



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

MAESTRÍA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES Y GESTIÓN DE COMERCIO EXTERIOR

**TESIS PRESENTADA PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE
MAGÍSTER EN NEGOCIOS INTERNACIONALES Y
GESTIÓN DE COMERCIO EXTERIOR**

TEMA:

**BENEFICIOS DE UN ACUERDO COMERCIAL CON LA UNIÓN
EUROPEA EN LA ECONOMÍA ECUATORIANA**

AUTOR:

ECON. MANUEL EDUARDO LÓPEZ DELGADO

TUTOR:

ECON. ENRIQUE GAVILÁNEZ GARCÍA, MSc.

GUAYAQUIL – ECUADOR

Octubre de 2014



Presidencia
de la República
del Ecuador



Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA		
FICHA DE REGISTRO DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN		
TÍTULO Y SUBTÍTULO: “ BENEFICIOS DE UN ACUERDO COMERCIAL CON LA UNIÓN EUROPEA EN LA ECONOMÍA ECUATORIANA ”		
AUTOR: ECON. MANUEL EDUARDO LÓPEZ DELGADO	TUTOR: ECON. ENRIQUE GAVILÁNEZ GARCÍA, MSc.	
	REVISOR:	
INSTITUCIÓN: Universidad de Guayaquil	FACULTAD: Ciencias Económicas	
CARRERA: MAESTRÍA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES Y GESTIÓN DE COMERCIO EXTERIOR		
FECHA DE PUBLICACIÓN: Octubre 2014	N° DE PÁGS.: 96	
TÍTULO OBTENIDO: Economista		
ÁREAS TEMÁTICAS: Negocios, Comercio Exterior		
PALABRAS CLAVE: Política Comercial, Desarrollo endógeno, La OMC, Las ventajas absolutas, Teoría de la ventaja comparativa, Competitividad.		
RESUMEN: Después de cuatro años el Ecuador retoma las negociaciones con la UE, a fin de firmar un acuerdo comercial. Por lo que ha propuesto complementariamente un nuevo marco de referencia, que desde ya le representa beneficios, presenciándose además, que el mismo no tiene sesgos ideológicos y que más bien obedece a una oportunidad y desafíos más liberal e implícita del comercio y la globalización, por tal motivo es importante la inclusión del concepto “comercio para el desarrollo”; y un capítulo de “cooperación y asistencia técnica”, considerándose además a los principales actores de la economía popular y solidaria, así como de las MIPYMES, lógicamente dentro del marco constitucional y de los postulados del <i>Buen Vivir</i> .		
N° DE REGISTRO(en base de datos):		N° DE CLASIFICACIÓN: N°
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):		
ADJUNTO PDF:	☒ SI	☐ NO
CONTACTO CON EL AUTOR: Econ. MANUEL EDUARDO LÓPEZ DELGADO	Celular: 0994903150	E-mail: manuel.lopez.3@hotmail.com
CONTACTO DE LA INSTITUCIÓN	Nombre: Econ. Natalia Andrade Moreira, MSc. Secretaria de la Facultad de Ciencias Económicas- Universidad de Guayaquil. nandramo@hotmail.com	
	Teléfono: 2293052	

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR

Guayaquil, Octubre 8 de 2014

Economista

Fernando García Falconí, MSc.

Decano de la Facultad de Ciencias Económicas

Universidad de Guayaquil

Ciudad

De mi consideración:

Una vez que se ha terminado el proceso de revisión de la tesis titulada: **“BENEFICIOS DE UN ACUERDO COMERCIAL CON LA UNIÓN EUROPEA EN LA ECONOMÍA ECUATORIANA”** del autor: **ECON. MANUEL EDUARDO LÓPEZ DELGADO**, previo a la obtención del grado académico de **MAGÍSTER EN NEGOCIOS INTERNACIONALES Y GESTIÓN DE COMERCIO EXTERIOR**; índico a usted que el trabajo se ha realizado conforme a la hipótesis propuesta por el autor, cumpliendo con los demás requisitos metodológicos exigidos por su dirección.

Particular que comunico usted para los fines consiguientes.

Atentamente,

ECON. ENRIQUE GAVILÁNEZ GARCÍA, MSc.
TUTOR

AGRADECIMIENTO

Agradezco a nuestro santo maestro Dios por darme sabiduría, a mis padres que con su esfuerzo contribuyeron para que siempre continúe en mis estudios y nunca los decline, de manera especial a mi esposa e hijos por el tiempo que me supieron facilitar para hacer este trabajo con mucho empeño, y a mis hermanos por su apoyo incondicional.

Agradezco de manera exclusiva al distinguido compañero Econ. Fernando García Falconí, Decano de la Facultad de Ciencias Económicas por el apoyo transmitido con sus sabios consejos en mi carrera profesional y como docente en la guía académica, también dejo manifiesto un infinito agradecimiento a mi tutor Econ. Enrique Gavilánez García por su experticia y dedicación.

ECON. MANUEL EDUARDO LÓPEZ DELGADO
C.I. 091049216-4

DEDICATORIA

A mis queridos padres:

Francisco López

Y

Digna Delgado

A mi esposa, Jeny Loor

Mis hijos: Manuel y Jennifer López

Y hermanos: Xavier, Gustavo,
Ana; y, Roció López Delgado

MANUEL EDUARDO

ÍNDICE GENERAL

REPOSITORIO	II
CERTIFICACIÓN DEL TUTOR.....	III
AGRADECIMIENTO	IV
DEDICATORIA	V
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I	5
1. LAS TEORÍAS QUE HAN SUSTENTADO EL COMERCIO INTERNACIONAL	5
1.1. El Libre Mercado y la teoría de las Ventajas Absolutas de Adam Smith	5
1.2. La Teoría de la Ventaja Comparativa de David Ricardo	6
1.3. La Teoría de la ventaja Competitiva	10
1.3.1. El Diamante de Porter	12
1.3.2. Competitividad en Ecuador	15
1.4. El sofisma del libre comercio según Rafael Correa	18
CAPÍTULO II	27
2. LA UNIÓN EUROPEA EN EL CONTEXTO INTERNACIONAL Y DEL ECUADOR.....	27
2.1. La Unión Europea en la economía mundial	27
2.2. La importancia del SGP Plus	31
2.3. Las Relaciones Externas: Del Ecuador con la Unión Europea.....	34
2.3.1. La Balanza Comercial: Exportaciones e Importaciones	36
2.3.2. La Inversión de la Unión Europea en América Latina	39
2.4. Enfoque del Desarrollo Endógeno	43

2.4.1.	El Comercio Justo	44
2.5.	El Plan Nacional del Buen Vivir	46
2.5.1.	El Código Orgánico de la Producción	50
2.6.	Acuerdo Comercial para el Desarrollo	51
2.6.1.	Dialogo Político	52
2.6.2.	Comercio para el Desarrollo	52
2.6.3.	Cooperación para el Desarrollo	54
3.	EVALUACIÓN DE LAS MESAS DE NEGOCIACIONES Y LAS PROPUESTAS RESPECTIVAS	56
3.1.	Las mesas de negociación	56
3.1.1.	Acceso a mercados	58
3.1.1.1.	Acceso a mercados de bienes agrícolas	58
3.1.1.2.	Acceso a mercados de bienes no agrícolas	60
3.1.2.	Normas de origen.....	64
3.1.3.	Medidas sanitarias y fitosanitarias.....	65
3.1.4.	Normas técnicas.....	65
3.1.5.	Propiedad intelectual	65
3.1.6.	Compras públicas	72
3.1.7.	Servicios y establecimientos de servicios.....	74
3.1.8.	Solución de controversias	75
	CAPÍTULO IV	78
4.	PERSPECTIVAS DEL ACUERDO COMERCIAL Y PROPUESTAS DE FORTALECIMIENTO A LOS SECTORES BENEFICIADOS DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA.....	78
4.1.	Impulso y fortalecimiento de las MIPYMES.....	78

4.1.1.	Acceso a crédito.....	80
4.1.2.	Educación y capacitación.....	83
4.1.3.	I+D e innovación	85
4.1.4.	Los encadenamientos productivos	86
4.2.	El incremento de las exportaciones	87
CAPÍTULO V.....		90
5.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	90
5.1.	Conclusiones.....	90
5.2.	Recomendaciones	91
BIBLIOGRAFÍA.....		93

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Las Ventajas Comparativas	7
Tabla 2 Índice de Competitividad Global 2006-2012	17
Tabla 3 Población Mundial por Regiones (En Porcentajes)	28
Tabla 4 Generación De Empleos.....	33
Tabla 5 Balanza Comercial con la Unión Europea.....	36
Tabla 6 Principales Exportaciones e Importaciones EC-UE	37
Tabla 7 PIB por Sectores Económicos.....	47
Tabla 8 Fases de la Estrategia Endógena	49
Tabla 9 Rondas de Negociación	57
Tabla 10 Productos con Mayor Afectación sin Acuerdo Comercial.....	63
Tabla 11 Comparativo de MIPYMES.....	78

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Evolución del concepto de competitividad.....	11
Gráfico 2 El Diamante de la Ventaja Nacional De Michael Porter	12
Gráfico 3 Factores que determinan el índice de competitividad en un país	15
Gráfico 4 Evolución del índice de competitividad por factores:.....	17
Gráfico 5 El aporte del PIB de la UE en la economía mundial.....	28
Gráfico 6 El aporte de la UE al comercio internacional en bienes y servicios (En porcentajes).....	29
Gráfico 7 Crecimiento del PIB de América latina y la UE	30
Gráfico 8 Composición de las exportaciones EC- UE al 2012.....	35
Gráfico 9 Principales destinos de exportación EC-UE.....	38
Gráfico 10 Inversión Extranjera Directa Neta Periodos Comparativos: 2001-2006 al Período 2007-2013 en el Ecuador.....	39
Gráfico 11 La Inversión Extranjera Directa por Países en	40
Gráfico 12 Acuerdos de Libre Comercio Suscritos en la región	41
Gráfico 13 Origen de la Inversión Extranjera En América Latina	41
Gráfico 14 Acuerdo bajo el cual comercia Ecuador con la UE	59

INTRODUCCIÓN

El tema “Beneficios de un Acuerdo Comercial con la Unión Europea en la Economía Ecuatoriana” es un argumento de análisis del comercio internacional y sus principales aciertos y desafíos que se desprenden de la globalización. La revolución Industrial iniciada en Inglaterra trajo consigo grandes cambios en la infraestructura empresarial, obteniendo recursos y materia prima de todo el mundo, siendo muchos países elementos importantes para los grandes proyectos, éstos influyen directamente a alcanzar acciones de comercio con todo el mundo y establecer convenios de pago de aranceles con cero valor, estableciéndose un proceso sistemático de acciones de compensación con diferentes países proveedores.

En América Latina existe la agricultura, ganadería, floricultura, acuicultura, entre otras que son productos que tienen una amplia aceptación entre aquellos tradicionales que exportados al mundo representan nuevas oportunidades de progreso, siendo viable la tecnología y la comunicación para mostrar al mundo la calidad, gustos, y variedades de opciones de servicio y materia prima que priorizan el trabajo de la industria.

El Ecuador es un país rico en materia prima, productos de calidad y entorno de excelencia en variedades de mercados que se exportan a diferentes países; sin embargo, la oportunidad amerita la realización de convenios directos con cada país para que en la producción sean necesarios nuevos tratados con naciones en donde los habitantes reflejan en su familia el sostén de la economía nacional en cada obrero precursor de la población económicamente activa.

HIPÓTESIS

Los beneficios de un acuerdo comercial con la UE permitirán impulsar la inserción del sector popular y solidario en el comercio internacional a través del desarrollo competitivo de las pequeñas unidades productivas MIPYMES.

OBJETIVO GENERAL

- Establecer los beneficios de firmar un Acuerdo Comercial con La Unión Europea

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Estudiar las diferentes teorías del comercio internacional.
- Evaluar la importancia del bloque de la UE y analizar la política comercial del Ecuador en el actual entorno macroeconómico, y de lo que se prescribe en el ámbito constitucional y legal.
- Evaluar las mesas de negociaciones propuestas Ecuador-UE.
- Determinar los efectos y proponer mecanismos de fortalecimiento a los sectores de la economía popular y solidaria en una posible firma del acuerdo comercial.

Los acuerdos que se extienden en diferentes países forjan el destino del país exportador debido a las ventajas competitivas que se desarrollan, además de las fuentes de trabajo que genera cada comercialización de producto y servicios en donde las divisas que ingresan por este rubro, involucran nuevos proyectos y acciones que

mejoran las condiciones de vida de los ecuatorianos y garantizan un soporte sostenido en base al buen vivir establecido en la constitución.

El horizonte de este trabajo es analizar los posibles beneficios que se derivan de este *Acuerdo Multipartes*, para nuestro país. El sector empresarial mantiene expectativas positivas por la firma del acuerdo; las autoridades sostienen un dialogo 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. Los productos que generan las pequeñas y medianas empresas, el 6% se destina a la exportación y de estos el 31% va a la UE; detrás de estas exportaciones hay cadenas productivas, trabajadores formales, informales, proveedores de servicios, artesanos, etc., que permiten la colocación de 732.000 empleos. Por tanto, esta integración comercial es clave para alcanzar un mayor nivel de desarrollo y competitividad.

Este trabajo contiene cinco capítulos:

El capítulo I se basa en las teorías del comercio internacional, una apreciación sobre el “sofisma del Libre comercio” del presidente Rafael Correa y normas establecidas por la OMC.

En el capítulo II se realiza un análisis en el contexto internacional de la UE y del Ecuador en su entorno macroeconómico, la constitución, la política comercial, el PNBV, el código orgánico de la producción, el ACD.

En el capítulo III se evalúan las mesas de negociaciones y de las “líneas rojas” como son: propiedad intelectual, compras públicas; y, acceso a mercados.

En el capítulo IV se analizan las perspectivas del acuerdo y propuestas de fortalecimiento a los sectores beneficiados de la economía popular y solidaria, misma que deberá impulsar el financiamiento, la innovación tecnológica y capacitación a las Mipymes.

Finalmente el Capítulo V contiene las conclusiones y recomendaciones tendientes a dinamizar el acuerdo multipartes que entrará en vigencia el segundo semestre del 2016.

Los beneficios del acuerdo comercial entre países forjan las acciones para que los proyectos emprendedores surjan y se evidencien las actividades de industrias emprendedoras que validen las exportaciones a diferentes países, siendo prioridad las relaciones directas de la unión europea en convenio con empresas ecuatorianas y del Estado.

CAPÍTULO I

1. LAS TEORÍAS QUE HAN SUSTENTADO EL COMERCIO INTERNACIONAL

1.1. El Libre Mercado y la teoría de las Ventajas Absolutas de Adam Smith

El soporte básico del comercio exterior es el intercambio, el cual constituye su base material. Por tanto, para conocer bien la mecánica del comercio exterior, es necesario, previamente conocer en profundidad la esencia misma del intercambio, sus ventajas e inconvenientes, su interrelación con el sistema económico que le sirve de soporte y su capacidad para añadir o restar valor a la riqueza y bienestar de la población mundial.

Este fenómeno lo entendieron perfectamente los economistas clásicos en la medida en que construyeron los paradigmas de la teoría del comercio internacional a partir de la concepción del intercambio. Y es precisamente en 1776 cuando Adam Smith publica *La Riqueza de las Naciones*, obra en la que se aboga por la desaparición de cualquier política que dificulte el libre comercio entre las diferentes naciones. Al respecto Rossetty señala: "La teoría clásica del comercio internacional tiene sus raíces en la obra de Adam Smith", "*La Riqueza de las Naciones*" escrita en 1776, obra en la que además de defender la idea de que el Estado debía desempeñar un papel limitado, sostuvo, la teoría de la "Ventaja Absoluta" y señaló, que bajo el libre cambio, "cada nación debe especializarse en producir esas mercancías que podrían ser lo más eficientes posible". (Rossetti, 1979)

Smith, defendía un comercio libre en aras de alcanzar un mayor crecimiento, era partidario de un comercio basado en la ventaja absoluta; es decir, los países se tenían que especializar en aquella producción de bienes que poseían mayor ventaja.

A tal efecto, Smith argumenta que los países difieren en su habilidad para la producción eficiente de mercancías, resaltando que un determinado país presenta una ventaja absoluta en la fabricación de un bien cuando manifiesta una mayor eficiencia en su producción, que en cualquier otro; es decir, aquellos que fabrica de modo más eficiente que ningún otro y como contrapartida, importe las mercancías que otros países producen de modo más eficiente.

Respecto a lo mencionado Alonso y Rubio sostienen que:

Para que un país tenga ventaja absoluta en la producción de un bien, significa que ese país puede producir una unidad de ese bien con una menor cantidad de trabajo que la usada por el otro país para producir el mismo bien. Los países exportan aquellos bienes, cuya producción requiere menos trabajo que otros países e importan aquellos bienes en cuya producción requiere más trabajo que otras naciones, de ahí, desde esa perspectiva, el libre comercio internacional es mutuamente beneficioso para los países participantes (Alonso & Rubio, 2009).

Pero como la teoría de la ventaja absoluta, solo explotaba una parte marginal del comercio, años después, David Ricardo demostró que el comercio es mutuamente beneficioso si y solo si existe una ventaja comparativa.

1.2. La Teoría de la Ventaja Comparativa de David Ricardo

Aunque A. Smith fue el primero en resaltar los beneficios que dimanaban del libre comercio, para lo cual formuló la teoría de la ventaja

absoluta, sin embargo, ha sido David Ricardo quien posteriormente señaló que los beneficios potenciales del comercio eran aún mayores que los que Smith había formulado. Para ello, elabora la denominada Teoría de la ventaja comparativa. En este sentido, David Ricardo perfeccionó lo que sostuvo Smith en una de sus más importantes obras “On The Principles of Political Economy and Taxation”.

En tal sentido, se señala la contribución de Ricardo citado por Rossetti:

Tuvo por objeto destacar la posibilidad de ventajas mutuas no solo en los casos en que se presentaran ventajas absolutas de costos, sino también en aquellos en que hubiera ventajas relativas (Rossetti, 1979)

La teoría de la ventaja comparativa establece que un país a pesar de tener desventaja absoluta en la producción de ambos bienes, debe especializarse en la producción del bien en el que su desventaja absoluta sea menor, es decir en el que tiene ventaja comparativa. De acuerdo con esta teoría un país siempre tendrá ventajas del comercio internacional, aun cuando sus costes de producción fueran más elevados para un tipo de producto fabricado, porque este país tenderá a especializarse en aquella producción en la que comparativamente fuera más eficiente.

Con la finalidad de entender de manera más didáctica la teoría de las ventajas comparativas, se ilustrará en el ejemplo de la siguiente tabla:

Tabla 1 Las Ventajas Comparativas

Países	Horas necesarias de trabajo para producir sacos de 50 k. de arroz y trigo.	
	Arroz (S 50K)	Trigo (S 50K)
UE	1h	2h
Ecuador	6h	3h

Elaborado por: Econ. Manuel López

Como se puede observar en la tabla 1, los países de la UE tienen una ventaja absoluta en la producción tanto de arroz como de trigo, 2 trabajadores europeos puede producir un saco de arroz de 50 k en una hora y un saco de trigo de 50 k en 2 h. En Ecuador, en cambio se toman 6 horas para producir 1 saco de arroz de 50 k y 3 horas para producir un saco de 50 k de trigo.

La UE tiene una ventaja comparativa frente a Ecuador en la producción de arroz; su coste de producción de arroz es (en horas de trabajo utilizada) la mitad de su coste de producción de la de trigo, mientras que en Ecuador el coste de producción de arroz (6 h/saco), es el doble de su coste de producción de trigo (3h/saco). También Ecuador tiene una ventaja comparativa en la producción de trigo, que puede producir por la mitad del coste de arroz.

Pero qué ocurre, cuando comercian estos dos países, la ventaja comparativa de cada uno determina lo que sucede cuando comercializan los dos. La UE puede producir 24 sacos de arroz, como puede producir 12 sacos de trigo o una combinación de ambos: 18 sacos de arroz y 3 sacos de trigo. Supongamos que negociando se puede intercambiar 1 saco de arroz con 1 saco de trigo; es obvio que la UE, comercializando puede obtener mejores resultados. Si produjera 24 sacos de arroz e intercambiara 6, podría consumir 18 sacos de arroz y 6 sacos de trigo, lo que supone una clara mejoría en sus niveles de consumo, que si consumiera 18 sacos de arroz y 3 sacos de trigo, si no negociara.

Ecuador también puede mejorar su bienestar, negociando con la UE. Ecuador produce 4 sacos de arroz, como puede producir 8 sacos de trigo o una combinación de ambos: 3 sacos de arroz y 2 sacos de trigo. Le resultaría ventajoso especializarse en la producción de trigo. Supongamos que Ecuador produjera 8 sacos de trigo e intercambiara 6; en este caso podría consumir 6 sacos de arroz y 2 sacos de trigo, lo que supone una

mejoría frente a lo que podría haber consumido: 3 sacos de arroz y 2 sacos de trigo.

No obstante, esta teoría (recuérdese que los beneficios del libre comercio se fundamentan en las ventajas comparativas) ha sido criticada por analistas y teóricos, tal es así que en el libro *"Libre Comercio: Mitos y Realidades"*, Rafael Correa, destacó:

"Esta idea de que el Libre Comercio que beneficia siempre y a todos, es simplemente una falacia".

(Correa, 2003)

En cualquier caso, resulta claro que la teoría de la ventaja comparativa generaliza las ventajas del libre comercio que propugna la teoría de la ventaja absoluta, al preconizar que la especialización en la fabricación y la libertad de comercio auspician el incremento de la producción y el consumo mundial, con independencia que se detente o no una ventaja absoluta. Es decir, de acuerdo con la teoría de David Ricardo no resulta aconsejable interponer ninguna clase de traba a la libre circulación de mercancías, incluso cuando una nación no disfruta de ninguna clase de ventaja absoluta, ya que en última instancia siempre disfrutará de alguna ventaja comparativa.

