



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
CARRERA DE ECONOMÍA

Trabajo de titulación, previo a la obtención del título de
economista

Tema:

“Institucionalidad del comercio exterior en el Ecuador. Análisis
comparativo del marco legal ecuatoriano, periodo 1999-2019”

Autor:

Srta. Madelaine Tamara Cedeño Acosta
Sr. Rubén Manuel Sánchez Díaz

Tutor:

Econ. Vladimir Soria Freire Msc.

MARZO, 2020
Guayaquil-Ecuador



ANEXO XI.- FICHA DE REGISTRO DE TRABAJO DE TITULACIÓN
FACULTAD CIENCIAS ECONÓMICAS
CARRERA: ECONOMIA MODALIDAD ANUAL



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA			
FICHA DE REGISTRO DE TRABAJO DE TITULACIÓN			
TÍTULO Y SUBTÍTULO:		Institucionalidad del comercio exterior en el Ecuador. Análisis comparativo del marco legal ecuatoriano, periodo 1999-2019	
AUTOR(ES) (apellidos/nombres):		Srta. Madelaine Tamara Cedeño Acosta Sr. Rubén Manuel Sánchez Díaz	
REVISOR(ES)/TUTOR(ES) (apellidos/nombres):		Econ. Vladimir Soria Freire. Msc	
INSTITUCIÓN:		Universidad de Guayaquil	
UNIDAD/FACULTAD:		ECONOMÍA	
MAESTRÍA/ESPECIALIDAD:		ECONOMISTA	
GRADO OBTENIDO:		TERCER NIVEL	
FECHA DE PUBLICACIÓN:		No. DE PÁGINAS:	
ÁREAS TEMÁTICAS:		Economía institucional, Comercio Exterior	
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:		Palabras Claves: Comercio exterior, normativa legal, economía institucional.	
RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras): El manejo institucional del comercio exterior en el Ecuador durante el periodo de estudio, ha estado a cargo de diversos entes ministeriales, por lo que es importante estudiar el contexto en el que se ha desarrollado esa institucionalidad y cómo ha sido modificada por diferentes actores públicos y privados, para llegar al actual esquema de gestión. Este documento examina cómo las relaciones internacionales, las estructuras económicas, los sistemas políticos y los problemas mundiales están relacionados con el comercio exterior y la normativa legal que lo dirige. En el primer capítulo se realiza un análisis del problema, en el segundo capítulo se hace referencia a las teorías consultadas para realizar la investigación. En el tercero se determina el marco metodológico mientras que en el cuarto capítulo se muestra un análisis comparativo de las normativas que han dirigido el comercio exterior en el país durante el periodo de estudio. En el quinto capítulo se realiza una propuesta de investigación que busca incentivar las exportaciones de los pequeños productores ecuatorianos dentro de los parámetros del comercio Justo.			
ADJUNTO PDF:		SI: X	NO
CONTACTO CON AUTOR/ES:		Teléfono: 0986195763	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN:		Nombre:	
		Teléfono:	
		E-mail:	



**ANEXO XII.- DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y DE AUTORIZACIÓN DE LICENCIA GRATUITA
INTRANSFERIBLE Y NO EXCLUSIVA PARA EL USO NO COMERCIAL DE LA OBRA CON FINES
NO ACADÉMICOS**

**FACULTAD CIENCIAS ECONÓMICAS
CARRERA: ECONOMIA MODALIDAD ANUAL**

LICENCIA GRATUITA INTRANSFERIBLE Y NO COMERCIAL DE LA OBRA CON FINES NO ACADÉMICOS

Nosotros, **MADELAINE TAMARA CEDEÑO ACOSTA**, con C.I. No. **0929313922** y **RUBÉN MANUEL SÁNCHEZ DÍAZ** con C.I. No. **0950636449** certificamos que los contenidos desarrollados en este trabajo de titulación, cuyo título es **"INSTITUCIONALIDAD DEL COMERCIO EXTERIOR EN EL ECUADOR. ANÁLISIS COMPARATIVO DEL MARCO LEGAL ECUATORIANO, PERIODO 1999-2019"** son de nuestra absoluta propiedad y responsabilidad, en conformidad al Artículo 114 del CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN*, autorizo la utilización de una licencia gratuita intransferible, para el uso no comercial de la presente obra a favor de la Universidad de Guayaquil

MADELAINE TAMARA CEDEÑO ACOSTA,
C.I.0929313922

RUBÉN MANUEL SÁNCHEZ DÍAZ
C.I.0950636449



ANEXO VII.- CERTIFICADO PORCENTAJE DE SIMILITUD



FACULTAD CIENCIAS ECONÓMICAS

CARRERA: ECONOMIA MODALIDAD ANUAL

Habiendo sido nombrado **Econ. Vladimir Soria, MSc.**, tutor del trabajo de titulación certifico que el presente trabajo de titulación ha sido elaborado por **Cedeño Acosta Madelaine Tamara y Sánchez Díaz Rubén Manuel**, con mi respectiva supervisión como requerimiento parcial para la obtención del título de **Economista**.

Se informa que el trabajo de titulación: **“INSTITUCIONALIDAD DEL COMERCIO EXTERIOR EN EL ECUADOR. ANÁLISIS COMPARATIVO DEL MARCO LEGAL ECUATORIANO, PERIODO 1999-2019”**, ha sido orientado durante todo el periodo de ejecución en el programa antiplagio **URKUND** quedando el 2% de coincidencia.

The screenshot displays the URKUND web interface. The main panel shows document details for 'urkund de Tamara.docx' (ID: D64897867), presented on 2020-03-05. The similarity report indicates that 2% of the 32 pages contain text matching 2 sources. A list of sources on the right includes 'Franco Torres Maria - Urkund.docx' and 'monografia.docx'. The bottom section shows a detailed comparison of text from the document with a source from 'la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)', highlighting a 100% match for a specific paragraph about structuralist theory.

<https://secure.urkund.com/old/view/62925178-957864-114537#q1bKLvayibQMdQx0jHWMYnVUSrOTM/LTMtMTsxLTIWYtMtAzMDQ2t7Q0tzAzNDU2MTaxNKwFAA==>

VLADIMIR JOSÉ SORIA FREIRE
C.I. 0920089810



ANEXO VI. - CERTIFICADO DEL DOCENTE-TUTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

FACULTAD CIENCIAS ECONÓMICAS CARRERA: ECONOMIA MODALIDAD ANUAL

Guayaquil, 06 de Marzo del 2020

Economista
Christian Washburn Herrera
DIRECTOR DE LA CARRERA ECONOMIA MODALIDAD ANUAL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
Ciudad. -

De mis consideraciones:

Envío a Ud. el Informe correspondiente a la tutoría realizada al Trabajo de Titulación **Institucionalidad del comercio exterior en el Ecuador. Análisis comparativo del marco legal ecuatoriano, periodo 1999-2019**, de los estudiantes **MADELAINE TAMARA CEDEÑO ACOSTA** y **RUBÉN MANUEL SÁNCHEZ DÍAZ**, indicando que ha cumplido con todos los parámetros establecidos en la normativa vigente:

- El trabajo es el resultado de una investigación.
- El estudiante demuestra conocimiento profesional integral.
- El trabajo presenta una propuesta en el área de conocimiento.
- El nivel de argumentación es coherente con el campo de conocimiento.

Adicionalmente, se adjunta el certificado de porcentaje de similitud y la valoración del trabajo de titulación con la respectiva calificación.

Dando por concluida esta tutoría de trabajo de titulación, **CERTIFICO**, para los fines pertinentes, que el estudiante está apto para continuar con el proceso de revisión final.

Atentamente,

VLADIMIR JOSÉ SORIA FREIRE
C.I. 0920089810

Dedicatoria

“La motivación es el aliento del éxito; el éxito es la abundancia de la vida; la vida no sería vida si no hubiera una familia”.

Por ello con mucho amor y gratitud dedico esta tesis a mis amados padres Jesenia Acosta y Tomas Cedeño, quienes impulsan mi vida y me apoyan perseverantemente en lo que me proponga.

A mi pequeña hija que desde su hermosa llegada nos repleto de felicidad, eventualmente en este momento no entiendas mis palabras, pero para cuando seas capaz, quiero que te des cuenta de lo que significas para mí. Eres la razón que me levanta para esforzarme por el presente y el mañana, eres mi principal motivación.

A mi esposo, su ayuda ha sido fundamental ha estado conmigo incluso en los momentos más turbulentos, este trabajo no fue fácil pero estuviste ayudándome hasta donde tus alcances lo permitían.

Agradecimiento

Esta tesis se la dedico a Dios quien me ha guiado por un buen camino, por darme fuerzas para seguir adelante y no desmayar ante los problemas que se presentaban, enseñándome a encarar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento.

A mis padres Manuel Sánchez y Carmen Díaz, hermanas y esposa que con su amor, apoyo y comprensión en los momentos difíciles. Me han dado todo lo que soy como persona, mis principios, mis valores, mi perseverancia, mi coraje para conseguir mis objetivos.

A mi tutor de tesis que gracias a su ayuda, motivación y sus conocimientos pudimos culminar este trabajo.

Índice General

Introducción.....	14
Capítulo I.....	15
Planteamiento del problema	15
1.1. Delimitación del problema	15
1.2. Formulación y Sistematización del Problema	17
1.3. Objetivos de la Investigación.....	17
1.3.1. Objetivo General.	17
1.3.2. Objetivos Específicos.	17
1.4. Justificación	18
1.5. Delimitación.....	18
1.5.1. Delimitación espacial.	18
1.5.2. Delimitación de Contenido.	18
1.5.3. Delimitación Temporal.....	18
1.6.Hipótesis	19
Capítulo II.....	20
Marco referencial.....	20
2.1 Antecedentes.....	20
2.2 Marco Teórico.....	21
2.2.1. Teorías del comercio internacional	21
2.2.2. Teoría de la ventaja comparativa	22
2.2.3. Teoría pura y monetaria del Comercio Internacional.....	23
2.2.4. Teoría marxista sobre el Comercio Internacional.....	24
2.2.5. Teoría sobre el origen del intercambio desigual.	24
2.2.6. Nueva teoría del Comercio Internacional	25
2.2.7. Proceso de Integración Mundial	26
2.3 Marco Contextual.....	28
2.3.1 Comercio y equidad.....	28
2.3.2 Beneficios del comercio exterior.	29
2.3.3 La globalización.	35
2.3.4 Proteccionismo contra el libre comercio: debates y argumentos.....	37
2.3.5 Bloques económicos regionales.	45

2.4 Marco Conceptual.....	47
2.4.1. Comercio exterior.....	47
2.4.2. Comunidad internacional.....	47
2.4.3. Paradigma de negociación “ganar-ganar”	47
2.4.4. Globalización Económica.	47
2.4.5. Sector externo.	47
2.4.6. Balanza comercial.	47
2.4.7. Importación.	47
2.4.8. Exportación.	47
2.4.9. Volumen.	48
2.4.10. Política Exterior	48
2.4.11. Acuerdos Comerciales.....	48
2.4.12. Arancel.....	48
2.5 Marco Legal.....	48
2.5.1. Constitución de la República del Ecuador.....	48
2.5.2. Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI)	50
Capítulo III.....	51
Marco Metodológico	51
3.1. Metodología	51
3.2. Tipo de Investigación	51
3.2.1. Investigación Descriptiva	51
3.2.3. Investigación explicativa.	51
3.3. Diseño de la investigación.....	52
3.4. Métodos de la Investigación	52
3.4.1. Método analítico.....	52
3.4.2 Método inductivo.	52
3.4.3 Método deductivo.....	52
3.5 Técnicas e Instrumentos de investigación	53
3.6 Otras fuentes de consultas complementarias	53
3.6.1. Recolección y análisis de información	53
3.7. CDIU – Operacionalización de variables	54
Capítulo IV.....	55
Resultados	55

4.1 Análisis cualitativo de la organización institucional del comercio exterior ecuatoriano: período 1999-2019.....	55
4.1.1 Nivel Constitucional.....	55
4.1.2. Constitución Política del Ecuador de 2008.....	55
4.1.3 La adhesión del Ecuador al GATT-OMC.....	56
4.1.4. Nivel Legal, de 1999 a 2006. Planificación.....	57
4.1.5. Ley de Comercio Exterior e Inversiones (LEXI).....	58
4.1.6. Ley de Promoción y Garantía de las Inversiones (LPGI).....	59
4.1.7. Ley Orgánica de Aduanas (LOA).	60
4.1.8 Nivel legal. De 2007 a 2019.	60
4.1.9. Nivel Reglamentario. De 1999 a 2006	62
4.1.10 Nivel Reglamentario. De 2007 a 2019.	62
4.1.11. Entidades y organizaciones, de 1999 a 2006	63
4.1.12. Ministerios encargados de la política comercial	63
4.1.13. Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE	64
4.1.4. El Servicio de Rentas Internas (SRI	64
4.1.15. La Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI).....	65
4.1.16. Principales organizaciones de Importadores y Exportadores.	66
4.1.17. Otras entidades públicas de facilitación del comercio exterior ecuatoriano o con facultades para regular obstáculos no arancelarios.	66
4.1.18 Entidades y organizaciones, de 2007 a 2019	70
Capítulo V	73
Propuesta.....	73
5.1. Título	73
5.2. Justificación	73
5.3. Objetivos.....	74
5.3.1. Objetivo General. Desarrollar una propuesta que permita mejorar los aspectos positivos del comercio internacional incidiendo positivamente en la calidad de vida de la población.	74
5.3.2. Objetivos específicos. Son los siguientes.	74
5.4. Institución ejecutora	74
5.5. Beneficiarios	74
5.6. Antecedentes	75

5.7. Dimensiones	75
5.7.1. Económico	75
5.7.2. Social	75
5.7.3. Ambiental	76
5.8. Fundamentación científica.....	76
5.9. Propuesta	76
5.9.1. Principios comunes	76
5.10. Limitaciones.....	78
5.11. Futuras líneas de investigación	78
Conclusiones.....	79
Recomendaciones	80
Referencias bibliográficas	81

Índice de tablas

Tabla 1. Categorías, dimensiones, instrumentos y unidades de análisis	54
--	----

Índice de figuras

Figura 1. Árbol de problemas.	17
Figura 2. Teoría de la Ventaja Absoluta	22



ANEXO XIII.- RESUMEN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN (ESPAÑOL)

FACULTAD CIENCIAS ECONÓMICAS
CARRERA: ECONOMIA MODALIDAD ANUAL

“INSTITUCIONALIDAD DEL COMERCIO EXTERIOR EN EL ECUADOR. ANÁLISIS COMPARATIVO DEL MARCO LEGAL ECUATORIANO, PERIODO 1999-2019”

Autor: Madelaine Tamara Cedeño Acosta
Rubén Manuel Sánchez Díaz

Tutor: Econ. Vladimir Soria Freire Msc.

Resumen

El manejo institucional del comercio exterior en el Ecuador durante el periodo de estudio, ha estado a cargo de diversos entes ministeriales, por lo que es importante estudiar el contexto en el que se ha desarrollado esa institucionalidad y cómo ha sido modificada por diferentes actores públicos y privados, para llegar al actual esquema de gestión. Este documento examina cómo las relaciones internacionales, las estructuras económicas, los sistemas políticos y los problemas mundiales están relacionados con el comercio exterior y la normativa legal que lo dirige. En el primer capítulo se realiza un análisis del problema, en el segundo capítulo se hace referencia a las teorías consultadas para realizar la investigación. En el tercero se determina el marco metodológico mientras que en el cuarto capítulo se muestra un análisis comparativo de las normativas que han dirigido el comercio exterior en el país durante el periodo de estudio. En el quinto capítulo se realiza una propuesta de investigación que busca incentivar las exportaciones de los pequeños productores ecuatorianos dentro de los parámetros del comercio Justo.

Palabras Claves: Comercio exterior, normativa legal, economía institucional.



ANEXO XIV.- RESUMEN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN (INGLÉS)

FACULTAD CIENCIAS ECONÓMICAS
CARRERA: ECONOMIA MODALIDAD ANUAL

“INSTITUTIONALITY OF FOREIGN TRADE IN ECUADOR. COMPARATIVE ANALYSIS OF THE ECUADORIAN LEGAL FRAMEWORK, PERIOD 1999-2019”

Author: Madelaine Tamara Cedeño Acosta
Rubén Manuel Sánchez Díaz

Advisor: Econ. Vladimir Soria Freire Msc.

Abstract

The institutional management of foreign trade in Ecuador during the study period has been in charge of various ministerial entities, so it is important to study the context in which that institutionality has developed and how it has been modified by different public actors and private, to reach the current management scheme. This document examines how international relations, economic structures, political systems and global problems are related to foreign trade and the legal regulations that govern it. In the first chapter an analysis of the problem is carried out, in the second chapter reference is made to the theories consulted to carry out the investigation. In the third, the methodological framework is determined, while in the fourth chapter a comparative analysis of the regulations that have directed foreign trade in the country during the study period is shown. In the fifth chapter a research proposal is made that seeks to encourage exports of small Ecuadorian producers within the parameters of Fair trade.

Keywords: *Foreign trade, legal regulations, institutional economics.*

Introducción

El manejo institucional del comercio exterior en el Ecuador durante el periodo de estudio, ha estado a cargo de diversos entes ministeriales, por lo que es importante estudiar el contexto en el que se ha desarrollado esa institucionalidad y cómo ha sido modificada por diferentes actores públicos y privados, para llegar al actual esquema de gestión.

Este marco permite un análisis de la estructura y las tendencias en lo referente a la normativa que ha dirigido al comercio exterior ecuatoriano en veinte años ubicándolo en un contexto global. El comercio exterior requiere un marco institucional para desarrollarse en forma estable, predecible y con un relativo control de los riesgos implícitos en él.

El mundo se está desarrollando de manera notable. Los nuevos bloques comerciales, los nuevos problemas y las nuevas instituciones están remodelando las relaciones políticas, económicas y ambientales internacionales. Sin embargo, las nuevas tendencias son claras: la mayoría de los países buscan políticas económicas más orientadas al mercado y desean una cooperación internacional más amplia y un desarrollo sostenible junto con las estructuras políticas para promoverlos y apoyarlos.

Este documento examina cómo las relaciones internacionales, las estructuras económicas, los sistemas políticos y los problemas mundiales están relacionados con el comercio exterior y la normativa legal que lo dirige. En el primer capítulo se realiza un análisis del problema, en el segundo capítulo se hace referencia a las teorías consultadas para realizar la investigación. En el tercero se determina el marco metodológico mientras que en el cuarto capítulo se muestra un análisis comparativo de las normativas que han dirigido el comercio exterior en el país durante el periodo de estudio. En el quinto capítulo se realiza una propuesta de investigación que busca incentivar las exportaciones de los pequeños productores ecuatorianos dentro de los parámetros del comercio Justo.

Capítulo I

Planteamiento del problema

1.1. Delimitación del problema

Ecuador es uno de los países que ha mejorado su inserción en el comercio internacional en los últimos años. Según la información del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) la Zona de Planificación 1 es una de las nueve zonas de planificación en que se organiza el Ecuador, de acuerdo con la agencia oficial Senplades (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo).

Se encuentra ubicada al norte del país, a todo lo largo de la frontera con Colombia. Por lo tanto, es la única región ecuatoriana que tiene territorio en la Costa, la Sierra y Oriente o la Amazonía, así como la que tiene la economía estratégicamente mejor situada. Su capital administrativa es la Villa de Ibarra y está conformada por las provincias de Carchi, Esmeraldas, Imbabura y Sucumbíos. Tiene una población de 1.230.408 habitantes.

Esta Zona cuenta con el Puerto de Esmeraldas el cual es un puerto que se encuentra en la ciudad de Esmeraldas. Está ubicado en la costa noroccidental de la República del Ecuador, con acceso directo desde el Océano Pacífico en la línea ecuatorial. La ciudad, además cuenta con el Puerto de Balao para uso petrolero.

La Zona de Planificación 2 se encuentra ubicada al nororiente del país. Limita al norte con la Región Norte y al sur con la Región Centro. Tiene un exclave conformado por 3 cantones de la provincia de Pichincha. Su capital administrativa es la ciudad de Tena. Está conformada por las provincias de Napo, Pichincha (sin el Distrito Metropolitano de Quito) y Orellana. Tiene una población de 577.189 habitantes.

La zona de planificación 3 está conformada por las provincias de Chimborazo, Cotopaxi, Pastaza y Tungurahua. Es la más extensa del país con un área de 44.899 km² que equivale al 18% del territorio ecuatoriano. Tiene una población de 1'456.302 de habitantes equivalente al 10.05% de la población total de Ecuador, subdivididas en sus provincias que la conforman: Cotopaxi 409.205 hab, Chimborazo 458.581 hab, Pastaza 83.933 hab y Tungurahua 504.583 hab.

