



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

**TEMA: ESTUDIO DEL PROCESO DE NEGOCIACIÓN DEL
ACUERDO COMERCIAL ENTRE ECUADOR Y LA UNIÓN
EUROPEA**

**AUTOR (A):
ESPINOZA MÉNDEZ GÉNESIS AZUCENA
GÓMEZ LOJANO ADRIANA CAROLINA**

INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

**TUTOR:
ECON. MORÁN LÓPEZ GUILLERMO JORGE**

**Guayaquil, Ecuador
2016**

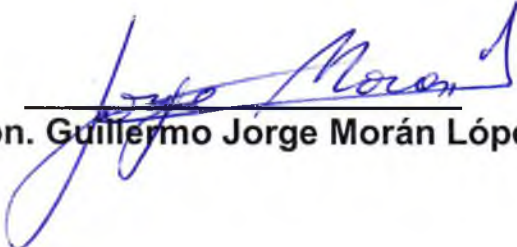


UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por **GÉNESIS AZUCENA ESPINOZA MÉNDEZ**, como requerimiento parcial para la obtención del Título de **INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**.

TUTOR (A)


Econ. Guillermo Jorge Morán López

DIRECTORA (e) DE LA CARRERA


Lcda. Isabel Pérez Jiménez M.Ed.

Guayaquil, a los 16 del mes de marzo del año 2016



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por **ADRIANA CAROLINA GÓMEZ LOJANO**, como requerimiento parcial para la obtención del Título de **INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**.

TUTOR (A)


Econ. Guillermo Jorge Morán López

DIRECTORA (e) DE LA CARRERA


Lcda. Isabel Pérez Jiménez M.Ed.

Guayaquil, a los 16 del mes de Marzo del año 2016



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, **ESPINOZA MÉNDEZ GÉNESIS AZUCENA**

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación **ESTUDIO DEL PROCESO DE NEGOCIACIÓN DEL ACUERDO COMERCIAL ENTRE ECUADOR Y LA UNIÓN EUROPEA** previa a la obtención del Título de **INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**, ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

LA AUTORA

GÉNESIS AZUCENA ESPINOZA MÉNDEZ

Guayaquil, a los 16 del mes de marzo del año 2016



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, **GÓMEZ LOJANO ADRIANA CAROLINA**

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación **ESTUDIO DEL PROCESO DE NEGOCIACIÓN DEL ACUERDO COMERCIAL ENTRE ECUADOR Y LA UNIÓN EUROPEA** previa a la obtención del Título de **INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**, ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

LA AUTORA

ADRIANA CAROLINA GÓMEZ LOJANO

Guayaquil, a los 16 del mes de marzo del año 2016



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

AUTORIZACIÓN

Yo, **ESPINOZA MÉNDEZ GÉNESIS AZUCENA**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: **ESTUDIO DEL PROCESO DE NEGOCIACIÓN DEL ACUERDO COMERCIAL ENTRE ECUADOR Y LA UNIÓN EUROPEA**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

LA AUTORA

GÉNESIS AZUCENA ESPINOZA MÉNDEZ

Guayaquil, a los 16 del mes de marzo del año 2016



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

AUTORIZACIÓN

Yo, **GÓMEZ LOJANO ADRIANA CAROLINA**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: **ESTUDIO DEL PROCESO DE NEGOCIACIÓN DEL ACUERDO COMERCIAL ENTRE ECUADOR Y LA UNIÓN EUROPEA**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

LA AUTORA

ADRIANA CAROLINA GÓMEZ LOJANO

Guayaquil, a los 16 del mes de marzo del año 2016

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, a mis padres Carolina Lojano Cabrera y Juan Carlos Gómez Orozco, por guiarme y acompañarme en el camino a la excelencia y haberme enseñado que con esfuerzo y constancia todo es posible.

De la misma manera, agradezco a mi Tutor el Eco. Jorge Morán López y a la coautora del presente trabajo ya que sin su ayuda y conocimientos, no hubiese sido posible realizarlo.

Gómez Lojano, Adriana Carolina

AGRADECIMIENTO

En primer lugar agradezco a Dios por ser mi fuente inagotable de fortaleza, por brindarme su protección y mantenerme con salud.

A mis padres, que han sido mis pilares fundamentales, por su preocupación, tiempo y esfuerzo brindado para la consecución de este importante logro.

A mi familia, amigos y compañero sentimental Jorge, quienes han sido un apoyo y motivación constante para no decaer ante las adversidades que se me han presentado a lo largo de esta etapa de mi vida.

A mi compañera de tesis, Adriana, quien ha ido de la mano conmigo en la consecución de este importante logro para mi vida profesional y personal.

A la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, alma mater que me acogió por cuatro años y medio, y en la cual me he logrado formar como una persona de bien y buen profesional.

A mis maestros, por todo su conocimiento transmitido, por sus consejos, experiencias y recomendaciones que me han servido de mucho para estar preparada para mis futuros retos.

A mi tutor, por su gran asesoramiento, apoyo y paciencia brindada para el correcto desarrollo del presente trabajo.

Espinoza Méndez, Génesis Azucena

DEDICATORIA

El presente trabajo de titulación es dedicado de manera muy especial a mis abuelos Manuel Benjamín Lojano Machado y Lady Ninfa Cabrera Ochoa, quienes me han acompañado y apoyado incondicionalmente en mis estudios universitarios.

Gómez Lojano, Adriana Carolina

DEDICATORIA

Este esfuerzo va dedicado principalmente a Dios quien es mi escudo y fortaleza, a mi papá Segundo (Freddy) por su amor, cariño, paciencia y apoyo incondicional en todas las etapas de mi vida. A mi mamá Azucena por su cariño, tolerancia y persistencia para que yo logre ser una buena profesional y una persona de bien a través de los valores inculcados desde la niñez. A mi novio Jorge quién me ha brindado su amor y apoyo incondicional por muchos años. A mis tíos, tías, primos, primas y abuelos y abuelas quienes han estado pendientes de mi a lo largo de mi vida. A mis mejores amigos quienes han estado conmigo festejado mis logros y secando mis lágrimas. A todos mis seres queridos que ya no están pero que sé que desde el cielo me han cuidado y están felices por mis logros. A todos ellos va dedicado este gran logro, a todos quienes me han acompañado en esta travesía y regalo de Dios que llamamos "vida".

Espinoza Méndez, Génesis Azucena

ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN.....	xix
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	xxii
JUSTIFICACIÓN DEL PROBLEMA.....	xxv
OBJETIVOS GENERALES Y ESPECÍFICOS.....	xxvi
METODOLOGÍA.....	xxvii
Tipo de investigación, métodos y herramientas.....	xxvii
Población y muestra.....	xxviii
Técnicas de recolección de datos: consulta a expertos.....	xxviii
Elección de Expertos.....	xxix
Elaboración y lanzamiento del cuestionario.....	xxxi
Técnicas de análisis.....	xxxii
CAPÍTULO I.....	1
1 MARCO TEÓRICO.....	1
1.1 Teorías tradicionales del comercio internacional.....	3
1.1.1 Modelo de la ventaja comparativa de Ricardo.....	3
1.1.2 Modelo de Heckscher-Ohlin.....	3
1.1.3 Las Nuevas Teorías del Comercio Internacional (NTCI).....	4
1.2 Marco Conceptual.....	7
1.2.1 Acuerdo comercial.....	7
1.2.2 Globalización.....	8
1.2.3 Tratado de Libre Comercio.....	8
1.3 Marco Legal.....	9
1.3.1 Normas de origen.....	9
1.3.2 Normas compatibles.....	10
1.3.3 Disposiciones específicas.....	10
1.3.4 Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSFs).....	10
1.3.5 Instrumentos de defensa comercial.....	11
1.3.6 Acuerdo sobre Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC).....	11
1.3.7 El mecanismo de solución de controversias.....	12
1.3.8 Sistema Generalizado de Preferencias.....	12
CAPITULO II.....	14
2 ACUERDOS COMERCIALES.....	14

2.1	Acuerdos Comerciales Globales	15
2.1.1	Antecedentes	15
2.1.2	La OMC.....	16
2.2	Acuerdos comerciales regionales.	17
2.2.1	ALADI. (Asociación Latinoamericana de Integración).....	18
2.3	Acuerdos comerciales subregionales.....	21
2.3.1	La CAN (Comunidad Andina de Naciones)	21
2.3.2	El MERCOSUR	24
CAPÍTULO III.....		30
3 ANÁLISIS DEL PROCESO DE NEGOCIACIÓN ENTRE ECUADOR Y LA UNIÓN EUROPEA.		30
3.1	Antecedentes: negociación del acuerdo multipartes UE – Colombia – Perú	31
3.2	Descripción Del Acuerdo	32
3.2.1	Disposiciones Institucionales.....	33
3.2.2	Disposiciones relativas a Derechos de Propiedad Intelectual.....	41
3.2.3	Medidas de Defensa Comercial.....	47
3.2.4	Disposiciones finales.....	51
CAPITULO IV		52
4 ANÁLISIS DE LA IMPORTANCIA, LOS INSTRUMENTOS E INDICADORES PARA EVALUAR EL APROVECHAMIENTO DE LOS ACUERDOS COMERCIALES, CON PARTICULAR ÉNFASIS EN EL CASO DEL ECUADOR Y LA UNION EUROPEA.		52
4.1	Análisis de resultado de las encuestas	52
PRIMERA RONDA.....		52
4.1.1	En su opinión, ¿son los acuerdos comerciales los factores más relevantes para el desarrollo del comercio mundial en el futuro?	52
4.1.2	En su opinión, ¿cuál sería la tendencia en la actualidad, la creación de acuerdos comerciales de alcance global o la estructuración de acuerdos regionales y/o parciales? y ¿por qué?	54
4.1.3	En su opinión, ¿es posible lograr la competitividad en el comercio internacional sin acuerdos comerciales?.....	55
4.1.4	Los modelos para evaluar el impacto de un Acuerdo Comercial son:	57
4.1.5	El indicador más relevante para evaluar un Acuerdo Comercial es:	59
4.1.6	En su opinión, ¿Cuál sería la manera más práctica y efectiva de medir los resultados de un acuerdo comercial?.....	61

4.1.7	El indicador más importante para evaluar el aprovechamiento de un Acuerdo Comercial es:	63
4.1.8	En su opinión, ¿más allá de un buen acuerdo comercial, que factores determinarían el aprovechamiento de los mercados internacionales por parte del Ecuador?	65
4.1.9	¿De qué manera cree Ud que una exitosa negociación e implementación del Acuerdo Comercial con la Unión Europea pueda servir como base/ejemplo para futuras negociaciones comerciales del Ecuador?.....	67
SEGUNDA RONDA.....		68
4.2	Preguntas Divergentes	68
4.2.1	En su opinión, ¿son los acuerdos comerciales los factores más relevantes para el desarrollo del comercio mundial en el futuro?	68
4.2.2	En su opinión, ¿cuál sería la tendencia en la actualidad, la creación de acuerdos comerciales de alcance global o la estructuración de acuerdos regionales y/o parciales? y ¿por qué?	69
4.2.3	Los modelos para evaluar el impacto de un Acuerdo Comercial son: 69	
4.2.4	El indicador más relevante para evaluar un Acuerdo Comercial es: 69	
4.2.5	En su opinión, ¿Cuál sería la manera más práctica y efectiva de medir los resultados de un acuerdo comercial?.....	70
4.2.6	El indicador más importante para evaluar el aprovechamiento de un Acuerdo Comercial es:	70
4.2.7	En su opinión, ¿más allá de un buen acuerdo comercial, que factores determinarían el aprovechamiento de los mercados internacionales por parte del Ecuador?	71
CAPITULO V		72
5 LECCIONES APRENDIDAS: ELEMENTOS A CONSIDERAR PARA MEJORAR FUTURAS NEGOCIACIONES COMERCIALES DEL ECUADOR .		72
5.1	Experiencias recogidas del acuerdo comercial entre Colombia y la Unión Europea 2013-2014.....	73
5.2	Experiencias recogidas del acuerdo comercial entre Perú y la Unión Europea 2013-2014.	75
5.3	Lecciones para el Ecuador.	77
5.4	Aspectos a considerar para futuros acuerdos comerciales.	77
CONCLUSIONES		81
BIBLIOGRAFÍA.....		83
ANEXOS		86

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Clasificación de Países	19
Tabla 2. Resultados Estadísticos- ¿son los acuerdos comerciales los factores más relevantes para el desarrollo del comercio mundial en el futuro?	52
Tabla 3. -¿Cuál sería la tendencia en la actualidad, la creación de acuerdos comerciales de alcance global o la estructuración de acuerdos regionales y/o parciales? y ¿por qué?	54
Tabla 4. Resultados Estadísticos: Los modelos para evaluar el impacto de un acuerdo comercial son:	57
Tabla 5. Resultados Estadísticos: El indicador más relevante para evaluar un acuerdo comercial es:	59
Tabla 6. Resultados Estadísticos: ¿Cuál sería la manera más práctica y efectiva de medir los resultados de un acuerdo comercial?	61
Tabla 7. Resultados estadísticos: El indicador más importante para evaluar el aprovechamiento de un acuerdo comercial es:	63
Tabla 8. -Resultados Estadísticos: ¿Más allá de un buen acuerdo comercial, qué factores determinarían el aprovechamiento de los mercados internacionales por parte del Ecuador?	65

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Ilustración 1. Son los acuerdos comerciales los factores más relevantes para el desarrollo del comercio mundial en el futuro?	52
Ilustración 2. -¿Cuál sería la tendencia en la actualidad, la creación de acuerdos comerciales de alcance global o la estructuración de acuerdos regionales y/o parciales? y ¿por qué?	54
Ilustración 3. -¿Es posible lograr la competitividad en el comercio internacional sin acuerdos comerciales?.....	56
Ilustración 4. Los modelos para evaluar el impacto de un acuerdo comercial son:	57
Ilustración 5. El indicador más relevante para evaluar un acuerdo comercial es:	60
Ilustración 6. --¿Cuál sería la manera más práctica y efectiva de medir los resultados de un acuerdo comercial?	62
Ilustración 7. El indicador más importante para evaluar el aprovechamiento de un acuerdo comercial es.....	64
Ilustración 8. -¿Más allá de un buen acuerdo comercial, qué factores determinarían el aprovechamiento de los mercados internacionales por parte del Ecuador?	66
Ilustración 9. -¿De qué manera cree Ud que una exitosa negociación e implementación del acuerdo comercial con la Unión Europea pueda servir como base/ejemplo para futuras negociaciones comerciales del Ecuador?.	67
Ilustración 10. <i>Producto Interno Bruto Colombiano periodo 2010-2014</i>	74
Ilustración 11. - <i>Evolución del Producto Interno Bruto Peruano periodo 1995-2015</i>	76

RESUMEN

El presente trabajo de titulación consiste en el Análisis del Proceso de Negociación del Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea y sus posibles consecuencias en el comercio exterior ecuatoriano.

Entre los objetivos específicos está el describir los antecedentes y los procesos de negociación utilizados para lograr el acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea y analizar las posibles consecuencias del mismo para el Ecuador en especial con referencia al comercio de bienes agrícolas e industriales, servicios, contratación pública, propiedad intelectual y defensa comercial.

Se pretende también identificar y resaltar aspectos a mejorar en procesos similares de negociación comercial en los que pudiera participar Ecuador.

El presente proyecto utiliza diferentes elementos de investigación: exploratoria, descriptiva y documental; y se apoya en herramientas adicionales como la consulta a expertos, y el procesamiento de datos y gráficos de las economías objeto de la investigación.

Este trabajo consta de cuatro capítulos en los que se estudiaron detalladamente distintos temas desde antecedentes, la descripción del acuerdo comercial Ecuador-Unión Europea y las conclusiones del análisis.

Finalmente, de manera inequívoca se puede afirmar que las modernas formas y prácticas de negociación utilizadas en la consecución del Acuerdo UE-Ecuador constituyen un avance aplicable a futuros procesos; y marcan además un cambio, aunque aún limitado, en la orientación del gobierno nacional del Ecuador a ampliar su vinculación a los mercados mundiales indispensables para una economía pequeña y abierta como la nuestra.

Palabras claves: Acuerdo Comercial, Acuerdo Bilateral Multipartes, Ecuador, Globalización, Unión Europea, OMC.

ABSTRACT

This research project covers the analysis of the Negotiation Process of the Trade Agreement between Ecuador and the European Union and its possible consequences for Ecuadorian foreign trade.

The specific objectives include the description of the background and the negotiation processes used to achieve the trade agreement between Ecuador and the European Union and the analysis of some of possible consequences thereof for Ecuador especially with regard to trade in agricultural and industrial goods, services, government procurement, intellectual property and trade protection.

It also aims to identify and highlight areas for improvement in similar trade negotiation processes in which Ecuador could participate in the future.

This project uses different elements of research methodology: exploratory, descriptive and documentary; and it relies on additional tools such as consulting experts, and data processing of data and graphics of the economies under investigation.

This work consists of four chapters that allow detailed study of various topics from a historical perspective and description of the Ecuador-European Union trade agreement and the conclusions of the analysis.

Finally, unequivocally we can say that modern forms of negotiation and trading practices used in achieving the EU-Ecuador Agreement constitute an advance applicable to future processes; and also marked a change, although still limited, showing that the national government of Ecuador is willing to expand the link of our country to global markets which are indispensable for a small open economy like ours.

Keywords: Trade Agreement, Bilateral Multiparty Agreement, Ecuador, EU, WTO,

RÉSUMÉ

Ce travail de recherche, se compose d'une analyse du processus de négociation de l'Accord commercial entre l'Équateur et l'Union européenne et de ses possibles conséquences dans le commerce extérieur équatorien. Parmi les objectifs spécifiques de cette recherche, nous pouvons faire la description des antécédents et des processus de négociation utilisés pour obtenir l'accord commercial entre l'Équateur et l'Union européenne et nous avons analysé ses possibles conséquences pour l'Équateur en particulier en ce qui concerne le commerce des produits agricoles et industriels, les services, l'engagement public, la propriété intellectuelle et la défense commerciale. Nous prétendons aussi identifier et mettre en évidence les points à améliorer dans des processus similaires de négociations commerciales dans lesquels l'Équateur pourrait participer.

Ce projet utilise différents éléments de recherche: exploratoire, descriptive et documentaire; et il repose sur des outils supplémentaires tels que les conseils des experts et le traitement des données et des graphiques sur l'économie objet de la recherche.

Ce travail se compose de quatre chapitres dans lesquels ont été étudiés en détail divers sujets depuis les antécédents, la description de l'Accord commercial entre l'Équateur et l'Union européenne et les conclusions de l'analyse.

Finalement, sans équivoque, nous pouvons affirmer que les formes modernes et les pratiques de négociations utilisées dans la réalisation de l'accord UE-Équateur constituent une avance applicable aux processus futurs; et marquent aussi un changement, bien qu'encore limité, dans l'orientation du gouvernement national de l'Équateur d'agrandir son lien aux marchés mondiaux indispensables pour une petite économie ouverte comme la nôtre.

Mots clés: Accord commercial, Accord bilatérale multipartite, Équateur, Union européenne, OMC

INTRODUCCIÓN

El paradigma de la globalización ha provocado que los países tiendan a buscar mecanismos que amplifiquen su habilidad para ingresar en mercados internacionales y ser competitivos, lo que conduciría a mejorar sus niveles de productividad para lograr ventajas comparativas y competitivas en el comercio internacional. Los modelos de desarrollo económicos han ido evolucionando a través diferentes formas que ha tomado la organización del intercambio mundial en el tiempo e inicialmente en función de las necesidades que han tenido los países desarrollados en la búsqueda de nuevos mercados donde introducir sus productos; es por este motivo que entre los siglos XV y XX a los ahora países en vías de desarrollo les fueron asignadas las tareas de proveer las materias primas para la elaboración de bienes industrializados y de mercado para la producción de los países más avanzados. Tales condiciones se han visto modificadas en décadas recientes por la integración de cadenas productivas a nivel global y la distribución más amplia de la producción a escala mundial.

Entre los modelos de desarrollo que se han implementado tenemos diversas modalidades y combinaciones del agro-exportador, industrialización (“inward looking” o sustitutiva de importaciones y la “outward looking” enfocándose en la producción para los mercados mundiales) acompañada por diversos esquemas de apertura comercial, de forma bi-lateral (caso Chile) o Multilateral (como es el intento tripartito con la Unión Europea).

En América Latina, el modelo agro-exportador generó una relación de intercambio desigual porque los países desarrollados venden sus productos industrializados a un mayor precio que las materias primas que comercializan los países en vías de desarrollo. Ante estos acontecimientos, Raul Prebich planteó la posibilidad de implementar un modelo de sustitución de importaciones que permitiera a estas economías alcanzar la industrialización, en algunos países de la región se emprendió con seriedad la aplicación del modelo Cepalino; en retrospectiva, se tornó evidente que

una pre-condición para el éxito del modelo sería el “tamaño de mercado” que se pudiera lograr en economías nacionales de mayor tamaño como en el caso de Brasil; o acompañando la industrialización con creciente apertura a mercados mundiales, como en el caso de Chile. Lo que es más, las necesidades de “tamaño creciente de mercado” hacen que, de hecho modelos que en sus etapas iniciales pasaron por la fase de sustitución de importaciones eventualmente se orienten al mercado mundial (caso de los denominados “tigres” Asiáticos – Japón, Corea del Sur, Taiwán y otros).

En el Ecuador, el proceso de industrialización no tuvo los resultados esperados por lo que se entendió como la ineficiencia de la empresa privada para crear empresas capaces de producir los insumos necesarios para lograr la industrialización, pero que dejaba a un lado la realidad de que para poder tener una industria-de-industrias que produzca insumos se requiere tamaños mínimos de demanda que la industria local y su producción orientada hacia adentro del país no podrían lograr. Tales posibilidades solo existirían a través de una vinculación a un mercado ampliado, en el mundo. Esto no ha permitido que el país se pueda enganchar a un modelo de apertura comercial donde es necesario que se tenga un aparato productivo sólidamente articulado a las cadenas productivas mundiales que otorgue beneficios al realizar los intercambios. El país por los motivos antes señalados no ha podido en su momento firmar tratados de libre comercio con economías desarrolladas o bloques económicos importantes al no comprenderse por los tomadores de decisiones las nuevas formas de articulación de la economía mundial. En el Ecuador, a esto se le puede agregar que el sistema de dolarización imposibilita al gobierno utilizar en su totalidad la política económica para hacer frente a eventuales desequilibrios externos, por lo que la política cambiaria ha tenido que ser reemplazada por una política fiscal y comercial que busca contribuir a través del uso del entorno institucional internacional (acuerdos de comercio y/o cooperación para el desarrollo) a la diversificación

de mercados para evitar lo que algunos consideran una excesiva dependencia que se tiene con los Estados Unidos de Norte América.