La ventaja comparativa se fundamenta en la existencia de diferenciales de eficiencia (productividad) en la producción de bienes y servicios tanto a nivel nacional interno como entre diferentes naciones como clave causal originaria de los flujos comerciales internacionales que se generan, lo que nos aporta una explicación razonable y coherente, aunque no universal, sobre los cambios de dirección e intensidad que han venido experimentando muchos flujos comerciales en estos últimos años. Al respecto, hay que tener en cuenta que una gran parte del comercio internacional actual se compone de productos industriales complejos para los que la productividad se revela como uno de los elementos más relevantes a la hora de conseguir ventajas competitivas.

1.3. La Teoría de la ventaja competitiva

El modelo de Porter de la ventaja competitiva se fundamenta en cuatro variables genéricas (dotación de factores, condiciones de la demanda, sectores relacionados y de apoyo y finalmente estrategia, estructura y rivalidad de las empresas) y dos variables adicionales (el gobierno y las posibilidades) también conocida como "El Diamante de la Ventaja Nacional", la que se describirá más adelante.

Antes de entrar en contexto, la teoría de la competitividad se sustenta en dos teorías: la económica tradicional y la económica moderna. La primera la representa Adam Smith y la segunda el modelo de ventaja competitiva representada por Michael Porter. El concepto de ventaja competitiva tiene su fundamento en la productividad de cada nación y en el empleo de factores de la unidad empresarial, es decir, en una manera análoga Antoni Subira señala que:

“La productividad es la relación entre producción obtenida y los recursos utilizados para obtenerla”

(Subira & Gurgí, 2007)

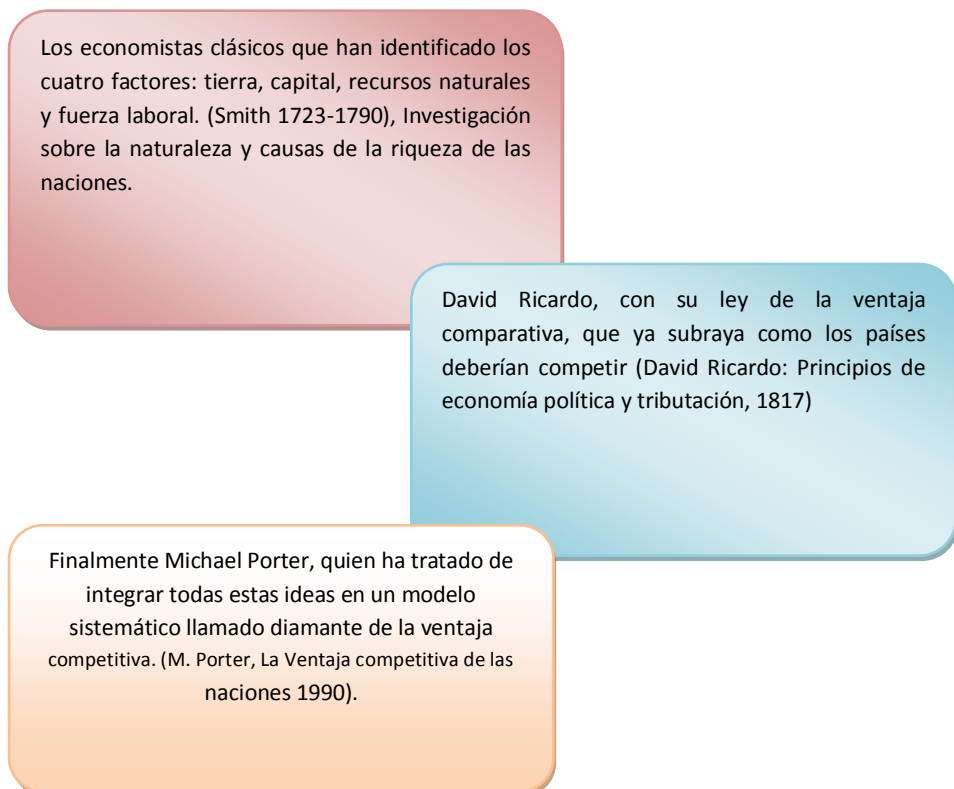
Si bien es cierto que la génesis del concepto de competitividad de una nación, se pueda remontar hace ya varios siglos, con las teorías referentes al comercio, es Michael Porter, en su obra *La Ventaja Competitiva de las Naciones*, el que determina las bases y reconoce que los países están sujetos a cambios en el entorno, por ejemplo crisis, o también pueden ser los auges económicos, lo que conlleva a cada uno a establecer estrategias, las mismas que tienen que ser dinámicas y no anquilosadas, para concebir la ventaja competitiva de las naciones.

Porter, también afirma, que la competitividad de una nación depende de la capacidad de sus industrias para innovar y mejorar, y que

para determinadas empresas puede ser en su esencia una función de su impacto sobre el costo relativo o la diferenciación¹.

Con el objeto de sintetizar el pensamiento de Porter, en el proceso evolutivo de su conceptualización de la *Ventaja Competitiva*, se evidenciará que existe un proceso de agregación, en el que se infiere la propuesta de este pensador en el siguiente gráfico.

Gráfico 1 Evolución del concepto de competitividad

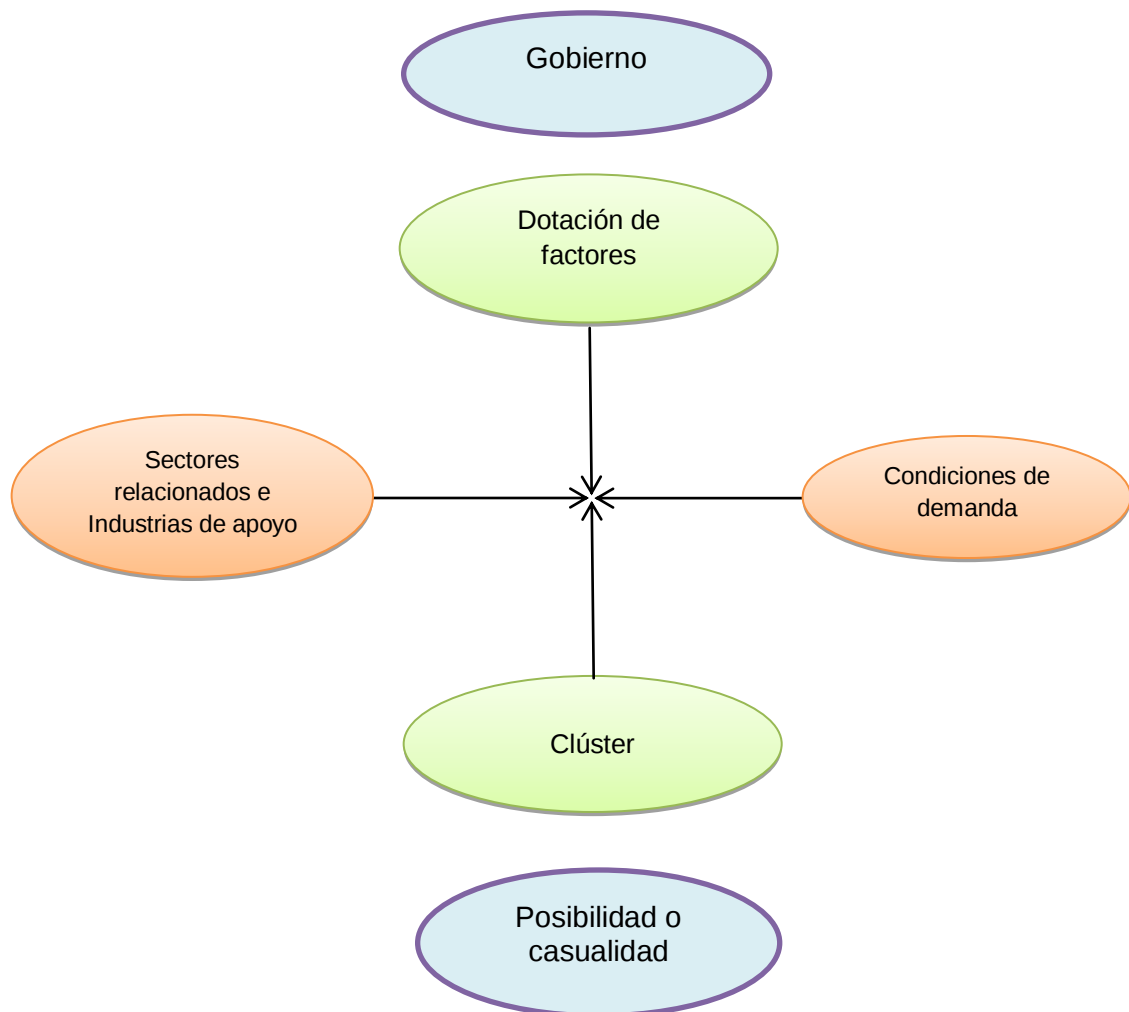


Fuente: Internacionalización de la Empresa, M. Guisado
Elaborado por: Econ. Manuel López

¹ (Porter Michael, 1987)

1.3.1. El Diamante de Porter

Gráfico 2 El Diamante de la Ventaja Nacional De Michael Porter



Fuente: (Guisado, 2002)

Elaborado por: Econ. Manuel López

El modelo de Porter, resalta que la consecución de ventajas competitivas dentro de un sector depende, entre otras cosas, de la existencia de una demanda nacional grande, sólida, exigente y sofisticada. Sostenía que las empresas que se desenvuelven en un mercado extranjero que no exhiben las demandas reseñadas, no reciben los estímulos que conlleva la relación con compradores fuertes, sofisticados y exigentes, por lo que su mejora y consiguiente consecución de ventajas competitivas resulta más problemática. Al respecto, el autor de este modelo, señala, que se debe tener en cuenta que la existencia de

una clientela local sofisticada y exigente presiona a las empresas domésticas para que alcancen, antes que las empresas que solo actúan en otros mercados extranjeros, los niveles más elevados de innovación, calidad, eficiencia y servicio, referente a los productos que venden. Por ejemplo, el liderazgo mundial japonés en el sector de las cámaras fotográficas, procede, básicamente, de la existencia de un mercado doméstico muy amplio, entendido y exigente.

Además, de la demanda doméstica también puede resultar decisiva en la consecución de ventajas competitivas, fundamentalmente cuando paralelamente resulten necesarias acometer grandes inversiones en I+D, existan potenciales e importantes economías de experiencia (escala y aprendizaje) a nivel de fabricación y una demanda internacional importante y diversificada geográficamente.

Los sectores conexos y de apoyo clústers² estiman la presencia o ausencia en la nación de sectores proveedores y afines que sean internacionalmente competitivos, la estrategia, estructura y rivalidad de la empresa, manifiestan las condiciones en la nación que rigen el modo con que las empresas se crean, organizan y gestionan la productividad, así como la naturaleza de la competencia interna. La existencia de proveedores locales innovadores y eficientes facilita a las empresas domésticas un acceso generalmente preferencial, rápido y más barato que el que puede conseguir otros competidores extranjeros que operan en otras áreas geográficas que no tienen tan cerca suministradores más eficientes y eficaces.

Porter, pretendía demostrar que la competitividad de una nación dependía tanto de la abundancia y de la calidad de los factores de la producción y de las industrias de soporte, así como de las condiciones de la demanda y de la estrategia, además de la estructura y de la rivalidad de las empresas del sector.

²Un grupo de compañías e instituciones interconectadas asociadas a un campo particular y próximo, geográficamente unidos por prácticas comunes y complementarias.

Derivado de ello, los clúster abarcaban así mismo organizaciones de gobierno, académicas y de gremios en donde proveen servicios de capacitación, investigación, información y de asistencia con competitividad a escala mundial.

Aunque los cuatro determinantes anteriormente analizados, contribuyen de modo decisivo a moldear el entorno y por tanto, a promover o dificultar la emersión de ventajas competitivas en determinados sectores, cumple resaltar que también en dicho empeño juegan un papel importante las posibilidades o casualidades y el gobierno. Por ejemplo, en el caso de las posibilidades o casualidades, la aparición de una innovación puede producir modificaciones en la posición competitiva de las empresas instaladas. En el caso del gobierno resulta determinante en la creación de la ventaja competitiva nacional -caso compras públicas por ejemplo- pero su rol es circunstancial en el modelo de Porter.

Del Diamante de la Ventaja Nacional, se derivan los determinantes de la ventaja nacional competitiva en cuyo proceso de evolución se obtienen los dos estudios más reconocidos en el ámbito mundial, que miden la competitividad de las naciones³, mediante la ejecución de sus modelos teóricos.

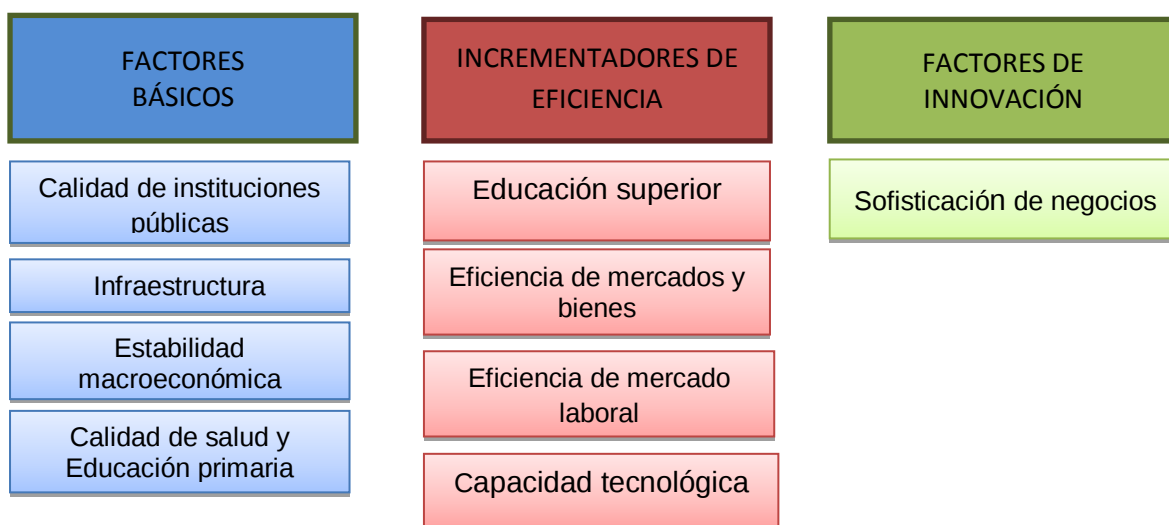
Estos estudios son: el informe de competitividad mundial desarrollado por el Foro Económico Mundial (WEF por sus siglas en inglés). El WEF clasifican los datos en tres factores: Requerimientos básicos, factores de eficiencia y factores de innovación. Los cuales abarcan diferentes dimensiones a saber:

Requerimientos Básicos (calidad de instituciones públicas, infraestructura, estabilidad macroeconómica, y calidad de salud y **educación primaria**); factores de incremento en Eficiencia (**educación**

³ CEPAL, Índice regional de competitividad, revista No 102 diciembre 2010.

superior, eficiencia de mercados de bienes, eficiencia de mercado laboral, solicitud del mercado financiero, capacidad tecnológica y tamaño del mercado); y, Factores de Innovación (sofisticación de negocios). Como lo demuestra el siguiente gráfico.

Gráfico 3 Factores que determinan el índice de competitividad en un país



Fuente: The Global Competitiveness Report 2012-2013

Elaborado por: Econ. Manuel López

1.3.2. Competitividad en Ecuador

Porter citado por Subira señalaba que:

La riqueza se crea en el nivel microeconómico de la economía, tiene su raíz tanto en la sofisticación de las empresas concretas como en la calidad del entorno microeconómico empresarial en el que compiten las empresas de un país. A menos que sus capacidades microeconómicas mejoren, las reformas macroeconómicas, políticas, legales y sociales no darán fruto (Subira & Gurgí, 2007).

Por la habilidad de cada empresa de crear con métodos eficientes unos bienes y servicios valiosos, la riqueza se genera en cualquier

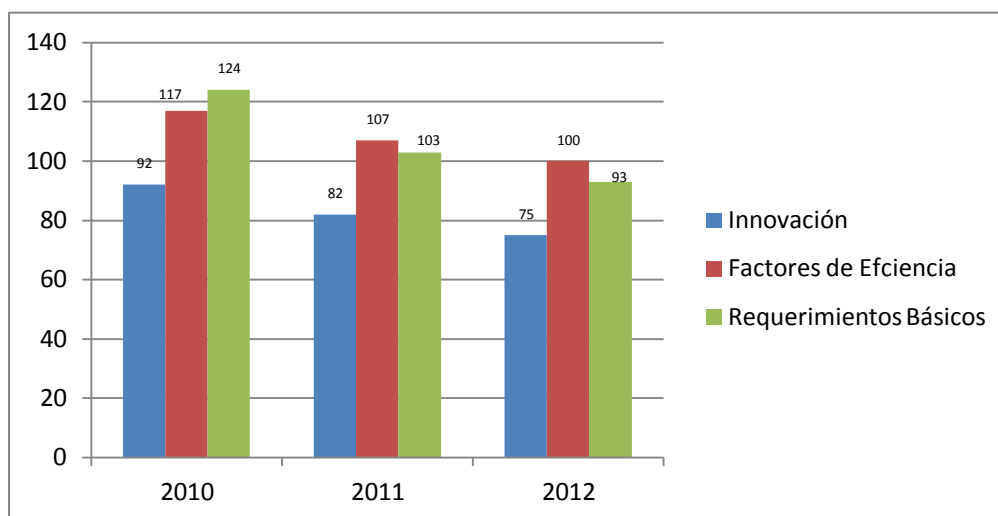
economía a nivel microeconómico, solo las empresas crean riqueza, no los gobiernos u otras instituciones sociales.

Un país no puede ser competitivo si sus empresas no lo son, la productividad final de un país va a depender en última instancia de la productividad de sus empresas. Esta productividad empresarial inexorablemente se va a vincular a la calidad del entorno. Una visión estratégica que genere más producción va a requerir de gente mejor formada, con más información, una administración más ágil, así como mejores infraestructuras, proveedores, centros de innovación e investigación y una mayor presión competitiva, en definitiva mayor valor agregado al producto.

Ahora si en este contexto se analiza la economía ecuatoriana, esta puede aparentar crecimientos importantes, por la mayor inversión pública, pero sin unas mejoras simultáneas de su microeconomía, en cualquier momento se estrangula el crecimiento y bajan la ocupación, las exportaciones y se incrementan las importaciones, tal como ha sucedido en los últimos años, a pesar de las buenas intenciones del gobierno de contrarrestarlo a través de la restricción de importaciones.

Por lo expuesto, es importante conocer el nivel de competitividad del Ecuador de acuerdo al Word Economy Forum (WET por sus siglas en inglés, que se traduce Foro Económico Mundial) véase el gráfico 4.

**Gráfico 4 Evolución del índice de competitividad por factores:
2010-2012**



Fuente: (Gestion, 2013)

Elaborado por: Econ. Manuel López

En el gráfico se evidencia que los indicadores mencionados mejoran, no obstante, es importante resaltar, que si bien Ecuador ha escalado algunos puestos, no significa que los mismos están a la altura de países desarrollados, ni siquiera se acercan a Chile, el país mejor ubicado de los latinoamericanos, tal como lo observamos en la tabla 2.

Tabla 2 Índice de Competitividad Global 2008-2014

AÑOS	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Países							
Chile	28	30	30	31	29	33	34
México	60	60	66	58	57	53	55
Colombia	74	69	68	68	69	69	69
Brasil	64	56	58	53	55	48	56
Panamá	58	59	53	49	47	40	40
Argentina	88	85	87	85	94	94	104
Perú	83	78	73	67	61	61	61
Ecuador	104	105	105	101	86	86	71
Venezuela	105	113	122	124	130	126	134
Bolivia	118	120	108	95	104	104	98
EEUU	1	2	4	5	4	7	5

Fuente: (Report, 2014)

Elaborado por: Econ. Manuel López

Para el año 2014, dentro del índice de competitividad global nuestro país se encuentra ubicado en el puesto 71 de 148 países, avanzó 30 puestos en relación al año 2011 que estuvo en el puesto 101 de 139 países. (FEM, 2012)⁴.

1.4. El sofisma del libre comercio según Rafael Correa

En la obra “Libre Comercio: mitos y realidades” de varios autores, nos encontramos con un artículo publicado por el actual presidente de la República Econ. Rafael Correa, que hace una crítica a los *Tratados de libre Comercio* y a las *Ventajas Comparativas* de David Ricardo.

Rafael Correa sostiene que:

...El resultado más probable de un aperturismo irracional es la especialización de las economías menos desarrolladas en bienes basados en recursos naturales - los únicos en los que se tiene “ventajas comparativas”- y, en consecuencia, la reprimarización de dichas economías y su retorno a los modelos agroexportadores tan denostados hace más de cincuenta años por sus secuelas de bajo desarrollo de fuerzas productivas, mayor concentración del ingreso, mayor dependencia externa, y mayor exposición al intercambio desigual...

El Presidente Correa se olvida, que aun aceptando la vigencia parcial de algunos de los postulados de la ventaja comparativa, al momento actual resulta inadecuado tal análisis, ya que en la actualidad el tema de las teorías tradicionales del comercio internacional, no son capaces de explicar convincentemente una parte sustancial de la forma y dinámica que han adquirido en la actualidad los negocios internacionales, caso específico el desarrollo tecnológico y la acumulación de innovaciones que las empresas por sus propias iniciativas han desplegado en la búsqueda de mayor eficiencia y eficacia.

⁴ Foro económico mundial, información estadística para el año 2012, y, según datosmacro.com 2013-2014

Por lo visto, resulta constatable que la estructura básica del comercio internacional presenta ahora significativas diferencias respecto de la existente en un pasado relativamente reciente. Con la tecnología, se propicia el desarrollo de los diferentes eslabones de las cadenas de valor de muchos procesos productivos, de modo que la materialización de un determinado producto final es el resultado de la aplicación de diversos componentes que han sido fabricados en lugares muy distintos geográficamente, con el profundo cambio que ha experimentado el comercio internacional, encuentra sus orígenes fundamentalmente en la aceleración del progreso tecnológico y en la libertad de competencia inherente al sistema capitalista.

