar mecanismos que les permita dinamizar su comercio exterior. Cada país fue direccionando sus políticas hacia un nuevo contexto aperturista; es decir, eliminando obstáculos y facilitando a la vez el ingreso y salida de sus productos, actuando como organismo regulador primero el GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio) y hoy la OMC (Organización Mundial de Comercio).

El proceso aperturista se ha ido configurando mediante el establecimiento de acuerdos comerciales con características de bilateralismo y multilateralismo a nivel regional, subregional y suprarregional.

De acuerdo a (Piedrahita, 2015.) un acuerdo comercial “es un entendimiento bilateral o multilateral entre estados, cuyo objeto es armonizar los intereses respectivos de los nacionales de las partes contratantes y aumentar los intercambios comerciales”. (p. 20)

En esta perspectiva la integración surge como una estrategia a ser utilizada por cada país para ampliar su comercio exterior aunque, requieren previamente dinamizar su mercado doméstico mediante un mayor impulso a la inversión, producción y consumo. La misma implica un proceso de negociaciones encaminadas a minimizar costos de transacción, los mismos que incluyen entre otros aspectos el funcionamiento del mercado global; es decir, el cumplimiento de normas, el apoyo en instituciones, mecanismos judiciales, arbitrales.

El presente trabajo pretendió recrear categorías importantes que interactúan en el marco de la economía mundial especialmente, en lo referente a los acuerdos comerciales, procesos de integración y al paradigma denominado globalización.

Después de la Segunda Guerra Mundial, América Latina ve en la integración económica una alternativa estratégica para recuperar sus economías complicadas por los efectos del acontecimiento bélico mundial. El diseño de las políticas públicas de los países de América Latina y el Caribe en el período 1950-1980, tienen como marco referencial la unificación de sus economías bajo el esquema de la liberalización comercial. En efecto, los acuerdos de integración regionales ALALC y ALADI y los subregionales MCCA, CARICOM, el Acuerdo de Cartagena, entre otros, tienen entre sus objetivos la recuperación de sus economías y el tratamiento especial para los países de menor desarrollo relativo, como son Ecuador y Bolivia, a partir del comercio.

Entonces, la integración económica impulsó el modelo de sustitución de importaciones en la región con efectos relativos en los diferentes países respecto a, la de creación de valor agregado y uso de tecnologías cuyos resultados se evidencian más adelante. Esto conlleva una ampliación del mercado doméstico para hacer viable la escala industrial, ampliar la capacidad de compra (potenciar demanda implícita) y ampliar la capacidad de oferta mediante la relación inter e intrasectoriales de los procesos productivos.

Para impulsar este modelo fue necesario la armonización de las políticas públicas que permitan ajustes en los costos de producción y comercialización, cuyos impactos se reflejan en las relaciones comerciales entre los países miembros de los acuerdos regionales, subregionales, bilaterales y multilaterales.

Es digno de resaltar la injerencia de los organismos financieros oficiales multilaterales en los acuerdos de integración, al imponer condiciones a los países miembros de restablecer equilibrios macroeconómicos. Por su parte, a nivel regional se convierte en un diseño de política comercial para profundizar los procesos de integración y hacer más viable el cumplimiento de compromisos adquiridos con la OMC.

A niveles multilaterales, regionales, subregionales y bilaterales los acuerdos tienen un objetivo común que hace relación a minimizar los costos que conllevan la apertura de los mercados. En las negociaciones de apertura comercial se tiene que tomar en cuenta, por ejemplo, los impactos de la política fiscal en la reducción de los ingresos; cual es la dimensión de la afectación de un proceso aperturista a los sectores industrial y agrícola anteriormente protegidos por modelos de crecimiento económico internos; y, el papel de las empresas transnacionales radicadas en los países miembros de los acuerdos de integración económica, asociadas o no al capital nacional.

En este escenario el nivel social también se ve afectado, pues la integración económica presiona a una capacitación permanente de la mano de obra caso contrario ésta se vuelve improductiva ahondando las tasas de desempleo en nuestros países. Las reformas educativas, a todo nivel, se enmarcan en esa perspectiva que deben profundizarse en la relación empresa-educación, lo cual posibilitará enfrentar con éxito los retos de los acuerdos comerciales.

Un elemento a resaltar en los acuerdos comerciales e integración económica es la debilidad productiva de la empresa industrial, en países como los nuestros, ocasionada por procesos de producción caducos, que se evidencia en bajas productividades de bienes y servi-

cios en cada país. Por ello, el Acuerdo con la Unión Europea es una oportunidad para ahondar las relaciones técnico-científicas entre países.

La dificultad de disponer de recursos financieros externos y ser polos de atracción del capital extranjero que complementen el ahorro de los países miembros de los acuerdos comerciales, es una realidad que puede ser mitigada mediante el Acuerdo con la Unión Europea. Si bien los procesos de integración plantean privilegiar el ahorro nacional, es el momento de impulsar políticas de concertación financiera y bancaria que coadyuven a enfrentar los retos de un mercado globalizado.

En enero de 2014, en el proceso de negociación del Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea, con ocasión de la cuarta ronda de negociaciones se discutieron puntos sensibles como la propiedad intelectual, compras públicas e indicaciones geográficas. Previamente, Colombia y Perú suscribieron acuerdos similares con el bloque europeo cuyos efectos positivos y negativos deben ser tomados en cuenta por el grupo de negociadores del Ecuador. En efecto, “Los Acuerdos fomentan una creciente dependencia de la exportación de materias primas que viene a intensificar la presión sobre los recursos tierra y agua” (G.SUR-EU, 2011) (www.alop.or.cr; julio 2011).

La revisión de los resultados sobre los acuerdos comerciales que se presentan en diferentes documentos de la región y de países vecinos, asentirá confrontar con el marco referencial acordado entre Ecuador-U.E.

En suma, los negociadores del Acuerdo Ecuador-UE deben reconocer que existen costos de la transición internos y externos, como todo proceso integracionista económico, que deben ser balanceados al momento de la firma. Las guerras de incentivos, pérdida de preferencias, costos de transición hacia la apertura, entre

otros, son elementos a considerarse en las mesas de negociación y que el país perciba en dicho Acuerdo una alternativa de desarrollo.

La reducción de los costos de transacción abarcará también aspectos relacionados con el mercado global, la búsqueda de normas, instituciones, mecanismos judiciales, arbitrales, de vigilancia y sanción que a la vez den certeza y permanencia a las políticas adoptadas y eliminen distorsiones asociadas a la falta de condiciones de competencia.

Objetivos de la Investigación

Objetivo General.

- Analizar los términos de referencia del Acuerdo Comercial Ecuador-Unión Europea y las perspectivas de cumplimiento

Objetivos Específicos.

- Realizar una revisión histórica sobre los acuerdos comerciales, integración y globalización en América Latina
- Efectuar un análisis crítico de los acuerdos comerciales firmados por el Ecuador con énfasis en el Acuerdo Comercial Ecuador – Unión Europea
- Determinar las perspectivas del Acuerdo Comercial Ecuador-Unión Europea.

Asistimos a un mundo globalizado del comercio, del cual el Ecuador no puede distraerse y por el contrario busca cualquier oportunidad para integrarse en él. En esta perspectiva, el Acuerdo Comercial Ecuador-Unión Europea se convierte en una de las alternativas para dinamizar la balanza comercial de nuestro país, diversificar productos y servicios de exportación. Este mercado amplio constituye una opción para desplegar las pequeñas y medianas empresas (PYMES), coadyuvando a la solución de uno de los problemas de la sociedad ecuatoriana, el desempleo.

Además, la investigación realizada se enmarcó en los lineamientos del cambio de la matriz productiva, propuesta económico-política del Gobierno de Rafael Correa; pues, la firma del Acuerdo Comercial con la UE, cuya esencia es la liberalización del comercio, se ata al cambio de la base económica basada en producción de bienes primarios. Entonces, la firma es una necesidad imperiosa para el cumplimiento del modelo económico ecuatoriano.

Los beneficiarios directos constituyen productores, exportadores, importadores y entre los indirectos estaría la mano de obra que se integraría al desarrollo de dicho acuerdo. Los primeros sin embargo, deben ser conscientes de que la oportunidad que se les presenta solo debería ser aprovechada si mejoran su productividad traducida en innovaciones tecnológicas proceso en el que la calificación de la mano de obra es fundamental, esto llevaría a mejorar los niveles competitivos factor primordial en el afán de integración.

Marco Teórico

Ecuador: Acuerdos Comerciales como Estrategia de Integración

Acuerdos bilaterales y multilaterales

La producción cacaotera y el auge de este producto a finales del siglo XIX determinó la inserción del país en el mercado mundial, esta circunstancia permitió además la recuperación económica en base a la transformación del proceso de producción-circulación, alimentado por el incremento de la demanda externa por parte de varios países con mayor nivel de desarrollo. Paulatinamente, el país comienza a tener un rol importante en el plano internacional, un nuevo escenario en el que entran en juego nuevos actores (países) con intereses muy particulares, por lo que es necesario el respeto al derecho internacional en lo que respecta a los derechos humanos, medio ambiente y calidad de vida.

Conscientes de que el objetivo del país a largo plazo es alcanzar el desarrollo económico, dentro de éste el comercio internacional constituye un factor importante; cabe entonces, procurar la calidad en las negociaciones en las que están de por medio el estímulo a la producción nacional, la exportación de excedentes y la importación de bienes necesarios sin afectar la economía nacional. Al hablar de desarrollo, el papel del estado debe evidenciarse en la adopción de políticas comerciales coherentes que permitan fortalecer y ampliar las relaciones comerciales con los diferentes países de la región y fuera de ella.

Al comercio internacional hay que mirarlo desde una perspectiva global y sectorial. En la perspectiva global se debe considerar el grado de apertura e inserción de la economía mundial a través de nuestras exportaciones e importaciones respecto de su aporte al Producto Interno Bruto (PIB) y desde una perspectiva sectorial se debe mirar el peso de cada uno de los sectores (Agrícola, Industrial y Servicios) en función del crecimiento económico. El Sector Agrícola continúa siendo el más preponderante a través de sus productos tradicionales y no tradicionales como el banano, cacao, petróleo, flores y camarones que continúan siendo los más importantes para la exportación a pesar de estar sometidos a términos desfavorables de intercambio al no contener valor agregado que les permita ganar en competitividad frente a productos similares de otros países.

El Ecuador, ha entendido que la inserción en el mercado mundial era inevitable y necesaria por lo que, el proceso de integración emprendido en América Latina en los años 60's constituyó una oportunidad que se debía aprovecharla. Los espacios de integración que se consolidan mediante acuerdos son imprescindibles, implican la toma de decisiones con base a la realidad exis-

tente de un país respecto de su capacidad competitiva, niveles de precios, tasas de interés, crecimiento del PIB frente a otros países.

La década de los noventa dio paso a iniciativas de integración en el continente americano y particularmente en el Ecuador. Concretamente en este periodo se produce:

- Reactivación y reforma de los acuerdos tradicionales como el: MCCA, y el GRAN
- Creación de MERCOSUR, y el Grupo de los Tres
- Participación de los Estados Unidos a nivel subregional a través del TLC con México y Canadá
- Negociaciones multilaterales para la creación de zonas de libre comercio a nivel hemisférico (ALCA), subcontinental como es la zona de libre comercio a nivel de América del Sur (ALCSA); y con la Unión Europea (UE).

A esta multiplicación de los acuerdos de integración comercial y/o económica, corresponde un fuerte crecimiento del comercio intrarregional, que alcanza cifras históricas superando el 20% de las exportaciones totales, así como una aceleración de la integración física y sobre todo una integración productiva a través del crecimiento de la inversión extranjera directa, y muy en particular de aquella de origen latinoamericano. (Centro Andino de Acción Popular CAAP, 1999. p. 10).

La profundización y la generalización de las reformas estructurales apertura comercial y financiera, desregulación de los mercados, privatizaciones, reducción del tamaño y redefinición de las funciones del Estado, modernización productiva llevadas a cabo, con grados diversos, en casi todos los países de la región, marcaran el sello de la década de los años 90. Esas reformas se traducen en la implementación progresiva de

un nuevo modelo de desarrollo en el cual el mercado y la apertura internacional se convierten en elementos centrales. Aquello podría constituir un elemento de explicación de las crisis recurrentes que han afectado a la Comunidad Andina estos últimos años y de las fuerzas centrífugas que tienden a desarticular ese esquema de integración.

