



ESPE
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y
NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL**

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR Y
NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL**

TEMA:

**“BENEFICIOS DEL ACUERDO COMERCIAL MULTIPARTES CON
LA UNIÓN EUROPEA”**

AUTOR: RODAS ARRIOLA, DINO ALEXANDER

DIRECTOR: INGENIERO LEGARDA RIERA, ÁNGEL RAMIRO

SANGOLQUÍ

2018



ESPE
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y
NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL**

CERTIFICACIÓN

Certifico que el trabajo de titulación, **“BENEFICIOS DEL ACUERDO COMERCIAL MULTIPARTES CON LA UNIÓN EUROPEA”**, fue realizado por el señor **Rodas Arriola, Dino Alexander** el mismo que ha sido revisado en su totalidad, analizado por la herramienta de verificación de similitud de contenido; por lo tanto cumple con los requisitos teóricos, científicos, metodológicos y legales establecidos por la Universidad de Fuerzas Armadas ESPE, razón por la cual me permito acreditar y autorizar para que lo sustente públicamente.

Sangolquí, 18 Julio del 2018

ING. Legarda Riera, Ángel Ramiro
C. C 1707211619





**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO**

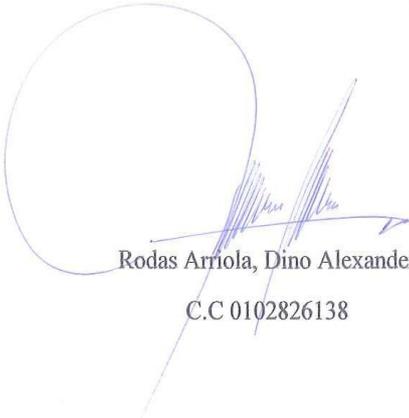
**CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y
NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL**

AUTORÍA DE RESPONSABILIDAD

Yo, **Rodas Arriola, Dino Alexander** declaro que el documento, ideas y criterios del trabajo de titulación: **“BENEFICIOS DEL ACUERDO COMERCIAL MULTIPARTES CON LA UNIÓN EUROPEA”**, es de mi autoría y responsabilidad, cumpliendo con los requisitos teóricos, científicos, técnicos, metodológicos y legales establecidos por la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, respetando los derechos intelectuales de terceros y referenciando las citas bibliográficas.

Consecuentemente el contenido de la investigación mencionada es veraz.

Sangolqui, 18 de Julio del 2018



Rodas Arriola, Dino Alexander
C.C 0102826138



ESPE

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO

CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

AUTORIZACIÓN

Yo, Rodas Arriola, Dino Alexander Autorizo a la Universidad de las Fuerzas Armadas "ESPE", publicar el trabajo de titulación: "**BENEFICIOS DEL ACUERDO COMERCIAL MULTIPARTES CON LA UNIÓN EUROPEA**", en el Repositorio Institucional, cuyo contenido ideas y criterios son de mi responsabilidad.

Sangolquí, 18 Julio del 2018

Rodas Arriola, Dino Alexander

C.C. 0102826138

DEDICATORIA

El presente trabajo lo dedico a mis padres por ser el ejemplo durante mi vida para alcanzar mis metas, basado en la persistencia y la dedicación a mis hermanos por ser parte de mi vida y de mi esfuerzo, a mis estimados maestros por ser guías y el faro que alumbro mi camino a lo largo de estos cinco años donde con paciencia supieron inculcarme los valores y el conocimiento necesario para crear en mí el valor y el conocimiento hacia esta hermosa carrera, gracias a ellos y todos ustedes hoy termina un periodo de mi vida con su apoyo.

Dino Alexander Rodas Arriola

AGRADECIMIENTO

Agradezco a las autoridades de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE por brindarnos el apoyo para realizar esta tesis, por su interés en apoyar la investigación y sobre todo haberme guiado para ser un profesional responsable honesto y con ética.

Al Sr. Ing. Legarda Riera, Ángel Ramiro por brindarme su conocimiento y ser mi guía incondicional en la elaboración del proyecto de tesis, además de ser un gran profesor y un excelente amigo, gracias por confiar en mí y en orientarme constantemente para culminar con la investigación.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CERTIFICACIÓN	I
AUTORÍA DE RESPONSABILIDAD	II
DEDICATORIA	IV
AGRADECIMIENTO	V
ÍNDICE DE CONTENIDOS	VI
RESUMEN	XI
ABSTRAC.....	XII
CAPÍTULO I.....	1
1. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	1
1.1 HISTORIA DEL COMERCIO EXTERIOR.....	1
1.2 IMPORTANCIA DE LOS ACUERDOS COMERCIALES PARA EL DESARROLLO.	6
1.2.1. EL ACUERDO CON RESPECTO A LOS ARANCELES.....	10
1.2.2. OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO.	12
1.3 CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA	16
1.3.1. SECTORES ESPECÍFICOS	19
CAPÍTULO II.....	25
2. ASPECTOS TEÓRICOS.....	25
2.1. QUE ES UN ACUERDO COMERCIAL.....	25
2.1.1 COMERCIO EXTERIOR ECUATORIANO Y ACUERDOS CELEBRADOS	26

2.1.2 IMPORTANCIA DE LOS ACUERDOS COMERCIALES CON LA UNIÓN EUROPEA	28
--	----

CAPÍTULO III.....	32
--------------------------	-----------

3. ANÁLISIS DE LAS PARTES DEL ACUERDO COMERCIAL ENTRE ECUADOR Y LA UNIÓN EUROPEA.....	32
--	-----------

3.1. ACUERDO COMERCIAL CELEBRADO ENTRE ECUADOR Y LA UNIÓN EUROPEA	32
--	-----------

3.2 ANÁLISIS DE LAS PARTES QUE COMPONEN EL ACUERDO COMERCIAL	35
---	-----------

3.2.1 ACCESO A MERCADOS	35
-------------------------------	----

3.2.2 NORMAS DE ORIGEN	42
------------------------------	----

3.2.3 MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS	44
---	----

3.2.4 NORMAS TÉCNICAS	44
-----------------------------	----

3.2.5 PROPIEDAD INTELECTUAL	46
-----------------------------------	----

3.2.6 CONTRATACIÓN PÚBLICA	48
----------------------------------	----

3.2.7 SERVICIOS Y ESTABLECIMIENTO DE SERVICIOS	50
--	----

3.2.8. PARTICIPACIÓN DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS	51
---	----

3.3 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LAS NEGOCIACIONES.	52
--	-----------

3.3.1. VENTAJAS DEL ACUERDO COMERCIAL ENTRE ECUADOR Y LA UNIÓN EUROPEA.	52
--	----

3.3.2. DESVENTAJAS DE UN ACUERDO COMERCIAL ENTRE ECUADOR Y LA UNIÓN EUROPEA ...	60
---	----

3.4. ANÁLISIS	63
----------------------------	-----------

CAPITULO IV	67
--------------------------	-----------

4.1 COMO FORTALECER A LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

(PYMES)	67
----------------------	-----------

4.2 EL CRÉDITO PARA MICRO EMPRESAS EN EL ECUADOR	68
---	-----------

4.3 ANÁLISIS DEL INCREMENTO EN LAS EXPORTACIONES DEL ECUADOR.....	68
5. RESULTADOS	75
5.2 COMENTARIOS (DISCUSIÓN).....	78
5.4 BIBLIOGRAFÍA.....	80

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. <i>Sectores estratégicos Acuerdo Ecuador Unión Europea</i>	23
Tabla 2. <i>Acuerdos comerciales vigentes de Ecuador</i>	27
Tabla 3. <i>Porcentaje de pequeños productores a la Unión Europea</i>	35
Tabla 4. <i>Oferta ecuatoriana para liberalizar Maquinaria, Equipos y Materias Primas</i>	60

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Diversificación de la matriz productiva, exportaciones primarias	18
Figura 2. Contingentes libres de arancel acuerdo Ecuador Unión Europea.....	36
Figura 3. Balanza Comercial del Ecuador 2007-2016	55
Figura 4. Evolución del total de exportaciones ecuatorianas	69
Figura 5. Evolución de las exportaciones petroleras ecuatorianas período 06 – 16	71
Figura 6. Evolución de las exportaciones no petroleras ecuatorianas período 06 –16.....	70
Figura 7. Evolución de las exportaciones no tradicionales ecuatorianas período 06 – 16.....	72

RESUMEN

Para iniciar el presente trabajo de titulación comenzaremos recordando cómo se inició el comercio internacional en el mundo, luego de una manera más sucinta podremos observar la historia del comercio y las exportaciones en el Ecuador posteriormente a esto recordaremos como se estaban dando las negociaciones con la Unión Europea que con anterioridad de la suscripción del acuerdo se daban, y luego podremos aterrizar en la presente investigación que se la realiza con el afán de analizar los diferentes parámetros de negociación así como los términos referencias y posteriormente determinar los beneficios que generaría cuando ya se empiece a funcionar el acuerdo multipartes con la Unión Europea, para cada una de sus áreas de negociación, este análisis se lo desarrollara basado en, las cantidades que se permitirá exportar, las barreras arancelarias, los índices geográficos, la propiedad intelectual, la contratación pública, las cantidades que actualmente se estaba exportando, los aranceles y normas que se determinen para cada exportación, esto lo realizaré para que basado en el tipo de producto que se realizó la negociación, pueda establecer de una manera real si es un beneficio o es perjudicial para los exportadores, los consumidores o productores del Ecuador, la firma del acuerdo multipartes con la Unión Europea

PALABRAS CLAVES:

- **MULTIPARTES**
- **UNIÓN EUROPEA**
- **MESAS DE NEGOCIACIÓN**
- **EXPORTAR**
- **IMPORTAR**

ABSTRAC

This research starts remembering how the foreign trade began in the world. Then, it allows us to be able to observe a quick summary about the history of the world trade and the exports in Ecuador. Moreover, we will remember how the negotiations were performed with the European Union in order to develop this research that is carried out with the aim of analyzing the parameters and determine the benefits that would generate the signing of the multiparty agreement with the European Union. In each one of its negotiation areas, this analysis will be developed based on the quantities that will be allowed to export and in relation to the current exported quantities. Also, the research will analyze the tariffs and standards that are determined for each export to Europe destinations or to similar destinations. Based on the deal and king of establish products, it is possible in a real way to establish if the sing of the European Union agreement multipart is a benefit or not for the Ecuadorian exporters.

KEY WORD:

- **MULTIPART**
- **EUROPEAN UNION**
- **NEGOTIATING TABLE**
- **EXPORT**
- **IMPORT**

CAPÍTULO I

1. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

1.1 Historia del Comercio Exterior

La historia del comercio exterior se inicia debido a que las naciones necesitaban intercambiar sus bienes y sus servicios obligados por la insuficiencia de satisfacer las necesidades de los seres humanos y llegar a tener una distribución adecuada de los recursos naturales y económicos de las naciones.

“Un punto de inflexión se determinó con el descubrimiento de América y el colonialismo lo que determinó una expansión a gran escala del comercio internacional impulsando el inicio de grandes fenómenos económicos como, la utilización de varios beneficios entre ellos tenemos el de las ventajas comparativas, la división del trabajo por un lado y la especialización en el trabajo por otro, el de los modelos económicos considerados como formales, así como el Mercantilismo y el Liberalismo que fueron fundamentales para regular el comercio de aquella época, sobre los que se basan hoy en día los sistemas arancelarios y el libre comercio que rigen en el mundo” (Arosemena, Revista Zona Franca, 2012)

El Mercantilismo se inició durante varios siglos pero principalmente en los siglos dieciséis y diecisiete y en los mediados del siglo dieciocho, este se caracteriza básicamente por un “proteccionismo” del estado a las economías de las naciones y de la obtención de metales preciosos como razones y fuentes que permitían obtener poder entre las naciones; las restricciones que se impusieron a las importaciones con la finalidad de mantener la balanza comercial de las naciones y la constante búsqueda de las diferentes potencias económicas en

el mundo en aquella época que se buscaba a cualquier costo expandir sus fronteras mediante el colonialismo.

El Proteccionismo, es la forma de evitar el daño de un mercado frágil que hace el estado en la economía de una nación a través de la creación de diferentes medidas y acuerdos que dan ventajas y ayudan a los intereses de varios sectores productivos sin industrialización dentro de un país, llegando a permitir que se creen medidas que no hacen más que llegar a dificultar las importaciones, sin embargo podemos también determinar que las medidas tomadas llegaban a tener el fin de obtener ingresos adicionales para proteger al Estado.

Durante el siglo diecinueve es evidente el final de todas las medidas que se hicieron cumplir con el único fin de proteger a cada nación Europea, mientras esto ocurría se dio el nacimiento de economías nuevas en América, y decimos nuevas ya que comenzaron hacer que se vuelva a plantear nuevos postulados los mismos que llevarían a mantener las prácticas proteccionistas y estas hacerlas parte del desarrollo de las naciones y parte de los cambios en las estructuras productivas, en cada nación las cuales ya se diseminaban con la emancipación de las naciones.

Posterior a esto surge el liberalismo, que no es más que un modelo económico que se basa en la libertad de los factores económicos que llegaría a producir uno de los mayores beneficios para cada uno de los individuos, se lo difunde formalmente a partir del siglo dieciocho con el enunciado que realiza el Sr. Adam Smith; a través una de sus obras más importantes como lo es La Riqueza de las Naciones obra en la que se define claramente el concepto y es ampliamente aceptado por cada uno de los economistas y estadistas de la época; además la valiosa contribución que hizo el Sr. David Ricardo con la Teoría de la Ventaja

Comparativa; y los varios aportes de gran valor que realizaron varios de los economistas clásicos con la Teoría de las Ventajas Competitivas fue fundamental para su desarrollo.

”Los principios en los que se fundamentó el liberalismo fueron la división del trabajo, la maximización de utilidades y disminución de costos, el mercado como un sistema natural y autorregulado y la concepción de que fuerzas externas de mercado como el Estado producen distorsiones” (Arosemena, Zona Franca, 2012).

Con la llegada del liberalismo se propusieron varias perspectivas referentes a la economía y la riqueza que no estaban considerados en el mercantilismo hasta ese entonces, como ejemplo tenemos el alto costo que se asumía debido a la protección de las importaciones la mismas que a la postre era un perjuicio para el estado, pero sobre todo se establecen normas para regular la desigualdad internacional de recursos y definir bienes para importar y exportar según los requerimientos o prioridades estatales y además regular cada una de las condiciones de estos intercambios, lo cual establecía un carácter más técnico al comercio exterior.

De forma general en Europa para la segunda mitad del siglo diecinueve e inicios del siglo veinte sus principales economías ya estaban trabajando con el sistema de libre comercio, el intercambio basado en un modelo como el mercantilista básicamente era dependiente de su política, de su economía y su ambiente social, pero cada nación determinaba además que la adopción de políticas de protección que estaban encaminadas a la protección de varios sectores.

En el siglo veinte fue una época marcada por las guerras mundiales y la gran depresión del comercio internacional el mismo que fue influenciado por un sentido de nacionalidad de

los países. Por ello el sistema liberal-capitalista que fue quien domino en el inicio de siglo se lo reemplaza por el proteccionismo económico el mismo que mantenía una fuerte influencia del Estado y tendencias con tintes socialistas, una vez finalizada la Segunda Guerra Mundial y con las naciones en medio de una grave crisis se plantean el objetivo de:

“lograr una recuperación de la economía mundial, surgen instituciones de carácter multilateral tales como la creación de Bretton Woods, hoy día Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional y el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT¹)” (Arosemena, Zona Franca, 2012) él citado al final se da con la finalidad de mejorar y determinar normas en el comercio internacional.

La Organización Mundial del Comercio (OMC) se creó el 1 de enero de 1995 y es la base jurídica e institucional del sistema multilateral de comercio.

De esta se emanan las normas leyes y procedimientos para el comercio internacional además es la plataforma para las negociaciones justas, legales entre los distintos países todo esto en un marco colectivo de debate negociación y enjuiciamiento.

El Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) este acuerdo llevo a realizar siete rondas de negociaciones multilaterales, en las cuales determinaron logros mundiales en el tema de comercio internacional Entre estos, *“Se consiguió la concesión de normas políticas y leyes en condiciones ventajosas haciendo que las naciones con menores economías o vías de desarrollo también estén en condiciones de marcar su influencia, y de esta manera hacer*

¹ El GATT o General Agreement on Tariffs and Trade (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) se basa en las reuniones periódicas de los estados miembros, en las que se realizan negociaciones tendientes a la reducción de aranceles, según el principio de reciprocidad. Las negociaciones se hacen miembro a miembro y producto a producto, mediante la presentación de peticiones acompañadas de las correspondientes ofertas.

que sus políticas cuiden sus áreas sensibles, ya sea realizando una disminución paulatina de los aranceles o eliminándolos” (Arosemena, Zona Franca, 2012)

En la negociación llamada Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), Ronda Uruguay llevada a cabo entre los años (1986-1994), se da un nuevo matiz al concepto de “acceso al mercado” así también de los acuerdos comerciales, llegando a ser mucho más importante que el concepto tradicional de las “medidas en frontera” (barreras arancelarias y no arancelarias), y entrando en los ámbitos de las políticas económicas internas de los Estados miembros. *“Esta Ronda culminó con la suscripción de varios acuerdos por parte de los países asistentes entre los que se llegó a determinar como uno de los más importantes: el acuerdo en el que se llega a establecer la Organización Mundial de Comercio (OMC)”* (Organización Mundial del Comercio WTO, 2016).

Para el presente periodo el comercio a nivel mundial ha tenido varios cambios fundamentalmente marcado por las mejoras tecnológicas, así como también por la importancia que ahora tienen los servicios en la economía que determinan vínculos inquebrantables y dependencias entre los mismos para favorecer la inversión y la preocupación de las naciones cuyas economías están en desarrollo, por tener espacios significativos en el comercio a nivel mundial mediante la suscripción de acuerdos con el único fin de llegar a consolidar los mayores bloques económicos con la finalidad de tener ventajas competitivas ante una demanda a nivel mundial, de las economías.

“Este proceso de unión e integración ha estado acompañado de un renacimiento del neoliberalismo, a través del cual se estima que la libertad para realizar negociaciones entre las economías de regiones o países sea la vía para concretar mejoras rápidas a la economía de los

estados miembros y de esta manera disminuir rápidamente las brechas existentes entre los países llamados desarrollados y los países denominados industrializados” (Bech, 2008)

Al desarrollar un breve resumen, podemos observar que, el comercio exterior ha estado permanentemente evolucionando con el tiempo, y de la misma manera se desarrolla nuevas formas de hacer negociación internacional, para favorecer un respeto de las economías nacionales pero que a su vez cumplan compromisos internacionales que faciliten su interconexión en función del mejoramiento de las mismas y de acortar las brechas con los países cuyas economías son las mayores en el mundo.