Por otro lado, si analizamos con objetividad los datos de los países que más se han desarrollado a nivel mundial, veremos que en todos los casos ha existido una estrategia de apertura comercial. Que los países asiáticos se encuentren delante de América Latina no debe llamarnos la atención. Ellos optaron por salir de la pobreza abriendo la economía: apoyo a las exportaciones, inversión extranjera, turismo, comunicaciones y transferencia tecnológica. Se debe tener presente, que el apoyo a las exportaciones, está en función de una fuerte presencia del país en el contexto del comercio internacional, y de una política comercial más agresiva. La idea no es importar menos, sino exportar más.

La orientación a la exportación hace que los países se vayan especializando en productos más dinámicos (cuya demanda crece por encima del promedio) permite elevar el nivel de productividad y finalmente generar mayor bienestar a la población.

Para lo cual, se debe tener presente que los procesos de producción no solo son mucho más complicados de lo que aparentan, sino que están profundamente integrados a la economía mundial. Romper las cadenas internacionales de producción solamente resultará en que los

empresarios les trasladen el costo a los consumidores y en que los ecuatorianos tengamos menos opciones.

En ese escenario, del pensamiento de Rafael Correa, en el que se concreta actualmente con una política de restricción de importaciones en el país y un modelo de sustitución de importaciones, se puede sostener al respecto lo siguiente:

En los años sesenta-setenta, se intentó en Ecuador y gran parte de América Latina, la estrategia “desarrollo en base a restricción de importaciones” pero no fue exitosa debido a que los mercados internos sin competencia jamás se desarrollaron como se esperaba; los pequeños mercados internos no abastecían la producción y el poder de consumo lógicamente también fue bajo; las exportaciones se tomaron muy difíciles debido a las restricciones que impusieron otros países (si no se compra tampoco les compro).

La estrategia de orientación hacia las exportaciones (y las importaciones), que se dio desde los años 90, con todo y sus problemas y limitaciones, ha sido bastante más positiva y así lo demuestran las experiencias exitosas (Chile, México).

Por otro lado, el supuesto quiebre a las teorías libre cambistas de Correa, contrasta con la actual realidad. Hoy Ecuador firma un acuerdo multipartes con la UE, por lo tanto el Sistema Generalizado de Preferencias Plus (SGP+), se prolonga hasta que entre en vigencia el mismo, según las últimas informaciones obtenidas hasta la elaboración de este trabajo, esto constituye desde ya un importante beneficio para el sector agro exportador y de los principales actores de la Economía Popular y Solidaria (EPS). Se debe recordar en este ámbito que así como se denostó –léase el discurso de posesión del Presidente Rafael Correa– a uno de los principales íconos del Neoliberalismo, el Fondo Monetario Internacional. El gobierno ecuatoriano en la actualidad acude al FMI en busca de recursos económicos en mejores condiciones y con más bajas

tasas de interés, con respecto a los préstamos acordados con la República Popular China.

Con lo expuesto se puede suponer, que en la efervescencia del momento político, se desafiaba al orden mundial y a sus estructuras. Además, en sus encendidos debates se escuchaba el fin de la noche neoliberal y el despertar del socialismo del siglo XXI. Pero, lo que se observa actualmente, es una abierta contradicción con el ideario socialista del presidente.

En definitiva, la pregunta que debemos hacernos los ecuatorianos, aquí es: ¿Qué hubiera ocurrido si no firmábamos el Acuerdo Comercial con la UE, esta relación comercial se verá afectada de alguna forma? Pues solamente el Sistema Generalizado de Preferencias Plus (SGP+), mismo que su vigencia fenecía en diciembre del 2014, hubiera incidido de forma significativa en el empleo, y si partimos del supuesto de que la UE firmó un TLC con Colombia y Perú, la reducción de nuestras exportaciones a esos mercados, pues los países mencionados son competidores directos de nuestros productos (atún, cacao, café, flores, etc.). Esto **“habría significado una desviación de comercio cercana a US\$ 500 millones”** (Martínez, 2014).

1.5. La OMC en el marco de los acuerdos comerciales

En 1948, La OMC llevó a cabo una negociación arancelaria multilateral por un total de 53 países, en la que se disminuyeron sus aranceles en un volumen que representó la mitad del comercio internacional, decidiendo estos países poner en vigor una parte de *La Carta*.⁵

⁵ Informe del Comité de Redacción de la Comisión Preparatoria de la Conferencia de Comercio y Empleo de las naciones Unidas, febrero/1946. La carta tenía por objeto no solo establecer disciplinas para el comercio mundial, sino también normas en materia de empleo, acuerdos sobre productos básicos, restricciones e inversiones. Tomado del texto “La OMC a su alcance”, pág. 10

El proyecto de la carta tenía referencia sobre los siguientes puntos:

1. Aumento de la producción y fomentar el intercambio de mercancías libre de aranceles y barreras comerciales.
2. Que no existan medidas perturbadoras al libre comercio y el fomento de la industria-
3. Conformar un sistema apropiado de consultas para la prevención y solución de problemas.

Esta parte de la Carta toma el nombre de Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) firmado por 23 países -parte del grupo de los 53 países que elaboraron el proyecto de carta-, los países que más influyeron fueron: Japón, Chile, Uruguay, Australia, India, etc. Entró en vigencia el 1 de enero de 1948 de manera provisional. En un principio el GATT fue concebido como un simple acuerdo comercial, hasta el 31 de diciembre de 1994 que se convirtió en una verdadera organización.

El GATT emerge hasta la creación de la OMC, como el único instrumento de regulación de los intercambios mundiales, cuya filosofía se inclinó a propiciar intercambios libres de trabas y obstáculos.

En la Ronda de Uruguay, realizada en 1987, la cual duró más de 7 años, hasta el primero de enero de 1995, se firmó en Marrakesh (Marruecos), el acta final que devino en la creación de la Organización Mundial de Comercio OMC, y estuvo influida por los siguientes factores positivos:

- El nuevo giro de la política comercial de los países en desarrollo, que de la sustitución de importaciones pasaron a una política de estímulo del crecimiento orientado a la exportación.
- La caída del comunismo en 1989 y el final de la guerra fría.

- La adopción de reformas orientadas a la liberalización del comercio en los países del sur.

El GATT dejó de ser una institución distinta y pasó a formar parte de la OMC. Los principios que la OMC específicamente fueron los mismos señalados para el GATT:

1. Aumentar la calidad de vida y trabajo.
2. Incremento de ingresos reales y demanda efectiva.
3. Maximizar la comercialización y producción de servicios y bienes.
4. Correcto manejo de recursos en relación al objetivo de desarrollo sostenible.
5. Cuidado del medio ambiente.
6. Desarrollar los medios con el objetivo de ejecutar estos aspectos de manera compatible a sus intereses y necesidades tomando en cuenta los niveles de desarrollo económico.

Las reglas mejoradas de la OMC, que rigen el comercio mundial están contenidas en tres grandes instrumentos jurídicos.

- El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y sus acuerdos conexos, que se aplican al comercio de bienes.
- El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (ACGS) que rige, como su nombre indica el comercio de servicios.
- El Acuerdo en los Derechos de Propiedad Intelectual con el comercio (ADPIC).

Lo esencial en el GATT consiste en la cultura de la no discriminación de carácter comercial entre sus allegados, la cual se lleva a cabo en la aplicación de la cláusula de tratamiento nacional y la cláusula de la nación

más favorecida a cada uno de los productos de cualquier origen que circulen en el territorio de las partes contratantes.

Sin embargo, se presentan excepciones a este principio, establecidos en el artículo XXIV del GATT 47, actualmente GATT 94:

1. Los acuerdos bilaterales cuya negociación sea efectuada entre dos o más naciones, teniendo como objetivo el dar origen a un área de Libre Comercio o un determinado proceso de integración similar, por los que exclusivamente los países que suscriban dichos acuerdos pueden acceder a los beneficios derivados del mismo.
2. La aplicación de obstáculos a los productos procedentes de determinadas naciones, que se consideran objeto de un comercio desleal.

1.5.1. Las Normas XXIV del GATT

El establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio no influirá en preferencias a que se refiere el párrafo 2 del artículo I, pero podrán ser suprimidas o ajustadas mediante negociaciones de las partes contratantes interesadas. Este procedimiento de negociación con las partes contratantes interesadas será utilizado especialmente para suprimir las preferencias cuya eliminación sea necesaria para la observancia de las disposiciones del inciso i) del apartado a) del párrafo 8 y del apartado b) del mismo párrafo.

Sobre este marco jurídico se negocia el acuerdo, que desde 2008 se convirtió en Multipartes y bajo la jurisprudencia de la norma expuesta, que permite hacer concesiones exclusivas y no se las podría dar a todo el mundo. Por tal motivo las mesas de negociaciones son parecidas un TLC, pero como se incluye comercio para el desarrollo y asistencia técnica que no se contempla en el GATT, hace la diferencia, con el TLC. En lo que se

refiere con el acuerdo de la UE y el Ecuador, se negocia **comercio, dialogo político y cooperación**, lo cual no tiene analogía con el TLC.

Asimismo, las preferencias que tiene nuestro país de la UE con el SGP, dejarán de ser temporales, o unilaterales para convertirse en permanentes.

El objetivo es consolidar mercados en el exterior. Los mismos impulsan la industria, el comercio y las inversiones en un país, generando un mejor desarrollo que se traduce en más empleo, riqueza y bienestar, así como transferencia de conocimientos y la especialización de la producción.

Todo lo que negocie Ecuador deberá respetar el artículo 284 de la Constitución que prescribe:

Art. 284.- La política económica deberá cumplir con los presentes fines:

1. Garantizar una correcta distribución del ingreso y de la riqueza del estado.
2. Impulsar la producción, la productividad dentro del país, la competitividad sistémica, la acumulación del conocimiento tecnológico y científico, la inserción estratégica en la economía a nivel mundial, además de las actividades de producción complementarias en la integración regional.
3. Garantizar la soberanía energética y alimentaria.
4. Dar a conocer la incorporación del valor agregado con mayor eficiencia, considerando el respeto a la vida y las culturas, además de los límites biofísicos de la naturaleza.

En lo referente al numeral 1 del artículo 423 que señala: "...Impulsar la integración económica, equitativa solidaria y complementaria: la unidad productiva, financiera y monetaria; la adopción de una política internacional común; el fomento de políticas de compensación para

superar las asimetrías regionales y el comercio regional, con énfasis en bienes de alto valor agregado...” (Constitución del Ecuador, 2008)

Todo este marco legal se complementa con lo planteado en el Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017, en el que se estipula una base estratégica de desarrollo productivo, de cambio de la matriz productiva, que permita la diversificación de la producción y las exportaciones, buscando propiciar una inserción inteligente en los mercados mundiales, siempre que el manejo comercial propenda a un comercio justo, al incentivo productivo, a la reducción de las desigualdades, etc.

CAPÍTULO II

2. LA UNIÓN EUROPEA EN EL CONTEXTO INTERNACIONAL Y DEL ECUADOR

2.1. La Unión Europea en la economía mundial

La comunidad europea es actualmente una entidad supranacional compuesta por 28 estados, sus socios fundadores lo representan: Alemania, Bélgica, Italia, Francia, Luxemburgo y los países bajos. Con el Tratado de París en 1951, se constituyó la *Comunidad Europea del Carbón y del Acero*, esto fue el primer paso de una unión económica⁶.

Posteriormente, en los últimos 58 años la Europa comunitaria ha sido fortalecida. Lo que comenzó con seis naciones en la actualidad es una comunidad estructurada bajo un solo esquema comercial, aduanero y monetario. La fórmula de la Unión Europea ha hecho una sociedad próspera e integrada al mundo.

En un estudio de la CEPAL⁷, la UE posee un 7% de la población total a nivel mundial y representan aproximadamente 502 millones de habitantes.

En conjunto con América del Norte y Japón contribuyen con el 60% del Producto Interno Bruto a nivel del planeta que se muestra en la tabla 3.

⁶ Comunidad Europea, www.europa.eu/about-eu/eu-history/index-Es-htm, Historia de la UE.

⁷ La UE: América Latina y el Caribe 2012 Inversiones para el crecimiento, la inclusión social y la sostenibilidad ambiental.

Tabla 3 Población Mundial por Regiones
(En Porcentajes)

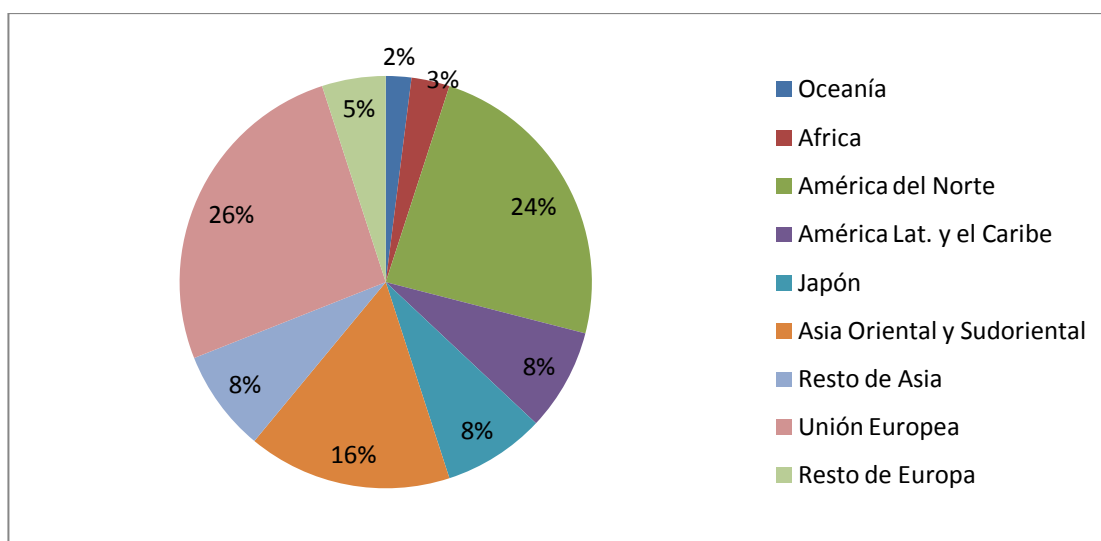
PAÍSES	EN PORCENTAJES
Oceanía	1
Africa	15
América del Norte	5
América Lat. y el Caribe	9
Japón	2
Asia Oriental y Sudoriental	29
Resto de Asia	29
Unión Europea	7
Resto de Europa	3
TOTAL	100%

Fuente: (CEPAL, 2013)

Elaborado por: Econ. Manuel López

La importancia de la UE en el PIB mundial se observa en el gráfico 5, en el cual se evidencia una representación del 26%.

Gráfico 5 El aporte del PIB de la UE en la economía mundial
(En porcentajes)



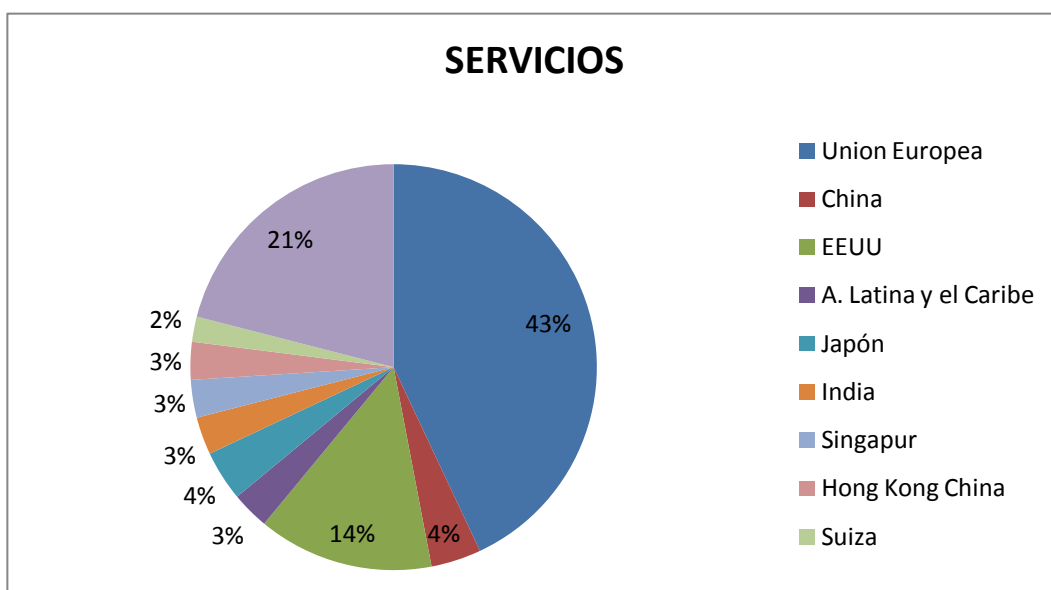
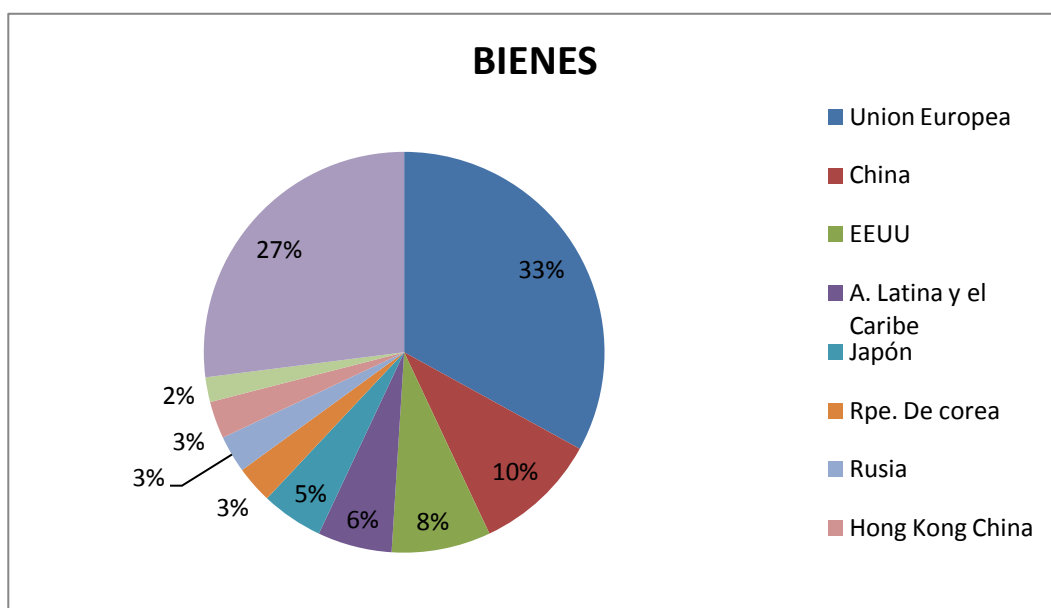
Fuente: (Cepal, El aporte del PIB en la economía mundial, 2012)

Elaborado por: Econ. Manuel López

En lo referente a su comercio exterior la UE en 2011 representó el 33% del comercio internacional de bienes y el 43% con respecto a los servicios (ver gráfico 6).

Gráfico 6 El aporte de la UE al comercio internacional en bienes y servicios

(En porcentajes)



Fuente: (Cepal, La UE y América Latina, Indicadores del Banco Mundial, 2011)

Elaborado por: Econ. Manuel López

En el mismo reporte de la CEPAL, países desarrollados, tal es el caso: EEUU y Japón, incluida la UE, han perdido peso en la economía mundial, a expensas del aumento de la participación de las economías emergentes: India y China y en menor medida América Latina y el Caribe; las del primer grupo, entre 2000 y 2011 aumentó su importancia en el PIB del 7% al 16%. China tuvo su rol más protagónico. En el caso de América Latina, en el mismo período, su participación se incrementó de un 6,4% a 8,1% del Producto Interno Bruto mundial.

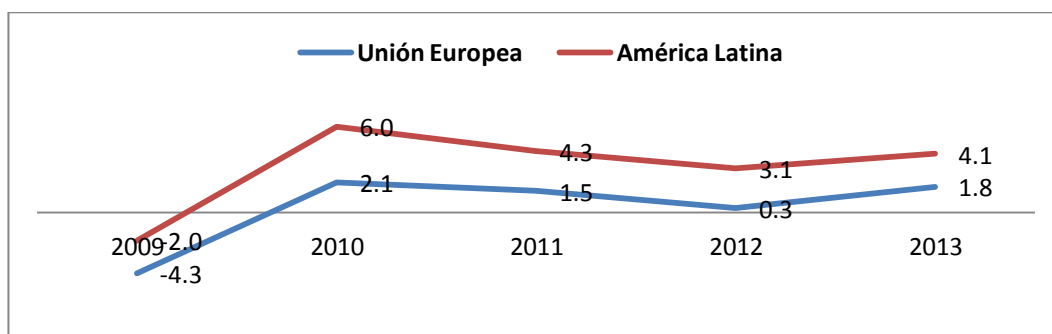
Es importante anotar, que América Latina en los últimos años ha mantenido incremento del PIB y aún más es superior al de la UE. Esto se debe a la crisis mundial que se produjo en EE.UU. afectó mayormente a la zona Euro, trayendo como consecuencia una disminución del PIB en 2009 del -4%, mientras que en Latinoamérica fue del -2%.

En 2010, la recuperación de América Latina fue mucho mayor que la Unión Europea, la región creció el 6%, mientras que la UE creció una menor tasa, que representó el 2,1%. En 2011 y 2012 siguió la misma tónica. En base a los mismos estudios de la CEPAL, la UE creció apenas 1,5% y 0,3% estos años, en cambio que Latinoamérica lo hizo a tasas más altas 4,3% en 2011 y 3,1% el 2012. En tanto que para el 2013 la UE alcanzó el 1,8 y AL el 4,1. (Véase el gráfico 7).