En América del Sur, Chile es uno de los países que tiene una definición muy clara sobre los acuerdos comerciales ya que desde hace muchos años se ha abierto al mundo. A través de ellos las empresas chilenas fueron obligadas a ser más eficientes y a desarrollar sectores en los que podían tener mayores ventajas. Los acuerdos firmados le dan a este país beneficios en encadenamientos productivos debido a que el mundo actual se caracteriza por la presencia de cadenas de valor. Existen sectores afectados negativamente por los acuerdos comerciales por lo que deben incorporar una serie de cambios en sus procesos de producción para ser más eficientes.

Los Acuerdos Comerciales (AC) y la inversión extranjera determinan un mayor progreso en las economías, que se vuelvan competitivas y que generen mayor bienestar. Es imprescindible la articulación entre tres actores fundamentales como es la empresa, el sector público y la universidad; cada uno de ellos asume su responsabilidad particular para elevar la productividad, en la innovación, en la formación de profesionales en la capacitación de trabajadores y en la inversión.

En definitiva, el establecimiento de acuerdos comerciales para un país ha significado y significa una nueva realidad en el contexto económico mundial, al medir su nivel competitivo como sus posibilidades de inserción en el mercado regional y mundial. El rol del Estado es fundamental en el direccionamiento

to de sus políticas económicas, específicamente una política comercial que consideren no solo resultados macroeconómicos (crecimiento económico) sino una redistribución de los beneficios que estos conllevan (desarrollo económico).

Antes de llegar al análisis crítico y cronológico del AC entre Ecuador y la UE, se vuelve necesaria una previa revisión del proceso de integración emprendido por el país a nivel subregional y regional así como de los procesos de negociación con países fuera de la región que se presentan como relevantes para llegar al Acuerdo Multipartes, figura que es utilizada como estrategia de integración de la Comunidad Andina de Naciones (CAN):

- Noviembre 1961, Ecuador se adhiere a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC).
- 1968, Ecuador y 77 países en desarrollo que son parte de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo (UNCTAD) solicitan preferencias arancelarias (SGP).
- Mayo 1969, Bolivia, Colombia, Chile, Perú y Ecuador firmaron el ACUERDO DE CARTAGENA.
- 1981, Ecuador ingresa a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).
- Mayo 1993, Ecuador y Argentina son parte del Acuerdo de Complementación Económica (ACE).
- Enero 1996, Ecuador ingresa a la Acuerdo Multilateral de la Organización Mundial de Comercio (OMC).
- Diciembre 2003, Ecuador, Colombia y Perú suscriben un Acuerdo de Complementación Económica (ACE 59) con el MERCOSUR.

- 2004, Ecuador inicia negociaciones con Estados Unidos junto a Colombia y Perú para la firma del TLC.

Por muchas décadas, Estados Unidos ha constituido para el Ecuador su mercado natural; sin embargo, en la decisión de no firmar un TLC con este país incidieron factores políticos, económicos y sociales los que se insertan en los ámbitos geopolíticos y geoeconómicos.

En el siglo XX el país del norte se va consolidando como la primera potencia económica mundial, a pesar de ello, sus necesidades de integración rebasan a su autosuficiencia para lo que diseña un modelo de integración particular para los países de América con el afán de continuar ejerciendo su predominio económico.

Si bien en la segunda mitad del siglo anterior la característica de integración de los Estados Unidos era el multilateralismo, justamente sus intereses inmersos en la geopolítica y geoeconómica pesan para buscar una integración de carácter bilateral a través de los tratados de libre comercio (TLC) que a nivel de América Latina y el Caribe se concreta con algunos países entre ellos Colombia, Perú y Chile.

Según (Tole, 2013) la integración regional no era una prioridad para los estadounidenses, lo creían necesaria para ejercer un dominio en estos mercados debido a que las exportaciones latinoamericanas estaban incluidas en el Sistema General de Preferencias (SGP).

El modelo TLC de Estados Unidos se convierte en un instrumento de integración “ideal” para mejorar sus intereses geopolíticos y geoeconómicos en el continente americano, pues facilitan la construcción de peldaños o pequeños bloques que mejoraran sus precios en la escena internacional y en algunos sectores del comercio internacional. (Tole, 2013. Pág. 251)

Particularmente, Ecuador fue beneficiario de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de las Drogas (ATPDEA) concedidas por Estados Uni-

dos además a Colombia, Perú y Bolivia. Actualmente, continuamos siendo beneficiarios del Sistema General de Preferencias que rige para algunos productos como el mango, flores de verano, claveles, crisantemos, productos agroindustriales, maderas procesadas y materiales de construcción, este sistema fue aprobado el 29 de junio de 2015 y su vencimiento es el 31 de diciembre de 2017, y establece arancel 0 para 400 subpartidas de la oferta exportable del Ecuador.

La política comercial de país con cualquier gobierno de izquierda o de derecha debe direccionarse al fortalecimiento de las relaciones comerciales con el país del norte, el bienestar económico y social debe estar alejado de ideologías o intereses particulares de los gobernantes de turno. Hoy, el mundo capitalista camina por otro andarivel en el que la integración de los países, la conformación de bloques y la suscripción de acuerdos comerciales constituyen ventajas antes que desventajas especialmente para los países de menor desarrollo.

Según las entrevistas realizadas a expertos, para el país sería más conveniente un acuerdo multilateral, una negociación en bloque le da más fuerza; sin embargo, no es una tarea fácil lograr un acuerdo regional con la Unión Europea ante la falta de coincidencia de interés de los países andinos.

Ecuador dentro de la CAN.

Luego de un largo proceso de negociaciones, en la ciudad de Cartagena- Colombia (1969) representantes de cinco países: Colombia, Bolivia, Chile, Ecuador y Perú materializaron el Acuerdo de Integración Subregional Andino, que entre sus objetivos estaban el promover un desarrollo equilibrado de los países miembros, disminuir la vulnerabilidad externa, fortalecer la solidaridad subregional, reducir las diferencias de desarrollo existentes y mejorar el nivel de vida de sus habitantes.

En sus 46 años de existencia han estado presentes un conjunto de intereses y decisiones unilaterales a más de factores externos que han llevado a resultados más bien contradictorios para cada país.

En su proceso, se pone en marcha la primera fase de integración, una zona de libre comercio y la segunda fase, Unión Aduanera a medias, situación que llevó a la separación temporal de Perú y más tarde en 1996 se suscribe la Declaración de Trujillo que significó cambios en su estructura dando lugar al surgimiento de la Comunidad Andina de Naciones CAN. Hasta el 2006 este organismo conformado aun con 5 países constituía un bloque importante en la región con una población que superaba los 110 millones de habitantes, un PIB superior a los 300 mil millones de dólares.

Dentro de esta agrupación, Ecuador y Bolivia tienen un tratamiento especial que se concreta en los ámbitos como la armonización de políticas económicas y sociales, política industrial, política comercial, arancel externo común, cooperación financiera, asistencia técnica. Estos factores positivos para el Ecuador le permitieron ingresar a los mercados de los países de la región a un importante grupo de productos en condiciones favorables; sin embargo, nuestro bajo nivel competitivo y persistentes medidas proteccionistas constituyen obstáculos para crecer en el comercio intrarregional.

Al interior de los acuerdos comerciales, se visualiza el rol de los actores directos e indirectos. El Estado a través de la definición de políticas económicas, las diversas instituciones que facilitan el proceso, las empresas privadas directamente involucradas en las negociaciones comerciales deben estar preparadas y demostrar de manera permanente niveles competitivos ajustados a los estándares internacionales. En el país las grandes empresas están en esta posibilidad no así las MIPY-

MES que carecen de un alto nivel tecnológico, de mano de obra calificada y disponibilidad de capital.

Según la Secretaria Técnica de la CAN y el Banco Central del Ecuador (BCE) las cifras del periodo 1978-2005 demuestran que el Ecuador obtuvo beneficios reducidos del Acuerdo, el déficit de la balanza comercial con los miembros de la CAN fue de 4.253 millones de dólares. En el periodo 1969-2005, las exportaciones del país a los países del bloque alcanzaron un máximo del 8% del total transado, lo cual significó 17 años de déficit de la balanza comercial intracomunitaria y en 9 años de la balanza extracomunitaria. Estos saldos negativos continuos en su balanza comercial no fueron más críticos por el aumento de las ventas de petróleo a uno de los países miembros.

Tabla 1. Intercambio comercial Ecuador-Can 1998-2005. Millones de dólares

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
EXPORTACIONES	548,0	428,5	686,7	837,1	806,7	1,082,9	1,074,5	1,470,5
IMPORTACIONES	976,2	611,1	846,5	1,173,0	1,416,4	1,567,6	2,093,6	2,325,1
SALDO	-428,2	-128,6	-159,8	-335,9	-609,7	-484,7	-1,019	-854,6
INTERCAMBIO	1,524,2	1,093,6	1,533,2	2,010,1	2,223,1	2,650,5	3,168,1	3,795,6

Fuente: Banco Central del Ecuador - BCE

Elaborado: Dirección Nacional de Síntesis Macroeconómica.

Como se aprecia el país no ha sabido provechar las ventajas de País de Menor Desarrollo (PMD). Así, desde otro ángulo, las ventas ecuatorianas hacia ese bloque andino han representado desde el 4.9% hasta un máximo del 18% del total de las ventas transadas por toda la Comunidad Andina, en los últimos 36 años.

Cifras más recientes del período 2006-2013, confirman el comportamiento negativo de la balanza comercial ecuatoriana con la CAN como lo demuestra el cuadro siguiente.

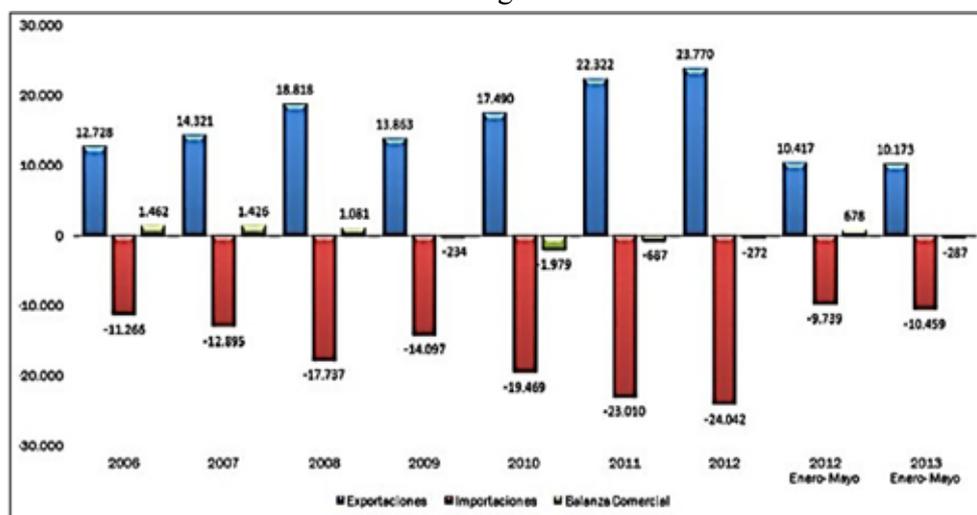


Ilustración 1. Balanza Comercial Total del Ecuador
Millones USD FOB

Fuente: Banco Central del Ecuador - Información Estadística Mensual, Boletín 1936.

Elaborado: DEECO / MCE.

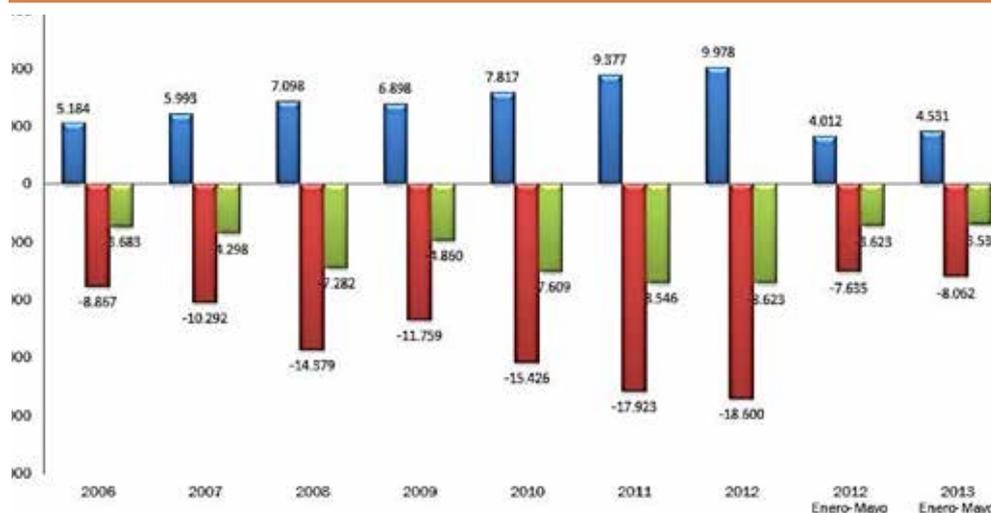


Ilustración 2. **Balanza Comercial No Petrolera del Ecuador.**

Millones USD FOB

Fuente: Banco Central del Ecuador - Información Estadística Mensual, Boletín 1936.