El presente trabajo de investigación analizará los mecanismos utilizados que permitieron alcanzar un acuerdo comercial con la Unión Europea.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El mundo actualmente gira alrededor del intercambio de bienes y servicios que ha tomado un giro importante gracias al paradigma de la globalización, este proceso no es nuevo, de hecho es recurrente en la historia económica y se manifiesta en países como el Ecuador como un factor coadyuvante en los procesos de independencia donde nuevos países mediante la aplicación del modelo agro-exportador se incorporan al mercado mundial. Después de la Segunda Guerra Mundial y en particular a partir de la década de los años 50, los países que se reconstruyeron y los que alcanzaron un nivel de industrialización bastante alto necesitaban que los abastezcan de materias primas para poder elaborar bienes industrializados, por lo tanto, esa función fue orientada a los países en vías de desarrollo, estas asimetrías en el comercio exterior dieron lugar a lo que se llamó “intercambio desigual”, es decir que, los países desarrollados se abastecían de las materias primas provenientes de estas economías subdesarrolladas pagando un precio relativamente bajo porque carecían de un mayor valor agregado. Por otro lado, las economías en vías de desarrollo compraban los bienes industrializados a precios relativamente altos, esta situación impidió un acelerado crecimiento y desarrollo económico para estos países, por lo que la CEPAL¹ planteó un modelo de desarrollo hacia dentro (sustitución de importaciones y desarrollo endógeno) , basado en la “teoría de la dependencia” Cardoso y Faletto(1999); y su implantación se vio matizada por algunos autores de corte neo-marxista² que concluyen con el análisis de “intercambio Desigual” de E. Arghiri(1972)

Cuando se dio la primera guerra mundial el mercado internacional sufrió un debilitamiento por lo que se impulsó las tendencias de desarrollar los mercados internos de las economías con la implementación de modelos

¹ CEPAL: Comisión Económica para América Latina

² NEO-MARXISTA: Economistas que actualizan el pensamiento de Carlos Marx

de industrialización basados en la sustitución de importaciones. En este largo proceso (ya que los cambios en las relaciones económicas internacionales toman periodos extendidos medidos en décadas), a inicios de la década de los años 1970 – tras la primera crisis del sistema de “Bretton Woods” – da un tercer momento en el cuál los modelos de desarrollo giran en torno al capital financiero y se complementa de manera intensa a partir de la década de los años 1980 con la acelerada articulación de cadenas productivas transnacionales; el paradigma que viabiliza su desarrollo es la versión moderna de lo que conocemos como globalización, la misma que alcanza su máximo nivel en la década de los años 1990 con los Acuerdos que reforman los GATT y crean la Organización Mundial del Comercio (OMC) y crean la imagen de un rápido avance a una economía mundial sin barreras . Ello fue cuestionado, sin embargo, especialmente a raíz de la Ministerial de OMC en Seattle, ha conducido a una tendencia creciente hacia acuerdos regionales o trans-regionales en ausencia de acuerdos de mayor alcance.

Haciendo énfasis sobre el fracaso en la cumbre de la Organización Mundial del Comercio en Seattle ocurrido entre el 29 de noviembre y el 3 de diciembre de mil novecientos noventa y nueve, 4000 manifestantes se lanzaron a las calles de dicha ciudad, donde se llevó a cabo la reunión de la OMC, entre los participantes se encontraban organizaciones anarquistas, ecologistas, entre otras, con el propósito de hacer fracasar la llamada Ronda del Milenio, dando lugar a un movimiento de resistencia al capitalismo de escala global.

Sin embargo, con este suceso, las instituciones económicas globales quedaron como las responsables del aumento de la extensión de la precariedad, la desigualdad social, y la pérdida de derechos sociales. La supuesta legitimidad indestructible de la globalización económica durante la década de los noventa cayó al mismo ritmo que se organizaban más y más movilizaciones anticapitalistas. Por lo tanto, la batalla de Seattle abrió

nuevas oportunidades para cambiar el mundo de base, coincidiendo con la entrada al nuevo milenio y sentando las bases de una estrategia común. La variedad del movimiento, una clara estrategia de movilización y su unidad de acción, continúan siendo hasta el día de hoy pilares fundamentales, si queremos ganar las cruzadas del presente y del futuro.

El paradigma globalizador sustentado en la disminución concertada de barreras al comercio ha provocado cambios en el intercambio mundial, lo que obliga a los países a mejorar sus procesos de producción con la finalidad de abaratar costos, y por consiguiente, ser más competitivos vía precio. Es por este motivo, que el factor tecnológico, la integración a cadenas productivas globales (lideradas por multinacionales) y las economías de escala han cobrado una gran importancia porque son la forma más eficiente para incrementar el nivel de productividad de la mano de obra y otros factores de producción de una empresa o país.

Es muy importante empezar mencionando que Ecuador ha evolucionado positivamente al momento de hacer negociaciones internacionales, se nota la modernización y una ampliación seria de vínculos externos económicos de la región. Hoy en día se nota que los países de diferente tamaño, no solo los grandes, sino pequeños y medianos tienen vinculación con países muy lejanos y eso es síntoma de globalización, pero también de crecimiento, de experiencia, de mayor nivel tecnológico, de trabajo empresarial. (Davydov, 2015)

El día 06 de agosto 2014, en la ciudad de Quito, el Ministro de Comercio Exterior, Francisco Rivadeneira declaraba que el Ecuador tiene un gran potencial para exportar (entre otros) bienes agrícolas, enfatizando que para ubicarnos en los mejores mercados no necesitamos ser gigantes, y que las pequeñas y medianas empresas que tienen predisposición para (agregar valor a través de) innovar y ser emprendedores pueden hacerlo, siendo ejemplo del cambio de la matriz productiva.

Esto nos demuestra que en biodiversidad Ecuador tiene muchas ventajas “Absolutas” (pero temporales) y que se requiere fortalecerlas y convertirlas en ventajas “comparativas” y “competitivas” en el mercado internacional por medio de la innovación y la protección de la propiedad intelectual y de origen , lo cual se beneficiaría de los procesos de negociaciones comerciales con otros países y regiones. Es por eso que, mediante el análisis del proceso de negociación del acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea se detectarán las áreas en donde se radican las fallas y oportunidades al momento de hacer acuerdos comerciales.

JUSTIFICACIÓN DEL PROBLEMA

Según es evidente y lo ratifica López Delgado (2014) el Ecuador es un país “relativamente” rico en materia prima (recursos naturales y ubicación geográfica) , con experiencia en el desarrollo de productos agro-exportables de calidad y excelencia que se exportan a diferentes países, sin embargo, la oportunidad amerita la realización de convenios directos con agrupaciones regionales o países para alcanzar los tamaños de mercado suficiente para para fomentar las exportaciones de nuestro país, lograr “economías de escala”, inversión y el empleo.

Por lo tanto, el horizonte de este trabajo está dado por el análisis de los posibles beneficios que se derivan para nuestro país del acuerdo comercial con la Unión Europea; y las lecciones que se pueden derivar y aplicar para futuros procesos de negociación.

Los sectores empresarial y gubernamental mantienen expectativas positivas por la firma del acuerdo; las autoridades sostienen un diálogo político, de comercio y cooperación para el desarrollo, considerando que existen asimetrías en las economías de ambos países, ya que productivamente son complementarias y no existe competencia productiva

entre sí. Por lo tanto, esta integración comercial sería clave para alcanzar un mayor nivel de desarrollo y competitividad.

OBJETIVOS GENERALES Y ESPECÍFICOS.

Objetivo general

Analizar los procesos de negociación del acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea y establecer sus posibles consecuencias para el comercio exterior ecuatoriano.

Objetivos específicos

- Describir el marco teórico normativo relevante en los procesos de negociación de los acuerdos comerciales multipartes.
- Identificar los diferentes organismos que regulan el comercio internacional de forma global y regional en la zona de influencia en la que participa el Ecuador.
- Detallar el proceso de negociación entre Ecuador y la Unión Europea.
- Indagar sobre la importancia, los instrumentos e indicadores para evaluar el impacto y el aprovechamiento de la implementación del acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea
- Analizar las posibles consecuencias para el Ecuador, derivadas del acuerdo comercial con la Unión Europea e identificar aspectos a mejorar en procesos similares de negociación comercial en los que pudiera participar Ecuador.

METODOLOGÍA

Tipo de investigación, métodos y herramientas.

El presente trabajo utiliza diferentes elementos de investigación: exploratoria, descriptiva y documental; y se apoya en herramientas adicionales como la consulta a expertos, y el procesamiento de datos y gráficos de las economías objeto de la investigación.

Los elementos de investigación exploratoria nos facilitan adentrarnos y comprender a mayor profundidad la naturaleza de problemas poco tratados en la práctica local de investigación sobre el entorno de los negocios internacionales, tal es el caso de un acuerdo comercial de nueva generación como es el que se firma entre Ecuador y la Unión Europea.

El trabajo tiene también elementos de investigación Descriptiva debido a que luego del análisis de la información recopilada, llegamos a conocer, sistematizar y presentar las situaciones en la que se negocia el acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea; que tomó algo de urgencia en contexto de una firma exitosa previa entre UE con Colombia y Perú, nuestros vecinos y – en ocasiones- competidores en múltiples ramas de actividad económica.

La investigación documental, por su parte nos ha permitido el análisis de diferentes estudios que proveen un marco teórico adecuado y reflexión sobre realidades mediante la utilización de data. Por lo tanto, este proyecto también se caracteriza por ser de tipo documental ya que abunda y profundiza en los textos que sirven de base para la negociación y en estudios de prospectiva sobre posibles impactos para Colombia, Perú y Ecuador en su nueva relación con la Unión Europea. La información recopilada es actual, la cual nos ayudó a realizar el análisis y/o reflexión del tema más fácilmente.

De otra parte, se debe mencionar la utilización de otras herramientas de investigación como es el método Delphi que consiste en realizar entrevistas a expertos con amplia visión y experiencia respecto al tema a tratar.

Población y muestra

En el componente de “Consulta a Expertos”, de la presente investigación, la población seleccionada fue de 10 profesores de las Facultades de: Ciencias Económicas y Administrativas; Especialidades Empresariales y Técnica para el Desarrollo, de la Universidad Católica Santiago de Guayaquil; profesionales que imparten cátedra en las ramas de economía, comercio exterior y materias afines.

Tomando de referencia la cantidad de entrevistados adecuada para llevar a cabo el método Delphi es de 7 a 30 expertos, hemos seleccionado como una muestra representativa a 10 profesores con amplia visión del tema ya que varios de ellos cuentan con muchos años de experiencia trabajando en empresas públicas y privadas aparte de participar de manera activa en la Universidad Católica Santiago de Guayaquil como catedráticos de las asignaturas anteriormente descritas.

Técnicas de recolección de datos: consulta a expertos.

Este trabajo de investigación al ser de carácter cualitativo utiliza como herramienta para la recolección de datos una encuesta adaptada al método Delphi que permite hacer un estudio prospectivo del impacto que podría llegar a tener el acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea.

Según Linston y Turoff (1975) se puede definir el método Delphi como un proceso de comunicación grupal que resulta muy eficiente cuando un grupo de personas tienen la necesidad de tratar un problema con alto grado de complejidad.

Este método consiste en seleccionar un grupo de expertos para consultarles su opinión sobre temas que pueden incidir en acontecimientos del futuro. Es importante mencionar que se hacen rondas sucesivas, de manera anónima buscando como resultado obtener una convergencia entre las opiniones de los expertos procurando la prevalencia de la autonomía máxima de los participantes.

Elección de Expertos

A continuación se detallarán los perfiles de los expertos para realizar la encuesta siguiendo los parámetros del método Delphi.

Fathi Ben Bouzid Ben Bouzid

Título: Ms.C en Ciencias con Mención en Economía y Gestión Empresarial

Cargo Actual: Catedrático de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas-Cónsul de la Embajada de Tunez en el Ecuador

Años de experiencia: 5 años

Luis Fernando García Falconí

Título: Ms.C en Ciencias con Mención en Economía y Gestión Empresarial

Cargo Actual: Catedrático de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas-

Experiencia: Ex funcionario del Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador

Años de experiencia: 30 años

Jorge Augusto Maldonado Cervantes

Título: Ms.C en Ciencias con Mención en Economía y Gestión Empresarial

Cargo Actual: Catedrático de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Experiencia: Ex funcionario de Pacifictel

Años de experiencia: 19 años

Diana Verónica Terán Molina

Título: MBA-Master in Microfinance-Master in Diplomacy

Cargo Actual: Catedrático de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Experiencia: Consultora Internacional de temas de desarrollo y ambiente-
Tesorera General del Parque Nacional Galápagos

Años de experiencia: 8 años

Patricia Denisse Baños Mora

Título: MBA

Cargo Actual: Catedrático de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas-Gerente Administrativo de GRAINBA S.A

Años de experiencia: 12 años

César Daniel Gutierrez Alarcón

Título: MBA

Cargo Actual: Catedrático de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Experiencia: Gerente de Compras Hotel Hilton Colón

Años de experiencia: 15 años

Vicente Paul Armijos Tandazo

Título: Magister en Gobernabilidad y Gerencia Política

Cargo Actual: Catedrático de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Años de experiencia: 10 años

Eddie Wilson García Santos

Título: Ms.C en Ciencias con Mención en Economía y Gestión Empresarial

Cargo Actual: Catedrático de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Años de experiencia: 5 años

Nelson Alberto Rugel Vega

Título: Magister en Ciencias Internacionales y Diplomacia

Cargo Actual: Catedrático de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Años de experiencia: 15 años

Danny Xavier Arévalo Avecillas

Título: Magister en Marketing y Comercio Internacional

Cargo Actual: Catedrático de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Años de experiencia: 5 años

Elaboración y lanzamiento del cuestionario

El cuestionario se elaboró de manera que facilite su cuantificación y ponderación con el fin de poder clasificar las respuestas de los expertos incluyendo las preguntas de opinión libre. El modelo de encuesta que se entregó a los expertos se encuentra en el Anexo N° 1

Técnicas de análisis

Para analizar la información recopilada, se utilizará el programa de utilitarios Excel para procesar los datos cualitativos encontrados en las encuestas a los expertos en economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la UCSG. Procederemos a calcular la media y la desviación estándar de cada pregunta realizada a los expertos; es importante mencionar que a cada variable descriptiva se le ha otorgado un número para poder sesgar la información y definir la inclinación de las opiniones de los expertos. Además, los datos encontrados se verán reflejados en diagramas de barra, pastel, entre otros donde se podrá analizar si el acuerdo comercial con la Unión Europea será positivo o negativo para el Ecuador.

CAPÍTULO I

1 MARCO TEÓRICO

El fenómeno de la globalización en el intercambio, determina que las economías desarrolladas o en-vías-de-desarrollo tengan que realizar una serie de transformaciones. Las mismas que tienen que ver con elementos como: las políticas económicas aplicadas con el fin de estabilizar una economía, los flujos de capital financiero, el impacto de la tecnología en la producción debido a la revolución informática y la mayor relevancia del sector privado en la economía, son cuestiones que han llevado a Hettne & Inotai (1994) y otros a desarrollar el concepto de “Nuevo Regionalismo”.

Este nuevo paradigma regional desde la década de los años 1990 ha originado una creciente integración política y económica a nivel de América Latina. En este contexto del Nuevo Regionalismo, los TLC³ son la estrategia que adoptan los países desarrollados para profundizar el comercio en una determinada zona del mundo.

Las estadísticas muestran que los Acuerdos Comerciales y los TLC han dinamizado el comercio en Latinoamérica, estos mecanismos sirven de apoyo para desarrollar los mercados y mejorar los resultados del Producto Interno Bruto de cada una de las economías, a la vez que se trata de transformar el modelo de sustitución de importaciones para poder migrar a un modelo de apertura Comercial.

Desde la década de los noventa las economías en vías de desarrollo y emergentes han utilizado los acuerdos bilaterales como herramienta para negociar con los países desarrollados. Según Halperín (2011) la firma de acuerdos multilaterales y bilaterales ha dado lugar a la formación de lo que

³ TLC: Tratado de Libre Comercio.

el autor llama “Spaghetti Bowl” que puede favorecer o perjudicar la integración de América Latina.

En la actualidad EEUU, UE y China aplican diferentes estrategias para llevar a feliz término, negociaciones de acuerdos comerciales que permitan elevar el volumen del comercio exterior entre los países. China ha desarrollado un modelo de expansión económica que de acuerdo a las investigaciones realizadas por Shigehisa Kasahara este modelo denominado “China-centric” que no considera las reglas de la OMC pues su objetivo es que las inversiones que realizan las compañías estatales en proyectos económicos, busquen incrementar el volumen de IED⁴ para satisfacer la demanda interna de materias primas y no promueven la integración de América Latina.

La UE utiliza un modelo que Casas y Ochman (2008) denominan interregionalismo o Deep Regionalismo que tiene como política comercial una estrategia global donde el bloque económico aparezca como un global “governance” lo que le ha permitido crear y consolidar grupos estatales gracias a un modelo cooperativo llamado “Community-drive”, por lo tanto, los acuerdos bilaterales y multilaterales coadyuvan a la integración regional de Latinoamérica.

Existe en la actualidad abundante literatura respecto al tema de los acuerdos comerciales internacionales sean estos multilaterales o bilaterales los mismos que se pueden dar entre países de la región o con un bloque económico. Las investigaciones que se han realizado abordan muchos aspectos que tienen que ver con las asimetrías entre una economía desarrollada y una en vías de desarrollo, propiedad intelectual, bienes agrícolas, compras públicas, servicios y bienes industriales.

El presente trabajo analiza una nueva etapa en la construcción de las relaciones comerciales entre la Unión Europea y el Ecuador. Es preciso

⁴ IED: Inversión Extranjera Directa.

aclarar que el sustento teórico de la investigación versará sobre aquellos elementos que aborden lo referente al comercio internacional. En este sentido tenemos que agrupar las teorías en dos categorías: las tradicionales del comercio y las nuevas teorías del comercio.

1.1 Teorías tradicionales del comercio internacional.

1.1.1 Modelo de la ventaja comparativa de Ricardo.

Fue el economista clásico inglés David Ricardo (1772-1823) quien demostró que bajo el supuesto de competencia perfecta en el comercio internacional, cada nación asignara los recursos o factores de la producción escasos en aquellos bienes que permitan obtener un mayor nivel de bienestar para la sociedad.

Ricardo consideraba que se daría la especialización del trabajo en una economía si esta tuviera o no una ventaja absoluta con respecto al otro país con el cual está realizando un intercambio.

Podrá ocurrir que uno de ellos no posea ventaja absoluta en la producción de ningún bien, es decir, que necesite más de todos los factores para producir todos y cada uno de los bienes y servicios. A pesar de ello, sucederá que la cantidad necesaria de factores para producir una unidad de algún bien, en proporción a la necesaria para producir una unidad de algún otro, será menor que la correspondiente al país que posee ventaja absoluta. En este caso decimos que el país en el que tal cosa suceda tiene “ventaja comparativa o relativa” en la producción de aquel bien.

1.1.2 Modelo de Heckscher-Ohlin.

La teoría de las ventajas comparativas expuesta por Ricardo tuvo una explicación diferente por parte de dos economistas de Suecia Eli Heckscher y Bertil Ohlin en 1919 y 1933 respectivamente. Ellos incorporaron en el

análisis el supuesto de que la dotación de factores de la producción le daba a un país una ventaja comparativa.

En otras palabras, la mayor dotación de los factores de la producción determinan que los mismos sean relativamente baratos lo que incide en los costos de producción de aquellos bienes que son producidos con esos factores, por lo tanto, un determinado país exportará bienes que hagan un uso intensivo de los factores productivos más abundantes e importará los bienes en los cuales no haga uso de los factores de la producción escasos.

En las teorías vistas hasta ahora, no se considera al comercio de servicios, la inversión extranjera y el desarrollo tecnológico como aspectos potenciadores del crecimiento de los países. La riqueza de los países era vista sólo en función del intercambio de bienes producidos en el país de donde la persona que estudia el fenómeno es originaria.

1.1.3 Las Nuevas Teorías del Comercio Internacional (NTCI).

Los acontecimientos recientes en la teoría del comercio han ido más allá del conocido modelo neoclásico para examinar con mayor profundidad las consecuencias del comercio de manufacturas entre economías industriales, donde el comercio es mayoritariamente intra-sectorial y no intersectorial. La teoría de sustitución de importaciones había sostenido que a medida que el producto y el comercio se alejan de actividades basadas en recursos naturales, los supuestos teóricos de que la función de producción es la misma para todos los países se derrumban -de modo que la eficacia de la industrialización sustitutiva sólo podía definirse en términos de aumento de la productividad inducida o de aceleración de las tasas de acumulación de capital y no por los costos comparativos estáticos (Bruton, 1968).

En las llamadas nuevas teorías del comercio, el cambio tecnológico se considera una fuerza dinámica fundamental: las dotaciones de capital y

capacidad técnica se construyen como resultado de la acumulación de capital físico y humano, con grandes economías de escala y externalidades económicas, mientras que la formación de precios se basa en diferentes formas de poder monopolístico (Grossman y Helpmann, 1991). A primera vista, hay similitudes intuitivas con la teoría de la CEPAL, no obstante que los modelos cepalinos originales se basaban en el comercio entre una periferia --exportadora de productos primarios- y un centro -exportador de manufacturas- y no del comercio intra-industrial que preocupa a la nueva teoría del comercio. En particular, las propuestas de la CEPAL en cuanto al efecto de las barreras de entrada y el tamaño de la empresa en la competencia entre empresas transnacionales y locales reseñada, son claras precursoras de la formulación teórica más formal de la actualidad.