Pero se debe tener en cuenta como afirma que “la globalización significa también: ausencia de Estado mundial, sin estado mundial y sin gobierno mundial” (Bech, 2008) lo cual determina situaciones casi utópicas en lo referente a una homogeneidad de criterios entre las distintas organizaciones económicas pues sus intereses son distintos y sus economías demasiado heterogéneas, así se puede determinar si un capitalismo globalmente desorganizado, sin régimen internacional real hegemónico. Sin embargo, su participación está obligado a mantener un equilibrio entre la generación de medidas para proteger las políticas liberales de tal manera que cada uno de los que participan lleguen a alcanzar la mayor cantidad de beneficios al realizar la negociación.

1.2 Importancia de los acuerdos comerciales para el desarrollo.

Los Acuerdos Comerciales pueden generar el desarrollo de una nación ya que son una real alternativa a los Tratados de Libre Comercio (TLC), este tipo de acuerdos se creó debido al rechazo a los Tratados en el que cada país por más débil que su economía sea debe

competir bajo una misma igualdad de condiciones con países cuyas economías estén consideradas como desarrollados y en un mercado dominado por empresas transnacionales

El Tratados de Libre Comercio (TLC) y el Acuerdo Comercial para el Desarrollo (ACD) son dos instrumentos diferentes. Un Tratado de Libre Comercio (TLC) es una negociación basada únicamente en un pilar comercial, mientras que en el acuerdo comercial se añaden mesas de negociación referente a la inversión, contratación pública, propiedad intelectual y el tema de pequeñas cooperaciones con los países miembros de la Unión Europea.

Entre las diferencias que se podrían identificar entre el Tratados de Libre Comercio (TLC) y el acuerdo comercial con la Unión Europea (UE) son:

1. El tiempo en el que se reducirá los aranceles para dar inicio al comercio entre las partes que están en negociación, en el Tratado de Libre Comercio (TLC) el noventa por ciento de los intercambios comerciales debían desgravarse de forma inmediata, en el acuerdo con la Unión Europea (UE) este porcentaje se debería desgravar en un período de 10 años, con algunas excepciones de plazos mayores a 10 años.

2. Cuando se negoció los llamados productos sensibles para la economía ecuatoriana, especialmente los productos de tipo agrícola, el Tratado de Libre Comercio (TLC) no permite excluir ningún tipo de producto, mientras que esto sí es posible en el Acuerdo con la Unión Europea (UE), analizando este tema podemos observar que estas exclusiones podrían dividirse en:

- Una exclusión de tipo total, la misma que determinaría que los productos bajo esta modalidad no se rigen por las normas acordadas.

- Exclusiones parciales esto quiere decir a través de cupos de acceso basados en la cantidad de la exportación los mismos que permitirán administrar cada importación.
 - La permanencia de instrumentos comerciales tal es el caso del Sistema Andino de Franja de Precios para productos agrícolas, en el cual todas las preferencias arancelarias estarán dadas sobre el componente fijo y no sobre el componente variable.
3. En materia de medidas no arancelarias el Tratado de Libre Comercio (TLC) buscaba compromisos más allá de lo existente en la Organización Mundial del Comercio (OMC), limitando el uso de las llamadas restricciones no arancelarias a un pequeño número de medidas, en el Acuerdo multipartes con la unión Europea(UE) se mantiene el derecho hacer uso del Artículo XI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)/94 el mismo que permite generar restricciones cuantitativas las mismas que se pueden dar siempre y cuando se basen en circunstancias tales como las de prevenir o remediar una grave escasez de alimentos en una nación.
 4. En el caso de un Tratado de Libre Comercio (TLC) existió una clausula donde se evitaba las empresas de tipo público, en el Acuerdo con la Unión Europea (UE) está permitido su funcionamiento solamente si está acorde a las disposiciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)/94, en este acuerdo existen solamente compromisos marcados en el tema de la transparencia.
 5. En el tema de las medidas sanitarias y fitosanitarias el nuevo Acuerdo con la Unión Europea (UE) llega a establecer varias normas que van más allá del denominado Acuerdo de las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) de la Organización Mundial de Comercio

(OMC) que permita tener claro los procedimientos y plazos en los que se debe dar cumplimiento.

6. Con respecto al tema de las inversiones en el Acuerdo con la Unión Europea (UE) no obliga que entre las empresas del estado se deban someter al sistema de arbitraje del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI) situación que si lo estipula el Tratado de Libre Comercio (TLC), este tipo de acuerdo no cubre medidas de protección de inversiones tal es el caso de las expropiaciones.

7. En el tema de los servicios se negoció sobre la base de listas llamadas positivas, las cuales nos permiten tener acceso a mercados con varias limitaciones que están determinados en el acuerdo multipartes. En el Tratado de Libre Comercio (TLC) se acuerdan bajo el denominativo de listas negativas que llegaría a ser lo inverso, esto quiere decir los productos a los que no se concederán ninguna excepción.

8. En cuanto a compras públicas en la Unión Europea (UE) existe un tipo de negociación diferenciada cuando se trata de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES), las cuales se negociaran en cada una de sus listas correspondientes.

9. La Unión Europea (UE) En reiteradas ocasiones se ha pronunciado que el acuerdo no busca compromisos que no estén estipulados en la carta magna del estado, esta actuación nos permite entender el respeto a los principios y preceptos constitucionales.

Es importante recalcar que si bien en un acuerdo ya sea este de tipo comercial para el desarrollo se trata principalmente temas de comercio e inversión, estos se regulan por el Estado para garantizar su función social. En este sentido, persigue cooperación y solidaridad entre las partes, pues no mide el beneficio de realizar un acuerdo en el grado de acumulación

y consumo que logren sus habitantes, sino que estos en su totalidad accedan a alimentación de calidad, educación, salud, agua, servicios básicos, cultura, recreación y un ambiente saludable dentro de un desarrollo sustentable y en armonía con la naturaleza.

Un acuerdo comercial para el desarrollo promueve la diversidad cultural, mediante la complementariedad y el estímulo de mejorar la producción de tipo nacional, en contraposición a la exigencia de una sola cultura que tiende a uniformizar el mercado y estandarizar los patrones de consumo. Además, en un acuerdo comercial para el desarrollo se considera la seguridad y autosuficiencia alimentaria de una nación; por lo tanto, la agricultura no puede ser vista como una actividad más de la economía, sino que se le da un estatus privilegiado.

Para impulsar el crecimiento, el mercado extranjero no debe ser el motor de desarrollo, sino solo uno de sus tantos complementos. Para lograr esto es importante comprender que el gobierno debe analizar la medida de colocar barreras arancelarias o no arancelarias en varios sectores estratégicos de la economía, así como en aquellos en que se ponga en peligro a los microempresarios y a los pequeños productores. Este puede ser el único medio para blindarse frente a industrias de grandes países con grandes diferencias económicas tomando en cuenta que se debe considerar que podría traer nefastas consecuencias para los sectores menos avanzados.

1.2.1. El acuerdo con respecto a los Aranceles

Durante la negociación siempre se tenía como principal objetivo, alcanzar que la Unión Europea permita a los exportadores del Ecuador poder exportar, sus productos con aranceles iguales o menores que los que exportan nuestros compañeros latinoamericanos y

centro americanos de tal forma que las exportaciones ecuatorianas puedan ser competitivas y basados en este importante parámetro llegar con los productos a este importante mercado, *“para lograr la firma y subscripción de este acuerdo desde el mismo mes de Octubre del 2016 se vienen reduciendo las tasas arancelarias es decir que las que estaban en 45% en octubre del 2016, bajarían a un 35% al igual que las tasas que estaban en un 25% bajan a un 15% y a partir de ese porcentaje se produce una desgravación paulatina que culminara en junio del 2017, todo esto sin dejar de comprender que las salvaguardias de los productos no son aplicadas al total de productos a importar ya que un punto durante la negociación siempre fue el evitar que aquellos productos sensibles para la producción nacional y que sean necesarios estén exentos de las salvaguardias se puede determinar que son muchos los productos que llegarían a beneficiarse de esta medida entre ellos está el sector agropecuario”* (El Comercio, 2016)

Desde el primer día de Enero del año 2017 ingresarían a la Unión Europea sin el pago de aranceles más de treientos productos entre los cuales podemos observar que estarían el cacao, camarón, flores entre otros.

“Por ejemplo “Un total de 5000 toneladas métricas al año podrán ingresar de arroz sin el pago de aranceles, determinándose también que estará sometida a revisión después un tiempo no menor a cinco años, la variación o incremento de la cantidad de ingreso de arroz a la Unión Europea, de la misma forma el ingreso de la azúcar que podrá ingresar desde Enero del año 2017 hasta 15.000 toneladas sin que llegue a pagar ningún tipo de arancel este mismo arancel se tomará para 10.000 productos refinados” (El Comercio, 2016)

Mientras que para productos como *“El banano, al igual que cien productos que se consideraron como sensibles para nuestro país mantendrán un arancel que les permita pagar un Euro por cada tonelada métrica por debajo del valor que pagan por un producto igual el resto de países del mundo que exporten el mismo producto a la Unión Europea, dentro de esta línea de productos esta la soya, los cortes y partes de cerdo, vaca y sus derivados aves, carnes así como también balanceados”* (EL COMERCIO, 2016)

Los productos industriales como los plásticos y sus derivados, electrodomésticos de línea blanca, manufacturas de metal, entre otros, entrarán a la Unión Europea con un arancel del cero por ciento, mientras que los que ingresen al Ecuador tendrán una desgravación gradual o paulatina, esto se dará de acuerdo a la sensibilidad y tipo de producto, por ejemplo *“Los automóviles y sus partes se desgravaran en el lapso de unos siete años comenzando desde Enero del 2017, no siendo así las camionetas las mismas que se desgravaran en el lapso de diez años partiendo del arancel igual al 40%”* (EL COMERCIO, 2016)

1.2.2. Obstáculos técnicos al comercio.

“Cada área desarrollará las medidas nacionales necesarias para proteger los objetivos legítimos de la seguridad nacional, la prevención de prácticas, que puedan inducir al error, la defensa de la salud y la seguridad humana, así como también de la vida o la salud animal o vegetal, o del medio ambiente. Las medidas adoptadas no supondrán una restricción arbitraria o discriminatoria hacia el ingreso de mercancías de la otra parte u nación negociante, Comité de Comercio Exterior” (COMEX, 2012: 46)

El texto base sostiene que las partes deben dirigir su reglamentación técnica considerando las normas internacionales y sin ir en contra de los objetivos del acuerdo

comercial. Las partes deben buscar equivalencia en dichos obstáculos; es decir, reconocer las diferencias entre los países para no exigirles que ambos cumplan con las eliminaciones de barreras en el mismo período de tiempo. *“De esta manera, se favorece al menos desarrollado sin que compita en desigualdad de condiciones. Aquí también se dispone que las partes cooperen para mejorar las normas y reglamentos técnicos, así como que el país de mayor desarrollo brinde asistencia al otro para que pueda alcanzar las exigencias”*. (COMEX, 2012: 46-48)

“Según el acuerdo comercial para el desarrollo, las partes están en capacidad de aplicar salvaguardas cuando se evidencia un aumento de las importaciones de un producto similar o directamente competidor, a fin de proteger una rama de la producción nacional específica”.(COMEX, 2012):

Para esto es necesaria la correspondiente investigación o estudio que compruebe los riesgos o daños provocados por el incremento de la importación de un determinado producto. Las salvaguardas pueden ser arancelarias, o imponer cuotas máximas de importación, las cuales se aplicarán en los períodos que ambas hayan convenido en el acuerdo. Nunca podrá ser aplicada una salvaguarda sin previo aviso a la parte afectada mediante un escrito donde se explique detalladamente las razones de dicha decisión. *“Las salvaguardas también aplican cuando una parte requiere promover una rama de la fabricación, siempre y cuando esta esté claramente considerada en la política nacional y en el desarrollo económico o social y ayude a mejorar el nivel de vida a cada uno de los habitantes”* (COMEX, 2012: 48-52)

Con respecto a los servicios, cada una de las partes llega al acuerdo de dar el trato de nación más favorecida a todos los proveedores de servicios del país que genere la contraparte.

En este tema también se compromete al país más desarrollado a considerar las asimetrías y aplicar los principios del trato especial y característico. *“Solo se podrá poner trabas cuando el proveedor de un servicio sea monopolista o si éstas son necesarias para garantizar la calidad del servicio, sin que sean discriminatorias o distorsionen el mercado. Con respecto a este punto el trato de nación más favorecida se determinó que no se aplicará a las que realice el sector público ni a la provisión de servicios públicos, en los que se le reserva al Estado el actuar de la manera que considere acorde a sus prioridades de desarrollo”.* (COMEX, 2012: 53-61)

“El acuerdo comercial beneficiará las inversiones que promuevan los encadenamientos productivos, también la transferencia de tecnología y la creación de empleo local. Para las inversiones se aplicará el trato nacional, lo que significa que el país receptor de las inversiones de la contraparte debe dar el mismo trato que da a los inversores nacionales. Se dispone que las partes, excepcionalmente y siempre respaldadas en un marco legal coherente, pudieran expropiar los bienes inmuebles de los inversionistas, después del debido proceso legal y el reconocimiento de una indemnización acorde al valor de los bienes expropiados”. (COMEX, 2012: 61-70)

“El capítulo que más distingue al acuerdo comercial para el desarrollo es el que trata sobre comercio y desarrollo sostenible. Este capítulo es de gran importancia para los objetivos del acuerdo comercial para el desarrollo, pues en este se compromete a las partes a promover el comercio internacional siguiendo ciertos lineamientos que favorecen el desarrollo sostenible, la integración, y los temas sociales, laborales y ambientales que estén relacionados con el comercio. Se reconoce lo importante de consultar a los grupos sociales sobre la aplicación de estos acuerdos y respetar sus intereses. Igualmente, se acuerda el respeto al derecho

soberano de cada parte a establecer sus propias políticas de desarrollo e incluso a cambiar o crear leyes dirigidas a la protección social, laboral y de la naturaleza”(COMEX, 2012: 71-79)

“Debido a los ambiciosos objetivos del acuerdo comercial para el desarrollo, es vital que las partes concuerden cooperar para el desarrollo. Así, acordarán instaurar proyectos de cooperación que se direccionen a atender las prioridades de los países involucrados. Además, se tendrá en cuenta las diferencias en cuanto a desarrollo económico y condiciones sociales, culturales, geográficas, legales, entre otras. Las modalidades prioritarias de cooperación incluyen asistencia técnica, formación y capacitación e intercambio de conocimiento y tecnología. La cooperación promoverá las exportaciones y el acceso a diferentes tipos de mercados de pequeños productores; se hace énfasis en fortalecer el turismo, el flujo de personas, el comercio justo, la soberanía alimentaria, la investigación científica y la preservación del ecosistema“(COMEX, 2012: 71-79)

Para darle institucionalidad al acuerdo, el modelo de acuerdo comercial para el desarrollo decreta el inicio de la instauración de un Consejo de Administración. Su función principal será decidir sobre todas las cuestiones inherentes al acuerdo, *El Consejo evaluará el impacto de las disposiciones de desgravación a fin que estas cumplan con los objetivos sociales y económicos pactados, este consejo también supervisará la aplicación y cumplimiento del acuerdo, también está en capacidad de examinar la necesidad de realizar modificaciones y tratar de resolver las controversias para evitar llegar a instancias mayores. Otras instituciones conformarán los Comités y Subcomités, los cuales cooperarán con el Consejo de Administración. Se proponen tres Comités: de Diálogo Político, Económico-Social y de Cooperación. Los Subcomités se encargarán de temas específicos como medidas*

sanitarias y fitosanitarias, así como también los obstáculos técnicos al comercio, los asuntos aduaneros, acceso a mercados, cooperación, reglas de origen y finalmente la propiedad intelectual” (COMEX, 2012: 80-82).

Por último, se trata el tema de las controversias. “El acuerdo modelo dispone que de surgir alguna, las partes deben buscar un acuerdo mutuamente satisfactorio. Para esto, las partes se comprometen a facilitar toda la información necesaria a la otra parte y aportar soluciones que satisfagan a ambas. De no llegar a un convenio, o si no se lo cumpliera, la parte afectada podrá elevar el caso al Consejo de Administración, el cual deberá estudiar el caso y recurrir a métodos de conciliación o mediación para solucionar la controversia. El acuerdo comercial para el desarrollo determina que las partes aceptan que las disposiciones del Consejo de Administración son vinculantes, por lo tanto si este soluciona la controversia sus resoluciones deberán acatarse. De no ser así, el Consejo facultará el inicio de un arbitraje, conforme a como las partes hayan acordado llevar dichos arbitrajes” (COMEX, 2012: 82-86).

1.3 Cambio de la Matriz Productiva

Según la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo la matriz productiva es: “*El conjunto de interacciones entre los diferentes actores de la sociedad que utilizan los recursos que tienen a su disposición, con los cuales generan procesos de producción, Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo*”. (SENPLADES, 2012) Así podemos entender que una matriz podría no solo estar encaminada a las actividades económicas sino que tiene un ámbito más amplio referente a todo lo relacionado con la producción nacional, todos los movimientos que van a generar los ingresos de un país, considerando todas las medidas y actividades que se podrían realizar.

En este sentido un giro en la llamada matriz corresponde a un proceso complejo que debe ser elaborado tomando en cuenta todas las partes, sus características y necesidades. La concepción de la nueva matriz como un cambio en la productividad puede tener como uno de los principales objetivos primordiales cambiar el modo en que se perciben ingresos mediante el aprovechamiento de todos los productos que están constituidos como no tradicionales y respetando el medio ambiente mediante un cambio económico para transformar lo que hasta estos días se basa en la exportación de materia primas, a llegar a ser un país que determine la economía en la importancia que tiene cada uno de sus productos. *“Como concepto de matriz productiva, no se entiende solo un cambio en procesos económicos, los cambios deben darse a nivel de productos, procesos productivos y de las interacciones entre actores sociales responsables de dichos procesos”* (SENPLADES, 2012)

En la figura 1, podemos observar mayoritariamente que el total de exportaciones del país solo está en la producción de productos primarios.