Elaborado: DEECO / MCE

Actualmente, solo 3 países se mantienen en la CAN, Colombia, Ecuador y Perú, inmersos en las tendencias de la economía internacional en la globalización y formación de bloques regionales que imponen nuevos desafíos; así, Colombia y Perú caminan por senderos distintos dentro de la integración mundial, la reacción de Ecuador es más lenta en este proceso. Cabe entonces preguntarse ¿conviene o no fortalecer el acuerdo?, la respuesta es afirmativa, ya que la negociación en bloque con otro más fuerte conlleva beneficios antes que, continuar en una situación de dependencia de manera permanente cuando se actúa de forma individual.

El objetivo de la CAN aunque difícil en el corto plazo, será reagrupar al resto de países Chile, Venezuela y Bolivia, Si bien los intereses de cada uno son contradictorios; sin embargo, los compromisos adquiridos deben ser respetados. El papel del estado en la armonización de políticas sectoriales es fundamental aunque la incidencia de fenómenos externos como la vulnerabilidad de los precios de las materias primas commodities, la deuda externa, el derrumbe de bolsas de valores, entre otros, tiene fuerte impacto.

El tema ideológico también es una realidad que prima en el sueño de reagrupar y fortalecer a nuestros países latinoamericanos a través de la CAN, ALBA y MERCOSUR, cuando Colombia, Perú y Chile forman parte de la ALIANZA DEL PACÍFICO conjuntamente con EEUU, México y países centroamericanos, cuyo objetivo es frenar la consolidación de la gran nación del Sur e implementar el dólar como el sistema monetario que maneje el comercio mundial. Por ello, el Ecuador busca en los BRICS y más específicamente en las relaciones bilaterales con China la alternativa para mejorar su balanza de pagos.

Acuerdo Comercial Ecuador-Unión Europea.

Las expectativas que se concrete este Acuerdo, no solamente proviene del gobierno sino también del sector privado, se explica que hasta el 31 de diciembre de 2016 regían las preferencias arancelarias (SGP+) concedidas

por la Unión Europea, de no firmarse significaría para los exportadores ecuatorianos pagar aranceles por aproximadamente 400 millones de dólares con la consecuente pérdida de competitividad en muchos productos frente a similares de países de la región y fuera de ella.

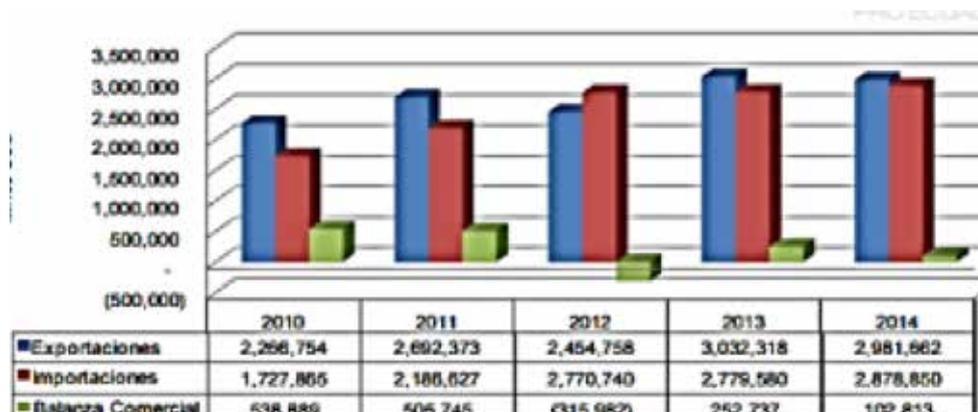


Ilustración 3. **Balanza Comercial Total Ecuador - Unión Europea. Miles USD FOB**

Fuente: BCE -Estadísticas

Elaborado: PRO ECUADOR

El comercio bilateral entre Ecuador y la Unión Europea se viene dando desde muchos años atrás, esta actividad para el país ha tenido un comportamiento positivo evidenciado en un aumento de las transacciones comerciales. Según el cuadro anterior en 2013 Ecuador logra una balanza comercial positiva (exportaciones USD 3.032.318.000 frente a USD 2.779.580.000) en 2014 también se obtuvo una balanza comercial positiva con superávit de USD 102.813.000. La UE se constituyó en el segundo mayor socio comercial del Ecuador; claro está, que en mayor porcentaje la oferta exportable constituyen productos primarios como frutas, atunes, cacao, combustibles y derivados de la minería y productos manufacturados que solo representan el 3.1% de la totalidad. España, Países Bajos, Alemania, Italia, Bélgica, Francia y Reino Unido son los principales compradores, lo que es preocupante para el país es su reducida exportación de servicios, situación que se refleja en el permanente déficit de la balanza de servicios.

Con respecto a las importaciones desde la UE, el 86% proviene de 7 países entre ellos España, Alemania; Reino Unido, Italia, Francia y Países Bajos. El mayor porcentaje constituyen productos manufacturados y un porcentaje menor materias primas.

Proceso de Negociaciones Ecuador-Unión Europea.

Respecto de los procesos de integración económica de nuestro país, se verifica que somos uno de los últimos de la región. Claro está, que para la integración en dichos procesos se requiere de reglas claras en las que no primen los intereses particulares de los actores, hay que buscar en ellos la maximización de beneficios para toda su población. Al respecto, en Ecuador se abortaron dos procesos de negociación de tratados de libre comercio (TLC) con Estados Unidos y la Unión Europea, procesos que los países vecinos Colombia y Perú si los concretaron.

Entre la UE, Colombia y Perú está vigente el Acuerdo Multipartes (ACM) al que Ecuador busca adherirse, así

se demuestra la importancia de que las relaciones económicas entre Estados son fundamentales; aunque en éstas, se evidencien relaciones de poder en la que los países buscan maximizar sus intereses nacionales; por lo tanto, es imperativo proponer reglas de juego claras que mitiguen dichas relaciones. El AC con el bloque europeo constituye un contrato que incluye reglas aplicables para las partes, las mismas que deben traducirse en estabilidad y credibilidad de las políticas internas, que estimulen la transparencia de las medidas de política comercial a implementarse.

El Acuerdo Multipartes, cuyas negociaciones se reiniciaron en 2010 y que culminaron a finales de 2016, requiere aprobaciones de las dos partes. En la UE, fue ratificado por el Consejo de Ministros, que representa a los estados miembros, luego el trámite pasó al Parlamento Europeo. En el Ecuador fue aprobado por parte de la Corte Constitucional y de la Asamblea Nacional. En la Comisión Europea se centran las discusiones de orden técnico y en el Parlamento Europeo las de orden político, espacios en los que se evidencian intereses particulares en los campos ambiental y laboral es decir, aquí surgen condiciones para la firma por lo que amerita demostrar una amplia capacidad de negociación por parte de los representantes del gobierno ecuatoriano quienes deben sostener que en el país se cumplen normas internacionales; específicamente, en materia de comercio, las medidas que se adoptan, se enmarcan en las reglas estipuladas por la Organización Mundial de Comercio (OMC).

En el proceso de adhesión al Acuerdo Multipartes con la UE, Ecuador dio un paso importante al lograr la aceptación por parte de Colombia. Cabe recalcar que a nuestro país le conviene ser parte de este Acuerdo ya que el bloque europeo constituye el principal desti-

no de nuestras exportaciones no petroleras; de manera particular, en el caso del atún el 50% de la producción va a dicho mercado con 0 arancel mientras estaba vigente el Sistema General de Preferencias arancelarias; de no concretarse el AC, el arancel a pagar será entre el 12 y 22% que representa entre 200 y 250 dólares adicionales por cada tonelada exportada. En el caso del banano, producto del que somos los primeros exportadores del mundo, las expectativas del AC son amplias; actualmente, para el Ecuador existen desventajas competitivas con otros países de la región como Colombia, Costa Rica, México, y Honduras, que cuentan con preferencias arancelarias. Entre los requisitos de adhesión estaba la firma de un acuerdo de homologación (normas técnicas y medidas sanitarias) de certificados de conformidad con normas binacionales que permitan viabilizar las exportaciones de Colombia con destino al mercado ecuatoriano.

En el reinicio de las negociaciones entre el Ecuador y la UE cabe resaltar frases importantes del Ministro de Comercio Exterior del Ecuador.

Nosotros lo que estamos pidiendo a Europa y estamos negociando es algo mejor que lo de Colombia y Perú, tenemos que asegurarnos un trato especial y diferenciado que nos den más de lo que les dieron a Colombia y Perú. (Agencia EFE, 2014. www.efe.com)

Al abandonar las mesas de negociación en el 2009 de las que también eran parte los países vecinos, se recalcó que los resultados de las conversaciones no estaban encaminados a apuntalar las reformas para el desarrollo económico del país; en el trato que se nos estaba dando, no se reconocía de que somos un país dolarizado y de menor desarrollo; sin embargo, según los delegados ecuatorianos el país ha experimentado cambios importantes de orden cuantitativo y cualitativo, ciertas debilidades se ha transformado en fortalezas que permiten

negociar en mejores condiciones para aprovechar al máximo las oportunidades que representa el bloque Europeo.

Existen factores que han llevado al Ecuador a sentarse nuevamente en las mesas de negociación; entre ellos, el Pacto firmado en Ginebra en diciembre de 2009 que determina la reducción gradual de los aranceles europeos a la importación de banano, el desarrollo de reuniones técnicas entre Ecuador y la UE que permiten alcanzar “mínimos comunes” sobre temas más sensibles como la propiedad intelectual, compras públicas y servicios y establecimientos; por otro lado, está la expectativa de facilitar la transferencia de tecnología, conocimientos e inversiones especialmente en actividades productivas que promuevan el cambio de la matriz productiva.

Para los expertos entrevistados, la sostenibilidad del acuerdo requiere del esfuerzo de los diferentes actores y del cumplimiento cabal de los compromisos establecidos en dicho acuerdo. El sector de las pymes debe ser fortalecido para que su rol sea trascendente.

La sostenibilidad además dependerá de lo que se negocie y del grado de preparación de las empresas ecuatorianas para enfrentar el acuerdo.

Rondas de Negociaciones para el Acuerdo Multipartes con la Unión Europea.

En la Primera Ronda de Negociaciones celebrada entre el 13 y 17 de enero de 2014 en Bruselas-Bélgica, en una de las mesas tuvo lugar la revisión general del texto del Acuerdo Multipartes y la discusión de temas comerciales planteados por las dos partes. En otra de las mesas fueron examinadas las condiciones de acceso al mercado para los servicios y bienes agrícolas e industriales y los términos en los que se desarrollarían las compras públicas. Se han discutido además aspectos

relacionados como el registro y protección de las indicaciones geográficas y normas de origen.

La calidad de las negociaciones requiere de condiciones ganar-ganar que permitan llegar a un AC beneficioso tanto para el país como para la UE. La política comercial de este gobierno considera la adopción de medidas con respeto a su soberanía, que tiendan a mejorar la producción nacional, verificando la calidad de los productos importados mediante el uso de normas de calidad de la misma UE.

En el proceso de cambio de la matriz productiva que lamentablemente camina lento, se prevé la producción de bienes y servicios con mayor valor agregado, por lo que de manera paralela se vuelve necesaria una sustitución selectiva de importaciones que permita el desarrollo de la industria nacional. La UE con sus 28 países constituye un socio estratégico para el Ecuador, debido a la disponibilidad de bienes de capital, ciencia, tecnología y conocimiento que constituyen oportunidades que se espera aprovecharlas. El sector empresarial europeo al trasladar sus capitales con el propósito de inversión productiva en el Ecuador debe respetar al consumidor, el medio ambiente, el régimen laboral interno; en definitiva, debe prevalecer el respeto de las normas internas del país.