Gráfico 7 Crecimiento del PIB de América latina y la UE

PERÍODO: 2009-2013

(En porcentajes)



Fuente: (Cepal, La UE y América Latina y el Caribe, 2013)

Elaborado por: Econ. Manuel López

2.2. La importancia del SGP Plus

En 1968, la Organización de las Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo UNCTAD recomendó la creación de un *Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias* que implica el ingreso libre de aranceles de ciertos productos al mercado europeo, al que se acogieron algunos países y regiones. Para ser parte de estas concesiones, el Banco Mundial no los debía considerar países con ingresos elevados y sus exportaciones no tendrían que ser suficientemente diversificadas. Este sistema de preferencias arancelarias, se ajusta a los requisitos de la OMC y en particular a la cláusula de habilitación del GATT de 1979 (Trato especial y diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo).

El principal objetivo del Sistema Generalizado de Preferencias SGP, consiste en ayudar a los países en desarrollo a incrementar sus ingresos por medio del comercio internacional, ya que se considera al intercambio comercial entre países como una herramienta más eficaces para el desarrollo económico. Este tipo de concesiones estimula la industrialización, diversifica las economías y acelera el crecimiento de los países, por tales motivos El SGP ofrece aranceles más bajos y un acceso en franquicia de derechos al mercado de la UE a las importaciones procedentes de 178 países y territorios en desarrollo⁸. Su característica principal, es que son preferencias unilaterales, ya que el país que las otorga no recibe trato arancelario preferencial.

En ese marco, la UE instituyó el Sistema Generalizado de Preferencias andino. Es el tratamiento que la Unión Europea otorga a los países del área andina, para que se beneficien del acceso preferencial de sus productos a su mercado; la idea es ayudarles a su desarrollo, así como a los esfuerzos que realicen en su lucha antidroga.

⁸ Dirección General de Comercio, Comisión Europea.

El SGP entró en vigencia el 13 de noviembre de 1990, después de algunas modificaciones, más tarde, por ser un país considerado vulnerable⁹ en el año 2005 se transformó en SGP plus¹⁰ (SGP+), el mismo que ha extendido su vigencia hasta diciembre de 2014. Las exportaciones ecuatorianas han sido las principales beneficiarias, pasaron a representar, según datos del Banco Central del Ecuador, \$ 480 millones en 1991 a alrededor de \$ 3.000 millones en 2013.

El SGP+ abarca un número mayor de productos que el SGP normal. Según datos de la Federación Ecuatoriana de Exportadores FEDEXPOR, Ecuador es el mayor beneficiario del SGP+ y el quinto mayor beneficiario del SGP en general. Además, según la misma fuente, cubre en la actualidad al 56% del valor de las exportaciones, y del total casi el 72% tiene arancel de 0% y el 28% restante un arancel más bajo que el aplicado a terceros países. \$ 317 millones de dólares es el beneficio directo que Ecuador recibe de la UE a decir de FEDEXPOR.

Consiste en una rebaja del 100% del gravamen aduanero para 90% del universo arancelario de la CAN. Alrededor de 20% de 700 productos agropecuarios disfrutan de franquicia arancelaria. Los restantes gozan de reducciones que van de 20% a 50% del derecho de la Cláusula de Nación más favorecida (NMF), sin limitaciones cuantitativas. 42 países menos desarrollados, entre los cuales se incluye el Ecuador, se benefician de un trato preferencial para los productos incluidos en los capítulos 3, 5, 9, 13, 14, 18, 19, 20, y 24 del sistema armonizado.

⁹ Clasificación que realiza el Banco Mundial para determinar el grado de vulnerabilidad, el mismo que se compone de tres criterios: que el país no tenga una calificación de alto ingreso, que sus cinco mayores sectores de exportación constituyan hasta el 75% del total de exportaciones y que esas exportaciones representen menos del 1% del total de importaciones de la UE bajo SGP.

¹⁰ El SGP en 2005 tuvo una importante evolución (SGP+) ampliando los beneficios y la cobertura a países calificados como vulnerables. Además contempla la exigencia de criterios tales como desarrollo sostenible y la gobernabilidad; se aplica a países en desarrollo que son vulnerables por falta de diversificación y su insuficiente integración en el comercio mundial; al mismo tiempo asumen responsabilidad de ratificar y aplicar los convenios internacionalmente sobre derechos humanos y laborales, protección del medio ambiente y gobernabilidad (www.cct-icaes.org/html/observatorio/boletin_observatorio_9.pdf) Observatorio para el Acuerdo con la UE.

Todos los productos industriales y semimanufacturados, con excepción de algunos productos básicos, gozan de franquicia aduanera. Según datos FEDEXPORT, las exportaciones a la UE generan 732.000 empleos directos e indirectos de trabajo. En todas las fases de la cadena productiva, los principales productos de exportación a la UE como son: banano, camarón, flores, atún, elaborados de palma africana, brócoli, etc. destacan una serie de actores, tanto micros, pequeños y medianos empresarios, que a través de la provisión de materias primas y servicios, se convierten en elementos principales de la cadena de producción de los productos mencionados. Estos sectores exportadores, se abastecen de empaques, fundas, etiquetas, pallets, equipos y tecnología, etc., así como también demandan servicios de transporte, servicios financieros, frigoríficos, etc. ver tabla 4.

Tabla 4 Generación De Empleos

Productos	Empleos Directos e Indirectos	Regiones Productivas	Insumos Utilizados por Proveedores	Servicios Utilizados por Exportadores
Banano	252.000	El Oro, Guayas, Los Ríos	Cartones, plásticos, fertilizantes	Transporte, logística
Camarón	202.000	Guayas, El Oro	Combustible, fertilizantes, mallas	Frigoríficos, logística, empaques
Flores	108.000	Pichincha, Carchi, Imbabura	Fertilizantes, abono, semillas, cartón	Transporte, logística
Atún	100.000	Manabí, Guayas	Aceites, latas, carbón, pallets	Frigoríficos, logística
Palma Africana	60.000	Esmeraldas, Sto. Domingo, Los Ríos, Sucumbíos y Orellana	Fertilizantes, fungicidas, abono, semillas	Transporte, logística, empaques
Brócoli	10.000	Pichincha, Cotopaxi, Imbabura	Fertilizantes, fungicidas, abono, semillas, fundas, cartón	Frigoríficos, logística, empaques Transporte
TOTAL	732.000			

Fuente: FEDEXPORT, Efectos de una eventual pérdida del SGP+

Elaborado por: Econ. Manuel López

Así mismo, cabe resaltar que el SGP+ ha permitido fortalecer a un actor importante de la economía popular y solidaria, que son las MIPYMES. Ecuador es un país de micro, pequeñas y medianas empresas, según el Censo Económico, realizado por el (INEC, 2010), de 543.000 establecimientos comerciales y de servicios, el 95% son MIPYMES¹¹. Estas unidades productivas son fundamentales en la creación de empleo, tal es así que absorben alrededor del 70% de la mano de obra del país, pero su participación en la industria local y en las exportaciones todavía es baja. Potenciar las MIPYMES está entre las prioridades tanto del sector público como del privado.

Según un estudio publicado por el diario El Telégrafo:

A la hora de examinar el panorama de las ventas de las industrias pequeñas y medianas se evidencia que el 6% de la producción de éstas se destinan a la exportación. Del cual el 31% va al mercado europeo, el 49% a la comunidad andina y EEUU, y el 20% restante a otros países del mundo. (Diario El Telégrafo, 2013)

2.3. Las Relaciones Externas: Del Ecuador con la Unión Europea

Ecuador depende aún del SGP Plus para vender sus productos a Europa. Ahora con el nuevo acuerdo multipartes firmado, el gobierno nacional y la Comunidad Europea tratan de extender esta concesión que hace la UE a los países en desarrollo, hasta que entre en vigencia dicho acuerdo.

Roberto Aspiazu, director ejecutivo del Comité Empresarial Ecuatoriano CEE, en una entrevista al diario El Telégrafo, expresó su complacencia al nuevo proceso de negociación, por las firmes posibilidades de firmar el acuerdo después que se reanudaron a los 4 años.

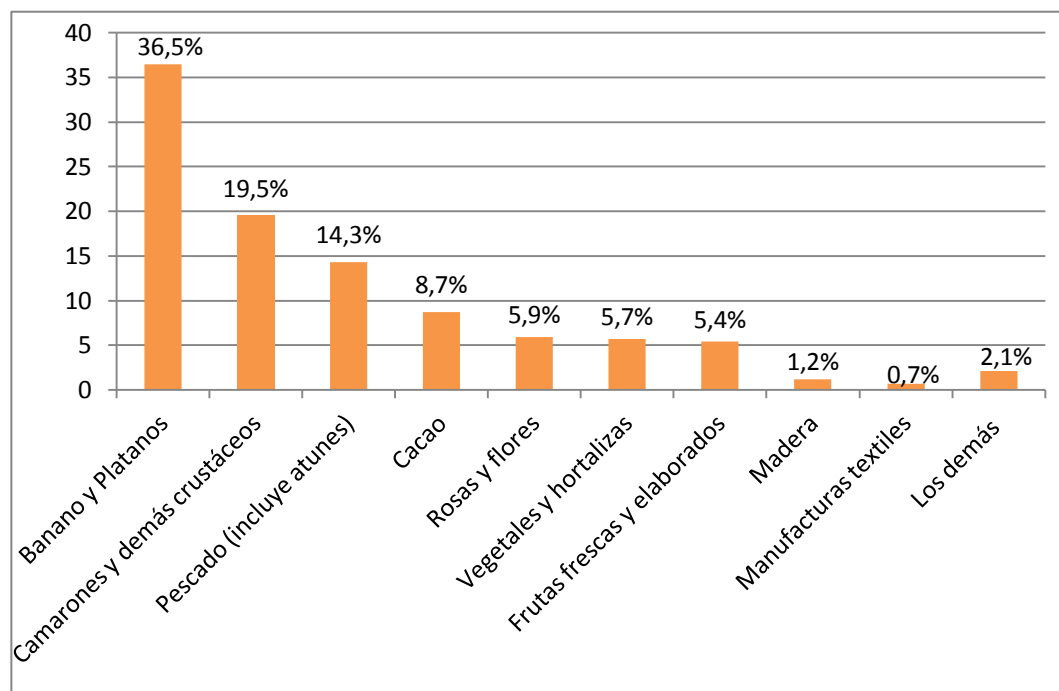
¹¹ INEC, Censo Económico 2010

En tal entrevista indicó:

Hemos esperado que se dé esta coyuntura de reanudación de las tentativas que formalmente quedaron en suspenso en junio de 2009, es decir hace más de 4 años. Esta decisión política que ha adoptado el gobierno de avanzar en el acuerdo comercial con la UE, está en línea con una aspiración legítima del sector empresarial y en particular de los sectores exportadores ecuatorianos puntualizó” (Gallegos, 2014).

La composición de las exportaciones por productos EC a la UE, según detalle en el siguiente gráfico.

Gráfico 8 Composición de las exportaciones EC- UE al 2012
(En porcentajes)



Fuente: (BCE, composición de las exportaciones Ecuador -UE, 2012)
Elaborado por: Econ. Manuel López

2.3.1. La Balanza Comercial: Exportaciones e Importaciones

En cuanto a la balanza comercial con la Unión Europea UE, el Ecuador, por lo general ha tenido una balanza comercial positiva, a excepción del 2012, que nuestra balanza comercial con respecto a la UE fue negativa tal como se observa en la siguiente tabla.

Tabla 5 Balanza Comercial con la Unión Europea
(En miles de millones de dólares)

BALANZA COMERCIAL/AÑOS	2008	2009	2010	2011	2012
Exportaciones (X)	2.192,33	2.081,72	2.265,33	2.689,54	2.445,47
Importaciones (M)	1.578,54	1.580,67	1.828,74	2.318,56	2.871,88
SALDO BALANZA COMERCIAL	613,79	501,05	436,59	370,98	-426,41

Fuente: (BCE, La balanza comercial con la UE, 2008-2012)

Elaborado por: Econ. Manuel López

Al observar el cuadro, se nota que las exportaciones a la zona europea, en el período 2008-2012, aumentan 11,5%, en el caso de las importaciones se incrementan 81,9%. En el año 2009, como consecuencia de la crisis mundial, las exportaciones sufrieron una disminución, y en el caso de las importaciones en el mismo año, estas se estancaron. Por lo tanto, se observa que en los años 2010 y 2011, las exportaciones, como las importaciones se vuelven a incrementar. En 2012, las exportaciones disminuyeron en un 9,13%.

La (CEPAL, 2013)¹², en el presente estudio, sostuvo que:

El comercio internacional sufrió una disminución, por lo que las exportaciones del Ecuador al mundo no fueron la excepción; el comercio mundial creció solo un 2% en 2012, una disminución de 3,2 puntos porcentuales a lo que sucedió en el año anterior 2011. La recesión de la UE y la desaceleración del crecimiento de China fueron los motivos.

¹² CEPAL, Panorama de la Inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2013, pág. 11

La comunidad europea es el principal destinatario de las exportaciones no petroleras ecuatorianas, he aquí la importancia de la firma del acuerdo comercial que nos permitirá ampliar este mercado.

Además, Ecuador exporta a un grupo grande de países, en mejores ventajas una vez que entre en vigencia el acuerdo comercial con la UE. Es fundamental fortalecer este mercado, ya que los valores exportados difieren grandemente de unos países a otros, por lo que habrá que tomar medidas para dinamizar nuestra producción hacia los países en los que se exporta la menor cantidad de bienes y servicios, con la finalidad de aumentar el comercio con Alemania, Italia, España, Holanda, Francia, etc. Según la siguiente tabla 6 y el gráfico 9, en donde se demuestran la importancia de los principales productos y mercados de exportación e importación que forman parte de la UE respectivamente.

Tabla 6 Principales Productos de Exportación e Importación EC-UE

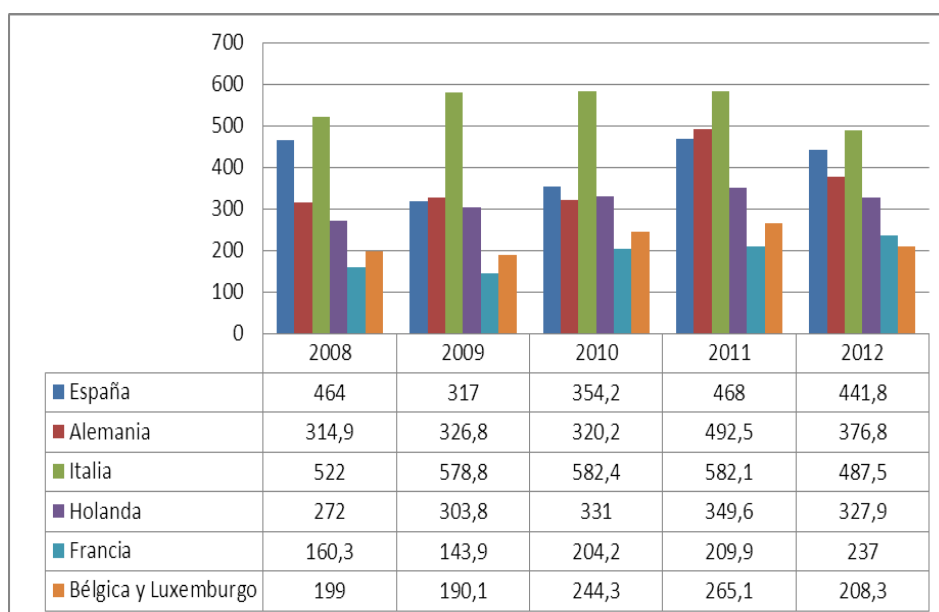
PAÍSES	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES
Alemania	Banano	Fertilizantes
Austria	Rosas	Papel decorado e impreso
Bélgica	Banano	Aleaciones de aluminio y Zinc
Bulgaria	Banano	Equipos de mecanoterapia
España	Petróleo	Nafta
Francia	Camarones y langostinos	Aparatos de telecomunicaciones
Grecia	Banano	Cajas y cartones
Holanda	Atunes	Nafta
Italia	Banano	Máquinas y aparatos para imprimir
Suecia	Banano	Compactadoras, aplanadoras

Fuente: (El Telegrafo, 2014)

Elaborado por: Econ. Manuel López

Gráfico 9 Principales destinos de exportación EC-UE

(En millones de dólares)



Fuente: (BCE, Principales destinos de exportación de Ecuador-UE, 2008-20012)

Elaborado por: Econ. Manuel López

Alemania es un importante mercado ecuatoriano, en donde los productos que se exportan son: banano, crustáceos, cacao, rosas, coliflor y brócoli, café tostado o descafeinado; hortalizas y atún, por lo que el gobierno quiere fortalecer el comercio bilateral con la diversificación de sus exportaciones.

El saldo de la balanza comercial de Ecuador con Italia, es favorable ya que exporta a Italia conservas de pescado, rosas, bananas, camarón, cueros y pieles curtidas de bovinos y equinos, botones de tagua y gypsophila. En cambio se importa partes de turbinas hidráulicas, maquinarias, y de hornos eléctricos industriales, candados, medicamentos, y maquinarias para trabajar caucho plástico, entre otros.

En tanto a España, se exporta camarones, atún enlatado, preparaciones y conservas de pescado, banano, piñas, cacao en grano, pasta de cacao, rosas entre otros. Importa nafta, aparatos de

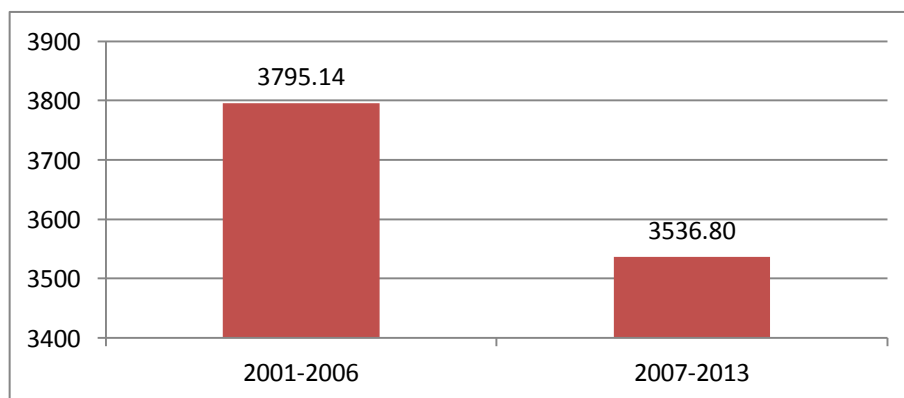
radionavegación, medicamentos y de radar, coches y de correos, furgones, tapones metálicos y abonos.

En el contexto, de este análisis y la importancia que reviste el mismo, se puede agregar, que el actual gobierno nacional, por una postura “ideologizada”, han dejado pasar cuatro años para la firma de un acuerdo comercial con la UE, ya que además de ser la UE uno de nuestros principales destinos de exportación, tal como se lo ha evidenciado en los cuadros precedentes, se podría convertir a futuro, en un potencial nicho de mercado para otros productos, por la diversidad de países que lo representa.

2.3.2. La Inversión de la Unión Europea en América Latina

Con el fin de lograr un mejor desarrollo económico, la inversión extranjera directa (IED) es necesaria, lo contrario sería una necesidad negarlo. Ecuador, capta poca inversión extranjera. En los últimos siete años, no solo que ha sido menor a la que tuvo en el período 2001-2006 (véase gráfico 10); sino que también ha sido poco significativa frente a lo que recibieron los otros países latinoamericanos (véase gráfico11).

**Gráfico 10 Inversión Extranjera Directa Neta Periodos Comparativos:
2001-2006 al Período 2007-2013 en el Ecuador
(En millones de dólares)**

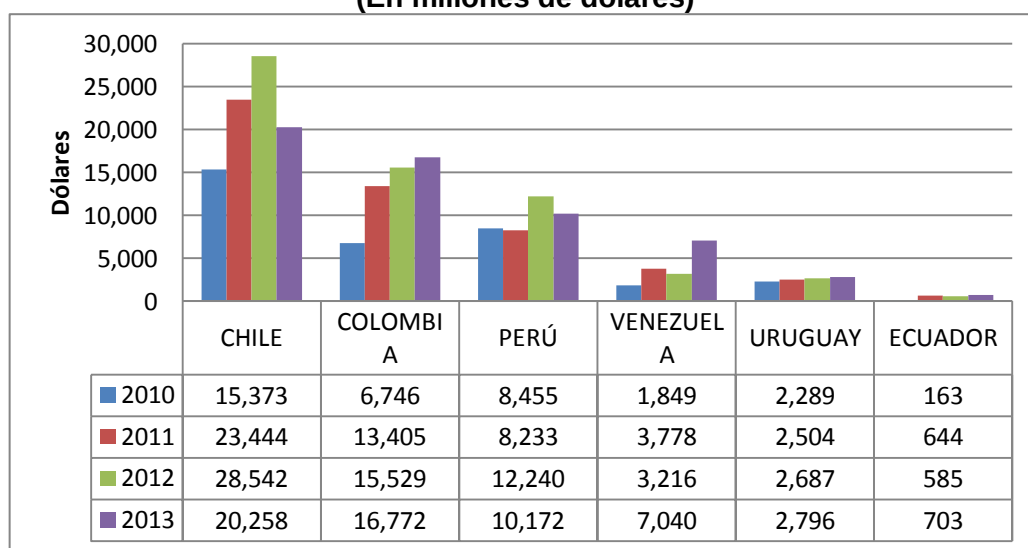


Fuente: (Cepal, Inversión Extranjera neta, 2001-2013)

Elaborado por: Econ. Manuel López

Gráfico 11 La Inversión Extranjera Directa por países en América Latina

(En millones de dólares)



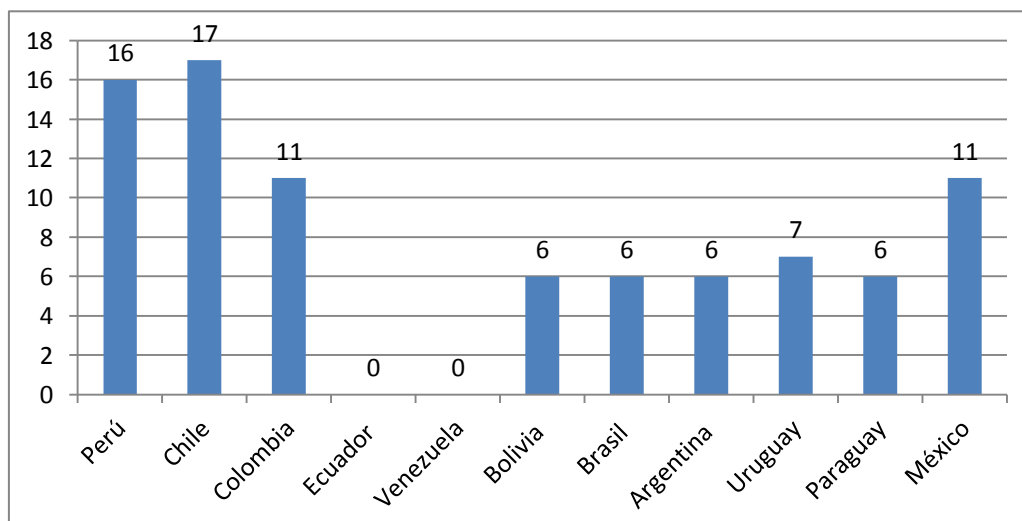
Fuente: CEPAL. Inversión Extranjera Directa por países en América Latina (2010-2013)
Elaborado por: Econ. Manuel López

Según estudios de la CEPAL, la Inversión Extranjera Directa recibida en las economías de América Latina y el Caribe, al 2013 llegó a \$ 133.281 millones en nuestra región. En este año, la IED del Ecuador representó el 0,52% del total, y si este valor lo comparamos con la de otros países, como por ejemplo con Perú que representó el 7,63%; Colombia el 12,58%; Venezuela el 5,28%, Uruguay con un 2,09% y Chile con el 15,19%, observamos que la IED de Ecuador es muy baja, no obstante Ecuador recibió 703 en el 2013 un 20% más que el año 2012, esta reducción se ha presentado constante en los últimos años aunque exista, asimismo un consistente crecimiento del PIB.