La Zona 4 de Planificación está conformada por las actuales provincias de Manabí y Santo Domingo de los Tsáchilas. Esta zona alberga el puerto de Manta, está conformada por 15 distritos y 155 circuitos de planificación.

la Zona de Planificación 5 la conforman las provincias de Guayas excepto (Guayaquil, Duran y Samborondón), Santa Elena, Bolívar, Los Ríos y Galápagos. En total tiene 48 cantones y 2.633.715 habitantes distribuidos con el 52% en la zona Urbana y 48% en la zona rural. La producción que más caracteriza a este sector es la agrícola con varios productos destinados a la exportación.

La Zona de Planificación 6 tiene su sede administrativa en la ciudad de Cuenca. Está integrada por las provincias de Azuay, Cañar y Morona Santiago, se divide en 34 cantones y 133 parroquias rurales; se subdivide en 17 Distritos y 120 Circuitos; y, posee una extensión geográfica de 35.330,74 Km². Cuenta con una población de 1.085.251 habitantes (INEC-Censo de Población y Vivienda 2010), 48,3% en el área urbana y 51,7% en el área rural; se auto identifican como mestizos el 81%, indígenas el 11,4%, blancos el 4,7%, afro ecuatorianos el 1,5% y otros el 1,4%.

La Zona de Planificación 7 está integrada por las provincias de El Oro, Loja y Zamora Chinchipe, tiene una extensión aproximada de 33.000 km². Estas provincias que constituyen, históricamente, una sola comunidad socioeconómica, vigorosamente interdependiente con características y perspectivas similares. El núcleo histórico y geográfico de esta región es Loja; el polo más dinámico de su economía, a la vez que uno de los puertos marítimos más importantes del Océano Pacífico, constituye la ciudad de Machala-Puerto Bolívar.

La Zona 8 la conforman Guayaquil, Duran y Samborondón, poblacionalmente distribuido mayoritariamente en Guayaquil (90%), el dinamismo económico caracteriza a esta zona. El problema principal es que el proceso productivo se ha tecnificado e implementado tecnología con los años, aplicando diversas técnicas agroindustriales. La escasa capacitación técnica a los agricultores y el bajo incentivo en las políticas públicas del estado no permite que este sector se despliegue todo su potencial ya que lamentablemente solo se procesa productos de bajo valor agregado y no se aprovecha los nuevos implementos tecnológicos para procesar más industrializados o de mayor productividad.

La Zona 9 la conforma el distrito metropolitano de Quito (abreviado DMQ). Es la jurisdicción formada sobre la base del Municipio de Quito, la capital del país, la ciudad de San Francisco de Quito y sus localidades cercanas, que forman una importante conurbación, sede del poder político nacional.

El distrito metropolitano de Quito es el segundo cantón más poblado del país, después de Guayaquil. Se divide en 9 administraciones zonales, las cuales contienen 32 parroquias urbanas y 33 parroquias rurales y suburbanas. Las parroquias urbanas están divididas en barrios. El proceso de creación del distrito metropolitano aún está inconcluso, ya que se necesita un estatuto de autonomía y una consulta popular, de acuerdo al Código Orgánico de Organización Territorial Autonomía y Descentralización.

La población del cantón de Quito es de 2 239 191 habitantes. El Distrito Metropolitano colinda con el pequeño cantón Rumiñahui, cuyo municipio se asienta en la localidad de Sangolquí. La jurisdicción de Quito incluye buena parte del Valle de los Chillos, considerado un suburbio de la capital. El Valle de Tumbaco-Cumbayá y el valle semidesértico de San Antonio de Pichincha, ubicados al este y norte de la capital respectivamente, son considerados también como barrios de la ciudad de Quito, aunque técnicamente están fuera de sus límites urbanos.



Figura 1. Árbol de problemas. Elaborado por Madelaine Tamara Cedeño Acosta y Rubén Manuel Sánchez Díaz

1.2. Formulación y Sistematización del Problema

¿Han sido incluidos los principales temas del comercio exterior en los cambios normativos del sector de los últimos 20 años?

1.3. Objetivos de la Investigación

1.3.1. Objetivo General. Comparar los principales temas del comercio exterior que han sido incluidos en los cambios normativos del sector de los últimos 20 años.

1.3.2. Objetivos Específicos. Los objetivos específicos son:

- Identificar los temas incorporados en los cambios normativos del Comercio Exterior.
- Contrastar los arreglos institucionales relacionados con las políticas comerciales de los distintos gobiernos de los últimos 20 años
- Analizar las respuestas de los actores del Comercio Exterior ante las reformas normativas planteadas.

1.4. Justificación

En la actualidad, la gestión institucional de comercio exterior responde a las necesidades internas de los Estados y a los compromisos adquiridos frente a los Organismos Internacionales, por esta razón se considera necesario estudiarlo en el caso ecuatoriano. El manejo institucional del comercio exterior en el Ecuador durante el periodo de estudio, ha estado a cargo de diversos entes ministeriales, por lo que es importante estudiar el contexto en el que se ha desarrollado esa institucionalidad y cómo ha sido modificada por diferentes actores públicos y privados, para llegar al actual esquema de gestión a través de la creación del Ministerio de Comercio Exterior en 2013. La creación de este nuevo Ministerio respondió a las dinámicas y necesidades del contexto ecuatoriano, caracterizado por la fragmentación entre lo político y técnico, que no permitió que las políticas exterior y comercial estén alineadas en una misma institución.

En la actualidad, como resultado de los procesos de la globalización económica, los estados han reformulado sus estructuras organizacionales; sin embargo, la interdependencia exige que las estructuras funcionales y normativas sean compatibles y puedan llegar a niveles de armonización, sobre la base de acuerdos en el marco de las organizaciones internacionales, como la OMC. En este escenario, es importante analizar la estructura y manejo del ámbito comercial del país.

1.5. Delimitación

1.5.1. Delimitación espacial. Ecuador

1.5.2. Delimitación de Contenido. Comercio exterior

1.5.3. Delimitación Temporal. Periodo 1999-2019

1.6. Hipótesis

El sector externo ecuatoriano ha tenido una respuesta ambigua ante los cambios normativos relacionados con el comercio exterior

Capítulo II

Marco referencial

2.1 Antecedentes.

A continuación, se exponen algunas investigaciones relacionados con el presente estudio, han sido escogidos, por tener una problemática similar a la que se quiere abordar en la investigación:

Según María Carolina Urigüen Eljuri (2015) en su obra “Institucionalidad Estatal para el manejo del comercio exterior en el caso del Ecuador en el periodo 2007 – 2013” indica que el manejo de la política comercial del país ha estado dividido durante la reciente historia del país en dos grupos:

La visión sobre el manejo de la política comercial en el Ecuador en el periodo 2007-2012 estaba dividida en dos grupos: por una parte, uno que consideraba que se debía dar en base al respeto del PNBV y la Constitución, enfocándose principalmente en el comercio justo y el desarrollo endógeno; por otra parte, la postura de otro que sostenía que la política comercial debía estar enfocada al cambio de la matriz productiva, expansión del comercio exterior de bienes, servicios e inversiones y desarrollo de las cadenas productivas, enfocados principalmente en la Constitución de la República, PNBV y Código Orgánico de la Producción (Urigüen Eljuri, 2015, pág. 62).

En el análisis de Lema y Preciado (Lema & Preciado, 2018) titulado “Factores de competitividad en los agentes aduaneros y su incidencia en la productividad en el comercio exterior en el Ecuador”, recalca la importancia que tienen las agencias de servicios aduaneros en el comercio exterior del país, afirmando que:

En los últimos años los métodos de despacho aduanero han sido modernizados, siendo así que los operadores de comercio exterior se ven en la obligación de actualizar la tramitología aduanal, causados por las nuevas actividades en los mercados internacionales y como resultado de los parámetros recomendados para efectuar el comercio internacional de una forma práctica. Aunque los importadores no están obligados a contratar a un intermediario para ingresar sus productos, la mayoría de veces las pequeñas empresas importadoras carecen de experiencia y tienen un conocimiento muy limitado sobre las regulaciones de importación. Por lo tanto, deben emplear a un tercero como su representante cuando se trate de asuntos regulatorios. Los agentes de aduana no solo

conocen las reglamentaciones aduaneras, sino que también hay muchos intermediarios que tienen experiencia en el mercado tanto nacional como internacional (Lema & Preciado, 2018).

Por otro lado, Guevara Gallardo (2018) en su trabajo titulado “Análisis comparativo de la organización institucional del comercio exterior ecuatoriano: Período Neoliberal (1998-2006) versus período de la Revolución Ciudadana (2007-2016)” señala que el comercio exterior requiere un marco institucional para desarrollarse en forma estable, predecible y con un relativo control de los riesgos implícitos en él y que las instituciones económicas y políticas eficientes y bien gestionadas constituyen un factor clave para el desarrollo económico de un país, el autor asevera que las modificaciones institucionales implementadas en la transición de los gobiernos neoliberales al gobierno de la revolución ciudadana fueron insuficientes para cambiar la estructura del comercio exterior (importaciones y exportaciones) en el Ecuador

En este trabajo de tesis se determinó que en cuanto a las organizaciones de importadores y exportadores estas prevalecieron en ambos períodos. También se presentaron las principales compañías importadoras y exportadoras en ambas fases constatándose que varias empresas tanto importadoras como exportadoras del periodo neoliberal se mantuvieron en el mercado en el periodo de la revolución ciudadana. El análisis comparativo de las entidades encargadas de la facilitación al comercio exterior, o con facultades para regular obstáculos no arancelarios, indica que en la transición de un período a otro no hubo transformaciones sustanciales en sus competencias. En muchos casos las modificaciones consistieron en meros cambios en el nombre de las mismas (Guevara Gallardo, 2018, pág. 96).

Aparentemente, el cambio institucional analizado habría sido insuficiente, o inadecuado, y no pudo cumplir el objetivo propuesto por el gobierno de la revolución ciudadana, es decir, no se produjo un cambio de la matriz productiva.

2.2 Marco Teórico

2.2.1. Teorías del comercio internacional. Teoría clásica de la ventaja absoluta

En la segunda mitad del siglo XVIII, las políticas mercantilistas se convirtieron en un obstáculo para el progreso económico. Adam Smith (padre del liberalismo y de la ciencia económica) trató el argumento en su libro "The Wealth of Nations ", publicado en 1776,

comentando que las políticas mercantilistas favorecían a los productores perjudicando los intereses de los consumidores (Ekelund & Hébert, 2006).

La teoría de Adam Smith comienza con la idea de que la exportación es rentable si se puede importar productos que puedan satisfacer mejor las necesidades de los consumidores en lugar de producirlos en el mercado interno. La esencia de la teoría de Adam Smith es que la regla que lidera el intercambio desde cualquier mercado, interno o externo, es determinar el valor de los bienes midiendo el trabajo incorporado en ellos.

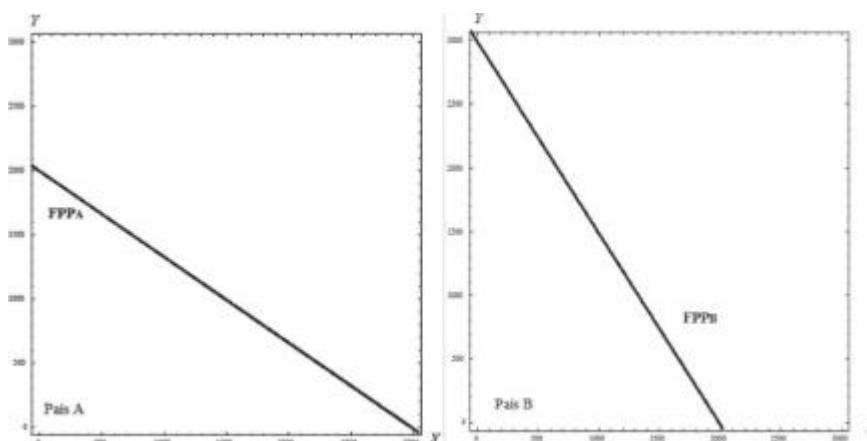


Figura 2. Teoría de la Ventaja Absoluta, tomado de (Ekelund & Hébert, 2006). Elaborado por Madelaine Tamara Cedeño Acosta y Rubén Manuel Sánchez Díaz

Para demostrar su teoría, Adam Smith analizó para el país inicial A, utilizando un factor de producción, la productividad del trabajo, evaluado en el necesario de horas necesarias para producir una unidad de medida de los productos X e Y. Usó un sistema de economía una factorial. Simbolizando H-hours, L-labor, el unitario necesario de trabajo para el producto X es HLX y para Y HLX . Debido a que todas las economías tienen recursos limitados, existen límites en el nivel de producción, y si un país quiere producir mucho de un producto tiene que dejar de producir otros bienes, existiendo en este caso la renuncia de comercio (Ekelund & Hébert, 2006).

2.2.2. Teoría de la ventaja comparativa. Esta teoría fue planteada por David Ricardo en 1817. La ventaja comparativa es un término económico que se refiere a la capacidad de una economía para producir bienes y servicios a un menor costo de oportunidad que los socios comerciales. Una ventaja comparativa le da a una empresa la posibilidad de vender bienes y servicios a un precio inferior al de sus competidores y obtener márgenes de venta más sólidos. (Madruga Sanz, 2017)

David Ricardo demostró de manera famosa cómo Inglaterra y Portugal se benefician al especializarse y comerciar de acuerdo con sus ventajas comparativas, Portugal con el vino

e Inglaterra con la tela. Un ejemplo contemporáneo: la ventaja comparativa de China con los Estados Unidos es la mano de obra barata. Los trabajadores chinos producen bienes de consumo simples a un costo de oportunidad mucho más bajo. La ventaja comparativa de los Estados Unidos se basa en el trabajo especializado intensivo en capital. Los trabajadores estadounidenses producen bienes sofisticados u oportunidades de inversión con menores costos de oportunidad.

2.2.3. Teoría pura y monetaria del Comercio Internacional. Esta teoría plantea que el comercio internacional está comprendido por dos campos de estudio, el primero de la teoría pura y el segundo que es la teoría monetaria (Galbraith, 1994). La primera se refiere al análisis de valor aplicado al intercambio internacional y considera dos aspectos: El enfoque positivo, que se va a encargar de explicar y predecir los acontecimientos, para contestar a preguntas como: ¿por qué un país comercia de la manera en que lo hace?, ¿qué determina la estructura, dirección y el volumen del intercambio entre países?, ¿cuáles son las fuerzas que determinan si se va a importar o exportar un tipo u otro de producto? y ¿cuánto se intercambiaría de cada mercancía?.

Sin embargo, ésta misma teoría no ha contestado de manera determinante a ellas, sino que a través de la evolución del comercio internacional, se ha demostrado que las variables que se pueden manejar y mover para contestarlas suelen ser muy distintas en cada país, dependiendo de su tipo de comercio.

En segundo lugar, se encuentra el análisis del bienestar, el cual se encarga de investigar los efectos que tendrá un cambio de la demanda sobre la relación real de intercambio de un país, lo que lleva a preguntar en este caso ¿cuáles son las ventajas del comercio internacional en este caso? y si ¿aumenta o disminuye el consumo y la tasa de desarrollo económico con el comercio internacional?

En concreto, para la teoría pura se tiene que contar con un planteamiento teórico, después se deben investigar los hechos y finalmente se deben aplicar las medidas específicas que sean necesarias. En cuanto a la teoría monetaria, esta comprende dos aspectos:

a) La aplicación de los principios monetarios al intercambio internacional, o dicho de otra manera, el enfoque que explica la circulación de la moneda así como sus efectos en: el precio de las mercancías, el saldo comercial, los ingresos, el tipo de cambio y el tipo de interés.

b) El análisis del proceso de ajuste mediante el empleo de instrumentos monetarios, cambiarios y financieros, que tratan de contrarrestar los efectos de los desequilibrios de la balanza de pagos en cuanto a la duración, intensidad y amplitud, hasta restablecer el equilibrio o por lo menos hasta preservar el nivel que se desea. Una de las principales razones que hacen necesarias ambas es que sirven al análisis teórico y práctico del comercio internacional y dan fundamento a la política comercial y a sus cambios.

2.2.4. Teoría marxista sobre el Comercio Internacional. Según Chang (2015) Marx estaba a favor del libre comercio. Tanto Marx como Engels creyeron en la relatividad de la política arancelaria. Encontraron el sistema proteccionista como una seria restricción en el desarrollo de la industria. Concebía al libre comercio como algo natural para la evolución histórica que llevaría al final del capitalismo.

2.2.5. Teoría sobre el origen del intercambio desigual. Esta teoría fue anunciada por el economista Arghiri Emmanuel (1960). En 1944, por primera vez, Prebisch introdujo la noción de centro y periferia y, en consecuencia la hipótesis de que existe un intercambio desigual entre estos (Landreth, 2006). Su argumento básico era que los ciclos comerciales afectan a los exportadores de bienes primarios y exportadores de productos manufacturados de manera diferente, debido a distintas estructuras de los factores económicos.

El centro, diseñado por una mayor tasa de innovación tecnológica, sindicatos poderosos bien organizados y mercados oligopólicos, experimentan menores cantidades de disminución en su precios de exportación en una recesión cíclica que la periferia, que carece de todas estas características. Por lo tanto, los trabajadores del centro pueden absorber ganancias económicas reales durante la fase ascendente y mantener una parte estable de la ganancia, gracias a los salarios rígidos, los trabajadores de la periferia, por el contrario, experimentan la mayor parte de la contracción de los ingresos del sistema.

Casi al mismo tiempo Singer (2014) argumentó que los bienes primarios y los manufacturados tienen diferentes elasticidades de la demanda de ingreso. El enfoque del argumento de Prebisch fue la diferencia en el nivel y la flexibilidad de los salarios en el centro y la periferia, la fijación de precios de monopolio en el centro también se mencionó como un elemento secundario.

En su obra "Intercambio desigual: un estudio del imperialismo del comercio", Emmanuel comienza con la formación de precios en una economía simple de productos básicos con un solo factor de producción, mano de obra. Él imagina una sociedad de

independiente de trabajadores que poseen sus herramientas como su propiedad inalienable, donde el intercambio libre de los productos de los trabajadores es inevitablemente sobre la base de la cantidad de trabajo socialmente necesario dedicado a ellos. En este marco la teoría del valor del trabajo y la teoría del costo de la producción equivalen a lo mismo. El valor de cambio puede ser medido por la cantidad de trabajo gastado durante la producción en términos de valor y por las recompensas a ese trabajo en dinero, con la misma precisión.

2.2.6. Nueva teoría del Comercio Internacional. La nueva teoría del comercio (NTT, por sus siglas en inglés) sugiere que un factor crítico para determinar los patrones internacionales de comercio son las economías de escala y los efectos de red que pueden ocurrir en industrias clave.

Estas economías de escala y efectos de red pueden ser tan importantes que superan la teoría más tradicional de la ventaja comparativa. En algunas industrias, dos países pueden no tener diferencias discernibles en el costo de oportunidad en un momento particular. Pero, si un país se especializa en una industria en particular, entonces puede obtener economías de escala y otros beneficios de red de su especialización.

Otro elemento de la nueva teoría del comercio es que las empresas que tienen la ventaja de ser las primeras en ingresar pueden convertirse en una empresa dominante en el mercado. Esto se debe a que las primeras empresas obtienen importantes economías de escala, lo que significa que las nuevas empresas no pueden competir contra las empresas establecidas. Esto significa que en estas industrias globales con economías de escala muy grandes, es probable que haya una competencia limitada, con el mercado dominado por las primeras empresas que ingresaron, lo que lleva a una forma de competencia monopolística.

La competencia monopolística es un elemento importante de la Teoría del Nuevo Comercio, sugiere que las empresas a menudo compiten por la marca, la calidad y no solo el precio simple. Explica por qué los países pueden exportar e importar ropa de diseñador. Esto significa que las industrias más lucrativas a menudo están dominadas en países de capital intensivo, que fueron los primeros en desarrollar estas industrias. Por lo tanto, ser la primera empresa en alcanzar la madurez industrial brinda una ventaja competitiva muy fuerte. (Algunos pueden decir ventaja injusta)

La nueva teoría del comercio también se convierte en un factor para explicar el crecimiento de la globalización. Significa que las economías más pobres y en desarrollo pueden tener dificultades para desarrollar alguna industria porque están demasiado

rezagadas respecto de las economías de escala que se disfrutaban en el mundo desarrollado. Esto no se debe a ninguna ventaja comparativa intrínseca, sino a las economías de escala que ya tienen las empresas desarrolladas.

Paul Krugman fue un destacado académico en el desarrollo de New Trade Theory. Fue galardonado con un Premio Nobel (2008) en economía por sus contribuciones en el modelado de estas ideas. "Por su análisis de los patrones comerciales y la ubicación de la actividad económica".