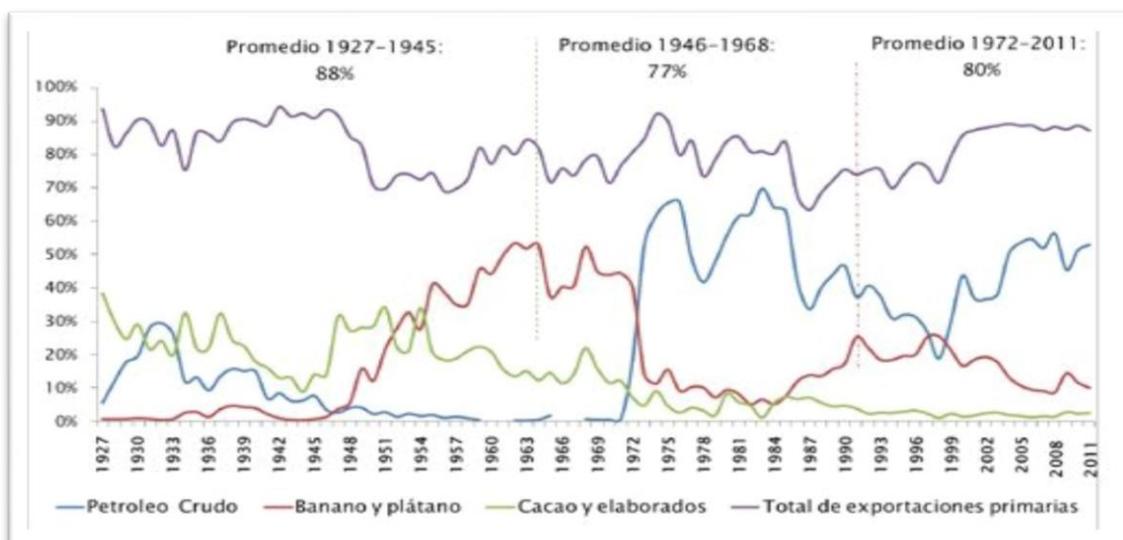


Figura 1. Diversificación de la matriz productiva, exportaciones primarias
Fuente: (ECOS 2014)

Según el Plan Nacional de Desarrollo se busca establecer diferentes ejes relacionados al constante cambio en la tecnología y la innovación a cada uno de los procesos de, sustitución de importaciones, a través de la producción bienes y servicios, así como también, del progreso de varias industrias y la innovación en los productos que se exportan a diferentes mercados. Los diferentes cambios propuestos por el actual régimen de gobierno ecuatoriano, pese a parecer prometedores y favorables podrían llegar a ser peligrosos, debido a que no tiene un crecimiento paulatino y permanente sino saltos determinantes basados en una reestructuración económica, planteada como meta, sin considerar a sectores estratégicos empresariales que aún aportan mayoritariamente a la economía del Ecuador pero además la falta de inversión extranjera y la consolidación de industrias fuertes y competitivas a un nivel de tipo internacional.

Si no se hace un cambio técnico y no basado únicamente en objetivos políticos se puede caer en procesos que podrían ser cambiados ante un eventual cambio de gobierno ya que este cambio debe necesariamente tener un respaldo técnico y estar regulado por una normativa que pueda trascender a cualquier cambio de rumbo en la política financiera para que los objetivos primarios de favorecer a la sociedad sea alcanzable pero coherente con el desarrollo económico de la nación.

El país actualmente está atravesando en los actuales momentos una crisis económica (a septiembre del 2016) determinado por varias causas, entre las que podríamos llegar a citar es el bajo precio del petróleo y el incremento del gasto público lo cual ha limitado la continuidad de proyectos, sumado al eventual cambio de gobierno observamos que la matriz productiva podría llegar a no tener un desarrollo sostenible pero también dependerá de las condiciones en las que pueda asumir el siguiente gobierno la nación y el nivel de importancia que se dé a dicho cambio.

1.3.1. Sectores específicos

El Cambio de la Matriz Productiva no es más que una nueva estrategia que ha implementado el gobierno del Ecuador actual para tratar de hacer que exista un crecimiento sólido de la economía y del sector social. *“El objetivo es que se sienten bases estructurales en catorce sectores productivos y cinco industrias estratégicas para el proceso de cambio de la matriz productiva del Ecuador”* (Consejo Sectorial de la Producción, 2014)

El cambio se estima que se debe dar en todo el aparato productivo con el fin de mejorar la cadena productiva y que esta a su vez esté en condiciones de fabricar productos que estaríamos en la capacidad de llegar a exportar El crecimiento y creación de estas nuevas

empresas e industrias tienen como uno de los principales actividades llegar a fortalecer la cadena productiva con la finalidad de que en el país se pueda fabricar productos que hoy en día importamos con una calidad digna de exportar inclusive, llegando a cambiar lo que el país ha venido haciendo desde hace varios años que es importar tecnología y exportar materias primas, insumos, bienes de producción mismo.

Para llegar a cumplir esto se ha dividido a las industrias más importantes en dos divisiones:

“En el primero corresponde al de alimentos frescos y alimentos procesados, la industria de la bioquímica y de la biomedicina, industria del calzado, y de las confecciones todo lo referente a energías renovables, así como también lo concerniente a la industria farmacéutica, a la metalmecánica, petroquímica, y a los productos de madera o de origen forestal”. (Consejo Sectorial de la Producción, 2014).

“En el segundo sector tenemos industrias como las de servicios ambientales, industrias dedicadas a servicios informáticos tales como software, hardware, así como también vehículos, carrocerías automotores y sus partes en general, las industrias dedicadas al transporte, a la logística y a la construcción y finalmente tenemos aquí al turismo”. (Consejo Sectorial de la Producción, 2014)

Al ser estos sectores muy representativos para generar un cambio en la matriz productiva, debemos mantener el hecho de que en cada mesa de negociación se debe determinar medidas para que se pueda dar el proceso de cambio, lo cual depende de los acuerdos internacionales y de las políticas de comercio exterior pero basadas en una real acondicionamiento de reglas claras que fomenten la inversión fundamentalmente.

Al igual que el tema del “cambio de la matriz productiva” también se dispone además de la transformación de la “matriz energética”, que es el cambio de la industria y las consecuencias en todos los procesos productivos, este cambio es de vital importancia, pues se analiza realizar un cambio de la energía cara y contaminante, *“basada en hidrocarburos a una más barata y limpia sostenida por ocho hidroeléctricas que actualmente están en construcción, en varios sectores del país, según el gobierno ecuatoriano esto nos obliga a que el estado tenga una inversión de alrededor de 5.000 millones de dólares dineros que una vez terminadas las construcciones llegarían a realizar un aportarán al país de casi 2.800 megavatios, y que empezarán a operar desde el 2016”* (Andes, 2014), Con este aporte que llegarían a realizar las hidroeléctricas en el futuro, el Ecuador se evitaría la generación térmica que contamina el medioambiente y resulta más costoso para la nación sin embargo hoy en día se promueve la investigación y desarrollo de energías renovables.

“La Industria farmacéutica es un sector que si bien es cierto ha llegado a tener un crecimiento paulatino de esta industria generando cerca de 1.200 millones de dólares anuales en el sector privado mientras la demanda por parte del estado de este tipo de productos llega a ser de 450 millones de dólares” (EKOS, 2014)Es, debido a este fenómeno de demanda se busca que se provea de medicamentos por parte de empresas locales, aunque cabe destacar que dentro del ámbito público la empresa ENFARMA ha tenido problemas que llevaron a su desaparición, siendo la misma el ejemplo de lo que sería “la revolución farmacéutica”, constituyéndose en un traspie del cambio de la matriz productiva en el sector farmacéutico.

Existen sectores que son fundamentales para el desarrollo y corresponden al sector de la industria tecnológica, al de los vehículos y la industria de la construcción, esto debido a que

en la actualidad en el mundo se ha visto un mayor avance en los inventos científicos y tecnológicos, provocando una modernización constante de la tecnología. *“En el país, la industria del software genera alrededor de 300 millones de dólares, según las cifras de la Asociación Ecuatoriana de Software”* (EKOS, 2015) lo que ha determinado que la tecnología cada vez demande más de los profesionales y de las empresas relacionadas con el sector, tomando en cuenta también que la industria relacionada con la construcción aporta al *“Producto Interno Bruto (PIB) del Ecuador con cerca de 10.142 millones de dólares”* (Líderes, 2015), y *“alrededor de 30.000 locales se dedican a la venta de vehículos en el Ecuador”* (Líderes, 2015), el denominado cambio de la matriz productiva quiere crear industrialización y a la vez mejorar la producción en cada uno de los sectores.

La inversión es evidente en sectores de la industria de turismo, de transportes y la de logística esto es fundamental debido al acuerdo con la Unión Europea. Pues resulta de vital importancia la modernización y el buen estado de redes viales, puertos y aeropuertos para sostener la previsible actividad comercial y probablemente la inversión extranjera respaldándose además con el desarrollo del sector turístico.

Además las industrias que se han tomado como de prioridad necesitan un adecuado trabajo en materia de seguridad jurídica, políticas públicas e inversiones, pero a más de esto es de conocimiento que estas áreas estratégicas nombradas en cinco ejes, de trabajo, ya están en estudios y hasta iniciando la fase de factibilidad, estos ejes incluyen *“la construcción de la Refinería del Pacífico, inversión en la industria Petroquímica para la producción de urea y fertilizantes nitrogenados, construcción de fábrica de biocombustible, bioensayos, siderurgia, metalurgia, y astilleros, y el mapeo geológico a escala nacional”*

Tabla 1
Sectores estratégicos Acuerdo Ecuador Unión Europea

SECTOR	DESCRIPCIÓN	
BIENES	1	Alimentos frescos y procesados
	2	Biotecnología
	3	Confecciones y calzado
	4	Energías renovables
	5	Industria farmacéutica
	6	Metalmecánica
	7	Petroquímica
	8	Productos forestales de madera
SERVICIOS	9	Servicios ambientales
	10	Tecnología
	11	Vehículos
	12	Construcción
	13	Transporte y logística
	14	Turismo

Fuente: (SENPLADES 2014)

INDUSTRIAS ESTRATÉGICAS

- 1) Refinería
- 2) Astillero
- 3) Petroquímica
- 4) Metalurgia

5) Siderurgia

Con todas estas acciones se prevé sustituir las importaciones de manera estratégica y, por supuesto generar un panorama diferente promoviendo la exportación de determinados productos llamados no tradicionales de calidad a mercados competitivos, pero mejorar además las condiciones de los productos tradicionales, preservando y priorizando la industria del Ecuador, con énfasis en las pequeñas y medianas empresas, con políticas claras que permitan un libre acceso a mercado internacionales para nuestros productos, uno de estos y quizá el más importante es el Acuerdo con la Unión Europea.

CAPÍTULO II

2. Aspectos Teóricos

2.1. Que es un Acuerdo Comercial

El Estado Ecuatoriano está suscripto a varios acuerdos comerciales de distinto índole los cuales le brindan algunas ventajas de preferencias arancelarias de tipo total o a veces parcial, esto permite que los productos ecuatorianos estén presentes en varios mercados alrededor del mundo haciendo conocer la calidad del producto el precio y su cantidad, factores fundamentales para llegar al consumidor.

Es por esta razón que el comercio exterior del Ecuador ha girado en torno a la suscripción de convenios y tratados comerciales, ya sean estos de libre comercio o de tratamiento preferencial, con la finalidad de llegar a eliminar o minimizar los aranceles aduaneros de los países de destino, o también para disminuir la burocracia que implica ingresar un producto a un país diferente al de su origen.

Los bloques económicos a los cuales pertenecemos son:

- Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)
- Comunidad Andina de Naciones (CAN)
- Sistema Global de Preferencias Comerciales entre los Países en Desarrollo (SGPC)

Los Acuerdos Comerciales para el Desarrollo nacen como una alternativa a los Tratados de Libre Comercio (TLC), como una de sus principios constan el reconocer las asimetrías en favor de las naciones con un desarrollo en crecimiento, llegar a vigorizar las pequeñas y medianas empresas (PYMES), establecer políticas arancelarias pensando en las necesidades

del Ecuador y de su población tales como necesidades alimentarias, de medicina y de servicios básicos, también el respeto a la naturaleza, etc. Cabe destacar que es muy importante, llegar a acuerdos mediante negociaciones transparentes.

2.1.1 Comercio Exterior Ecuatoriano y acuerdos celebrados

En general cada uno de los acuerdos comerciales se vuelven importantes debido al impulso que llegan a generar a la industria del Ecuador, ya que nos brinda una oportunidad de llegar con los productos nacionales hasta nuevos mercados expandiéndonos en un universo de posibles compradores.

Los empresarios se verán obligados a buscar los medios para mejorar su producción, reducir los costos, y generar innovación en la producción.

Este reto debe ir de la mano con las facilidades de logística que se podría dar en el Ecuador, debido a las carreteras en excelente estado.

Debemos considerar como una prioridad la de llegar a negociar bajo la suscripción de un acuerdo comercial que llegue a mejorar el comercio exterior en el Ecuador en bien de incrementar la economía, sin embargo comprendamos que en la actualidad se encuentran en vigencia varios acuerdos (anexo A) comerciales y otros se encuentran en negociaciones, por ejemplo revisemos parte de ellos: tabla 1:

Tabla 2
Acuerdos comerciales vigentes de Ecuador

ACUERDOS MULTILATERALES		
Acuerdo	Fecha de suscripción	
El Ecuador es miembros de la OMC	Desde 21/Enero/1996	
UNIONES ADUANERAS		
Acuerdo	Fecha de suscripción	
Comunidad Andina	Desde 26/Mayo/1969	
ACUERDOS COMERCIALES PREFERENCIALES		
Acuerdo/Parte(s) signataria(s)	Fecha de suscripción	Vigencia
Guatemala (AAP.A25TM N°42)	Desde 15/4/2011	19-feb-13
Chile (AAP.CE N° 65)	Desde 10/Marzo/2008	5-ene-10
Colombia Ecuador Venezuela MERCOSUR (AAP.CE N° 59)	Desde 18/Octubre/2004	
México (AAP 29)	Desde 30/Abril/1983	6-ago-87

Fuente (Cámara de Industrias de Guayaquil Abril 2015 Pdf.)

Las políticas económicas de gobierno en los últimos años han determinado en cierto punto alianzas estratégicas con socios comerciales que no son los más importantes consumidores de los productos provenientes del Ecuador ni tampoco son productores de productos o servicios en volúmenes considerables para el país, Turquía, Irán entre otros. Sin

embargo, no hay que desconocer el canje planteado a través del cambio de la matriz productiva y con las políticas acordadas será beneficioso para el desarrollo de la industria del Ecuador, esto siempre y cuando se base en los objetivos del estado, y en una estimulación de las inversiones, incluso aquellos que constan en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI) hacen que estos sean indispensables principalmente, en la Unión Europea, en EE.UU. y países vecinos cuyo límite está en el océano Pacífico, lo cual necesariamente tendrá que ser visto por el gobierno entrante desde febrero del 2017.

2.1.2 Importancia de los Acuerdos Comerciales con la Unión Europea

Una vez puesto en marcha este acuerdo, nos permitirá que varios de los productos originarios de este país puedan ser vendidos en mercados Europeos sin aranceles, actividad que permitirá:

- Una creciente competitividad para las empresas del Ecuador
- Incremento de las exportaciones hacia la Unión Europea (UE)
- El incremento de puestos laborales en el Ecuador

Entre los productos a exportar con beneficios en las futuras exportaciones hacia este destino Europeo están café, rosas, palmito, cacao, aceite de palma, chocolates, margarinas, jugos, entre otros productos. En la negociación se los llamo a los productos anteriormente mencionados como COMMDITY, y se negoció la posibilidad de crear las normas necesarias para que los productos puedan llegar al mercado Europeo a mejores precios.

Como uno de los datos más importantes recabados podemos citar que dé, acuerdo a las cifras que registra el Banco Central del Ecuador, “En el año 2013, de los productos no

petroleros que Ecuador exporta al mundo, el 25.55% tuvieron como destinos los países de la Unión Europea, mayor a la del año 2012 que fue del 24.61%. Así mismo, las exportaciones no petroleras a la Unión Europea del 2013 vs 2012 se incrementaron en un 12%” (INSTITUTO DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES, 2015)

En esta negociación se plantean ámbitos importantes para el Ecuador como por ejemplo, Derechos de Propiedad Intelectual, Contratación Pública, Protección a Indicaciones Geográficas, Comercio y Desarrollo Sostenible, y el Comercio de Servicios.

Pese a varias opiniones de las Cámaras de Comercio de las distintas ciudades del país, sobre lo positivo y negativo que generaría la suscripción del acuerdo a la economía del Ecuador, el acuerdo en análisis llega a fortalecer las relaciones políticas y comerciales con la Unión Europea

Tras no suscribir el Tratado de Libre Comercio (TLC) desde el año 2007, Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia estaban en constantes reuniones y rondas de negociación para llegar a la firma de un acuerdo comercial con la Unión Europea, ya sea por presiones políticas provenientes de la Unión Europea (UE), por la complicada situación del presupuesto ecuatoriano que se preveía a inicios del 2015 y por la insistencia de las industrias exportadoras, El país vuelve a mesa de negociación junto con la Unión Europea (UE) y en el mes de julio del año 2014 se acordó la suscripción de un arreglo comercial. Llegando a concretar las condiciones de acuerdo con las necesidades del Ecuador, ya que llegar a suscribir el Acuerdo Multipartes con la Unión Europea era de vital importancia debido a que con el bloque económico con el que se firmo es el principal mercado de las exportaciones no

petroleras ecuatorianas; en el gobierno se estableció que posterior a la firma se potenciarían la economía y el desarrollo, ecuatoriano.

El Ecuador, aún sin proponérselo, está inmerso dentro de un proceso de interconexiones internacionales crecientes, derivadas de la expansión económica transfronteriza y de la innovación tecnológica (tecnología de la información). Este proceso, conocido mundialmente como “globalización”, no puede ser materia de regulación (suponiendo que alguien estuviese interesado en hacerlo), pero puede ser aprovechado en beneficio del crecimiento de su pueblo.

La digitalización, convergencia y globalización de las redes de información ha producido y continuará produciendo cambios profundos en la sociedad. La información se ha convertido en la fuente primaria del desarrollo, tanto económico como democrático. El mundo de hoy es diferente a aquel de hace veinte años. Sabemos que continuará cambiando en forma tan dramática que, de aquí a veinte años más, lucirá totalmente diferente a lo que es ahora. Nadie puede decir exactamente cómo, pues los cambios ocurren a un ritmo muy rápido y es muy difícil anticipar tendencias a largo plazo.

En la actualidad, como en ninguna otra época, los países buscan insertarse en la forma menos dolorosa posible a la vorágine mundial que, de una forma u otra, incide en la vida de cada uno de sus ciudadanos, sin que se pueda evitar. Desde el punto de vista económico, no existe un país que pueda auto sustentarse y no necesitar del concurso y apoyo de otras naciones, aun las naciones más ricas requieren recursos de los cuales carecen y que obtienen a través de varias negociaciones y acuerdos que suplen sus necesidades. El crecimiento de la negociación exterior permite que las naciones prosperen.