La creación acumulativa de dotación sectorial, que es la esencia de las nuevas teorías de comercio, le dan un carácter endógeno a la productividad de los factores en un modelo dinámico que justifica diferentes formas de intervención del gobierno para apoyar la inversión y la capacitación. En contraste, el modelo neoclásico supone que el crecimiento de la productividad es igual en todos los sectores (posiblemente cero), o que es aleatorio, o que al menos es mayor en el sector exportador que en los que compiten con las importaciones. Los dos primeros supuestos son claramente ilógicos, en tanto que el tercero es empíricamente contingente - por lo que el modelo teórico carece de validez general. Más aún, las teorías modernas de la formación de los precios como un margen monopolístico (u oligopolístico) sobre los costos, basada en la innovación tecnológica (nuevos productos) y las barreras de entrada, muestran que los mercados no se ajustan sobre la base de los costos marginales y la productividad de los factores.

En ningún caso queda claro, sin embargo, que las nuevas teorías del comercio vayan a mostrar que los aranceles son la mejor forma de apoyar la industrialización (Krugman, 1989), a menos que pudiera demostrarse claramente que promueven mayores tasas de formación de capital o

conducen, de alguna forma intrínseca, a una mayor actividad de investigación y desarrollo o de capacitación de la fuerza de trabajo. Esto podría ocurrir en la industrialización sustitutiva, pero presumiblemente como resultado de políticas gubernamentales adicionales, y lo anterior podría ser igualmente aplicado a una estrategia de promoción de exportaciones. Lo que sí muestran las nuevas teorías del comercio es que los efectos de bienestar de la liberalización del comercio sobre el empleo y los salarios son técnicamente indeterminados, y posiblemente negativos.

Más aún, la convergencia de las tasas de crecimiento en el modelo neoclásico de comercio/crecimiento depende del supuesto crucial de que simultáneamente con el comercio se produce la difusión internacional del conocimiento. Si se abandona este supuesto y no hay propagación del conocimiento, el comercio de bienes puede llevar a una divergencia en las tasas de crecimiento. Aunque el comercio de insumos intermedios o por empresas transnacionales que facilitan la difusión del conocimiento pueden afectar este resultado, el efecto final sigue siendo indeterminado (Feenstra, 1996).

Londero y Teitel (1996) observaron que, en muchos países de América Latina, las manufacturas desarrolladas para el mercado local durante el período de industrialización sustitutivo fueron posteriormente exportadas con tasas de crecimiento sólidas; atribuyen este resultado a los efectos externos de la industrialización, incluido el aprendizaje tecnológico, que compensan el bajo nivel de competencia. Este resultado se infiere del hecho de que los coeficientes de insumo-producto de las respectivas ramas para exportaciones de manufacturas indican que los productos son de uso relativamente intensivo de capital o de mano de obra especializada, y no reflejan una ventaja comparativa natural de dotación de mano de obra no calificada y recursos naturales.

1.2 Marco Conceptual

A continuación, revisaremos la literatura utilizada en la elaboración de este proyecto de titulación, para así, facilitar la comprensión de lo que se analizará en cada uno de los capítulos que corresponden a la presente investigación.

1.2.1 Acuerdo comercial

Consiste en el acuerdo que realizan dos o más partes sobre un tema asociado al comercio en los cuales no solo participan empresas privadas, debido a que es habitual que lo realicen las entidades públicas, gobiernos, entre otros.

Adicional a ello, es importante recordar que el comercio es la compra y venta de bienes y servicios, los cuales serán obtenidos por individuos que gusten o necesiten de los mismos.

Según PROECUADOR, el Ecuador ha suscrito Acuerdos comerciales sean estos multilaterales bilaterales o como bloque económico, los cuales le otorgan el beneficio de preferencia arancelaria parcial o total para la entrada de productos ecuatorianos a los países que constan en el Acuerdo.

Debido a esto, la política de comercio exterior va en derredor de firmas de tratados comerciales y convenios, ya sea de tratamiento preferencial o libre comercio, para reducir los trámites de que deben seguir para ingresar o bien para disminuir o excluir la discriminación en los aranceles aduaneros de un país contra los productos originarios de otro.

1.2.2 Globalización

Según Machado (2001), existen muchos conceptos e interpretaciones según los estudios que se refieren a relación local-global o globalización. Esto se debe a los cambios observados entre transformaciones globales y consecuencias locales.

La palabra globalización designa de manera habitual la fuerza que opera en diferentes dimensiones, abarcando mucho más allá de la voluntad de los colectivos locales o actores individuales.

La comisión Europea establece que, la globalización es el proceso por el cual la producción y el mercado de varios países están siendo más interdependientes por consecuencia de la dinámica del intercambio de servicios, flujos de capital, tecnología, y bienes. No obstante, detalla que esto no es nada nuevo sino que es la continuidad de desarrollos que estaban funcionando durante un tiempo considerable.

Según Beck (1997), la globalización son los procesos en virtud de los cuales los estados nacionales soberanos se entremezclan e imbrican mediante actores transnacionales y sus respectivas probabilidades de poder, orientaciones, identidades y entramados varios.

1.2.3 Tratado de Libre Comercio

Según la CEPAL (2012), un Tratado de Libre Comercio (TLC) consiste en un contrato comercial bilateral o regional suscrito por países, teniendo como objetivo principal extender el mercado de servicios y bienes entre los países que intervienen en el mismo. Cabe recalcar que al momento de realizarse un TLC, se realiza la rebaja o incluso la eliminación de aranceles para facilitar el ingreso y salida de bienes y servicios. Al momento

de solucionar controversias, los tratados de Libre Comercio se rigen por mutuo acuerdo o por las normas de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Como información adicional se detalla que el primer tratado de libre comercio fue el Tratado de Cobden-Chevalier (Tratado franco-británico) firmado en 1860 en el cual se incluyó la cláusula de nación más favorecida (NMF).

1.3 Marco Legal

El trabajo de investigación está enmarcado dentro del ámbito Comercial, el cual en la actualidad se rige bajo las normas establecidas en los Acuerdos Generales de Aranceles y Comercio (GATT 1995) y los Acuerdos Complementarios sobre temas de inversión, propiedad intelectual, Solución de Controversias y otras áreas relevantes. Y de cuyo cumplimiento está encargada la Organización Mundial del Comercio el cual se ocupa de las normas mundiales por las que se rige el comercio entre las naciones. Es importante mencionar que esta organización tiene como función principal vigilar que el comercio se realice de manera libre, fluida y previsible.

Por lo tanto, existen aspectos legales que deben de tomarse en cuenta para no infringir leyes internacionales ni nacionales, debido a esto, se detallarán aspectos que tienen relación al tema:

1.3.1 Normas de origen

En lo que se refiere a normas de origen para el sector industrial, a Ecuador se le asignaron flexibilidades para productos que anteriormente poseían una norma restrictiva en el Sistema Generalizado de Preferencias

(SGP plus). Esto va a permitir aprovechar de una mejor manera el programa de liberación con la UE.

1.3.2 Normas compatibles

En lo que se refiere a las Indicaciones geográficas, en el Acuerdo Comercial Ecuador- Unión Europea, se implantaron normas que sean compatibles con la legislación interna de cada parte involucrada. Como consecuente, va a permitir al Ecuador la opción de pedir la protección de Indicaciones Geográficas para los productos agrícolas y no agrícolas cuando exista normativa europea, también para los productos.

1.3.3 Disposiciones específicas

El Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea incluye disposiciones específicas en lo que se refiere a reglamentación técnica; las cuales buscan garantizar que los bienes comercializados entre las Partes involucradas cumplan con los requisitos establecidos en el Ecuador y en la UE.

No obstante, el Acuerdo incluye disposiciones las cuales generan mayor nitidez para la implementación y cooperación en los reglamentos técnicos, normas, y procedimientos de evaluación de la conformidad, teniendo como objetivo agilizar el comercio entre las partes que conforman el acuerdo.

1.3.4 Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSFs)

El Acuerdo Comercial Ecuador- Unión Europea no limita el derecho de las partes involucradas para establecer medidas que buscan proteger la

salud de los seres humanos, de los animales y vegetales, sino que busca la calidad fitosanitaria y sanitaria de los bienes/productos antes de su exportación o comercialización. Se detalla que Ecuador y la Unión Europea se comprometieron a trabajar conjuntamente para aplicar de manera eficaz el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la Organización Mundial del Comercio.

1.3.5 Instrumentos de defensa comercial

Estos instrumentos están diseñados para evitar el comercio desleal, a través de un marco jurídico transparente y claro. El Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea agrega herramientas para cuidar y defender los intereses comerciales del país tales como: la salvaguardia bilateral y multilateral y la de balanza de pagos, este es un instrumento que permite precautelar la dolarización. Las salvaguardias agrícola y para la industria naciente.

1.3.6 Acuerdo sobre Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC)

Respecto a la propiedad intelectual, el Acuerdo busca confirmar los compromisos que ya se han establecido en convenios multilaterales del mismo ámbito (propiedad intelectual) de los cuales son parte la Unión Europea y los países andinos, particularmente el Acuerdo de la OMC sobre los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC).

1.3.7 El mecanismo de solución de controversias

El mecanismo de solución de controversias tiene como actores exclusivamente a los Estados partes del Acuerdo, sin intervención de órganos o tribunales arbitrales internacionales ajenos, como el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI).

En primer lugar El mecanismo establece consultas entre las Partes, mediación del Comité de Comercio, en el que interactúan el Ministro de Comercio Exterior del Ecuador o su delegado y el Comisario de la Comisión de la UE o su delegado. Si en esta fase no se resuelve la controversia se convoca un panel compuesto por tres árbitros designado por las partes.

1.3.8 Sistema Generalizado de Preferencias

La Unión Europea y el Ecuador están promoviendo un mecanismo sustitutivo del Sistema Generalizado de Preferencias el cual está siendo discutido en el Consejo y en el Parlamento de Europa, y que ya tiene la aprobación del Colegio de Comisarios. Este mecanismo no accederá que el Ecuador pierda beneficios arancelarios al momento de que caduque el esquema preferencial del Sistema Generalizado de Preferencias. Es importante mencionar que éste estará en vigencia hasta que el Acuerdo Comercial negociado sea aprobado debidamente por las Partes involucradas en 2016.

Adicional a esto, hay que resaltar que la Organización Mundial del Comercio administra aproximadamente unos sesenta acuerdos.

De los cuales mencionamos los más importantes:

- Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles (GATT en inglés).

- Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios AGCS (GATS en inglés).
- Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio ADPIC (TRIPS en inglés).
- Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.
- Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio.
- El Sistema Global De Preferencias Entre Países En Desarrollo SGPC.

CAPITULO II

2 ACUERDOS COMERCIALES

La globalización ha provocado que los países desarrollados o en vías de desarrollo tengan que enfrentar un mundo cada vez más competitivo y es en este contexto que se ha puesto de relieve lo trascendental que son las relaciones internacionales en el aspecto político, comercial y en el crecimiento y desarrollo económico en general para todas las naciones.

Se puede afirmar con toda seguridad que ningún país es autosuficiente como para poder satisfacer las necesidades de todos sus habitantes, por lo tanto, se tienen que establecer alianzas comerciales con otros países, que permitan cumplir con el objetivo de elevar el nivel de vida en una sociedad.

Actualmente dadas las nuevas condiciones que se presentan en el comercio internacional, el instrumento de negociación que se está utilizando preferentemente son los acuerdos comerciales regionales también conocidos por sus siglas como "ARC".

Al definir lo que es un acuerdo comercial Galindo (2008) propone que es un acuerdo bilateral o multilateral con la finalidad de incrementar el volumen de comercio entre los países que lo suscriben. El acuerdo comercial puede ser más o menos complejo, dependiendo de si los países firmantes deciden o no delegar parte de su soberanía a un organismo supranacional y someterse a su control en materia de política económica, incluida la política comercial. En caso de que haya algún tipo de cesión de soberanía hablaríamos de integración económica".

Otra definición es la dada por Baldeón (2012) que nos dice que los acuerdos comerciales basan su importancia en el fomento que realizan para dar acceso con preferencias a nuevos nichos de mercado respaldados por normas claras en el mediano y largo plazo que permiten incrementar el número de consumidores, lo que obliga al empresario a mejorar su nivel de

productividad para reducir los costos unitarios de producción para lograr competitividad vía precio; además de trabajar en la innovación y la diferenciación del producto.

La literatura económica recoge dos tipos de acuerdos comerciales básicos:

- **De cooperación internacional:**

Es un sistema que respeta las jurisdicciones y soberanía de los países que suscriben ese acuerdo con la finalidad de alcanzar objetivos comunes que beneficien a todos con equidad.

- **De integración internacional:**

Este sistema está manejado por un ente supranacional que establece los controles y los procedimientos que se tienen que seguir por parte de los países que lo suscriben con la finalidad de alcanzar objetivos y metas en común.

2.1 Acuerdos Comerciales Globales

2.1.1 Antecedentes

La ONU⁵ entre 1946 y 1947 mediante el Consejo Económico y social organiza una conferencia sobre Comercio y Empleo con la finalidad de sentar las bases para la creación de un organismo internacional de comercio que tenga como objetivo fundamental promover el libre comercio con una reducción gradual de las barreras arancelarias.

En noviembre de 1947, el plenario de las Naciones Unidas aprueba la “Carta de la Habana” donde se estipula la creación de la Organización Internacional del Comercio. Este ente no entró en funciones porque los países miembros no adoptaron las normativas a sus legislaciones internas.

⁵ ONU: Organización de las Naciones Unidas.

Por otro lado; Estados Unidos reunió a sus socios comerciales para plantearles un acuerdo multilateral de comercio, que luego de algunas deliberaciones se suscribió en Ginebra (Suiza) y se lo denominó "GATT"⁶. El GATT se convirtió al pasar el tiempo en la única herramienta jurídica de carácter multilateral para regular y normar el comercio internacional.

2.1.2 La OMC.

El 1 de enero de 1995 en Ginebra se establece la OMC⁷ en reemplazo del GATT, actualmente es el único organismo que se encarga de normar las relaciones comerciales entre los países que lo conforman, los mismo que hasta el 30 de noviembre de 2015 ascienden a 162.

2.1.2.1 Objetivos de la OMC.

Entre los objetivos de la OMC tenemos los siguientes:

- a) Fomentar un crecimiento sostenible de las economías por medio de una utilización eficiente de los recursos a nivel mundial para maximizar la producción y elevar el volumen del comercio con la finalidad de elevar el nivel de vida.
- b) Promover que las economías en vías de desarrollo y las menos desarrolladas obtengan ciertos beneficios de una parte del comercio internacional.
- c) Establecer acuerdos que permitan la libre circulación de mercancías planteando una gradual reducción de los aranceles aduaneros y de otras barreras al comercio.

⁶ GATT: Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y de Comercio.

⁷ OMC: Organización Mundial del Comercio.

2.2 Acuerdos comerciales regionales.

Según Mitchell (2010) los acuerdos comerciales regionales se dan cuando uno o más países toman la decisión de comercializar sus bienes y servicios a través de sus fronteras de manera libre, lo cual proporciona ciertas ventajas a los países participantes de estas negociaciones. Las ventajas señaladas por el autor tienen que ver con la reducción las barreras comerciales entre sí sin la necesidad de que esto implique la eliminación total de ellas, promoviendo de esta manera la competencia y proporcionando diversas opciones para los consumidores.

Si bien es cierto que los acuerdos comerciales regionales ofrecen beneficios, también es importante mencionar las desventajas que pueden provocar este tipo de negociaciones. De acuerdo con Sekirin (2011) algunas de las limitaciones que presentan los ACR son la destrucción de las industrias nacionales, el desempleo y la pérdida de identidad nacional. Al comentar sobre la destrucción de industrias nacionales, la autora se refiere a que los productores que son incapaces de competir en el mercado internacional tarde o temprano terminan desapareciendo y la economía se torna dependiente de determinados sectores que cuentan con sólidos recursos para mantenerse activos en los mercados extranjeros.

También es importante mencionar que el cierre de empresas nacionales genera el desempleo a pesar de que en muchas ocasiones los países extranjeros asientan sus operaciones en el país, normalmente prefieren emplear a trabajadores de su misma nacionalidad y no generar empleo en el país en el que se encuentran, adicionalmente siempre tratan de buscar países en donde la mano de obra sea más económica para disminuir costos. Finalmente, la autora comenta sobre la pérdida de identidad nacional ya que afirma que mientras más acuerdos comerciales existan dentro de un país, se adoptan otro tipo de culturas dejando de lado la propia.

Considerando las ventajas que proporcionan los acuerdos comerciales estos se pueden clasificar en:

- Acuerdo de libre comercio. (ALC)
- Acuerdo de unión aduanera.
- Acuerdo de integración económica. (AIE)
- Acuerdo de alcance parcial.

Es importante señalar que al firmar un acuerdo comercial entre dos países donde se dan condiciones más favorables en el comercio respecto a los demás miembros de la OMC, el acuerdo comercial violaría un principio fundamental de la OMC como es la “no discriminación” definido en el GATT y el AGCS, pero esto no impide que los países miembros puedan llegar a este tipos de acuerdos bajo determinadas condiciones que se estipulan en la OMC.

Los países miembros de la OMC que deciden aplicar un ACR tienen que notificar al organismo regulador acogiéndose al artículo 24 del GATT de 1994 o de la Cláusula de Habilitación para los acuerdos comerciales que contemplen un intercambio de mercancías y el artículo 5 del AGCS para acuerdos que consideren el comercio de servicios.

2.2.1 ALADI. (Asociación Latinoamericana de Integración)

Es el ente intergubernamental de integración más grande de la región, amparado por el marco jurídico y regulador del tratado de Montevideo en 1980, la finalidad de su fundación era de sustituir a la ALALC⁸ creada a inicios de la década de los sesenta con el objetivo de ayudar a las economías de menor desarrollo.

⁸ ALALC: Asociación Latinoamericana de Libre Comercio.

2.2.1.1 Países miembros.

La ALADI está conformada por trece países que son; Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, México, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela y Ecuador. El TM80⁹ se encuentra abierto para la adhesión al mismo, por parte de cualquier país latinoamericano que lo desee, la primera adhesión se dio el 26 de agosto de 1999 con la entrada a la asociación de la República de Cuba, el 11 de agosto de 2011 también fue aceptada la adhesión de República de Nicaragua pero no se lo considera como país miembro de la ALADI hasta que termine de cumplir con todas las condiciones exigidas para ser miembro. Y el 10 de mayo de 2012 se incorpora la República de Panamá constituyéndose en el decimotercer país miembro.

Tabla 1. Clasificación de Países

	CATEGORÍAS		
	PMDER	PDEI	OTROS PAÍSES
PAISES	Bolivia Ecuador Paraguay	Colombia Cuba Chile Perú Uruguay Venezuela Panamá	Argentina Brasil México

Fuente: ALADI.org

Considerando la información que se proporciona en su página web oficial, la ALADI divide en tres categorías a sus países miembros, como se observa en la tabla N°1 Países de menor desarrollo relativo (PMDER), países de desarrollo intermedio (PDEI) y otros países miembros. Ecuador

⁹ TM80: Tratado de Montevideo 1980.

está clasificado en el grupo de los PMDER, junto con Bolivia y Paraguay, lo que le permite acceder al sistema de apoyo creado por la ALADI con el fin de favorecer la integración económica acogándose a los principios de la no reciprocidad y de la cooperación comunitaria.

2.2.1.2 Objetivo.

La ALADI tiene su sede en la ciudad de Montevideo, como objetivo fundamental del organismo es el de promover el desarrollo económico y social entre los países de la región con el fin de establecer un mercado latinoamericano común.

2.2.1.3 Principios fundamentales.

Esta Asociación como cualquier otra debe de contemplar los siguientes principios que son:

- Pluralismo.
- Convergencia.
- Flexibilidad.
- Tratamientos diferenciales y múltiples.

2.2.1.4 Organización institucional.

- Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores.
- Conferencia de Evaluación y Convergencia.
- Comité de Representantes.
- Secretaria General.

2.2.1.5 Funciones.

Según el TM80 entre las funciones básicas de la Asociación se establece lo siguiente:

- La regulación y promoción del comercio recíproco.
- La complementación económica.
- El desarrollo de acciones de cooperación económica.
- Ampliación de los mercados.

Para el cumplimiento de los objetivos antes señalados los miembros de la asociación se comprometieron en establecer un área de preferencias económicas constituidas por:

- Preferencia Arancelaria Regional.
- Acuerdos de Alcance Regional.
- Acuerdos de Alcance Parcial.

En lo que respecta a los acuerdos regionales son aquellos en que participan todos los países que integran la Asociación. Los acuerdos de alcance parcial son los que se suscriben por parte de dos o más países, sin considerar al resto de miembros de la Asociación, las obligaciones y derechos que se contraen son de exclusiva responsabilidad de quienes lo firman.

2.3 Acuerdos comerciales subregionales.

2.3.1 La CAN (Comunidad Andina de Naciones)

La CAN es un organismo de carácter subregional tiene su origen en el Tratado de Cartagena de indias en el año 1969 y subsiste a pesar de ciertos problemas entre los países miembros hasta la actualidad.

2.3.1.1 Países miembros.

Los países que inicialmente conformaban la CAN eran Perú, Bolivia, Colombia, Ecuador y Chile; luego en 1973 se incorporó Venezuela. Las dificultades que se presentaron dentro de este organismo obligaron al retiro voluntario de Chile en 1976 y de Venezuela en el 2006.

2.3.1.2 Objetivos de la CAN.

Entre los principales objetivos de la CAN podemos destacar los siguientes:

- Procurar que los países miembros alcancen un nivel de bienestar alto.
- Impulsar el proceso de integración regional de los países que firmaron este acuerdo para alcanzar la conformación de un mercado común latinoamericano.
- Fomentar un mayor crecimiento económico a través de la integración y cooperación social y económica.
- Promover un desarrollo económico con equilibrio y armonía en condiciones de equidad para todos los países miembros.

2.3.1.3 Principios orientadores.

- Asimilar de forma concreta y objetiva las ventajas y desventajas de un proceso de integración entre los países andinos.
- Conservar toda la experiencia obtenida tras cuarenta años del proceso de integración.
- Respetar los puntos de vista de los integrantes de la comunidad andina.
- Promover el desarrollo de los mercados internos y el comercio en la región creando oportunidades para que la mayor cantidad de

pequeños productores puedan incluirse en los mercados bajo mecanismos de una economía social y solidaria.