La Segunda Ronda de Negociaciones desarrollada en marzo de 2014 en la ciudad de Manta, contemplaba una agenda de trabajo para cinco mesas de negociaciones, las que trabajaron en temas como: condiciones de acceso al mercado y normas de origen para los bienes agrícolas e industriales de ambas partes, compromisos específicos y reglas claras para el comercio y servicio, términos sobre las compras públicas y sobre registro y protección de las indicaciones geográficas de ambos lados.

En cada una de las rondas de negociación, era necesario recalcar las diferencias de desarrollo económico existentes entre el bloque europeo y Ecuador, al fin de alcanzar un adecuado equilibrio. En esta ronda se lograron importantes avances en la negociación que a futuro permitirán al Ecuador obtener un trato diferenciado por su condición de País de Menor Desarrollo (PMD). Temas como las compras públicas continuaban como las más sensibles y requerían la firmeza de los negociadores ecuatorianos para no ceder a los intereses particulares de la UE que perjudiquen posteriormente a las empresas ecuatorianas, principalmente a las Pequeña y Mediana Empresa PYMES en su actividad productiva y de generación de empleo.

La Tercera Ronda de Negociaciones del Acuerdo Comercial Multipartes con la UE inició en 9 de junio de 2014 en la ciudad de Bruselas-Bélgica. En ella el Ecuador resaltaba haber emprendido el cambio de la matriz productiva cuyo proceso requiere una urgente transferencia de tecnología y la captación e inversión extranjera. En las mesas de negociación se continuaba con el tratamiento de temas relacionados a la contratación pública, servicios, acceso a mercados de bienes industriales y agrícolas e indicaciones geográficas.

Para el sector empresarial ecuatoriano, los temas arriba mencionados tuvieron una alta complejidad en su negociación, había que considerar los derechos de las empresas domiciliadas o no domiciliadas en el país, determinar si se pueden abrir empresas vinculadas a la educación, permanencia del impuesto a la salida de divisas (ISD), el establecimiento de umbrales para las MIPYMES y costos por tonelada métrica del banano entre otros aspectos. La negociación no debía apartarse de lograr puntos de equilibrio, considerando las

asimetrías entre las partes y el impacto en las relaciones comerciales al interior de la región.

Sobre las compras públicas, la negociación busca eliminar la competencia europea para la economía popular y solidaria del Ecuador, se establece que aquellos contratos cuya inversión sea menor a 10 millones de dólares, se los reserve para las pequeñas empresas locales. Se buscaba excluir a las empresas europeas de participar en determinados programas gubernamentales; sin embargo, dichas firmas podrán participar en licitaciones enfocadas a grandes proyectos estratégicos, dada su experiencia en este campo, su disponibilidad de capital, tecnología y conocimientos no disponibles en las empresas nacionales. Respecto de la propiedad intelectual los compromisos que adquiere el Ecuador estarán acordes a la nueva Ley de Propiedad Intelectual. El tema de las indicaciones geográficas y el reconocimiento de origen de 117 productos europeos por parte del Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI) está por discutirse y resolverse de manera improrrogable ya que, según la Comisión Europea, Ecuador fue clasificado por el Banco Mundial como un país de renta media alta para los próximos tres años, razón por la que no entraría al Sistema General de Preferencias arancelarias (SGP).

En la Cuarta Ronda de Negociaciones desarrollada en Bruselas, Ecuador había solicitado la extensión del Sistema General de Preferencias arancelarias (SGP) cuyo vencimiento estaba previsto para diciembre de 2016. A través de este mecanismo, el país obtiene beneficios arancelarios para no estar en desventaja frente a competidores de otros países; cabe resaltar, que el mercado europeo compra productos ecuatorianos ligados principalmente al sector primario de la economía, entre los que se citan: las conservas de atún, palmito, banano,

camarones, cacao, flores, aceites, productos de madera, jugos de frutas, café, té, entre otros.

Con la Cuarta Ronda, Ecuador terminó el proceso de negociaciones con la UE para acceder al Acuerdo Comercial Multipartes, cuyo propósito será potenciar sus oportunidades. Persisten temas sensibles concernientes a la actividad agrícola, concretamente en el producto banano, sobre el que, el grupo negociador buscaba un mejor trato respecto del concedido a Colombia y Perú. El arancel alcanzado no fue divulgado aunque, se conoce que se estableció un proceso que combina un programa de desgravación arancelaria con un “disparador” cuando alcance un determinado volumen de exportaciones a la UE, para evitar una sobre oferta del banano ecuatoriano al mercado comunitario.

Los términos del AC, refieren a que Ecuador obtiene acceso con cero arancel al mercado europeo para toda su oferta industrial, incluida la agroindustria; según la Comisión Europea, el AC establece el acceso al mercado de servicios y contratación pública, para la UE el Acuerdo facilita las exportaciones al sector automotor y de bebidas alcohólicas.

Para cerrar el ACM con la UE persistían cuatro puntos abordados en paralelo en los dos últimos años (2014-2015) y que aún no habían sido resueltos. Uno de ellos se refiere a los cupos para autos sobre los que Ecuador en el 2009 y 2012 fijó cuotas, decisión que incomodó a los países exportadores ya que según la OMC el establecimiento de cupos está prohibido por cuanto constituyen restricciones al comercio exterior.

El Ecuador, debido al impacto negativo ocasionado por factores externos (reducción de los precios del petróleo, apreciación del dólar) en su economía, adoptó medidas de salvaguardia para un total de 2236 partidas que continúan pagando entre el 15, 25 y 40% de sobretasas, incluidos los productos europeos y que en junio

de 2016 debían desmontarse. El gobierno ecuatoriano explicó ante el Comité de Balanza de Pagos de la OMC las razones para extenderlas un año más (hasta mediados de 2017) entre ellas el impacto del terremoto en la actividad turística, la apreciación del dólar y la caída de los precios de los commodities en el mercado internacional. Este organismo aceptó dichos argumentos; aunque, un importante grupo de países de la UE sugirieron sin embargo dar seguimiento a estas medidas contando con el compromiso del Ecuador para tal fin.

Uno de los puntos más sensibles es la Propiedad Intelectual, sobre este tema la Asamblea Nacional aprobó a inicios de octubre 2016 el Código Orgánico de la Economía Social de los Conocimientos, Creatividad e Innovación que deroga a la Ley de Propiedad Intelectual vigente desde 2006. Dicho Código aclara dos puntos que generaban preocupación en el Acuerdo con la UE: los derechos de autor y licencias obligatorias; según el gobierno ecuatoriano, el Código Ingenios denominado así, tendrá gran impacto en la matriz productiva del conocimiento, dará impulso a las nuevas tecnologías y establecerá regulaciones a la propiedad intelectual. En otro ámbito, el nuevo Código aprobado apunta impedir que las universidades privadas tengan fines de lucro, existían además eventuales trabas para comercializar genéricos con marca sobre los que la legislación actual determina que cuando la patente de un medicamento protegido por 20 años, vence, ésta pasa al dominio público por lo que cualquier empresa puede explotarla y que con la nueva ley son aclaradas.

El tema de reaseguros también quedaba pendiente de aclararse, para algunas reaseguradoras europeas el AC no podrá cerrarse mientras no se derogue la Resolución N° 51 de la Junta Monetaria y Financiera de marzo 2015.

En fin, el camino para concretar el AC con la UE que-

do despejado, Ecuador no podía quedarse sin preferencias arancelarias, nuestros productos exportables perderían competitividad. Más adelante el Documento fue traducido para los diferentes idiomas de los países europeos, y luego fue aprobado por el Consejo Europeo a finales de octubre de 2016. Está de por medio la credibilidad sobre la política comercial del gobierno ecuatoriano en la que se fijan objetivos de largo plazo, que salgamos de la dependencia de exportaciones de bienes tradicionales. Si se requiere sustituir importaciones, no se debe insistir en medidas proteccionistas; más bien, hay que innovar el aparato productivo en donde la eficiencia y la competitividad en los mercados constituyen objetivos dentro de la globalización económica.

Lo que negoció Ecuador con la Unión Europea.

Luego de la cuarta ronda de negociaciones entre nuestro país y la UE, Acción Ecológica realizó un análisis crítico sobre lo que Ecuador negoció con el bloque europeo en el que cita a Matthias Jorgensen quien señala que:

Se acordó un número limitado de ajustes y adiciones al texto para permitir la inclusión de Ecuador en el Acuerdo, y para que se ofrezcan ciertas especificidades necesarias para una aplicación efectiva por Ecuador... siendo la UE una potencia agrícola mundial se analiza principalmente las implicaciones del Acuerdo en la soberanía alimentaria del Ecuador y en los pequeños productores agrícolas. Además, las implicaciones del Acuerdo en la biodiversidad y los derechos de los pueblos y comunidades cuyos territorios se verán afectados por esta causa. (Acción Ecológica, 2015. p. 3-4).

Según Acción Ecológica, el Acuerdo de Adhesión firmado entre Ecuador y la UE si bien llena las expectativas de ciertos grupos empresariales, para otro grupo existe preocupación sobre el contenido del mismo. Respecto del intercambio comercial se presentan cifras del año 2013 las que reflejan una balanza comercial ne-

gativa para el Ecuador (Se exportaron USD 2762 millones y se importaron USD 2830 millones). Entre los productos más importantes que se destinan al mercado europeo están las conservas de atún, banano, camarón, flores, cacao, café y té.

Según el informe de Jorgensen (2014) al que hace referencia Acción Ecológica “Ecuador va a liberalizar totalmente el 96.8% de sus importaciones procedentes de la UE en 10 años”. En lo que se refiere a los productos agrícolas primarios o procesados nuestro país liberalizó un promedio de importaciones de € 1080 millones al entrar en vigencia el Acuerdo.

Para el ingreso del banano al mercado europeo las preferencias arancelarias serán similares a las de Colombia y en lo que se refiere al arroz, azúcar y ron a granel es similar a lo acordado con los dos países andinos que son parte de la CAN. El banano, en la actualidad no está incluida en el SGP plus por lo que debe pagar un arancel de € 132 por cada tonelada, esto significa 20 centavos de dólar más respecto de los países de la región que si tienen acuerdos con la UE.

TABLA N° 1. Comparación de las negociaciones bananeras de Ecuador y Colombia con la Unión Europea

Año	Ecuador		Colombia	
	Aranceles (€/t.)	Volumen de importación disparador (toneladas métricas)	Aranceles (€/t.)	Volumen de importación disparador (toneladas métricas)
2010	-	-	145	1 350 000
2011	-	-	138	1 417 500
2012	-	-	131	1 485 000
2013	-	-	124	1 552 500
2014	118	1 566 772	117	1 620 000
2015	111	1 645 111	110	1 687 500
2016	104	1 723 449	103	1 755 000
2017	97	1 801 788	96	1 822 500
2018	90	1 880 127	89	1 890 000
2019	83	1 957 500	82	1 957 500
Desde el 1 de enero 2020	75	No aplicable	75	No aplicable

Fuente - Elaborado: Acción Ecológica, 2015. p. 26. Citando a Jorgensen (2014), Acción Ecológica enfatiza que la UE obtuvo además de la plena liberaliza-

ción de la mayor parte de alimentos procesados en un periodo de tres a cinco años en los que se incluyen azúcar de confitería, pastas, galleta, alimentos para lactantes y la mayoría de los demás elementos preparados. Los chocolates ya cuentan con una plena liberalización para un periodo de transición de 10 años. Sobre este grupo de productos, en Ecuador existen pequeños emprendimientos por lo que la apertura comercial si bien favorece al consumidor, sería perjudicial para aquellos, todo recae en el tema de la competitividad en la que los costos de producción presentan grandes diferencias entre los productores ecuatorianos y los productores de la UE. Si queremos diversificar nuestra oferta exportable, cuyos generadores de la misma, constituyen las micro y pequeñas empresas será necesario esperar que la políticas del gobierno se direccionen hacia ellos y también la iniciativa de los productores deben reforzarse en temas como la asociatividad como elemento clave para atender requerimientos de demanda no solo del mercado interno sino también del externo.

“La producción láctea en el Ecuador se distribuye en tres regiones (Sierra, Costa y la Amazonia en orden de importancia), el 30% de producción de leche es procesada por la gran empresa, de este porcentaje, el mayor es leche pasteurizada y un porcentaje menor se destina la producción de yogurt o queso”. (Acción Ecológica, 2015. p. 13)

La UE por su lado es el mayor exportador de productos lácteos a nivel mundial, lo que es preocupante, son los altos volúmenes de subsidios entregados a este sector, factor que determina una competencia desigual con los productores de nuestro país, el impacto será de orden económico y social considerando que un alto número de familias se dedica a esta actividad.