El Ecuador participa también de tales acuerdos y comercializa sus productos al amparo de las normas que tales instrumentos establecen. Pero, cuando estas normas, por cualquier razón o circunstancia cambian y perturban el equilibrio alcanzado, se hace imprescindible buscar nuevos mecanismos que lo restauren, so pena de quedarse relegados y verse perjudicados en sus transacciones comerciales internacionales. Y esto es precisamente lo que está sucediendo. Las negociaciones comerciales mundiales que se enmarcan en la Organización Mundial de Comercio están paralizadas por más de diez años y no existen indicios que permitan avizorar la reanudación del programa de Doha para el Desarrollo o Ronda de Doha capital del estado de Catar. Los acuerdos comerciales bilaterales están delineando el nuevo escenario comercial internacional mientras que el país no está participando activamente.

La firma del acuerdo multipartes con la Unión Europea otorgaría al Ecuador un nuevo mercado de importación y uno de los más grandes y más dinámicos del mundo.

Es de vital importancia para el Ecuador crear relaciones comerciales con naciones o bloques comerciales que se llegan a constituir mercados de la producción ecuatoriana, considerando que una de las formas más importantes para recaudar divisas que tiene el estado son las exportaciones. No firmar un tratado y no mantener relaciones comerciales con nuestros principales socios comerciales como lo es Estados Unidos de América o la Unión Europea, es una decisión errónea la cual traería consecuencias poco beneficiosas al Ecuador. Pero de la misma manera firmar un tratado que no guarde las garantías necesarias para que el tratado sea justo también sería un error para el país. El país frente a este tratado debe exigir en todo momento el respeto a la soberanía y la protección a los sectores productivos más vulnerables.

Capítulo III

3. Análisis de las Partes del Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea

3.1. Acuerdo Comercial Celebrado entre Ecuador y la Unión Europea

Los objetivos de comercio en el área de bienes y servicios, que se negociaron dentro de los acuerdos preferenciales y de comercio en el acuerdo con la Unión Europea (UE), “se sujetan a las disposiciones del art. XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) 1994 y al art. V del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), en el que se trata acerca de la liberalización progresiva y gradual del comercio. El marco de negociación del acuerdo en materia de comercio e inversión se encuentra sujeto a las normas multilaterales de la Organización Mundial de Comercio (OMC), a la obligación de preservar el ordenamiento jurídico andino, de conformidad con la decisión 598 de la Comunidad Andina (CAN)” (Levi Coral, 2013).

El objetivo de los países Europeos tras la negociación es llegar hacer que todo el comercio de bienes este tratado y negociado en el acuerdo, y que esta negociación este acorde a las medidas planteadas por la Organización Mundial de Comercio (OMC). Esta cobertura implica que el 90% del comercio se sujete a las reglas que se trató y negoció. Sin embargo recordemos que en la firma del tratado con nuestros países vecinos como Perú y Colombia se llegó a superar de acuerdo a lo negociado en cuanto a bienes un equivalente igual al 98% de cobertura

El jueves 17 de julio del 2014 el ministro de comercio exterior ecuatoriano en rueda de prensa indico la finalización de un acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea, el mismo que se llevó acabo en Bruselas, Bélgica. Sin embargo recordemos que en el año 2009

el Ecuador abandonó la mesa de negociaciones de la que también formaban parte sus vecinos andinos Colombia y Perú, quienes si llegaron a suscribir un acuerdo y actualmente está en vigor un Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea. Mientras que gobierno ecuatoriano consideró que lo negociado no estaba de acuerdo con la política y los objetivos de desarrollo que perseguía el Ecuador.

Uno de los incentivos más significativos que hicieron a las autoridades cambiar su decisión y terminar suscribiendo el acuerdo que en Ginebra pese a estar ya negociando en el año 2009 no se culminó, y que como fundamental propósito tubo el reducir los aranceles en la importación del banano producto con el que llegamos principalmente a este mercado, cabe destacar que la exportación de este producto es primordial en la balanza de exportaciones del Ecuador y la Unión Europea, sin embargo en las rondas de negocios llegaron acordar la rebaja de aranceles en temas relacionados con la propiedad intelectual, servicios y compras públicas.

La debilidad ecuatoriana en cuanto a las exportaciones no petroleras quizás es uno de los puntos más significativos para el Ecuador ya que en ese sentido los productos no resultan muy competitivos con la Unión Europea (UE). *“Para el primer semestre del 2016, las exportaciones del sector petrolero del Ecuador alcanzan un 29.95 %, mientras que las no tradicionales representan el 30,50 %, mientras que las tradicionales el 39,55 % Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones”* (PROECUADOR, 2016), y aunque Estados Unidos es el principal país a donde se exporta debo destacar que *“Europa de las exportaciones no petroleras se lleva el 34%”* (Líderes, 2016), lo cual determina, como fundamental para llegar a firmar el acuerdo.

Las exportaciones del Ecuador aproximadamente en un 85% llega a beneficiarse del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) Plus, cuando se inicie a exportar a la Unión Europea.

“El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) Plus seguirá vigente mientras se ratifica el acuerdo, que se prevé entre en vigencia a finales del año 2016. Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones” (PROECUADOR, 2016, p. 2).

Entre los productos no tradicionales nuevos que posterior a la suscripción el país puede exportar a Europa tenemos la maíz, arroz, caña de azúcar, harina, puré de banano, mezclas de café y productos derivados de café, entre todos dan un total de 128 productos que en porcentaje es el 60% del total de la producción agrícola nacional que se los excluyo; en el sector lácteo se logró la exclusión de “La leche líquida, quesos y mantequillas, también se puede importar hasta 400 toneladas de leche en polvo al año, esto es el 0,18% del total de la producción interna del Ecuador, se aceptó la protección de 5 años para fármacos y 10 para agroquímicos de uso para investigaciones, pero estarán en vigencia 5 años a partir de la validez del convenio más 2 años de gracia, solo para nuevos productos”. (El Universo, 2014).

Siendo los aspectos más relevantes los indicados cabe analizar de una forma detallada las partes del acuerdo lo cual se realiza más adelante para fortalecer la visión en conjunto del acuerdo, pero las negociaciones suponen un avance en las relaciones de los estados entendiendo que dentro de estas negociaciones se incluye el compromiso del Ecuador de hacer que los productos tengan una mejor calidad lo cual influiría notablemente en la economía del país.

3.2 Análisis de las partes que componen el acuerdo comercial

El comercio exterior es una de los motores generadores de la economía y del desarrollo del país. Por lo tanto se basan las negociaciones en las políticas de desarrollo del país. Las mismas que son básicas para concretar la negociación, trato en el que podemos incluir factores como: intercambio de bienes y servicios, compras públicas, circulación de personas en los países que firman el acuerdo, propiedad intelectual, gobernanza, cooperación, inversiones, desarrollo sostenible, áreas básicas que se negociaron y se analizaron.

3.2.1 Acceso a mercados

El principal objetivo del acuerdo multipartes es obtener un ingreso preferencial al mercado Europeo. Este ingreso debe incluir bienes de carácter agrícolas y no agrícola, pues si se llegase a suscribir esta parte del acuerdo nos permitirá llegar al continente Europeo sin aranceles a productos como rosas, palmito, café, aceite de palma, chocolate, harinas, jugos elaborados, cacao, frutas del trópico, cereales, mermeladas, vegetales, además de algunos otros productos. Entre estos están los productos de exportación que llegaran a beneficiar a pequeños productores. (Ver tabla 2).

Tabla 3

Porcentaje de pequeños productores a la Unión Europea

PRODUCTO	PORCENTAJE DE PEQUEÑOS PRODUCTORES (%)
Plátano	71
Cacao	68
Brócoli	63
Piñas	68
Café	79
Quinoa	94

Fuente: (Ministerio de Comercio Exterior, Diciembre del 2014)

Lo que indica según estas cifras un beneficio directo para los pequeños productores en estos productos, pero fortalece la percepción de un favorecimiento para las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) lo cual es un puntal de la negociación por parte del Ecuador.

Dentro de las negociaciones posteriores a la salida del Ecuador del primer acuerdo se logró llegar a un acuerdo de un gran volumen libre de arancel para “37.000 toneladas con crecimiento del 3% anual para exportar maíz duro y derivados del mismo; además de un contingente libre de arancel para exportar 5.000 toneladas métricas arroz; además de la libertad de aranceles para 15.000 toneladas y con un crecimiento anual del 3% para exportar azúcar cruda y panela, también se negoció que un total de 10.000 toneladas métricas para la exportación de azúcar blanca” (Ministerio de Comercio Exterior, 2014).

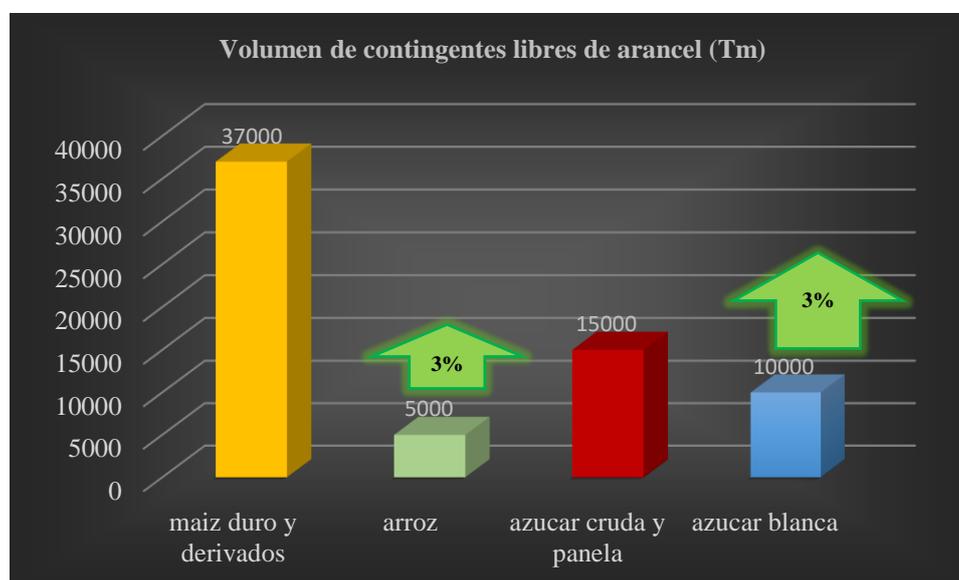


Figura 2. Contingentes libres de arancel acuerdo Ecuador - Unión Europea
Fuente: (Ministerio de Comercio Exterior 2016)

El actual arancel para el banano del Ecuador en la Unión Europea (UE) “Se reducirá desde 132 hasta llegar a 75 euros por tonelada en el 2020” (Ministerio de Comercio Exterior, 2014). Permitiendo que el banano producido en Ecuador obtenga paulatinamente lleguen a

tener las preferencias de las que gozan varios países exportadores a la Unión Europea, además esperamos que retome el nivel de exportaciones que la fruta tuvo de antaño.

3.2.1.1. Acceso de bienes agrícolas al mercado ecuatoriano

En el acuerdo entre el Ecuador y la unión Europea se excluyeron productos de importación hacia el Ecuador tales como: carnes y procesados de bovino, carnes y procesados de aves, maíz y derivados, arroz y derivados, soya, papa congelada, azúcar, mantequilla, queso fresco, leche en polvo, yogurt, maíz dulce, embutidos cocidos de porcinos y alimentos para animales. Tomando en cuenta que los productos excluidos *“representan cerca del 60% del valor bruto de la producción agropecuaria del país, y son sectores en los cuales la participación de los pequeños productores es aproximadamente del 80%”* (Ministerio de Comercio Exterior, 2014), el objetivo del Ecuador es proteger la industria agropecuaria del Ecuador.

En el sector de los lácteos, *“el Ecuador acordó crear un contingente de importación de 400 toneladas para la leche en polvo y los lacto-sueros con un crecimiento de 20 toneladas por año. Este volumen representa el 0,18% de la producción de leche líquida actual”* (Ministerio de Comercio Exterior, 2014).

El gobierno del Ecuador mantendrá el valor del arancel cuando las importaciones superen el volumen establecido en el acuerdo, sin embargo debemos entender que estas medidas arancelarias se acordaron con el objetivo de precautelar las características y necesidades debido a lo importante que es la agricultura en el área social y económica principalmente de la sierra en donde se encuentran los principales productores de leche y sus derivados.

Otro producto que no tiene una difusión y alta aceptación en nuestro medio son los quesos conocidos como queso de baja humedad o denominados maduros para los cuales, “*Se dispondrá de 17 años de plazos para la reducción arancelaria, con un contingente de libre acceso de 1.000 toneladas con un crecimiento de 50 T.m. año*” (Ministerio de Comercio Exterior, 2014).

Esto llega a ser un valor mínimo en referencia de la producción a nivel nacional. Además se ha determinado que se aplique una salvaguardia cuando llegue a estar por arriba del 120% del nivel de producción nacional, sin embargo a través de este acuerdo se podrá mantener un ingreso controlado de esta producción. En este sentido las salvaguardas establecidas y dadas las condiciones de la economía ecuatoriana no parecen dar los resultados esperados en un inicio pero al entrar en vigencia el acuerdo con la Unión Europea se establecerá los parámetros de acuerdo al impacto de las mismas, debido a que a partir de inicios del año 2017 se procedería a eliminar los subsidios a los quesos de exportación.

Se encuentra también relacionado lo referente a la política pública, Este acuerdo multipartes contempla que el país puede emplear programas o aplicar políticas que ayuden a que la agricultura sea competitiva, esto puede ser de manera general o en algún otro sector específico dependiendo de sus políticas de desarrollo y económicas, además el acuerdo cuida la industria de la producción agrícola, dando plazos de tiempo para una reducción paulatina de los aranceles de importación, esto se lo realiza basado en lo perceptivo del producto, comprometiéndose además la Unión Europea a eliminar los subsidios en aquellos productos que ingresan a la Unión Europea y está previsto que sean eliminados del arancel.

3.2.1.2. Acceso de bienes industriales, pesca y acuicultura al mercado de la Unión Europea

La suscripción del acuerdo permite que los bienes que son manufacturados ingresen con un arancel del 0% a los mercados Europeos, esto conjuntamente con varios otros productos que inclusive están incluidos dentro de los que se desarrollaran como parte del cambio de la matriz productiva.

Dentro de las exportaciones del país están considerados industrias tales como las de bienes manufacturados y dentro de este grupo áreas como los alimentos; muebles de madera; maderas; manufacturas de plástico; entre otros.

Mientras que en el área de plásticos, metal y sus manufacturas, químicos farmacéuticos, madera, electrodomésticos papel industrial y otros estos podrán en el futuro ingresar al mercado europeo sin que deban pagar aranceles.

En el sector industrial en lo referente a las normas de origen, se logró negociar medidas flexibles para la industria, aprovechando de esta manera, el programa de liberación de aranceles de la Unión Europea, situación que en el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP plus) no lo tenía.

En la industria pesquera y la acuicultura que se exporta a la Unión Europea tendrá un efecto positivo tras la firma del acuerdo ya que no pagarán aranceles para ingresar al mercado ya mencionado, esto sin duda mejorara las exportaciones ya que tendrá mejores oportunidades de competir y seguramente obtendrá mejores resultados que los actuales con el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP+). Por ejemplo una de las industrias directamente

beneficiadas es el camarón, que vende alrededor de 900 millones de dólares al año a la Unión Europea, esta industria evitará el pago del 3,6% del arancel que actualmente paga.

La industria ecuatoriana se ha constituido en uno de los más importante exportadores de productos relacionados con la pesca y la acuicultura a la Unión Europea, tras la suscripción de este acuerdo se prevé mantener este nivel de exportaciones he incrementarlas. Se estableció una flexibilidad que ayuda a la industria pesquera del Ecuador, la misma que permite que de una manera complementaria puedan los demás países que tienen acuerdos con la Unión Europea puedan fortalecer. Se estableció la flexibilidad para la industria ecuatoriana, permitiendo la complementariedad de países socios con la Unión Europea puedan dentro de la industria pesquera exportar a través del Ecuador hacia estos destinos.

El país de forma paulatina disminuirá los aranceles hasta desaparecerlos en lo referente a productos que provengan de la Unión Europea, esto se refiere al 76% del total de importaciones que realice el Ecuador, esta norma se llegará a cumplir en los primeros 5 años, mientras que la diferencia entre 7 y 10 años luego de la suscripción, pero además el país continuara con la prohibición de importar bienes que sean usados de cualquier tipo.

En el caso de los automotores así como también las partes de los vehículos o repuestos y los (CKD) ² que se importen de la Unión Europea disminuirán los aranceles en un lapso no mayor a 7 años posterior a la firma y aprobación de sus legisladores esto se prevé desde inicios del 2017. Además está muy específico que el Ecuador no podrá importar re

²Son instrumentos financieros mexicanos colocados por la Bolsa Mexicana de Valores que pertenecen al Mercado de Capital de Desarrollo y sirven como vehículo para el financiamiento de actividades y proyectos de sectores con rendimientos a largo plazo, como la infraestructura, la minería y las comunicaciones, entre otros Tomado de. Deloitte http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/mx/Documents/bienes-raices/Certificados_Capital_CKDes_210610.pdf

manufacturados motores ni partes de motores y seguirá manteniendo las regulaciones que restringen la importación de automotores que hayan sido fabricados dos o más años antes de que se realice la importación, así como la importación de vehículos que tengan la características de haber sido usados. También el acuerdo tiene cláusulas que habla de colocar salvaguardias a la importación Europea de productos que dañen la producción nacional.

Está determinado que en los cinco años posteriores a la firma del acuerdo se revisa la conveniencia o no de seguir manteniendo las medidas arancelarias a las que se llegó y bajo las que se procedió a suscribir.

La suscripción ayudará al Ecuador a beneficiarse de mejores oportunidades de exportar sus productos a la Unión Europea (U.E.) la pesca, los plátanos, cacao, las flores, frutas, el café.

Los términos del nuevo acuerdo multipartes con la Unión Europea son más beneficiosos que los que se mantenía con el Sistema Generalizado de Preferencias, concedido por la Unión Europea (UE), cuyo vencimiento se dio a finales del 2016 para Ecuador. Ya que llega a permitir al país más accesos para productos que se podrían exportar de una forma clave para la Unión Europea (UE). Sin embargo, el acuerdo no sólo permite un ingreso de productos con bajos costos sino que nos asegura el acceso a uno de los mercados más importantes del mundo en lo que se refiere a consumo; es importante también entender que este acuerdo a los productores y exportadores permitirá tener estabilidad y tranquilidad, la cual ayudara a mejorar la producción y diversificación los intercambios comerciales al igual que la inversión ya sea esta estatal o privada tanto en Europa como en Ecuador.