- Apoyar el desarrollo económico y social de todos los países miembros con la disminución de las asimetrías al interior de las economías.
- Desarrollar y profundizar en la integración global de los países que conforman la comunidad andina.
- Fomentar la participación de los ciudadanos y de aspectos amazónicos en el proceso de integración.
- Valorar y potenciar la diversidad de culturas y preservar la biodiversidad mediante mecanismos que permitan su sustentabilidad a largo plazo.
- Robustecer la institucionalidad del SAI y la seguridad de los países miembros.
- Favorecer los procesos de integración y fortalecer los mecanismos que se emplean en la política exterior de la CAN.

2.3.1.4 Organización institucional.

La organización institucional de la CAN está constituida por el Sistema Andino de Integración (SAI) y por los representantes de los países miembros que trabajan en función de los mismos objetivos y metas.

El Sistema Andino de Integración es un conjunto de órganos e instituciones tales como:

- El Consejo Presidencial Andino.
- El Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores.
- La Comisión de la Comunidad Andina.
- La Secretaría General.
- El Parlamento Andino.

- El Tribunal de Justicia de la CAN.
- El Consejo Consultivo Empresarial Andino.
- El Consejo Consultivo Laboral Andino.
- La Corporación Andina de Fomento.
- El Fondo Latinoamericano de Reservas.
- La Universidad Andina Simón Bolívar.
- El Convenio Hipólito Unanue (salud).
- El Convenio Simón Rodríguez (trabajo).

2.3.2 EI MERCOSUR

El también llamado Mercado Común del Sur, es un bloque comercial, creado el treinta de noviembre de mil novecientos ochenta y cinco (fecha de la declaración de las Cataratas de Iguazú que puso en ejecución el proceso). Entre sus propósitos, se mencionan el movimiento de bienes, personas y capital entre los países que forman parte del mismo, desarrollar una mejor integración cultural y política y promover el intercambio libre.

Los países que forman parte de este bloque son: Uruguay, Brasil Argentina y Paraguay. Hay que hacer énfasis en que Venezuela firmó su participación el diecisiete de septiembre del dos mil seis, pero su estatus dentro del Mercosur no está claro debido a que no ejecuta los derechos de un estado miembro. Es importante mencionar que a Ecuador, Chile, Colombia, Perú y Bolivia poseen un status de estado asociado.

Adicional a esto, es importante mencionar que el Mercosur, es el mayor productor de alimentos a nivel mundial y que desde que se firmó el Protocolo de Ouro Preto el dieciséis de diciembre de mil novecientos noventa y cuatro, el mismo estableció un arancel externo común y que desde mil novecientos noventa y nueve existe una zona libre de aranceles entre sus países miembros con la exclusión en el sector automotriz y el azúcar. No obstante, la Unión Aduanera está en proceso de construcción.

2.3.2.1 Objetivos del Mercosur

El objetivo básico es el de acrecentar el grado de eficiencia y competitividad de las economías de los países miembros apresurando su desarrollo económico utilizando el aprovechamiento eficaz de los recursos que se encuentran utilizables y extendiendo las dimensiones actuales de sus mercados. Ganando de esta manera las áreas perdidas, o los que les tocarían si existiese un principio de equidad proporcionar.

No obstante, el Mercado Común del Sur tiene entre sus objetivos lo siguiente:

- El mejoramiento de las comunicaciones.
- La preservación del medio ambiente.
- La complementación de los diferentes sectores de sus economías.
- La coordinación de las políticas macroeconómicas.

2.3.2.2 Principales Instrumentos de Integración

En el Tratado de Asunción firmado entre Argentina, Uruguay, Brasil y Paraguay el veintiséis de marzo de mil novecientos noventa y uno en el cual a partir de dicha firma se crea el Mercado Común del Sur, se establecen los instrumentos principales para la constitución del mismo, los cuales tuvieron validez durante la etapa de transición:

- **Programa de liberación comercial:** La cual consta de una rebaja arancelaria continúa para que al treinta y uno de diciembre de mil novecientos noventa y cuatro se llegue con arancel en cero.
- **Arancel externo común:** Para ampliar el comercio con terceros países.

- **Adopción de acuerdos sectoriales entre los países miembros:**
Para optimizar la movilidad y utilización de los factores productivos y alcanzar de esta manera escalas eficientes.
- **Legislación laboral y fiscal.**

2.3.2.3 Beneficios y Desafíos del Mercosur

Beneficios:

- Que sus miembros alcancen un significado económico y social y desde luego la población de los países incluidos.
- Eliminación de barreras arancelarias dentro de un mercado común.
- El Mercado Común proporciona economías de escala que no pueden ser aprovechadas bajo un régimen de protección nacional.
- Un importante ahorro de recursos que inicialmente se destinan a las reparticiones aduaneras.
- Reaseguro para la democracia de los países intervinientes, al posibilitar un mayor grado de desarrollo económico con equidad distributiva.
- Mayor variedad de bienes finales a disposición de los consumidores, lo que representa un incremento en su bienestar.
- Aprovechar las ventajas derivadas y comparativas de las diferentes dotaciones relativas de factores y de las diferentes necesidades relativas de materias primas para elaborar cada bien.
- Mejor asignación de recursos intrarregional.

- Afianza las relaciones comerciales, políticas, científicas, académicas, culturales, etc., todo lo cual aleja considerablemente la posibilidad de conflictos entre los países.
- Reducción de los costos de transporte y comunicación por la integración física de los Estados Partes que contempla el MERCOSUR.

Desafíos:

- Liberación comercial y coordinación de políticas.
- Asimetrías.

2.3.2.4 Entre Ríos en el MERCOSUR-Principales Exportaciones

En la provincia de Entre Ríos, en la República de Argentina se realiza mucho la actividad exportadora, entre las cuales se mencionan:

- **Arroz:** Entre Ríos es la mayor exportadora de este producto, alcanzando el ochenta y tres por ciento de las exportaciones argentinas
- **Frutas y jugos cítricos:** Ocupando el cuarenta por ciento de las exportaciones argentinas.
- **Maderas:** Entre Ríos ocupa el primer lugar entre las provincias exportadoras de madera.
- **Otros rubros:** Pelo de conejo angora (Entre Ríos es el principal exportador del país).
- **Destino de las exportaciones:** Desde la época de los noventa, países latinoamericanos como Uruguay, Brasil, Perú, México, Bolivia

y Chile han participado mucho, lo cual ha permitido conquistar nuevos mercados para la producción local.

2.3.2.5 La dimensión social del Mercosur

Según González Cravino (1999), la dimensión social del proceso de integración del Mercosur debería considerarse de la siguiente manera:

- Respuesta a las demandas sociales insatisfechas (déficit social).
- Compensación frente a las consecuencias sociales negativas de la integración.
- Promoción en vistas a mejorar la competitividad de la región.
- Legitimación del proceso, lo cual toma en cuenta la incorporación y participación activa de la población.

La dimensión social del Mercado Común del Sur, tiene como objetivo alcanzar la cohesión social dando consigo crecimiento económico encaminado hacia una igualdad distribución y generando un espacio para la participación ciudadana al momento de la toma de decisiones.

2.3.2.6 Los espacios institucionales de debate de lo social en el Mercosur

Existen tres órganos dentro de la estructura institucional del Mercado Común del Sur, en los cuales se discuten sobre el desarrollo social regional, de los cuales se mencionan:

- Foro Consultivo Económico y Social (FCES).
- Foro de Consulta y Concertación Política (FCCP).

- Grupo Mercado Común (GMC) a través de sus diversos SubGrupos de Trabajo.

Foro Consultivo Económico y Social empieza su funcionamiento en mil novecientos noventa y seis, siendo su función principal pronunciarse por medio de recomendaciones a consultas propias o que realice el Grupo Mercado Común y otros órganos del Mercado Común del Sur.

Adicional a esto, el FCES está compuesto por Secciones Nacionales de nueve integrantes principales cada una, las cuales tienen autonomía organizativa. Este Foro, ha sido reprochado por constituir un espacio cerrado sabiendo que la sociedad civil es más amplia que las áreas que la constituye. Inclusive la opinión del Foro Consultivo Económico y Social muchas veces no ha sido tomada en cuenta ante temas comunitarios.

El funcionamiento (institucionalmente hablando) del Foro de Consulta y Concertación Política comienza en el año dos mil tres, denominándose como un órgano auxiliar del Grupo Mercado Común y a su vez compuesto por Altos Funcionarios de Cancillerías de los Estados miembros y los asociados. Desde su creación, el Foro de Consulta y Concertación Política ha apoyado posiciones políticas conjuntas siendo algunas de ellas de contenido social.

Para concluir, el Grupo Mercado Común está compuesto por Subgrupos de Trabajo, los cuales abarcan relevancia social como en temas sobre prevención social, derecho de la mujer, agricultura familiar, medio ambiente, entre otros.

En los Subgrupos, los cuales están integrados por funcionarios públicos de diversas áreas, es donde se han dado muchos más avances en temas de la armonización de políticas sociales, alcanzando tratar temas específicos como la formación profesional, correspondencia en derechos de jubilación.

CAPÍTULO III

3 ANÁLISIS DEL PROCESO DE NEGOCIACIÓN ENTRE ECUADOR Y LA UNIÓN EUROPEA.

Es importante mencionar que las visiones y opiniones son variadas al pensar en un Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea; empezando con que se percibe como un Acuerdo de asociación para el Desarrollo por unos y como un acuerdo de Facilitación del Comercio por otros. No es de extrañarse ya que esto se debe a las grandes diferencias que existen entre ambas, comenzando por el nivel de desarrollo y las características de las economías de las partes que intervienen. Muchos dirían que Ecuador sería el perjudicado por ser el que menos desarrollo posee, sin considerar que de las asimetrías también surgen oportunidades; otros, se inclinarían por mencionar que a través de un balance de beneficios y perjuicios, una de las partes se vería grandemente perjudicada, debido a la carga social y económica generada por medio de la ejecución de un proceso de integración comercial si este fuese diseñado de manera deficientemente.

La experiencia de la ejecución de Acuerdos Comerciales o de Asociación para el Desarrollo en el mundo suele mostrar que los resultados no son tan contundentes en una dirección o la otra. Tales acuerdos no son una Panacea para disminuir de golpe la pobreza o hacer de la noche a la mañana a un país “desarrollado”, pero debidamente ejecutados tales acuerdos hacen contribuciones marginales, que junto con el resultado de otras políticas e iniciativas de comercio internacional si producen crecimiento y desarrollo; y marcan también una “voluntad” de participar positivamente en la Economía Global.

Debemos agregar que hoy en día, el concepto sobrepasa los criterios económicos, es decir, ahora se incluyen términos ambientales, condiciones

sociales, solución de diferencias comerciales, propiedad intelectual, entre otras.

3.1 Antecedentes: negociación del acuerdo multipartes UE – Colombia – Perú

No se debe olvidar que las negociaciones entre la Unión Europea y la Comunidad Andina se detuvieron en junio del dos mil ocho, debido a que los países andinos no lograron llegar a un acuerdo en temas relacionados al desarrollo.

La continuación de esas negociaciones las impulsaron de manera bilateral Colombia y Perú. Y, siendo esos países productores y exportadores de productos similares a los de Ecuador, se generaba el riesgo de pérdida de participación de mercado en Europa para las empresas ecuatorianas. Entonces, dada la importancia de exportar al mercado europeo obteniendo el 23% de participación en las exportaciones ecuatorianas. Y el 15% en importaciones de la misma según los datos estadísticos tomados del Banco Central, Ecuador decidió continuar siendo partícipe de un “Acuerdo Comercial Multipartes”.

Entre las cosas sucedidas, se menciona que Bolivia se retiró de este acuerdo y que Ecuador estuvo condicionado a que se respeten las disposiciones de la nueva Constitución permitiendo la ejecución y aprovechamiento del Acuerdo en beneficio de su desarrollo.

Adicional a esto, es importante dar un breve análisis sobre una relación de costo/beneficio de la implementación de un acuerdo comercial entre la Unión Europea y los países andinos, ya que estos generarían conclusiones beneficiosas inciertas para países como Perú y Bolivia y ganancias para Ecuador y Colombia. Hablando en términos de componentes, las permutaciones en la bienandanza de estas economías, es el resultado de los movimientos en los términos de intercambio, es decir, los cambios en el

valor que reciben a consecuencia de las exportaciones e importaciones. Si nos ponemos a analizar profundamente podemos constatar que para los casos de Perú y Bolivia estos términos de intercambio están en contra mientras que para Ecuador y Colombia son favorables. En temas de recursos naturales, podemos decir que para Perú y Bolivia aumentan constantemente mientras que para Ecuador y Colombia ocurre lo contrario. Sin embargo, el grado de este cambio es cinco veces mayor en Ecuador. Para concluir, es cierto que las economías andinas son agrupadas por tener una tasa elevada de desempleo en el mercado de trabajo no calificado, el retorno real a este permanece constante.

Como consecuencia, la producción tiende a decrecer como resultado de la disminución de la demanda de bienes producidos domésticamente que por aumentos en las exportaciones.

Este costo en la implementación de un acuerdo comercial de los países andinos con la UE trae como resultado que para países como Bolivia no sería favorable mientras que para Ecuador, Perú y Colombia sí.

No obstante, es importante mencionar que los aranceles pagados por Perú y Bolivia en el comercio con la UE son muy bajos mientras que para Ecuador y Colombia no y esto se debe a la canasta exportadora de los países, lo que trae consigo la restricción del comercio de forma importante.

El beneficio de este acuerdo es que ofrece la oportunidad de mejorar la asignación de recursos en estas economías y pues permitirse seguir desarrollando por este camino de mayor crecimiento económico y eficiencia.

3.2 Descripción Del Acuerdo

El presente Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea está constituido por tres disposiciones, las cuales se dividen en:

Disposiciones Institucionales, disposiciones relativas a Derechos de Propiedad Intelectual y disposiciones finales. Cada una de ellas cuenta con diferentes puntos los cuales se detallan a continuación:

3.2.1 Disposiciones Institucionales

3.2.1.1 Comité de Comercio

El Acuerdo crea un Comité de Comercio, el cual se encarga de facilitar y supervisar el correcto funcionamiento general del mismo considerando en caso de necesitarse, otros medios, para lograr sus objetivos generales. El tener un Comité, tiene un gran valor para el Ecuador ya que dicho país propugnó por este mecanismo. Es importante mencionar que este Comité garantiza la aspiración ecuatoriana.

3.2.1.2 Acceso al Mercado de Bienes

Es uno de los elementos más importantes de un acuerdo comercial. Su objetivo es agilizar el intercambio de bienes entre las partes involucradas. Con el pasar del tiempo, el acceso al mercado de bienes ha tenido varios cambios; disminución de barreras arancelarias, inclusión de reglas para evitar la competencia desleal, entre otras.

3.2.1.3 Obstáculos al Comercio

Existen dos tipos; las barreras arancelarias que son los valores que se deben pagar al momento que un bien proveniente de otro país (importado) entra al mercado de un país, estos pueden ser porcentuales o específicas. Por otra parte, las barreras no arancelarias son aquellos elementos que no permiten que un bien importado entre al país.

3.2.1.4 Acceso al mercado y trato nacional

Entre los objetivos del acuerdo Comercial entre La Unión Europea y Ecuador podemos mencionar que son: tener acceso real de las mercancías provenientes de Ecuador a través de reducción o incluso eliminación de aranceles, lograr consolidar las preferencias arancelarias en un acuerdo jurídicamente vinculante, en el proceso de desgravación tener una asimetría equitativa.

Para esto, Ecuador aceptó desgravar el 43% de las partidas arancelarias del sector industrial mientras que la UE lo hará con un 100%.

3.2.1.5 Medidas disconformes

Sin tomar en cuenta la información del párrafo anterior, Ecuador puede aplicar medidas de política interna, las cuales, muy probablemente serán cuestionadas por la OMC. No obstante, son de gran importancia para el crecimiento del país. Incluso tienen la potestad de ejecutar modificaciones y establecer regulaciones a tales medidas. Estas modificaciones no deben crear condiciones discriminatorias o restricciones al comercio.

3.2.1.6 Medidas No Arancelarias

Es importante mencionar que estas medidas afectan directamente a las normativas internas debido a que son complejas y menos visibles. En el acuerdo comercial que se habla, ninguna de las partes prohibir o poner barreras para la importación de bienes de cualquiera de las partes. Adicional a esto, no es permitido establecer precios ni adoptar impuestos o gravámenes a estas importaciones y/o exportaciones.

3.2.1.7 Reglas Adicionales para Productos Agrícolas y Productos Agrícolas Procesados

La agricultura, es un tema de mucha importancia en el Ecuador ya que favorece al ejercicio de la soberanía y genera empleo en todo el país. Si hablamos de esta labor como materia prima, el trabajo agrícola este se ubica en el puesto número uno en la agenda interna. En este acuerdo comercial se dejó en claro que los temas arancelarios en los temas agrícolas serán administrados por el Acuerdo sobre licencias de importación y siguiendo las normas GATT del año 1994.

3.2.1.8 Sistema de Franjas de Precios

Este sistema tiene como objetivo equilibrar el precio de las importaciones en lo que respecta a los productos agropecuarios, identificados por el desequilibrio en sus costos en el comercio internacional. La estabilidad se consigue con el aumento del arancel ad-valorem, al momento en que el costo en el exterior este mucho más debajo de lo mínimo. En este acuerdo comercial Ecuador-Unión Europea se mantuvo este sistema.

3.2.1.9 Desgravación

La estrategia aplicada en esta negociación abarca en abrir una gran cantidad de mercados dedicados a la agricultura de nacionalidad ecuatoriana y al mismo tiempo, proteger el mercado ecuatoriano para los productos sensibles. Para esto, es esencial obtener un acceso real y permanente al mercado europeo, por medio de acuerdos arancelarios, reducir los tiempos de desgravación, cuotas de importación, exclusión de determinados productos, entre otras. Es importante mencionar que en el ámbito agrícola, Ecuador tuvo el acceso inmediato en lograr que se extiendan las opciones exportables, ya que se incluyen servicios agrícolas y nuevos productos, como hortalizas, frutas, y productos tropicales cuya demanda es creciente en el mercado mundial.

Por otro lado, los productos provenientes de Europa tienen una protección efectiva evitando la inclusión de la negociación de los productos mencionados a continuación: pollo, maíz, arroz, ciertos productos cárnicos, etc.

3.2.1.10 Comercio de servicios

Este comercio permite la expansión de la misma y el desarrollo de su liberalización. El comercio de bienes puede incluir gastos por el seguro, transporte, licencias, regalías mantenimientos, entre otras. Los servicios se caracterizan a través de diferentes modos de suministro, esto suelen ser adaptados al gusto del clientes dependiendo de sus necesidades. Los servicios para transacciones externas tiene un marco para analizarlos conformado por cuatro partes:

- 1- Suministro transfronterizo.
- 2- Consumo en el extranjero.
- 3- La presencia comercial.
- 4- La presencia de personas naturales.

Estas partes han ayudado a la creación de nuevos modos de comercialización de los servicios. Debido a esto ha habido más eficiencia en el sector y muchas más oportunidades en la exportación.

3.2.1.11 Comercio Electrónico

El Acuerdo Comercial Multipartes en el que intervienen Ecuador y la Unión Europea, admite que el comercio electrónico es un arma esencial ya que permitirá el comercio en muchas áreas, promocionando crecimiento del mismo. El comercio electrónico debe ser a fin con los patrones internacionales de protección de información, a fin de certificar la seguridad de los usuarios.

3.2.1.12 Compras gubernamentales

Este tema es de mucha importancia ya que el mayor comprador de servicios y bienes es el Estado. Estas compras promueven la actividad productiva de sectores sensibles, permite el paso a empresas extranjeras que suministran servicios y bienes no elaborados en el país. En pocas palabras, las compras públicas son utilizadas comúnmente como apoyo a la industria nacional en la mayoría de países y como herramientas de política económica sectorial interna. Las compras gubernamentales proporcionan los insumos que se requieren permitiendo a los gobiernos suministrar servicios públicos. El Acuerdo sobre Contratación Pública tiene como objetivos el máximo valor por el dinero invertido en los sistemas de estas compras y la buena gobernanza. No obstante y basándonos en este tema, el Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador-Unión Europea contiene también estos elementos:

3.2.1.12.1 Alcance y cobertura

Esto hace referente al gobierno central, bienes, métodos de contratación, los subcentrales, los umbrales, servicios de construcción, entre otras.

3.2.1.12.2 Trato nacional y no discriminación

A este trato se incluyen los proveedores de las partes involucradas al Acuerdo Comercial en lo que se refiere a la contratación de servicios y bienes, los cuales serán sujetos a varias excepciones. Es importante mencionar que el Acuerdo excluirá su cobertura a los servicios y bienes que vengan de la Economía Popular y Solidaria, micro y medianas empresas, entre otras. No obstante, acorde al Art.288 de la Carta Magna Ecuatoriana, los servicios y productos nacionales se priorizan sobre los europeos, por medio de la asignación de un valor adicional en su evaluación, dentro de los métodos de contratación pública.

Para entender un poco más a lo que se refiere el Trato nacional y no discriminatorio, es importante mencionar que los acuerdos con la Organización Mundial del Comercio tienen disposiciones especiales para los países que se encuentran en plan de desarrollo, en este caso se refiere a Ecuador. Las disposiciones especiales se caracterizan por otorgarle al país en desarrollo más flexibilidad de tiempo para cumplir compromisos y/o aplicar acuerdos. Es por eso que los servicios y productos ecuatorianos se priorizan sobre los europeos en este Acuerdo comercial Multipartes.

3.2.1.12.3 Transparencia

Existirá la misma en los aspectos de procedimiento del proceso de contratación, en general, la cual garantizará la contratación abarcada en el

marco del Acuerdo la misma que debe realizarse de una forma transparente que no discrimine a los servicios, bienes, o proveedores de la otra parte.

3.2.1.12.4 Excepciones

Las partes involucradas están en la libertad de proponer o reclamar la ejecución de las medidas necesarias para cuidar el orden, la moral, o seguridad pública, entre ellas mencionamos las siguientes: la salud, la vida de los seres vivos (personas y animales) proteger los vegetales, los servicios prestados por discapacitados y organismos de beneficencia. Adicional a esto, la revelación de información es opcional, ya sea para cuidar sus intereses en relación a municiones de guerra o defensa nacional.