La globalización ha llevado a una mayor variedad para los consumidores. La proliferación de etiquetas de ropa de marca. Las empresas compiten en el modelo de competencia monopolística y fuerte marca. Ni el Reino Unido ni Italia tienen una ventaja comparativa particular en la producción de ropa, pero los consumidores se sienten atraídos por la imagen de marca de las marcas de moda italianas y británicas.

La nueva teoría del comercio sugiere que los gobiernos podrían tener un papel que desempeñar en la promoción de nuevas industrias y el apoyo al crecimiento de industrias clave. Algunos apuntan a la industria japonesa del automóvil en la década de 1950, que recibió un apoyo sustancial del gobierno. Las economías asiáticas también tenían cierta protección y apoyo del gobierno.

Una economía en desarrollo puede necesitar protección arancelaria y subsidio interno para alentar la creación de industrias intensivas en capital. Si la industria obtiene ayuda durante algunos años, podrá explotar las economías de escala y luego ser competitiva sin el apoyo del gobierno. Esto es similar a los argumentos anteriores que rodean industrias nacientes.

Esta idea de que el gobierno apoye nuevas industrias es controvertida. Muchos economistas dicen que es probable que cree otros problemas como Es probable que el gobierno tenga poca información sobre qué industria apoyar y cómo hacerlo. Crea una tendencia a poderosos intereses comerciales creados que dependen del apoyo del estado. Este apoyo estatal puede fomentar la ineficiencia a largo plazo.

2.2.7. Proceso de Integración Mundial. Existen básicamente dos formas de establecer relaciones internacionales en materia de intercambio comercial, la cooperación que incluye acciones destinadas a disminuir la discriminación desde un punto de vista político, y como es el caso de acuerdos internacionales sobre políticas comerciales y la integración que comprende medidas conducentes a la supresión de algunas formas de discriminación, como lo es la eliminación de barreras al comercio, recordemos pues que en síntesis el

objetivo con el cual se dan estos procesos es tanto desde al ámbito político como económico ya que se da para mejorar las relaciones entre países y se disminuya cualquier tipo de conflicto y de igual forma para mejorar las condiciones y restricciones sobre todo en ámbitos de intercambio comercial y así procurar que exista menos barreras para obtener un mejor beneficio.

León Lindberg (2017) define la integración como " los procesos por los cuáles las naciones anteponen el deseo y la capacidad para conducir políticas exteriores e internas clave de forma independiente entre sí, buscando por el contrario tomar decisiones conjuntas o delegar su proceso de toma de decisiones a nuevos órganos centrales" (pág. 74).

Por su parte Jorge Mariño (2019) dice "se entiende por proceso de integración regional el proceso convergente, deliberado (voluntario) –fundado en la solidaridad-, gradual y progresivo, entre dos o más Estados, sobre un plan de acción común en aspectos económicos, sociales, culturales, políticos, etcétera (pág. 132). Características de los procesos de integración:

- Es usual que los estados a juntarse sean de estados soberanos.
- Los Estados emprenden el proceso integrador en forma voluntaria
- Como todo proceso se debe avanzar por etapas, es decir, el proceso debe ser gradual.
- Las etapas deben ser cada vez más profundas y dispersas; de allí la necesidad de la progresividad y la convergencia del proceso.
- Por último, el proceso de integración se inicia con acercamientos económicos, pero lentamente también va abarcando e incluyendo nuevos temas de las áreas sociales, culturales, jurídicas, y hasta políticas de los países miembros.

- **Tipologías de integración.** Es de suma importancia considerar los factores políticos que influyen en la evolución del proceso, como condicionantes de su éxito o fracaso, ya que posteriormente será en un solo entorno en donde lo político conllevara a un mejoramiento económico y posteriormente social, haciendo referencia a una variedad de factores entre los cuáles se pueden mencionar el nivel de integración, el alcance de la integración, la homogeneidad cultural de las distintas unidades y la calidad de los beneficios que se obtienen de la integración.

A. Integración territorial

B. Integración nacional

C. Integración social

- **Clasificación de la integración según sus grados.** Tomando en cuenta que la integración es un proceso, el cual pasa por diversas etapas en forma paulatina y progresiva, es posible establecer una clasificación según el grado de integración, donde cada una de las etapas o grados tiene ciertos rasgos esenciales que la distinguen tanto de la etapa inmediatamente.

A. Acuerdos Preferenciales

B. Zona de preferencias arancelarias

C. Zona de libre comercio

D. Unión aduanera

E. Mercado común

F. Unión económica

G. Integración económica completa

Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, 2010).

2.3 Marco Contextual

2.3.1 Comercio y equidad. La participación en el comercio exterior involucra ganadores y perdedores. No hace falta decir que los trabajadores, empresarios, inversores y poseedores de recursos naturales (es decir, poseedores de factores de producción) involucrados en actividades de exportación probablemente se beneficiarán de un desarrollo del comercio exterior.

Por el contrario, los titulares de factores de producción participan en actividades en competencia directa con productos importados del extranjero, lo que se denomina actividades de sustitución de importaciones- es probable que se vean perjudicados por el desarrollo del comercio exterior. Por lo tanto, entre los tenedores de factores de producción, la distribución de las ganancias y pérdidas resultantes del comercio dependerá de la posición respectiva de cada uno frente a los diferentes mercados.

Sin embargo, debe tenerse en cuenta que, en general, los poseedores de factores de producción que se utilizan intensamente en una actividad, como la mano de obra en la industria textil o la tierra en el caso de la agricultura intensiva, obtendrán más ganancias o beneficios. que los propietarios de factores que no están sujetos a un uso intensivo. De la misma manera, cuando la industria nacional no produce uno de los bienes importados (o

sus sustitutos), los consumidores (o productores que lo usarían como insumo) se beneficiarán de este comercio sin que nadie pierda.

Los agricultores son muy sensibles a la evolución del mercado porque tienen pocas alternativas económicas. Dado que, en comparación con otras actividades económicas, la movilidad de los factores de producción agrícola y la diferenciación de los productos son bastante limitados, el sector agrícola parece ser más vulnerable a la evolución del mercado.

De hecho, es difícil responder a la competencia creada por las importaciones agrícolas mediante la transformación de tierras agrícolas en un área urbana o un parque recreativo, y en el caso de la fuerza laboral agrícola, es igualmente difícil encontrar otro sector.

Ciertamente es posible que los agricultores cambien de cultura y especialización para adaptarse a la competencia internacional, pero el clima, las condiciones del suelo, Los conocimientos técnicos y otros factores a menudo corren el riesgo de limitar o incluso comprometer estas posibles adaptaciones.

La conversión de la producción de cultivos o la cría de animales a otras áreas de actividad agrícola será particularmente costosa y tomará mucho tiempo. Estas rigideces específicas del sector agrícola son una de las razones por las cuales los Estados generalmente han tendido a proteger a sus agricultores de los efectos de la competencia internacional.

Para los economistas teóricos, la pregunta central es si las ganancias de aquellos que se benefician de la apertura al comercio internacional son suficientes para compensar las pérdidas de los perjudicados, a fin de superar su reticencia frente al libre comercio y distribuir justamente los beneficios de la participación en el comercio. Esta compensación es en principio posible, pero en la práctica es extremadamente difícil de implementar. De hecho, es muy difícil acordar la cantidad exacta de ganancias y pérdidas, identificar los grupos sociales interesados y finalmente establecer mecanismos para la transferencia directa de un grupo a otro. Los estados también pueden intentar recuperar parte de las ganancias a través de, por ejemplo, impuestos a la exportación.

2.3.2 Beneficios del comercio exterior. Las teorías dominantes enfatizan el papel de la demanda al explicar la distribución entre las naciones de los beneficios del comercio exterior. El primer enfoque es el adoptado por la "corriente principal del pensamiento económico", una tradición teórica que está en el corazón del pensamiento económico académico convencional de los países occidentales sobre cuestiones de comercio internacional. Incluso si esta "corriente principal" tiene mucho que decir sobre los

beneficios potenciales del comercio exterior o el impacto de las políticas proteccionistas o incluso en los acuerdos económicos regionales, no ofrece mucho interés en un tema como la distribución entre las distintas naciones de las ganancias resultantes de la participación en el comercio mundial.

Economistas como John Stuart Hill, enfatizaron el papel de la demanda en la determinación de los términos de intercambio. Los estructuralistas piensan que los países de la periferia están en desventaja en comparación con los países del centro. En las décadas de 1950 y 1960, la cuestión de la distribución de las ganancias comerciales entre los países desarrollados (el "centro" de la economía mundial) y los países en desarrollo ("periferia") se convirtió en un tema de acalorado debate. bajo la influencia significativa de Paul Prebisch, economista argentino que fue durante varios años el jefe de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y uno de los líderes de la corriente estructuralista latinoamericana. Su tesis se basa en la hipótesis de una especialización del comercio entre el centro y la periferia, el centro especializado en la exportación de productos industriales manufacturados y la periferia en la exportación de materias primas. Después de observar (y medir) una disminución secular en los términos de intercambio de productos básicos. Con respecto a los productos industrializados, los estructuralistas intentaron explicar las razones.

Según ellos, esta disminución no puede considerarse como un fenómeno transitorio debido a una combinación de circunstancias temporales, sino más bien como una característica intrínseca de las estructuras económicas del centro y la periferia y la naturaleza misma del proceso de desarrollo. En pocas palabras, la tendencia a la baja en términos de intercambio en detrimento de los países periféricos puede explicarse por tres razones. Los términos de intercambio se definen aquí como el índice de precios de exportación dividido por el índice de precios de importación de los bienes comercializados en estos países.

1. La elasticidad ingreso de la demanda de bienes importados es menor en el centro que en la periferia. Esto resulta de la diferencia en la naturaleza de los bienes importados por cada tipo de país: materias primas en un caso y bienes industriales en el otro. Como resultado, la dinámica de crecimiento, y por lo tanto el aumento de los ingresos, conduce a un mayor aumento de las importaciones en la periferia que en el centro, lo que provoca en la periferia un aumento en los precios de importación en comparación con los precios. exportación y, por lo tanto, una disminución en los términos de intercambio. Para un bien

determinado, la elasticidad ingreso de la demanda indica el cambio en la demanda en relación con un cambio en el ingreso. Cuando el aumento de la demanda es más fuerte que el aumento de los ingresos, la demanda se llama "elástica". De lo contrario, se dice que es "inelástico" o "rígido".

2. El impacto del progreso técnico en los países centrales y periféricos es asimétrico. En el centro, el progreso técnico tiende a reducir la demanda de productos importados de la periferia (la mayoría de los productos básicos pueden ser reemplazados por productos sintéticos y los procesos se vuelven más económicos en materias primas). Por el contrario, en la periferia, el progreso técnico tiende a aumentar la demanda de bienes de capital y de insumos producidos por los países centrales. Esto también tiene el efecto de reducir los términos de intercambio.

3. Se supone que los mercados de productos y factores de producción son menos competitivos en el centro que en la periferia, con precios (en particular salarios) que muestran una mayor rigidez a la baja. En consecuencia, los ahorros logrados gracias al progreso técnico se transfieren más fácilmente a los precios de exportación en los países de la periferia que en los del centro, donde una parte no despreciable de las ganancias en productividad se utiliza para mejorar los salarios. Además, en caso de desaceleración de la actividad, el precio de los bienes de exportación tiende a caer proporcionalmente más en los países de la periferia que en los del centro (Pérez Caldentey & Vernengo, 2016).

Como consecuencia lógica del análisis estructuralista, la industrialización aparece como el camino que conduce naturalmente al desarrollo porque si el diagnóstico de la evolución a largo plazo de los términos de intercambio resulta ser correcto, entonces una economía basada en la exportación de materias primas no tiene absolutamente ninguna posibilidad de permitir el desarrollo. Las políticas de desarrollo implementadas desde este enfoque en el contexto latinoamericano de los años sesenta se conocen generalmente como estrategias de sustitución de importaciones (Bunge, 2016).

Los teóricos que apoyan la tesis del "intercambio desigual" también señalan las desigualdades en la distribución de las ganancias resultantes del comercio internacional entre los países del "centro" y los de la "periferia". Pero a diferencia de los estructuralistas que insisten en la evolución a largo plazo de una variable medible (a saber, los términos de intercambio), abogan por un enfoque mucho más normativo, centrado en la "injusticia" del comercio entre los dos bloques de países en todo momento.

La terminología de intercambio desigual se refiere a las condiciones bajo las cuales se intercambian varios productos entre el "centro" y la "periferia". Luego se dice que el intercambio es desigual (en el sentido de "injusto") porque las condiciones de producción de los países de la periferia los empujan a exportar sus productos a precios más bajos que si estos mismos bienes se hubieran producido en las condiciones de los países del centro. Cualquiera que sea el período, las condiciones de producción de los países centrales favorecieron los altos precios de exportación, mientras que las de los países periféricos favorecieron la exportación a precios particularmente baratos.

La idea rectora de la estrategia era cambiar el motor del desarrollo de la promoción de exportaciones a la sustitución de importaciones y de las inversiones en la producción de productos básicos (como materias primas agrícolas, minerales y petróleo) a inversiones que promueven la expansión del sector industrial. Esta industrialización requiere varias condiciones:

- proteger las industrias emergentes de la competencia internacional;
- apoyar financiera y fiscalmente a estas industrias;
- desarrollar infraestructura en el sector de transporte, comunicaciones y energía;
- desarrollar el mercado interno para que pueda absorber los productos industrializados de la industria en expansión, lo que implica medidas apropiadas para la distribución del ingreso, como la reforma agraria, la seguridad social o aumentos salariales;
- la contribución de la inversión extranjera directa e indirecta;
- un nuevo tipo de gobierno, fuerte y racional (orientado hacia la planificación) que representa efectivamente las aspiraciones de las clases sociales industriales emergentes que se oponen a las clases más tradicionales de los grandes terratenientes y la burguesía comercial.

En la mayoría de los países latinoamericanos, este conjunto de políticas ha logrado excelentes resultados, particularmente en términos de creación de una base industrial y apoyo al crecimiento, desde las décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial hasta fines de los años setenta y principios de los ochenta. Sin embargo, esto ocurrió en un contexto macroeconómico de ciclos económicos recurrentes, permisividad monetaria y fiscal, con una inflación creciente y tasas de cambio sobrevaluadas, que resultó en la aparición de un desequilibrio fiscal y una balanza de pagos absolutamente crónicos. Hoy, es ampliamente aceptado que estos desequilibrios han terminado destruyendo el potencial

de este modelo de desarrollo, al menos en su forma tradicional. Básicamente, sucedió en dos fases.

Durante el primero, durante la década de 1970, los desequilibrios macroeconómicos, que hasta ahora se habían mantenido bastante moderados, se vieron exacerbados por el abandono de la convertibilidad del dólar en oro por parte de los Estados Unidos y, en consecuencia, por el proliferación de regímenes cambiarios flexibles (Chang H. , 2015). Esto condujo a un debilitamiento de la disciplina del sistema monetario internacional, acentuado aún más por los shocks petroleros, que causaron un aumento de la inflación global. Sin embargo, estos fenómenos fueron amortiguados por la continua acumulación de deuda internacional de la mayoría de los países de la región.

Durante la segunda fase, en la década de 1980, los desequilibrios se volvieron insostenibles debido a la combinación de tres factores: (i) la absorción de capital disponible, debido a las crecientes dificultades de reembolso; (ii) el fuerte aumento global de las tasas de interés; y (iii) la persistencia de una recesión mundial de larga duración que condujo a una seria caída en los precios de los productos básicos de América Latina para la exportación. Estos factores precipitaron lo que se conoce como la crisis de la deuda (la incapacidad de pagar la deuda) que marcó el final de la estrategia de sustitución de importaciones y el comienzo del período de ajuste estructural.

El comercio se considera injusto cuando se paga el mismo trabajo en diferentes niveles, según Arghiri Emmanuel, "el" teórico del intercambio desigual. Para él, la respuesta es el nivel salarial. Considera que, en el centro, son los factores institucionales y las negociaciones (particularmente a través de los sindicatos) los que fijan el nivel de los salarios y que estos determinan los precios, y no al revés. Se supone que el capital es móvil; Por lo tanto, existe una cierta tendencia hacia la igualación de las tasas de ganancia en el centro y en la periferia. Pero según él, las circunstancias históricas han hecho que los salarios en el centro sean más altos que los de la periferia y que la diferencia en los niveles salariales sea mayor que la diferencia en la productividad laboral.

Los altos niveles salariales del centro, combinados con una tasa de ganancia idéntica en todas partes, contribuyen a los altos precios del centro y, por lo tanto, generan un intercambio desigual. En este contexto, Si los países centrales tuvieran que suministrar los productos importados desde la periferia ellos mismos, los fabricarían con salarios mucho más altos y, en consecuencia, tendrían que pagar más para obtenerlos. Esto se aplica

incluso después de ajustar las diferencias de productividad porque la diferencia entre las tasas salariales es de todos modos mayor que la de la productividad laboral.

Cabe señalar que, como los estructuralistas, Emmanuel en ningún momento dijo que los países de la periferia no se beneficiaron del comercio internacional, sino que la distribución de las ganancias siempre fue favorable a los países del centro. Esto se aplica incluso después de ajustar las diferencias de productividad porque la diferencia entre las tasas salariales es de todos modos mayor que la de la productividad laboral.

Cabe señalar que, como los estructuralistas, Emmanuel en ningún momento dijo que los países de la periferia no se beneficiaron del comercio internacional, sino que la distribución de las ganancias siempre fue favorable a los países del centro. Esto se aplica incluso después de ajustar las diferencias de productividad porque la diferencia entre las tasas salariales es de todos modos mayor que la de la productividad laboral. Cabe señalar que, como los estructuralistas, Emmanuel en ningún momento dijo que los países de la periferia no se beneficiaron del comercio internacional, sino que la distribución de las ganancias siempre fue favorable a los países del centro.

Los sindicatos de trabajadores en los países ricos a menudo han usado la teoría de la brecha salarial para exigir medidas de protección económica, particularmente en los Estados Unidos (Chang H. , 2015). En tal caso, sin embargo, la tesis se usa en el sentido de competencia desigual y no en el de intercambio desigual.

Los autores de otras escuelas de pensamiento, como la escuela de subdesarrollo y la escuela de dependencia, proporcionan una respuesta diferente. Según estos, las condiciones de producción en el centro y en la periferia difieren en muchos puntos, pero no son independientes entre sí: por lo tanto, las condiciones favorables en el centro están estrechamente asociadas con condiciones desfavorables en la periferia, y viceversa (Da Silva, 2018).

Las opiniones de estos autores son a menudo diferentes, pero todos coinciden en el papel predominante de los factores históricos y las raíces de la dominación extraeconómica en el surgimiento de las relaciones comerciales internacionales. Las desigualdades comerciales se abordan en relación con las desigualdades de desarrollo.

Estos, a su vez, se consideran la consecuencia directa de las modalidades de expansión del sistema capitalista a lo largo de la historia y de la forma en que entró en contacto con otros modos de producción; los países centrales subordinan a los países periféricos a su ventaja. Por lo tanto, la economía mundial en su conjunto se ve como un sistema de

dominación organizado en beneficio del centro y que genera subdesarrollo en la periferia. Como resultado, ya no se puede decir que los países periféricos obtienen proporcionalmente menos de las relaciones comerciales internacionales; en realidad, lo sufren. El desarrollo, por lo tanto, implica una ruptura con el sistema de dependencia a través de estrategias egocéntricas. Podemos, entre otros, incluir aquí autores como Samir Amin, Paul Baran, Theotonio dos Santos, André Gunder Franck, Osvaldo Sunkel e Immanuel Wallerstein (Jahan, 2015).

Por dominación extraeconómica, es necesario comprender una forma de dominación que no resulta de una mejor competitividad en mercados más o menos libres y abiertos, sino una forma de coerción basada en una superioridad política, militar o institucional. Más recientemente, otros autores, como Marcel Mazoyer, han destacado los efectos del aumento de la globalización sobre las condiciones desiguales de competencia entre las unidades modernas de producción agrícola y las granjas campesinas tradicionales, obligado a competir en términos muy desiguales en el mismo mercado global (Nasar, 2012).

Como resultado de la globalización, los precios de los productos agrícolas son aproximadamente los mismos en casi todas partes, mientras que las diferencias en la productividad laboral siguen siendo considerables. Mazoyer y Roudart (1997, página 457) apoyan esta tesis al comparar los resultados de un agricultor europeo relativamente acomodado con tierra, herramientas de producción e insumos, que por lo tanto pueden producir 500 toneladas de cereales por año solo, con aquellos de un campesino del África subsahariana que cultiva sus pequeñas parcelas a mano y solo podrá producir una tonelada por año. En este contexto, la enorme diferencia en el ingreso que resulta de estas diferencias en la productividad constituye sin duda un problema esencial. Pero igual de crucial es la fuerte tendencia al alza de la productividad laboral en las granjas más modernas, ya que reduce los precios de los productos agrícolas y, por lo tanto, se transmite en todo el mundo a las granjas campesinas. Al mismo tiempo, los ingresos muy bajos de estos agricultores les impiden tener acceso a los nuevos medios de producción.