3.2.2 Normas de origen

Las normas de origen constituyen un componente fundamental dentro de procesos de integración, ya que son medidas establecidas para determinar el lugar de origen de los productos, siempre y cuando, cumpla con requisitos mínimos de producción, fabricación o transformación.

Dentro del Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea, ninguna parte aplicará a los servicios y a los bienes importados reglas de origen que disten mucho y sean diferentes que las aplicadas en ese momento a otras mercancías y servicios iguales.

3.2.4.1. Especificación de los Criterios de origen y los productos obtenidos

Los denominados productos totalmente obtenidos abarcan aquellos productos que son producidos en su totalidad en su nación de origen y que no poseen recursos importados de ningún tipo, es decir productos extraídos directamente del suelo o fondo marino, productos, animales vivos nacidos y criados, productos vegetales cosechados o recolectados, toda esta secuencia solo realiza dentro del país exportador.

3.2.4.2. Productos suficientemente elaborados o transformados

Cuando hablamos de productos elaborados o transformados, son aquellos que no sean totalmente obtenidos en el país de origen y los cuales requieran para su elaboración o transformación insumos procedentes del extranjero. Estos productos necesariamente deben enmarcarse en una Transformación Sustancial, la cual adquiere dos criterios:

1. Criterio de porcentaje. En el cual se determinan porcentajes límites de insumos nacionales y no originarios que debe tener el producto final; los cuales, en cuanto a

insumos nacionales no puede ser menor a un determinado porcentaje mínimo del precio EXW³ y con respecto a insumos no originarios estos no debe sobrepasar un porcentaje máximo del precio en fábrica.

2. Criterio de elaboración, Para determinar este criterio es necesario establecer un salto de partida, es decir el producto final debe alcanzar una clasificación distinta a la de los insumos utilizados en el proceso de fabricación de este.

Los criterios de origen que fueron especificados, tendrán una aplicación práctica cuando se llegue a suscribir el acuerdo, esto nos ayudara a determinar e identificar el origen real de cada uno de los artículos para que estos puedan adquirir la ventaja de la eliminación paulatina de los aranceles, sea esta gradual o inmediata, esto de acuerdo con la clasificación arancelaria de cada uno de los productos.

3.2.4.3. Operaciones de elaboración o transformación insuficiente

Son consideradas como operaciones de elaboración o transformación insuficiente aquellas operaciones que no servirán para que los productos sean calificados con la condición de productos originarios, así son: a las operaciones de conservación para garantizar el buen estado de los productos durante su tránsito hasta el lugar de destino, operaciones de pinturas y pulido simples, operaciones de adición de saborizantes, coloración en productos comestibles o la mezcla simple de productos, pelado, triturado o cortes simple de frutas, envasado simple, colocación de etiquetas, operaciones de ensamble, las divisiones y agrupaciones en bultos,

³ Las siglas EXW (acrónimo del término en inglés Ex Works, «en fábrica, lugar convenido») se refieren a un incoterm, o cláusula de comercio internacional, que se utiliza para operaciones de compraventa internacional.

lavado y limpieza de los mismos, planchado o prensado cuando se refiera a textiles, entre otras.

3.2.3 Medidas sanitarias y fitosanitarias

Estas medidas generalmente son adoptadas en acuerdos entre naciones con el fin de buscar la protección de los elementos básicos del ser humano como lo es la vida y su salud, al igual que la salud de los animales. Además esto permitirá que no se den obstáculos entre el comercio de los firmantes del acuerdo. Poniéndose de acuerdo en el tema de las medidas fitosanitarias y sanitarias que de acuerdo con la Organización Mundial de Comercio (OMC)⁴, se debían respetar para cualquier importación o exportación.

Un compromiso fundamental que se determinó en las negociaciones del acuerdo es aquel que no determina límites, no coloca límites al pleno derecho de los negociantes o partes con la finalidad de proteger la salud humana, de la flora y de la fauna, y tiene como principal objetivo la búsqueda la excelencia sanitaria así como la fitosanitaria de los artículos más aún que su venta promoción o exportación, aunque lo ideal es que la una sea la consecución de la otra.

3.2.4 Normas técnicas

Ecuador y la "Conformité Européenne" Comunidad Europea (CE) establecen normas para cooperar entre sí y para la correcta implementación y utilización del Acuerdo, durante los meses de octubre y noviembre del año 2013 el Ecuador pone en consideración de la Unión Europea dos paquetes que contenían propuestas estos textos contenían propuestas explícitas

⁴ La Organización Mundial del Comercio (OMC) fue establecida en 1995. Tiene su sede en Ginebra, Suiza, y sus idiomas oficiales son el inglés, el francés y el español. La OMC no forma parte del sistema de las Naciones Unidas, y tampoco de los organismos de Bretton Woods como el Banco Mundial o el FMI.

con elementos que se habían determinado como convenientes para considerarlas en el acuerdo, los mimos de posterior a algunas negociaciones el 17 de julio del año 2014, el gobierno del Ecuador dio a conocer la culminación de las varias negociaciones que se llevaron a cabo en la ciudad de Brúcelas en el país de Bélgica, lo cual determinará que se puedan establecer más inversiones y nuevas oportunidades para exportar, con el objetivo fundamental de favorecer a la micro, pequeña y mediana empresa mediante un intercambio que de acuerdo a la realidad de las naciones que están de acuerdo sea justo y sobre equitativo tanto en los bienes como en los servicios al igual que los capitales a que atraerán. Todo esto sin duda enmarcado en la prosperidad de las relaciones y de los países, Aplicando para llegar a esto los recursos necesarios y los medios más adecuados que dispongamos, relacionadas además con el adecuado canje de información, experiencia, asistencia financiera y finalmente ejecución y elaboración de los distintos proyectos de forma conjunta.

Cada Parte efectuará el control de la industria, con las instituciones que les competen en temas relacionados con la cooperación y con los recursos o instrumentos que se dispongan, los cuales, pueden ser experiencias, de intercambio de información, de elaboración de planes y proyectos de una forma unificada. Siendo estos supervisados y aconsejados por el Comité de Comercio Exterior (COMEX)⁵, ya que es este el encargado de dar un seguimiento a todas las acciones de cooperación que los países realicen.

⁵ El Comité de Comercio Exterior (COMEX) es el organismo que aprueba las políticas públicas nacionales en materia de política comercial, es un cuerpo colegiado de carácter intersectorial público, encargado de la regulación de todos los asuntos y procesos vinculados a esta materia. Tomado de Ministerio de Comercio Exterior, en <http://www.comercioexterior.gob.ec/comex/>

3.2.5 Propiedad intelectual

Respecto al tema de la propiedad intelectual el acuerdo quiere dejar en claro, que continúan en vigencia los temas tratados en los acuerdos que hasta la actualidad mantienen su validez con los países andinos y la Unión Europea (U.E.), al igual que los acuerdos que mantenemos con la Organización Mundial de Comercio (OMC) sobre temas como los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC)⁶.

Es importante tener claro que el acuerdo resalta lo importante que es la creatividad, la promoción, el llegar a innovar, y llegar a crear las normas o políticas necesarias para custodiar cada una de estas, destrezas nombradas anteriormente pero enmarcadas dentro del interés público y del bienestar, para viabilizar esto se determina que los suscriptores tendrán como principio general, el derecho de determinar flexibilidades y excepciones que son propios de la mesa de negociaciones cuyo tema fue la propiedad intelectual de industrias tales como la nutrición, las medicinas, las transferencias de tecnologías.

Con respecto a los autores de las obras literarias, a la cinematografía se estableció la protección para los autores dar una protección de hasta 70 años posteriores a la muerte del autor que expuso su trabajo literario o cinematográfico, también se determinó una protección de hasta 50 años de para aquellos intérpretes, artistas o ejecutantes.

⁶ El Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (Acuerdo sobre los ADPIC o, en inglés, TRIPS), es el Anexo 1C del Convenio por el que se crea la OMC firmado en 1994. En él se establece una serie de principios básicos sobre la propiedad intelectual tendientes a armonizar estos sistemas entre los países firmantes y en relación al comercio mundial.

Esta medida se estableció como defensa de los derechos del autor pese a que ya están establecidos en nuestra constitución sin embargo los propuestos y aprobados en el acuerdo multipartes son muy similares.

La normativa referente a la invención por patentes se mantiene igual (20 años). Y tras el acuerdo se llegó a ratificar la importancia de la negociación relacionada al tema de la biodiversidad, al acceso a este tipo de conocimientos ya sean de tipo tradicional, u otros relacionados a este.

También está incluida dentro de este tema la propiedad intelectual especialmente lo referente a las patentes y se ratifica el derecho del estado ecuatoriano sobre los recursos naturales y su biodiversidad. Este acuerdo además deja establecido la aportación que las comunidades indígenas en el pasado, actualmente en el presente y posteriormente en el futuro dan y establecerán a varios temas como por ejemplo el uso y sostenibilidad de la diversidad biológica, así como la contribución a la cultura y al desarrollo económico y social de los países.

Esto se negoció pensando en un verdadero reconocimiento justo y también equitativo de los recursos, producto de estos conocimientos o biodiversidad que se pudiese llegar a obtener.

El Acuerdo firmado ente los países negociantes establece que las normas o políticas establecidas posterior a la negociación deben ser evaluados por un lapso de tiempo de 5 años para los productos como medicamentos y por un lapso de 10 años para la industria de agroquímicos, y posterior a este tiempo el Ecuador podrá aplicar esta norma u obligación. Así el Ecuador dispondrá del periodo adecuado con el que se podrá normalizar los parámetros

establecidos para el desarrollo de este periodo de prueba pero además de contar con una legislación y de las instituciones y leyes necesarias para llevar un control a la aplicación de esta obligatoriedad.

3.2.6 Contratación pública

Este un tema muy importante debido a que se trata de adquisiciones gubernamentales; es decir, compras que realiza el gobierno nacional en el área de bienes y en la contratación de servicios los cuales ayudan a estimular la y , suponiendo el caso de que el gobierno se vea bajo la urgencia de llegar a substituir las importaciones y deba colocar bajo licitación ciertas maquinarias que son imprescindibles para la producción con calidad internacional, frente a esta situación si es posible la importación de estas maquinarias, para que el país empiece a producir productos cuya calidad sea reconocida para satisfacer la demanda de diferentes productos extranjeros. La contratación pública es utilizada para ofrecer un libre acceso a empresas extranjeras que proveen bienes o servicios que no son producidos en el país y estos tengan o no presencia activa en el país contratante como ya tenemos el ejemplo de los proveedores de equipos para perforación de pozos petroleros.

La Organización Mundial del Comercio (OMC) pretende realizar que las compras públicas no establezcan preferencias para los que liciten a través de este medio, pese a que en el país se ha dado un porcentaje de preferencia a los proveedores estatales nacionales. Es importante mencionar que una contratación pública con transparencia y no discriminatoria es la mejor herramienta para el aprovechamiento óptimo de la competencia entre proveedores permitiendo un correcto uso de recursos.

Ecuador, desde 04 de Agosto del año 2008, suscribe la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública, con su última reforma hecha el 04 de octubre del 2013 con el fin de “crear un sistema de contratación pública que articule y armonice a todas las instancias, organismos e instituciones en los ámbitos de planificación, programación, presupuesto, control, administración y ejecución de las adquisiciones de bienes y en la ejecución de obras públicas que se realicen con recursos públicos⁷” donde ratifica que el uso de los recursos públicos que sean utilizados en “la ejecución de obras y en la adquisición de bienes y servicios deben servir como elemento dinamizador de la economía local y nacional, identificando la capacidad ecuatoriana y promoviendo la generación de ofertas competitivas, Ecuador logró que la Unión Europea acepte que se prioricen los productos y servicios nacionales antes que los extranjeros, tal y como lo dice el Artículo 288 de la Constitución Ecuatoriana donde indica que se concederá un porcentaje adicional en la calificación de las ofertas ecuatorianas dentro de la contratación pública.

En el Acuerdo Comercial se establece la existencia de información y de métodos de contratación que sean transparentes, que serán destinados a garantizar que estos procesos sean competitivos libres de discriminación de bienes, servicios o proveedores de la otra Parte. Es importante destacar que los negociantes o suscriptores se llegan a comprometer en que no van a revelar información considerada como confidencial en cuanto a temas de seguridad entre los que podemos citar la adquisición de armas, municiones, material de guerra o cualquier otra contratación que sea imprescindible para la seguridad nacional o para fines de defensa nacional. En la sección de excepciones, las Partes estarán en el derecho de exigir el respeto de

⁷ LEY ORGÁNICA DEL SISTEMA NACIONAL DE CONTRATACIÓN PÚBLICA Ley s/n (Segundo Suplemento del Registro Oficial 100, 14-X-2013)

las leyes y normas que nos encaminen a la protección de la moral, de la vida de las personas, la preservación de los bienes y servicios prestados por discapacitados, e instituciones ya sean públicas o privadas cuyo trabajo este encaminado a la beneficencia o trabajo penitenciario.

3.2.7 Servicios y establecimiento de servicios

Estos se caracterizan por no ser tangibles y por no estar sujetos a una transformación por esto no se constituyen como productores de bienes, sin embargo son elementos básicos que aumentan el bienestar del pueblo ecuatoriano al generar un incremento en la eficiencia de los procesos que generan la productividad.

Dentro de los servicios ofrecidos en el Ecuador, las áreas que fueron colocadas en la mesa de negociación tenemos: telecomunicaciones, servicios financieros, servicios profesionales, servicios medio ambientales, servicios de educación, servicios de salud entre otros, todas las negociaciones que se realizaron tenían como plataforma de negocios la revolución de cambio de la matriz productiva que el gobierno tiene como objetivo.

Las empresas extranjeras que deseen invertir en el país, ya sea esta inversión para actividades de servicios, o en inversiones en áreas de tecnologías, serán bienvenidas y viabilizados para que lo realicen.

Esta actividad lo podemos realizar debido a que en las diferentes negociaciones siempre se ha cuidado y preservado la capacidad de regular estas disposiciones.

Mientras que lo excluido de las negociaciones con la Unión Europea son las políticas del Banco Central del Ecuador, más medidas adoptadas por el gobierno en materia de seguridad o de la moral de la sociedad ecuatoriana la seguridad social, los servicios públicos,

o cualquier otro que sea de plena regulación del gobierno ecuatoriano, permitiendo esto que el estado funcione acorde a su propia política gubernamental.

3.2.8. Participación de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas

Tanto el Ecuador con la Unión de países Europeos, reconocen que es fundamental en la negociación del acuerdo que las medianas y pequeñas empresas sean parte, fundamental debido que en la región se constituye la gran mayoría de las empresas existentes, pero además se contemplan las alianzas entre La mediana y pequeña empresa (pymes) y los proveedores lo que permite una colaboración y apoyo conjunto en el cumplimiento de la normativa relacionada a contratación pública, la cual se describió anteriormente. En el país la contratación pública constituye aun un tema de disparidad en función de los intereses de los países Europeos que están implicados en la negociación, porque si la participación de empresas Europeas se diera en iguales condiciones que micros, medianas y pequeñas empresas del país, se ocasionaría un perjuicio para las mismas ante esta desventaja se lograron concesiones y preferencias para las empresas locales.

Actualmente aproximadamente mil quinientos empresas que tienen como nacionalidad nuestro país, se encuentran exportando de forma directa a destinos Europeos donde el 60% son Micro, Pequeñas y Medianas empresas (MIPYMES) de estas empresas dependen aproximadamente unas 300.000 plazas con empleo directo, para ciudadanos ecuatorianos y unos 500.000 plazas de empleo indirecto, este pronunciamiento lo dijo: Daniel Legarda, vicepresidente ejecutivo de la Federación Ecuatoriana de Exportadores (FedEx por).

3.3 Ventajas y desventajas de las negociaciones.

3.3.1. Ventajas del Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea.

El 17 de julio del 2014, después de 7 meses las negociaciones, en la cuarta y última negociación entre el Ecuador y la Unión Europea alcanzaron la suscripción de esta negociación. La Unión Europea es un mercado de aproximadamente 500 millones de habitantes con uno de los mejores índices de Producto Interno Bruto (PIB) per capita del mundo, lo que lo convierte en el principal mercado para las exportaciones no petroleras ecuatorianas en base a los acuerdos que de acuerdo a normativas técnicas y que con convenios bilaterales se prevé favorecer a las Micro Pequeñas y Medianas Empresas (MI PYME) fundamentalmente.

Para un sector sensible como el sector agrícola, el concretar este Acuerdo Comercial tendrá un impacto positivo, debido a que productos como el palmito, camarones, cacao, flores o el atún entrarán en competitividad con productos similares de los países del sector que ya llegaron a un acuerdo e ingresarán con el 0% de arancel.

Ante la finalización de las preferencias arancelarias que se deben dar a partir del 31 de diciembre del año 2016 por la caducidad del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) Plus, la suscripción de un acuerdo entre Ecuador y la Unión Europea mejorará las condiciones de las industrias camaroneras, florícolas, atuneras, cacaoteras y brocoleras debido a la disminución y exoneración de aranceles y un sostenible mejoramiento de la producción que será enviada hasta Europa la que determinará la generación a la postre de más empleos ya sean de forma directa e indirecta. Con este Acuerdo Comercial existirían potencialmente más

plazas de empleo, debido a que incrementarían las exportaciones e ingresos en cada uno de los sectores.

“Siendo Ecuador un proveedor importante del mercado europeo, atrás de Colombia desde el año 2015” (Ecuavisa, 2015), el alcanzar mejores condiciones para las exportaciones bananeras ecuatorianas resulta fundamental, por ejemplo se ha concretado el acuerdo de reducir 1 € menos por tonelada métrica, en comparación con otros países como Perú o Colombia, y un volumen máximo de exportación de 88 millones de cajas al año.

“Para un análisis comparativo con Colombia y Perú que ya firmaron el acuerdo con sus tablas de desgravación, el arancel de todo el año 2016 será de 103 € por tonelada, en el 2017 será de 96 €, en el año 2018 será de 89 €, mientras que en el año 2019 será 82 € hasta finalmente en el 2020 llegar a 75 € por tonelada, Estos costos son en el mercado Europeo pero en el Ecuador el costo del arancel desde el 1 de enero hasta el 31 de diciembre del 2016 será de 102 euros por tonelada, en el 2017 será de 95 euros, en el 2018 será de 88 euros, en el 2019 será 81 euros hasta finalmente en el 2020 llegar a 75 euros por tonelada” (El Comercio, 2014).