3.2.1.12.5 Propiedad Intelectual

El tema de la propiedad intelectual es algo de mucha importancia en los debates del comercio internacional, cabe mencionar que este tema aparte de ser nacional abarca la política internacional es una pieza clave al momento de las negociaciones y/o acuerdos comerciales. Es de mucha importancia la existencia de un equilibrio entre la retribución económica al momento de la innovación y al momento de permitir la copia o imitación de la misma. Los países en desarrollo deben tener muy en cuenta tres asuntos en los que abarca la propiedad intelectual:

- 1- Presión internacional para protección de patentes tradicionales.
- 2- Ampliación de la protección de la propiedad intelectual.
- 3- Incentivar la promoción del desarrollo e investigación hacia el estudio de ingenierías, ciencias básicas y biología las cuales son de mucha importancia el desarrollo tecnológico.

No obstante, estos asuntos dan soporte a tener una mejor calidad de vida, la cual, genera lo más importante que tiene un país y lo que lo diferencia del resto, su esencia, su cultura.

3.2.1.12.6 Disposiciones Generales

En los temas que refiere a la propiedad intelectual, el Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea tiene como objetivos principales promover la innovación, la creatividad, facilitar la producción y comercialización de productos nuevos entre las partes y sobretodo proteger los derechos de la propiedad intelectual los cuales contribuyan a la tecnología y que busca el bienestar social.

En este acuerdo comercial se enfoca mucho en la necesidad de establecer un equilibrio entre las partes sobre todo en lo que respecta a la transferencia de tecnología, educación, cultura, investigación, salud pública, etc.

3.2.1.12.7 Protección de la Biodiversidad y los Conocimientos Tradicionales

Es importante hacer énfasis que los temas que se refieren a la protección de la biodiversidad y el medio ambiente ocupan un lugar bastante importante al momento de hacer un acuerdo multipartes, es por eso que, como objetivo principal en este acuerdo se busca evitar que terceros se reivindiquen a través de derechos de propiedad intelectual ya sean estos tales como conocimientos o recursos tradicionales en cualquier área o territorio.

Adicional a esto, es importante mencionar que varios países andinos han impulsado la inclusión de normas como la de la decisión 291 sobre

Acceso a Recursos Genéticos y en la decisión 486 sobre la propiedad industrial, para evitar la biopiratería en todos los procesos de acuerdos comerciales y negociaciones internacionales. Así mismo, es de mucho interés resaltar que la Constitución Ecuatoriana reconoce la propiedad intelectual de acuerdo con las condiciones que señala la ley y esta prohíbe la apropiación de conocimientos colectivos y de los recursos relacionados con la biodiversidad.

Sin embargo, a través de un contrato de acceso se permite utilizar un recurso genético o biológico para estudios de desarrollo o científicos, según lo detalla nuestra legislación nacional, internacional y comunitaria.

La Unión Europea reconoce en este acuerdo la importancia y valor de la diversidad biológica, innovaciones, entre otras. Es por eso que en este acuerdo comercial multipartes (Unión Europea-Ecuador) ambas partes se comprometen a preservar, respetar y mantener las innovaciones, conocimientos y prácticas de sus comunidades indígenas y locales.

3.2.2 Disposiciones relativas a Derechos de Propiedad

Intelectual

3.2.2.1 Diseños

El Acuerdo protege los diseños creados. Una vez que se registre un diseño industrial, da a su titular el derecho a descartar a terceros de la explotación del mismo. Por lo tanto, el titular tiene la máxima posesión de dicho diseño, es decir, que tiene la libertad de actuar contra cualquiera que sin su permiso fabrique, importe, comercialice productos que tengan el diseño industrial.

3.2.2.2 Indicaciones Geográficas

El Acuerdo comercial multipartes entre Ecuador y la Unión Europea define a este tema como indicaciones consistentes en el nombre de una región, lugar determinado o país. La cual hace referencia a una zona geográfica determinada para indicar de donde proviene dicho producto, estos pueden ser naturales y/o humanos. Estas indicaciones son solo para los productores, artesanos y fabricantes que tengan sus establecimientos en la zona designada por dicha indicación. Es importante mencionar que las indicaciones geográficas deben estar declaradas y reconocidas en el país de origen. Ecuador tiene muchos puntos a su favor en estos temas ya que el IEPI (Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual) se encuentra trabajando arduamente para mejorar las condiciones comerciales en productos producidos en dicho país. Así como ya ha dispuesto reglas para asignarle valor intangible a ciertos productos nacionales.

Adicional a esto se menciona que al momento que se reconoce la indicación geográfica se determina que ese producto es único en el mundo.

3.2.2.3 Derechos de Autor y Derechos Conexos

El Acuerdo comercial multipartes entre Ecuador y la Unión Europea establece que las partes protegerán los derechos de autor sobre sus obras artísticas y literarias. De la misma forma, los artistas ejecutantes o intérpretes, organismos de radiodifusión, entre otras, también serán amparados. Es importante resaltar que incluso en la Constitución Ecuatoriana se habla justamente de garantizar la protección del derecho de autor y se determina que las personas tienen todo el derecho de desarrollar su creatividad, a beneficiarse de la protección de los derechos patrimoniales y morales y al ejercicio de las actividades artísticas y culturales.

3.2.2.4 Patentes

Es de mucha importancia catalogar a la propiedad intelectual como un sistema jurídico ya que ampara, protege e incentiva la innovación y creación a las personas, permitiendo a estos inventores disfrutar los beneficios de su cosecha. Es muy común que terceros quieran adueñarse de estas creaciones es por eso que para estos temas se habla mucho de los sistemas jurídicos que son los encargados de que esto no ocurra y así no puedan beneficiarse de ese esfuerzo ajeno. En este acuerdo comercial multipartes Ecuador-Unión Europea, se limita el compromiso por adherir al tratado sobre el Derecho a Patentes, por lo tanto no establece ninguna obligación. Al momento que se requiera una autorización sanitaria para la comercialización de productos que lo ameriten, las partes están comprometidas a ejecutar el requerido procedimiento para evitar retrasos en el proceso.

3.2.2.5 Protección de datos para ciertos productos regulados

El acuerdo comercial multipartes Ecuador-Unión Europea tiene como regla proteger de manera obligatoria los datos y pruebas sobre seguridad y eficacia de productos químicos de la agricultura y productos farmacéuticos tomando en cuenta el artículo treinta y nueve de los Acuerdos sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) y con la legislación interna. Se amerita mencionar que los datos de prueba son la información que detalla la calidad en la cual se garantiza la seguridad y eficacia de un medicamento, estas pruebas son realizadas en pacientes que comprobaran los beneficios.

Al laboratorio innovador, se le otorgará un periodo de cinco años de exclusividad la venta de los fármacos, los cuales no podrán ser comercializados por terceros.

En la Constitución Ecuatoriana se pone a la salud por encima de cualquier carácter comercial, y tomando en cuenta el objetivo de alcanzar un convenio satisfactorio y de la misma manera promoviendo la producción nacional de fármacos genéricos, se buscaría establecer un régimen con limitaciones que protejan a la salud en este acuerdo comercial multipartes con la Unión Europea.

3.2.2.6 Variedades Vegetales

Las partes que intervienen, trabajarán mutuamente para garantizar y promover el cuidado de los diferentes vegetales sobre la base de la Convención Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales, la cual, fue revisada el diecinueve de marzo de mil novecientos noventa y uno, incluyendo la opción de excepción al derecho de obtentor a que se refiere en el artículo quince, literal dos de dicha Convención. Dicho de otra manera, este acuerdo confirma obligaciones adquiridas por Ecuador; las de la Convención Internacional ya mencionada de la cual nuestro país es miembro.

3.2.2.7 Observancia de los Derechos de Propiedad Intelectual

Son disposiciones que incluyen procedimientos, recursos, medidas, que tienen que ver a la observancia de los derechos de dicha propiedad, los cuales deben ser justos y no complicados. Además de esto, se debe mencionar que los retrasos innecesarios que perjudiquen el comercio no serán aceptados.

3.2.2.8 Transferencia de Tecnología

La transferencia de tecnología en este acuerdo comercial corresponde a que el intercambio debe incluir medidas para hacer el flujo de información más fácil. Obviamente esto requiere poner mucho cuidado en las condiciones necesarias para crear un entorno favorable en la relación entre comunidades científicas de ambas partes. Este punto incentiva a promover la investigación, transferencia de tecnología, actividades de desarrollo tecnológico, innovación, entre otras. No obstante, la transferencia de tecnología promoverá el intercambio y capacitación del personal en esta área. En el Acuerdo comercial multipartes la Unión Europea, facilitará y promoverá la transferencia de tecnología a empresas ecuatorianas, para de esta manera obtener una base tecnológica viable.

3.2.2.9 Competencia

En el ámbito comercial, uno de los objetivos más importantes es el de asegurar que no se vean perjudicados los beneficios de la liberación comercial, ya sean causados por prácticas anticompetitivas de las compañías. Por lo tanto, para evitar esto, se acordó mantener personas encargadas de hacer cumplir estas legislaciones y de esta manera contrarrestar este tipo de prácticas.

No obstante, es de mucha importancia mencionar que cada parte involucrada en este acuerdo comercial está en la libertad de poner sus propias leyes de competencia. Por lo tanto, el proceso de solución de controversias no se aplicará en las disposiciones sobre competencia.

3.2.2.10 Comercio y desarrollo sostenible

Este es un punto muy importante, ya que está dentro de los acuerdos comerciales multipartes en los que se encuentra involucrada la Unión Europea, pero que no consta en los Tratados de libre Comercio comunes. Cabe recalcar que Ecuador participó abiertamente en este tema en la negociación sin dejar atrás los principios plasmados en la nueva Constitución.

El comercio y desarrollo sostenible reemplaza las obligaciones en las relaciones con la Unión Europea tomando en cuenta el régimen SGP Plus en lo que se refiere a temas de medio ambiente y laboral. Tomando en cuenta la cooperación y los esfuerzos realizados. Es decir, la Unión Europea no podrá sancionar en caso de un incumplimiento a la legislación laboral o ambiental de las partes.

Las partes involucradas en este acuerdo comercial (Unión Europea-Ecuador) se comprometen a promover el comercio internacional teniendo como objetivo el empleo decente para todos. En esta parte se hace énfasis detallando que ningún migrante que esté cumpliendo sus labores puede ser discriminado. El acuerdo brinda la libertad de establecer sus prioridades y políticas en los temas de desarrollo sostenible, protección ambiental y laboral.

3.2.2.11 Marcas

En el Tratado sobre el Derecho de Marcas (1994), la constitución del Ecuador hace una referencia en que el estado va a asegurar la eficiencia y transparencia en los mercados y fomentará la competencia de igual manera a oportunidades y condiciones, las cuales se definirán utilizando la ley que las rige. Es importante mencionar que la ley de Propiedad intelectual da garantía de un mercado claro y puro mediante: marcas, lemas comerciales (slogan),

nombres comerciales, entre otras. Los cuales llevan el nombre como signos distintivos.

El mercado Ecuatoriano está conformado por un alto porcentaje de marcas nacionales, las cuales representan el sesenta y siete por ciento en el comercio del mismo. Mientras que en el IEPI (Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual) se registra aproximadamente setenta por ciento de titulares ecuatorianos. Lo que nos demuestra que en el Ecuador se está aprovechando mucho el sistema de propiedad intelectual por nativos de dicho país, ya que son muy pocos los extranjeros registrados con apenas el treinta por ciento.

3.2.3 Medidas de Defensa Comercial

3.2.3.1 Medidas antidumping

Estas consisten en emplear un derecho de importación adicional a un bien específico del país que exporta, otorgándole un valor que se aproxime al “valor normal” del país importador. En el Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea se ratifican las obligaciones y derechos de las partes involucradas, derivados de los Acuerdos de la Organización Mundial del Comercio y se implantan reglas más claras sobre la técnica de determinación del dumping y los procedimientos que han de seguir efectuándose en las averiguaciones.

3.2.3.2 Subvenciones y medidas compensatorias

El Acuerdo clasifica las subvenciones en tres categorías: las prohibidas, las que pueden dar una acción y las que no dan ninguna acción. Además, contempla medidas correctoras diferentes para cada categoría de

subvenciones. Para su fácil comprensión, se puede decir que son como las normas que se ejecutan en las acciones antidumping.

3.2.3.3 Valoración Aduanera

Las normas de la OMC son las que establecerán las normas de valoración aduanera las cuales serán ejecutadas al comercio recíproco entre las partes involucradas. La valoración en aduana es el proceso realizado para hallar el precio en aduana de las mercancías importadas.

3.2.3.4 Solución de controversias

El Acuerdo brinda un proceso que ayuda a diluir de manera positiva y justa, los problemas que pueden aparecer en la interpretación y ejecución del mismo. Éste incluye consultas, las cuales servirán para obtener soluciones positivas a la controversia. En caso de no llegar a un acuerdo, existe una fase ante un grupo elegido, al cual se le otorga la facultad de elegir si en el comportamiento hay o no una incompatibilidad con las obligaciones detalladas en el acuerdo. Para ambas partes, la decisión de la agrupación es de carácter obligatorio. Si no se cumple la decisión, la parte afectada tiene la oportunidad de apelar por compensación y suspensión.

Adicional a esto, es importante mencionar que el proceso de solución de controversias en la Organización Mundial del Comercio consta con tres etapas:

- Consultas entre las partes involucradas.
- Vía jurisdiccional por parte de los grupos especiales y en su caso, del Órgano de Apelación.

- Aplicación de la resolución, en esta incluye la libertad de adoptar contramedidas si la parte vencida no cumple la resolución.

El plazo total para la adopción del informe es de hasta nueve meses (sin apelación) o 12 meses incluyendo la misma, desde la fecha de establecimiento del grupo especial hasta la adopción del informe (máximo 90 días).

3.2.3.5 Medidas de Salvaguardia Multilateral

Hay que empezar mencionando que las salvaguardias se crearon como medidas de defensa en el ámbito comercial, estas salvaguardias se aplican en el momento que la producción nacional se vea amenazada por productos importados. En el acuerdo comercial multipartes Unión Europea-Ecuador, las partes involucradas conservan sus derechos tomando en cuenta lo planteado en el acuerdo sobre salvaguardias de la Organización Mundial del Comercio y sobre el Acuerdo sobre Reglas de Origen del mismo.

3.2.3.6 Aduanas y facilitación del comercio

Este tema es una pieza clave para el desarrollar un buen comercio, es por esta razón que se ha buscado nuevas maneras para lograr facilitar el comercio justo entre países ya que el objetivo de este es lograr un ambiente consistente en el comercio internacional. En este acuerdo comercial multipartes (Unión Europea- Ecuador) las partes tienen muy en claro la importancia de este tema, por lo tanto, planean reforzar la ayuda en esta área controlando que la administración de la misma se lleve a cabo correctamente, sobre todo para evitar fraudes.

3.2.3.7 Asistencia Técnica en Aduanas y Facilitación al Comercio

En este acuerdo se acordó que la Ecuador va a recibir por parte de la Unión Europea una amplia cooperación de capacidades ya sean estas: técnicas legislativas, aplicación de modernas técnicas aduaneras, valoración aduanera, entre otras, cabe recalcar que este tema se va a tomar mucho en cuenta reglas de la OMC, OMA y armonización de procedimientos aduaneros.

3.2.3.8 Obstáculos técnicos del comercio

Es cierto que las normas industriales y los reglamentos en cuanto al área técnica son muy importantes pero hay que reconocer que cada país tiene uno diferente. Muchas veces, esto puede traer desacuerdos e incluso denominarse como barreras al momento de comercializar.

Sin embargo, este tema trata de asegurar que las normas, reglamentos no creen obstáculos innecesarios, este acuerdo otorga la libertad de adoptar ciertas reglas que se consideren apropiadas siempre y cuando estas velen por la salud, la vida de las personas y todo lo que tenga que ver con el bienestar interno.

3.2.3.9 Compromisos específicos

El acceso a los mercados y al trato nacional no constituye una obligación general ya que se implantan compromisos específicos.

El Acuerdo comercial Multipartes relacionado a este tema indica que mediante la utilización de reservas transversales sin vaciar de contenido a los compromisos detallados en la nueva Constitución Ecuatoriana en donde

establece que el Estado no administrará , regulará ni controlará los sectores estratégicos. Por su parte, la Unión Europea aceptó la negociación en lo que se refiere a las zonas estratégicas.

Es muy importante mencionar que los compromisos adquiridos en el acuerdo permite la libertad al Estado de declarar a un determinado sector “estratégico”. En caso de que exista la necesidad de reajustar los compromisos, estos se realizaran de mutuo acuerdo entre las partes involucradas.

3.2.3.10 Establecimientos

En este acuerdo comercial multipartes (Unión Europea-Ecuador), se denomina “establecimientos” al tipo de lugar comercial (dando lugar a cualquier actividad económica) o profesional. El acuerdo se aplica a las medidas que afectan el establecimiento en las actividades económicas, es importante mencionar que el acuerdo no cubre disposiciones sobre protección de inversiones. En cuanto al trato nacional, Ecuador otorgará a los establecimientos de la UE el mismo trato que cualquier otro.

3.2.4 Disposiciones finales

En los acuerdos internacionales, el instrumento después de un debido análisis acumula las disposiciones relativas a la duración, entrada en vigor, y procedimiento de denuncia y autenticidad de los textos. La Unión Europea establece la posibilidad de adhesión de otros países miembros de la Comunidad Andina y de nuevos miembros de la Unión Europea.

CAPITULO IV

4 ANÁLISIS DE LA IMPORTANCIA, LOS INSTRUMENTOS E INDICADORES PARA EVALUAR EL APROVECHAMIENTO DE LOS ACUERDOS COMERCIALES, CON PARTICULAR ÉNFASIS EN EL CASO DEL ECUADOR Y LA UNION EUROPEA.

Los resultados obtenidos de las entrevistas a los expertos se ven reflejados en los siguientes diagramas con su respectivo análisis.

Se realizaron 9 preguntas a los expertos con el fin de obtener un amplio criterio sobre el acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea y sus posibles efectos

4.1 Análisis de resultado de las encuestas

PRIMERA RONDA

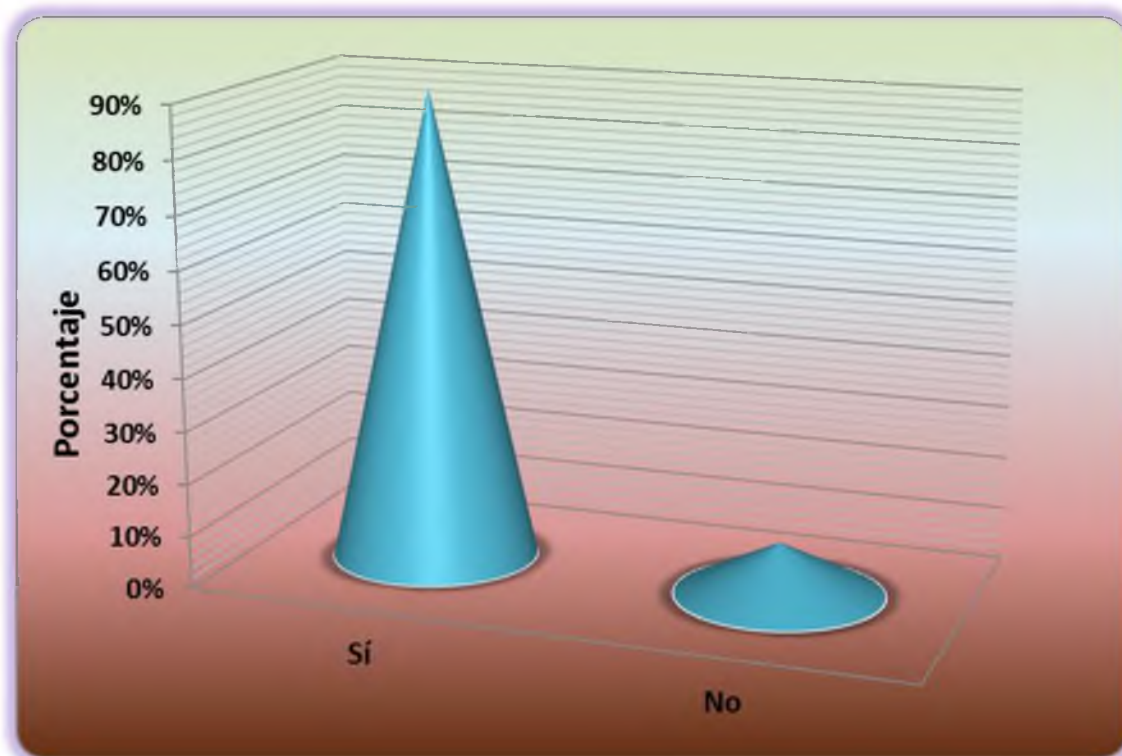
4.1.1 En su opinión, ¿son los acuerdos comerciales los factores más relevantes para el desarrollo del comercio mundial en el futuro?

Tabla 2. Resultados Estadísticos- ¿son los acuerdos comerciales los factores más relevantes para el desarrollo del comercio mundial en el futuro?

Variables Descriptivas	
Media	0,9
Varianza	0,1
Desv. Estándar	0,32
Coef. Variación	0,35

Elaborado por: Autores

Ilustración 1. ¿Son los acuerdos comerciales los factores más relevantes para el desarrollo del comercio mundial en el futuro?



Elaborado por: Autores

En la primera pregunta, 9 de los expertos quienes representan el 90 % concordaron en que los acuerdos comerciales son los factores más relevantes para el desarrollo del comercio a nivel mundial. De acuerdo a las opiniones de los expertos, los acuerdos comerciales son muy importantes porque afirman que son los pilares fundamentales de lo que conocemos como Globalización y como consecuencia les permiten a los países aperturar nuevos mercados y de esta manera armonizar las economías. Sólo 1 de ellos quien representa el 10 % estuvo en desacuerdo ya que considera que existen otros factores más relevantes tales como la cultura del emprendimiento y la capacidad de crear nuevos productos, no obstante no desmereció la importancia de los acuerdos comerciales para el desarrollo comercial internacional.