2.3.3 La globalización. En los últimos años, concretamente desde el final de la Guerra Fría, el término globalización ha entrado en el vocabulario cotidiano y en la "panoplia" de conceptos comunes. De hecho, el aumento en los flujos de comercio internacional, Las principales tendencias en el comercio internacional y de productos agrícolas, y la liberalización del comercio multilateral bajo el sistema GATT / OMC es solo un aspecto

de la globalización. Otros aspectos económicos, como la movilidad de los factores de producción y en particular del capital, o la internacionalización de las decisiones de producción e inversión, son igualmente importantes.

Así, los mercados de capitales forman hoy una red total y estrechamente conectada que, por la singularidad de su cobertura, permite reaccionar instantáneamente a los eventos económicos más pequeños que ocurren en el mundo. Las empresas transnacionales pequeñas o grandes también toman sus decisiones de producción o inversión a nivel mundial, ya sea confiando en sus redes de fábricas distribuidas en todo el mundo,

Pero la globalización no es solo un fenómeno puramente económico. También abarca otras realidades tangibles, como el aumento masivo en el flujo de información vinculado a la revolución actual en las nuevas tecnologías de comunicación, la creciente homogeneización de estándares y regulaciones entre países en los campos económicos, cultural, científica, ambiental y administrativa, o la internacionalización de estilos de vida, valores humanos y estéticos, agendas políticas y modos sociales y culturales (Lindberg, 2017).

La naturaleza multidimensional de la globalización se ilustra con la metáfora de la aldea global, lo que significa que la globalización parece ser la organización económica y social a nivel mundial a la de una aldea que se extendería a todo el mundo. Esta metáfora es útil, pero también debe tomarse con un mínimo de sentido crítico porque las tendencias hacia la globalización van acompañadas de fenómenos de segmentación entre países, regiones y grupos sociales que crean profundas divisiones entre ellos. En consecuencia, la globalización también parece haber traído consigo la aparición de movimientos nacionalistas, culturales o religiosos y no su desaparición. También parece haber profundizado la brecha tecnológica y de ingresos entre los países del Norte y del Sur. De hecho, la aldea global aparece más bien como un lugar de desigualdades y fuertes disparidades.

Ante estas críticas de que las desigualdades en la capacidad de negociación, la productividad laboral o el nivel de vida hacen que el comercio internacional sea necesariamente injusto, los defensores de la corriente principal del pensamiento económico responden que, según la teoría de las ventajas comparativas, la situación inicial de un país no influye en su capacidad para beneficiarse del comercio internacional (Madruga Sanz, 2017). Cuando las relaciones de poder son muy asimétricas, los países más débiles tienen un claro interés en tener el sistema de comercio mundial regulado y, por lo tanto, limitan la

posibilidad de que los países más poderosos aprovechen su situación a expensas Menor ahorro.

2.3.4 Proteccionismo contra el libre comercio: debates y argumentos. Todos están de acuerdo hoy en que un país difícilmente podría sobrevivir sin comercio exterior y que, incluso si pudiera ser autosuficiente viviendo en la autarquía, probablemente sufriría graves consecuencias. De hecho, la cuestión de la participación en el comercio internacional no es, como tal, una cuestión política. La pregunta esencial es ¿hasta qué punto desarrollar el comercio? ¿Deberían los políticos defender el libre comercio contra viento y marea o deberían, hasta cierto punto, considerar proteger sus industrias nacionales? Por lo tanto, el debate decisivo es si debería haber más protección, menos protección o ninguna protección.

El proteccionismo se puede defender de varias maneras: por razones puramente económicas, o por otras razones, como consideraciones de equidad, seguridad nacional, defensa de grupos vulnerables, para evitar riesgos considerados inaceptables, o por defender intereses para fines políticos. En el caso del sector agrícola, el proteccionismo también puede justificarse por razones de seguridad alimentaria.

Entre todos los argumentos económicos a favor del proteccionismo, el más influyente es el que concierne a las industrias nacientes.. Por lo tanto, el proteccionismo se justifica como una medida temporal que da tiempo para que una industria emergente se desarrolle hasta que esté lista para enfrentar la competencia internacional. Hay varias razones para respaldar la necesidad de proteger una industria en sus primeras etapas. Los más frecuentemente citados se relacionan con economías de escala, el proceso de aprendizaje tecnológico y gerencial, los costos iniciales (búsqueda de puntos de venta, ajustes tecnológicos, etc.) y economías externas a la empresa pero internas al sector de actividad cuya mejora implica ayudas y tiempo pero que, una vez desarrollada, permitirá que la actividad viva sola. (Chang H. , 2015)

También se recomiendan medidas de protección cuando los mercados vinculados a una determinada actividad no existen o no funcionan bien. En este caso, el proteccionismo permite que esta industria funcione a pesar de las imperfecciones del mercado . En un país, la inexistencia o insuficiencia de los mercados financieros puede evitar la recaudación de los fondos necesarios para la modernización de una actividad y, en consecuencia, para resistir la competencia internacional. Las medidas de protección pueden permitir que el

sector en cuestión obtenga los beneficios adicionales necesarios para financiar su expansión y su posterior modernización técnica.

Un argumento relacionado pero distinto de los anteriores favorece el proteccionismo cuando protege actividades que tienen efectos externos y repercusiones beneficiosas en otros sectores o grupos sociales. Este es el tipo de argumento que se utiliza para defender la continuación de las medidas para proteger a los agricultores en la Unión Europea bajo la política agrícola común (PAC). Por lo tanto, se afirma que la agricultura es una actividad cuyo papel no se limita a la producción de alimentos, sino que también incluye la protección del medio ambiente, la gestión del suelo y la preservación del paisaje rural y un arte de vivir campesino. Al proteger a los agricultores europeos de la competencia internacional, es por lo que buscamos preservar estos efectos colaterales beneficiosos, que aparentemente los consumidores y los ciudadanos están dispuestos a pagar.

Los economistas conocen otro argumento económico como la teoría arancelaria óptima. Tomemos el caso de los países importadores o exportadores, lo suficientemente grandes como para influir en los precios mundiales de un producto determinado. Un arancel de importación (o impuesto a la exportación) puede favorecer los términos de intercambio de ese país. De hecho, al restringir las importaciones, este derecho de aduana debilitará la demanda mundial y, en consecuencia, bajará el precio del producto importado. Del mismo modo, al frenar las exportaciones, el impuesto a la exportación ayudará a reducir la oferta mundial y elevará el precio del producto exportado. No hace falta decir que las ganancias obtenidas a través de esta protección ejercida por un país serán en detrimento de sus socios comerciales.

Un tipo de protección que a menudo se aplica y se conoce como medida compensatoria, tiene como objetivo contrarrestar las prácticas comerciales "abusivas", en particular las subvenciones a la exportación y el dumping. Estas medidas de protección se recomiendan para contrarrestar las distorsiones resultantes del hecho de que los niveles de precios a los que un producto regresa al país están distorsionados por las prácticas de los países exportadores y a un nivel que las empresas locales apenas pueden resistir.

Razones no económicas se refieren a la salvaguarda de los ingresos de ciertos grupos desfavorecidos. Las razones políticas y sociales de las medidas de protección a menudo tienen mucho más peso que los argumentos puramente económicos. El sistema de protección busca sobre todo evitar el impacto negativo de la competencia de las importaciones sobre los ingresos de los tenedores nacionales de factores de producción.

También es un medio de ejercer una discriminación positiva destinada a privilegiar a ciertos grupos. considerado digno por el sistema político vigente.

Este es el caso, por ejemplo, de los agricultores en muchos países, especialmente en Europa, Japón y los Estados Unidos. Estamos tratando con empresas que, por razones históricas, políticas y sociales, han decidido dar un tratamiento económico especial a su sector agrícola, a expensas, posiblemente, de un aumento en los precios al consumidor y un aumento impuestos (y oportunidades reducidas para los países socios). Este es un lujo que los países en desarrollo apenas pueden permitirse.

Las presiones políticas , ejercidas por poderosos grupos industriales o sindicales que corren el riesgo de perder sus activos como resultado de la liberalización del comercio, también son a menudo la raíz de las medidas proteccionistas. Además, gracias a las medidas proteccionistas, mantener una gama de productos más diversificada que la que se mantendría en un sistema más liberalizado a veces contribuye a salvaguardar ciertas ventajas políticas y sociales como, por ejemplo, el desarrollo de capacidades. de defensa nacional . Este es un argumento clásico presentado a favor de la protección de las industrias de armas y otras industrias llamadas "estratégicas".

Las medidas de protección también pueden recomendarse por razones de seguridad alimentaria. La seguridad alimentaria, dice la FAO, se trata de garantizar que todos tengan acceso económico y físico estable a los alimentos básicos que necesitan. Esto cubre tres componentes: disponibilidad, estabilidad y acceso. Por lo tanto, los Estados pueden intentar garantizar, a través de medidas de protección, un nivel mínimo de producción de productos alimenticios esenciales. Las medidas de protección también pueden servir para proteger a los consumidores de variaciones internacionales excesivas y para salvaguardar el beneficio social y político relacionado con los alimentos. Sin embargo, estas relaciones entre el comercio exterior y la seguridad alimentaria son muy complejas.

El comercio exterior puede contribuir a la seguridad alimentaria de diferentes maneras: cerrando la brecha entre las necesidades de producción y consumo; reduciendo las variaciones en la oferta; mantenimiento del crecimiento económico; promover un uso más eficiente de los recursos; o ayudando a impulsar la producción en las regiones más favorables. Pero confiar demasiado en el comercio exterior también corre el riesgo de aumentar las incertidumbres relacionadas con la inestabilidad de la oferta y los precios en los mercados mundiales, y empeorar la presión sobre el medio ambiente si no se adoptan las políticas adecuadas. implementado.

Al ayudar a desarrollar una producción más eficiente, el comercio exterior puede aumentar los ingresos del país. A nivel nacional, un ingreso de exportación adicional puede fortalecer la capacidad del país para compensar, a través de las importaciones, su posible déficit alimentario. A nivel de los hogares, este ingreso generado por el crecimiento puede mejorar el acceso a los alimentos. Sin embargo, este aumento en los ingresos puede beneficiar a los sectores más pobres de la población, ya que están involucrados en la producción de bienes exportados o se benefician de un mecanismo interno de redistribución y difusión de los ingresos generados. Ciertas restricciones pueden evitar que los pequeños productores aprovechen las consecuencias de la producción de exportación. Deben tomarse medidas para que puedan beneficiarse de él. De lo contrario, su producción corre el riesgo de verse afectada por un posible aumento en los precios de la tierra (consecuencia, en sí misma, del aumento en las oportunidades de ingresos de la tierra como resultado del desarrollo del comercio exterior).

Las oportunidades de exportación en los países en desarrollo son generalmente mejores para los cultivos no alimentarios. Mejorar las perspectivas de comercialización, por lo tanto, corre el riesgo de favorecer la sustitución de cultivos alimentarios por cultivos comerciales no alimentarios. Esta dinámica puede ser beneficiosa para la seguridad alimentaria de los productores, siempre que puedan comprar sus alimentos localmente a un precio justo.

La seguridad alimentaria, por otro lado, es probable que se deteriore si el sistema de comercialización de alimentos es ineficaz y esto se traduce en precios más altos de los alimentos. También hay numerosos ejemplos en los que el desarrollo de cultivos comerciales de exportación ha sido acompañado por un aumento en la producción de alimentos a través de la mejora de los servicios y la oferta de insumos agrícolas, y el efecto remanencia en cultivos alimenticios a partir de fertilizantes utilizados en cultivos comerciales. Hay casos en los que el valor social y estratégico de los alimentos justifica el establecimiento de mecanismos de protección.

Este será, por ejemplo, el caso de países propensos a la sequía donde la producción de alimentos es extremadamente variable debido a la recurrencia de las sequías y que los ingresos de divisas provienen principalmente de las exportaciones de productos agrícolas. Los resultados de los cultivos de exportación pueden ser los mismos que los de los cultivos alimentarios y, por lo tanto, la cantidad de exportaciones puede ser tan insuficiente para importar alimentos cuya producción es deficitaria durante un período "malo". año ".

El tema de la diversificación agrícola es una preocupación importante de muchos países en desarrollo. Uno de sus aspectos se refiere a la diversificación de las exportaciones agrícolas. Muchos países en desarrollo obtienen sus ingresos de la exportación de uno o dos productos agrícolas principales. Luego, la diversificación tiene como objetivo reducir su vulnerabilidad a las fluctuaciones en los precios internacionales de estos productos y crear las condiciones para la estabilización de los ingresos.

Algunos países están dispuestos a renunciar a los ingresos de exportación para reducir el riesgo de dependencia alimentaria en el mercado internacional. Están listos para establecer mecanismos para proteger a sus productores de alimentos y pagar un alto precio para alentarlos a producir cierta cantidad de alimentos. Esto puede estar justificado cuando el suministro sigue siendo incierto (cuando, por ejemplo, la infraestructura de transporte es deficiente o el acceso a los puertos es difícil). Sin embargo, debe tenerse en cuenta, particularmente en el caso de países pequeños, que la dependencia de otro producto puede ser un fuerte sustituto de la dependencia alimentaria (por ejemplo, la dependencia de las importaciones de fertilizantes).

La dependencia de los alimentos también puede ser causada por prácticas comerciales desleales como el dumping o la implementación por parte de socios comerciales de fuertes subsidios a la exportación que introducen alimentos de bajo precio en el mercado interno que los productores nacionales no pueden competir. Pero el concepto cada vez más aceptado es el de la autonomía alimentaria. Significa la combinación del mantenimiento de un cierto nivel de producción nacional de alimentos y una capacidad de importación que permita cubrir el resto de las necesidades alimentarias de la población a través de la exportación de otros productos. Este concepto se analizará más a fondo en el marco del módulo II.10 Comercio y seguridad alimentaria: se abordarán las opciones de los países en desarrollo y las cuestiones de seguridad alimentaria, situadas en el contexto de las negociaciones de la Ronda del Milenio.

Muchos argumentos contra el proteccionismo también se utilizan en defensa del comercio exterior en general y, por lo tanto, ya se han presentado en la sección 2.2. Los principales argumentos a favor del libre comercio (en oposición al comercio exterior, simplemente) o, lo que equivale a lo mismo, los principales argumentos contra el proteccionismo son cuatro. Se dice que el proteccionismo favorece las actividades no rentables, que fomenta los comportamientos de tipo rentista, que siempre implica un costo

social neto y, finalmente, para lograr sus objetivos, generalmente hay mucho más directos y más rentable que las que restringen el comercio exterior.

El primer argumento enfatiza que, incluso si solo aísla parcialmente a los productores nacionales de la competencia internacional, el proteccionismo permite que las industrias ineficientes y no rentables continúen a expensas de los consumidores y el impulso de crecimiento. Además, contrarresta la dinámica de acumulación de know-how e innovación que, normalmente, debería ser estimulada por la competencia internacional. Al limitar la competencia y aumentar artificialmente los beneficios, en última instancia, hay más empresas atraídas y capaces de sobrevivir en el sector protegido de lo que estaría económicamente justificado. De este modo, las cuotas de mercado se reducen en la misma cantidad, lo que, al mismo tiempo, evita economías de escala.

Un segundo argumento presentado sostiene que las medidas proteccionistas a menudo son decididas por los líderes políticos a favor de sectores de actividad, de una manera bastante cíclica y a menudo clientelista, y que rara vez están vinculadas a pérdidas claramente identificables y cuantificables. En general, esto lleva a los empresarios y propietarios de medios de producción a presionar a las autoridades públicas para que obtengan ciertas concesiones administrativas que les sean favorables y que correspondan al comportamiento rentista. Los defensores del libre comercio sostienen que, como en la mayoría de los casos, los sistemas políticos hacen que el comportamiento sea casi inevitable, los países tienen un interés personal en promover el libre comercio o, al menos, en establecer aranceles. baja, uniforme y transparentemente aplicable a todos los sectores

El concepto de autosuficiencia alimentaria se usa generalmente para expresar hasta qué punto un país cubre sus necesidades alimentarias a partir de su propia producción nacional. De hecho, un país parece tener un mayor control sobre su suministro de alimentos, ya que es independiente de los mercados internacionales, más aún cuando este último finalmente obtiene importaciones de alimentos de países políticamente hostiles.

Los conceptos de autosuficiencia y seguridad alimentaria se distinguen por dos puntos esenciales: La autosuficiencia alimentaria considera que la producción nacional es la única fuente de productos alimenticios, mientras que la seguridad alimentaria tiene en cuenta las importaciones comerciales y la ayuda alimentaria como posibles fuentes de suministro de alimentos.

La autosuficiencia alimentaria solo se refiere a la disponibilidad de productos alimenticios nacionales a nivel nacional, mientras que la seguridad alimentaria tiene en

cuenta los componentes de la estabilidad del suministro y el acceso a los alimentos por parte de la población.

En otras palabras, la autosuficiencia alimentaria se coloca en una perspectiva global de desarrollo que enfatiza la necesidad de independencia, un enfoque egocéntrico, mientras que la seguridad alimentaria es parte de una lógica de desarrollo basada en Especializaciones internacionales y ventajas comparativas.

Quienes creen que los países deben fortalecer sus especializaciones internacionales tanto en el sector agrícola como entre los diferentes sectores de la economía presentan como argumento que el hecho de que un país no confíe en sus ventajas comparativas Como resultado, no aprovecha al máximo su potencial productivo.

Quienes consideran que la autosuficiencia es más beneficiosa tienen el argumento de que las ventajas comparativas en las que se basa un país para desarrollar cultivos de exportación como el té o el caucho difícilmente resultan de las condiciones ambientales, pero son consecuencia de inversiones realizadas históricamente en ciertas actividades, con mayor frecuencia por las potencias coloniales que luego buscaban obtener materias primas para sus industrias o sus consumidores. Según estos partidarios, ciertos países se han visto condenados a producir bienes que enfrentan un deterioro en los términos de intercambio en los mercados internacionales que son inherentemente inestables. Lejos de mejorar su seguridad alimentaria, estos países ven disminuir sus ingresos por exportaciones y sufren grandes variaciones,

Un argumento que es más convincente en cuanto a la importancia de la autosuficiencia alimentaria se refiere a países cuyo principal producto alimenticio básico no se comercializa a gran escala y, por lo tanto, se encuentra en un mercado estrecho. Este es, por ejemplo, el caso del maíz blanco y, a veces, también el del arroz. Cuando esto sucede, el aumento de la demanda de varios importadores grandes puede hacer que los precios se disparen y crear problemas para todos los demás importadores.

Otro argumento que va en contra del proteccionismo afirma que el proteccionismo empobrece a la sociedad en su conjunto. Las razones de este costo social se explicarán con más detalle en el módulo I.3 Instrumentos de protección y sus consecuencias económicas. Sin embargo, ya se puede argumentar que incluso si los productores se benefician de las medidas de protección y el Estado obtiene ingresos a través de impuestos adicionales, estas ganancias se ven más que compensadas por los aumentos en los precios al consumidor de

los bienes protegidos. Y si el mecanismo de protección toma la forma de un subsidio a los productores o insumos, entonces los contribuyentes serán los perdedores.

Es obvio que el costo que debe soportar la sociedad debe verse a la luz de los beneficios que se buscan a través de medidas proteccionistas. Pero también es obvio que, con bastante frecuencia, otras medidas más directas y más efectivas que el proteccionismo pueden abordar fácilmente las imperfecciones del mercado. Por lo tanto, es preferible, cuando se desea apoyar a una industria emergente, establecer una subvención específica en lugar de erigir barreras comerciales que afectarán a todas las empresas, nuevas o no.