Se evidencia que nuestro país, en el período analizado, no ha tenido una fuerte inversión extranjera que permita lograr un mejor desarrollo económico y social. No es casualidad que países como Chile, Perú y Colombia hayan presentado crecimientos sostenidos en los años 2010-2013 y estén a la vanguardia de ser los países que lideren un mejor crecimiento económico en América Latina. Los países anteriormente

nombrados tienen firmados un sinnúmero de acuerdos comerciales, a excepción de Ecuador y Venezuela. (Véase: Gráfico 12)

Gráfico 12 Acuerdos de Libre Comercio suscritos en la región



Fuente: Sistema de información sobre comercio exterior de la OEA.

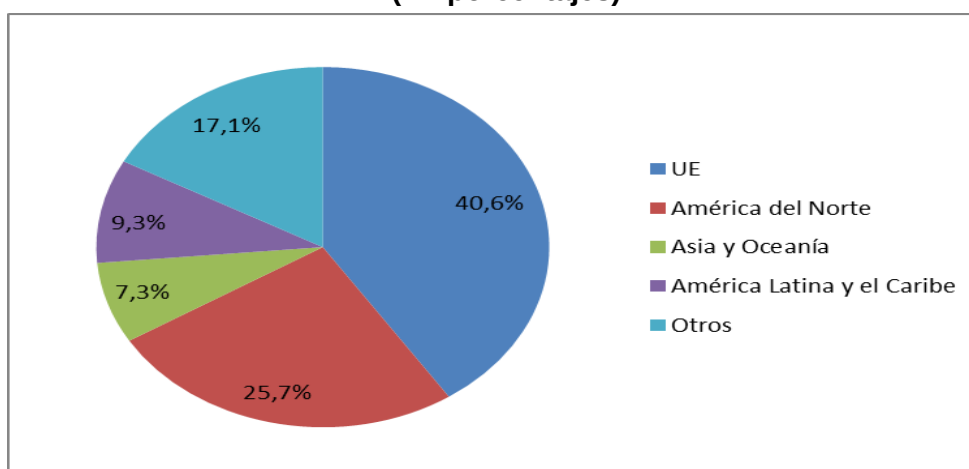
Elaborado por: Econ. Manuel López

Es importante también señalar que la mayor inversión extranjera que recibe América latina proviene de la Unión Europea, tal como se observa en el gráfico 13.

Gráfico 13 Origen de la Inversión Extranjera En América Latina

Período: 2006-2011

(En porcentajes)



Fuente: (Cepal, Origen de la inversión extranjera directa, 2006-2011)

Elaborado por: Econ. Manuel López

2.4 La Política Comercial: El Desarrollo Endógeno y el Comercio Justo

El aparente repudio a las tesis neoliberales, reorientó la política comercial de nuestro país a partir de 2007. Hoy está en función de un desarrollo endógeno y la implementación de un comercio justo. En el Plan Nacional del Buen Vivir PNBV 2007-2009, ya se establece que ésta política propende hacia la reconstitución de una industria nacional que permita la diversificación de la producción y las exportaciones, y esto solo es posible en la medida en que el manejo comercial interno responda a un comercio justo, al incentivo productivo, a la reducción de desigualdades al interior de las cadenas de comercialización y distribución, y a la democratización de la toma de decisiones.

En este contexto, antes de analizar la política comercial del actual gobierno, es importante plantear una síntesis, a lo que comprende el desarrollo endógeno y el comercio justo. Posteriormente es importante analizar lo que determina la Constitución en el ámbito de su aplicación en estos acuerdos. Y como la Constitución se remite al PNBV, instrumento en el cual se establecen estrategias y objetivos para el cumplimiento de los principios constitucionales, se vuelve ineludible estudiar las dimensiones que plantea el PNBV, por tal motivo, es fundamental, poner en discusión y debate los criterios de orden político y normativo que deben ser tomados en cuenta para el tratamiento del presente trabajo de investigación.

Por lo tanto, cualquier evaluación de la política exterior de un país debe partir de algunos supuestos preliminares. Primeramente, se debe establecer cuál es el enfoque general de la política comercial del país; es decir, el tipo de modelo de comercio al que se suscribe y los objetivos que deriva de aquel. En este caso, la economía ecuatoriana, ha transitado de una economía de libre mercado -que propugna un libre comercio-, hacia un nuevo modelo que se pone en vigencia desde el 2007, y que plasman sus lineamientos en la Constitución de Montecristi, aprobada en 2008, la

misma que fue inspirada en el Plan Nacional del Buen Vivir. Que reorienta la política comercial hacia alternativas de desarrollo endógeno y comercio justo.

2.4. Enfoque del Desarrollo Endógeno

Este enfoque está lejos de aproximarse al principio orientador de la teoría del libre mercado y sus postulados de competencia y de ventajas comparativas, optando en su lugar, por una política diseñada en función de un modelo económico integral, establecida en los principios de generación de valor agregado en la producción nacional, fomento de las industrias locales, (especialmente las industrias recién creadas), y satisfacción de las necesidades nacionales. Se coloca al tejido social en el centro de la propuesta, antes que el beneficio económico.

La política comercial que se deriva de este enfoque, busca planificar y fomentar actividades económicas orientadas hacia la generación de valor agregado como pre-requisito para participar en el comercio internacional sin caer en las relaciones asimétricas características del comercio entre países con disparidades en el grado de desarrollo de las fuerzas productivas. Esto implica generalmente utilizar medidas consideradas “proteccionistas” por el enfoque de libre comercio, como barreras arancelarias, restricciones a los flujos de capital o subsidios.

Existen varias experiencias que pueden ser calificadas como “endógenas”; al respecto Hang Joon Chang, citado por Correa (El Sofisma del Libre Comercio) indica:

Las políticas proteccionistas de Inglaterra siguieron hasta muy avanzada la revolución industrial. Solamente cuando su supremacía tecnológica fue evidente, vino el gran cambio hacia el libre comercio (Correa, 2003)

Más recientemente, la experiencia de Corea del Sur, ha seguido este modelo, optando por estrategias de desarrollo basadas en una industrialización planificada por el Gobierno y sustentado por las políticas proteccionistas. En esa misma línea, algunos países de Latinoamérica, Ecuador no fue la excepción, inspirados en la teoría de Raúl Prebisch y la CEPAL compartieron este enfoque hasta la década de los 80', pero éste fue reemplazado por el libre comercio, ya que el modelo de sustitución de importaciones -una forma de proteccionismo- fue un fracaso en esta región.

Sin embargo actualmente, nuestro país recurre al desarrollo endógeno, y busca complementarlo con elementos del enfoque del comercio justo.

2.4.1. El Comercio Justo

Este concepto tiene trayectoria como eje articulador de propuestas a los movimientos sociales, el cual busca fomentar formas de intercambio y consumo, (sobre todo a nivel internacional) prueba de ello es el acuerdo firmado con la UE, basados en criterios de justicia social y solidaridad en lugar del criterio único del precio, bajo el enfoque del libre comercio, que propone los principios de reciprocidad, solidaridad y complementariedad por encima de la competencia.

El concepto de justicia que se maneja en este modelo tiene que ver con los efectos del comercio en los seres humanos y la integridad ecológica como complemento del grado de coherencia entre las reglas de juego y la competencia perfecta.

Este concepto del comercio justo, es poco manejado en la política comercial, aunque algunos países como Ecuador, han introducido a sus marcos normativos con distintos grados de éxito, como se lo analizará a continuación.

2.5 La Constitución en la Política Comercial

La Constitución aprobada en el año 2008, establece un conjunto de principios, normas y procedimientos relacionados con la política comercial que privilegian el concepto de desarrollo endógeno y el de comercio justo. La supremacía legal de la Constitución y su espíritu de transformación hacen de este instrumento el criterio normativo más importante para la evaluación del Acuerdo Comercial con la UE.

La Constitución establece que el régimen de desarrollo del país busca una soberanía económica y política económica orientada a que: El sistema económico, social y solidario, reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado y tiene por objeto garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir.

El sistema económico se integrará por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria y las demás que la Constitución determine. La economía popular y solidaria se regulará de acuerdo con la ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios (Constitución del Ecuador, 2008).

En la consolidación de este sistema, a la política comercial, se la define en la Constitución aprobada en el año 2008 en Montecristi, los objetivos del artículo 304 y las normas establecidas en los artículos 305, 306 y 307. Este primer grupo de artículos establece las pautas generales para la política exterior desde el desarrollo endógeno: proponen un Estado proactivo, promotor de una inserción estratégica internacional (304), basada en exportaciones con alto valor agregado, la desincentivación de las importaciones que perjudiquen la industria, contemplada en el artículo 306 y se remite a los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo (304).

Los procedimientos particulares para la negociación de tratados internacionales constan en los artículos 417, 421 y 422; este grupo está supeditado a los tratados internacionales y a la Constitución que prohíbe la aplicación de aquellos que atentan contra el derecho a la salud, a los avances científicos y a la soberanía nacional en el ámbito del arbitraje. Las secciones que tratan explícitamente la política comercial no pueden ser leídas fuera del resto de la Constitución. Estas forman parte de un sistema de artículos más amplio que aportan criterios igualmente relevantes.

El artículo 281 de la Constitución, establece en mayor detalle lo que implica el compromiso con la soberanía alimentaria. En materia comercial esto implica utilizar la política arancelaria para proteger el sector agroalimentario y pesquero y evitar la dependencia de importaciones de alimentos. Este artículo se complementa con el artículo 401 sobre la prohibición casi absoluta de cultivos y semillas transgénicas y con el capítulo 7 que trata sobre los derechos de la naturaleza. (arts. 71-74).

En el artículo 281, también se introducen dos propuestas dinámicas desde el enfoque del comercio justo: numeral 10. Fortalecer el desarrollo de organizaciones y redes de productores y de consumidores, así como la de comercialización y distribución de alimentos. A pesar de su generalidad, el espíritu del artículo deja claro que el concepto de justicia en el comercio que se enmarca en la Constitución promueve el enfoque de solidaridad y trato justo, respeto de los derechos y no el enfoque de justicia no discriminatoria de la OMC.

2.5. El Plan Nacional del Buen Vivir

Después de la Constitución, el otro instrumento para la implementación de políticas públicas es el Plan Nacional para el Buen Vivir (PNBV), el mismo que evidencia el carácter predominante “endogenista” de la visión normativa sobre la política comercial

ecuatoriana, pero también un importante esfuerzo el incorporar principios del “comercio justo”. El Plan propone un modelo integral de desarrollo endógeno, donde la política comercial juega un papel central en la transformación productiva interna y la inserción estratégica internacional.

Como se reconoce en el (PNBV, Fases de la estrategia endógena, 2009-2013)¹³,

La inserción estratégica y soberana en el mundo depende estrechamente de la estrategia endógena para la satisfacción de las necesidades y no al contrario, como históricamente ha ocurrido en el país, donde, bajo el esquema neoliberal, las decisiones públicas dependían de las políticas de liberalización del mercado globalizado.

A continuación se discuten las secciones más relevantes para la política comercial. (Véase tabla 7).

Tabla 7 PIB por Sectores Económicos

(En porcentajes)

SECTORES AÑOS						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Agricultura	8.2	7.8	7.9	7.8	7.6	7.2
Acuicultura y pesca de camarón	0.4	0.4	0.4	0.5	0.5	0.6
Petróleo y minas	11.7	11	10.9	10.6	10.2	9.8
Manufactura (Excep.refinac. de petróleo)	11.9	12.2	12	11.9	11.6	11.6
Construcción	7.9	8.1	8.2	8.4	9.5	10.3
Comercio	10.5	10.9	10.4	11	10.8	10.6
Otros Servicios	8	7.7	7.6	7.6	7.4	7.2

Fuente: (BCE, PIB por sectores económicos, 2007-2012)

Elaborado por: Econ. Manuel López

Respecto a la tabla precedente, se puede decir, que el sector que más crece es el de la construcción, por las grandes obras de

¹³ (PNBV, Fases de la estrategia endógena, 2009-2013)

infraestructura impulsadas desde el gobierno; además, al analizar uno de los sectores en los que busca el PNBV impulsar desde las políticas públicas, caso específico de las manufacturas, resulta que mantiene la misma estructura porcentual que tenía en el 2007. En tanto que el segmento comercial posee la misma tónica.

La Sección 5 del PNBV explica la estrategia endógena de generación de riqueza y el modo de acumulación, distribución y redistribución que se propone implementar al largo plazo. La primera fase de la estrategia está directamente atada a la política comercial. Las industrias que mantiene prioridad para esta etapa son: bioenergía, petroquímica, biocombustibles, biomedicina, metalmecánica, bioquímica, farmacéutica y genéricos, servicios ambientales y hardware y software, Así mismo, se da prioridad a actividades que influyen en la generación de valor agregado con considerables efectos de una segunda fase de superávit energético, en la generación de nuevas plazas de trabajo y la satisfacción de las necesidades de primera importancia.

La tercera fase propone profundizar la diversificación de la producción con el fin de satisfacer la demanda interna y generar excedentes para la exportación con la innovación, ciencia y tecnología.

En la cuarta fase, se espera fomentar una economía donde el peso relativo de los servicios de bioconocimientos y los servicios turísticos tengan una mayor relevancia el sector primario. Esta visión general para un nuevo pacto de convivencia y nueva forma de producción endógena de generación de riqueza aterriza en estrategias y objetivos. (Véase: tabla 8)

Tabla N° 8 Fases de la Estrategia Endógena

FASE 1	FASE 2	FASE 3	FASE 4
Recolección para la profundización y transición de la redistribución	Distribución en la acumulación y consolidación estratégica SSI	Adaptación de la sustitución de exportaciones y distribución en la recolección	Sostenibilidad productiva
Cambio selectivo de importaciones	Superávit energético y limpio Consolidación de la industria nacional y sectores turísticos	Sustitución y Diversificación y de exportaciones: innovación, investigación, tecnología y ciencia	Terciario (exportadora) de bio-conocimiento y servicios turísticos
Transferencia de tecnología aplicada	I + D Tecnológico	Desarrollo tecnológico	Biotechnología

Fuente: (PNBV, Fases de la estrategia endógena, 2009-2013)

Elaborado por: Econ. Manuel López

En el periodo 2009-2013, las estrategias relacionadas con la política comercial son:

- 6.2 Transformación del patrón de especialización de la economía, a través de la sustitución selectiva de importaciones (SSI) para el Buen Vivir.
 - 6.3 Incremento de la diversificación de las exportaciones y la productividad real de los exportadores.
 - 6.7 Alteración de la matriz energética.
 - 6.10 Conservación y estabilidad del conocimiento del patrimonio natural y fomento del turismo comunitario.
- (PNBV, 2009-2013)¹⁴.

2.5.1. El Código Orgánico de la Producción

Con el fin de alentar la inversión privada, en 2011 entró en vigencia el Código de la Producción, como principal elemento que resalta el gobierno otorgando un conjunto de incentivos claros para el sector empresarial; sin embargo, es de esperar que a pesar de la cantidad de reformas tributarias que ha realizado este gobierno creando incertidumbre en los sectores productivos, esperamos que el Código de la Producción sea una herramienta efectiva para concretar el cambio de la matriz productiva; el código no habría rendido los frutos esperados, pues, al parecer, no logra compensar y aplicar a todas las inversiones, la decena de reformas tributarias desde 2007.

El artículo 4 del Código orgánico de la Producción Comercio e Inversiones, prescribe:

“...La legislación considera como sus principales fines:

¹⁴ (PNBV, Fases de la estrategia endógena, 2009-2013)

- Transformar la Matriz productiva, que sea agregadora de valor.
- Democratizar el acceso a los factores de producción.
- Fomentar la producción nacional.
- Generar trabajo de calidad y digno.
- Promover la economía popular, solidaria y comunitaria.
- Impulsar el desarrollo productivo en zonas de menor desarrollo económico.
- Seguir un comercio justo y un mercado transparente.
- Fomentar y diversificar las exportaciones. Entre otros...”
(Producción, 2010)

El código entonces, otorga un rol preponderante al Estado dentro del desarrollo productivo de la economía. Entre sus principales funciones está fomentar la competitividad sistémica, a través de la provisión de bienes y servicios públicos; fortalecer la institucionalidad, impulsar e incentivar la competitividad sistémica; y fomentar las MIPYMES, entre otras.

2.6. Acuerdo Comercial para el Desarrollo

El Acuerdo Comercial para el Desarrollo (ACD) entró en vigencia el primero de marzo, 2012¹⁵. Con la finalidad que el Estado tenga su propio instrumento de negociación, en lugar de aceptar marcos referenciales de otros países, que limitan la capacidad de impulsar una economía endógena para el buen vivir. El ACD está supeditado a los objetivos del PNBV y a la Constitución del año 2008 aprobada en Montecristi.

El ACD se asienta en tres componentes que van a coadyuvar al

¹⁵ RO N° 651; 1/3/2012. Resolución N° 39 COMEX.

desarrollo del País y son: “diálogo político”, “comercio para el desarrollo” y “cooperación para el desarrollo”.

2.6.1. Dialogo Político

El aspecto político, se lo describe de una manera sucinta y general, pero, tiene una gran connotación, tal es así que el artículo 2 prescribe que las partes comparecientes se comprometen a debatir los temas de derechos humanos, movilidad humana, combate a la corrupción, y temas regionales y multilaterales. Además, toca uno de los temas más delicados en materia de la política multilateral, como es el caso de reformas al Consejo de Seguridad de la ONU.

También, establece la no cesión de jurisdicción por parte del Estado, lo cual asegura que los inversionistas extranjeros no tengan posibilidades de demandar al Estado por el manejo de empresas estatales de interés público. Varias de estas estipulaciones se desarrollan en el otro componente que es el de Cooperación.

2.6.2. Comercio para el Desarrollo

El acuerdo comercial debe propiciar la integración de sectores vulnerables de la economía que por su poca capacidad comercial no han sido capaces de acceder al bienestar económico, además de impulsar estándares de responsabilidad económica-social, ambiental y tecnológica.

En lo que se refiere al comercio y la industria, un acuerdo por una parte debe estar subordinado al desarrollo sostenible, sobre la base de estándares ambientales y por otra, la industria tiene que dar prioridad a la producción nacional, especialmente aquellos actores de la economía popular y solidaria que son las MIPYMES.

El sector comercial, junto con la MIPYMES padece con mayor agudeza de la incompatibilidad de enfoques entre la normativa nacional y la internacionalidad, pero intenta superarla con algunos mecanismos innovadores. Uno de estos mecanismos es el Trato Especial y Diferenciado (TED), por el cual los países desarrollados reconocen las asimetrías entre los sectores económicos de los países menos desarrollados. Dentro del primer capítulo (Trato nacional y acceso al mercado de mercancías) el artículo 5 establece trato nacional a las mercancías de cada parte, de conformidad con las normas de la OMC, pero estipula, en el artículo 6, también un trato especial y diferenciado a favor de la nación menos desarrollada. Este principio se aplica de manera transversal en los demás capítulos.

El artículo 7, que introduce el enfoque de la (complementariedad vs. competencia), requiere que las partes reconozcan que sus relaciones comerciales reciprocas se basan en un comercio solidario, soberano y de cooperación, orientado al fortalecimiento de los aparatos productivos de cada país. Las Partes promoverán la complementariedad comercial a través del aprovechamiento de las capacidades y potencialidades existentes, reconociendo las diferencias estructurales de sus economías.

Sobre las restricciones a la importación y exportación, el artículo 11 permite “restringir el comercio de mercancías cuando se constate un peligro o daño a la sostenibilidad de la naturaleza en el territorio de la contraparte”. El capítulo V, Defensa comercial, apela al TED (art. 64) referente a una lista de 7 mecanismos de defensa que restituyen aranceles de importación de productos derivados, tales como: salvaguardia global¹⁶, bilateral¹⁷, agrícola¹⁸ y antidumping¹⁹.