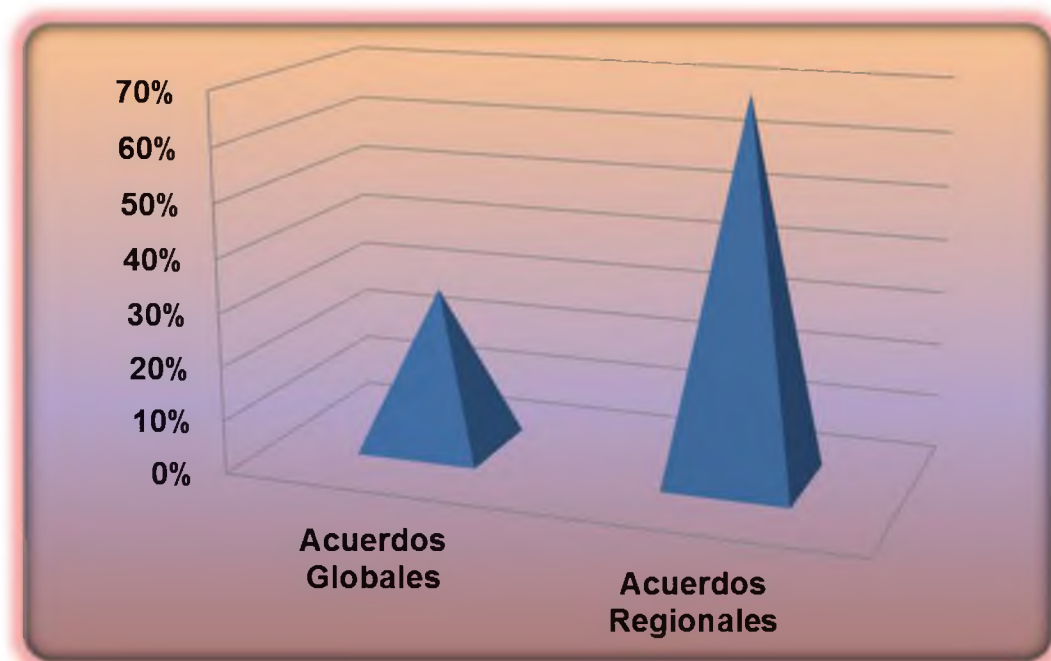
4.1.2 En su opinión, ¿cuál sería la tendencia en la actualidad, la creación de acuerdos comerciales de alcance global o la estructuración de acuerdos regionales y/o parciales? y ¿por qué?

Tabla 3. -¿Cuál sería la tendencia en la actualidad, la creación de acuerdos comerciales de alcance global o la estructuración de acuerdos regionales y/o parciales? y ¿por qué?

Variables Descriptivas	
Media	0,7
Varianza	0,23
Desv. Estándar	0,48
Coef. Variación	0,69

Elaborado por: Autores

Ilustración 2. -¿Cuál sería la tendencia en la actualidad, la creación de acuerdos comerciales de alcance global o la estructuración de acuerdos regionales y/o parciales? y ¿por qué?

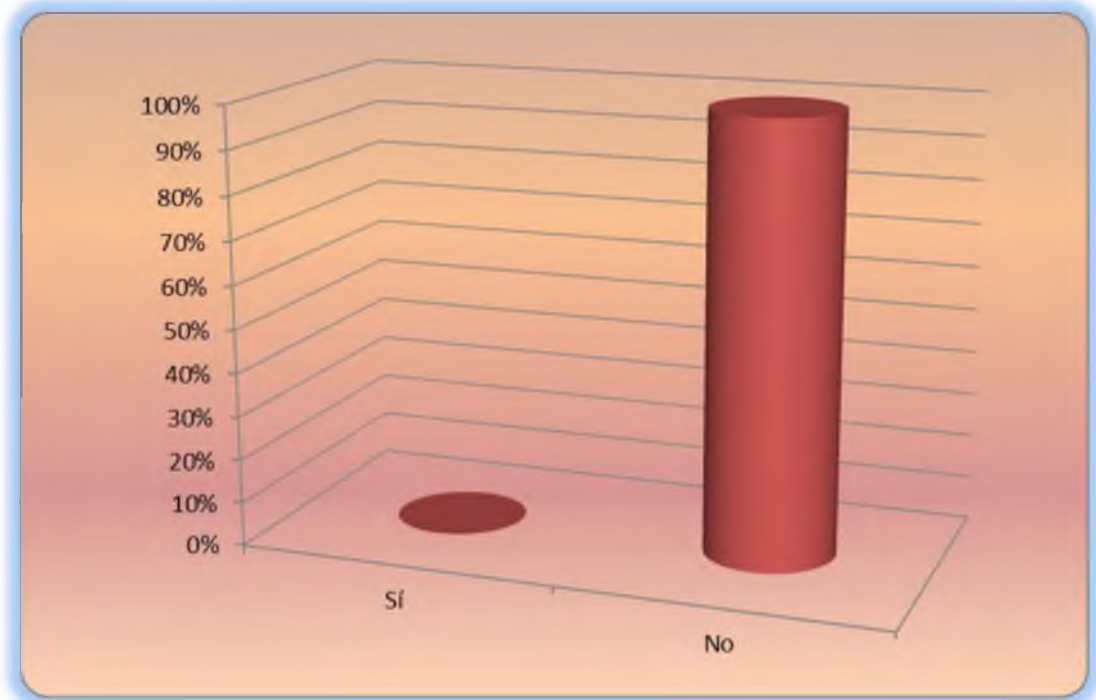


Elaborado por: Autores

El 70% de los expertos optaron por la creación de acuerdos comerciales regionales/ bloques económicos porque consideran que la unión hace la fuerza, la misma que les dará un mayor poder de negociación con el fin de procurar el bienestar colectivo. Adicional, consideran que los acuerdos comerciales regionales son más flexibles y permiten en muchos casos su renegociación en función de los resultados obtenidos durante un tiempo; aún más se pueden incluir y/o excluir bienes de los acuerdos firmados, también mencionan que los acuerdos regionales y/o parciales son los que mejores resultados han dado a los países dado que las negociaciones toman menos tiempo y se negocian puntos específicos con enfoque ganar-ganar para ambas partes. Por otro lado el 30% de los expertos considera que los acuerdos comerciales globales son mercados ilimitados porque permite obtener una mayor demanda y de esta manera satisfacer las necesidades de los consumidores; los expertos se refieren a mercados ilimitados al poder tener acceso a varios nichos de mercado y de esta manera diversificar con el fin de reducir el riesgo de fracaso.

4.1.3 En su opinión, ¿es posible lograr la competitividad en el comercio internacional sin acuerdos comerciales?

Ilustración 3. -¿Es posible lograr la competitividad en el comercio internacional sin acuerdos comerciales?



Elaborado por: Autores

En la pregunta 3, el 100% de los expertos estuvieron de acuerdo en que al menos para el Ecuador, no es posible tener competitividad en el comercio internacional ya que al ser un país pequeño se necesita crear alianzas estratégicas para poder tener una participación importante en mercados internacionales. Adicional, mencionaron que la política proteccionista de los países industrializados vía subsidios, aranceles, contingentes y otros obstáculos técnicos impiden que exista mayores posibilidades de competitividad en el comercio mundial, más aún estas políticas inducen a que los países en vías de desarrollo como es el caso de Ecuador continúen exportando productos primarios. Otra de las opiniones que salen a relucir es que al no existir acuerdos comerciales se complicaría el tema de adquisición de factores, flujos financieros y avances tecnológicos.

4.1.4 Los modelos para evaluar el impacto de un Acuerdo

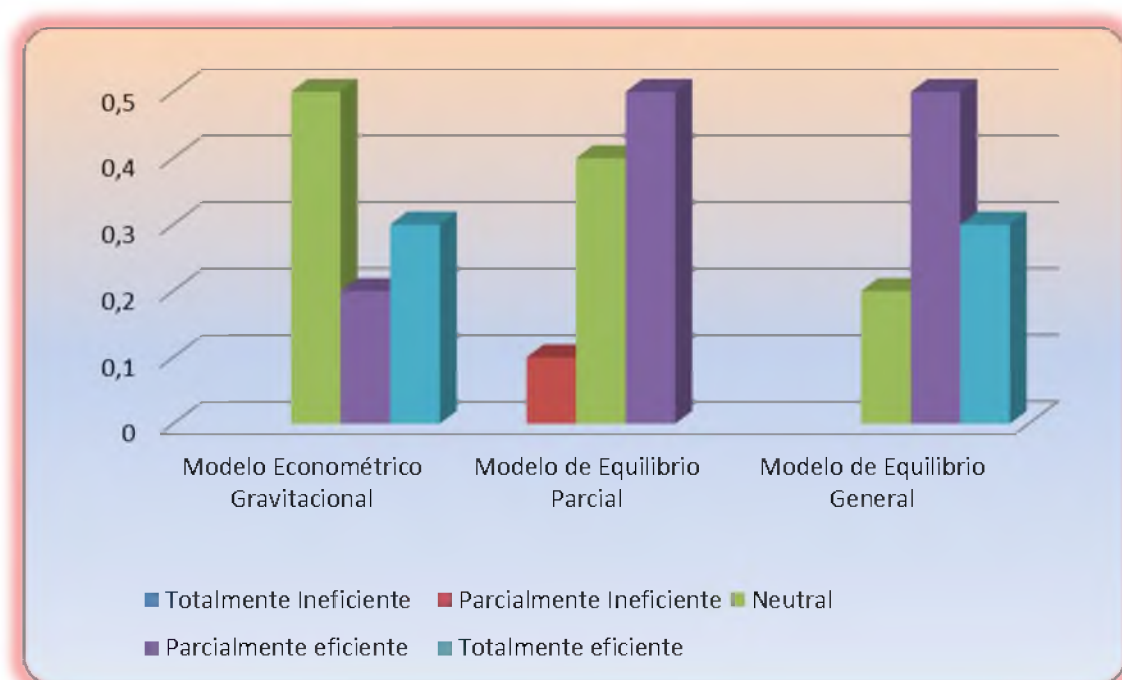
Comercial son:

Tabla 4. Resultados Estadísticos: Los modelos para evaluar el impacto de un acuerdo comercial son:

VARIABLES DESCRIPTIVAS					
Modelo Económico Gravitacional		Modelo de Equilibrio Parcial		Modelo de Equilibrio General	
Media	3,8	Media	3,4	Media	4,1
Varianza	0,84	Varianza	0,49	Varianza	0,54
Desv. Estándar	0,92	Desv. Estándar	0,70	Desv. Estándar	0,74
Coef. Variación	0,24	Coef. Variación	0,21	Coef. Variación	0,18

Elaborado por: Autores

Ilustración 4. Los modelos para evaluar el impacto de un acuerdo comercial son:



Elaborado por: Autores

Los expertos opinaron que el Modelo Económico Gravitacional no responde a sus expectativas en un 50% porque asumen que ese modelo no contempla otras variables de carácter cualitativas que pueden incidir en los acuerdos comerciales que se firman. Y sólo el 30% estimó que este instrumento es eficiente para evaluar los posibles impactos de los acuerdos comerciales en la Balanza Comercial de un país. El 20% restante de los expertos considera que este modelo maneja supuestos que limitan el poder de predicción y sólo sirven para tener un punto de referencia para contrastarlo con la realidad. Es importante mencionar que el Modelo Económico Gravitacional se ha popularizado recientemente por lo que muchos de los expertos mostraron una posición neutral al no estar familiarizados con este tema.

Con respecto al modelo de equilibrio parcial en la opinión de los expertos el 50% lo consideró como parcialmente eficiente porque lo encuentran un poco limitado al tener variables que analizan el desenvolvimiento de industrias específicas. El 40% se mostró neutral en cuanto a la utilización de este modelo y el restante 10% lo definió como parcialmente ineficiente para evaluar el impacto de un acuerdo comercial.

Sobre el modelo de equilibrio general computable, los expertos opinaron en un 30% que es un modelo que puede explicar el impacto de los acuerdos comerciales porque tiene variables macroeconómicas que permiten determinar de forma más precisa el efecto que tendría la liberalización comercial en el PIB de un país. El 50% lo considera parcialmente eficiente porque como todo modelo econométrico tiene un grado de confianza del 95%. Y el 20% restante se muestra neutral a utilización de este modelo.

4.1.5 El indicador más relevante para evaluar un Acuerdo

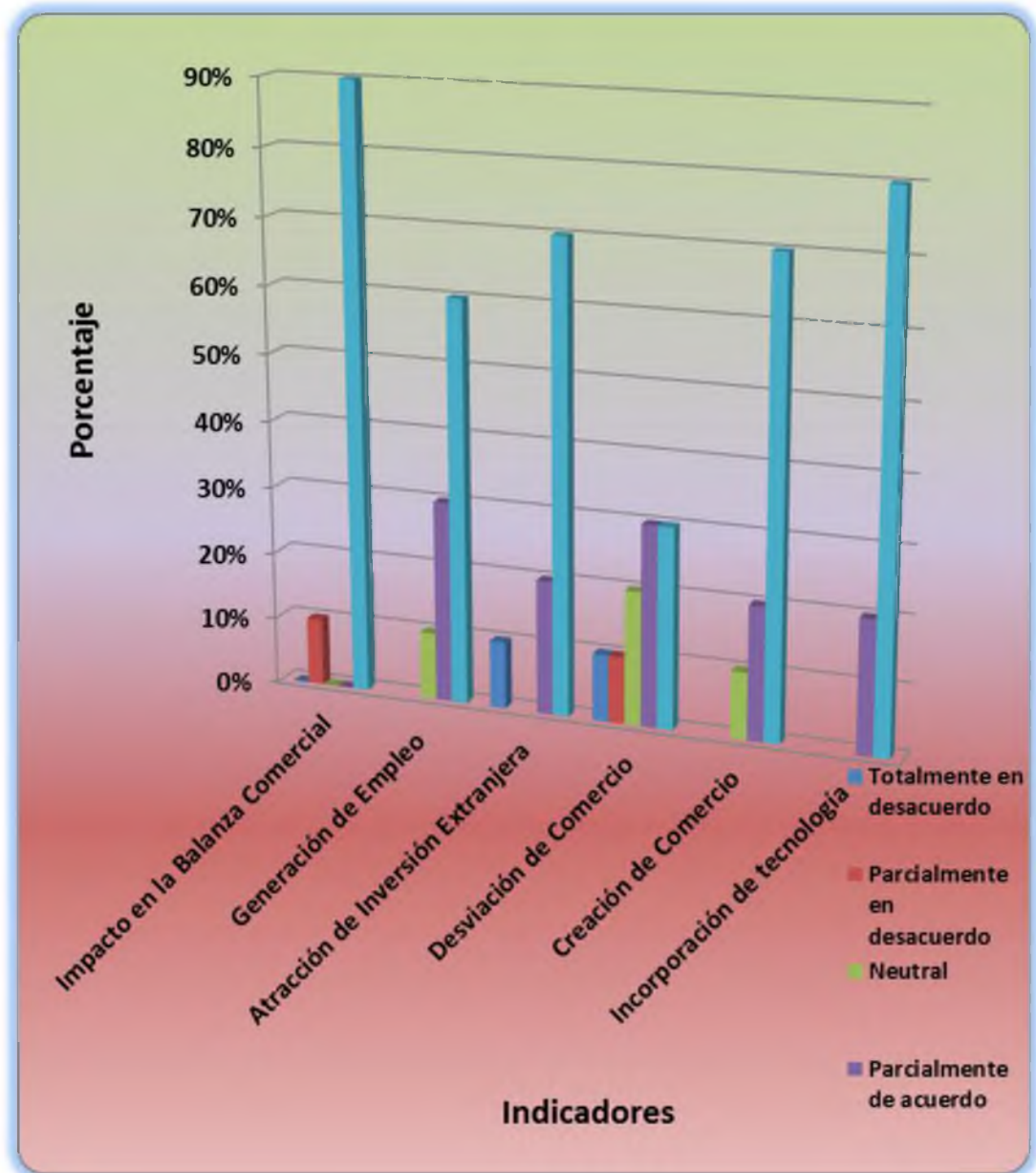
Comercial es:

Tabla 5. Resultados Estadísticos: El indicador más relevante para evaluar un acuerdo comercial es:

VARIABLES DESCRIPTIVAS					
Impacto de Balanza Comercial		Generación de Empleo		Atracción de Inversión Extranjero	
Media	4,7	Media	4,5	Media	4,4
Varianza	0,9	Varianza	0,5	Varianza	1,6
Desv. Estándar	0,95	Desv. Estándar	0,71	Desv. Estándar	1,26
Coef. Variación	0,20	Coef. Variación	0,16	Coef. Variación	0,29
Desviación de Comercio		Creación de Comercio		Incorporación de Tecnología	
Media	4,4	Media	4,6	Media	4,8
Varianza	1,60	Varianza	0,49	Varianza	0,18
Desv. Estándar	1,26	Desv. Estándar	0,70	Desv. Estándar	0,42
Coef. Variación	0,29	Coef. Variación	0,15	Coef. Variación	0,09

Elaborado por: Autores

Ilustración 5. El indicador más relevante para evaluar un acuerdo comercial es:



Elaborado Por: Autores

Quando se les pregunto a los expertos sobre el indicador más relevante para evaluar el impacto de un acuerdo comercial el 90% se pronunció por el impacto en la balanza comercial porque estiman que los

acuerdos comerciales deben coadyuvar al crecimiento de las exportaciones de un país con la finalidad de que el saldo de la balanza comercial sea positivo. El 80% resalto la importancia de la incorporación de tecnología que permitiría mejorar los procesos productivos y la calidad de las mercancías a comercializar. De esa manera se podría tener un mayor acceso a la UE. De acuerdo con los expertos consultados ellos concordaron en un 70% que otros indicadores relevantes son: la atracción de inversión extranjera y la creación de comercio, indicadores que son fácilmente cuantificables para poder usarlos en la medición del impacto que se tiene en la balanza de pagos de un país. El 60% se inclinó por la generación de empleo como una manera de combatir el desempleo en la economía. Y final un 30% de los encuestados se manifestó por la desviación de comercio.

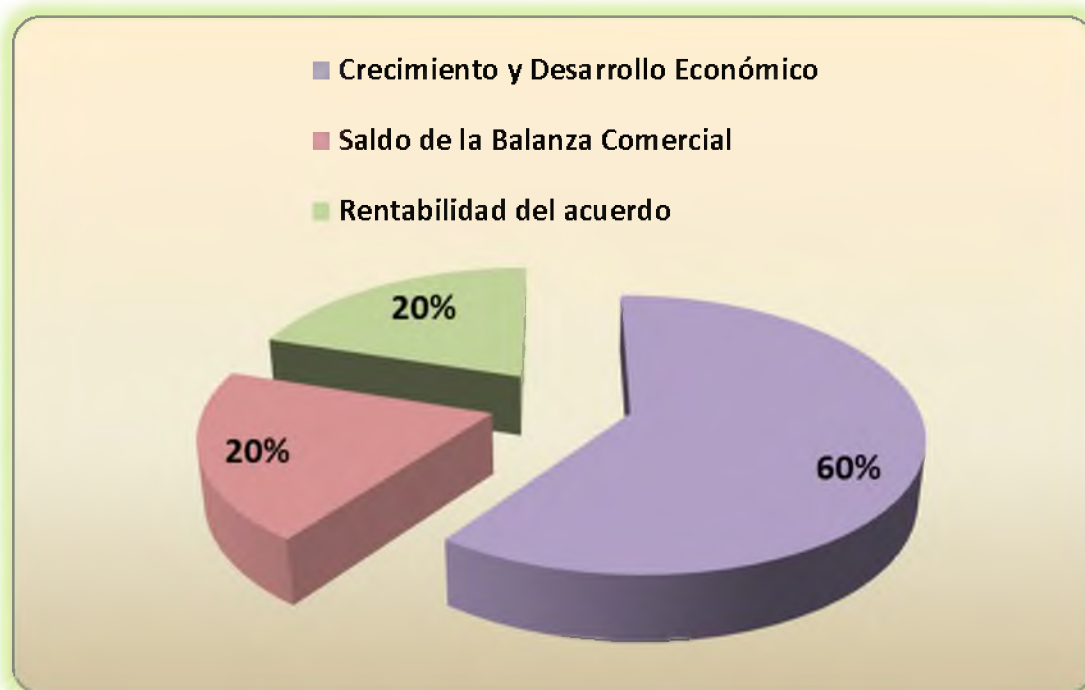
4.1.6 En su opinión, ¿Cuál sería la manera más práctica y efectiva de medir los resultados de un acuerdo comercial?

Tabla 6. Resultados Estadísticos: ¿Cuál sería la manera más práctica y efectiva de medir los resultados de un acuerdo comercial?

Variables Descriptivas	
Media	2,4
Varianza	0,711111
Desv. Estándar	0,84
Coef. Variación	0,35

Elaborado por: Autores

Ilustración 6. --¿Cuál sería la manera más práctica y efectiva de medir los resultados de un acuerdo comercial?



Elaborado por: Autores

Los expertos opinaron en un 60% que en la práctica la mejor forma para medir el resultado de un acuerdo comercial se basa en el crecimiento y desarrollo económico alcanzado para ambas partes porque esa es la finalidad de realizar el comercio internacional, en primer lugar lograr un mayor crecimiento de la economía y segundo tratar que la distribución de la renta nacional obtenida sea lo más equitativa posible.

Para el 20% de los encuestados un buen instrumento de medición sería el saldo de la balanza comercial porque si el acuerdo ha sido beneficioso el saldo será positivo y si no existirá un déficit lo que repercutirá en la producción. El restante 20% se inclinó por la rentabilidad que genere el acuerdo a las empresas exportadoras lo que significaría en una mayor generación de empleo en la economía.