Debido a estas diferentes razones, pero con algunos matices, actualmente existe un cierto consenso entre los funcionarios de todo el mundo para considerar que el comercio es ventajoso y que es necesario alentar el aumento del comercio. El camino para lograr esto es a través de una reducción gradual en los niveles de protección después de negociaciones y concesiones recíprocas. Hay dos métodos compatibles para trabajar hacia este objetivo. Una es establecer acuerdos económicos regionales destinados a reducir o eliminar las barreras al comercio entre un número limitado de países, a menudo, pero no siempre vecinos. El otro es a través de negociaciones comerciales multilaterales (MTN) como los que han tenido lugar durante varias décadas bajo el GATT y ahora bajo los auspicios de la OMC. Estos acuerdos se denominan multilaterales porque las medidas de trato preferencial que un país puede introducir frente a uno o más países están excluidas de su marco, y porque se basan en la aplicación de la cláusula. Nación más favorecida (NMF) a cada uno de los países que participan en este acuerdo

En general, los responsables políticos no hacen concesiones comerciales sin consideración. La historia de estas negociaciones comerciales internacionales (y guerras) es, por lo tanto, muy larga. En este sentido, las negociaciones del GATT / OMC constituyen una especie de procedimiento moderno y coherente para organizar el debate y las decisiones relacionadas con estas contrapartes. Es interesante enfatizar que, incluso si los defensores de las teorías económicas dominantes han presentado sistemáticamente las ganancias resultantes del comercio internacional y han abogado, explícita o implícitamente, por el desmantelamiento unilateral de las barreras comerciales, los tomadores de decisiones y los economistas en ejercicio. Por otro lado, abordó la cuestión en términos de concesiones recíprocas. Esto probablemente se deba tanto al hecho de que los tomadores de decisiones y los profesionales de la economía entienden las imperfecciones del mercado cada vez más, pero también al hecho de que, como políticos,

están sujetos a presiones de su electorado que, si en su caso, sufre los efectos de la competencia internacional.

Este no fue el caso durante la década de 1980, cuando muchos países en desarrollo desmantelaron sus sistemas de protección sin negociaciones comerciales o concesiones recíprocas de sus socios en los países desarrollados. Después de que estos países optaron por sistemas más abiertos, uno puede sin embargo preguntarse por las razones por las que lo hicieron unilateralmente y sin aprovechar la oportunidad de negociar y buscar reciprocidad por parte de sus socios comerciales. La respuesta, sin duda, radica en el hecho de que en ese momento las condiciones no eran absolutamente favorables para ellos. Debido al peso de su deuda, la caída de la inversión extranjera,

2.3.5 Bloques económicos regionales. La liberalización del comercio puede implementarse en un marco regional o multilateral. Los bloques económicos regionales (BER) pueden considerarse aproximadamente como un área geográfica en la que la importancia económica de las fronteras políticas nacionales ha sido limitada. Podemos distinguir diferentes tipos de acuerdos regionales que cubren diferentes compromisos por parte de los países participantes. En las áreas de libre comercio, los países miembros reducen o eliminan las barreras comerciales que existen entre ellos, pero mantienen un régimen comercial específico con terceros países.

De hecho, si dos países A y B son miembros de una zona de libre comercio en la que los derechos de aduana sobre las importaciones son cero, y que A mantiene un alto nivel de impuestos sobre las importaciones de computadoras mientras que el nivel de los impuestos aplicados por B es bajo, por lo que los comerciantes internacionales intentarán importar computadoras al país B y luego reexportarlas al país A.

Este tipo de problema no existe en el caso de las uniones aduaneras. Son comparables a las zonas de libre comercio, excepto que los países participantes acuerdan un régimen comercial común con respecto a terceros países; concretamente, esto significa establecer una estructura externa común de derechos de aduana. Las uniones aduaneras no necesitan controlar las reexportaciones. Por otro lado, dejan menos espacio para que cada país miembro proteja las actividades que desea, ya que luego debe negociar con los otros miembros el nivel de derechos de aduana aplicables en el extranjero para estas actividades. Las uniones económicas son una forma de BER compromiso aún más fuerte. Las uniones económicas son uniones aduaneras donde no solo los bienes sino también los factores de producción pueden moverse libremente. Además, los países que constituyen una unión

económica pueden armonizar elementos distintos de sus políticas económicas; este será el caso, por ejemplo, con los sistemas financieros y fiscales o incluso con las regulaciones laborales.

Las ventajas de participar en estos bloques dependen esencialmente de las circunstancias, pero, en general, los beneficios serán aún más importantes ya que los ahorros en cuestión son potencialmente complementarios. Si, por ejemplo, dos países han seguido una política de sustitución de importaciones para diversificar su base industrial pero sus ventajas comparativas favorecen actividades distintas, entonces estos países tendrán un interés definido en formar una BER. Esto se debe a que cuando las economías son complementarias, hay más oportunidades para que cada economía fortalezca su especialización en función de sus ventajas comparativas. Por lo tanto, la integración comercial de productos agrícolas será más ventajosa si uno de los países está especializado en cultivos tropicales y el otro en cultivos templados, en lugar de si ambos países están especializados en cultivos tropicales o templados.

Cuando los países deciden crear un BER, la reducción o eliminación recíproca de los aranceles tiende a favorecer el aumento, entre estos países, de los flujos comerciales de los productos que intercambiaron previamente. Este efecto corresponde a lo que se denomina creación de comercio y constituye una de las consecuencias positivas de la formación de bloques económicos regionales. Este tipo de acuerdo también favorece la sustitución de bienes que generalmente ofrecen los países no miembros por los de los países miembros, no porque estos últimos ofrezcan productos más baratos sino porque se benefician de precios preferenciales o incluso excepciones. Este efecto corresponde a lo que se conoce como desviación del comercio y es una de las consecuencias potencialmente negativas para la productividad. De hecho, los países que participan en el bloque económico regional pueden ser llevados a importar productos de uno u otro, mientras que estos son más baratos fuera del bloque económico.

Desde la década de 1950, paralelamente a la realización de negociaciones comerciales multilaterales, se ha podido presenciar en casi todo el mundo el establecimiento de BER tanto entre países desarrollados como en desarrollo. El bloque económico regional más significativo hasta la fecha es probablemente el de la Unión Europea (UE), ya que tiene un impacto considerable en los precios mundiales de los productos agrícolas y es el punto de referencia para todos los análisis y evaluaciones del contenido de otros acuerdos.

En el marco de los bloques económicos regionales, la agricultura a menudo parece ser un sector difícil dado el alto nivel general de intervención en los mercados nacionales de productos agrícolas que apuntan a preservar ciertos umbrales de precios e ingresos. Cuando los tratados de BER conducen al desmantelamiento de las barreras aduaneras a los productos agrícolas, pero los países mantienen políticas de precios separadas, podemos esperar distorsiones comerciales significativas. Los productos agrícolas circularán de los países de bajo costo a los países del bloque donde los precios son más altos, después de deducir los costos de transporte y comercialización. Por todas estas razones, el sector agrícola a menudo queda fuera de los tratados.

2.4 Marco Conceptual

2.4.1. Comercio exterior. Intercambio de bienes y servicios entre países procesados en el extranjero. Es objeto de derecho comercial internacional, formado de acuerdos, convenciones internacionales, acuerdos bilaterales y multilaterales, procesos de cooperación, organizaciones internacionales (Jaramillo, 2016)

2.4.2. Comunidad internacional. Es la unión moral y jurídica internacional formada por los países del mundo que son responsables ante sus pueblos por la paz, la seguridad y el desarrollo del mundo

2.4.3. Paradigma de negociación “ganar-ganar”. Uno de los paradigmas de las negociaciones internacionales en el campo de los negocios es el de ganar ganar, que en el ámbito de las relaciones internacionales tienden a ser seguido como una orientación en la gestión de la política exterior de los Estados, evidenciando que el objetivo de toda relación entre ellos es el de obtener un beneficio mutuo, a través de la ejecución de proyectos esenciales para el Desarrollo.

2.4.4. Globalización Económica. Se refiere al proceso de crecimiento conjunto de los diferentes países del mundo, lo cual se provoca por el aumento del volumen y diversificación de transacciones internacionales de bienes y servicios.

2.4.5. Sector externo. Se refiere al término que se utiliza para determinar las posiciones y transacciones entre un país y el resto del mundo.

2.4.6. Balanza comercial. Es aquella que está compuesta por las importaciones y exportaciones de mercancías.

2.4.7. Importación. Se refiere al ingreso de un bien desde un territorio aduanero a otro.

2.4.8. Exportación. Se refiere a la salida de un bien desde un territorio aduanero a otro.

2.4.9. Volumen. Cantidad de mercancía exportada o importada, cuyo valor es dado en toneladas métricas.

2.4.10. Política Exterior. Conjunto de acciones aplicadas por el Gobierno de cada país, en función de los intereses nacionales y de su relación con el resto del mundo.

2.4.11. Acuerdos Comerciales. Se refiere a los contratos realizados entre dos o más países, donde se mencionan términos estrictamente comerciales. Por lo general tratan temas arancelarios que generen alguna ventaja y seguridad en las tarifas aduaneras para los países involucrados.

2.4.12. Arancel. Se refiere a valores y/o porcentajes cobrados por la administración aduanera; es decir todos los impuestos o derechos aduaneros, que son cobrados por mercancías importadas o exportadas.

2.5 Marco Legal

En el presente marco legal, se utilizó como referencia para la presente investigación artículos de la Constitución de la República del Ecuador y del Código Orgánico de Comercio, Producción e Inversiones.

2.5.1. Constitución de la República del Ecuador. En el Art. 284. donde se define los objetivos de la política económica, el inciso 2 señala el Incentivo de la producción nacional, la productividad y competitividad sistémicas, la acumulación del conocimiento científico y tecnológico, la inserción estratégica en la economía mundial y las actividades productivas complementarias en la integración regional.

El Estado está en la obligación de incentivar a la producción nacional con el fin de fortalecer la matriz productiva y el nivel de competencia de todos los sectores que son esenciales para el crecimiento económico. Esto a través de incentivos tributarios, el acceso a créditos con intereses y cuotas flexibles que ayuden a expandir las operaciones y el desarrollo tecnológico para tecnificar los procedimientos para obtener productos de calidad que tengan una alta aceptación en el mercado internacional.

Así mismo, tenemos los objetivos de la política comercial (Art 304), entre ellos tenemos el Fortalecer el aparato productivo y la producción nacional; Impulsar el desarrollo de las economías de escala y del comercio justo; Evitar las prácticas monopólicas y oligopólicas, particularmente en el sector privado, y otras que afecten el funcionamiento de los mercados (Constitución del Ecuador, 2008).

El desarrollo de las políticas comerciales tiene como fin generar un fortalecimiento del aparato productivo a través de la creación de nuevos mercados, y el apoyo a los sectores productivos evitando que se den prácticas de competencia desleal, monopólicas, entre otros, dentro del sector privado. También tomará prioridad en apoyar a los pequeños productores para que sean capaces de incrementar sus ventas mediante la formación técnica y la protección mediante medidas arancelarias para bienes importados. Por tales razones, el Art. 305 de la Constitución del Ecuador, prevé solo es competencia del poder ejecutivo la creación de aranceles:

Art. 305.- La creación de aranceles y la fijación de sus niveles son competencia exclusiva de la Función Ejecutiva. (Constitución del Ecuador, 2008). Con la imposición de medidas arancelarias se busca que el Estado aporte a la protección de la producción nacional para que de esta manera no corran riesgos los pequeños productores que no tienen la capacidad para competir con las grandes industrias. Esto busca desalentar las importaciones para que así el consumidor local opte por la compra de bienes locales como apoyo para la expansión del aparato productivo en el Ecuador.

La constitución ecuatoriana promueve la producción y exportación de bienes nacionales, con la finalidad de crear fuentes de empleo en el país, como se aprecia en el artículo siguiente:

Art. 306.- El Estado promoverá las exportaciones ambientalmente responsables, con preferencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal (Constitución del Ecuador, 2008)

El Estado propiciará las importaciones necesarias para los objetivos del desarrollo y desincentivará aquellas que afecten negativamente a la producción nacional, a la población y a la naturaleza. Art. 335.- El Estado regulará, controlará e intervendrá, cuando sea necesario, en los intercambios y transacciones económicas; y sancionará la explotación, usura, acaparamiento, simulación, intermediación especulativa de los bienes y servicios, así como toda forma de perjuicio a los derechos económicos y a los bienes públicos y colectivos (Código Orgánico de la Producción, 2011). El Estado debe garantizar el comercio leal, donde se enfoque en el control de los productos y servicios que no perjudiquen a las empresas o sectores productivos, mediante políticas comerciales que ayuden a eliminar todo acto que no sea justo para el fortalecimiento del aparato productivo.

2.5.2. Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI). El código de la Producción Comercio e Inversiones (COPCI) es un instrumento legal creado con la finalidad de promover la actividad empresarial mediante una política comercial que esté al servicio de todos los sectores del país, dando preferencia a los actores de la Economía Popular y solidaria.

Art. 4.- Fines.- La presente legislación tiene, como principales, los siguientes fines: m.- Establecer los principios e instrumentos fundamentales de la articulación internacional de la política comercial del Ecuador; e.- La implementación de una política comercial al servicio del desarrollo de todos los actores productivos del país, en particular, de los actores de la economía popular y solidaria y de las micro, pequeñas y medianas empresas, y para garantizar la soberanía alimentaria y energética, las economías de escala y el comercio justo, así como su inserción estratégica en el mundo

Capítulo III

Marco Metodológico

3.1. Metodología

Dentro de esta sección se expondrá el tipo de metodología que se aplicará en la investigación, los enfoques cuantitativos-cualitativos y los respectivos métodos a utilizar para el desarrollo del presente trabajo, El enfoque cuantitativo permite recoger la información que puede ser medida numéricamente en función de cada área temática, mediante el análisis de los datos provenientes de organismos. El enfoque cualitativo permite la recolección de información por medio de empresarios que serán sujetos a la entrevista permitiendo determinar beneficios, importancia, generación de empleo y demás datos que puedan ser útiles para la investigación.

3.2. Tipo de Investigación

3.2.1. Investigación Descriptiva. La presente investigación es descriptiva, lo que implica que es utilizada para "describir" una situación, sujeto, comportamiento o fenómeno. Los estudios descriptivos a menudo se ocupan de descubrir "lo que es". Se intenta recopilar información cuantificable que se puede utilizar para analizar estadísticamente un objetivo o un tema en particular (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014), que en este caso es la institucionalidad del comercio exterior en el Ecuador . Este tipo de investigación se usa para observar y describir un tema o problema de investigación sin influenciar o manipular las variables de ninguna manera. Por lo tanto, estos estudios son correlacionales u observacionales, y no experimentales.

El objetivo de la investigación descriptiva consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas. Su meta no se limita a la recolección de datos, sino a la predicción e identificación de las relaciones que existen entre dos o más variables. Los investigadores no son meros tabuladores, sino que recogen los datos sobre la base de una hipótesis o teoría, exponen y resumen la información de manera cuidadosa y luego analizan minuciosamente los resultados, a fin de extraer generalizaciones significativas que contribuyan al conocimiento (Morales, F., 2011)..

3.2.3. Investigación explicativa. La investigación explicativa que se desarrolla en el presente trabajo está dada por el establecimiento de relaciones entre conceptos; es decir, nos permitió responder por las causas de los eventos y fenómenos sociales, “su interés se

centra en explicar porque ocurre un fenómeno y en qué condiciones se manifiesta, o porque se relacionan dos o más variables” (Hernández Sampieri, 2010, pág. 108)

3.3. Diseño de la investigación

La investigación posee un enfoque cuali-cuantitativo con base en la información obtenida de la población y las personas estudiadas, la investigación cualitativa estudia la realidad en su contexto natural y cómo sucede, sacando e interpretando fenómenos de acuerdo con las personas implicadas, la investigación cuantitativa es una forma estructurada de recopilar y analizar datos obtenidos de distintas fuentes. La investigación cuantitativa implica el uso de herramientas informáticas, estadísticas, y matemáticas para obtener resultados. Por otra parte, posee un objeto histórico y documental de diseño no experimental, pues no se manipulan variables.

3.4. Métodos de la Investigación

3.4.1. Método analítico. El Método analítico, se expresa en la disgregación del todo o las partes, con la finalidad de observar las mismas, establecer variaciones, en donde se produce, luego buscar los hechos históricos que narran el hecho y confrontar con las cifras que explica la realidad del hecho económico. Es decir, la inducción. En el caso de la presente investigación el método analítico permitirá extraer información proveniente de las fuentes primarias y secundarias para analizar la institucionalidad del comercio exterior en el Ecuador

Una vez obtenida la relación entre los elementos, determinamos la causalidad del hecho de manera general que es la conclusión del hecho generado, y al mismo tiempo la explicación de lo ocurrido.

3.4.2 Método inductivo. Para Hernández Sampieri, R., et al (2006, p. 107) “el método inductivo se aplica en los principios descubiertos a casos particulares, a partir de un enlace de juicios”.

En esta investigación se usa cuando se procesan y se analizan los datos obtenidos de los cuestionarios aplicados y en el análisis e interpretación de la información.

3.4.3 Método deductivo. El método deductivo es un método científico que considera que la conclusión se halla implícita dentro las premisas. Cabe destacar que la palabra deducción proviene del verbo deducir (del latín *deducere*), que hace referencia a la

extracción de consecuencias a partir de una proposición (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014)

De acuerdo a Ander-Egg, E. (1997, p. 97) el método deductivo “es el razonamiento que, partiendo de casos particulares, se eleva a conocimientos generales. Este método permite la formación de hipótesis, investigación de leyes científicas, y las demostraciones. La inducción puede ser completa o incompleta”.

Este método se utiliza en la revisión de la literatura y en la presentación del informe final. El procedimiento consiste en analizar la información obtenida de los casos de estudio, tomando en cuenta el aspecto general de la importación de mercancías (tipo de mercadería, utilidad y comercialización), luego llegará a un aspecto más específico consistente en el manejo de la nacionalización de las mercaderías.

3.5 Técnicas e Instrumentos de investigación

Las técnicas e instrumentos de investigación, son los mecanismos usados por el investigador para recolectar y registrar los datos, los cuales, servirán para establecer la relación con el objeto de investigación, para el presente trabajo se utilizó el análisis documental, revisando información de organismos oficiales tanto nacionales como extranjeros.

3.6 Otras fuentes de consultas complementarias

3.6.1. Recolección y análisis de información. Se analizó información proveniente de libros, páginas web y artículos académicos

Entre los organismos oficiales consultados se encuentran:

- Banco Central del Ecuador (BCE)
- Banco Mundial (MB)
- CEPAL
- CAF
- Gobiernos Autónomos Descentralizados (GADs)
- Ministerio del Ambiente (MBE)
- Ministerio de Comercio Exterior (MCE)
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)
- Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO ECUADOR)

3.7. CDIU – Operacionalización de variables

En la Tabla siguiente la matriz CDIU del trabajo de titulación, la cual se utilizará como guía para el proceso de recopilación de datos; seguidamente se codificará, tabulará y analizará la información recopilada, con la finalidad de conseguir una conclusión que permita resolver el problema planteado:

Tabla 1.

Categorías, dimensiones, instrumentos y unidades de análisis

Categoría	Dimensiones	Instrumentos	Unidad de análisis
Económico	Inversión Pública Y privada	Políticas públicas y sector privado	Estadísticas
Social	Desarrollo económico	Política económica Política social	Estadísticas

Esta información fue tomada y elaborada por *Madelaine Tamara Cedeño Acosta y Rubén Manuel Sánchez Díaz*

3.7.1. Categorías. Las categorías bajo las cuales la investigación se realizó son, desde el punto de vista económico y social, en las que se analiza la institucionalidad del comercio exterior en el Ecuador

3.7.2. Dimensiones. Dadas las características del trabajo de titulación presentado, las variables que se dimensionaron y que sirvieron para desarrollar de forma cuantitativa y cualitativamente son, la inversión pública y privada además del desarrollo económico del territorio.

3.7.3. Técnicas e instrumentos. Son los mecanismos que se utilizaron para conseguir los objetivos que permita analizar las variables dimensionadas. En este caso, se utiliza las políticas públicas y sector privado, política económica y política social.

3.7.4. Unidad de análisis. Se circunscribe a información estadística secundaria que proviene de instituciones vinculadas con las variables de la temática de investigación, como: inversión pública y desarrollo económico.

Capítulo IV

Resultados

4.1 Análisis cualitativo de la organización institucional del comercio exterior ecuatoriano: período 1999-2019

4.1.1 Nivel Constitucional. Constitución Política del Ecuador de 1998: Una vez terminada la industrialización sustitutiva de importaciones (ISI), se reasumió la especialización productiva en materias primas, según la teoría de las ventajas comparativas. Este proceso se cumplió a lo largo de las dos décadas finales del siglo XX, con la influencia del FMI. Los cambios en la organización institucional de la Constitución de 1998 se implementaron siguiendo las directrices del Consenso de Washington, marcando la transición hacia una era fundamentada en el libre comercio y el retiro estratégico del Estado.

La Constitución de 1998 actualizó las instituciones sociales en el país, según el canon neoliberal. En materia económica y de comercio internacional se propuso lo siguiente:

- El presidente de la República tiene la responsabilidad de definir la política exterior, dirigir las relaciones internacionales, celebrar y ratificar los tratados y convenios internacionales, previa aprobación del Congreso Nacional (art. 171, num. 12).
- La posibilidad de atribuir el ejercicio de ciertas competencias a organismos internacionales, previa aprobación del Congreso Nacional (art. 161).
- Se garantiza la inversión nacional y extranjera en iguales condiciones (art. 244, num. 1).
- Incrementar y diversificar las exportaciones¹⁶ y cuidar que el endeudamiento público sea compatible con la capacidad de pago del país (art. 244, num. 9).
- Establecer como prioridad de las políticas del Estado el desarrollo integral y sostenido de las actividades agrícola, pecuaria, acuícola, pesquera y agroindustrial para proveer productos de calidad al mercado interno y externo (art. 266).
- Estimular la participación competitiva y diversificada de la producción ecuatoriana en el mercado internacional (art. 243, num. 5).