¹⁶ Los países mantienen derechos y obligaciones, no se confieren adicionales.

¹⁷ Con la finalidad de proteger una rama de la producción nacional.

¹⁸ De manera excepcional se aplicará una salvaguardia agrícola.

¹⁹ En el caso que se quiera subsidiar un producto con la finalidad de bajar costos, en EEUU por ejemplo se aplicó esta medida al camarón ecuatoriano afectando las exportaciones de este producto.

El Art. 170 Medidas de Salvaguardia para Ecuador se considera lo siguiente: en circunstancias de excepción los pagos o movimientos de capital que amenacen o causen daño, con serias dificultades en la liquidez de la economía ecuatoriana, Ecuador podrá adoptar medidas de salvaguardia con respecto a movimientos de capital para un periodo no superior a 1 año. Las medidas de salvaguardia pueden mantenerse más allá del período establecido, por razones justificadas cuando sea necesariamente el de superar las circunstancias excepcionales que dio origen a su aplicación. Para tal efecto, Ecuador presentará con antelación a la otra parte las razones que justifiquen su mantenimiento.

El capítulo VII sobre “Comercio de Servicios” apela al TED, controla a los proveedores monopolistas (art.76), Los artículos de la nación más favorecida, trato nacional, y acceso a mercados no tienen opción a reglamentos, o leyes, que coordinen la contratación de servicios estatales. Se reconoce el derecho de cada país a “regular y proveer los servicios de interés público, en el ejercicio de sus facultades gubernamentales, por motivos de interés nacional y según sus prioridades de desarrollo nacional” y se motiva a “establecer medidas de cooperación y complementariedad” para fortalecer estos servicios (art. 79).

2.6.3. Cooperación para el Desarrollo

Con respecto al desarrollo, nuestro país procura generar mayores índices de desarrollo y crecimiento económico, por lo tanto, la normativa aprobada debe facilitar las políticas de desarrollo justo y equitativo, además, le permite al país el impulso a la implementación y desarrollo de las economías de escala, el comercio justo y la inclusión económica y social. Para ello es necesario que se acojan a un proceso de adaptación al cambio en sectores como la pesca, artesanía, metalmecánica, agroindustria, y de los principales actores de las Mipymes y de la EPS, pues al obtener una mejor cooperación por parte del Gobierno o de uno

de los principales socios comerciales de la UE, le surgirán posibilidades de crecer y expandirse en los negocios.

El artículo 108 señala “...la necesidad de cooperación para identificar iniciativas de complementación, fortalecer las redes de distribución, promoción y acceso a productos de comercio justo...”, y el artículo 109 se refiere a las mejoras en las condiciones de la producción de bienes primarios para exportación. El artículo 114 prioriza el fomento de un turismo sostenible, equilibrado, basado en la diversidad cultural y ecológica; y, manejado por las comunidades locales. El artículo 117 busca motivar la cooperación para desarrollar “políticas de soberanía y seguridad alimentaria, como una manera de contribuir el desarrollo sustentable de sus poblaciones y al acceso de alimentos de calidad”. Recogiendo uno de los imperativos de la estrategia de desarrollo endógeno del PNBV.

CAPÍTULO III

3. EVALUACIÓN DE LAS MESAS DE NEGOCIACIONES Y LAS PROPUESTAS RESPECTIVAS

3.1. Las mesas de negociación

Después de quedar suspendidas las negociaciones en 2009, por prejuicios conceptuales frente al dilema de proteccionismo o aperturismo, el Ecuador reinició la negociación con la UE en enero de 2014, las mismas que empezaron analizándose temas que quedaron pendientes, especialmente de compras públicas, acceso a mercados, propiedad intelectual, etc., tal como se lo ilustra en la tabla No. 9 que se presenta en la siguiente página, con el título: Rondas de Negociación.

El acuerdo es global e involucra varias disciplinas que tienen que ver con el comercio y se incluye, las mesas que a continuación se describirán y analizarán, existiendo lógicamente discusión sobre temas como el de compras públicas, propiedad intelectual y otros en agricultura.

Según declaraciones efectuadas por el Presidente Rafael Correa, y reproducidas por el diario Expreso de la ciudad de Guayaquil, señaló, que el régimen no cruzará líneas rojas, específicamente en el sector de compras públicas y propiedad intelectual y que no afecte el desarrollo endógeno.

La UE no es un mercado único, sino que son 28 países que lo conforman, con la posibilidad de que se puedan unir Ucrania y Montenegro, con ellos se suman 30 mercados, a los que el país dejaría de exportar si no se firmaba el acuerdo comercial.

Tabla 9 Rondas de Negociación

RONDAS	FECHAS	TEMAS A TRATARSE	JEFE NEGOCIADOR	LUGAR
I RONDA	13 al 17 /Ene./14	Sectores estratégicos,Compras públicas, Indicadores geograficas,Accesos a mercados.	R.Betancourt	Bruselas - Bélgica
II RONDA	24/Marzo/14	Productos excluidos de desgravamen,Banano, Propiedad Intelectual, Compras Públicas,Acceso a mercados.	R.Betancourt	Manta -Ecuador
III RONDA	09/Junio/14	Concretar Acuerdo	R.Betancourt	Bruselas - Bélgica
IV RONDA	07 al 11 /Jul./14 17/Jul./14	Mas de índole Político* Firma del Acuerdo Ecuador con la UE	R.Betancourt	Bruselas - Bélgica

* Declaraciones del Ministro de Comercio Exterior,Francisco Ribadeneira, El Universo,13/06/2014

Elaborado por: Econ. Manuel López

Es importante acotar que las mesas de negociación son análogas a las de un Tratado de Libre Comercio, adicionalmente se incluyen dos conceptos fundamentales “comercio para el desarrollo” y “cooperación y asistencia técnica”. El marco en que se negocia el acuerdo entre Ecuador y la UE, es comercio, diálogo político y cooperación, lo cual es distinto de un TLC. De igual manera se respetará la Constitución ecuatoriana y la actual normativa jurídica.

3.1.1. Acceso a mercados

3.1.1.1. Acceso a mercados de bienes agrícolas

La (Constitución del Ecuador, 2008) establece que hay que promover la soberanía alimentaria, lo que generó dudas en la UE. Con la promulgación de la Ley de Soberanía Alimentaria en febrero de 2009, se estableció que se iban a respetar los compromisos internacionales de comercio ya adquiridos y los que se pueden adquirir. Se establecen plazos con protecciones, salvaguardias y exclusiones a bienes sensibles.

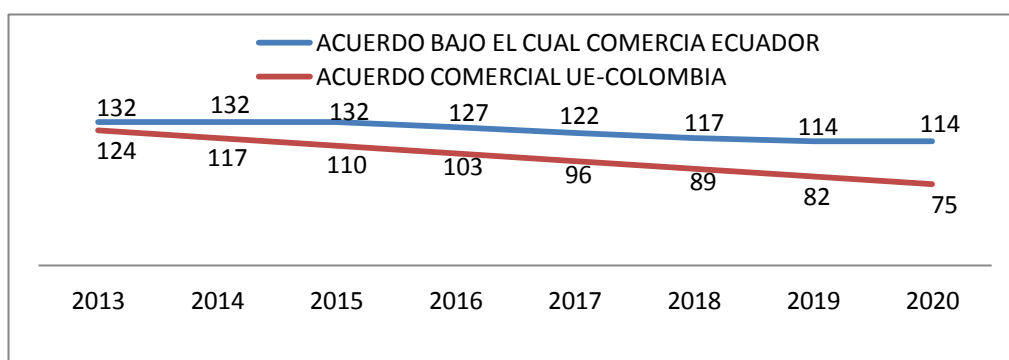
En esta negociación, Ecuador marca una estrategia enfocada a abrir la mayor cantidad de mercados en los productos agrícolas y buscando proteger a los productos sensibles. El Director de las Cámaras de la Producción sostuvo que el país está en la línea de excluir a productos como el maíz, la carne de res, chanco y pollo.

Con respecto al banano, el de mayor exportación a Europa, según lo que indicó el Presidente de la Asociación de Exportadores de Banano Eduardo Ledesma (Ledesma, 2011)²⁰, es importante firmar el acuerdo, por la desventaja que tiene nuestro país con respecto a Colombia que ya tiene firmado un acuerdo con la UE. Agregó, Ledesma, que el impacto económico de no firmar, implica que se dejen de exportar, alrededor de 100 millones de cajas, lo que representa unos \$ 700 millones, en valores

²⁰ El Universo, Exportadores, a la espera de negociaciones con la UE, 3 de sept/2011 pág. 5

monetarios. Después de una larga disputa legal con el tema bananero, Ecuador alcanzó una disminución del arancel al banano de 176 €/ton. A 148 €/ton. Y una desgravación gradual que alcanzaría 114 €/Ton, hasta el 2020. Centroamérica y Colombia, al firmar el TLC con la UE, alcanzaron una desgravación arancelaria a partir de 2012 de 131 €/Ton. Hasta alcanzar 75 €/Ton., en 2020; es decir, 39 €/Ton., menos a los que llegará Ecuador en ese año (ver gráfico 14).

Gráfico 14 Acuerdo bajo el cual comercia Ecuador con la UE
(Euros)



Fuente: (AEBE, 2014)

Elaborado por: Econ. Manuel López

Este tipo de negociación en que el Ecuador no podría tener acceso, si no firma el acuerdo, causaría grandes pérdidas, por lo que en el sector existe malestar, ya que la fruta ecuatoriana se está encareciendo y pierde competitividad frente a la fruta Colombiana (Ledesma, 2014)²¹.

En tanto que para Xavier Elizalde Román, Director Ejecutivo de Anecacao, el sector cacaotero representa el 40% de sus exportaciones equivalentes a US\$ 200 millones al mercado europeo²².

Pero donde existen ciertos inconvenientes, es en el tema de importaciones desde Ecuador, caso específico de lácteos que se dan en grandes volúmenes en Holanda.

²¹ El Universo, 'Trato especial' busca el país en acuerdo con la UE, 3 de sept/11 pág. 5

²² IBIDEM...;pág.5

Teófilo Carvajal, El presidente de la Federación de Ganaderos del Ecuador, manifestó que los lácteos, procedentes de Holanda son 10 veces mayor, a la producción nacional que es alrededor de 4'500.000 de litros diariamente.

El BCE, muestra cifras al 2013, en las que se importaron en leche maternizada, aproximadamente \$ 4'452.000 y 1'591.000 dólares de España y Holanda respectivamente.

Ecuador, tiene que negociar, de acuerdo a lo establecido por la Constitución de la República en su artículo 283, dando prioridad a los actores de la economía popular y solidaria. Tomando en consideración las asimetrías evidentes. Si se analiza la agroindustria del azúcar, debe existir un contingente libre de arancel de un máximo de toneladas y desgravación paulatina, ya que el sector azucarero es un gran impulsador de empleo. Respecto a los cárnicos, el envío al exterior no es significativo y su entrega se limita al mercado interno, la posición que tiene este producto en la negociación es sensible.

El 55% de lo que exporta Ecuador a Europa, son productos agrícolas y el 42% es pesca. Estas cifras muestran que el sector agrícola es uno de los más importantes de los productos que se exportan a la UE.

En cuanto a los productos sensibles el plazo de desgravación oscilaría entre 10 ó 20 años, de tal manera que esta industria tenga la oportunidad de ser más competitiva

3.1.1.2. Acceso a mercados de bienes no agrícolas

El acceso seguro a mercados de bienes industriales permite a los sectores exportadores hacer planes de inversión y producción en mejores condiciones. La Ronda Uruguay, consiguió la liberalización de los mercados poniendo menos restricción a las importaciones y al comercio en general, lo que apuntaló condiciones especiales de acceso a los

mercados. Esta práctica, buscó una mejor política para la promoción de las exportaciones y alentar la inversión, ya que se determinaron reglas diáfanas y transparentes para el comercio internacional, lo que en definitiva genera más seguridad empresarial.

Las exportaciones pesqueras y acuícolas se consideran fundamentales en estas negociaciones, pues lo que el país persigue es asegurar el mercado sin aranceles, con el ánimo de potenciar la nueva matriz productiva.

En este aspecto, el Ministerio de Comercio Exterior (EC) destaca la necesidad de proteger el acceso del atún al mercado europeo, pues en el año 2013 alcanzó \$ 1.247 millones del total de las exportaciones, representando el 19% de las exportaciones no petroleras a ese destino.

Según (Campusano, 2011)²³ mencionó:

El sector camaronero exporta anualmente \$ 450 millones a la UE, es decir el 53% de sus ventas es dirigido a ese mercado, por ese motivo brindó todo su apoyo al gobierno para que se realicen las rondas de negocios y la firma del acuerdo.

Además, explicó que actualmente Ecuador deja de pagar \$ 218 millones por preferencias arancelarias. Lo importante para el sector camaronero es asegurar la continuidad de las exportaciones hacia ese destino.

Las informaciones de prensa y declaraciones de los diferentes actores principalmente de las cámaras, es que en esta mesa están bien avanzadas las negociaciones y que existe alguna discrepancia en el sector automotriz por los cupos arancelarios que mantiene el gobierno y que sin duda alguna tendría que cambiar más adelante conforme el mercado así lo requiera. Sin embargo para José Román Director General de Nissan para Latinoamérica y el Caribe manifestó: “El acuerdo

²³ Presidente de la Cámara Nacional de Acuicultura

comercial entre Ecuador y la UE es una gran oportunidad para nuestra marca. Nos permitiría entrar con productos que no se comercializan actualmente en Ecuador” (Román, 2014)²⁴.

La idea se centra en que con los fabricantes existentes en el país y con toda su capacidad instalada presenten algunos proyectos, tal oportunidad a futuro puede ser para los vehículos eléctricos que tienen poca emisión y una gran demanda en países de la región.

Las propuestas que nuestro país hace a la UE, en el marco de esta negociación deben estar articuladas a que se concreten espacios para formar cadenas productivas de valor, acorde a lo que plantea el PNBV 2009-2013 y al cambio de la matriz productiva.

Es importante establecer limitantes a la negociación en áreas de los sectores priorizados: petroquímica, textiles, metalmecánica, y calzado. Si se permite cruzar estas líneas se vería menoscabado los lineamientos que se contemplan en el PNBV. En el acuerdo comercial firmado por Perú y Colombia, el 99,9% de productos de exportación están libres de arancel; y los productos que se importan de la UE el 65% están exentos de aranceles, 20% se liberará en 5 años y el 15% restante, oscilará entre 7 y 10 años.

Según Felipe Rivadeneira, presidente ejecutivo de FEDEXPOR, en una entrevista (Rivadeneira, 2011), señaló que: “El acuerdo comercial generará reglas claras y previsibles, que permitirán incrementar la inversión y las ventas que actualmente superan los \$ 2.000 millones”, además señaló que: “De lograrse el acuerdo se verán beneficiadas 4.000 pequeñas y medianas empresas ecuatorianas, que destinan el 31% de sus exportaciones hacia ese mercado”²⁵.

En resumen, los productos que sufrirían mayor afectación en caso de que no se hubiera firmado el acuerdo comercial con la UE serían:

²⁴ Director General de Nissan para Latino-américa y el Caribe.

²⁵ (Rivadeneira, 2011)

banano, camarón, atún, rosas, palmito y café, tal como se evidencia en la Tabla10.

Tabla 10 Productos con Mayor Afectación sin Acuerdo Comercial

PRODUCTOS	EXPORT. A UE (TM. \$ FOB/2012)	ARANCEL		DESTINOS DE EXPORTACIONES UE
		CON ACUERDO	SIN ACUERDO	
Banano	640	75 €/Ton	114 €/Ton	1er Lugar
Camarón	616	0%	12%	1er Lugar
Atún	570	0%	24%	1er Lugar
Café(extractos y esencias)	136	0%	9%	1er Lugar
Palmito	32	0%	10%	2do lugar
Rosas	105	0%	12%	3er lugar
Aceite palma	37	0%	3.8%	3er lugar
Concentrado maracuyá	27	0%	10.50%	1er Lugar

Fuente: BCE, Tomado de enlace sabatino presidencial N° 377

Elaborado por: Econ. Manuel López

Por lo que se observa en el cuadro, el banano parece ser el más afectado en caso de no firmarse un acuerdo con la UE. Colombia que tiene ya firmado un acuerdo tendrá precios más competitivos, relegando a la fruta ecuatoriana en el mercado europeo. En esa misma línea los otros productos mencionados en el cuadro tendrán un tratamiento diferente al de otros países, principalmente con nuestros principales competidores.

Asimismo, la producción del brócoli, fue fomentada por que nació la demanda por la CEE, para lo cual el representante del sector que cultivan estos vegetales mencionó: "...que sus ventas significan el 52 % de las exportaciones a la UE..." (Perez, 2011)²⁶.

²⁶ Representante del Sector del brócoli

Por otra parte, según un estudio de la CEPAL, y citado por el Presidente de la Republica R. Correa, se había previsto una disminución del 0,20% del PIB si no se firmaba el acuerdo con la UE, pero una vez concretado el mismo, sus efectos positivos serían con un incremento del 0,10% del PIB.

3.1.2. Normas de origen

La mesa de Normas de Origen son normas que los gobiernos imponen con el fin de establecer el lugar donde se produjo un determinado bien. En acuerdos internacionales, esta norma de referencia es fundamental para garantizar que las preferencias arancelarias se concedan efectivamente, exclusivamente a los bienes de los países de origen que son beneficiarios y no a otras naciones.

Es decir, se indican que las diferentes partes deben ante todo evitar el uso de indicaciones que induzcan al error del consumidor sobre el lugar de los artículos producidos, esta norma, además, determina cómo evitar cualquier uso que constituya una acción de competencia desleal. En la negociación que se realiza con la UE, se determina un mejor nivel de protección para los vinos y licores. Norma que se estableció en el GAT 94.

Al respecto, se han tratado y se han acordado ampliaciones y precisiones en relación al nombre de origen del Champagne y Pilsener; la primera originaria de Francia y la segunda cuyo origen, es Republica Checa.

Propiedad Intelectual protege estas denominaciones, de modo que únicamente los productos originarios de estos lugares pueden llevar estos nombres. Con estos antecedentes estos nombres citados se eliminan de las marcas ecuatorianas, es importante señalar que la UE no tiene protecciones para las artesanías por lo que este punto se ve con flexibilidad para el IEPI.

3.1.3. Medidas sanitarias y fitosanitarias

Con el acuerdo comercial se pone en consideración la creación de un sub-comité de medidas sanitarias y fitosanitarias, buscando el equilibrio entre control y preservación del patrimonio vegetal y animal, y la no afectación al comercio; le da la oportunidad, además de establecer un comité técnico que sea eficaz en la solución de problemas y la aceptación de un mayor número de productos en el mercado europeo. Las normas de sanidad agropecuaria ictiosanitarias y de inocuidad alimentaria planteadas por la UE con altísimos estándares técnicos se convierten en barreras excesivas de comercio.

3.1.4. Normas técnicas

Las normas técnicas tienen como objetivo diseñar mecanismos adecuados de cooperación que permitan obtener el mayor beneficio del proceso de liberación, restringiendo lo que se tiene que limitar. Sobre este punto, Ecuador, con las normas implementadas en enero de 2014, que llegaron, según autoridades a 3.500 normas, se espera que no sea un obstáculo para el acuerdo comercial.

Las normas técnicas aplicadas por Ecuador, según resolución N° 450 del COMEX, se circunscribieron a 293 subpartidas arancelarias entre envases, rompecabezas, champús, cables eléctricos, lácteos, cosméticos, textiles, electrodomésticos, cárnicos, biberones, bicicletas, ollas, etc.

3.1.5. Propiedad intelectual

En la mesa de negociación de la Propiedad Intelectual (PI), es un gran reto soberano, Ecuador es un país consumidor, no es generador de ideas. Se está trabajando para tener una economía de conocimiento, que

influye en la nueva matriz productiva y en ser generadores de PI; los países desarrollados que si la generan, cuentan con mayor cantidad de normas para su protección, ya no comercializan productos, su problema no es arancelario, su problema es en PI.

En 1995, en la denominada Ronda Uruguay las reglas del GATT a la protección de los derechos de Propiedad Intelectual (en adelante PI), permiten a las empresas tecnológicamente avanzadas, disponer de instrumentos internacionales para defenderse de las prácticas de apropiación indebida de sus innovaciones tecnológicas, tanto hardware como software, con el ánimo de buscar una mayor liberalización al comercio se extendió y fortaleció con su aplicación.

El pacto en relación a los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual (ADPIC) relacionados con el comercio, forma con el GATT de 1994 y el ACGS, el trípode en que descansa el ordenamiento jurídico de la OMC. Los objetos de propiedad intelectual son las creaciones de la mente humana, del intelecto humano.

Se da el nombre de propiedad intelectual a los derechos de los creadores de obras innovadoras o artísticas. Entre ellos figuran el derecho de autor (que protege los derechos de autores de libros y de otras creaciones artísticas), Las Patentes (que protegen los derechos de los inventores) y los dibujos y modelos industriales (que protegen los derechos sobre diseños ornamentales). También abarcan las marcas de fábrica o de comercio y otros signos que los comerciantes usan para diferenciar sus productos de los de otros y granjearse así la fidelidad y la buena voluntad de los consumidores para con sus marcas o nombres comerciales.

Se puede considerar que los temas más delicados son la protección de datos de prueba, los conocimientos tradicionales, variedades de vegetales, biodiversidad y recursos genéticos, derechos de autor, indicaciones geográficas.

En referencia a estas dimensiones, en el numeral 1 del artículo 402 de la Constitución de Montecristi que se aprobó en el año 2008 prescribe que: “se prohíbe el otorgamiento de derechos, incluyendo aquellos de propiedad intelectual, en productos obtenidos en base al conocimiento colectivo o en asociación a la biodiversidad nacional”. (Constitución del Ecuador, 2008)

Las aspiraciones de Ecuador en esta materia son:

- **Datos de prueba.-** La protección de datos de prueba está concebida para la protección de información “no divulgada”. Se otorga a empresas farmacéuticas de 5 años y a agroquímicas 10 años como compensación por la inversión realizada al producir una droga o sustancia química. El gobierno ecuatoriano plantea sustituir la protección de datos de prueba por una compensación económica que elimine el privilegio de esta protección.