La importancia de la suscripción y ejecución del acuerdo multipartes con la Unión de países Europeos es fundamental ya que con los aranceles, bajo los que se estaba negociando el banano, hacía que se tenga una clara desventaja con sus competidores lo que ha determinado la disminución en la exportación, y la caída de exportaciones a tal punto que llegó de ser el principal proveedor de Europa a ubicarse a un plano secundario en relación con nuestro vecino de Colombia, debido a que sin un acuerdo el banano ecuatoriano se encarecería. Por otro lado debemos considerar que *“Dentro del marco del Acuerdo de la Organización*

Mundial del Comercio (OMC), los países que no tengan acuerdos comerciales con la Unión Europea tendrán únicamente una reducción del arancel hasta 114 euros por tonelada. El banano es un rubro muy importante dentro de la oferta exportable ecuatoriana ya que representa un 39% de las exportaciones no petroleras hacia Europa”. (La Línea de Fuego Pensamiento Crítico, 2014).

Es importante resaltar que entre las negociaciones se logró la disminución de aranceles en aproximadamente 128 productos. Este Acuerdo ayudaría a potenciar y lograr resultados positivos y que mejoren la balanza comercial Ecuatoriana, promoviendo un impulso en las exportaciones de productos ecuatorianos, siendo el continente Europeo el principal destino y a su vez el más importante importador de productos ecuatorianos no petroleros.

Este acuerdo mejorará la balanza comercial frente a la debilidad que las exportaciones no petroleras tienen frente al crudo y sus derivados. La firma del acuerdo logrará tener un mejor nivel de exportaciones de estos tipos de bienes y puede llegar a constituirse en un elemento destacado de la producción ecuatoriana, si bien no se igualará con las exportaciones petroleras pero la potencialidad de las perspectivas son halagadoras, siempre y cuando se llegue a mejorar la calidad de los bienes a exportar hacia este nuevo destino, sin embargo esta calidad debe estar acorde con la normativa técnica europea.

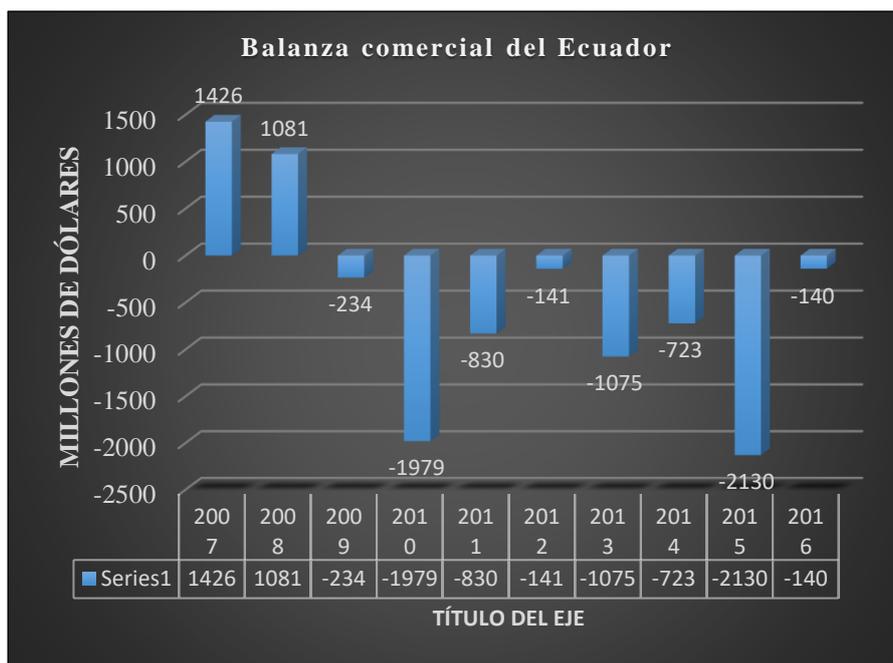


Figura 3. Balanza Comercial del Ecuador 2007-2016
Fuente: (Banco Central del Ecuador 2016)

La firma del Acuerdo Comercial cumpliría con cuatro aspectos esenciales que son:

- Potenciar las oportunidades del país,
- Reducir al mínimo el riesgo.
- Permitir que se cumpla con el desarrollo del modelo económico.
- Cuidar a través de salvaguardias los sectores más sensibles del Ecuador.

A un sector fundamental en las exportaciones como es el camaronero, le significa “120 millones de dólares anuales en pago de aranceles si no se lograba un Acuerdo con la Unión Europea”, debido a que Europa siempre ha sido un mercado importante para este producto; “El promedio de importación de camarones es 200 millones de libras al año, que se convierten en un ingreso ecuatoriano de 800 millones de dólares. Gracias al Acuerdo tanto el camarón como el atún ingresarían al mercado europeo con 0% de arancel, de este último se exporta aproximadamente el 40% del total procesado en Ecuador” (El Telégrafo, 2014).

Un tema contemplado dentro de la negociación fue la probabilidad de que en el futuro se pueda exportar maíz y arroz; por ejemplo el maíz debido a la repartición de los llamados kits agrícolas que entregó el “*Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP)*, se determinó que el país estuvo listo para exportar maíz desde el 2015, una vez que se pudo lograr una determinada producción que llegó a alcanzar la producción de 1’300.000 millones de toneladas pronosticadas para el 2014, cabe destacar durante el año 2013 fueron producidas 1’200.000 millones de toneladas de maíz”(El Telégrafo, 2014), las cuales fueron consumidas básicamente por las empresas que producen los diferentes tipos de balanceados, por otro lado en la producción del arroz, al momento la producción nacional es capaz de solventar la demanda interna del país, debido a que para el año 2017 se espera lograr una oferta dentro y fuera del país que sea competitiva y que dependerá de que mejore la productividad de los cultivos y procesos gracias a la innovación tecnológica en actividades tales como drenaje, riego, secado y almacenamiento.

Algunos productos beneficiados serán los jugos de frutas que sin un Acuerdo pagarían el 40% de arancel, el banano y atún el 24%, el camarón congelado y el cocido el 12% y el 18% respectivamente, las rosas 24% y hortalizas congeladas el 14% de arancel.

“*Este Acuerdo Comercial permitiría a Ecuador un acceso de productos ecuatorianos en Europa sin pagar aranceles según el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP+), manufacturas y productos con potencial agroindustria*” (Ministerio de Comercio Exterior, 2014).

Además, se logró que ingresen con 0% de arancel productos sensibles para Europa como por ejemplo, azúcar de caña, productos altos en azúcar, arroz, maíz, el cual será limitada su importación ya que se establecerán cupos.

Es importante recalcar que entre más características especiales tenga más altos era el costo de los aranceles en el ingreso de productos ecuatorianos al mercado europeo, pero se logró que algunos de ellos se desgraven total e inmediatamente, entonces el acuerdo que se logró con la Unión Europea es una puerta de oportunidades sumamente importantes para llegar a incidir en el cambio de matriz productiva.

La oferta exportable de productos ecuatorianos que van a exportarse a Europa, podrían ser vendidos sin ningún problema debido a que el gobierno está trabajando en normas, las cuales en su mayoría son para cumplir normas de calidad europea.

La desgravación arancelaria planteada por Ecuador corresponderá a:

- Canasta inmediata, bienes de capital, tecnológicos y materias primas no producidas en Ecuador, los cuales en su gran mayoría al momento se encuentran ingresando al país con cero por ciento de arancel.
- Canasta a 5 años mediana sensibilidad Canasta a 10 años alta sensibilidad.

En lo referente a compras públicas, un tema sensible para la negociación, ya que se consideró a Europa como un socio muy importante en este tipo de procesos ya que tienen la tecnología necesaria a menudo son requeridos localmente, por lo que se descarta que perjudiquen al Ecuador debido a que toda la industria de Europa están interesadas en participar en grandes adjudicaciones y en licitaciones que en el mercado ecuatoriano no se encuentra.

Los productos que la Unión Europea acordó para ser exportados a Ecuador sin restricciones son vehículos y licores. El primero se desgravaría totalmente durante 7 años y el segundo ingresaría con 0% de arancel apenas el tratado entre en vigencia.

El acuerdo comercial con la Unión Europea (UE) permitirá a los productores ecuatorianos reducir los costos de maquinaria, equipos e insumos de ese origen. Para el caso de la maquinaria y equipos, lo que negoció el país es liberalizar de manera inmediata el 39% del valor del arancel correspondiente a la importación de productos industriales, 33% correspondientes a los aranceles de artículos relacionados al transporte y 6% corresponde a los artículos agrícolas. Actualmente el 40% de las partidas arancelarias de maquinaria y equipo y se van bajando los aranceles en el 23% de todas las partidas arancelarias.

Por ejemplo los instrumentos relacionados con la medicina y la cirugía anteriormente llegaron a pagar un 5% del valor del arancel de igual manera los artículos relacionados con las partidas de radionavegación, resonancia magnética, mientras que los armarios de interruptores y los contenedores de cisternas pagaban un 15% del arancel.

Mientras que en el caso de las materias primas, *“La liberalización inmediata aplicaría a 37% de las partidas de insumos para la industria, 26% de las de materiales de construcción y 11% de la agricultura. En este grupo, en la actualidad no pagan arancel el 31% de las partidas y se liberalizarán gradualmente 27% de las partidas”* (Spurrier & Acosta, 2016).

Como ejemplos de los artículos que no pagaran el 5% de aranceles tenemos productos químicos, sueros con anticuerpos, tubería para extracción de productos petroleros y sus derivados o para gas y sus derivados, mientras que con el 10% tenemos al papel de tipo coche ligero.

En el país durante los últimos años se ha podido ver una política exterior que ha distanciado mucho de los más importantes socios de comercio que ha tenido el Ecuador, generando esto que el costo de los artículos producidos se incrementen y sea difícil competir con precios extranjeros por ejemplo al realizar una breve comparación con algunos países podemos observar que en el Ecuador los costos han llegado a incrementarse en un 29% más que en España, o el 28% más que en Alemania, o el 27% por arriba de Holanda y el 9% superior a los Estados Unidos. El incremento que estamos analizando obedece al incremento porcentual de las salvaguardias, que aplico el gobierno ecuatoriano permitiendo el incremento de costos de bienes de capital, de los insumos para la producción, y bienes de consumo.

Frente a lo anterior mente expuesto se puede decir que el acuerdo con la Unión Europea es una oportunidad que permitirá al Ecuador y a su industria nacional llegar a ser competitiva a nivel mundial.

Con la finalidad de mejorar la producción industrial del país, es necesario tener la maquinaria necesaria con la tecnología de producción necesaria ya que Europa actualmente tiene una producción muy competitiva a nivel de todo el mundo en lo referente a equipo y maquinaria.

Sin embargo es destacable que la firma del acuerdo permite al país reducir el costo que resulta la adquisición de productos tecnológicos los mismos que son básicos para industrialización de la producción ecuatoriana.

Tabla 4*Oferta ecuatoriana para liberalizar Maquinaria, Equipos y Materias Prima*

OFERTA ECUATORIANA PARA LIBERALIZAR									
Maquinaria y Equipos					Materias Primas				
Número de partidas	agricultura	industria	transporte		Número de partidas	agricultura	industria	materiales de construcción	
Liberación inmediata	65	855	151	1071	Liberación inmediata	76	1848	65	1989
Inicialmente sin arancel	60	441	65	566	Inicialmente sin arancel	64	854	9	927
Con plazo Para liberación	9	203	104	316	Con plazo Para liberación	7	660	147	814
Liberación parcial					Liberación parcial	22	82		104
Exclusión	3	6	2	11	Exclusión	4	66		70
Total	77	1064	257	1398	Total	109	2656	212	2977

Fuente: (El Universo Mayo del 2016)

(Proecuador, 2013) Todo ha sido negociado en relación a mantener un equilibrio económico y tomando en cuenta que Ecuador es un país dolarizado, lo que permitió establecer en el Acuerdo Comercial la existencia de cupos para las importaciones o medidas de salvaguardias.

3.3.2. Desventajas de un Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea

La oferta exportable ecuatoriana está compuesta, básicamente, de productos considerados como primarios, y de productos en cuyo contenido no tienen valores agregados. La Unión Europea al permitir que ingresen a su mercado con 0% de arancel, están incitando a los productores ecuatorianos a incrementar exportaciones de materias primas, debido a la gran demanda que existiría en periodos posteriores, lo que haría más complicado a Ecuador el cambio de su matriz productiva, ya que el mercado europeo podría incidir en el proyecto país del gobierno ecuatoriano, debido a que esta actividad nos haría continuar como país agroexportador a pesar de que algunos productos agroindustriales ecuatorianos ingresarían como 0% de arancel.

Los intereses europeos al abrir su mercado a productos nacionales radicarían en la importación de productos agrícolas, que si bien, ayudarían al sector agroexportador crearía un país exportador de materias primas o denominadas también agro-combustibles. Esta limitación sería una gran desventaja, ya que sería más difícil que Ecuador se industrialice, ponga cierto valor agregado a sus productos y tampoco le permitía procesar bienes más elaborados.

Para Ecuador podría haber significado una pérdida de 200 millones de dólares anuales y un decrecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) del 0,20% si no se llegaba a un Acuerdo Comercial; mientras que, lograda la firma con la Unión Europea el Producto Interno Bruto (PIB) se incrementaría en un 0.10%; además, de un crecimiento del 0.11% anual en las exportaciones, esto de acuerdo a las declaraciones del presidente de la República Rafael Correa Delgado.

Con la firma de un Acuerdo Comercial, los pequeños productores que proveen al mercado local, con productos como: arroz, leche, carne, pollos, maíz, papa, entre otros, tendrían dificultades debido a las baratas y libres importaciones agrícolas provenientes de Europa. Esto se convertiría en un impedimento para que los agricultores ecuatorianos puedan desarrollar productos competitivos, a pesar de que el gobierno podría haber impuesto cupos de importación por ser considerados estos sectores como sensibles. La pérdida de mercado de los pequeños productores ecuatorianos se debería en parte a que la manufactura europea es más calificada y tiene mayor valor agregado que la ecuatoriana, aunque, la mayor parte del problema radica en los grandes subsidios que otorga el gobierno europeo a cada una de sus ramas agrícolas productivas; pese a la reforma europea de reducir los subsidios, la cantidad que continuaría invirtiendo Europa sobrepasa al presupuesto completo de Ecuador, haciendo

imposible una competencia en igualdad de condiciones; aunque Ecuador podría prohibir o imponer un arancel más alto en caso de afectar a la industria nacional.

En lo referente a la propiedad intelectual, la industria farmacéutica de Ecuador se encuentra restringida debido a que no podrá hacer uso de nuevos datos de prueba al no tener los permisos para elaborar nuevas entidades agroquímicas y fármacos. La Unión Europea impone un alto nivel de protección a los principios activos de ciertos medicamentos.

En la negociación del acuerdo, las indicaciones geográficas fue uno de los aspectos más sensibles. Ecuador, únicamente, ha negociado dos partidas, las cuales son: “Cacao Arriba” el cual será protegido por Europa; y “Sombreros Montecristi”, que no será protegido, debido a que la Unión Europea no tiene mecanismos de protección de artesanías.

“La Unión Europea buscaría la protección para 117 partidas entre las que se encuentran aceites y grasas como el Aceite de Bajo Aragón de España, bebidas espirituosas como el Korn de Alemania, quesos como el Queso Roquefort de Francia, productos cárnicos como la Mortadela Bolonga de Italia, vinos espumosos como el Champagne de Francia, entre las principales” (Telégrafo, 2014)

En lo relacionado con inversiones, se puede observar que no se ha establecido un capítulo de protección de inversiones. El acuerdo sí bien daría parámetros de las condiciones; sin embargo, no lo haría en cuanto a protección y mecanismos de controversias. En lo referente al impuesto a la salida de divisas, éste se mantiene.

Otro punto en contra para Ecuador, radicaba en la poca flexibilidad de llegar a un Acuerdo Comercial diferente al negociado por Colombia y Perú cosa que los negociadores europeos anticipadamente ya lo habían manifestado.

“Las importaciones provenientes de la Unión Europea serían una desventaja para los importadores ecuatorianos debido a que al ingresar libres de aranceles, las arcas fiscales del Ecuador sufrirían una reducción en sus ingresos, aproximadamente de 20 millones de dólares anuales, según estudios realizados en la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales “(Acosta, 2011).

La reducción de las exportaciones afectaría directamente a las empresas ya que percibirían menos ingresos disminuyendo de esta manera la demanda laboral; sin embargo con este acuerdo sucede todo lo contrario pues se espera que las exportaciones aumenten, conllevando a la creación de más fuentes de empleo en el Ecuador.

3.4. Análisis

El 11 de noviembre de 2016 se firmó el acuerdo comercial multipartes entre Ecuador y la Unión Europea, producto de una negociación que se venía dando desde el año 2011 en Bruselas, Bélgica; sin embargo, este acuerdo entrará en vigencia a partir del año 2017. De acuerdo a la Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones del Ministerio de Comercio Exterior, la Unión Europea es uno de los principales mercados de las exportaciones totales no petroleras del Ecuador, constituyéndose en un 25% de las exportaciones de productos tales como flores, camarón, banano y atún.

Dentro de este acuerdo se solucionó ya los temas que causaban controversia entre las partes tales como cupos de autos, propiedad intelectual, formas de calcular el Impuesto a los Consumos Especiales de importaciones, el etiquetado de algunos de los productos a ser importados.

“Llegando a que se evite pagar aranceles y al analizar la exportación de camarón beneficia al país ya que se estima que al país ingresarían ochocientos millones de dólares al país, mientras que en productos tales como el atún este continuaría con arancel de cero por ciento, mientras que sin el acuerdo el porcentaje a pagar por este producto en el mercado Europeo sería del veinte y cuatro por ciento” (El Universo, 26 de Octubre 2016)

Es importante destacar que gracias a este Acuerdo, los productos ecuatorianos se abrirían más mercado y con la desgravación arancelaria, sea esta inmediata o paulatinamente, se volverían más competitivos.

La eliminación progresiva y cronológica de los aranceles aduaneros para productos europeos y ecuatorianos trajo consigo dos situaciones:

En primer lugar, un mayor beneficio para los importadores ecuatorianos con un incremento en el margen de ganancia sobre sus ventas al ingresar productos a precios más baratos, beneficiando adicionalmente a los consumidores locales, los que obtendrían productos con una mayor variedad en precios y calidad.