4.1.2. Constitución Política del Ecuador de 2008. Desde 2006 se evidenció la reacción nacional contra tres procesos cruciales que se venían llevando a cabo en los últimos veinticinco años en el Ecuador: la edificación de una economía empresarial excluyente, el dominio estatal de la clase política y la desinstitucionalización del Estado nacional (Paz y Miño, 2008).

Entre 2007 y 2008 se realizaron cinco procesos electorales que confirmaron este cambio político: la primera vuelta electoral, en la que el candidato del partido político Alianza País, Rafael Correa, pasó a segunda vuelta; el triunfo de Correa en la segunda vuelta; la convocatoria, con el 82% de los votos, a una Asamblea Constituyente de plenos poderes para redactar una nueva Constitución; la conformación de la Asamblea Constituyente con mayoría de Alianza País; y la aprobación de la Constitución de 2008 mediante referéndum (Paz y Miño, 2008).

Mientras la reforma constitucional de 1998 no fue expuesta a la votación popular, la Constitución de 2008 fue aprobada por el 64% de los ecuatorianos. Entre las principales innovaciones en materia de comercio exterior de esta nueva Constitución de 2008 se destacan:

- Establecer tres objetivos para la política económica: 1. Incentivar la producción nacional, la productividad y competitividad sistémica, la acumulación del conocimiento científico y tecnológico, la inserción estratégica en la economía mundial y las actividades productivas complementarias en la integración regional (art. 284, num. 2). 2. Promocionar la incorporación del valor agregado con máxima eficiencia, dentro de los límites biofísicos de la naturaleza y el respeto a la vida y a las culturas (art. 284, num. 4). 3. Propiciar el intercambio justo y complementario de bienes y servicios en mercados transparentes y eficientes (art. 284, num. 8).
- Reservar para el Estado el derecho de administrar, regular, controlar y gestionar los sectores estratégicos (art. 313).
- Promover las inversiones nacionales y extranjeras, y establecer regulaciones específicas de acuerdo a sus tipos, otorgando prioridad a la inversión nacional (art. 339).

A diferencia de la Constitución de 1998, la Constitución de 2008 hace hincapié en la incorporación de valor agregado, en la diversificación de los productos de exportación y en la industrialización selectiva de importaciones para conseguir el cambio de la matriz productiva, objetivo que se recoge en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI) y en los planes nacionales de desarrollo.

4.1.3 La adhesión del Ecuador al GATT-OMC. Ecuador es miembro de la OMC desde el 21 de enero de 1996, fecha en la que entró en vigor el Protocolo de Adhesión aprobado en Ginebra el 31 de julio de 1995 y ratificado por el Congreso Nacional el 21 de diciembre de 1995. Al adherirse a la OMC, Ecuador se comprometió a que su política económica se conduzca observando las normas de esa entidad; a que las importaciones del

sector público que no generen aranceles no compitan con similares del sector privado que sí las generan; a eliminar las diferencias entre productos nacionales e importados para el cálculo del impuesto a los consumos especiales; a asegurar que no haya discriminaciones entre productos nacionales e importados en el cobro del impuesto al valor agregado; a no aplicar precios mínimos con fines aduaneros; a eliminar todas las restricciones no arancelarias a las importaciones y exportaciones; a eliminar las restricciones a las importaciones de bienes usados; a prohibir la fijación de contingentes para la importación de productos agrícolas; a eliminar el mecanismo de franjas de precios; a limitar la política de fijación de precios potestativo del Gobierno solo al sector farmacéutico.

Debía además eliminar el requisito del componente nacional del Acuerdo de Complementación Automotriz suscrito con Colombia y Venezuela, y garantizar la compatibilidad de su normativa de derechos de propiedad intelectual con la normativa de la OMC. En general, la normativa de la OMC guarda perfecta empatía con la visión comercial de la Constitución de 1998, mientras que con la Constitución de 2008 se generan disyunciones en temas específicos relacionados con el desarrollo endógeno, como por ejemplo la protección arancelaria que puede requerir un programa de industrialización dentro de la política de cambio de la matriz productiva.

4.1.4. Nivel Legal, de 1999 a 2006. Planificación. En la etapa neoliberal la planificación estratégica era prácticamente inexistente y fue articulada a los requerimientos de la reforma neoliberal del Estado por medio del Consejo Nacional de Desarrollo (CONADE) creado en 1979 y sus entidades adscritas: el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), el Fondo Nacional de Preinversión, y el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT).

En 1994 mediante la Ley de Modernización del Estado (R.O. 349 de 31 de diciembre de 1993) se creó el Consejo Nacional de modernización del Estado (CONAM) como organismo adscrito a la Presidencia de la República encargado del cumplimiento de los procedimientos de esta ley para modernizar el sector público. El Conam reemplazó al Consejo Nacional de Desarrollo (Conade) que, a su vez, había reemplazado a la Junta Nacional de Planificación (Junapla). El artículo 255 de la Constitución Política de 1998 señalaba que: “el Sistema Nacional de Planificación estará a cargo de un organismo técnico dependiente de la Presidencia de la República, con la participación de los gobiernos seccionales autónomos y de las organizaciones sociales que determine la Ley”.

En 2004 se creó la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, Senplades

(Decreto Ejecutivo No. 1372 de 20 de febrero de 2004) como organismo responsable de la planificación nacional, fusionando la ODEPLAN y la Secretaría de Diálogo Social y Planificación. En 2007 se fusionó el Consejo Nacional de Modernización del Estado (CONAM) y la Secretaría Nacional de los Objetivos de Desarrollo del Milenio (SODEM) a la Senplades (Decreto Ejecutivo No.103 de 22 de febrero de 2007).

4.1.5. Ley de Comercio Exterior e Inversiones (LEXI). En 1997, se reguló el comercio exterior ecuatoriano mediante la Ley de Comercio Exterior e Inversiones, LEXI publicada en el Registro Oficial no. 82 de 9 de junio de 1997. La LEXI tenía por objeto normar y promover el comercio exterior y la inversión directa, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del país y propender a su desarrollo sostenible, integrar la economía ecuatoriana con la internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población (LEXI 1997, Art. 1).

Esta normativa incluía el Acuerdo de Adhesión a la OMC y proponía el mejoramiento de la producción nacional, para que el Estado pueda competir en los mercados internacionales. La LEXI buscaba:

- Impulsar la modernización y la eficiencia de la producción local, para satisfacer adecuadamente la demanda, mejorar la competitividad y satisfacer las necesidades del consumidor, tomando en consideración la preservación del medio ambiente (art. 3, lit. d).
- Promover el crecimiento y diversificación de las exportaciones de bienes, servicios y tecnología (art. 3, lit. e).
- Consagrar el principio de neutralidad fiscal¹⁹, para asegurar transparencia en las actividades de exportación, importación e inversión (art. 5).
- Prohibir cualquier práctica o disposición que limite la libre competencia o impida el desarrollo del comercio y la producción de bienes y servicios (art. 6).
- Garantizar la libre competencia en los servicios de transporte internacional de pasajeros y carga y contribuir a su eficiencia (art. 7).
- Exonerar a las exportaciones de todo impuesto, salvo las de hidrocarburos. Las importaciones estaban gravadas con los siguientes impuestos: los derechos arancelarios (en caso de ser exigibles), el impuesto al valor agregado, el impuesto a los consumos especiales, los derechos compensatorios o antidumping o la aplicación de medidas de salvaguardia que con carácter temporal se adopten para prevenir prácticas comerciales desleales en el marco normativo de la OMC, según corresponda y las tasas por servicios

efectivamente prestados (art. 8).

- Autorizar la libre transferencia al exterior de las utilidades netas generadas por la IED registrada (art. 17).

- Garantizar a los titulares de inversiones, nacionales o extranjeros, el beneficio de la estabilidad tributaria, es decir el mantenimiento de la tarifa aplicable del impuesto a la renta vigente al momento de efectuarse la inversión (art. 22).

Esta Ley creó el COMEXI y la CORPEI. El Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca (MICIP) era la entidad encargada de ejecutar la política de comercio exterior. En el período neoliberal la LEXI se complementaba con la Ley de Fomento y Desarrollo Agropecuario, la Ley de Desarrollo Agrario, y la Ley de Fomento de la Pequeña Industria las mismas que contenían la normativa referente a la producción; la Ley Orgánica de Aduanas (LOA) que regulaba el ámbito aduanero y la ley de Promoción y Garantía de Inversiones (LPGI) que normaba las inversiones.

4.1.6. Ley de Promoción y Garantía de las Inversiones (LPGI). La Ley de Promoción y Garantía de las Inversiones, LPGI (R.O. no. 219 de 19 de diciembre de 1997), buscaba fomentar y promover la inversión nacional y extranjera, y regular las obligaciones y derechos de los inversionistas, buscando la generación de empleo, el uso adecuado de las materias primas e insumos nacionales, el crecimiento de áreas productivas, el incremento y diversificación de las exportaciones, el uso y desarrollo de tecnologías adecuadas y la integración eficiente de la economía nacional con la internacional (LPGI1997, art. 1).

Esta Ley declaró a la inversión en los sectores productivos y de servicios como prioridad nacional (LPGI 1997, art. 2). La LPGI atribuyó al MICIP la ejecución de las políticas nacionales de promoción de inversiones y delegó al MICIP y al Ministerio de Relaciones Exteriores la ejecución del servicio comercial del Ecuador (LPGI1997, art. 8). También dispuso que el BCE sea el organismo nacional competente para el registro de las inversiones extranjeras (LPGI 1997, art. 10).

La LPGI concedía varias garantías a la IED (LPGI, 1997, art. 17):

- Libre transferencia al exterior de las utilidades netas;
- Libertad para negociar la inversión registrada en el país;
- Aprovechamiento de las ventajas del Programa de Liberación de la Comunidad Andina y de las preferencias arancelarias otorgadas por terceros países;
- Acceso al sistema financiero nacional y al mercado de valores para obtener recursos

de crédito que posibiliten el desarrollo de proyectos de inversión;

- Libre acceso a los mecanismos de promoción, asistencia técnica, cooperación y similares, en las mismas condiciones previstas para las empresas nacionales;
- Garantía de derechos de propiedad,
- Acceso al mercado de divisas para el desarrollo de la inversión; y
- Estabilidad tributaria.

4.1.7. Ley Orgánica de Aduanas (LOA). El 13 de julio de 1998 se promulgó la Ley no. 99, llamada Ley Orgánica de Aduanas (R.O. no. 359). Se creó la Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE) como entidad encargada de la administración de los servicios aduaneros. La LOA fue codificada el 26 de noviembre del 2003 (Suplemento al R.O. No. 219) y declarada orgánica por el Congreso Nacional mediante Resolución R-22-058 (R.O. no. 280 de 8 de marzo de 2001).

El objetivo de la LOA era regular las relaciones jurídicas entre el Estado y las personas que operan en el tráfico internacional de mercancías, dentro del territorio aduanero ecuatoriano (LOA 2001, art. 1). b. Etapa de la revolución ciudadana. Esta etapa se divide en dos secciones: el manejo de la planificación estratégica y las leyes que normaron el comercio exterior.

4.1.8 Nivel legal. De 2007 a 2019. Planificación. El gobierno de la Revolución Ciudadana recuperó la planificación estratégica a través de la Senplades, con el objetivo de recobrar las funciones del Estado y proponer a la ciudadanía una hoja de ruta que posibilite un cambio en las trayectorias históricas del desarrollo y la democracia ecuatorianas, introduciendo el concepto de buen vivir. También se buscaba la ruptura conceptual planteada en el Consenso de Washington.

La Senplades elaboró tres planes de desarrollo: el Plan Nacional de Desarrollo 2007-2010 que planteaba la ruptura conceptual de los idearios del Consenso de Washington; el Plan Nacional del Buen Vivir 2009- 2013 que introduce la idea de una nueva matriz productiva, es decir, el paso de un esquema primario exportador y extractivista a uno que privilegie la producción diversificada y ecoeficiente, así como los servicios basados en los conocimientos y la biodiversidad a través de la sustitución selectiva de importaciones y el Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017 que insiste en la idea de la transformación de la matriz productiva a través de la sustitución selectiva de importaciones

Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI): El 29 de diciembre de 2010 se expidió el Código Orgánico de la Producción, Comercio e

Inversiones, COPCI (R.O. no. 351). Esta norma derogó: la LEXI, la ley de Fomento de la pequeña industria, la LPGI, el artículo 7 de la ley de Fomento y Desarrollo Agropecuario, el artículo 15 de la Ley de Desarrollo Agrario y la LOA, entre otras leyes, para unificar en un solo cuerpo legal la normativa referente a la producción y fomento agropecuario, comercio exterior, las inversiones y la administración de la aduana.

El libro I del COPCI contiene la normativa sobre desarrollo productivo y su institucionalidad; el Libro II contiene la normativa sobre el tratamiento de la inversión; el Libro IV contiene la normativa regulatoria del comercio exterior; y el Libro V contiene la normativa sobre los servicios aduaneros.

EL COPCI abarca el proceso productivo en su conjunto, impulsa toda la actividad productiva a nivel nacional, en todos sus niveles de desarrollo y a los actores de la economía popular y solidaria; la producción de bienes y servicios realizada por las diversas formas de organización de la producción. Aspira alcanzar una articulación internacional estratégica, a través de la política comercial a través de un régimen aduanero moderno, transparente y eficiente (COPCI 2010, art. 1).

En materia de producción, fomento agropecuario y comercio exterior el COPCI busca:

- Transformar la matriz productiva, incorporar en ella más valor agregado, potenciar los servicios basados en el conocimiento y la innovación (COPCI 2010, art. 4 lit. a).
- Generar un sistema integral para la innovación y el emprendimiento, para que la ciencia y tecnología potencien el cambio de la matriz productiva (COPCI 2010, art. 4 lit. e).
- Establecer los principios e instrumentos fundamentales de la articulación internacional de la política comercial del Ecuador (COPCI 2010, art. 4 lit. m).
- Potenciar la sustitución estratégica de importaciones (COPCI 2010, art. 4 lit. n). • Fomentar y diversificar las exportaciones (COPCI 2010, art. 4 lit. o).
- Promover las actividades de la economía popular, solidaria y comunitaria (COPCI 2010, art. 4 lit. q).
- Fomentar y apoyar la investigación industrial y científica, así como la innovación y transferencia tecnológica (COPCI 2010, art 4 lit. t).

En materia de Inversión el COPCI busca:

- Incentivar y regular todas las formas de inversión privada en actividades productivas y de servicios, socialmente deseables y ambientalmente aceptables (COPCI 2010, art. 4 lit. g).

- Regular la inversión productiva en sectores estratégicos de la economía de acuerdo al Plan Nacional de Desarrollo (COPCI 2010, art. 4 lit. h).

En materia aduanera se asumió una reforma normativa e institucional integral con el objetivo de facilitar las operaciones de comercio exterior y adaptar la legislación nacional a la internacional en su calidad de miembro de la Organización Mundial de Aduanas (OMA) (COPCI, 2010, art.4 lit. p).

La LOA fue derogada por varios motivos: En algunos aspectos la LOA no permitía procesos aduaneros adecuados. Se requería más agilidad, control adecuado y mejor nivel de servicio; la Aduana debía ser una entidad facilitadora, ágil y flexible, pero con un adecuado equilibrio basado en un régimen sancionatorio más práctico y drástico. La operación aduanera debía estar más acorde a la realidad del comercio exterior, guardando armonía con el esquema que requiere la sociedad (SENAE, 2007).

El artículo 104 del COPCI recoge los principios fundamentales de la gestión aduanera, en especial el de buena fe y el de control aduanero. El COPCI contempla el concepto de Operador Económico Autorizado (OEA): “la persona natural o jurídica involucrada en el movimiento internacional de mercancías, cualquiera que sea la función que haya asumido, que cumpla con las normas equivalentes de seguridad de la cadena logística establecidas por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, para acceder a facilidades en los trámites aduaneros” (COPCI 2010, art. 231).

También introduce el concepto de Zonas Especiales de Desarrollo Económico (ZEDES),²⁴ que se podrán establecer con autorización del gobierno nacional, como destinos aduaneros, en espacios delimitados del territorio nacional, con el fin de atraer nuevas inversiones (COPCI 2010, art. 34).

El Código Orgánico Integral Penal, COIP, (R.O. No. 180 de 10 de febrero de 2014) estipula los delitos contra la administración aduanera, retirando la competencia que tenía anteriormente el SENA E de sancionar dichos delitos y dejándole a esta entidad la facultad de sancionar solamente las infracciones aduaneras (faltas reglamentarias y las contravenciones).

4.1.9. Nivel Reglamentario. De 1999 a 2006. Reglamento a la LOA. Expedido mediante Decreto Ejecutivo No. 726, publicado en el R.O. No. 158 (7 de septiembre de 2000), contiene normas para la aplicación de la LOA.

4.1.10 Nivel Reglamentario. De 2007 a 2019. Reglamento al COPCI: Expedido mediante Decreto Ejecutivo 758, publicado en el R.O. Suplemento 452 (19 de mayo de

2011), reglamenta la facilitación aduanera del libro V del COPCI. Mediante Decreto Ejecutivo 651, publicado en el R.O. Suplemento 490 (29 de abril de 2015) se expidieron reformas al Reglamento del COPCI.

4.1.11. Entidades y organizaciones, de 1999 a 2006. Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI). En el período neoliberal el organismo público encargado de elaborar y aprobar la política comercial era el COMEXI, creado por la LEXI. El COMEXI estaba conformado por el Presidente de la República o su representante permanente, quien lo presidía, el Ministro de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca, el Ministro de Finanzas, el Ministro de Relaciones Exteriores, el Ministro de Agricultura y Ganadería, el Ministro de Turismo, el Presidente de la Federación Ecuatoriana de Exportadores, FEDEXPOR, o su representante, el Presidente de la Federación Nacional de las Cámaras de Industrias del Ecuador o su representante, el Presidente de la Federación Nacional de Cámaras de Comercio del Ecuador o su representante, el Presidente de la Federación Nacional de Cámaras de Agricultura del Ecuador o su representante, y un delegado de los sectores Agropecuario, Acuacultor y Pesquero de productos de exportación, a nivel nacional (LEXI 1997, art. 10).

El Subsecretario de Comercio Exterior e Integración era el secretario del COMEXI y, en su ausencia, el Director de Comercio Exterior e Integración del MICIP (LEXI 1997, art. 10). Uno de los principales objetivos del COMEXI era coordinar las políticas de comercio exterior, la política comercial propiamente dicha, por una parte, y la política exterior en materia comercial.

Al existir varios actores, esto generaba una superposición de las funciones (Romero, 2014), lo que creaba dificultades en la toma de decisiones y creación de política pública. El COMEXI se conformó bajo una forma de representación público-privado en la que participaron por una parte representantes ministeriales –sector público- y los delegados de los sectores gremiales – sector privado-, con voz y voto en la gestión de las políticas de comercio exterior (ibíd.: 47).

4.1.12. Ministerios encargados de la política comercial. En 1997, con la entrada en vigencia de la LEXI, correspondía al Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca la tarea de planificar, dirigir, controlar y ejecutar las políticas de comercio exterior de bienes, servicios y tecnología, integración e inversión directa, función que debía ejercer en estrecha coordinación con el Ministerio de Relaciones Exteriores (LEXI 1997, art. 15).

También debía coordinar con las entidades del sector público y privado que conforman

el sector del comercio exterior para que contribuyan a la debida ejecución de las políticas en el ámbito de sus respectivas competencias (LEXI 1997, art. 15). Posteriormente, mediante Decreto Ejecutivo no. 1323 publicado en el R.O. no. 294 (8 de octubre de 1999) se fusionó al Ministerio de Turismo con el Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca, creando el Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Turismo. Mediante Decreto Ejecutivo no. 26, publicado en el R.O. no. 11 (7 de febrero de 2000), el presidente Gustavo Noboa cambió la denominación de ese ministerio a “Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca”. Posteriormente, mediante Decreto Ejecutivo No. 1880, publicado en el R.O. No. 418 (24 de septiembre de 2001), se lo cambió a “Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad”.