Sección 6 – PROTECCIÓN DE DATOS DE DETERMINADAS

Productos Regulados

ARTÍCULO 231

1. Cada parte protegerá de prueba u otros datos no divulgados, con relación a la seguridad y eficacia en los productos farmacéuticos y química agrícola, en concordancia con el Art. 39 del acuerdo sobre los ADPIC y aspectos legales internos.
2. De acuerdo con el apartado 1, y sin perjuicio del apartado 4, cuando una parte requiere, como condición para aprobar la comercialización de productos farmacéuticos o de productos químicos agrícolas que incorporen nuevas entidades químicas, la presentación de pruebas u otros datos no divulgados con relación a la seguridad y la eficacia, se concederá un periodo de exclusividad de 5 años a partir de la fecha de aprobación de la comercialización en el territorio de

dicha parte para los productos farmacéuticos, y 10 años para productos químicos agrícolas, periodo durante el cual una tercera parte no podrá comercializar ningún producto a base de estos datos, a menos de que él o ella presenten la prueba con el consentimiento del titular de la información protegida o su propia prueba de datos.

En el Ecuador esta disposición será aplicable cinco años después de la vigencia del acuerdo con la UE.

La preocupación de las autoridades radicaba en la exclusividad en que los datos de prueba compliquen la producción de genéricos de la estatal ENFARMA y en general de la industria farmacéutica nacional. Además, consideraron que “**...los precios relativos de los productos, lo que exige un cambio de reglas de juego para no destruir las empresas locales...**”, entre ellos costos para el sector agrícola por el uso de agroquímicos. (Gallegos, 2014).

Andrés Icaza, titular del Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual IEPI lamentó que “**...Los investigadores se llevan la planta, la analizan, extraen su principio activo, la patentan y nos venden su medicamento...**” (Ycaza, 2014).

- **Derechos de autor.-** Los acuerdos firmados con Colombia y Perú establecen una protección de 70 años de usufructo de derecho de autor. Ecuador pide 50 años porque considera que una protección excesiva provocará que el “**acceso a la cultura, al conocimiento, al patrimonio simbólico contemporáneo seguirá siendo una utopía para nuestros pueblos**”. (Ramírez R. , 2014)
- **Desagregación tecnológica.-** Se busca un acuerdo que no impida que, al comprar un producto de una transnacional, el país

pueda aprender cual es la tecnología que se está importando con el fin de desarrollar ese producto localmente.

- **Conocimiento tradicional.-** La observación de Ecuador es que el conocimiento tradicional no puede ser un medio de obtención de lucro o comercialización.
- **Variedad de vegetales.-** Para Ecuador la protección de obtención de vegetales, le permite un tratamiento equilibrado en la protección de nuevas variedad vegetales que coinciden con el desarrollo del sector agrícola, según Lo determina el Acuerdo firmado por la UE, en la sección 7 Art. 232 del Convenio Internacional para la protección de las Obtenciones Vegetales “Convenio de la UPOV de 1978).

Con lo reseñado se puede deducir que el tema de propiedad intelectual tiene que estar plenamente incorporado a la estrategia de acumulación de capacidades para el desarrollo

En relación a PI, el actual régimen lo considera un campo sensible y se enmarca dentro de la política del gobierno de proteger ciertos sectores, especialmente el de conocimiento, tal como lo explica el principal del SENESCYT René Ramírez que señaló: “**...que la PI es merecidamente uno de los puntos neurálgicos del proyecto de sociedad del conocimiento por el que está apostando el Ecuador y que resulta vital para el cambio de la matriz productiva promovido por el Presidente Rafael Correa**”. (Ramírez R. , 2014)

Sin duda, invertir en talento humano y en la infraestructura necesaria para administrar de forma eficaz la Propiedad Intelectual tiene un elevado costo que está fuera del alcance de muchos países en desarrollo y de las pequeñas empresas.

El titular del SENESCYT, Ramírez R., sostiene que:

Los beneficios arancelarios que se pretenden lograr para el acceso de productos ecuatorianos a la UE, importante mercado para nuestras exportaciones no tradicionales, deben analizarse de los impactos en compras públicas, importaciones, propiedad intelectual, además uno de los temas que más relevante es el de la exclusividad en datos de prueba. (Ramírez R. , 2014)²⁷

Según lo señalado por Juan Salazar dijo:

La UE pide protección exclusiva sobre los datos de prueba, que según estudios realizados, los mismos tiene un valor de entre \$ 500 y \$ 800 millones, según un artículo publicado por revista gestión, la solicitud de los europeos se refiere cinco años en medicamentos y diez años para agroquímicos, específicamente el objetivo es reconocer el costo que conlleva la investigación” (Salazar, 2014).²⁸

Sobre este aspecto, el gobierno no está dispuesto a cruzar líneas rojas, el gobierno le apuesta a la libre comercialización de los productos farmacéuticos genéricos, tanto para empresas nacionales como extranjeras, en aras de lograr una mayor cobertura de acceso de genéricos a los más pobres de este país.

Otro de los puntos en los cuales el gobierno no está dispuesto a cruzar líneas rojas es el caso de las patentes²⁹. Muchos de los países desarrollados, en este aspecto, buscan aumentar los períodos de protección, tanto en medicinas como en agroquímicos, lo traería como consecuencia la falta de acceso de la población así como el

²⁷ El Telégrafo, Revista másQmenos, 20/Enero/2014,Pág.9.

²⁸ Revista Gestión, Nº 238 abril/mayo/2014, pág.20.

²⁹ Son certificados de propiedad intelectual de un invento que autorizan la explotación comercial exclusiva por un tiempo determinado.

encarecimiento de los productos, afectando significativamente la salud de un grupo de la población.

Cabe mencionar que el tema de Propiedad Intelectual presenta complicaciones, dado que las autoridades gubernamentales, especialmente desde el SENESCYT, sostienen que el conocimiento debe ser de libre utilización, y que podría quedar excluido del acuerdo. A tal efecto René Ramírez principal del SENESCYT sostiene que actualmente, el Sistema de Propiedad Intelectual no admite una adecuada gestión del conocimiento y está desarticulado de la ciencia, tecnología, innovación y saberes ancestrales.

El objetivo clave del gobierno, es garantizar libremente la investigación científica tecnológica responsable en la que el talento humano es el principal factor de una economía sustentada en el conocimiento y la innovación. Ante esta eventualidad, el SENESCYT, ha puesto en consideración del Presidente de la República, para su debido tratamiento, un nuevo código, denominado Código Orgánico de la Economía Social del Conocimiento y de la innovación Coesc+i.

Fuentes gubernamentales, sostienen que el conocimiento: "...es un bien de interés público para la sociedad; por lo tanto, su acceso es libre, sin más restricciones que las establecidas en la Constitución y la Ley". Los principales del SENESCYT, tentativamente presentaría este cuerpo legal a la Asamblea Nacional en el primer trimestre del 2014, pero por lo visto hasta la fecha (Octubre/2014), este código sigue siendo analizado y será socializado en la Comisión de Desarrollo Económico de la Asamblea.

El Código Orgánico de la Economía Social y del Conocimiento, es una normativa legal que conceptualiza al conocimiento como un bien público, libre, abierto a todos sin restricciones y que se tiene que diseñar con la participación de la sociedad, de manera sostenible. La LPI maximiza el tiempo de protección a favor de las empresas transnacionales y da prebendas de exclusividad adicionales a las comprometidas en el

instrumento internacional conocido como Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC); y, que son lesivas a los intereses ecuatorianos.

El monopolio, la imposibilidad de fabricar genéricos y el efecto directo en los costos han sido algunas de las preocupaciones que Ecuador las ha venido contemplando.

3.1.6. Compras públicas

Según la (Constitución del Ecuador, 2008) aprobada en Montecristi, en su artículo 288, propone utilizar la política fiscal como herramienta de desarrollo endógeno, estableciendo que:

“Las compras públicas cumplirán con criterios de eficiencia, transparencia, calidad, responsabilidad ambiental y social. Se priorizarán los productos y servicios nacionales, en particular los provenientes de la economía popular y solidaria, y de las micro, pequeñas y medianas unidades productivas”³⁰.

Las compras públicas se consideran un sector de gobierno electrónico, consiste en el uso de las tecnologías de la información, que ha prosperado ampliamente, a pesar de que el sistema de compras públicas aún está lejos de alcanzar todo potencial como una política económica capaz de producir justicia social, y económica.

El gobierno presidido por el Economista Rafael Correa puso a disposición de la Asamblea Nacional, para su aprobación una nueva ley de contratación pública, denominada Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública LOSNCP, la cual fue aprobada, por la Asamblea y expedida en el Registro Oficial No 395 de 4 de agosto de 2008, constituyéndose en la base del Sistema Nacional de Contratación Pública. El objetivo es transparentar las contrataciones, propender al ahorro

³⁰ Constitución del Ecuador, 2008 aprobada en Montecristi Art. 288.

público, modernizar los procedimientos de selección y dinamizar la economía nacional. Logrando que, personas naturales o jurídicas puedan interactuar on línea, para ser proveedores de bienes y/o servicios con el Estado.

Según datos el informe anual del (INCOP, 2012), actualmente se manejan alrededor de 150.000 procesos, de los cuales los microempresarios acceden a un porcentaje aproximado del 70% cumpliendo lo que ordena la Constitución. Este instrumento, ha logrado que los bienes y servicios contratados por el Estado, a partir del 2008 con un nuevo sistema de contratación de compras públicas, se realicen de una manera más transparente. Es así que en los años 2012 y 2013 las compras públicas tuvieron un incremento del 32,8% y 38,3% respectivamente, como consecuencia del crecimiento del 4% promedio del PIB en esos años.

En esta mesa, los negociadores tendrían que tomar en consideración lo que se señalan los artículos siguientes de la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública (LOSNCP), que establece:

Artículo 4:

- **Trato justo.-** Que indica que todo proveedor de obras, bienes y servicios debe tener acceso a contratar con el Estado en condiciones semejantes a las de los demás, eliminando la preferencia por determinada empresa o persona.
- **Participación Nacional.-** De acuerdo con el artículo 25 de la LOSNCP, los pliegos deben contener criterios de valoración que incentiven y promuevan **la participación local y nacional**, mediante un margen de preferencia para los proveedores de obras, bienes y servicios, incluidos la consultoría, de origen

local y nacional, de acuerdo a los parámetros determinados por el Ministerio de Industrias y Competitividad.

Artículo 52:

“...En el Sistema Nacional de Contratación Pública se privilegiarán a las micro, pequeñas y medianas empresas...”.

Tomando en consideración estos aspectos legales, adicionalmente el régimen no está dispuesto a cruzar líneas rojas, es decir en compras públicas se determinarán los umbrales los que estarán determinados de la siguiente manera:

Procedimiento Dinámico.

- Catálogo electrónico.
- Subasta inversa.

Procedimiento a Monto por presupuesto referencial.

- Menor cuantía.
- Ínfima cuantía.
- Licitación.
- Cotización.

Las dos primeras tienen que ver con los procedimientos dinámicos, las empresas europeas estarán exentas de participar. En lo que se refiere a monto por presupuesto referencial; solamente podría participar, en licitación y cotización, para lo cual debería existir una norma.

3.1.7. Servicios y establecimientos de servicios

Se busca eliminar las trabas al comercio de servicios que puedan tener los países en sus respectivas leyes. Permitirá el desarrollo de reglas

de juego transparentes. Sin embargo, los países pueden reservarse algunas restricciones que deseen mantener sobre sectores estratégicos, como la defensa nacional.

Este segmento amplía las reglas de apertura, y liberalización de tal manera que permitan desarrollar a los sectores productivos, mejorando su nivel de competitividad y el acceso a servicios.

Los servicios cubren una gama heterogénea de productos y actividades que son difíciles de encasillarlas de una manera simple. Además, estos servicios difieren de los bienes en una serie de formas, más aún en la inmediatez de la relación entre el proveedor y el consumidor. Este requisito de proximidad implica que muchas transacciones de servicios involucren el factor de movilidad, por lo tanto, una característica de los servicios es que se proporcionan a través de distintos sistemas de comercialización.

3.1.8. Solución de controversias

El acuerdo ofrece un mecanismo que permitirá solucionar las controversias que puedan surgir en relación con la interpretación y aplicación del mismo, en forma efectiva, justa y predecible.

El procedimiento acordado incluye una fase de consultas, en la cual las partes realizarán sus mejores esfuerzos por encontrar una solución mutuamente satisfactoria a la controversia. De no obtenerse tal acuerdo, el procedimiento contempla una fase ante un grupo especial, a quien se le otorga la responsabilidad de decidir si en la conducta de una parte, existe o no una incompatibilidad con las obligaciones contenidas en el acuerdo. La decisión del grupo especial es de cumplimiento obligatorio para las partes. El incumplimiento de dicha decisión brinda a la parte afectada, la posibilidad de aplicar remedios temporales, tales como la compensación y la suspensión.

Con este tipo de obligaciones el Ecuador tendrá con la UE la posibilidad de prevenir en la adopción de medidas en ese país que pudieran afectar su comercio. Por ejemplo, si hubiera tenido el Ecuador a su disposición estos procedimientos, es probable que el caso del banano ecuatoriano –litigio de algunos años- no hubiera prosperado.

Asimismo, en el acuerdo multipartes el **Artículo 304** dice:

Lista de Árbitros

1. El Comité de Comercio establecerá en su primera reunión una lista de 25 a 30 individuos dispuestos y sean capaz de actuar como árbitros. Las partes propondrán 5 personas para desempeñar la función de árbitros. También podrán seleccionar en mutuo acuerdo 10 individuos que no sean nacionales de las partes, y que actuará como presidente del arbitraje panel.
2. El Comité de Comercio velará para que la lista en el párrafo 1 siempre esté completa. Inclusive si no está completa, puede ser utilizada de acuerdo con el artículo 303.
3. Los árbitros tendrán conocimientos especializados o experiencia en derecho, comercio internacional, o en la solución de diferencias en el marco internacional de acuerdos comerciales. Serán independientes, imparciales, no deben tener ninguna relación directa o indirecta con ninguna de las partes, tampoco recibirán instrucciones de las partes o de cualquier organización. Los árbitros cumplirán con el código de conducta establecido en conformidad con el presente título “Código de conducta”.
4. El Comité de Comercio, además, establecerá listas adicionales de 12 a 15 personas con experiencia sectorial en temas específicos en el presente acuerdo; para lo cual, cada parte nombrará a 3 individuos como árbitros. Las partes, en común acuerdo

seleccionarán a 3 candidatos para presidir el panel de arbitraje, que no estarán conformados por los nacionales de cualquiera de las partes. Cada parte en la controversia podrá optar por una lista sectorial, designando a su árbitro entre los propuestos por las partes.

CAPÍTULO IV

4. PERSPECTIVAS DEL ACUERDO COMERCIAL Y PROPUESTAS DE FORTALECIMIENTO A LOS SECTORES BENEFICIADOS DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA

4.1. Impulso y fortalecimiento de las MIPYMES

El Gobierno, a partir del 2008 con la nueva Constitución, el Código Orgánico de la Producción, Convenio e Inversiones (COPCI); y con la Ley de la Economía Popular y Solidaria en el año 2010, ejecuta una serie de acciones encaminadas a asegurar que el pleno empleo y un incremento de productividad acorde a los lineamientos del comercio internacional que exigen mayor productividad en la biodiversidad.

Las MIPYMES absorben cerca del 70% de la mano de obra a nivel nacional, y aportan con aproximadamente el 25% al PIB no petrolero. Del cual, el 6% de su producción corresponde a la oferta exportable. Pero es importante reconocer, para efectos de análisis, que las MIPYMES en el Ecuador, tienen una marcada diferencia de las MIPYMES europeas tal como se evidencia en la tabla 11.

**Tabla 11 Comparativo de MIPYMES
Unión Europea vs. Ecuatorianas**

PAÍSES	UNIDADES PRODUCTIVAS		
	MICRO EMPRESA DE 1 A 9 EMPLEADOS	PEQUEÑA EMPRESA DE 10 A 49 EMPLEADOS	MEDIANA EMPRESA DE 50 A 199 EMPLEADOS
UNIÓN EUROPEA	V./BRUTO EN VENTAS	V./BRUTO EN VENTAS	V./BRUTO EN VENTAS
	\$ 2.471.494,00	\$ 12.357.470,00	\$ 61.787.350,00
ECUADOR	\$ 100.000,00	\$ 100.001 a \$ 1'000.000	\$ 1'000.001 a \$ 5'000.000

Fuente: Código de la Producción e inversiones del Ecuador y Comisión Europea

Elaborado por: Econ. Manuel López

Por consiguiente, en la tabla anterior, podemos apreciar que el valor bruto en ventas de un micro y mediana empresa ecuatorianas con relación al mismo sector de las europeas, representa apenas un 4% y 8% respectivamente. Por lo tanto, esto preocupa que en un proceso de contratación pública europea, la empresa de Ecuador no sería capaz de ejecutar obras o brindar el cumplimiento en los requerimientos que son necesarios, en cuyo caso las empresas europeas brinden la ayuda necesaria para el cumplimiento del pliego de certificaciones y las circunstancias requeridas.

Por lo expuesto, y en el marco de este acuerdo comercial con la UE, las MIPYMES en el Ecuador deben fomentar la competitividad a fin de que puedan obtener excelentes resultados en la oferta exportable, así como lo establece en el numeral 2 literal A, B, C y D del Art. 324 Objetivos:

- A) Mejorar y crear nuevas oportunidades comerciales, de inversión, de fomento a la competitividad y la innovación tecnológica, modernización de la producción, transferencia de tecnologías, facilitación del comercio.
- B) Promover el desarrollo de la Mipymes, utilizando el comercio para reducir la pobreza.
- C) La promoción del comercio justo y equitativo, facilitando el acceso a los beneficios del acuerdo hacia los sectores de la producción más débil.
- D) Fortalecer las capacidades comerciales e institucionales del presente acuerdo.

Por tales motivos, se deben considerar los siguientes aspectos para enfrentar un acuerdo comercial, no solo con la UE sino con otros bloques comerciales o regiones:

4.1.1. Acceso a crédito

Las empresas originadas como efecto del emprendimiento de las personas, luego de la materialización de las mismas, necesitan de un financiamiento para poder promover la idea del negocio que gira en torno al producto o servicio, el emprendedor inicia con fondos insuficientes, siendo necesario lograr dinamizar y extender los créditos, para que de esta manera los sectores puedan alcanzar la satisfacción de sus necesidades microempresariales.

Es importante resaltar que este gobierno de la revolución ciudadana, en su agenda hasta el 2017, se encuentra empeñado en la creación de nuevos mecanismos de consolidación y ampliación de acciones positivas, para impulsar el desarrollo, por un lado crea programas emprendedores para mujeres que reciben el Bono de Desarrollo Humano y deseen implementar un negocio; y, por otra apoyar las labores que desarrollan las MIPYMES, representadas a través de la Economía Popular y solidaria (EPS).

Las Mipymes, han logrado ser parte importante de la economía, no obstante la falta de capacitación de su talento humano hacen que tengan muy poco desempeño; y, por ende baja especialización en sus procesos productivos.

Por otra parte, existe una marcada participación de las Mipymes en las compras públicas, que desde el año 2012 parten de un 6% y se pronostica que para la terminación del mandato en el año 2017 lleguen con un 30%.

Entre los principales productos que ofrecen son la confección de uniformes, elaboración de juguetes, tratamiento del cuero, calzado, mantenimiento de automotores, servicios externalizados de alimentación, seguridad, limpieza, artesanías de madera, entre otros.

Sin embargo, las micro y pequeñas empresas contribuyen en actividades generadas por el conocimiento, como son los servicios profesionales, en abogacía, auditoría, arquitectura, marketing y publicidad; y, veterinaria. En muchos de estos segmentos su participación relativa ha crecido; otros sectores de mucha actividad para estas empresas son el de turismo y de las tecnologías de información y comunicación (TIC), con exclusividad para desarrollar software, según la Asociación Ecuatoriana de Software (Aesoft) el 95% de empresas son Mipymes y generan 8.000 empleos.

No obstante, es muy importante buscar estrategias a nivel nacional para que puedan pasar los siguientes obstáculos:

- Carencia de información referente a entrega de microcrédito.
- Problemas en la consecución de asistencia técnica.
- Grupos de artesanos y microempresarios dispersos.
- Limitaciones técnicas de las organizaciones.
- Carencia de vinculación al sistema financiero de empresas nacientes para su capitalización en la EPS.
- Inconvenientes en determinar el mercado objetivo y mercado meta.
- Aumento de trámites en la creación de una Mipymes.

A pesar de ello, según estudios de la CEPAL, el 43,5% de las Mipymes ecuatorianas presentan como principales problemas de acceso al financiamiento, y que se dinamicen los procesos operacionales de la banca con la micro y pequeñas empresas. La solución es que la banca adapte los procesos para mejorar la concesión de líneas de crédito específicas para financiar estas actividades microempresariales.

El Código Orgánico de la Producción es una herramienta fundamental que el gobierno tiene para fortalecer el sector financiero,

según lo invocado en el Art. 63 “...Existirá un régimen especial de garantía de financiamiento de las MIPYMES, asimismo se creará un fondo nacional de garantías autoliquidables y cuya cobertura del crédito garantizado será de uno a uno, el mismo estará regulado por la Superintendencia de Bancos y Seguros...” Art. 64 y Art. 63.

Art. 66.- “...La autoridad del mercado de valores será la encargada de desarrollar la normativa que regulará el financiamiento de las MIPYMES...”