En segundo lugar, el acuerdo implicaría que compañías manufactureras ecuatorianas no puedan competir con productos provenientes de la Unión Europea, debido a los subsidios ofrecidos. Para estos casos, Ecuador negoció cupos de importación y desgravaciones progresivas, que se convertirían en una oportunidad para que las empresas ecuatorianas puedan cambiar su matriz productiva, y reduzcan costos e incrementen la calidad de sus productos, para hacerlos más competitivos.

Uno de los beneficios macro de este acuerdo es la reducción de la pobreza al fomentar la inversión de empresarios europeos que al formar alianzas con empresarios ecuatorianos o al

invertir en nuevos proyectos, generarían mayores fuentes de empleo, optimizando procesos de producción y aumentando la disponibilidad de tecnología.

Europa piensa expandir sus mercados a través de la intervención de sus empresas en procesos de compras públicas en el Ecuador, las mismas que cuentan con garantías de protección, en sectores nacionales estratégicos como son el abastecimiento de bienes y servicios no ofertados a nivel local, como ejemplo tenemos a la construcción y la extracción de recursos naturales.

La Unión Europea pretende que parte de su gran volumen de producción de productos lácteos, bebidas alcohólicas, cereales, carnes, entre otras sean consumidos en Ecuador, así como también busca fortalecer su industria farmacéutica, con patentes negociadas en la sección de propiedad intelectual, donde Ecuador se beneficiará por medio de licencias obligatorias de medicamentos patentados para producirlos y comercializarlos nacionalmente.

La firma de este acuerdo ayudaría al Ecuador a obtener un mayor desarrollo económico y social debido al incremento en el movimiento comercial, permitiendo que empresarios de todos los segmentos de negocios puedan participar en igualdad de condiciones y oportunidades frente a empresarios de otros países.

En cuanto a indicadores geográficos, es decir, productos cuya calidad o características son propias y únicas a una determinada región, la Unión Europea pretendía que sean reconocidas varias partidas, entre ellas quesos, vinos, cárnicos, bebidas entre otras, frente a dos partidas negociadas por Ecuador: “Cacao Arriba” y “Sombreros Montecristi”.

Es importante que una indicación geográfica se proteja, debido a que el producto es relacionado con cierto lugar y factores como la reputación, características y calidad del mismo

están estrechamente ligados con su lugar de origen. Si el producto no se salvaguardara, podría producirse sin ninguna restricción lo que implicaría una pérdida en su valor y su posterior desaparición.

Es importante desarrollar más indicadores geográficos, para productos alimenticios desarrollados en el Ecuador como: el “Café de Galápagos” o los “Quesos de Bolívar”.

Por medio de este acuerdo, los consumidores ecuatorianos podrían mejorar su calidad de vida, se incrementarían los puestos de trabajo, lo cual a su vez, deriva en una reducción de la pobreza que permitiría que Ecuador se convierta en un país mucho más productivo y competitivo.

Capítulo IV

4.1 Como fortalecer a las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES)

De acuerdo a datos del Ministerio de Comercio Exterior, en América Latina, las pequeñas y medianas empresas (PYMES) constituyen el 99% del total de empresas no financieras y que generan empleos para aproximadamente el 70% del total de la fuerza laboral. Entre los factores que permiten desarrollar a las PYMES a nivel mundial están los cambios estructurales económicos, la transformación tecnológica, la generación de empleo y la capacitación de la mano de obra. Según un estudio realizado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en el 2012, Perú es el país donde más microempresas existen, seguidos a continuación de Ecuador y México.

Para el caso de las pequeñas empresas, Argentina tiene el mayor porcentaje y en el ámbito de las medianas empresas, Uruguay es el país que más empresas posee. *“Colombia es el país en el que el 50,6% de los empleos que se genera corresponde a las microempresas (17,5% a las pequeñas y 12,8% a las medianas). En Ecuador, el 44% corresponde a las micro (17% a las pequeñas y 14% a las medianas). En el país además, de acuerdo al informe, el 99,8% de empresas son micro, pequeñas y medianas”* (Líderes, 2015)

Para fortalecer a las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en la región se debe realizar transferencia de conocimientos, de experiencia y de tecnología; su integración debe profundizarse con agendas de cooperación Sur – Sur, respecto a las necesidades de desarrollo de cada uno de los países que forman parte de este proceso de integración, con el objetivo de avanzar hacia una producción más diversificada y eficiente; además de fomentar una economía exportadora de servicios y no únicamente importando servicios del exterior.

La importancia radica en aprovechar el potencial económico que puedan desarrollar las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en las economías nacionales y de usar su estructura productiva para impulsar procesos de producción de integración.

4.2 El crédito para micro empresas en el Ecuador

El Fondo Nacional de Garantías, es una herramienta por medio de la cual se entrega créditos a micro, pequeñas y medianas empresas que no cuentan con las garantías suficientes para respaldar una operación en el sistema financiero formal, con el que se busca impulsar el desarrollo de iniciativas productivas o expansión de proyectos y consolidar el crecimiento de las actividades económicas en el Ecuador. *“Las garantías cubren hasta el 50% del capital del crédito, o hasta 500.000 dólares”* (ANDES, 2014)

Los recursos son colocados por la Corporación Financiera Nacional (CFN) y manejados a través de un fideicomiso en el que figura como único constituyente. El Banco del Pacífico es la entidad financiera que orientará esfuerzos para que los proyectos productivos cuenten con financiamiento, ratificando el compromiso de contribuir con el desarrollo y fortalecimiento de sectores de la economía nacional.

4.3 Análisis del incremento en las exportaciones del Ecuador

Las exportaciones del Ecuador en total de productos exportados llegaron a 7.925 millones para el primer semestre del año 2016. En la última década el comportamiento ha sido de un crecimiento sostenido; sin embargo, por la caída del precio del petróleo y la crisis financiera de los años 2009 y 2015, las exportaciones sufrieron también un decrecimiento.

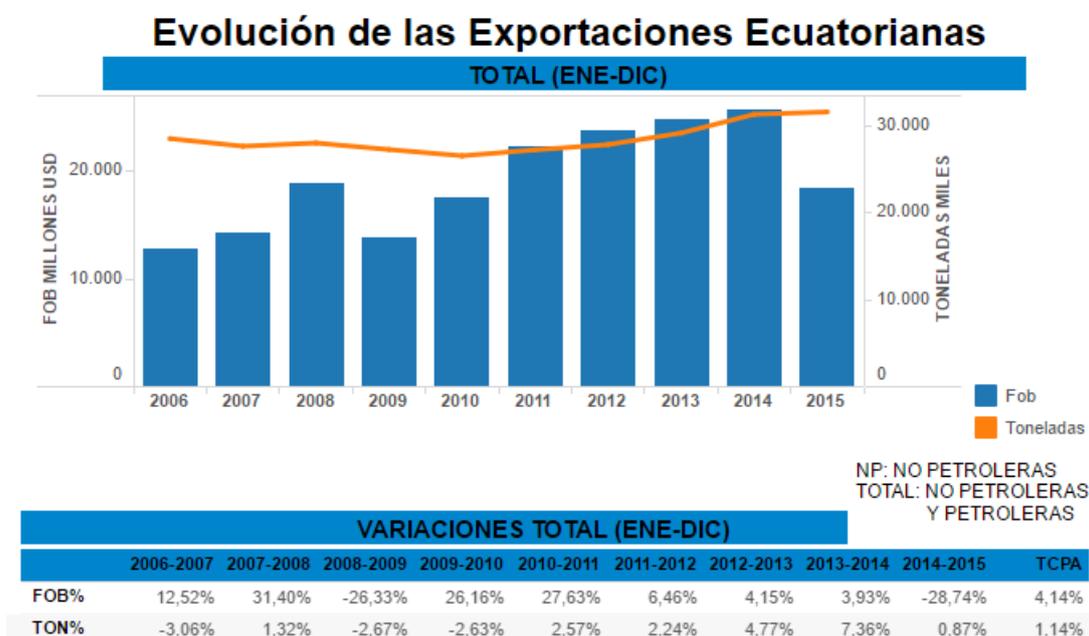


Figura 4. Evolución del total de exportaciones ecuatorianas

Fuente: (Proecuador, 2016)

En el siguiente gráfico se aprecia la reducción de las exportaciones petroleras ecuatorianas debido a la caída del precio del petróleo y su demanda, siendo éste un factor muy influyente en el decrecimiento de las exportaciones de productos no petroleros; y a pesar de existir un incremento en los volúmenes de exportaciones petroleras en el primer semestre del año 2016 (2.374 millones), sigue siendo influyente en las demás exportaciones, lo que ha determinado también una reducción en el resto de productos de exportación.

Evolución de las Exportaciones Ecuatorianas

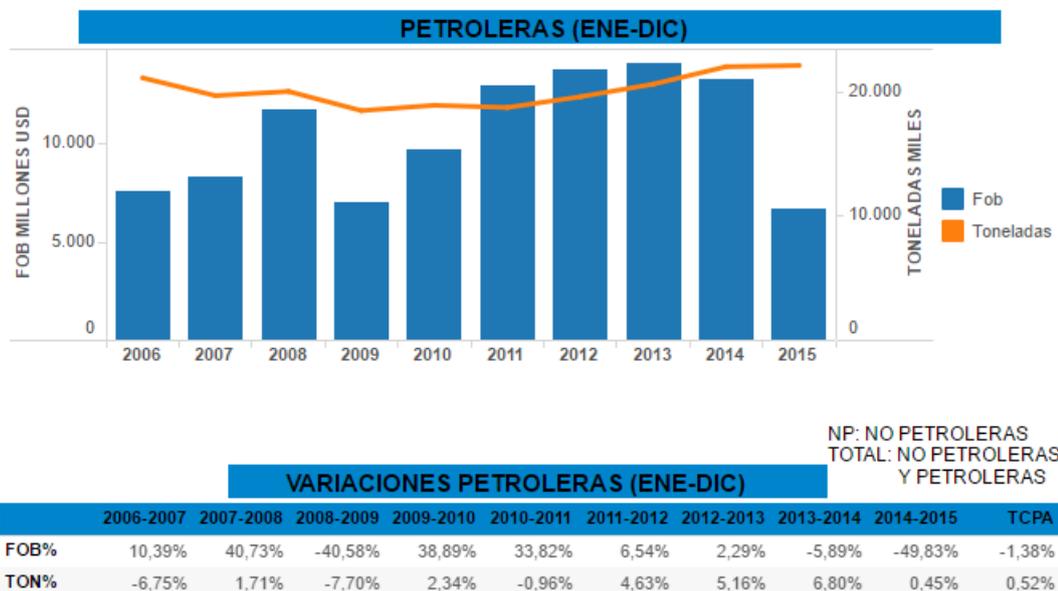
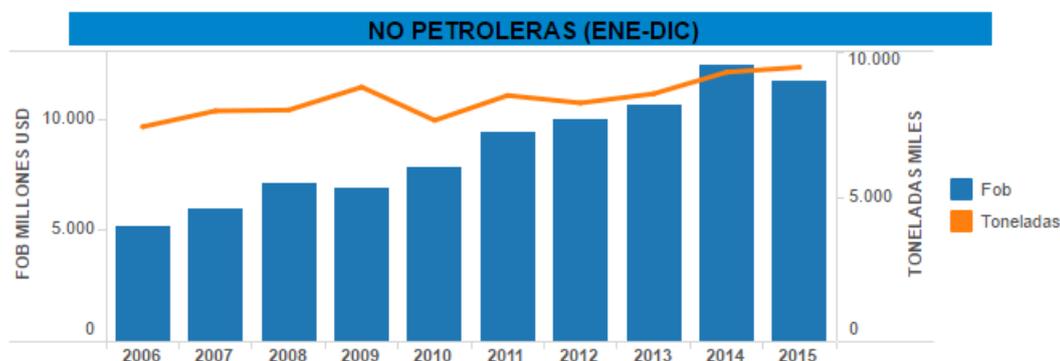


Figura 5. Evolución del total de exportaciones petroleras ecuatorianas

Fuente: (Proecuador, 2016)

Las exportaciones no petroleras del Ecuador, en la última década, han tenido un incremento sostenido y a excepción de los años 2009 y 2016, siempre han sido mayores que en los años anteriores, lo cual sirve para fundamentar que en base a este incremento se pueden repotenciar dichas exportaciones y que mediante acuerdos se lleguen a establecer parámetros que beneficien a las empresas en el Ecuador. En el siguiente gráfico se puede observar la evolución de las exportaciones no petroleras durante la última década.

Evolución de las Exportaciones Ecuatorianas



VARIACIONES NO PETROLERAS (ENE-DIC)

	2006-2007	2007-2008	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015	TCPA
NP: NO PETROLERAS TOTAL: NO PETROLERAS Y PETROLERAS										
FOB%	15,61%	18,44%	-2,81%	13,31%	19,97%	6,35%	6,73%	16,96%	-6,25%	9,44%
TON%	7,39%	0,37%	9,89%	-13,06%	11,27%	-3,03%	3,83%	8,71%	1,84%	2,76%

Figura 6. Evolución de las exportaciones no petroleras ecuatorianas período 2006 – 2016
Fuente: (Proecuador, 2016)

“En el primer semestre del año 2016 se tiene 5.551 millones de dólares de exportaciones no petroleras”(Proecuador, 2016), en comparación con los semestres iniciales de los años anteriores existe un decrecimiento fundamentalmente debido a la crisis por la cual atraviesa el país durante el año 2016 a pesar de que el volumen de las importaciones es muy importante. “En el acumulado a octubre de 2014, el sector acuicultura se constituye como el principal sector de exportación con un 21.27% de participación del total de exportaciones no petroleras, encontrándose a continuación el banano y plátano con el 21.02%, y posteriormente se ubican la pesca y las flores con el 13.70% y 6.70%, respectivamente del total de exportaciones no petroleras. Estos cuatro grupos de productos representan el 62.69% de las exportaciones no petroleras.” (Proecuador, 2015) Este panorama constituye la tendencia en las exportaciones no petroleras en productos que se negociarán directamente con la Unión Europea.

Mientras que si observamos la evolución de las exportaciones de los llamados productos de exportación no tradicionales podemos mirar que un comportamiento similar es lo que alienta al acuerdo con la unión Europea de dar un tratamiento especial a esta parte de la industria de la producción cuya evolución podemos ver en el siguiente gráfico.



Figura 7. Evolución de las exportaciones no tradicionales ecuatorianas período 2006 – 2016
Fuente: (Proecuador 2017)

“Para el primer semestre del año 2016 se tiene 2.418 millones de dólares” (Proecuador, 2016), lo que determina que exista un decrecimiento con respecto a los semestres iniciales de los años anteriores y tiene un comportamiento similar al que tienen las exportaciones no petroleras debido a que las exportaciones de este tipo corresponden a casi el 50% de todas las exportaciones que no son petroleras.

“El principal destino de las exportaciones no petroleras del Ecuador en el acumulado a octubre de 2014 fue Estados Unidos con una participación del 27.54% del total exportado, le

siguen Colombia con un 7.55%, Rusia con un 6.58% y Vietnam con 5.00%”.(Proecuador, 2015). Cuando realizamos un análisis de cuáles son los países de destino de las exportaciones del Ecuador ocho de estos están en América. En un análisis más enfocado al acuerdo comercial, todas las exportaciones de la industria ecuatoriana que se lleva para los mercados Europeos registran incrementos llegando a existir un superávit de 21 millones de dólares dentro de la balanza comercial no petrolera (ver anexo B).

También fue notorio el registro y repunte de los siguientes productos en el mercado Italiano: camarón, conservas de pescado, atunes en conservas, rosas, cacao en grano, entre otros.

Dentro del mismo periodo pero ya en el año 2016 (primer trimestre) las exportaciones y ventas con destino a España llegaron a subir en un 13% siendo esto 121 millones de dólares. El continente Ibérico exporto en el último año hacia Europa el 18% del total de exportaciones, mientras que países como Italia, sus exportaciones crecieron de 68.000 a 83.000 toneladas esto en los primeros tres meses del año, creando un superávit en su balanza comercial de 12 a 37 millones de dólares, es lo que dio a conocer el Ministerio de Comercio Exterior (ver anexo C).

Uno de los países de destino de la oferta exportable del Ecuador fue Francia. Durante el periodo de enero a marzo del año 2015 y el periodo de enero a marzo del año 2016 existió un incremento de un 11% de las exportaciones siendo un total de 66 millones de dólares.

“Dentro de esta tendencia también se encuentra Grecia con una modesta participación en las exportaciones ecuatorianas petroleras hacia Europa (2%), que también marcaron un incremento del 16%”. (no ANDES, 2016)

Durante el año 2014 las exportaciones dentro de la industria agroalimentaria llegaron a constituir el 41,24% de la totalidad de la industria considerada como no petrolera llegando a exportar durante el año 2015 un total de 942 millones de dólares.

“El banano (fresco) fue el principal producto agroalimentario exportado entre 2010 y 2014, con una participación del 63,41% en 2014, sobre el total de agro alimentos exportados en ese año, luego se ubicó el cacao en grano crudo (12,89%) y los extractos, esencias y concentrados de café (8,98%); estos productos representaron el 85,28% del total en el 2014, 37% de las exportaciones de banano están destinadas al mercado europeo. El valor de \$ 925 millones de dólares espera recaudar el Gobierno con esta medida, hasta junio del próximo año, cabe mencionar que el 30% de las importaciones desde la Unión Europea reciben el impacto de la salvaguardia por balanza de pagos” (La Hora, 2016).

Capítulo V

5. Resultados

Al firmar el Acuerdo Comercial Multipartes y no un Tratado de Libre Comercio por parte del Ecuador, se ha evidenciado una estrategia comercial con perspectivas a largo plazo en pro de la búsqueda de mercados europeos para los productos exportables ecuatorianos, que para su éxito dependerá del desarrollo de una variada oferta exportable competitiva basada en la tecnología y con un marco basado en las leyes y normativa técnica, que determinará la ampliación y fortalecimiento del aparato productivo nacional y la creación de fuentes de trabajo, así se favorecerá el comercio exterior ecuatoriano.

Un acuerdo donde se determinen preferencias de comercio mutuo entre nuestro país y la Unión Europea sería muy favorable especialmente para el Ecuador ya que varios sectores cuya producción no es tradicional, podría mejorar las exportaciones hacia este destino, y para muchos empresarios sobre todo de pequeñas y medianas empresas podrían incursionar en el comercio exterior y se constituirían en exportadores, aunque cabe destacar que este acuerdo no determinará un ingreso sustancial para el estado en corto plazo pues para que este acuerdo determine si las exportaciones son o no significativas en productos no tradicionales pues de ser positivo por parte del gobierno ecuatoriano deberá ser continuamente impulsado con el fortalecimiento de las micro pequeña y mediana empresa (MI PYMES) de Ecuador ya que durante este año y hasta culminar la eliminación de aranceles el país seguirá dependiendo del petróleo y de la exportación de productos tradicionales.