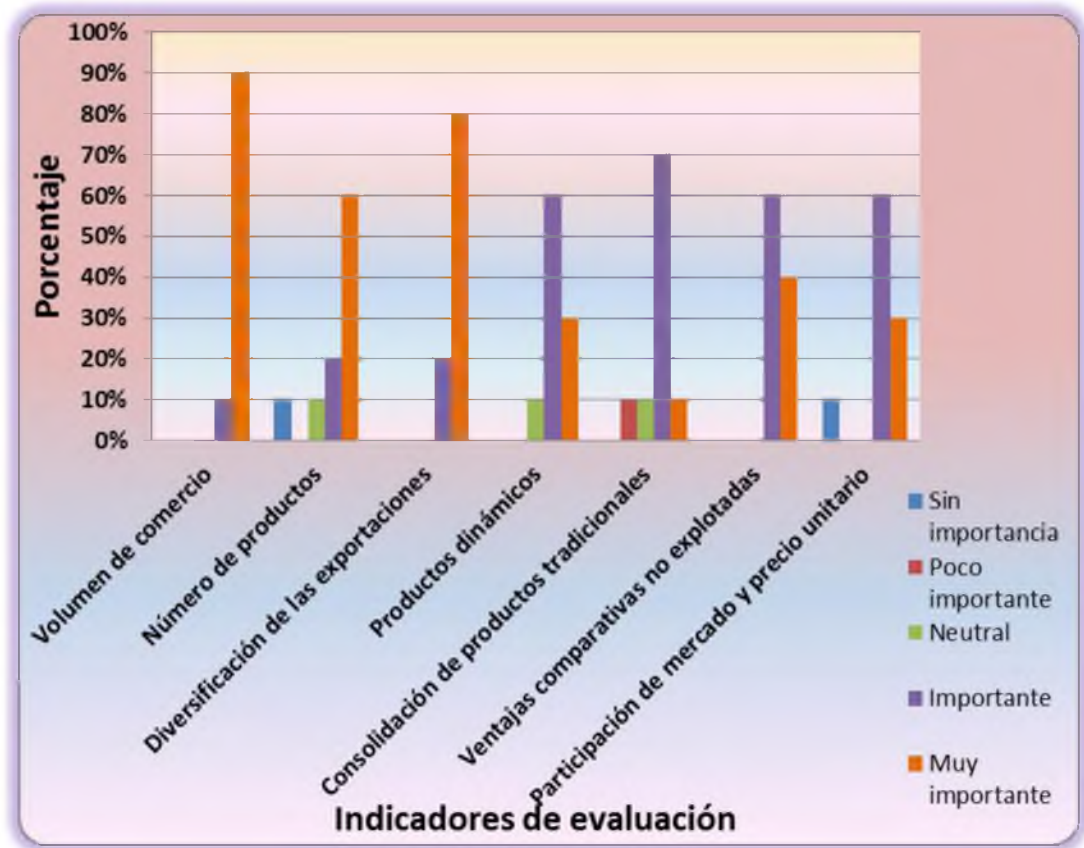
4.1.7 El indicador más importante para evaluar el aprovechamiento de un Acuerdo Comercial es:

Tabla 7. Resultados estadísticos: El indicador más importante para evaluar el aprovechamiento de un acuerdo comercial es:

VARIABLES DESCRIPTIVAS					
Volumen de Comercio		Número de Productos		Diversificación de las exportaciones	
Media	4,9	Media	4,2	Media	4,8
Varianza	0,1	Varianza	1,73333333	Varianza	0,17777778
Desv. Est.	0,32	Desv. Est.	1,32	Desv. Est.	0,42
Coef. Var.	0,06	Coef. Var.	0,31	Coef. Var.	0,09
Productos ilimitados		Consolidación de los productos tradicionales		Ventajas comparativas no explotadas	
Media	4	Media	3,8	Media	4,4
Varianza	1,33	Varianza	0,62	Varianza	0,27
Desv. Est.	1,15	Desv. Estándar	0,79	Desv. Est.	0,52
Coef. Var.	0,29	Coef. Variación	0,21	Coef. Var.	0,12
Participación de mercado y precio unitario					
Media	4				
Varianza	1,33				
Desv. Est.	1,15				
Coef. Var.	0,29				

Elaborado Por: Autores

Ilustración 7. El indicador más importante para evaluar el aprovechamiento de un acuerdo comercial es



Elaborado por: Autores

En lo referente a la pregunta N° 7 el 90% de los expertos considero como el indicador más importante para medir el grado de aprovechamiento de un acuerdo comercial el volumen de comercio, es decir, si en una economía se observa un incremento en las exportaciones de mercancías, se debe suponer que el acuerdo comercial está siendo debidamente aprovechado, caso contrario si hay un incremento de las importaciones significa que existen asimetrías que le permiten obtener ventajas al país de mayor desarrollo. Otro indicador por el cual los expertos en un 80% lo consideraron como muy importante: es la diversificación de los mercados porque argumentan que de esa manera se reduce el riesgo de ser

dependiente de un solo socio comercial, que en un determinado momento puede entrar en una etapa recesiva y reducir las importaciones provocando un desequilibrio en la balanza comercial. Finalmente, en tercer término eligieron en un 60% el número de productos que se exportan, cabe recalcar que este indicador tendrá mayor o menor relevancia dependiendo del grado de desarrollo del aparato productivo del país, lo que permitiría una mayor o menor diversificación de la producción exportable.

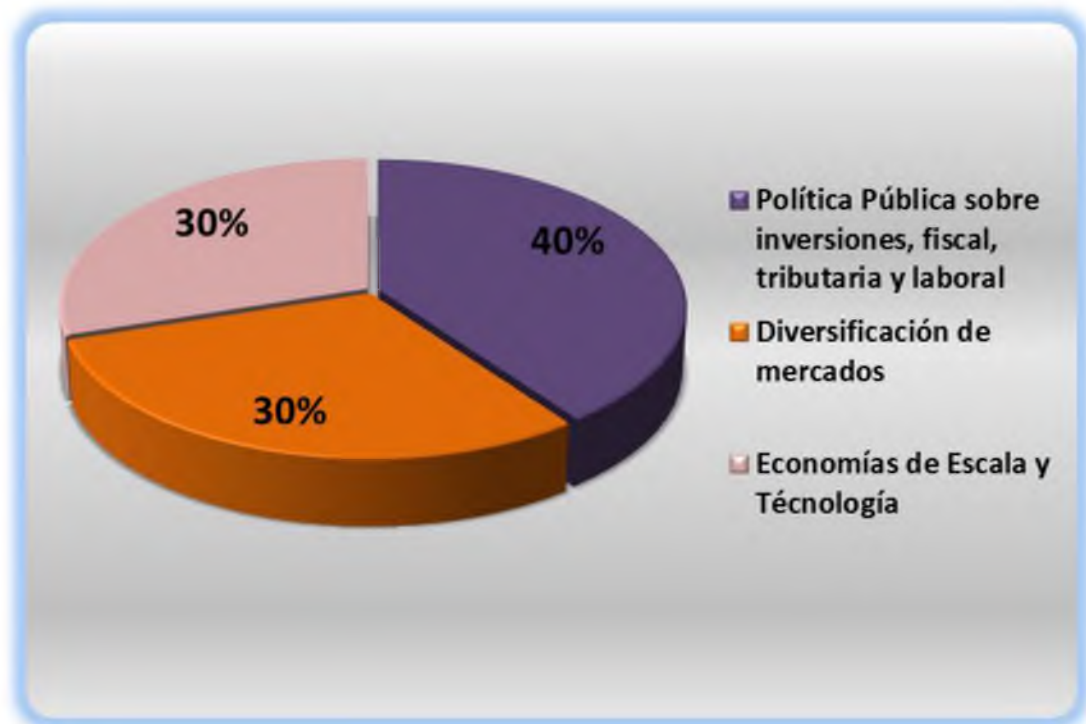
4.1.8 En su opinión, ¿más allá de un buen acuerdo comercial, que factores determinarían el aprovechamiento de los mercados internacionales por parte del Ecuador?

Tabla 8. -Resultados Estadísticos: ¿Más allá de un buen acuerdo comercial, qué factores determinarían el aprovechamiento de los mercados internacionales por parte del Ecuador?

Variables Descriptivas	
Media	2,1
Varianza	0,766667
Desv. Estándar	0,88
Coef. Variación	0,42

Elaborado por: Autores

Ilustración 8. -¿Más allá de un buen acuerdo comercial, qué factores determinarían el aprovechamiento de los mercados internacionales por parte del Ecuador?



Elaborado por: Autores

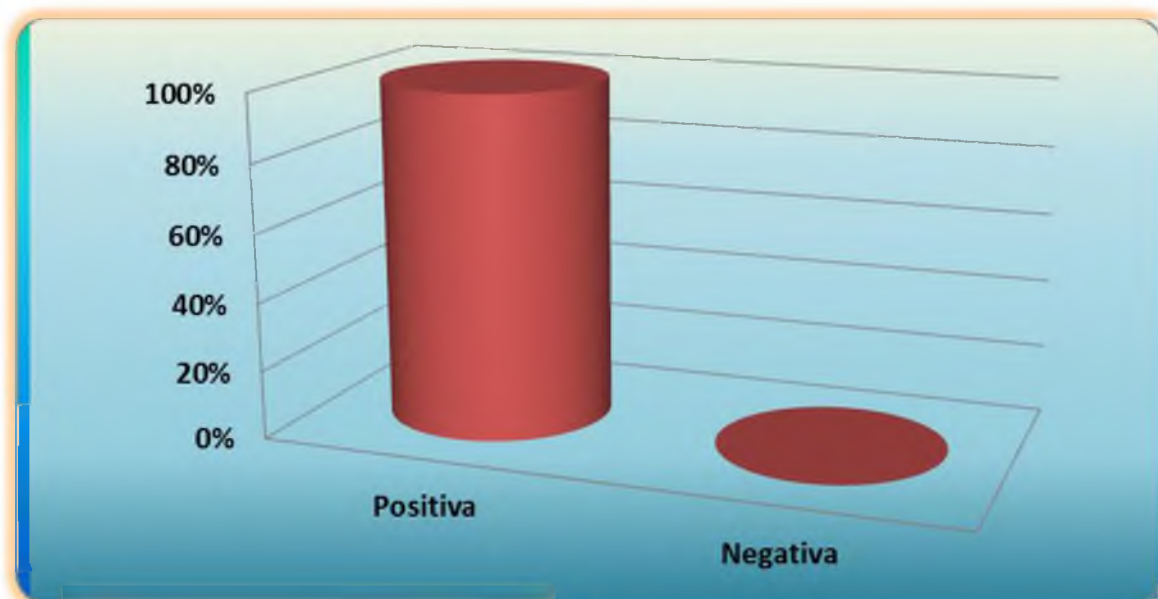
En esta pregunta N° 8, los expertos mostraron una gran divergencia al determinar el factor que permitiría aprovechar los mercados internacionales, el 40% de los encuestados eligió las políticas públicas que aplique el gobierno para incentivar las inversiones, la política fiscal que coadyuve al crecimiento de la economía, incentivos tributarios para estimular la inversión tanto nacional como extranjera y una mayor flexibilidad del mercado laboral. El 30% de los expertos indicó como factor relevante la diversificación de los mercados, en lo que se refiere a nuestro país por el esquema monetario que se utiliza es fundamental tener una eficiente política comercial que permita abrir nuevos mercados para poder ampliar la oferta exportable. El 30% restante se inclinó por el uso de economías a escala y una mayor

tecnificación de los procesos productivos, esto serviría para mejorar la calidad de los bienes exportables y poder cubrir la demanda de los países de mayor desarrollo.

Esta dispersión resalta el hecho de que una política exitosa de comercio internacional debe ser “integral”, es decir incluye elementos de diversas políticas que se apoyan mutuamente para logra el resultado deseado.

4.1.9 ¿De qué manera cree Ud que una exitosa negociación e implementación del Acuerdo Comercial con la Unión Europea pueda servir como base/ejemplo para futuras negociaciones comerciales del Ecuador?

Ilustración 9. -¿De qué manera cree Ud que una exitosa negociación e implementación del acuerdo comercial con la Unión Europea pueda servir como base/ejemplo para futuras negociaciones comerciales del Ecuador?



Elaborado por: Autores

En esta pregunta los expertos estuvieron de acuerdo en su totalidad que si el acuerdo comercial con la Unión Europea es positivo para el Ecuador se debería de tomar como un modelo para futuras negociaciones con otros bloques económicos muy importantes como por ejemplo los bloques Asiáticos. Los expertos coincidieron en que este acuerdo podría considerarse el más grande que ha firmado Ecuador y que apenas es el inicio de otras grandes negociaciones que generará este acuerdo. Ecuador debe tomar esta experiencia como una base sólida para corregir errores que se puedan presentar en el futuro.

SEGUNDA RONDA

Esta ronda del método Delphi busca la convergencia en el criterio de los expertos. A continuación se presentará las preguntas donde existieron divergencias.

4.2 Preguntas Divergentes

4.2.1 En su opinión, ¿son los acuerdos comerciales los factores más relevantes para el desarrollo del comercio mundial en el futuro?

En esta pregunta el Ing. Vicente Armijos no le dio un papel tan relevante a los acuerdos comerciales, pues él considera que el desarrollo del comercio mundial se lo puede atribuir a otros factores como la cultura del emprendimiento y la satisfacción de las necesidades de las grandes masas con productos de mayor valor agregado. Al mencionado experto se le hizo conocer que la media era de 0,9 y la desviación estándar era 0,32 indicándosele que ratificara o rectificara su respuesta y finalmente se alineó a la opinión de la mayoría en esta segunda oportunidad.

4.2.2 En su opinión, ¿cuál sería la tendencia en la actualidad, la creación de acuerdos comerciales de alcance global o la estructuración de acuerdos regionales y/o parciales? y ¿por qué?

En esta pregunta la mayoría de los expertos se inclinaron por los acuerdos regionales dando como resultado una media de 0,7 y una desviación estándar de 0,48. Los que mostraron su preferencia hacia los acuerdos globales fueron el Ing. Nelson Rugel, el MBA Daniel Gutierrez y el Ing. Vicente Armijos, los mismos que en la segunda ronda se allanaron a la opinión de la mayoría por considerar que los acuerdos regionales tienen una mayor flexibilidad en las negociaciones.

4.2.3 Los modelos para evaluar el impacto de un Acuerdo

Comercial son:

De acuerdo a la opinión de los expertos, los modelos econométricos para evaluar el impacto de un acuerdo comercial dieron como resultado para el modelo econométrico gravitacional una media de 3,8 y una desviación estándar de 0,92; y para el modelo de equilibrio parcial la media fue 3,4 y la desviación estándar 0,70; y para el modelo de equilibrio general la media dio un valor de 4,1 y la desviación estándar de 0,74. En esta segunda ronda el MBA Daniel Gutierrez y el Ing. Vicente mantuvieron su divergencia por considerar que los modelos econométricos son una simplificación de la realidad y no pueden explicar en forma detallada la realidad.

4.2.4 El indicador más relevante para evaluar un Acuerdo

Comercial es:

De acuerdo a la opinión de los expertos, para la variable impacto de la Balanza comercial se obtuvo una media de 4,7 y una desviación estándar de

0,95; para la variable atracción de inversión extranjera, el valor estadístico de la media fue de 4,4 con una desviación estándar de 1,26. Con la variable generación de empleo la media tuvo un valor de 4,5 y la desviación estándar de 0,71. La variable desviación de comercio arrojó una media de 3,6 con una desviación estándar de 1,35. La variable creación de comercio tiene un media de 4,6 y la desviación estándar es de 0,70 y finalmente la variable incorporación de tecnología tuvo una media de 4,8 con una desviación estándar de 0,42. En esta pregunta la mayoría se inclinó por el impacto en la Balanza Comercial, sin embargo el Econ. Fernando García discrepó con la opinión de la mayor parte de los expertos y en la segunda ronda ratificó su respuesta.

4.2.5 En su opinión, ¿Cuál sería la manera más práctica y efectiva de medir los resultados de un acuerdo comercial?

En esta pregunta los expertos señalaron que la manera de medir los resultados de un acuerdo comercial sería observando el crecimiento y desarrollo económico de un país. Este resultado tuvo una media de 2,4 con una desviación estándar de 0,84. En esta segunda ronda el 40% de los expertos que argumentaron como indicadores el saldo de la balanza comercial y la rentabilidad del acuerdo, se alinearon a la mayoría.

4.2.6 El indicador más importante para evaluar el aprovechamiento de un Acuerdo Comercial es:

De acuerdo al criterio de los expertos, al consultárseles sobre el principal indicador para evaluar el aprovechamiento de un acuerdo comercial, la mayoría señaló que es el volumen de comercio, el mismo que dio como resultado una media de 4,9 y una desviación estándar de 0,32. La única divergencia fue la del Ms.C Fathi Benboazid que sólo lo consideró

como importante a diferencia de los demás expertos que lo catalogaron como muy importante. En esta segunda ronda se alineó a la mayoría.

4.2.7 En su opinión, ¿más allá de un buen acuerdo comercial, que factores determinarían el aprovechamiento de los mercados internacionales por parte del Ecuador?

Los expertos mostraron una gran divergencia en sus opiniones acerca del factor determinante en el aprovechamiento de los mercados internacionales arrojando una media de 2,1 y una desviación estándar de 0,88. En la segunda ronda no se llegó a ningún acuerdo ratificando la opinión expresada en la primera ronda.

CAPITULO V

5 LECCIONES APRENDIDAS: ELEMENTOS A CONSIDERAR PARA MEJORAR FUTURAS NEGOCIACIONES COMERCIALES DEL ECUADOR

En este capítulo, se resaltan los elementos que se han identificado como posiblemente positivos y negativos para Colombia y Perú después de la firma del acuerdo comercial con la Unión Europea, el mismo que ya tiene dos años de vigencia para esos países, estos resultados son insumos de gran importancia en el análisis a realizarse sobre el impacto del acuerdo comercial firmado por Ecuador y la UE. Esa información se complementa con la opinión de los expertos, lo que permite determinar cuáles son los elementos que se deben considerar en las futuras negociaciones que el Ecuador emprenda con otros bloques económicos.

De acuerdo a la opinión de los expertos consultados, el indicador más importante para evaluar el impacto de un acuerdo comercial para una economía pequeña y abierta como la ecuatoriana es el efecto que tenga en la balanza comercial, según el argumento expuesto si el saldo de la misma es positivo debería de interpretarse que las exportaciones crecieron en términos porcentuales más que las importaciones, lo que se mostraría como algo beneficiosos derivado del acuerdo comercial. Caso contrario, si el saldo es negativo se tendría que analizar cuáles son los factores que estarían provocando ese desequilibrio. En segundo término manifestaron la incorporación de tecnología que el acuerdo pueda proporcionar al país en vías de desarrollo; otros indicadores que consideraron es la “creación de comercio” que no es otra cosa que el incremento de las importaciones de un país debido a que la producción nacional es reemplazada por productos más baratos de otro país y la atracción de inversión extranjera directa que son flujos de capital de largo plazo orientados hacia el sector productivo de un

país, esto no implica que se puedan dinamizar las zonas francas¹⁰ que posee el país para convertirse en receptor de las inversiones extranjeras con el fin de que empresas transnacionales utilicen de la mejor manera los factores productivos¹¹ con los que cuenta el Ecuador.

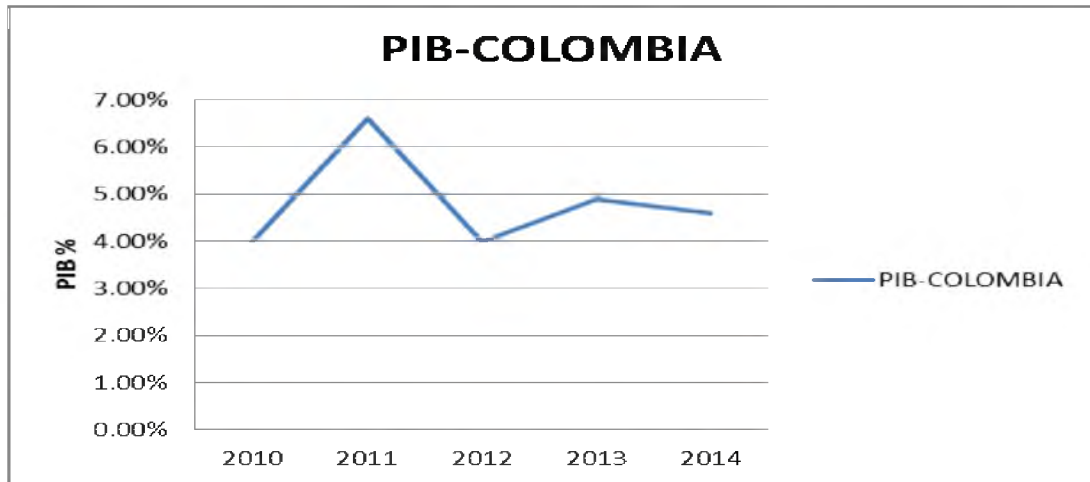
5.1 Experiencias recogidas del acuerdo comercial entre Colombia y la Unión Europea 2013-2014.

De acuerdo con algunos criterios de expertos en el tema, los beneficios que se pueden obtener de un acuerdo comercial, específicamente entre la Unión Europea y Colombia, se lo observarían en la evolución del PIB en la tabla N° 9, donde se muestra Colombia en el periodo 2010-2014. Sin embargo, debemos precisar que esos impactos se notarían en el mediano y largo plazo, mientras que en el corto plazo existen otros factores de mayor importancia; así el desempeño del PIB es poco significativo del 2012 al 2013 pasando de 4.0% a 4.9%, para el año 2015 se observa una disminución del PIB debido a la caída en el precio de las materias primas por la disminución de la demanda de China. Es por ese motivo, que se observan saldos negativos en la balanza comercial de Colombia.

¹⁰ Son lugares dotados de toda la infraestructura necesaria para la producción de mercancías con el objetivo de exportar bienes liberados de impuestos.

¹¹ Mano de obra, recursos naturales, tecnología, etc

Ilustración 10. Producto Interno Bruto Colombiano periodo 2010-2014



Fuente: Datos.bancomundial.org.