Los bancos estatales han ampliado paulatinamente los créditos, en un primer momento con el programa 555³¹ que entrega el Banco Nacional de Fomento (BNF), y luego a través de la Corporación Financiera Nacional (CFN), según datos del INEC³² los pobres siguen recibiendo menos crédito que los ricos.

Es importante dinamizar un programa de microcrédito productivo orientado al micro emprendedor formal o informal, que de hecho va a promover la economía popular y solidaria, y logren su inserción en la economía, no solo las europeas sino a nivel mundial.

Es fundamental, dinamizar lo que reza en el Art. 63 y 66 del Código Orgánico de la Producción para que se pongan de acuerdo tanto la Superintendencia de Bancos y el Mercado de valores en la entrega de financiamiento, mediante la creación de un fondo nacional de garantías autoliquidables para la MIPYMES a resultados esperados, una vez obtenido el financiamiento con recursos traspasados por un Banco del sistema financiero público. Para mitigar los efectos de una crisis y fomentar el crédito y por ende la producción.

Es importante, que además del acceso al crédito a las MIPYMES se realicen una agresiva información para otorgarles capacitaciones,

³¹ Crédito por \$5000, a una tasa del 5%, a 5 años plazo

³² INEC, tomado de la revista del ministerio de la Política económica, pag.11

asistencia técnica, y modernización de equipos son uno de los componentes para que aumenten el nivel de exportaciones.

4.1.2. Educación y capacitación

La educación representa un factor de trascendental importancia para el desarrollo de las regiones, ayuda a formar ciudadanos con mejores condiciones y oportunidades para participar plenamente de la sociedad que queremos.

Después de muchos años de postergación a la educación nacional, este gobierno destina del PGE el 2.9% respecto a \$ 2.800 millones que representan el pago de la educación pública, lo cual hace posible colegir que la educación en el último lustro ha desarrollado en gran parte, considerando su infraestructura y número de docentes. Pero aún falta mucho por hacer, para ver los resultados esperados. Es por esta razón que en el presente acuerdo comercial con la UE se presentan buenas oportunidades para el desarrollo académico, tal es el caso que en una entrevista al embajador Británico en Ecuador Patrick Mullee dijo: **“Buscamos un intercambio de personal docente con las universidades británicas”** (Mullee, 2014).

Asimismo, el intercambio de estudiantes o de docentes trae consigo mejores experiencias con otras culturas y que incide en nuevas exploraciones en el campo de la investigación.

Los individuos al incrementar su nivel educativo, comenzarán a ser testigos de un desarrollo en las destrezas, capacidades y conocimientos, los cuales pueden relacionarse y expresarse para trabajar y obtener experiencia, dando origen a nuevas ideas, que desplieguen sus energías con la población del país, con el fin de consolidar y estabilizar el orden y la convivencia entre poblaciones, hace posible apreciar la importancia que representa el desarrollo educativo para un estado, con su fuerza de

trabajo idónea y la decisión a un mejor futuro con excelencia y una mayor formación del talento humano que es la base del desarrollo social.

Se debe considerar la educación, como una oportunidad en la cual se invierte para poder satisfacer necesidades y para defender los derechos que los seres humanos poseen, es como una herramienta poderosa para generar riqueza, razón por la cual el gobierno invierte en ella con equidad y eficiencia como es el caso de la educación tanto privada como pública.

En nuestro país, se observa una evidente necesidad por avanzar con mayor fuerza hacia una educación que sea más equitativa, garantizando plena participación de los alumnos en la sociedad del siglo XXI, se requiere principalmente de un convencimiento y ambición como país que apunte a una mirada integral de la educación que potencia estas habilidades claves, no solo para la vida laboral sino para el ejercicio pleno de la ciudadanía. De igual forma es necesario, que la ciudadanía haga conciencia y potencialice las tecnologías de información y comunicación.

Esto no implica que deban desarrollarse paralelamente, o aparte como un currículum alternativo a las asignaturas como lenguaje, matemáticas, sino que justamente combine asignaturas con estas habilidades de forma transversal.

Para lograr esto, es clave también que docentes sean una buena guía en la investigación, y por ende dando menos respuestas y proponiendo a sus educandos más interrogantes como una nueva metodología del conocimiento, desarrollando proyectos (que ponen al alumno en el centro de la construcción del conocimiento) o estimulando la creatividad.

Con lo expuesto se puede inferir, que pre estableciendo estos componentes, una sociedad educada estará mejor preparada para ser parte de un eje empresarial-científico-universitario, del que dependerá en gran medida nuestro futuro.

Es fundamental que los poderes públicos continúen su esfuerzo para mejorar el sistema educativo y científico. Aumentar el gasto público en estos sectores es un acto presupuestario de asignación de recursos. Es fundamental conseguir que las Mipymes se incorporen sistemáticamente a un proceso de incremento de conocimientos científicos y tecnológicos para impulsar sus principales estrategias.

El progreso de los conocimientos en las tecnologías de la información y comunicación; y, en otras ciencias, constituyen para el ser humano una herramienta cada vez más importante, es parte misma del desarrollo del marketing empresarial.

4.1.3. I+D e innovación

La política de innovación se deduce como todas las medidas y acciones públicas con enfoque en el refuerzo de la capacidad de innovación de las empresas³³. Esta política la establecen los agentes tanto públicos como privados de tal manera que se de origen a una innovación, obteniendo efectos multiplicadores partiendo de esfuerzos sincronizados.

“Se debe crear una normativa que ayude a promover la interacción entre empresas y centros de investigación facilitando la utilización de laboratorios y servicios tecnológicos de las empresas, reglamentar la creación de empresas de base tecnológica por investigadores de instituciones públicas, así como también establecer subvenciones económicas para proyectos innovadores en las empresas”. (Porter Michael, 1987)

En lo que concierne a la creación de fondos sectoriales, es importante considerar una gestión tripartita del el gobierno y la industria y la comunidad académica, en las siguientes áreas: confecciones,

³³ Eugeni Ferré, Evolución Reciente de la Política Científica y de Innovación, 2003.

agricultura, salud, transporte, calzado, recursos hídricos, infraestructura, informática y telecomunicaciones.

Se utilizarán el modelo de gestión integrada de los fondos sectoriales, teniendo como objetivo el impulsar acciones transversales las cuales consisten en proyectos estratégicos para fomentar incubadoras de proyectos, parques tecnológicos, evaluaciones industriales y para financiar otras iniciativas que mantengan el desarrollo en la industria. Las microempresas se verán beneficiadas en mayor cantidad por estas iniciativas, propendiendo a su competitividad para incrementar en su gestión la productividad y eficiencia.

4.1.4. Los encadenamientos productivos

Tomando en cuenta lo publicado por: (Porter Michael, 1987), desarrolló la noción de clústers o cadenas productivas, comprendidas como unidades de producción altamente especializadas, situadas en una determinada región geográfica, que hace posible ofrecer productos de extenso valor agregado, con el objetivo de generar ventajas competitivas.

Un sistema productivo moderno y avanzado no está formado por un conjunto de empresas aisladas o independientes. Al contrario, una gran parte de la eficiencia y eficacia de las empresas se derivan de su proactividad con el tejido industrial y prestador de servicios que las rodea.

Como ocurre en toda economía desarrollada, la actividad empresarial se ve constituida en clústers, debido a que las empresas optan por situarse en un ámbito que facilita su competitividad. El reconocimiento de las metodologías y clústers para su potenciación y análisis son, actualmente conocidas enormemente y practicadas. Los encadenamientos productivos hacen posible aprovechar la interacción, especialmente intensa y fluida en el ámbito de un clúster, entre el tejido industrial y la oferta de servicios.

Se asocian también a las inversiones, en la generación de empleo. Sin embargo, un valor complementario es más revelador, en lo que no es tangible y que a lo largo del tiempo tiene mayor impacto. En si las inversiones traen consigo un clúster relacionado con la actividad empresarial (talento humano calificado, servicios, proveedores), por lo que las empresas van creando un conjunto de acciones externas o tercerizadas que se generalizan a todo clúster. Cabe señalar, que el suministro de energía, la construcción de carreteras nuevas, infraestructura física de las zonas aeroportuarias, son muy importantes para que la competitividad esté reflejada en el producto, el precio y la calidad se puedan desarrollar ampliamente, además de otras y variadas acciones que intervienen en el proceso de internacionalización.

4.2.El incremento de las exportaciones

El acuerdo comercial, ya firmado por Ecuador con la UE en el mes de julio de 2014, garantiza y profundiza las condiciones de acceso, tanto para los productos ecuatorianos al mercado europeo y viceversa, así como para los futuros bienes que se incorporen a las exportaciones.

Garantizar condiciones de acceso a los mercados es la mejor y más eficiente política para la promoción de exportaciones y estímulo a la inversión, puesto que establece reglas claras y transparentes para el intercambio en el largo plazo, lo que a su vez transfiere certidumbre al sector productivo. A partir de este acuerdo, es importante estimular la productividad mediante la posibilidad de contar con mercados ampliados que permitan el desarrollo de economías de escala³⁴ que incentiven una

³⁴ Hacen referencia a la utilización de los gastos de naturaleza fija en un mayor volumen de producción dentro de un horizonte temporal determinado, provocando una efectiva reducción de los costes unitarios correspondientes. Así, cuando la evolución de la tecnología y la organización de los procesos productivos comienzan a permitir pasar de unos volúmenes de producción por instalación muy reducidos a producciones masivas en serie, paralelamente también empiezan a conseguirse reducciones drásticas en los costes unitarios, nunca anteriormente alcanzados y consiguientemente, a percatarse de la posibilidad de instrumentalizar el fenómeno de las economías de escala como un importante factor estratégico en la pugna competitiva entre empresas.

mejora con una mayor participación en el intercambio comercial. Para potenciar los beneficios y minimizar los probables perjuicios derivados de este acuerdo de integración, es prioritario establecer una agenda interna integral, que involucre tanto al sector público como al privado, y que incorpore la estrategia y los lineamientos de los procesos nacionales de desarrollo e integración comercial para el largo plazo.

También, la estrategia de transformación y generación de mayor valor agregado en la producción para apuntalar el desarrollo sostenible del país –como lo plantea el PNBV 2009-2013- solo puede hacerse efectiva si se eliminan las barreras como la falta de educación, tecnología, capacitación, etc., para que el talento y la producción nacional puedan llegar tan lejos como quieran.

Esta estrategia de mayor valor agregado, que en un estudio de la CEPAL lo menciona (Perspectivas Económicas de América Latina, 2014), consiste en capturar un mayor valor agregado en los intercambios comerciales, la fragmentación geográfica del proceso productivo y la aparición de las cadenas de valor como paradigma del modelo de organización, han cambiado las reglas de la diversificación. Actualmente estas redes permiten a los países especializarse en actividades concretas del proceso productivo, sin necesidad de asumir todos los pasos necesarios para la producción final del bien.

Justamente este acuerdo comercial, permitirá consolidar mercados y ampliar las oportunidades para la producción nacional, de tal manera que permita consolidar una agenda más amplia de fomento a las exportaciones y la internacionalización de las empresas.

PROECUADOR como la nueva entidad de promoción de exportaciones a través de actividades en materia de capacitación, ruedas de negocios y misiones comerciales puede aprovechar el acuerdo comercial con la UE, que abarca 28 países miembros, es preciso también explorar las oportunidades que ofrecen otros países de Europa, como los

agrupados en la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA por sus siglas en inglés).

Es preciso, poner en práctica exitosas experiencias de entidades homólogas a nivel regional, fortalecer estas actividades y ampliar la cobertura de servicios a otras etapas de exportación, como son el acompañamiento en la negociación y venta (primera vez), seguimiento post venta, etc., tareas que se pueden realizar en coordinación con instituciones gremiales privadas de promoción de exportaciones.

El país, tiene gran potencial para exportar servicios, aunque su promoción ha estado enfocada en su mayoría en el sector del turismo; el crecimiento de las TIC's han permitido que en el país se desarrolle un importante tejido empresarial en torno al software. Con la firma de este acuerdo, se encontrarán nuevas fuentes de inserción empresarial en el país en las cadenas de valor globales a través de los servicios.

En este escenario, para poder transitar por caminos exitosos en materia de esta apertura comercial, es importante que exista un sistema de producción inclusivo, en el que las MIPYMES, tengan las mismas oportunidades que las empresas transnacionales para su internacionalización.

CAPÍTULO V

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

La UE es el principal destinatario de las exportaciones no petroleras del Ecuador, representando casi el 31% de la oferta exportable a esa comunidad. Productos como el atún, camarón, flores, café, cacao, jugos de frutas, etc. se encuentran entre los beneficiados. Con la firma del acuerdo, el sector exportador podrá planificar sus volúmenes de producción en el corto, mediano y largo plazo. El acuerdo va a generar oportunidades para ampliar el horizonte de crecimiento de las empresas del país. Adicionalmente, la UE se ha convertido en un significativo mercado para las MIPYMES; las exportaciones son solo la punta del iceberg; por lo tanto se aprueba la hipótesis, la misma que se demuestra en la tabla 4 de la presente investigación, ya que existe un grupo grande de artesanos, pequeños comerciantes, proveedores de materias primas y de servicios como transporte y logística en general, etc. que tendrán mejores oportunidades para incentivar su productividad.

Antes del acuerdo comercial, nuestro modelo de desarrollo se ha basado en el crecimiento endógeno que no es compatible con la apertura comercial. No obstante, la firma de este acuerdo multipartes es de tipo pragmática, no es revolucionaria pero si tiene señales de neoliberal, aunque demorada, la firma de este acuerdo comercial es un acierto.

En las mesas de negociaciones se han presentado temas sensibles como el de propiedad intelectual PI, compras públicas y acceso a

mercados. En PI, el tema más delicado son los datos de prueba (5 años) y Las patentes (20 años), ésta exclusividad complica la producción de genéricos del laboratorio estatal ENFARMA. En compras públicas se ha establecido un mecanismo de umbrales mínimos. En el tema de acceso a mercado agrícola se le ha dado un tratamiento especial al banano. Productos sensibles como lácteos, cárnicos, se establece un plazo de desgravación arancelario en 5 y 10 años.

En el ámbito de las relaciones internacionales la IED, es una de las principales formas de la actual dinámica exportadora. En nuestro país, por razones ideológicas de este gobierno no ha ocurrido así, ya que en el período 2007-2013 apenas ha ingresado un insignificante 0.52% de la IED en relación al monto total que ha recibido América Latina. Las empresas transnacionales, en la actualidad atraviesan las fronteras no solo con materias primas o productos acabados, sino industrias completas, con su Know-how (saber hacer) y sus activos correspondientes, dando lugar a una internacionalización de la producción con consecuencias muy diferentes a las que se derivan del mero transporte de materias primas. Las economías de escala propician la internacionalización en función del volumen de producción con costos más bajos, que su manifestación requiere y con ello mantienen sobre todo la dinámica exportadora.

5.2.Recomendaciones

Para que las MIPYMES, siendo actores relevantes en el proceso de desarrollo económico y social, incursionen en mercados externos, es necesario elevar sus niveles de productividad. Para ello, deben incrementar sus posibilidades de innovación y capacitación, incorporando mejoras productivas y de comercialización para su internacionalización. Hay que desarrollar encadenamientos productivos con buenos productores - proveedores y consumidores (exigentes). Ecuador, con una estructura productiva mínima en Mipymes de exportación, necesita articular una red institucional pública y privada de apoyo a las

exportaciones con nuevas dinámicas de producción y exportación, generando cadenas de valor agregado. De este modo se estará ayudando a apuntalar e intensificar la internacionalización de la economía ecuatoriana y a fomentar la naturaleza competitiva de la misma.

Con la firma del acuerdo comercial EC-UE, el gobierno nacional debe buscar firmar otros acuerdos con países en los que su producción sea complementaria, como es el caso de EEUU o la Alianza para el Pacífico.

Para la protección de nuestros conocimientos ancestrales, se debe fortalecer el ámbito de acción de nuestro organismo institucional de propiedad intelectual (IEPI). Si no se protege nuestra riqueza de la biodiversidad, por medio de un buen sistema de patentes, lo más seguro es que otros se aprovechen de nuestros recursos. Si no tenemos organizaciones sólidas que hagan investigación en biotecnología, ingeniería genética, bioquímica, biomedicina y similares con buenos recursos para ello, difícilmente avanzaremos en ese campo.

En compras públicas se debe respetar la normativa de apoyo a las MIPYMES como ejes del desarrollo endógeno, es decir las empresas europeas no deben participar en el sistema de régimen común –catálogo electrónico, subasta inversa y menor cuantía.

Cada sector productivo escoge su estrategia de desarrollo; pero la inversión nacional y extranjera, ampliación de nuevos mercados son elementos claves para dinamizar el acuerdo multipartes firmado con la UE.

BIBLIOGRAFÍA

- AEBE, A. d. (17 de Enero de 2014). Cronograma de reducción del arancel. *El Universo*, pág. 5.
- Alonso, M., & Rubio, T. (2009). *Introducción a la macroeconomía*. Madrid: ESIC.
- BCE. (2007-2012). *PIB por sectores económicos*. Quito,Ecuador: BCE.
- BCE. (2008-20012). *Principales destinos de exportación de Ecuador-UE*. Quito-Ecuador: BCE.
- BCE. (2008-2012). *La balanza comercial con la UE*. Quito-Ecuador: BCE.
- BCE. (2012). *composición de las exportaciones Ecuador -UE*. Quito-Ecuador: Banco Central.
- Campusano, J. A. (3 de septiembre de 2011). Exportadores, a la espera de negociaciones con la UE. pág. 5.
- Cepal. (2001-2013). *Inversión Extranjera neta*. Cepal.
- Cepal. (2006-2011). *Origen de la inversión extranjera directa*. Cepal.
- Cepal. (2010-2013). *La inversión extranjera Directa por países en América Latina*. Cepal.
- Cepal. (2011). *La UE y América Latina, Indicadores del Banco Mundial*. Cepal.
- Cepal. (2012). *El aporte del PIB en la economía mundial*. Cepal.
- Cepal. (2013). *La UE y América Latina y el Caribe*.
- CEPAL. (2013). *Panorama de la Inserción internacional de América Latina y el Caribe*. CEPAL.

- Constitución del Ecuador. (2008). *Integración Latinoamericana*. Montecristi, Ecuador: Asamblea Nacional.
- Correa, R. (2003). *El sofisma del libre comercio*. Gye: S/N.
- Diario El Telégrafo. (2 de Diciembre de 2013). Pequeños Negocios, Gran Potencial, las claves de las MIPYMES. *Economía*, pág. 7.
- El Telegrafo. (16 de Enero de 2014). Banco central del Ecuador,. *El Telegrafo*, pág. 6.
- FEM. (2012). *Información Estadística para el Año 2012*. Foro Económico Mundial.
- Ferré, E. (2003). Evolución Reciente de la Política Científica y de Innovación.
- Gallegos, J. (10 de Enero de 2014). Las compras públicas un tema sencible de negociar. *El Telégrafo*, pág. 6.
- Gestion, R. (2013). The Global Competitiveness Report 2010-2012. *Gestión N° 224*.
- Guisado, M. (2002). La ventaja Nacional. En G. Manuel, *Internacionalización de la Empresa* (pág. 40). España: Piramide.
- INCOP. (2012). *Informe Anual*. INCOP.
- INEC. (2010). *Censo Económico*. Guayaquil: INEC.
- Ledesma, E. (3 de septiembre de 2011). Exportadores, a la espera de negociaciones con la UE. *El Universo*, pág. 5.
- Ledesma, E. (17 de Enero de 2014). Trato especial busca el país en acuerdo con la UE. *El Universo*, pág. 5.
- Martínez, R. (Septiembre de 2014). De conocidos a amigos. *AméricaEconomía*(105), 24.

- Mullee, P. (septiembre de 2014). Las oportunidades del conocimiento. *América Economía*(105), 28.
- Perez, R. (7 de Septiembre de 2011). Empresarios de Ecuador dan respaldo a Gobierno para conversaciones con UE. *El Universo*, pág. 5.
- Perspectivas Económicas de América Latina. (2014). *Perspectivas Económicas de América Latina*, 21.
- PNBV. (2009-2013). Quito,Ecuador: Asamblea Nacional.
- PNBV. (2009-2013). *Fases de la estrategia endógena*. Quito,Ecuador: Asamblea Nacional.
- Porter Michael. (1987). *La Ventaja Competitiva*. Madrid-España: Harvard Business Review.
- Producción, C. O. (2010). Código Organico de la Producción. En A. Nacional, *Código Organico de la Producción* (pág. Art. 4). Quito.
- Ramírez, R. (20 de Enero de 2014). De que hablamos cuando hablamos de propiedad intelectual. *masQmenos*, 9.
- Ramírez, R. (19 de Enero de 2014). Propiedad intelectual es vital para el cambio en la matriz productiva. *El Telégrafo*, pág. 3.
- Report, T. G. (2014). *datosmacro.com 2014*. Obtenido de The Global Competitiveness Report 2006-2012.WEF ,.
- Rivadeneira, F. (7 de Septiembre de 2011). Empresarios de Ecuador dan respaldo a Gobierno para conversaciones con UE. *El Universo*, pág. 5.
- Rivadeneira, F. (7 de Septiembre de 2011). Un Acuerdo con la UE. *Economía*.
- Román, J. (Septiembre de 2014). A toda marcha. *América Economía*(105), 23.

Rossetti, J. (1979). *Introducción a la economía*. Madrid-España: Atlas.

Salazar, J. (Abril/Mayo de 2014). La UE y su Protección de datos. *Revista Gestión*(238), 20.

Subira, A., & Gurgí. (2007). *Políticas para la competitividad*. España: Antoni Bosch.

UE, A. (25 de Septiembre de 2014). <http://trade.ec.europa.eu/do-clib/press/index.cfm?id=1156>. (E. Universo, Editor) Obtenido de <http://trade.ec.europa.eu/do-clib/press/index.cfm?id=1156>

Ycaza, A. (24 de Enero de 2014). Derechos de autor y biodiversidad preocupan a Ecuador. *El telégrafo*, pág. 2.