4.1.13. Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE). LA CAE era una persona jurídica de derecho público, de duración indefinida, patrimonio del Estado, con autonomía técnica, administrativa, financiera, y presupuestaria, domiciliada en la ciudad de Guayaquil y con jurisdicción en todo el territorio nacional (LOA 2001, art. 104). Su función era la de planificar y ejecutar la política aduanera y expedir las normas para su aplicación (LOA 2001, art. 103), encargándose de hacer cumplir los procedimientos necesarios de acuerdo a la ley y estatus que rigen tanto en las importaciones como en las exportaciones, evitando el cometimiento de ilícitos, haciendo cumplir las normas sanitarias, fitosanitarias, la recaudación de los tributos, las estadísticas de la recaudación de tributos y en general administrando los servicios aduaneros en el país (LOA 2001, art.5), de conformidad con los principios estipulados en la Ley de Modernización del Estado de 1993.

La CAE estaba conformada por cinco órganos: el Directorio, la Presidencia, la Gerencia General, la Subgerencia Regional, y las Gerencias Distritales (LOA 2001, art. 105). La máxima autoridad de la CAE era el Gerente General y su Directorio estaba conformado por el Director del Servicio de Rentas Internas (SRI) o su delegado, quien lo presidía con voto dirimente, el Ministro de Economía y Finanzas o su delegado, el Ministro de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad o su delegado y un vocal designado por las cámaras de la producción o su suplente (LOA 2001, art. 106). El Gerente General de la CAE podía asistir a las sesiones del Directorio con voz informativa, pero sin voto (Ley Reformatoria de la Ley Orgánica de Aduanas 2003, art.4). a.4.

4.1.4. El Servicio de Rentas Internas (SRI). Mediante la Ley no. 41, publicada en el R.O. no. 206 (2 de diciembre de 1997), se creó el Servicio de Rentas Internas (SRI), como una entidad autónoma con personería jurídica, de derecho público, patrimonio y fondos

propios, jurisdicción nacional y sede principal en la ciudad de Quito. Inició sus actividades el 1 de enero de 1998, fecha en la cual debía desaparecer la Dirección General de Rentas, entidad renombrada por la corrupción de sus funcionarios (Oleas, 2013: 309).

Los fines primordiales del SRI eran: 47 ejecutar la política tributaria aprobada por el Presidente de la República y efectuar la determinación, recaudación y control de los tributos internos del Estado y de aquellos cuya administración no esté expresamente asignada por Ley a otra autoridad (Ley de creación del SRI 1997, art. 2).

4.1.15. La Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI).

Esta entidad fue creada por la LEXI como parte del Sistema Ecuatoriano de Promoción Externa. Este sistema se encargaba de la promoción no financiera de las exportaciones e inversiones, en el país y en el extranjero, y estaba conformado por: la CORPEI, el Servicio Comercial, que contaba con representación en aquellas ciudades que ameritaban funciones de negociación en política comercial, y la colaboración del Servicio Exterior, por medio de sus embajadas o misiones diplomáticas.

La organización, funcionamiento, instrumentos y mecanismos de coordinación del Sistema Ecuatoriano de Promoción Externa eran reglamentados por el Presidente de la República, mediante Decreto Ejecutivo, a propuesta del COMEXI (LEXI 1997, art. 17). La CORPEI²⁶ era una persona jurídica de derecho privado sin fines de lucro, con patrimonio y fondos propios (LEXI 1997, art. 18).

Tenía a su cargo en forma directa el diseño y ejecución de la promoción no financiera de las exportaciones e inversiones en el país y en el exterior. Su gestión contaba con el apoyo del Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca, el Servicio Comercial y los órganos del Servicio Exterior ecuatoriano.

El directorio de la CORPEI estaba conformado por: un delegado permanente del Ministro de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca; un delegado permanente del Ministro de Relaciones Exteriores; un delegado permanente del Ministro de Agricultura y Ganadería; el Gerente General de la Corporación Financiera Nacional; un delegado por la Federación Ecuatoriana de Exportadores (FEDEXPOR); un delegado por la Federación Nacional de Cámaras de Industrias; un delegado por la Federación Nacional de Cámaras de Comercio; un delegado por la Federación Nacional de Cámaras de Agricultura; un delegado por la Federación de Cámaras de la Pequeña Industria; un delegado de la Junta Nacional de Defensa del Artesano; un delegado de los productores agrícolas de productos de exportación de la Costa y Galápagos; un delegado de los productores agrícolas de

productos de exportación de la Sierra y el Oriente; y un delegado de la Cámara Nacional de Acuicultura y de la Cámara Nacional de Pesquería (LEXI 1997, art. 19).

La CORPEI contaba con varias fuentes de financiamiento: (a) Los aportes que de acuerdo con la Constitución Política de la República y la Ley entregue el Estado; (b) Los fondos no reembolsables que destinen a este propósito los organismos internacionales o los países amigos; (c) Los recursos provenientes de contratos celebrados para la ejecución de programas sectoriales de promoción; (d) Los legados o donaciones legalmente aceptados; y (e) Las cuotas redimibles del 1.5 por mil sobre el valor FOB de las exportaciones del sector privado, excepto aquellas de USD \$ 3.333,00 o menores, las cuales deberían aportar USD \$ 5.00; del 0.50 por mil del valor FOB de las exportaciones de petróleo y sus derivados; y del 0.25 por mil sobre el valor FOB de toda importación, excepto aquellas menores a USD \$ 20,000.00, las cuales deberán aportar USD \$ 5. Estas cuotas redimibles eran entregadas por los exportadores de bienes y servicios al momento de la venta de las divisas y por los importadores de mercaderías y servicios a la presentación del documento único de importación en los bancos y entidades financieras del país en que se instrumenten las referidas transacciones, quienes debían acreditar diariamente los valores correspondientes en las cuentas, que para tal efecto abrirá en dichas instituciones financieras la CORPEI (LEXI 1997, art. 22).

4.1.16. Principales organizaciones de Importadores y Exportadores. Entre las organizaciones más importantes de importadores y exportadores en el Ecuador (muchas de las cuales datan de años anteriores a la etapa neoliberal) se pueden nombrar: Asociación de Industriales Textiles del Ecuador (AITE) (creada en 1943); Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE) (creada en 1946); Federación Ecuatoriana de Exportadores (FEDEXPOR) (creada en 1976); Asociación Nacional de productores y/o exportadores de flores del Ecuador (EXPOFLORES) (creada en 1984); Asociación Nacional de Exportadores de Cacao e Industrializados del Ecuador (ANECACAO) (creada en 1988); Asociación Nacional de Exportadores de Café (ANECAFE) (creada en 1994); Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (AEBE) (creada en 1999); Asociación Ecuatoriana de Distribuidores e Importadores de Productos Médicos (ASEDIM) (creada en 1999); Asociación Ecuatoriana de Importadores de Licores (AEIL) creada en (2002); Asociación Ecuatoriana de Productores y Comercializadores de Teca y Maderas Tropicales (ASOTECA) (creada en 2004), entre otras.

4.1.17. Otras entidades públicas de facilitación del comercio exterior ecuatoriano o

con facultades para regular obstáculos no arancelarios. Instituto Nacional Ecuatoriano de Normalización (INEN). El INEN, fue creado el 28 de agosto de 1970, mediante Decreto Supremo No. 357 publicado en el R.O. No. 54 del 7 de septiembre de 1970, para ejercer como la entidad nacional encargada de formular las normas técnicas ecuatorianas de calidad, teniendo como concepto básico satisfacer las necesidades locales y facilitar el comercio nacional e internacional (Decreto Supremo No. 357, 1970).

El sistema ecuatoriano de calidad se encuentra estructurado por: el Comité Interministerial de la Calidad, el Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN), el Organismo de Acreditación Ecuatoriano (OAE), las entidades e instituciones públicas que en función de sus competencias, tienen la capacidad de expedir normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad, y el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) (Ley del Sistema Ecuatoriano de Calidad 2007, art. 8).

El Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO), es la institución rectora del Sistema Ecuatoriano de la Calidad. El INEN tiene como misión: Ser el organismo técnico nacional, eje principal del Sistema Ecuatoriano de la Calidad en el país, competente en Normalización, Reglamentación Técnica y Metrología que contribuye a garantizar el cumplimiento de los derechos ciudadanos relacionados con la seguridad, la protección de la vida y la salud humana, animal y vegetal; la preservación del medio ambiente; la protección del consumidor y la promoción de la cultura de la calidad y el mejoramiento de la productividad y competitividad de la sociedad ecuatoriana (Estatuto Orgánico de Gestión Organizacional por Procesos del INEN de 2012)

- **Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria (SESA).** Mediante Decreto Ejecutivo No. 2055 publicado en el R.O. No. 455 (16 de noviembre de 2001) se creó el Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria (SESA) como una entidad de autogestión, de derecho público y patrimonio propio, adscrita al Ministerio de Agricultura y Ganadería, encargada del cumplimiento de la política de sanidad agropecuaria, contando con presupuesto propio aprobado en conformidad con la ley (Decreto Ejecutivo No. 2055 de 2001, art. 1). Esta entidad tendría su sede en la ciudad de Quito y ámbito de acción en todo el territorio nacional (Decreto Ejecutivo No. 2055 de 2001, art. 2).

El SESA se creó para proteger y mejorar, en coordinación con otras instituciones, el estado sanitario y fitosanitario de la población ganadera y de los cultivos agrícolas, de sus productos, subproductos y derivados, así como la inocuidad de alimentos tanto para el consumo interno cuanto para el comercio externo; establecer los mecanismos y

procedimientos de control necesarios, para impedir el ingreso y diseminación de plagas exóticas o de importancia cuarentenaria, regular y controlar la calidad sanitaria y fitosanitaria y la inocuidad de los productos agropecuarios; regular y controlar la calidad de los plaguicidas, abonos y fertilizantes, semillas, organismos vivos modificados, material vegetal de propagación, material genético animal y productos de uso veterinario, con el propósito de proteger la salud humana, animal, vegetal y ambiental; promover, implantar y supervisar, de acuerdo con las normas legales correspondientes, las actividades de certificación agro-ecológica de productos agropecuarios, y de sus procesos productivos y de comercialización, que permitan establecer los mecanismos de difusión, aprobación, registro y control que requieran; participar en la negociación de acuerdos bilaterales y multilaterales con implicaciones sanitarias, fitosanitarias, de semillas y de inocuidad de alimentos; y, ejercer en el ámbito de sanidad agropecuaria, lo correspondiente a: semillas, abonos, fertilizantes y alimentos zootécnicos (Decreto Ejecutivo No. 2055 de 2001, art. 3).

- **Ministerio de Industrias y Competitividad (MIC).** Mediante Decreto Ejecutivo No. 09 promulgado en el R.O. No. 8 (25 de enero de 2007), se transfirieron las funciones de comercio exterior e integración y de pesca a los ministerios de Relaciones Exteriores, Comercio Exterior e Integración y de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, en su orden, formándose el Ministerio de Industrias y Competitividad (MIC)

Entre los principales objetivos del MIC en relación al comercio internacional se contaban: Incrementar la productividad del sector industrial y productivo; impulsar políticas y programas que faciliten el acceso a mercados y crédito, así como la mejora de la productividad y calidad de micro, pequeñas y medianas empresas y artesanías; incentivar el crecimiento y diversificación de nuevas industrias de exportación y la reestructuración de las existentes con miras a su incursión en mercados externos; desarrollar políticas de comercio interior y exterior, que dinamicen la producción nacional, aseguren condiciones leales y equitativas de competencia, mejoren la productividad y satisfagan las necesidades del consumidor; incentivar la inversión directa, nacional y extranjera, orientada a fortalecer y expandir la capacidad productiva nacional; contribuir con la meta de alcanzar la soberanía alimentaria y económica; propender la incorporación de mayor valor agregado en la producción nacional, la diversificación productiva y de mercados; y reducir las asimetrías territoriales y regionales de desarrollo (Plan estratégico Institucional del Ministerio de Industrias y Competitividad 2011-2013: 7).

- **Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual (IEPI).** La Ley de Propiedad

Intelectual publicada en el R. O. 320 (19 de mayo de 1998) creó el Instituto de Propiedad Intelectual (IEPI) como organismo administrativo competente para gestionar los derechos de propiedad intelectual (derechos de autor y derechos conexos, propiedad industrial y obtenciones vegetales) (artículos 1, 3 y 346 y disposiciones transitorias sexta y octava). También dispuso que el personal que prestaba sus servicios en la Dirección Nacional de Propiedad Industrial del Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca y los bienes que se encontraban a disposición de la mencionada Dirección, pasen a ese organismo (Plan Estratégico Institucional, 2011 – 2013 Ministerio de Industrias y Productividad: 6).

El IEPI actúa como la entidad encargada de proteger las violaciones a derechos de propiedad intelectual de las marcas debidamente registradas en este instituto. El Presidente del IEPI sería designado por el Presidente de la República con una duración de seis años en sus funciones. Era el representante legal y el responsable directo de la gestión técnica, financiera y administrativa de esta entidad (Ley de propiedad Intelectual 1998, art. 349).

- **Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG).** El Ministerio de Agricultura y Ganadería fue creado mediante Decreto 162 publicado en el R.O. No. 253 (23 de febrero de 1973). En el artículo 3 se estipula: “El Ministerio de Agricultura y Ganadería será el encargado de formular, dirigir y ejecutar la política sobre investigación, producción y comercialización de los productos agropecuarios; reforma agraria y colonización; riego, desarrollo rural...” En cuanto al comercio exterior el MAG concedía licencias de importación y exportación para los productos agropecuarios. c.6. Ministerio de Salud Pública (MSP) Fue creado por la Asamblea Constituyente de 1967, mediante decreto 084 publicado en el R.O. No. 149 (6 de junio del mismo año). Este ministerio funge en el comercio exterior como la entidad que controla el ingreso de productos para uso y consumo humano como medicamentos, cosméticos, productos higiénicos, alimentos, plaguicidas, productos naturales, dispositivos médicos, reactivos bioquímicos etc.

- **Consejo Nacional de Control de Sustancias Estupefacientes y Psicotrópicas (CONSEP)** Mediante R.O. suplemento No. 490 (27 de diciembre de 2004) se promulgó la Ley de Sustancias Estupefacientes y Psicotrópicas. Esta Ley creó el Consejo Nacional de Control de Sustancias Estupefacientes y Psicotrópicas (CONSEP), con atribuciones en todo el territorio nacional para la aplicación de la misma (art. 8). El CONSEP actuaba en el comercio exterior emitiendo permisos de importación para los medicamentos, reactivos u otros productos que contengan sustancias psicotrópicas o estupefacientes.

- **Comando Conjunto de las Fuerzas Armadas (CCFFAA):** Mediante Decreto Supremo 3757 publicado en el R.O. No. 311 (7 de noviembre de 1980) se expidió la Ley de Fabricación, Importación, Exportación, Comercialización y Tenencia de Armas, Municiones, Explosivos y Accesorios, cuya última modificación ocurrió en 2009. El artículo 11 de esta Ley establece como requisito el informe favorable del Comando Conjunto de las Fuerzas Armadas para que el Ministerio de Defensa Nacional autorice la importación y exportación de armas, municiones y explosivos de uso civil.

4.1.18 Entidades y organizaciones, de 2007 a 2019. El Comité de Comercio Exterior (COMEX). En el período de la revolución ciudadana, el COMEXI fue reemplazado por el COMEX como entidad encargada de aprobar las políticas públicas nacionales en materia de política comercial. El ministerio a cargo de coordinar el desarrollo productivo, el ministerio a cargo de coordinar la política económica y la autoridad aduanera nacional participan en el COMEX con voz, pero sin derecho a voto (Decreto Ejecutivo No. 25 de 2013, art. 6).

El COMEX suprimió la participación del sector privado en la elaboración de las políticas públicas de comercio exterior. En la actualidad este sector tiene un espacio de representación dentro del Consejo consultivo de Desarrollo Productivo y Comercio Exterior y tiene voz, pero no voto en el proceso de toma de decisiones.

Este Consejo Consultivo puede proponer o sugerir lineamientos técnicos para la elaboración de políticas a ser adoptadas por las entidades responsables de las políticas de desarrollo productivo, inversiones, asociaciones público privadas y comercio exterior (COPCI 2010, art.7). Las normas de carácter general y de cumplimiento obligatorio que apruebe el Comex, se adoptarán mediante Resoluciones que serán publicadas en el R.O. (COPCI 2010, art.73).

- **Ministerios encargados de la política comercial.** Entre 2001 y 2007 se mantuvo la estructura institucional del comercio exterior. Mediante Decreto Ejecutivo no. 7 publicado en el R.O. No. 36 (8 de marzo de 2007) el Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad cedió las competencias comerciales al Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración. El artículo 2 de este Decreto suprimió la Subsecretaría de Comercio e Integración del ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad y transfirió sus funciones a la Subsecretaría de Política Económica Internacional del ministerio de Relaciones Exteriores.

En sus inicios, el gobierno de la revolución ciudadana consideró que el comercio

exterior y la integración regional eran temas sustantivos de una política exterior única e indivisible (Decreto Ejecutivo No. 7 de 2007). Así, la estructura organizacional de la política exterior y comercial estaba compuesta por un Ministro de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración y dos viceministerios: el de Relaciones Exteriores e Integración Política y el de Comercio Exterior e Integración Económica (Estatuto Orgánico de la Estructura Organizacional de Gestión por Procesos del Ministerio de Relaciones Exteriores de 2010).

En el Decreto Ejecutivo No. 144 publicado en el R.O. 37 (9 de marzo de 2007) se atribuyó a este Ministerio las competencias en materia de comercio exterior y de relaciones internacionales. Le correspondía a esta institución coordinar las negociaciones comerciales internacionales; la representación del Estado en los foros y organismos internacionales de comercio exterior e integración; impulsar la promoción externa de las exportaciones e inversiones y coordinar la implementación de los acuerdos comerciales (Decreto Ejecutivo No. 144 de 2007, art. 2).

Seis años después, mediante Decreto Ejecutivo No. 20 publicado en el R.O. No. 22 (25 de junio de 2013), se separó el Ministerio de Relaciones Exteriores de la gestión del comercio exterior cambiando su denominación a Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana. Mediante Decreto Ejecutivo No. 25, publicado en el R.O. No. 19 (20 de junio de 2013), se creó un ministerio específico para la gestión de las competencias del comercio exterior, sobre la base del Viceministerio de Comercio Exterior e Integración de la Cancillería.

El mismo Decreto anunció la reestructuración del COMEX. El Ministerio de Comercio Exterior se constituyó en rector de la política de comercio exterior no petrolera, a cargo de las siguientes atribuciones: proponer, ejecutar y coordinar las negociaciones de acuerdos comerciales, así como administrar la implementación y seguimiento de los acuerdos comerciales internacionales suscritos por el país. ejercer la representación y defensa de los intereses y el ejercicio pleno de los derechos del Estado en materia de comercio exterior, ante organismos internacionales de comercio, foros comerciales o frente a prácticas desleales de comercio exterior; promover y coordinar los procesos de integración, con énfasis en la región latinoamericana; promover las exportaciones ecuatorianas de productos y servicios en los mercados internacionales; promover la inversión extranjera y el ingreso de divisas como instrumentos que coadyuven al desarrollo endógeno del país; proponer y coordinar la implementación de políticas y acciones para el acceso efectivo de

exportaciones ecuatorianas a mercados internacionales en los ámbitos de normas técnicas, sanitarias, fitosanitarias, aduaneras, entre otras; apoyar el proceso de incentivos y regulación para la generación de valor agregado en las exportaciones y para la inserción de cadenas de valor internacionales; e identificar y normar la transferencia de tecnología y conocimiento de las importaciones, orientadas al sector productivo nacional, entre otras (Decreto Ejecutivo No. 25 de 2013, art. 4).

- **Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones Extranjeras (PRO ECUADOR).** El Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones Extranjeras (PROECUADOR) es una entidad del sector público ecuatoriano creada mediante ley publicada en el R.O. suplemento No. 351 (29 de diciembre de 2010). El Art 95 del COPCI lo adscribió al ministerio rector de la política de comercio exterior.

Mediante Decreto Ejecutivo No.776 se expidió el Reglamento General para la Organización y Funcionamiento de PROECUADOR, publicado en el R.O. No. 459 (31 de mayo de 2011), con las siguientes atribuciones (artículo 2): alcanzar una adecuada promoción de la oferta exportable de bienes y servicios del Ecuador consolidando las exportaciones actuales y fomentando la desconcentración y diversificación de exportadores, productos y mercados; lograr la diversificación y empoderamiento de la oferta exportable a través de la inversión que genere encadenamiento productivo e innovación tecnológica; alcanzar una adecuada cultura exportadora, con énfasis en los nuevos actores del comercio exterior; lograr la inserción estratégica en el comercio internacional de todos los productos nacionales, con especial énfasis en los bienes y servicios ofertados por las pequeñas y medianas empresas, y los actores de la economía popular y solidaria.

- **Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE).** Con los cambios operados el 29 de diciembre de 2010 la CAE pasó a denominarse Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE). El artículo 205 del COPCI define al servicio de aduana como: “una potestad pública que ejerce el Estado, a través del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, sin perjuicio del ejercicio de atribuciones por parte de sus delegatarios debidamente autorizados y de la coordinación o cooperación de otras entidades u órganos del sector público.