Se vislumbra además el acceso de la población a mejores bienes y servicios tanto nacionales como extranjeros, sin embargo no constituye un vuelco total hacia mejorar la

calidad de producción por la misma diferenciación y desarrollo en la elaboración y obtención de productos con calidad y apto para competir en la Unión Europea pese a esta tener un adelanto significativo en ese desarrollo y el Ecuador deberá adaptarse al mismo para ser competitivos, aquí cabe señalar que la defensa de los productos también se halla especificada en el acuerdo pero esta protección no es permanente y acuerdan las partes que los productos ecuatoriano deberán respetar una normativa que busca siempre mejorar la calidad de las industrias y de su producción.

Para mejorar la concepción del cambio de matriz productiva que si bien pretende la transformación de la misma a un tipo de producción más diversa pero equitativa, debe tomarse en cuenta que al mejorar la calidad y variedad de la oferta exportable, y de establecer mejores controles de las importaciones, esto debe estar respaldado por una reglamentación clara y en lo posible estable para que el riesgo de inversión sea menor al actual y de esta manera ser atractiva dicha inversión sea por capitales locales o extranjeros respaldando la desaparición de obstáculos aduaneros, como restricciones arancelarias y no arancelarios, y procesos caducos sin respaldo tecnológico.

La incidencia de la Inversión Extranjera Directa (IED) en las exportaciones e importaciones del Ecuador constituye otro de los aspectos fundamentales que conviene tomar en cuenta del resultado del Acuerdo Comercial de nuestro país y la Unión Europea, debido a que conseguir capitales extranjeros que inviertan en el país es quizá uno de los problemas del país. En la década pasada, la Inversión Extranjera Directa, europea hacia el Ecuador registró un comportamiento totalmente irregular; cabe destacar sin embargo que la inversión extranjera no ha sido fundamental para la economía ecuatoriana pero es innegable que el acuerdo puede potenciar esta inversión en todos los campos, para favorecer el desarrollo.

Aunque Europa no es el socio principal en lo referente al comercio exterior este acuerdo puesto en práctica adecuadamente, y siendo tomado en cuenta como referente, y no restrictivo, puede ostensiblemente mejorar los procesos técnicos y burocráticos para con esa experiencia mejorar u obtener acuerdos con aquellos socios comerciales quienes tienen mayor incidencia en la actualidad en el comercio ecuatoriano ya que como se afirma en el análisis del acuerdo de la FLACSO “El retorno de las Carabelas”. *“Poco ético sería tratar de presentar al Acuerdo Comercial Multipartes como un Acuerdo Comercial para el Desarrollo”*. (Jácome, 2012), que en su contexto señala que no debe ser considerado así porque no es la única solución estatal ya que tiene un aspecto también relevante de políticas gubernamentales, pero que sin embargo el ámbito de la economía ecuatoriana es un avance pero aparte depende de resultados efectivos sobre todo con nuestros socios principales.

5.2 Comentarios (Discusión)

Aunque el Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea ya es efectivo, podemos observar que al revisar los datos oficiales culminaron favoreciendo a varios sectores entre ellos el sector productivo ya que se vuelve más rápido el tránsito aduanero y se reducen los trámites o papeleos para efectuar una importación o exportación.

Existe una reducción de barreras que no son arancelarias pero que están relacionadas a temas de índole técnico, ya sean estos en el campo sanitario, o fitosanitario esto se lo realiza con el fin de ahorrar tiempo y recursos económicos para llegar a ser competitivos.

Se establecieron las medidas necesarias para proteger el empleo de las personas que tienen producción que podría ser importada de la Unión Europea,

Se llegó a establecer en las negociaciones un trato diferenciado a varios de los productos ecuatorianos esto a diferencia de nuestros vecinos como lo son Colombia y Perú los mismos que tienen exportaciones asimétricas a las del Ecuador ya que los anteriormente mencionados disponen de acuerdos con la Unión Europea.

Gracias al punto anteriormente detallado se estableció mejorar el arancel de la mayoría de productos originarios de Ecuador que son exportados a la Unión Europea.

Debido a todos los matices que se le ha dado al Acuerdo Multipartes con la Unión Europea podemos observar que llegó a impulsar el desarrollo de varios sectores entre ellos y quizá los más beneficiados los sectores que son productores de productos cuya producción está dentro de lo que conocemos como economías populares y solidarias

Sin embargo mientras esto favorece a varios sectores, implícitamente desfavorece, a otros que no son tomados en cuenta en las previsiones del gobierno, con esto estoy diciendo que existe un beneficio a un sector productivo a cambio de privilegios de otro sector extranjero, por un principio de equidad en la negociación, lo que implicaría pérdidas para dicho sector en favor del sector extranjero, pese a que estiman que las consecuencias negativas no existan es importante resaltar que se prevé la prevención que deberá existir para la industria y producción que este dentro de las negociaciones las mismas que probablemente ya no sean gubernamentales sino de carácter estatal durante el siguiente periodo presidencial.

La depuración del aparataje legal del comercio exterior en función del acuerdo multipartes, se lo debe estructurar tomando en cuenta las condiciones de los otros acuerdos internacionales, fundamentalmente con aquellos países catalogados como socios estratégicos y principales ponderarán en el aprovechamiento de las ventajas del comercio exterior ecuatoriano, una vez que se cuente con el aval de los países del bloque y de la Asamblea Nacional del Ecuador, con perspectivas a mediano y largo plazo y no con intereses ideológicos y políticos, esto quiere decir que el Ecuador se debe adaptar al medio y tratar de favorecer principalmente al estado en función de mejorar sus condiciones de vida y de alcanzar niveles de desarrollo económico y social.

5.4 Bibliografía

Arenal, C. (1989). *La teoría y la ciencia de las relaciones internacionales hoy: retos, debates y paradigmas*. *Foro Internacional*, 29(4 (116), 583-629. 610.

Cerdas, E., Jiménez, F., & Valverde, M. (2006). *Crisis de Ecuador en los años 1999 -2000*. *Aula de Economía* , 2.

Pérez Carrillo, E. (2011). *Crisis económica y financiera en la Unión Europea: Reflexiones en torno a algunos instrumentos estratégicos para la recuperación*. . *Anuario mexicano de derecho internacional* , 11, 487-511.

Celestino, D. (1981). *La génesis de las relaciones internacionales con disciplina científica*. *Revista de Estudios Internacionales* , 2(4), 849-893.

Bertalanffy, L. W. (1976). *Teoría General de los Sistemas, fundamento, desarrollo, aplicaciones* (1ra. ed.). México: Fondo de la Cultura Económica.

Moriello, S. A. (2005). *Dinámica de los Sistemas Complejos*. Retrieved 12 de 11 de 2015 from Doctorado en Pensamiento Complejo: <http://doctorado.edgarmorin.com/course/view.php?id=2>

Navarro, P. (1990). *Tipos de Sistemas Reflexivos*. *Suplementos Anthropos* , 22, 51-56.

Javier de los Reyes, M. (2002). *Las relaciones internacionales entre la simplicidad y la complejidad, una aproximación al pensamiento complejo*. *Centro de Estudios Internacionales para el desarrollo* , 4.

Bertoglio, O. J., & Johansen, O. (1982). *Introducción a la teoría general de sistemas*. Editorial Limusa. *Limusa Noriega Editores* .

García, R. (2007). *Sistemas Complejos: Conceptos, método y fundamentación epistemológica de la investigación interdisciplinaria*. Barcelona: Gedisa.

Multiversidad Mundo Real, E. M. (04 de 12 de 2015). *Generación & Difusión de Productos Científicos, concepto y fundamentos de la transdisciplina*. From Doctorado en Pensamiento Complejo: <http://doctorado.edgarmorin.com/course/view.php?id=2>

Bernal, C. A. (2010). *Metodología de la investigación; administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. Bogotá D.C. Colombia: Prentice Hall.

Flores Valverde, P. F. (2011). *Análisis de la cooperación internacional Italiana para el desarrollo productivo agrícola en el Ecuador*. Quito, Pichincha, Ecuador.

Padron Martinez, A. M. (2015). *Análisis comparativo entre el plan bienvenidos a casa y el plan retorno voluntario y su impacto en las relaciones internacionales entre Ecuador y España*. Cuenca.

Castillo Pavón, A. L. (2011). *Impacto socioeconómico de la entrega del capital semilla del Programa Fondo Concursable "El Cucayo" a personas migrantes retornadas y a las expectativas de de su proyecto de retorno*. Quito.

Morin, Edgar. (24 de 04 de 2016). *Catedra del Pensamiento del Sur*. From www.multiversidadreal.edu.mx/catedra-pensamiento-del-sur.html:

https://www.google.com.ec/?gfe_rd=cr&ei=yHIqV4yPHcyVzALS8pbgCA&gws_rd=ssl#q=pensamiento+del+sur+edgar+morin

Nicolescu, Basarab; Gómez, Mercedes Vallejo. (1996). *La Transdisciplinarietà: manifesto*. México: Multiversidad Mundo Real Edgar Morin, AC.

Sotolongo Codina, P. L., & Delgado Díaz, C. J. (2006). *La complejidad y el diálogo transdisciplinario de saberes. la revolución conteroránea del saber y la complejidad social. hacia unas ciencias sociales de nuevo tipo*.

Sosa, G. F. (05 de 05 de 2016). *Diario el Ciudadano*. From Diario el Ciudadano: <http://www.elciudadano.gob.ec/ecuador-e-italia-firmaron-acuerdo-de-cooperacion-para-migrantes/>

Comisión Europea. (20 de 04 de 2016). *La Europa sin Fronteras*. From La Europa sin Fronteras: http://ec.europa.eu/dgs/home-affairs/e-library/docs/schengen_brochure/schengen_brochure_dr3111126_es.pdf

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2010). *Metodología de la investigación*. México D.f.: Mc Graw Hill.

Organización Integral para los Migrantes. (2006). Boletín Derecho Internacional sobre Migración . *Organización Integral para los Migrantes* .

García, R. (2006). *Sistemas Complejos; conceptos, método y fundamentación epistemológica de la investigación interdisciplinaria* . Barcelona: Gedisa.

Pallares Villegas, Z. (2003). *Asociatividad Empresarial*. Colombia: Fondo Editorial Nueva Empresa.

Ricardo, D. (1975). *The Principles of Political Economy and Taxation*. Madrid.

Brander, J. (1981). *Intraindustry Trade in Identical Commodities*, *Journal of International Economics*.

Montesdeoca, K., & Zambrano, Y. (2012). *Diseño de un Plan de Exportación de artesanías elaboradas con la fibra del tallo de banano dirigido a la Asociación de Mujeres Agro-Artesanales de la Provincia de El Oro*. Quito: Universidad Politécnica Salesiana.

Legarda, R., & Jines, D. (2011). *Exportación de artesanías de mazapán desde Quito a Madrid-España vía aérea*. Quito: Escuela Superior Politécnica del Ejército .

Hitt, M., Irland, D., & Hosskison, R. (2009). *Administración Estratégica, competitividad y Globalización*. México D.F.: Editorial Latinoamericana.

Kotler, P., & Armstrong, G. (1991). *Fundamentos de Mercadotecnia* (6ta. ed.). México D.F.: Prentice Hall.

Kotler, P., & Armstrong, G. (1991). *Fundamentos de Mercadotecnia*. México: Prentice Hall Hispanoamericana S.A.

Baca Urbina, G. (2006). *Evaluación de Proyectos* (5ta. ed.). México: Mac Graw Hill.

Sapag Chain, N. (2007). *Proyectos de inversión, Formulación y evaluación de proyectos* (1ra. ed. ed.). México: Prentice Hall.

Baca, Currea, Guillermo. (2008). *Ingeniería Económica* (8va ed.). Bogotá, Colombia.: Fondo Educativo panamericano.

Serna Gómez, H. (2010). *Gerencia Estratégica, Teoría - Metodología - Alineamiento, Implementación y Mapas Estratégicos*. Bogotá - Colombia: 3R Editores.

Serna Gómez, Humberto. (2010). *Gerencia Estratégica, Teoría - Metodología - Alineamiento, Implementación y Mapas Estratégicos*. Bogotá - Colombia: 3R Editores.

Fred. , D. R. (2008). *Conceptos de Administración Estratégica*. (Décimo Primera Edición ed.). México D.F.: Prentice Hall.

Apreda , R. (1985). *Matemática Financiera en un contexto inflacionario*. Argentina: Editorial Club de Estudio.

Gerry, Johnson; Kevan, Scholes. (2001). *Dirección Estratégica: Análisis de la estrategia de las organizaciones*. (5ta. ed.). México: Prentice Hall.

Hernández y Rodríguez, S. (2006). *Introducción a la Administración, Teoría General Administrativa: Origen Evolución y Vanguardia*, (Cuarta ed.). México, D.F.: Mc Graw Hill.

Rosales, R. (1997). *La Asociatividad como Estrategia de Fortalecimiento de las PYMEs*. SELA .

Salazar Pico, F. (2010). *Gestión Estratégica de Negocios*. Quito: Editorial ESPE.

Pérez Fernández de Velasco, J. (2007). *Gestión por procesos*. Madrid: ESIC Editorial.

Hernández & Rodríguez, S. (2008). *Administración, teoría, proceso, áreas funcionales y estrategias para la competitividad*. México: Mac Graw Hill.

Centro de Exportaciones e Inversiones Nicaragua. (2010). *Manual de Asociatividad*. CEI , 3.

Santiago Ibáñez, D. P., & Cruz Cabrera, B. C. (2013). *Asociatividad: estrategia de competitividad en la agroindustria*. *Observatorio de la Economía Latinoamericana, México* , México. 184.

Instituto de Asuntos Públicos. (2006, p. 5). *Introducción a la teoría de las relaciones internacionales*. INAP .

Toro Hardy, J. (24 de Agosto de 2012). *Fundamentos de teoría económica*. Conceptos prácticos de micro y macroeconomía. (G. Planeta, Ed.) *Revista Venezolana* .

Thompson, A. A., Strickland, A. J., & Gamble, J. E. (2008). *Administración Estratégica, Teoría y casos* (24 ed.). (O. Negra, Ed.) México D.F., Mexico, Mexico: McGraw-Hill Interamericana.

International Trade Centre. (29 de Octubre de 2013). *International Trade Centre*. (t. Center, Editor) Retrieved 10 de Septiembre de 2017 from http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx

Hormazábal S., R., & Carreño L., E. (2006). *Introducción a la Teoría de las Relaciones Internacionales*. *Universidad de Chile* , 5.

Morin, E. (1990). *Introducción al Pensamiento Complejo*. Barcelona: Gedisa.

Morin, E., Roger Ciurana, E., & Domingo Motta, R. (2002). *Educación en la nueva era: El pensamiento complejo como método de aprendizaje en el error y la incertidumbre humana* (4ta ed.). (Andina, Ed.) Salamanca: Universidad de Valladolid.

Herrera, G. (2008). *Ecuador: La migración internacional en cifras* (12 ed.). (FLACSO, Ed.) Quito - Ecuador: FLACSO - Ecuador.

Krugman, P. R., Obstfeld, M., & Melitz, M. J. (2012). *Economía Internacional Teoría y política* (9na. ed.). (Planeta, Ed.) Madrid: PearsonEducación.

Proecuador. (2013). *Guía del Exportador. Que debes llevar para exportar* . (C. azul, Ed.) Quito, Pichincha, Ecuador.

SENPLADES. (2013). *Plan Nacional para el Buen Vivir 2013-2017* (1ra ed.). (Andarele, Ed.) Quito - Ecuador: SENPLADES.

Nacional, H. C. (19 de Noviembre de 2004). Ley de Extranjería. *Leyes de la República del Ecuador* . (C. Pastor, Ed.) Quito, Pichincha, Ecuador: C.A. Ediecuatorial.

Banco Central Ecuador. (27 de 06 de 2016). *Productos estadísticos del B.C.E. From Remesas de Migrantes Ecuatorianos:*
<https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/Remesas/ere201501.pdf>

Banco Central del Ecuador. (11 de 05 de 2016). *Información Económica del B.C.E.* From <http://www.bce.fin.ec>:
<http://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/Remesas/ere201501.pdf>

Harzing, A.-W. (22 de 2 de 2016). *Harzing.com.* From Publish or Perish.:
http://www.harzing.com/resources/publish-or-perish?source=pop_4.6.4.5271

Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversión. (12 de Agosto de 2013). *proecuador.* From La producción de artesanías en el Ecuador: http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/11/PROEC_AS2013_artesantias.pdf

Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (12 de 05 de 2016). *SENAE.* From Menaje de casa y equipo de trabajo: http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action

CMY/LTG. (06 de 06 de 2013). *Ministerio de Turismo*. (M. d. Turismo, Editor) Retrieved 2017 from Figuras de masapan es un atractivo turistico de Calderón: <http://www.turismo.gob.ec/las-figuras-de-mazapan-un-atractivo-turistico-de-calderon/>

SENAMI. (2008). *Plan de retorno de migrantes Ecuatorianos*. From Servicio Nacional de Aduana del Ecuador: <https://www.aduana.gob.ec/para-migrantes/>

Brainly. (16 de 02 de 2016). *Ensayo de la situacion politica- economica- social del ecuador actual*. From Brainly: <http://brainly.lat/tarea/185917>

Europea, U. (08 de 12 de 2015). *Web oficial de la Unión Europea*. From europa.eu: http://europa.eu/about-eu/countries/index_es.htm

Censos, I. N. (01 de 02 de 2013). *Buenas cifras mejores vidas*. From Estadísticas por fuente: http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Poblacion_y_Demografia/Migracion/Publicaciones/Anuario_ESI_2013.pdf

Institute, R. I. (22 de 04 de 2016). *Real Instituto el Cano*. From Real Instituto el Cano: http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/ari+58-2007

El Universo. (11 de 05 de 2016). *El universo.com*. From Economía el universo: <http://www.eluniverso.com/2004/01/15/0001/626/D54F0B0275A04C59B357B433E1BC1BF5.html>

Instituto Español de Comercio Exterior. (2013). *ICEX*. From Revista el exportador: <http://www.icex.es/icex/cma/contentTypes/common/records/mostrarDocumento/?doc=42763>

Moncayo, M. I. (2011). *Migración y Retorno en el Ecuador: entre el discurso político y la política de gobierno* (Vol. 09). (G. Will, Ed.) Quito, Pichincha, Ecuador: Obeja Negra.

Humana, M. d. (11 de 05 de 2016). <http://www.programadelretornodelmigrante>. Retrieved 03 de 07 de 2017 from <http://www.cancilleria.gob.ec>: Cancilleria del Ecuador