“Más de 500 mil personas dependen directamente de la producción de leche, entre ellas muchas mujeres campesinas” (Acción Ecológica, 2015. p. 13)

Al igual que lo negociado entre la UE y Colombia, la negociación con Ecuador excluye la leche líquida, la mantequilla y el queso fresco; esto no es suficiente, la pequeña industria láctea asentada en diferentes zonas del país como Cayambe y Machachi tendrá un impacto negativo, su producción se basa en variedad de quesos y yogures por lo que le será difícil competir con los productores europeos en los que se incluyen empresas multinacionales como la Nestlé y Toni. Ecuador abrirá tres contingentes arancelarios libres de impuestos para 1500 toneladas de productos lácteos con un crecimiento del 5% cada año por tiempo indefinido, entre los productos liberados están la leche en polvo, leche y nata concentrada con azúcar y otro edulcorantes, suero de mantequilla, leche cuajada, leche suero, leche evaporada y condensada, yogurt y pastas lácteas para untar.

Los expertos entrevistados consideran que los pequeños productores lácteos si se verán afectados dentro del acuerdo, será muy difícil que ellos compitan con precios y calidad por lo que el rol del estado es importante manteniendo precios de sustentación y respetando las cuotas negociadas en el acuerdo.

En lo referente a cítricos, Ecuador es autosuficiente en la producción de una variedad de frutos. La naranja es uno de ellos, Manabí y Los Ríos en la costa y la Provincia de Bolívar en la Sierra son las principales zonas de producción. El Acuerdo Comercial con la UE determina el ingreso de este producto con restricciones por un periodo de 10 años y 5 años para la mandarina; luego de este periodo, el ingreso de estas frutas será libre. Se debe pensar sobre la difícil situa-

ción que enfrentarían los productores ecuatorianos cuya competencia con productos similares europeos también será desigual.

En la producción de hortalizas Ecuador se muestra autosuficiente; sin embargo, al momento ya existen importaciones de cebolla de Perú y el ajo de China. Se resalta que las hortalizas son producidas en mayor porcentaje por comunidades indígenas, campesinas y por pequeños agricultores. La producción europea de este rubro es subsidiada por lo que la importación desde el Ecuador será perjudicial.

Uno de los sectores que tendría un impacto altamente negativo en lo económico y social y que ha sido parte de la negociación con la UE son los productores de papa. De acuerdo al estudio presentado por Acción Ecológica, en esta actividad están vinculados más de 82 mil productores distribuidos en las provincias de Carchi, Cotopaxi, Chimborazo y Pichincha; la mitad de ellos, poseen el 19% de la superficie sembrada cada uno con menos de dos hectáreas. (Acción Ecológica, 2015. p. 20)

Otros productos que de acuerdo al estudio de Acción Ecológica se verían afectados con la negociación aunque con menor intensidad son la alverja tierna y el frejol.

Basado en el análisis anterior referente a las negociaciones sobre la producción agrícola, se puede inferir que el sector agrícola ecuatoriano no está preparado para competir con el similar de los países europeos, si se afirma además que los gobiernos de dichos países entregan subsidios a los productores, lo lleva a que la idea sobre nuestras ventajas comparativas en la actualidad ya no tengan mayor impacto.

El camarón es otro producto incluido en las negociaciones, según Acción Ecológica el impacto sería de

orden ambiental, social y cultural para aquellas comunidades cercanas a las camaroneras; desde el punto de vista económico, los beneficios serán para las empresas dedicadas a esta actividad que dejarían de pagar USD 120 mil al año por concepto de aranceles. Para los expertos entrevistados es responsabilidad de las empresas camaroneras del país tomar medidas para minimizar los impactos ambiental, social y cultural; además, el Ministerio del Ambiente debe dictar una política ambiental interna regulatoria que rijan con o sin acuerdo.

Consideran que la teoría del desarrollo sostenible es válida no para dinamizar el sector productivo, vender más, sino para proteger el medio ambiente, dando a entender que hay que minimizar costos para obtener mayores beneficios, las formas de producción actuales deben enmarcarse en los parámetros del desarrollo sostenible.

Las flores, son el resultado de la conjunción de los sectores I y II de la economía, en la agroindustria de flores las rosas son el principal producto de exportación. En este sector nuestro principal competidor es Colombia que junto con Holanda son los principales exportadores del mundo. Se resaltan situaciones especiales respecto de la negociación “la mayoría de las rosas ecuatorianas tienen certificado obtentor entregado a “mejoradores” holandeses. Esto significa que por cada flor que se exporta desde el Ecuador un porcentaje va al dueño del certificado de obtentor”. (Acción Ecológica, 2015. p. 31)

Se destaca como problema central en la industria florícola, las enfermedades que adquieren los trabajadores (especialmente las mujeres) por la manipulación de gran cantidad de plaguicidas utilizadas en esta agroindustria.

El brócoli es un producto nuevo en expansión en el Ecuador producido para el consumo interno y para la exportación. De 17321 toneladas exportadas en 2014 el 23% tuvo como destino la UE, el impacto ambiental se lo ve como el principal problema aparte del social y cultural. Destaca el acaparamiento, como la contaminación del agua y el remplazo de otros cultivos tradicionales necesarios especialmente para el autoconsumo.

El Acuerdo Comercial a más de considerar negociaciones respecto de intercambio comercial contempla compromisos específicos que constan en el documento presentado por el Ecuador relacionados con el acceso al mercado y el trato nacional. El estudio de Acción Ecológica considera aspectos importantes como los de requerir la obtención previa de derechos de concesión, licencias, autorizaciones y otro tipo habilitante para la prestación de servicios públicos y en sectores estratégicos (energía, comunicaciones, explotación de recursos no renovables, transporte, refinación de hidrocarburos, biodiversidad, patrimonio genético, agua y espectro radioeléctrico). Se recalca que la adquisición total o parcial de paquetes accionarios o cualquier derecho sobre el control, dirección o administración sobre empresas proveedoras de servicios en los mencionados sectores estratégicos estarán sujetos a la aprobación de las autoridades competentes.

La propiedad intelectual para Acción Ecológica quizá es el tema más complejo en las negociaciones entre Ecuador y la UE y dentro de éste el tratamiento de las patentes. Para el Ecuador y los otros países integrantes de la CAN el tema de las patentes se centra en lo relacionado a medicamentos, pesa como lo más controversial los datos de prueba definidos como “la

información referente a los estudios de seguridad y eficiencia de los principios activos de un medicamento, información que puede ser considerada como un secreto industrial”.

Sobre las Indicaciones Geográficas se enfatiza que el Ecuador solo ha registrado dos: cacao de aroma y sombreros de paja toquilla de Montecristi; en cambio, la UE presenta Indicaciones Geográficas para varios productos como lo demuestran el siguiente cuadro.

TABLA N° 2. Lista de indicaciones geográficas de la Unión Europea incluidas en el acuerdo

Vinos	Bebidas espirituosas	Cárnicos	Quesos	Hortalizas, frutas y pescado procesados
68	18	4	15	3
Aceites y grasas	Salsas	Goma de mascar	cerveza	Aceites esenciales
3	1	1	3	1

Fuente: Unión Europea

Elaborado: Acción Ecológica, 2015

El tema de la protección de las Indicaciones Geográficas data de 1883 con el convenio de Paris para la Propiedad Intelectual y el Arreglo de Lisboa sobre la protección de las denominaciones de origen y su Registro Internacional, ambos convenios administrados por la Organización Mundial de Propiedad Intelectual (OMPI).

Un tema que merece mayor atención dentro de las negociaciones con la UE por parte de nuestro país por ser uno de los más megadiversos del mundo es la Propiedad Intelectual y los Conocimientos Tradicionales. Los países ricos en biodiversidad se han convertido en proveedores de recursos naturales (provenientes de la flora principalmente) y que por tanto, empresas nacionales e internacionales los quieren transformar en mercancías conjuntamente con los

conocimientos tradicionales asociados. El problema que se suscita es que las grandes industrias “no están dispuestas a reconocer regalías a los países de donde proviene la biodiversidad”. El Acuerdo de la UE con Colombia y Perú establece la obligación de tomar medidas que permitan distribuir de manera justa y equitativa los beneficios resultantes de la utilización de dichos recursos.

Acción Ecológica considera que lo acordado con los países vecinos no podría aplicarse para el Ecuador por cuanto contradice a los artículos 404 y 320 de la Constitución. En las negociaciones sobre este tema el gobierno ecuatoriano había planteado a manera de propuesta aspectos importantes como el consentimiento de los poseedores del conocimiento y el reconocimiento de que los conocimientos tradicionales no constituyen un medio de obtención de lucro. La UE según este estudio no ha acogido esta propuesta ya que no está contemplada en el protocolo de adhesión del Ecuador a dicho acuerdo.

Las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) constituye un tema neurálgico al que la UE le dio una gran importancia dentro de las negociaciones iniciales con el bloque de la CAN, este fue uno de los temas que determinó el abandono del proceso por parte del Ecuador además de las compras públicas. Para países como el nuestro las MSF constituyen un verdadero obstáculo, ya que si buscamos una producción agrícola intensiva se necesita también el uso intensivo de fertilizantes provenientes en la mayoría de países ricos, muchos de ellos con efectos nocivos para el consumo humano.

Sobre las compras públicas el documento de análisis resalta el artículo 288 de la Constitución del Ecuador.

Las compras públicas cumplirán con criterios de eficiencia, transparencia, calidad, responsabilidad ambiental y social. Se priorizarán los productos y servicios nacionales en particular los provenientes de la economía social y solidaria, y de las micro, pequeñas y medianas unidades productivas. (Acción Ecológica, 2015. p. 61)

La respuesta de los entrevistados es que lo negociado sobre la propiedad intelectual y compras públicas no llena totalmente las expectativas del país a pesar de que en los procesos de contratación pública han sido tomadas en cuenta las micro empresas y aquellas que están dentro de la economía popular y solidaria. Específicamente en lo referente a la propiedad intelectual hay un endurecimiento en cuanto a las políticas en el país con el propósito de proteger a los emprendedores.

Finalmente, en lo negociado con la UE consta el Comercio y Desarrollo Sostenible o sustentable cuyos componentes son el económico, ecológico y social. En el tema ambiental se enfatizan la necesidad de facilitar y promover el comercio y la inversión extranjera directa en bienes y servicios relacionados con el medio ambiente. Para nuestro país, será de esperar que las empresas europeas al invertir sus capitales respeten el medio ambiente, que en la explotación de recursos, y el procesamiento de los mismos utilicen tecnologías limpias; justamente aquí, existe la preocupación de los países andinos ya que las experiencias pasadas demuestra que en la inversión de los países industrializados prevalece el ámbito económico sin importar el impacto ambiental y social.

El cuadro siguiente resume el tratamiento que se dará algunos productos importados desde los países europeos y exportados hacia ese destino.

Tabla 2. Tratamiento Productos Importados y Exportados

PRODUCTO	DES GRAVACION ARANCELARIA	ARANCEL ACTUAL
PIÑAS	Desgravación para 5 años de importación	15%
MANGOS O ALCACHOFAS	Ingreso inmediato	15 Y 25%
PAPA	Los europeos podrán introducir 250 toneladas de papa el primer año de vigencia del acuerdo, y 7,5 toneladas más por cada año posterior.	25%
NARANJA	Desgravación será de 10 años para la temporada de cosecha, entre mayo y octubre.	20%
MANDARINA	Desgravación de cinco años para el período entre noviembre y abril.	20%
ALCOHOL PURO	Ecuador en el primer año de vigencia del acuerdo podrá exportar a la UE un contingente de 250 hectolitros de alcohol puro equivalente, y 10 hectolitros más por año, tras el primer año.	Sin arancel
MAIZ DULCE CONGELADO	Ecuador podrá exportar 300 toneladas	Sin arancel
AZUCAR SIN PROCESAR	Ecuador podrá exportar 15000 toneladas	Sin arancel
AZUCAR REFINADA	Ecuador podrá exportar 10 toneladas	Sin arancel
ARROZ	Ecuador podrá exportar 5000 toneladas	Sin arancel
AJO	Ecuador podrá exportar 500 toneladas	Sin arancel

Fuente: Acción Ecológica, 2015.

Elaborado: Carlos Garrido, 2016.