Capítulo V

Propuesta

5.1. Título

Propuesta para incentivar el comercio exterior ecuatoriano dentro de los parámetros del comercio justo

5.2. Justificación

Durante los últimos siglos, la economía mundial ha experimentado un crecimiento económico positivo sostenido, y durante el mismo período, este proceso de crecimiento económico ha sido acompañado por un crecimiento aún más rápido en el comercio mundial.

Entre los posibles factores que aumentan el crecimiento que pueden provenir de una mayor integración económica mundial se encuentran: Competencia (las empresas que no adoptan nuevas tecnologías y reducen costos tienen más probabilidades de fracasar y ser reemplazadas por empresas más dinámicas); Economías de escala (las empresas que pueden exportar al mundo enfrentan una mayor demanda y, en las condiciones adecuadas, pueden operar a escalas más grandes donde el precio por unidad de producto es más bajo); Aprendizaje e innovación (las empresas que comercian obtienen más experiencia y exposición para desarrollar y adoptar tecnologías y estándares de la industria de sus competidores extranjeros) En general, la evidencia disponible sugiere que la liberalización del comercio mejora la eficiencia económica. Esta evidencia proviene de diferentes contextos políticos y económicos, e incluye medidas de eficiencia tanto micro como macro.

Cuando un país se abre al comercio, la demanda y la oferta de bienes y servicios en la economía cambian. Como consecuencia, los mercados locales responden y los precios cambian. Esto tiene un impacto en los hogares, tanto como consumidores como asalariados. La implicación es que el comercio tiene un impacto en todos. No es el caso de que los efectos se restrinjan a los trabajadores de las industrias del sector comercial; o a los consumidores que compren bienes importados. El efecto del comercio se extiende a todos porque los mercados están interrelacionados, por lo que las importaciones y exportaciones

tienen efectos colaterales en todos los precios de la economía, incluidos los de los sectores no comercializados.

Los economistas suelen distinguir entre los "efectos del consumo de equilibrio general" (es decir, los cambios en el consumo que surgen del hecho de que el comercio afecta los precios de los bienes no comercializados en relación con los bienes comercializados) y los "efectos de los ingresos de equilibrio general" (es decir, los cambios en los salarios que surgen el hecho de que el comercio tiene un impacto en la demanda de tipos específicos de trabajadores, que podrían ser empleados tanto en el sector comercial como en el no comercializado). Considerando todas estas complejas interrelaciones, no es sorprendente que las teorías económicas predigan que no todos se beneficiarán del comercio internacional de la misma manera. La distribución de las ganancias del comercio depende de lo que consuman los diferentes grupos de personas y qué tipos de trabajos tengan o puedan tener.

En base a lo anteriormente expuesto, se procede a elaborar una propuesta para incentivar el comercio exterior ecuatoriano, el cual, en una economía dolarizada es de suma importancia para la captación de divisas que puedan abalar la continuidad de la dolarización.

5.3. Objetivos

5.3.1. Objetivo General. Desarrollar una propuesta que permita mejorar los aspectos positivos del comercio internacional incidiendo positivamente en la calidad de vida de la población.

5.3.2. Objetivos específicos. Son los siguientes.

- Fortalecer las exportaciones ecuatorianas.
- Establecer un conjunto de programas y proyectos que incentiven el comercio justo.
- Aprovechar el potencial productivo del país.

5.4. Institución ejecutora

La institución rectora encargada de la implementación de esta propuesta será el Gobierno Nacional

5.5. Beneficiarios

Exportadores y pequeños productores

5.6. Antecedentes

Los economistas han tenido un enorme impacto en la política comercial, y proporcionan una sólida justificación para el libre comercio y para la eliminación de las barreras comerciales. Aunque el objetivo de un acuerdo comercial es liberalizar el comercio, las disposiciones reales están fuertemente moldeadas por las realidades políticas nacionales e internacionales. El mundo ha cambiado enormemente desde el momento en que David Ricardo propuso la ley de la ventaja comparativa, y en las últimas décadas los economistas han modificado sus teorías para dar cuenta del comercio en factores de producción, como el capital y el trabajo, el crecimiento de las cadenas de suministro que hoy dominan gran parte del comercio mundial y el éxito de los países neoliberales en lograr un rápido crecimiento.

Casi todos los economistas occidentales de hoy creen en la conveniencia del libre comercio, y esta es la filosofía defendida por instituciones internacionales como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y la Organización Mundial del Comercio (OMC). Y esta era la opinión después de la Segunda Guerra Mundial, cuando los líderes occidentales lanzaron el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1947.

Sin embargo, la teoría económica ha evolucionado sustancialmente desde la época de Adam Smith, y ha evolucionado rápidamente desde la fundación del GATT. Para comprender los acuerdos comerciales de Ecuador y cómo deberían proceder en el futuro, es importante revisar la teoría económica y ver cómo ha evolucionado y dónde está hoy.

Los estándares de Comercio Justo garantizan términos de intercambio más justos entre agricultores y compradores, protegen los derechos de los trabajadores y proporcionan el marco para que los productores construyan granjas y organizaciones prósperas.

5.7. Dimensiones

5.7.1. Económico. Con la implementación de esta propuesta se pretende mejorar los ingresos de los pequeños productores para que obtengan acceso a los mercados internacionales.

5.7.2. Social. Con la implementación de esta propuesta, se considera que mejorará la calidad de vida de los pequeños productores

5.7.3. Ambiental. Al ser capacitados para un mejor manejo ambiental los productores aprenderán a reducir emisiones y contaminación.

5.8. Fundamentación científica

Los estándares de comercio justo distinguen entre los requisitos básicos, que los productores deben cumplir para obtener la certificación, y los requisitos de desarrollo que los alientan a mejorar continuamente e invertir en el desarrollo de sus organizaciones y sus trabajadores. Este concepto está desarrollado para el grupo objetivo de Comercio Justo: productores y trabajadores desfavorecidos. Fomenta el desarrollo sostenible, social, económico y ambiental de los productores y sus organizaciones.

5.9. Propuesta

Los objetivos clave de los Estándares de Comercio Justo son:

Asegurar que los productores reciban precios que cubran sus costos promedio de producción sostenible

Invertir en proyectos que mejoren el desarrollo social, económico y ambiental.

Permitir la prefinanciación para los productores que lo requiera

Facilitar asociaciones comerciales a largo plazo y permitir un mayor control del productor sobre el proceso comercial

Establecer criterios básicos y de desarrollo claros para garantizar que las condiciones de producción y comercialización de todos los productos certificados como de Comercio Justo sean social y económicamente justos, así como ambientalmente responsables

5.9.1. Principios comunes. Los siguientes principios comunes se consideran en todas las normas de comercio justo aplicables a los pequeños productores y trabajadores y sus organizaciones:

Para los productores a pequeña escala, los estándares de comercio justo requieren una estructura organizativa que permita a los productores llevar un producto al mercado. Todos los miembros de la organización deben tener acceso a los procesos democráticos de toma de decisiones y, en la medida de lo posible, participar en las actividades de la organización. La organización debe establecerse de manera transparente para sus miembros y no debe discriminar a ningún miembro o grupo social en particular.

En situaciones de trabajo contratado, los estándares de Comercio Justo requieren que la empresa brinde derechos sociales y seguridad a sus trabajadores. Algunos de los elementos

centrales son: oportunidades de capacitación, prácticas laborales no discriminatorias, no trabajo infantil, trabajo forzoso, acceso a procesos de negociación colectiva y libertad de asociación de la fuerza laboral, condiciones de empleo que exceden los requisitos mínimos legales, seguridad y salud ocupacional adecuada.

Para todos los productos, los estándares Fairtrade requieren que los compradores paguen un Precio Mínimo Fairtrade y / o una Prima Fairtrade a los productores. El precio mínimo Fairtrade tiene como objetivo ayudar a los productores a cubrir los costos de la producción sostenible. La Prima Fairtrade es dinero para que los productores o los trabajadores de una plantación inviertan en mejorar la calidad de sus vidas. El dinero de la prima en este sentido está destinado a mejorar la situación de los trabajadores, los agricultores y las comunidades locales en materia de salud, educación, medio ambiente, economía y otras áreas. Los agricultores o trabajadores deciden las prioridades más importantes para ellos y administran el uso de la Prima Fairtrade.

Los estándares de Comercio Justo también requieren que los compradores den un anticipo financiero en los contratos, llamado prefinanciación, si los productores lo solicitan. Esto es para ayudar a los productores a tener acceso al capital y así superar lo que puede ser uno de los mayores obstáculos para su desarrollo. Esto promueve el espíritu empresarial y puede ayudar al desarrollo económico de comunidades rurales enteras.

Los estándares de comercio justo incluyen requisitos para prácticas agrícolas ambientalmente racionales. Las áreas de enfoque son: uso minimizado y seguro de agroquímicos, manejo adecuado y seguro de los desechos, mantenimiento de la fertilidad del suelo y los recursos hídricos, y no uso de organismos genéticamente modificados (OGM).

Los estándares de Comercio Justo no requieren certificación orgánica, sin embargo, la producción orgánica se promueve y es recompensada por precios mínimos Fairtrade más altos para productos cultivados orgánicamente. El trabajo forzado y el trabajo infantil están prohibidos en los estándares de Comercio Justo.

Además de los principios comunes descritos anteriormente, hay principios específicos que se aplican a las organizaciones de pequeños productores y situaciones laborales contratadas. Los miembros deben ser pequeños productores. La mayoría de los miembros de la organización deben ser pequeños propietarios que no dependen de trabajadores contratados todo el tiempo, sino que dirigen su granja principalmente utilizando su propio trabajo y el de su familia. El Estándar proporciona un marco para que los productores a

pequeña escala creen organizaciones resilientes e inclusivas, mejoren su desempeño agrícola y generen más beneficios para sus miembros y sus comunidades.

5.10. Limitaciones

Las limitaciones de la propuesta son las siguientes:

- ✓ Falta de información robusta sobre el tema
- ✓ Poca asociatividad de los productores ecuatorianos

5.11. Futuras líneas de investigación

Los resultados del presente estudio sugieren la necesidad de una investigación continua sobre temas relacionados a como involucrar a los productores ecuatorianos en las cadenas de comercialización mundial de productos provenientes del comercio justo. Sin una biodiversidad próspera, la sociedad se enfrenta a una mayor inseguridad alimentaria y del agua. Un entorno natural saludable es crucial para la cuarta parte de la población mundial que depende de la agricultura para su subsistencia. Los agricultores y los trabajadores agrícolas ya sufren de suelos degradados, desertificación, contaminación del agua salada, erosión del suelo y uso excesivo de pesticidas tóxicos.

Si se quiere proteger la naturaleza, se tiene que cambiar la forma de producir, evitando grandes áreas de monocultivos que eliminan despiadadamente toda la demás biodiversidad y corren el riesgo de destruir los ecosistemas locales, lo que lleva a la extinción de especies animales y vegetales. La reintroducción de la diversidad de cultivos y los métodos agrícolas sostenibles tendrán impactos positivos a largo plazo, la comercialización de productos producidos bajo los estándares del comercio justo puede ser una alternativa para un país tan biodiverso como Ecuador.

Conclusiones

En referencia al primer objetivo específico consistente en identificar los temas incorporados en los cambios normativos del Comercio Exterior se concluye que Ecuador ha mejorado su inserción en el comercio internacional en los últimos años. Se revisó literatura sobre los cambios en la normativa legal relacionada al tema, concluyéndose que, si bien la normativa se ha orientado a facilitar las exportaciones, el país no ha podido cambiar su dependencia a la exportación de hidrocarburos.

Con respecto al segundo objetivo específico de Contrastar los arreglos institucionales relacionados con las políticas comerciales de los distintos gobiernos de los últimos 20 años., se aprecia que, a inicios del periodo, la normativa legal se encontraba vinculada a las directrices del consenso de Washington y a las políticas neoliberales que cobraron fuerza con la finalización de la Guerra Fría y la disolución de la Unión Soviética, sin embargo, la normativa del final del periodo se vio influenciada por la ideología de la Revolución Ciudadana y la constitución del 2008

Con respecto al tercer objetivo específico analizar las respuestas de los actores del Comercio Exterior ante las reformas normativas planteadas la cual se realizó una propuesta de investigación que se centra en las oportunidades que puede brindar para un país como Ecuador, especializar a los pequeños productores para aumentas su participación en el mercado del Comercio Justo, ya que este brinda una alternativa sustentable para el desarrollo del país.

Recomendaciones

Para que el comercio contribuya efectivamente al desarrollo, el Gobierno Nacional deben crear políticas públicas, que ayuden a redistribuir las ganancias del comercio, buscando que los beneficios del comercio internacional ayuden a mejorar el nivel de vida de los menos favorecidos.

La realización del comercio internacional requiere instituciones financieras y no financieras para respaldar las transacciones. Algunas de estas instituciones son bastante obvias (por ejemplo, la aplicación de la ley), pero otras no lo son tanto. Por ejemplo, la evidencia muestra que los productores en los países exportadores a menudo necesitan crédito para participar en el comercio, por tales motivos, se recomienda al Gobierno nacional facilite el acceso al crédito a los pequeños productores que emprendan proyecto para exportar sus productos.

Se recomienda al Gobierno Nacional favorecer una política de incentivo a los productores que participen en el Comercio Justo, para esto, desarrollar las habilidades y el conocimiento de los productores a través del soporte técnico es crucial. Ser parte del Comercio Justo significa que los productores tienen acceso a capacitación e información y son más conscientes de los problemas ambientales y el impacto que tienen en sus vidas y productos.

Referencias bibliográficas

- Acerenza, M. (2016). *Conceptualización, Origen y Evolución del Turismo*. México: Trillas.
- Barriento, F. (2018). *El turismo como fuente de desarrollo de la economía local del Cantón Nobol*.
- Bunge, M. (2016). *Economía y filosofía (presentación de Raúl Prebisch)* (2* edición ed.). Madrid: Tecnos.
- Cali Mendoza, F. (2019). *El turismo religioso en el cantón Nobol, provincia del Guayas y su impacto económico en la población, período 2012-2016*. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/40687>
- CEPAL. (2016). *Panorama Social de América Latina y el Caribe*. Obtenido de <https://www.cepal.org/es/comunicados/cepal-la-elevada-desigualdad-america-latina-constituye-un-obstaculo-desarrollo>
- Chang, H. (2015). *Economía para el 99% de la población*. Buenos Aires: Debate.
- Chang, H. J. (2015). *Economía para el 99% de la población*. Buenos Aires: Debate.
- Chapman, A. (2014). *Análisis DOFA y análisis PEST*. Obtenido de <http://www.degerencia.com/articulos.php>.
- Código Orgánico de la Producción. (2011). Obtenido de <http://inversion.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2016/04/3.-Reglamento-del-Codigo-Organico-de-la-Produccion-Comercio-e-Inversiones-COPCI.pdf>
- Constitución del Ecuador*. (2008). Montecristi. Obtenido de Consorcio para el derecho Socio-Ambiental: http://www.derecho-ambiental.org/Derecho/Legislacion/Constitucion_Asamblea_Ecuador_4.html
- Cordera Campos, R. (2017). *Globalización en crisis; por un desarrollo sostenible*. . Obtenido de Economía UNAM, 14(40), 3-12.
- Cortés, M. (2015). *EL DESARROLLO HUMANO DESDE LA PERSPECTIVA ECONÓMICA Y AMBIENTAL*. *IJMMR*, 1253.
- Da Silva, J. (2018). *El desarrollo local en contextos de globalización. Una reflexión desde la experiencia brasileña*. . Obtenido de Revista Internacional de Sociología, 58(27), 171-187.
- De la Torre, O. (2008). *El Turismo: Fenómeno Social*. Barcelona: S. L. Fondo de Cultura.
- Ekelund, R., & Hébert, R. (2006). *Historia de la teoría económica y de su método*.

Fajardo, J., & Rodríguez-López, C. (2013). *Introducción a la historia del turismo* (pp. 149-166). Barcelona: Alianza Editorial.

Flores, C. (2008). *Desarrollo Local y Turismo*. Instituto de Investigación, Servicios y Consultoría Turística.

Galbraith, J. K. (1994). *Historia de la Economía*. Buenos Aires: Ariel.

Gálvez, N. (2013). *Historia del pensamiento económico*.

Geoturismo. (2015). *Turismo religioso en Francia, Europa y el mundo*. Obtenido de http://geotourweb.com/nouvelle_page_133.htm

Goldin, I., & Reinert, K. (01 de 01 de 2007). *Globalización para el desarrollo*. Obtenido de <http://documentos.bancomundial.org/curated/es/749361468332982835/pdf/526760PUB0SPAN1Development10Spanish.pdf>

Guevara Gallardo, S. (2018). *Análisis comparativo de la organización institucional del comercio exterior ecuatoriano: Período Neoliberal (1998-2006) versus período de la Revolución Ciudadana (2007-2016)*. Obtenido de Master's thesis, Quito, Ecuador: IAEN.: <http://repositorio.iaen.edu.ec/bitstream/24000/4972/1/TRABAJO%20DE%20TITULACION%20SUSANA%20CRISTINA%20GUEVARA%20GALLARDO.pdf>

Hernández Sampieri, F. C. (2010). *Metodología de la Investigación*. Mexico: McGraw-Hill.

Hernández, Fernández, & Baptista. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: Mc Graw Hil.

Jahan, S. (2015). Informe sobre Desarrollo. *Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, PNUD*, 3.

Landreth, H. (2006). *Historia del pensamiento económico*. McGraw-Hill.

Lema, K., & Preciado, K. (2018). *Factores de competitividad en los agentes aduaneros y su incidencia en la productividad en el comercio exterior en el Ecuador*.

Lindberg, L. (2017). *Regional integration: Theory and research*. Harvard University Press.

Loja Solórzano, M. (Agosto de 2018). *Análisis del impacto económico en la parroquia Posorja de la provincia del Guayas con la inversión público privada, año 2018*. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/34258/1/LOJA%20SOLORZANO.pdf>

Madrugá Sanz, B. (2017). *Historia del Pensamiento Económico*.

Méndez A, C. E. (2001). *Metodología: diseño y desarrollo del proceso de investigación*. Bogotá: Mc Graw Hill,.

Ministerio de Transporte y Obras Públicas. (2018). *En julio de 2019, puerto de Aguas Profundas de Posorja iniciará sus operaciones*. Obtenido de <https://www.obraspublicas.gob.ec/en-julio-de-2019-puerto-de-aguas-profundas-de-posorja-iniciara-sus-operaciones/>

Moriño, J. (2019). Estado actual de la responsabilidad estatal en el derecho internacional. . *Revista de la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales y Políticas*, 7(12), 127-148.

Nasar, S. (2012). *La Gran Búsqueda*. Bogotá: Debate.

Pérez Caldentey, E., & Vernengo, M. (2016). Raúl Prebisch y la dinámica económica: crecimiento cíclico e interacción entre el centro y la periferia. . *Revista Cepal*, 50-62.

Pérez Solís, S. (2019). *Análisis de la Incidencia Socioeconómica del Santuario del Divino Niño Jesús del Cantón Durán, periodo 2012 – 2017*. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/41085/1/T-P%20c3%89REZ%20SOLIS%20SONIA%20ANDREA.pdf>

Porter, M. (1985). *Ventaja Competitiva*.

Roncaglia, A. (2016). *La riqueza de las ideas: una historia del pensamiento económico*. *Prensas Universitarias de Zaragoza*.

Salavarría, J. (2015). *Efectos socio-económicos del puerto de aguas profundas en Posorja, provincia del Guayas período: 2009-2014*.

Sanchez Martillo, G. K. (2018). *Importancia del turismo como fuente de desarrollo local en la economía del cantón*. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/34484/1/SANCHEZ%20MARTILLO.pdf>

Schafferer, C. (2017). The Globalization of Political Marketing: An Introduction. In *Election Campaigning in East and Southeast Asia* . *Routledge*, 11-20. Obtenido de <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.454.9337&rep=rep1&type=pdf>

SENAE. (2019). Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/>

Serna Gomez, H. (2013). *Gerencia estratégica* (8º ed.). Bogotá, Colombia: 3R Editores.

Urigüen Eljuri, M. C. (2015). *Institucionalidad Estatal para el manejo del comercio exterior en el caso del Ecuador en el periodo 2007 - 2013* . Obtenido de <http://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/4284/1/T1547-MRI-Urig%C3%BCen-Institucionalidad.pdf>

Zúñiga, X., Espinoza, R., Campos, H., Tapia, D., & Muñoz, M. (Junio de 2016). *Una mirada a la Globalización: PYMES ecuatorianas*. Obtenido de Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, Ecuador:
<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2016/pymes.html>