En el sitio web “eldiario.es” se recoge información de EFE-Bogotá, donde la publicación resalta que en un seminario se llegó a la conclusión que “Colombia y Perú celebran los buenos resultados del Acuerdo Comercial con la UE”, según este artículo desde agosto de 2013 a julio de 2014, Colombia ha obtenido un superávit comercial de 2,400 millones de euros. En este lapso, las importaciones provenientes de Colombia hacia la Unión Europea crecieron en un 10.21%, situándolo como el cuarto proveedor de la UE. Esto puede atribuirse, en buena medida a los efectos predichos de “desviación de comercio” ya que parte de las manufacturas colombianas que se enviaban a otros destinos ahora pudieron responder de manera más rápida a las mejores condiciones de acceso al mercado de la UE

María Antonia van Gool, embajadora de la UE en Colombia, manifestó en el seminario que los primeros resultados han sido “muy positivos”, por otra parte, Mariana Sarasti, viceministra de Comercio Exterior, manifestó que el 5% de las exportaciones colombianas tienen un mayor valor agregado. También se consideró que uno de los objetivos del acuerdo comercial es la formación técnica de las Pymes con la finalidad de lograr la creación nuevas

líneas de negocios y se comercialicen sus productos sin ninguna intermediación.

Según Matthias Jorgensen, jefe de la unidad de Relaciones Comerciales con América Latina de la Dirección General de Comercio de la Comisión Europea, “Nos quedan algunas tareas en temas de respeto de reglas de medidas sanitarias y fitosanitarias, bebidas alcohólicas, compras públicas... Dicho esto, en general, la implementación del acuerdo es muy satisfactoria”. Reconoció también que dado el escenario de crisis que vive Europa la tendencia es continuar con el proceso de integración en la economía global y dar apertura a nuevos mercados.

Con respecto a Perú, el embajador de ese país en Colombia, Néstor Francisco Popolizio, manifestaba que el acuerdo comercial “ha fortalecido la relación económica” entre la UE y Perú “estableciendo reglas de juego claras con estabilidad jurídica y visión de futuro”.

Según el portal de ProColombia, la inversión extranjera directa en el periodo comprendido entre enero a septiembre de 2015 se redujo en 26.3% con respecto al mismo espacio de tiempo en el 2014, esto puede tener su justificación por la etapa de crisis que atraviesa la Unión Europea.

La misma fuente indica que a nivel sectorial en el periodo anteriormente señalado, el 60.7% de la IED se centra en aquellos sectores que son diferentes al minero-energético, lo que deja entrever que existe la iniciativa para incrementar las importaciones de bienes con mayor valor añadido por parte de la UE.

5.2 Experiencias recogidas del acuerdo comercial entre Perú y la Unión Europea 2013-2014.

Según el portal del Banco Mundial, la economía peruana entró en el 2014 en una desaceleración, las principales causas que se atribuyen a este

desempeño de Perú son: una disminución de la inversión y la confianza empresarial, además de adversas situaciones externas, sin olvidar también las malas condiciones climatológicas como el fenómeno “El niño” que provocaron una contracción en la inversión bruta del 4.8% y de las exportaciones en 1%. Según el portal econoblognet, la economía peruana estaría creciendo en el 2015 en 2.1%, de acuerdo a las proyecciones del Bank of America Merrill Lynch, tal como se observa en la imagen N° , la principal causa de ese magro desempeño se debe a la caída en el precio de las materias primas fenómeno que se viene dando desde el 2009. Algunos analistas opinan que la desaceleración de la economía China, principal socio comercial del Perú, es uno de los factores que han incidido en el descenso de las exportaciones. A pesar de todo el FMI considera que la economía peruana sabrá capear esta situación recesiva por la buena aplicación de una política macroeconómica anti-cíclica.

Ilustración 11. -Evolución del Producto Interno Bruto Peruano periodo 1995-2015



Fuente: Portal econoblognet

5.3 Lecciones para el Ecuador.

Según el Ministro de Comercio, Francisco Rivadeneira, una vez finalizadas las negociaciones con el Comisario europeo de Comercio, declaró que se logró un Acuerdo Comercial equilibrado con la Unión Europea para potenciar las oportunidades comerciales del país, reducir los aranceles a los productos de exportación, proteger los sectores que no están listos a la competencia internacional y el respeto al modelo de desarrollo adoptado por el gobierno actual (El Universo 2014).

El Ecuador con la firma del Acuerdo Comercial con la Unión Europea según lo declarado por el Ministerio de Comercio Exterior, con el aval de Colombia y Perú el proceso de adhesión se completará con la aprobación del Consejo de la Unión Europea y el Parlamento Europeo lo que podría darse en julio de 2016.

La evidencia demuestra que en los dos años de vigencia del acuerdo comercial entre Colombia, Perú y la Unión Europea, el desempeño mostrado por el PIB de los países latinoamericanos no ha sido el que se esperaba, pues otros factores han pesado más que los beneficios inmediatos de los acuerdos; lo que indicaría que nuestro país podría atravesar por la misma situación. Por lo tanto, el optimismo del Ex-Ministro en aquel año responde a que según las versiones oficiales el acuerdo comercial que firma el Ecuador es “mejor” (algo más ajustado a nuestra realidad) que el que tienen los países vecinos.

5.4 Aspectos a considerar para futuros acuerdos comerciales.

De acuerdo a una simulación hecha por la FLACSO, en lo que respecta al PIB, de acuerdo a los resultados de modelos econométricos aplicados para medir el impacto del Acuerdo Comercial entre UE Colombia,

Perú, Ecuador. Determinan un impacto relativamente bajo en el PIB de estos países; crecimiento adicional que no supera el 0.3%.

El Acuerdo comercial con la Unión Europea afectará como lo ha hecho con otras economías con las que tiene negociaciones al sector agrícola que es un aspecto muy sensible en nuestra economía por la capacidad que tiene la comunidad europea de subsidiar a su sector agrícola con montos que oscilan entre 1.2 y 2 millones de dólares anual. En Colombia, según sostienen los expertos de la FLACSO que elaboraron este informe en Bogotá se desencadenaron grandes movilizaciones de tipo social por parte de los productores de lácteos. En el caso del Ecuador se ha logrado excluir del acuerdo comercial la leche líquida, queso fresco y mantequilla, pero se permitirá la importación de leche en un 0.18% de la producción interna. (El Universo, 2014); lo cual parece razonable.

En los acuerdos comerciales multilaterales o bilaterales, los países desarrollados tratan de sacar partido estableciendo reglas y normas que aseguren las inversiones de las empresas extranjeras. De acuerdo a un estudio realizado por la Fundación Heifer (2014) los TBI¹² incluyen cláusulas como trato no menos desfavorable, es decir, el gobierno no puede otorgar beneficios preferenciales a empresas nacionales sobre empresas europeas; aunque en el caso ecuatoriano se ha intentado proteger a la denominada “economía popular y solidaria”, es decir a los estratos de menor ingreso y mayor sensibilidad.

El mismo estudio indica que la UE exige en los acuerdos comerciales la cláusula de prohibición de requisitos de desempeño, lo que significa que a las empresas europeas no se les puede exigir altos estándares de calidad ambiental para proteger la salud pública. De igual manera se señala en esta investigación que se tiene que aceptar como tribunal de resolución de

¹² TBI: Tratados Bilaterales sobre Inversiones.

conflictos al CIADI¹³ del Banco Mundial, el mismo que por lo general falla a favor de las inversiones extranjeras. Debe notarse que, en el caso del Ecuador, la normativa jurídica actual entra en conflicto con este tema, por lo cual deberá ser resuelto a futuro dentro de las revisiones a la implementación de estos acuerdos.

En lo referente a la propiedad intelectual el estudio puntualiza que de las 10 empresas a nivel mundial que monopolizan el mercado mundial de semillas, el 30% son europeas. Esto determina que en los acuerdos comerciales utilicen estrategias legales como son los Derechos de Propiedad Intelectual que permiten a las empresas tener el monopolio durante 20 y 25 años, la Unión Europea exige en los acuerdos comerciales que los países que lo firman se adhieran al acuerdo de propiedad intelectual UPOV 91 y el UPOV 78 del que Ecuador es parte.

En lo que respecta a las medidas fitosanitarias y sanitarios, los autores del estudio opinan que estos temas no tienen una gran consideración en las negociaciones pero que inciden negativamente en las economías agrícolas. Estas medidas a nivel internacional sostienen los autores presentan dos grandes problemas: en primer lugar se las utiliza como barrera al comercio internacional de bienes agrícolas y en segundo lugar son usadas para limitar el derecho de los Estados soberanos en la protección del medio ambiente, la salud de la población y el sistema productivo nacional.

De acuerdo a estudios realizados por la CEPAL, el 99% de las empresas latinoamericanas son MIPYMES¹⁴, las mismas que presentan problemas para su internacionalización debido a la falta de financiamiento, poca tecnología y acceso a mercados. En Ecuador la situación es similar por

¹³ Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones.

¹⁴ Micro Empresa, pequeña y mediana empresa

lo que el gobierno nacional ha implementado programas que buscan apoyar a este tipo de empresas por medio de PROECUADOR, que les otorga capacitación, líneas de crédito blandas y subsidios.

Se espera que con el acuerdo comercial con la Unión Europea, estas unidades productivas tengan acceso a un mercado de 500 millones de consumidores pero para tal efecto tendrán que hacer alianzas estratégicas con las PYMES europeas que dominan el espacio económico europeo en lo referente a manufacturas, alimentos y bebidas alcohólicas.

CONCLUSIONES

- Sobre el proceso de negociación entre UE y Ecuador se puede afirmar que la mayor parte de la bibliografía sobre el tema postula que dadas las asimetrías que tienen ambas economías, por lo general, el país de menor desarrollo tiene una gran desventaja en los términos de intercambio; se puede sin embargo ampliar el contexto de tales afirmaciones y centrarnos en la noción de ventajas comparativas, en las cuales aunque la mayor parte de la oferta exportable del Ecuador se trata básicamente de productos con muy poco valor agregado corresponden a las capacidades actuales de producción del país. A futuro, el acceso a un mayor mercado puede crear las condiciones para el desarrollo de nuevas actividades, estas sí de mayor valor agregado (lo que se denomina “creación de comercio”).
- Los acuerdos comerciales de forma individual no son una solución amplia para el crecimiento de la economía, pero la suma de estos acuerdos si crea un nuevo entorno para el comercio internacional. A futuro el Ecuador no debe descartar pero si estudiar a fondo las oportunidades que se presenten para participar en nuevos mercados. Actualmente es notorio el avance de conocimiento en los procesos de negociación ya que a pesar de que existan puntos pendientes por tratar, se postergan para un momento más propicio con el fin de que la negociación no se detenga; esto es lo que llamamos la política de los “acuerdos modernos”.
- La dispersión en las opiniones de los expertos resalta el hecho de que una política comercial exitosa de comercio internacional debe ser “íntegral”, es decir que se apoyan mutuamente para lograr el resultado deseado. La sola firma de un tratado de comercio no

garantiza el desarrollo del sector externo. Esto debe estar acompañado de políticas sobre la industria, competitividad y eficiencia y un marco tributario e institucional estable que favorezca inversiones de largo plazo.

- Las realidades del mercado obligan a tomar decisiones que van más allá de factores ideológicos y que responden a las condiciones reales de la economía del mercado; el reconocimiento de esas realidades abre la puerta a la firma de acuerdos comerciales en los cuales los competidores ecuatorianos de hoy pueden convertirse en socios y/o aliados estratégicos.
- El proceso de implementación del acuerdo y las periódicas revisiones que se contemplan dejan la puerta abierta para que en el futuro se perfeccionen asuntos “contenciosos” como los de propiedad intelectual y protección a la inversión extranjera que se decidió postergar a fin de no “trabar” los consensos ya logrados y llegar a la firma y ratificación del Acuerdo UE-Ecuador.
- De manera inequívoca se puede afirmar que las modernas formas y prácticas de negociación utilizadas en la consecución del Acuerdo UE-Ecuador constituyen un avance aplicable a futuros procesos; y marcan además un cambio, aunque aún limitado, en la orientación del Ecuador a ampliar su vinculación a los mercados mundiales indispensables para una economía pequeña y abierta como la ecuatoriana.

BIBLIOGRAFÍA

Arghiri, E. (1972). El intercambio desigual, Siglo XXI, México.

Arguello, R. (2007). Análisis de los costos y beneficios del acuerdo de libre comercio CAN-UE- Parte III. Recuperado de file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/Arguello-AnalisisComparativoParte3.pdf

Baldeón, G. (2012). Análisis del comportamiento de la balanza comercial del Ecuador respecto a los demás países que conforman la Comunidad Andina de Naciones (CAN) desde el año 2005 al año 2009. Quito, Ecuador.

Bhagwati, (1970). Crecimiento y desarrollo. Alianza Editorial. España.

Beck, U. (1997). ¿Qué es la globalización? Suhrkamp Verlag, Francfort del Meno.

BNF, (2016). Importaciones y exportaciones año 2016. Recuperado de <http://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/788>

Bruton, H. (1968). "Import substitution and productivity growth", The Journal of Development Studies, vol. 4, N° 3, Londres, Frank Cass.

CASAS GRAGEA, A.M., "El nuevo regionalismo latinoamericano: una lectura desde el contexto internacional", Revista de Economía Mundial, n° 6, 2002.

CARDOSO, Fernando Henrique y FALETTO, Enzo (1999). Dependencia y desarrollo en América Latina, México, Siglo XXI.

Davydov, V. (2015). Relaciones comerciales con Ecuador.

Delgado, M. (2014). Beneficios de un acuerdo comercial con la unión europea en la economía ecuatoriana. Recuperado de

<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/6450/1/TESIS%20DE%20ECON.%20MANUEL%20L%C3%93PEZ.pdf>

Dingemans, A. (2012). Los acuerdos de libre comercio en América Latina desde 1990. Una evaluación de la diversificación de exportaciones Recuperado de <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/5/48615/RVE108DingemansRoss.pdf>

El Universo, (2014). Acuerdo Ecuador-Unión Europea, un giro a la política comercial. Diario EL UNIVERSO. Recuperado de <http://www.eluniverso.com/noticias/2014/07/27/nota/3281996/giro-politica-comercial>

Experto, (2002). ¿Qué es un acuerdo comercial? Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/que-es-un-acuerdo-comercial/>

Feenstra, R. (1996). "Trade and uneven growth", Journal of Development Economics, vol. 49, N° 1, Amsterdam, North-Holland.

Galindo, M. (2008). Diccionario de Economía Aplicada, disponible en Ecobook

Galván, J. (2012). Mejorando las capacidades técnicas para lograr un mayor aprovechamiento de los acuerdos comerciales, IICA.

Grossman, G.M. y E. Helpman (1992). Innovation and growth in the global economy, Cambridge, Massachusetts, The MIT Press.

Krugman, P. (1989). "New trade theory and the less developed countries", Debt, stabilization and development, G.A. Calvo y otros (eds.), Oxford, Basil Blackwell.

Krugman, Olney y Wells, (2008). Fundamentos de economía.

Londero y Teitel. (1996): "Industrialisation and the factor content of Latin American exports of manufactures", The Journal of Development Studies, vol. 32, N° 4, Londres, Frank Cass, abril.

Linstone, y Turoff. (1975). "The Delphi Method. Techniques and Applications", Addison-Wesley, p.3

Machado, J. (2001). Concepto de Globalización. Recuperado de <http://www.forum-global.de/bm/articles/inv/conceptglob.htm>

OMC, (2016). El proceso — etapas de un caso típico de solución de diferencias en la OMC. Recuperado de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/disp_settlement_cbt_s/c6s1p1_s.htm

Prebisch, R. (1964). Nueva política comercial para el desarrollo, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.

Proecuador, (s.f). ¿Qué son acuerdos comerciales?. Recuperado de <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-acuerdos-comerciales/>

Ricardo, D. (1985). Principios de economía política y Tributación, Segunda edición, Ediciones Orbis S.A., España.

Rivadeneira, F. (2015). Ecuador Tiene Un Gran Potencial Para Exportar Bienes Agrícolas. Recuperado de <http://www.comercioexterior.gob.ec/ecuador-tiene-un-gran-potencial-para-exportar-bienes-agricolas-ministro-francisco-rivadeneira/>

Trejos, A. (2009). Documento preparado para la Unidad de Comercio internacional e Industria. Naciones Unidas, México.

Upel, (2006). El Manual de Trabajos de Grado, de Especialización y Maestrías y Tesis Doctorales. Recuperado de <https://www.google.com.ec/#q=investigacion+documental>

ANEXOS

CUESTIONARIO

PARTE I. Importancia de los Acuerdos Comerciales en el comercio internacional.

1.1 En su opinión, ¿son los acuerdos comerciales los factores más relevantes para el desarrollo del comercio mundial en el futuro?

Comentario:

1.2 En su opinión, ¿cuál sería la tendencia en la actualidad, la creación de acuerdos comerciales de alcance global o la estructuración de acuerdos regionales y/o parciales? y , ¿por qué?

Comentario:

1.3 En su opinión, ¿es posible lograr la competitividad en el comercio internacional sin acuerdos comerciales?

Comentario:

PARTE II. Instrumentos de evaluación del impacto de los Acuerdos Comerciales.

Los siguientes enunciados buscan determinar el instrumento más idóneo para evaluar el impacto de la aplicación de un Acuerdo Comercial. El mecanismo para responder a cada enunciado consiste en considerar la calificación de 1 como (Totalmente ineficiente) y 5 como (Totalmente eficiente).

2.1 Los modelos para evaluar el impacto de un Acuerdo Comercial son:

		Totalmente ineficiente	Parcialmente ineficiente	Neutral	Parcialmente eficiente	Totalmente eficiente
		1	2	3	4	5
2.1.1	El modelo econométrico gravitacional.					
2.1.2	El modelo de equilibrio parcial.					
2.1.3	El modelo de equilibrio general.					

Comentario:

2.2 El indicador más relevante para evaluar un Acuerdo Comercial es:

		Totalmente en desacuerdo	Parcialmente en desacuerdo	Neutral	Parcialmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo
		1	2	3	4	5
2.2.1	Impacto en Balanza Comercial					
2.2.2	Generación de Empleo					
2.2.3	Atracción de Inversión Extranjera					
2.2.4	Desviación de Comercio					
2.2.5	Creación de Comercio					
2.2.6	Incorporación de tecnología					

Comentario:

2.3 En su opinión, ¿cuál sería la manera práctica y efectiva de medir los resultados de una buena negociación de un acuerdo comercial?

Comentario:

PARTE III. Instrumentos de evaluación del aprovechamiento de los Acuerdos Comerciales.

Los siguientes enunciados buscan determinar el instrumento más idóneo para evaluar el aprovechamiento de la aplicación de un Acuerdo Comercial.

3.1 El indicador más importante para evaluar el aprovechamiento de un Acuerdo Comercial es:

		Sin importancia.	Poco importante	Neutral	Importante	Muy importante
		1	2	3	4	5
3.1.1	Volumen de comercio.					
3.1.2	Número de productos.					
3.1.3	Diversificación de las exportaciones.					
3.1.4	Productos dinámicos.					
3.1.5	Consolidación de los productos tradicionales.					
3.1.6	Ventajas comparativas no explotadas.					
3.1.7	Participación de mercado y precio unitario.					

Comentario:

3.2 En su opinión, ¿más allá de un buen acuerdo comercial, que factores determinarían el aprovechamiento de los mercados internacionales por parte del Ecuador?

Comentario:

3.3 ¿De qué manera cree Ud que una exitosa negociación e implementación del Acuerdo Comercial con la Unión Europea pueda servir como base/ejemplo para futuras negociaciones comerciales del Ecuador?

Comentario:



Presidencia
de la República
del Ecuador



Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes



DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, Espinoza Méndez Génesis Azucena, con C.C: # 0923309009 y Gómez Lojano Adriana Carolina con C.C: #0916232580 autoras del trabajo de titulación: Estudio Del Proceso De Negociación Del Acuerdo Comercial Entre Ecuador Y La Unión Europea previo a la obtención del título de **INGENIERO EN GESTIÓN EMPRESARIAL** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 16 de marzo de 2016

GÉNESIS AZUCENA ESPINOZA MÉNDEZ

C.C: 0923309009

ADRIANA CAROLINA GÓMEZ LOJANO

C.C: 0916232580

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

TÍTULO Y SUBTÍTULO:	Estudio del Proceso de Negociación del Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea.		
AUTOR(ES) (apellidos/nombres):	Espinoza Méndez Génesis Azucena Gómez Lojano Adriana Carolina		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES) (apellidos/nombres):	Econ. Morán López Guillermo Jorge		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Facultad De Ciencias Económicas Y Administrativas		
CARRERA:	Gestión Empresarial Internacional		
TÍTULO OBTENIDO:	Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	16 de marzo de 2016	No. DE PÁGINAS:	92
ÁREAS TEMÁTICAS:	Negociaciones, Acuerdos Comerciales, Análisis de Procesos		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Acuerdo Comercial, Acuerdo Bilateral Multipartes, Ecuador, Globalización, Unión Europea, OMC		
RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras):	<p>El presente trabajo de titulación consiste en el Estudio del Proceso de Negociación del Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea y sus posibles consecuencias en el comercio exterior ecuatoriano. Entre los objetivos específicos está el describir los antecedentes y los procesos de negociación utilizados para lograr el acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea. Se pretende también identificar y resaltar aspectos a mejorar en procesos similares de negociación comercial en los que pudiera participar Ecuador. El presente proyecto utiliza diferentes elementos de investigación: exploratoria, descriptiva y documental; y se apoya en herramientas adicionales como la consulta a expertos, y el procesamiento de datos y gráficos de las economías objeto de la investigación. Este trabajo consta de cinco capítulos en los que se estudiaron detalladamente distintos temas desde antecedentes, la descripción del acuerdo comercial Ecuador-Unión Europea y las conclusiones del análisis. Finalmente, de manera inequívoca se puede afirmar que las modernas formas y prácticas de negociación utilizadas en la consecución del Acuerdo UE-Ecuador constituyen un avance aplicable a futuros procesos; y marcan además un cambio, aunque aún limitado, en la orientación del gobierno nacional del Ecuador a ampliar su vinculación a los mercados mundiales indispensables para una economía pequeña y abierta como la ecuatoriana.</p>		
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593-4-2984875 / 0968626829	E-mail: adrianagomezlojano@gmail.com / gene.espinoza@outlook.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN:	Nombre: Román Bermeo, Cynthia Lizbeth		
COORDINADOR DEL PROCESO DE UTE	Teléfono: +593-9-84228698		
	E-mail: cynthia.roman@cu.ucsg.edu.ec / cynthiaromanec@gmail.com		

SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA

Nº. DE REGISTRO (en base a datos):	
Nº. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):	