En resumen, al menos 2565 partidas arancelarias se incluye en el Acuerdo Multipartes, de éstas el 69.6% entraría con 0 arancel y 3.6% se excluyen. La desgravación es gradual y va de 0 años a periodos de 3, 5, 7, 10 y 17 años. En el momento en el que entre a regir el acuerdo la UE liberalizara el 95% de las partidas arancelarias y Ecuador alrededor del 60%; de esta forma, la balanza se inclinará a favor de nuestro país debido a que las exportaciones de la UE ahorrarán € 106 millones en aranceles cada año y Ecuador € 248 millones.

(www.eluniverso.com28-11-2016)

El cuadro siguiente aclara la situación de productos excluidos del acuerdo, desgravados y no sensibles importados de la UE.

Situación de productos dentro del acuerdo comercial



Excluidos del acuerdo: 93 partidas	Productos a desgravarse	
<ul style="list-style-type: none"> ● Carne fresca o refrigerada (lenguas, hígados) ● Carne de cerdo ● Carne de aves ● Carnes y despojos de bovino ● Carnes y despojos de gallo o gallina ● Carnes y despojos de pavo ● Leche líquida, nata, quesos frescos ● Mantequilla ● Huevos ● Papa congelada; papa y yuca ● Azúcar ● Arroz y derivados ● Maíz ● Soya ● Leche en polvo: 400 t y lacto-sueros con contingente de crecimiento 20 t por año. 	A 10 años: <ul style="list-style-type: none"> ● Cebollas ● Arvejas ● Frijoles ● Café procesado ● Té 	<ul style="list-style-type: none"> ● Harinas cereales (excepto arroz y maíz) ● Avena ● Chocolates ● Mermeladas
		A 15 años: Papa/contingente 17 años: Quesos maduros
	Productos no sensibles importados de la UE:	
	Inmediato: <ul style="list-style-type: none"> ● Licores ● Frutas ● Manzanas ● Uvas 	<ul style="list-style-type: none"> ● Alcachofas ● Animales vivos y de reproducción ● Otros.
	A 3 años: <ul style="list-style-type: none"> ● Confites ● Salsa de tomate ● Salsa de soya 	A 5 años: <ul style="list-style-type: none"> ● Pimienta ● Pepinos ● Zanahorias ● Hongos ● Aceitunas
		A 7 años: <ul style="list-style-type: none"> ● Tomates ● hortalizas

Fuente: UE EL UNIVERSO

Ilustración 6. **Productos excluidos del Acuerdo**

Fuente: Diario El Universo.

Metodología

La investigación teórica permite ampliar el conocimiento sobre determinado tema y en el presente trabajo respecto de la Integración y Globalización económica.

El alcance temporal determina una investigación diacrónica-prospectiva; pues se basa en la recolección de datos en diferentes etapas temporales y su evolución en el tiempo, previas a la aplicación del Acuerdo.

La investigación propuesta se basa en fuentes primarias y secundarias. Las primeras se relacionan con el aporte que genera la propia investigación, respecto de la productividad, competitividad, y variables macroeconómicas. Las segundas, se asocian al acopio y sistematización de información existente en los organismos públicos nacionales e internacionales (Banco Central/Ministerio de Comercio Exterior/ CEPAL/OMC/BM/CAF/CAN); privados (Cámaras de comercio/industrias/Fedexpot/Corpei) e instituciones académicas (Institutos de Investigación Económica).

Es de tipo exploratoria, descriptiva y propositiva, ya que constituye un tema de actualidad que se relaciona con la necesidad de que el país amplíe los mercados para la exportación e importación de bienes y servicios en el proceso de cambio de la matriz productiva.

Resultados

Perspectivas del Acuerdo Comercial Ecuador- Unión Europea.

Antes de visualizar las perspectivas del AC Ecuador-UE cabe hacer una revisión de la situación del comercio exterior en el Ecuador en los dos últimos años (2015-2016) a fin de disponer de un marco referencial que ayude a la comprensión del AC. Las cifras del Banco Central del Ecuador (BCE) y de la Federación de Exportadores (FEDEXPORT), constituye la base empírica para tal objetivo.

Hasta marzo del presente año el mundo de las exportaciones no petroleras cayó en un 12.6% comparado con el mismo mes de 2015. Productos no tradicionales (excepto atún y camarón) y flores contribuyeron a esta situación. También es preocupante el descenso de los precios de materias primas entre ellas el aceite de palma, el café y pesca blanca, en porcentajes del 2%, 13% y 22% respectivamente, la rosa también registró una caída, el precio del kilo bajó de USD 6,70 a USD 5,85, según cifras de EXPOFLORES; ventajosamente, la expectativa de recuperación del precio del cacao y madera es positiva.

Una de las razones para este comportamiento es el fortalecimiento del dólar y las devaluaciones de las monedas de los países vecinos. En el caso de las flores por ejemplo, los productores deben bajar los precios para que mantengan su nivel competitivo frente a otros países que mantienen su propia moneda y que pueden devaluarla como es el caso de Colombia. Los volúmenes de exportaciones de banano también han descendido por lo que el monto de divisas que ingresan por este rubro son menores.

Las exportaciones de productos tradicionales presentan un panorama distinto, no todas se han visto afectadas;

aunque, si la mayoría. En el caso de las flores, comparando el primer trimestre de 2016 con el de 2015 las ventas pasaron de USD 287 millones a USD 284 millones. Existen algunas razones que explican este comportamiento; entre ellas, el surgimiento de nuevos competidores en el mercado internacional, Colombia y Kenia son los principales debido a su mayor productividad y otros beneficios que provienen de políticas crediticias y aperturistas más eficientes en sus respectivos países que luego de haber firmado acuerdos comerciales con la UE y USA evitan el pago de aranceles, lo cual no sucede con las flores ecuatorianas que deben pagar el 7%; es más, desde enero de 2017 este subiría al 11% en caso de no cerrar el AC con el bloque europeo. El problema no está solamente en el pago de aranceles, existe otro factor, los costos de producción que son muy altos en comparación con otros países, por ello las empresas deben tomar acciones inmediatas para ser competitivas.

Entre enero y abril de 2015, las exportaciones de banano superaron la barrera de los USD 1.000 millones y en este mismo periodo, en este año bajaron a USD 959 millones. La reducción de exportaciones al mercado ruso fue una de las razones, este país entró en una fase recesiva por la caída de los precios del petróleo que le obligó a disminuir sus importaciones; entre ellas, las del banano ecuatoriano. La importancia de no depender de pocos mercados es evidente cuando se observa que las exportaciones de banano y otros productos como el camarón, atún y cacao al mercado europeo han mejorado notablemente, siendo Italia y Francia los países que han incrementado sus compras en Ecuador.

Alemania es el país de la Unión Europea que compra más a nuestro país. Nuestras exportaciones de enero a julio de 2016 sumaron USD 328 millones que representan el 19,8% del total exportado a la Unión Europea,

al no firmarse dicho acuerdo en el caso del brócoli por ejemplo desde enero de 2017 se debería pagar un arancel del 14,9%.

Con respecto al camarón, se evidencia una caída de precios a inicios de 2015 motivado por una sobre oferta en los mercados; sin embargo, para el 2016 se presentaron noticias halagadoras, con el surgimiento de nuevas empresas exportadoras cuyos mercados de destino son USA y los países de la CAN, lo más gratificante aún es que en este nuevo grupo de exportadores están las pequeñas y medianas empresas que apuntan al área agroindustrial y las artesanías, concretamente está la elaboración de productos en base al cacao, artesanías de tagua y chifles, la expectativa es llegar a mercados como los de Canadá y Europa, Emiratos Árabes y otros.

Según la CEPAL (2015) se proyectaba una disminución de las exportaciones de América Latina y el Caribe en un 14%, situación que explica el comportamiento negativo de las exportaciones ecuatorianas (12,6%). El lento crecimiento de la economía mundial impide el dinamismo del comercio internacional; sin embargo, las políticas macroeconómicas de las principales potencias conducen a una esperada reactivación. Se ensayan medidas de política fiscal y monetaria expansivas vía demanda agregada para reactivar el consumo y la inversión cuya disminución en la UE ha tenido un fuerte impacto en el mercado mundial.

Este Organismo Latinoamericano atribuye, que otro factor que está influyendo negativamente en el comercio mundial es que “las empresas exportadoras chinas están sustituyendo de forma progresiva los insumos importados por otros de producción nacional” (CEPAL, 2015. p. 38).

Adicionalmente, afirma que “la caída del valor de las exportaciones y el deterioro de los términos de inter-

cambio son más agudos en los países exportadores de petróleo y sus derivados, gas natural y metales” (CEPAL, 2015. p. 13).

Se corrobora con estos antecedentes que la crisis por la que atraviesa la economía ecuatoriana se refleja no solo en las exportaciones petroleras sino también en las no petroleras.

Recordemos que la UE, mercado en el que se centran las expectativas de los exportadores ecuatorianos de ingresar sus productos con preferencias arancelarias luego de cerrarse el AC no ha superado aun su grave crisis económica originada en la recesión mundial de 2008 cuyos efectos más fuertes están en Grecia, Portugal, Irlanda, España e Italia, países que presentan cifras macroeconómicas negativas como lo demuestran ciertos organismos internacionales.

“Según el Fondo Monetario Internacional la deuda pública de Grecia representaba el 142.7% de su PIB, la de España 60.1% y la de Italia 119%”. (Investigación Económica: Integración económica y sostenibilidad. Revista de la Facultad de Economía PUCE N° 5. 2012. (p. 162)

“Según la OECD, entre 2007 y el segundo trimestre de 2010 el desempleo en Grecia aumento de 8.3% de la fuerza laboral a 12.2%; en Italia de 6.2% a 8.4% y en España de 8,3% a un gravísimo 20%”. (Investigación Económica: Integración económica y sostenibilidad. Revista de la Facultad de Economía PUCE N° 5. 2012. (p. 164)

La crisis económica de la UE podría verse afectada además porque uno de los países miembros abandonó dicha área de integración regional, me refiero al Reino Unido, cuya membrecía la tenía desde 1973. Concretamente, el jueves 23 de junio de 2016 la mayoría de ciudadanos británicos votó por la salida de la UE (BREXIT).

La decisión de este país provocó inicialmente el nerviosismo en los mercados y en los inversores por esta causa; de manera real la bolsa de Londres perdió el 2,55% de sus valores, el impacto fue duro en el sector bancario inmobiliario y de transporte aéreo, la libre esterlina sufrió una devaluación frente al dólar y frente al euro.

Antes de la salida de Gran Bretaña de la UE se preveía que el impacto mayor para el Ecuador sería la apreciación del dólar, además de la incertidumbre sobre la futura situación política y económica del resto de países europeos que se mantiene en el bloque. No se preveía un mayor impacto en el ámbito comercial; sin embargo, las relaciones comerciales del Ecuador con el Reino Unido deberían manejarse por separado, las cifras actuales del comercio exterior entre Ecuador y el Reino Unido indican que entre enero y abril de 2016 las exportaciones sumaron 45 millones de dólares y las importaciones USD 13.2 millones en el mismo periodo cifras consideradas bajas comparándolas con las existentes con Alemania, España, Holanda e Italia que superan los USD 100 millones de dólares con cada uno en similar periodo.

Según la División Internacional de Trabajo, Ecuador es un país con vocación agrícola; sin embargo, en los últimos 40 años su economía depende de la actividad petrolera. Estas dos actividades configuran el modelo agro-minero exportador que en el escenario del comercio internacional se presenta vulnerable por las características de sus productos (materias primas) con altos costos de producción que determinan la pérdida de competitividad.

En pleno siglo XXI aún mantenemos este modelo que determina nuestra permanente dependencia de una oferta exportable basada en productos tradicionales, muchos de ellos vulnerables a los precios internacio-

nales y por tanto a un intercambio desigual. El peso de los productos no tradicionales es muy bajo y es aquí justamente en donde las políticas económicas (de comercio, industrial, arancelaria) deben redireccionarse al fortalecimiento de los sectores 2 y 3 de la economía (manufactura y servicios respectivamente).

Al iniciar la segunda mitad del siglo XX la CEPAL propuso el Modelo de Sustitución de Importaciones (MSI), difícil de aplicarlo para las economías de menor desarrollo como la nuestra; particularmente, en el Ecuador este modelo se impulsó bajo la batuta del capital extranjero y las divisas petroleras, como resultado se obtuvo el ensamblaje de vehículos, la fabricación de cocinas, refrigeradoras, cables, focos, pernos, llantas, chocolates, ropa, entre otros productos.

El gobierno actual ha retomado la propuesta Cepalina con un nuevo membrete cambio de la matriz productiva, concretamente lo que se persigue es el cambio de modelo o estructura productiva; es decir, pasar de la producción de materias primas a la producción de manufacturas, en el papel se presenta fácil tal propósito aunque en la realidad la iniciativa del gobierno aún presenta incipientes resultados.

¿Qué hacer para alcanzar resultados concretos?

Concluir el cambio de la matriz energética; es decir, completar los proyectos hidroeléctricos que están en ejecución. Con una energía hidráulica más barata las empresas aumentarán su productividad y por lo tanto su competitividad, la inversión debe reorientarse al sector 2 (manufactura), lo que interesa a las empresas que compiten, es obtener rentabilidad para lo cual deben incrementar su producción y pensar en mercados grandes como lo es la UE.

El cambio de modelo, que implica dejar de producir materias primas por manufacturas en base de ellas,

requiere fundamentalmente de la reorientación de la inversión local y externa, para lo cual es necesario el fortalecimiento de políticas económicas como la industrial, crediticia, arancelaria y laboral. Al experimentar este cambio, surge como necesidad demostrar competitividad, requisito para llegar a nuevos mercados como la UE. El mercado mundial en la actualidad es altamente competitivo en el que el gigante chino invade con sus productos los mercados de países desarrollados y subdesarrollados, por lo que, competir con este y otros países que están en mejor situación que la nuestra es una tarea muy difícil.

La competitividad, necesariamente está ligada con la productividad; ésta última, a su vez redundante en eficiencia; es decir, en la optimización de recursos que permiten abaratar costos a fin de que los precios se tornen competitivos sin que se vean reducidas las utilidades. Las que compiten y deben demostrar competitividad son las empresas, su rol dentro del AC con la UE debe ser preponderante, se debe tomar en cuenta que en aquellos bienes transables internacionalmente, el precio de venta lo define el precio en el mercado internacional nacionalizado por la tasa de cambio, impuestos, subsidios y costos financieros (Investigación Económica: Integración económica y sostenibilidad. Revista de la Facultad de Economía PUCE N° 5.2012. p. 17-31)

El AC entre Ecuador y la UE requiere de la adopción de políticas económicas claras en cuanto a precios se refiere. Actualmente, dicha política incluye un componente regulatorio que considera factores externos como la caída de precios internacionales de petróleo y la apreciación del dólar norteamericano que han llevado además a tomar medidas como la imposición de salvaguardias al ingreso de productos provenientes de

todo el mundo, y otras restricciones a las importaciones no solo de bienes de consumo sino también de materias primas requeridas para la actividad industrial en el país. La firma del AC suscrito en noviembre 11 de 2016 presiona al gobierno de la Revolución Ciudadana a eliminar trabas de orden tributario, como la vigencia de la sobretasas arancelarias, los límites de la contratación de seguros en el exterior y los cupos para la importación de autos. Se han emitido una serie de leyes y resoluciones que han frenado el proceso por tanto requieren urgentes reformas para desatar las trabas al libre comercio.

En la reforma tributaria tramitada en la Asamblea Nacional, se buscaba restablecer las reglas para la importación de productos gravados con el ICE en lo referente a licores. Una política de regulación debe permitir que los precios de los bienes y servicios sean competitivos; además, debe facilitar la labor de las empresas productivas con una infraestructura adecuada, con organismos administrativos y de control eficientes que les permitan reducir sus costos de transacción.

Indudablemente, las grandes empresas exportadoras juegan un rol preponderante en el ámbito del comercio internacional ya sea por su capacidad de producción que obedece a sus niveles tecnológicos avanzados y a su nivel competitivo, entre otros factores; sin embargo, las MIPYMES (micro, pequeñas y medianas empresas) constituyen el sector productivo que merece mayor atención y que se lo debe fortalecer por el papel que debe cumplir dentro del AC. Este sector, históricamente presenta dos fortalezas importantes dentro de lo económico y social, la generación de valor agregado y de empleo respectivamente.

En el país, de manera particular se han visibilizado y aportado de manera significativa a los indicado-

res económicos y dentro de ellos el comercio exterior Ecuatoriano. Según (FLACSO - MIPRO, 2013. p. 153) un estudio de la apenas el 7% de las MIPYMES participaron en actividades de exportación en el año 2006; el estudio hace referencia a que las razones obedecen a una capacidad insuficiente para atender grandes volúmenes, al desconocimiento de requisitos nacionales e internacionales, a los precios no competitivos, limitaciones en la calidad, trabas arancelarias entre otros, esto demuestra que el uso de tecnologías e innovación tecnológica aún son precarias en estas empresas si se compara con otros países de la región como Argentina, Chile y Costa Rica.

Este estudio afirma que no existen estadísticas históricas sobre la participación de las MIPYMES ecuatorianas en el comercio internacional lo cual restringe la posibilidad de diseñar políticas claras en este ámbito para impulsar su fortalecimiento; sin embargo, la poca información existente demuestra que las exportaciones de este sector presentan porcentajes bajos cuyas razones son, la baja producción, poco conocimiento de los procesos de exportación, falta de información de los mercados internacionales, poco capital y deficiente control de la calidad, entre otras.

Respecto de los mercados de exportación de las MIPYMES, los países andinos constituyen el principal destino, lo ideal sería que el intercambio entre estos países se caracterice por la complementariedad mas no redundar en la producción que cada país ya lo tiene. El mercado norteamericano es el segundo en importancia y el mercado europeo está a continuación; esto es preocupante por cuanto la característica de este último que actualmente lo conforman 28 naciones es heterogéneo, hay que conocerlo a fondo a fin de llegar en las mejores condiciones una vez cerrado el AC.

Los antecedentes citados generan la inquietud sobre cuál ha sido el rol del gobierno en su interrelación con el sector de las MIPYMES; efectivamente, existen acciones conducentes a promover y potenciar su papel en la economía; sin embargo, habrá que ver el impacto que han tenido en las mismas. Entre las iniciativas se destacan el buscar el incremento de la productividad y competitividad, diversificar el acceso a otros mercados, mecanismos de financiamiento, calificación de la mano de obra, su organización y la gestión de recursos tecnológicos entre otros, son temas que deben tomar en cuenta el sector público y privado para enfrentar los retos de los mercados globalizados.

El rol del gobierno debe centrarse en el diseño/rediseño de una política industrial acorde con las necesidades del sector debido a sus características particulares que lo identifican; la agroindustria por ejemplo debe ser un eje prioritario en las negociaciones con la UE, donde confluyan las relaciones intersectoriales.

El factor financiero es uno de los pilares en el desenvolvimiento de las MIPYMES; las tasas de interés que rigen para ellas son muy elevadas, al ser un componente de un costo financiero les competitividad, por ello debe implementarse una política crediticia que brinde facilidades para el acceso a créditos en condiciones más favorables; los créditos caros impide competir con MIPYMES similares de otros países y el AC dejaría de ser sostenible.

La baja capacidad de producción de estas empresas es otra debilidad que tendría incidencia en el AC, les impediría captar mercados grandes; por lo tanto, se debe promover de manera urgente la tarea de asociarse, de establecer alianzas estratégicas, de complementarse entre ellas; cabe aquí, la figura del consorcio que implica la unión de empresas con un solo propósito, atender

a un mercado exigente en cantidad y calidad; ésta, no es tarea fácil, cada pequeña y mediana empresa debe despojarse de prejuicios respecto de la exclusividad en la fabricación de sus bienes, más bien deben perseguir objetivos comunes que se establezcan en el consorcio. Desde el punto de vista macroeconómico las exportaciones, sea que provengan de grandes, pequeñas y medianas empresas generan ingresos de divisas para el país y por lo tanto crecimiento económico medido a través del PIB tendría un comportamiento respetable. En este escenario, la demanda de exportaciones depende de las condiciones económicas por las que atraviese la economía mundial, del nivel de precios internos, de la calidad en los procesos de producción, esta es otra de las debilidades de las MIPYMES que debe ser contrarrestada mediante la adopción de herramientas de gestión de la calidad en las que se considere estándares internacionales como las ISO. Pocas empresas han tomado en serio esta necesidad y son justamente aquellas que han comenzado a internacionalizarse.

Entre los aspectos logrados en el acuerdo está la protección para las micro, pequeñas y medianas empresas que participan en el proceso de compras públicas; por lo que, las MIPYMES locales tienen prioridad sobre las europeas a la hora de participar en la adjudicación de programas estatales como: hilando para el desarrollo, construcción de escuelas del milenio, desayunos escolares, entre otras. (Enríquez & Paspuel, 2016. Mipymes hacen planes para vender a la Unión Europea. El Comercio.com <http://www.elcomercio.com/actualidad/mipymes-unioneuropea-comercio-negocios-economia.html>)

Raúl Luna (consultor y catedrático) “explica que estos temas suelen ser parte de las negociaciones en las cuales se reconocen las asimetrías y se aplican cláusulas

de trato especial diferenciado”. Wilson Araque (Director del observatorio de PYME de la UASB) por su parte considera necesario generar incentivos para potenciar las exportaciones de estos sectores a través de líneas de financiamiento especializadas, programas de certificación laboral, de asociatividad, entre otras. (Enríquez & Paspuel, 2016. Mipymes hacen planes para vender a la Unión Europea. ElComercio.com <http://www.elcomercio.com/actualidad/mipymes-unioneuropea-comercio-negocios-economia.html>)

Según el criterio de los entrevistados el acuerdo comercial será una oportunidad para aquellas PYMES que desarrollan actividades de agroindustria, en cambio para otros sectores sería una amenaza. La capacidad de producción de las PYMES ecuatorianas que desarrollan jornadas de ocho horas diarias durante los cinco días de la semana debería ser aprovechada con fines de exportación.

Por otro lado, las importaciones de bienes y servicios constituyen un factor de análisis importante en una economía dolarizada. La necesidad de importar se da cuando un país no puede producir ciertos bienes o porque existe una ventaja comparativa o competitiva al comprarlos en el extranjero; la realidad en el país, es que el consumidor prefiere el producto de afuera porque lo considera mejor y más barato.

Cabe en este análisis mencionar la vigencia de las salvaguardias que han comenzado a desmontarse tardíamente debido a la presión de la firma del AC. Las PYMES de manera particular han sido afectadas en los últimos dos años por un comercio ilegal en las fronteras norte y sur producto de las devaluaciones monetarias de Colombia y Perú, lo cual ha significado una reducción de sus ventas, del nivel de empleo y en algunos casos su desaparición.

Tabla 4. Ecuador: Importaciones por destino económico

Relaciones Porcentuales

AÑOS	BIENES DE CONSUMO	MATERIA	BIENES DE CAPITAL
		PRIMA	
1990	9,5	52,5	32,7
1991	10,4	48,8	37,0
1992	15,9	42,2	37,7
1993	21,2	36,9	38,4
1994	22,4	36,4	38,4
1995	19,8	41,2	33,2
1996	21,8	44,7	29,3
1997	20,9	40,3	30,0
1998	21,0	39,5	33,6
1999	20,6	44,3	27,0
2000	22,1	44,5	25,3
2001	26,5	37,0	31,0
2002	28,0	36,1	31,4
2003	28,0	33,1	26,8
2004	26,6	34,5	25,0
2005	24,4	31,5	26,3

PERIODO 1990-2005

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: Carlos Garrido, 2016.

Observamos que los mayores porcentajes corresponden a la importación de materias primas y en menor porcentaje a los bienes de capital y bienes de consumo, esto demuestra el grado de dependencia de los sectores productivos respecto del exterior y también de los consumidores.

A partir del 2006 hasta el 2015 la tendencia se mantiene, los valores de las materias primas presentan un mayor peso sobre los Bienes de Capital y Bienes de Consumo como se demuestra en el cuadro siguiente:

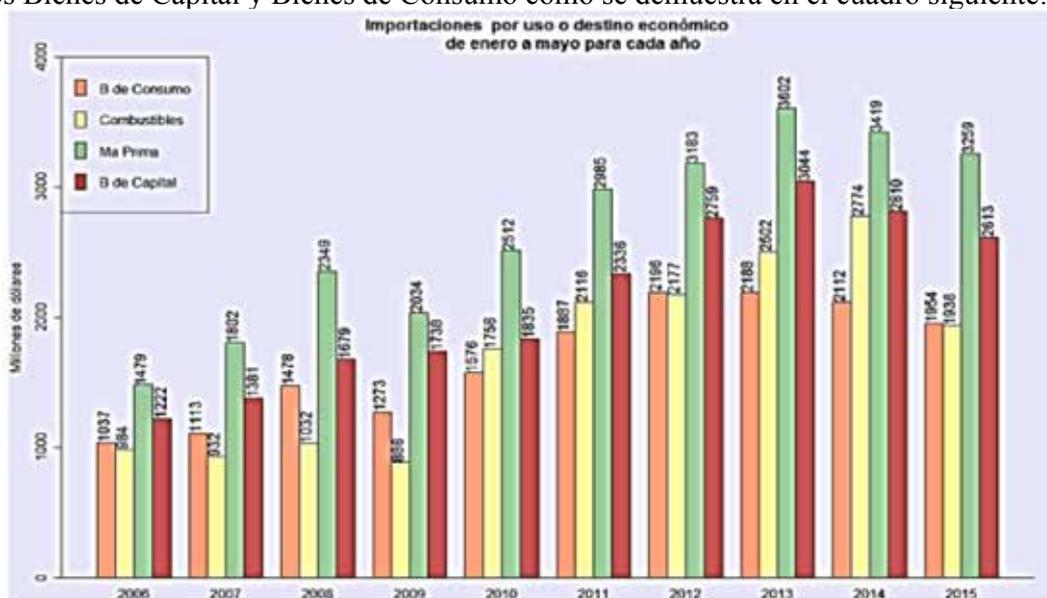


Ilustración 7. Importaciones por uso o destino económico de enero a mayo para cada año

Fuente: BCE

Elaborado: Observatorio Económico del Ecuador

Técnicamente se entiende que la apreciación del dólar ante la permanente devaluación de la moneda de los países vecinos determina que los precios de los bienes de consumo importados se vuelven más baratos que los producidos internamente; es decir, se prefiere importarlos antes que producirlos. La tendencia de que las importaciones superen a las exportaciones se refleja en el saldo deficitario de la balanza comercial del país lo cual se entendería como un indicativo de pérdida de competitividad de las empresas ecuatorianas. La evolución de indicadores del sector externo refleja la vulnerabilidad y por ende las dificultades por las que atraviesa la economía ecuatoriana. Si las exportaciones petroleras no constituyen por hoy el sustento de los ingresos fiscales, cabe entonces fortalecer la política comercial conducente a eliminar restricciones a la apertura comercial y financiera para consolidar no solo el AC con la UE sino con otros bloques económicos y países en condiciones de ganar-ganar. El desafío para el país y particularmente para los sectores productivos está planteado. Se requiere un Ecuador abierto al mundo, las empresas grandes, medianas, pequeñas y micro deben conducir sus esfuerzos de modernización productiva al logro de estándares internacionales de calidad, productividad, confiabilidad y adaptabilidad a mercados cada vez más competitivos. El dinamismo de la economía del país depende de su producción y esta a su vez de una inversión productiva sostenible para alcanzar un aumento significativo de la oferta que cubra la demanda interna y para fines exportables. Cabe preguntarse entonces, de donde se van a obtener recursos para dicha inversión, si el ahorro nacional no existe. El camino escogido por el gobierno actual es el endeudamiento externo. En

mayor porcentaje con China, créditos conseguidos a tasas de interés muy elevadas (10,67%) comparadas con tasas que manejan los organismos multilaterales como el FMI. Si bien el ahorro, no es una opción que maneja este gobierno cuyo modelo se ajusta a la propuesta Keynesiana, el nuevo gobierno que se instalara en mayo de 2017 debe promoverlo a fin de que sustente la inversión.

Conclusiones

El libre cambio en el que era posible el comercio internacional sin trabas comerciales ni barreras arancelarias, por diversas circunstancias de orden monetario y arancelario, perdió vigencia dando paso a una nueva forma de relaciones comerciales entre países denominada bilateralismo, modalidad que implica la formalización de acuerdos comerciales entre dos estados.

En el Ecuador, la decisión política de vincularse a los procesos de integración arranca en 1960 como miembro de la ALALC, GRAN, ALADI, CELA, y el ALBA, además de suscribir convenios bilaterales con varios países como China, Corea del Sur y Turquía.

Diversas razones explican la necesidad de los países de establecer acuerdos comerciales bilaterales o multilaterales a fin de propiciar la cooperación entre ellos, estos reducen la facultad discrecional de los gobiernos de fijar aranceles y de ejercer un proteccionismo unilateral.

El marco institucional existente en cada país es fundamental para el establecimiento y sostenibilidad de los acuerdos comerciales. Su rol en la administración de asuntos comerciales, como fuente del conocimiento, asistencia en la investigación, recopilación y difusión de investigación, preparación de foros de negociación, mecanismos de mediación y toma de decisiones debe ser eficiente y eficaz.

Actualmente, la CAN está conformada solamente por tres países, Colombia, Perú y Ecuador y se halla inmersa en las tendencias de la economía internacional, en la globalización y en la formación de bloques regionales que imponen nuevos desafíos. Estos, prácticamente, han debilitado a la CAN y han fortalecido la Alianza del Pacífico.

Las negociaciones para un acuerdo comercial entre la CAN y la Unión Europea iniciaron en 2007; sin embargo, a finales de 2008 se paralizaron debido a la posición inflexible de la Comisión Europea en el proceso de negociaciones con los países andinos, respecto de temas sensibles. Ecuador por su cuenta abandonó dicho proceso en julio de 2009.

La UE, conformada por 28 países concedía a las naciones andinas Colombia, Perú y Ecuador el SGP (para nuestro país está vigente hasta el 31-12-16), enfocado a estimular un desarrollo sostenible; sin embargo, ponía como condición la ratificación e implementación de convenios inherentes a los derechos humanos y laborales, normas ambientales y principios de gobernanza. El Acuerdo Comercial Multipartes entre la UE con Colombia y Perú al que más tarde se adhiere el Ecuador, estipula entre otros puntos la libre circulación de capitales, salvaguardias, liberación del comercio, propiedad intelectual y compras públicas.

El Acuerdo Comercial Ecuador-Unión Europea genera enormes expectativas tanto para el gobierno ecuatoriano así como para las micro, pequeña, medianas y grandes empresas productoras y por qué no decirlo para el sector importador. En el proceso de negociaciones fue necesario e imprescindible contar con la aceptación de los países vecinos Colombia y Perú para que Ecuador se incorpore al protocolo de adhesión.

Fueron necesarias cuatro rondas de negociaciones para

llegar a la firma del acuerdo. Los términos del mismo determinan que Ecuador puede acceder con toda su oferta industrial incluida la agroindustria con cero aranceles al mercado europeo.

Según el estudio que hace Acción Ecológica, el ingreso del banano al mercado europeo tendrá preferencias arancelarias similares a las concedidas a Colombia y en lo que se refiere al arroz, azúcar y ron a granel es similar con lo acordado con los dos países andinos que son parte de la CAN.

Entre los temas sensibles se tiene la actividad ganadera-lechera. En el Ecuador la producción láctea es muy importante, más de 500 mil personas dependen directamente de la producción de leche; además, existen un número considerable de pequeñas industrias de lácteos asentadas en varias provincias del país. La Unión Europea por su lado, es el mayor exportador de productos lácteos a nivel mundial; por lo que, lo más preocupante, son los altos volúmenes de subsidios que recibe este sector, vislumbrándose una competencia desigual para nuestros productores.

En la producción de cítricos y hortalizas, Ecuador es autosuficiente; sin embargo, el acuerdo determina el ingreso para los primeros, restricciones para un periodo de 10 y 5 años para la naranja y mandarina respectivamente.

La agricultura y la minería son las actividades centrales que configuran el modelo agro-minero-exportador imperante en el Ecuador y que en el escenario del comercio internacional se presenta vulnerable por los altos costos de producción que le restan competitividad a nuestra oferta exportable compuesta en su mayoría por productos tradicionales con bajo valor agregado.

La información existente muestra que las MIPYMES ecuatorianas tiene una reducida participación en el co-

mercio internacional debido entre otras razones, a la baja capacidad de producción, reducido volumen de capital, insuficiente información sobre mercados y deficiente control de calidad.

El cambio de la matriz productiva en el país aún sigue siendo una utopía, si bien uno de los insumos (el cambio de la matriz energética) avanza, el objetivo central no es solamente cambiar la estructura productiva; este cambio requiere además, el involucramiento de actores fundamentales e ignorados como son las universidades del país que conjuntamente con los dueños del capital y de la mano de obra a más del rol del estado a través de políticas económicas eficientes aprovechen los recursos disponibles de manera sustentable para alcanzar en el mediano plazo un desarrollo sostenible.

El Estado, el sector empresarial y el sector académico deben realizar un monitoreo permanente de la evolución del Acuerdo Comercial, el propósito será medir su impacto en el corto y mediano plazo en los ámbitos económico, ecológico y social, y así garantizar la sostenibilidad del Acuerdo Ecuador-UE.

Referencias

Acción Ecológica. (2015). *El tratado comercial Ecuador-Unión Europea: lo que Ecuador negoció con Europa*. Quito: Agencia Ecologista de información Tegantai.

Agencia EFE. (16 de enero de 2014). Ecuador tendrá con UE un acuerdo comercial “mejor” que el de Colombia y Perú. *Grupo EL COMERCIO*, p. 50.

Asociación Latinoamericana de Organizaciones de Promoción al Desarrollo -ALOP-; Oficina Internacional de Derechos Humanos - Acción Colombia -OIDHAC-; APRODEV; CIFCA; y Grupo Sur, con el apoyo de OXFAM. (2011). Acuerdos Comerciales la Unión Europea con Centroamérica, Colombia y Perú: obstáculos para el Desarrollo Sostenible. *Documento informativo para los Diputados al Parlamento Europeo - Julio 2011*, 23-25.

Centro Andino de Acción Popular CAAP. (1999). *Ecuador Debate*. Quito: Centro Andino de Acción Popular CAAP.

CEPAL. (2015). La crisis del comercio regional: diagnóstico y perspectivas. *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe: diagnóstico y perspectivas*, 103.

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. (2014). *Hacia un sistema multilateral de comercio que promueva el desarrollo incluyente y sostenible*. Ginebra: Publicación de las Naciones Unidas.

Facultad de Economía de la Pontificia Universidad del Ecuador - Varios autores. (2012). Investigación Económica: Integración económica y Sostenibilidad. *Revista de la Facultad de Economía PUCE N°5*.

Informe sobre el Comercio Mundial 2014. (2014). *Comercio y Desarrollo: Tendencias recientes y función de la OMC*. Suiza: © Organización Mundial del Comercio 2014.

NU. CEPAL. División de Comercio Internacional e Integración. (2007). Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe 2006: tendencias 2007. *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe*, 196.

NU. CEPAL. División de Comercio Internacional e Integración. (2015). Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe. *CEPAL*, 138.

Tole, J. J. (2013). Los TLC de Estados Unidos con países latinoamericanos: un modelo de integración económica “superficial” para el continente americano. *Revista Scielo - Revista Derecho del Estado N° 30*, 251-300.

Bibliografía Virtual.

ALADI - Asociación Latinoamericana de Integración. (s.f.). Disponible en: <http://www.aladi.org>. Consultado el 03 de junio de 2016.

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. Información Estadística Económica. Disponible en: <https://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/788>. Consultado el: 14 de Mayo de 2016.

ECONOMÉTRICA DEL ECUADOR BETAMÉTRICA S.A. Disponible en: <http://www.betametrika.com.ec/blog/importaciones-del-ecuador-por-uso-o-destino-economico-a-mayo-2015>. Consultado el: 14 de Julio de 2016.

Enríquez, C., & Paspuel, W. Mipymes hacen planes para vender a la UE. *EL COMERCIO*. Disponible en: <http://www.elcomercio.com/actualidad/mipymes-unioneuropea-comercio-negocios-economia.html>. Consultado el: 22 de noviembre de 2016.

FLACSO - MIPRO. (2013). *Estudios industriales de la micro, pequeña y mediana empresa*. Quito: FLACSO. Disponible en: [flacsoandes: http://www.flacsoandes.edu.ec](http://www.flacsoandes.edu.ec). Consultado el: 25 de abril de 2016.

Ministerio de Comercio Exterior. (s.f.). *INFORME DE GESTIÓN 2015*. Disponible en: <http://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2016/04/Informe-de-Gestion-Institucional-MCE-2015.pdf>. Consultado el: 15 de agosto de 2016.

OEA - Organización de los Estados Americanos. (s.f.). Disponible en: http://www.oas.org/es/sla/ddi/tratados_acuerdos.asp. Consultado el: 4 de julio de 2016.

Sistema de Información sobre Comercio Exterior. (s.f.). *Sistema de Información sobre Comercio Exterior*. Disponible en: <http://www.sice.oas.org>. Consultado el: 25 de mayo de 2016.