

Universidad Andina Simón Bolívar

Sede Ecuador

Área de Gestión

Maestría en Administración de Empresas

**El acuerdo comercial de Ecuador con la Unión Europea y el
comportamiento de las exportaciones ecuatorianas**

Rita Alexandra Mesías Tamayo

Tutor: Jairo Israel Rivera Vásquez

Quito, 2019



Cláusula de cesión de derecho de publicación de tesis

Yo, Rita Alexandra Mesías Tamayo, autor de la tesis intitulada “El acuerdo comercial de Ecuador con la Unión Europea y el comportamiento de las exportaciones ecuatorianas”, mediante el presente documento dejo constancia de que la obra es de mi exclusiva autoría y producción, que la he elaborado para cumplir con uno de los requisitos previos para la obtención del título de magíster en la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador.

1. Cedo a la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador, los derechos exclusivos de reproducción, comunicación pública, distribución y divulgación, durante 36 meses a partir de mi graduación, pudiendo, por lo tanto, la Universidad utilizar y usar esta obra por cualquier medio conocido o por conocer, siempre y cuando no se lo haga para obtener beneficio económico. Esta autorización incluye la reproducción total o parcial en formato virtual, electrónico, digital u óptico, como usos en red local y en internet.
2. Declaro que en caso de presentarse cualquier reclamación de parte de terceros respecto de los derechos de autor/a de la obra antes referida, yo asumiré toda responsabilidad frente a terceros y a la Universidad.
3. En esta fecha entrego a la Secretaría General, el ejemplar respectivo y sus anexos en formato impreso y digital o electrónico.

Quito, 13 de Mayo del 2019

Firma:

Resumen

El comercio exterior constituye una de las actividades más influyentes en el crecimiento económico de un país; sobre esta base el Ecuador ha dado paso al acuerdo comercial con la Unión Europea, un mercado con más de 500 millones de consumidores, con alto poder adquisitivo, y que puede impulsar el crecimiento de nuestras exportaciones, con importantes efectos sobre el crecimiento económico y por ende, sobre el desarrollo y bienestar de todos los ecuatorianos, si se establecen las políticas públicas acertadas para aprovechar los beneficios y oportunidades que promete su suscripción.

Este estudio parte de un breve análisis de las principales teorías de comercio exterior y se establece los factores que determinan la oferta y la demanda, cuyo abordaje permite medir la influencia del acuerdo comercial sobre el comportamiento de las exportaciones e importaciones ecuatorianas. Así también, se analiza el origen de los acuerdos comerciales, sus características y aspectos positivos y negativos, que son contrastados con los efectos evidenciados sobre la economía de Colombia y Perú, países que forman parte del acuerdo multipartes con la Unión Europea. Se profundiza en el análisis del comportamiento y principales características de las exportaciones e importaciones ecuatorianas, desembocando en la evaluación del resultado de la balanza comercial. Por último, se establecen los antecedentes de las relaciones comerciales entre Ecuador y la UE, identificando los productos que, durante el primer año de vigencia del tratado, presentan un comportamiento más cambiante, y, se analiza los resultados del IHH para exportaciones e importaciones, respaldándolos con las respuestas de los expertos entrevistados.

Entre los principales resultados de la investigación, se tiene que durante el primer año de vigencia del acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea, los niveles de venta evidenciados reflejan, no solo el efecto directo de la eliminación de aranceles sino, además, la experiencia de nuestro sector exportador, lo que ha permitido que nuestros productos sean más apetecidos y demandados, condición que debe ser aprovechada para consolidar nuestros productos entre los consumidores europeos.

Palabras clave: comercio/ Ecuador/ exportaciones/ importaciones/Unión Europea

A David,
Julieta y Lucas,
la razón de mi vida.

Agradecimiento

Mi agradecimiento más profundo a mis padres, por impulsarme, siempre, a cumplir mis sueños. A mis amigos, por sus palabras de aliento. A mis maestros, por enseñarme el sentido de la humildad y la excelencia. A mis hijos, por permitirme robarles su tiempo conmigo. A Dios, por regalarme las ganas, y las fuerzas para seguir alcanzando mis metas, y muy especialmente a mi Director, Jairo Rivera, por su valiosísima ayuda en la consecución de esta investigación.

Tabla de contenidos

Introducción.....	17
1. Capítulo uno.- Marco teórico	21
1. Teoría clásica.....	21
2. Teoría de Heckscher-Ohlin de la dotación del factor.....	22
2.1. Teorema de igualdad del precio del factor	24
2.2. Teorema de Stolper-Samuelson	24
2.3. Teorema de Rybczynski	24
3. Teoría de las ventajas comparativas y competitivas.....	25
3.1. Ventaja comparativa.....	25
3.2. Ventaja competitiva.....	26
4. Condiciones de la oferta y la demanda.....	27
Capítulo dos.- Acuerdos comerciales	31
1. Origen de los acuerdos comerciales	31
2. Características de los acuerdos comerciales	34
3. Aspectos positivos de los acuerdos comerciales	38
4. Aspectos negativos de los acuerdos comerciales.....	40
5. Experiencias de acuerdos comerciales con la Unión Europea	43
5.1. La Unión Europea y Colombia.....	44
5.2. La Unión Europea y Perú	47
Capítulo tres.- Evolución de las exportaciones ecuatorianas	53
1. Antecedentes.....	53
2. Determinantes de las exportaciones ecuatorianas.....	56
3. Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)	58
3.1. El SGP de la Unión Europea	59
4. Análisis histórico de la evolución de las exportaciones ecuatorianas.....	61
4.1. Exportaciones petroleras	62
4.2. Exportaciones no petroleras	66
4.2.1. Exportaciones tradicionales	67
4.2.2. Exportaciones no tradicionales	74
4.3. Exportaciones según área económica.....	79
4.4. Balance entre exportaciones e importaciones	83
4.4.1. Análisis de las importaciones	83

4.4.2. Balance entre importaciones y exportaciones: Balanza comercial.....	91
Capítulo cuarto.- Incidencia del acuerdo comercial con la Unión Europea sobre las exportaciones ecuatorianas	93
1. Antecedentes.....	93
2. Requisitos que deben cumplir los productos ecuatorianos para ingresar a la UE.....	96
3. Beneficios arancelarios derivados de la suscripción del tratado comercial.....	100
4. Productos o partidas arancelarias que evidencian un comportamiento más cambiante tras la suscripción del acuerdo comercial	102
4.1. Exportaciones desde Ecuador a la UE.....	102
4.2. Importaciones desde la UE hacia Ecuador	107
4.3. Índice de Herfindahl – Hirschman (IHH)	111
4.4. Factores que determinan el comportamiento cambiante de los productos o partidas arancelarias tras la suscripción del acuerdo comercial	114
Capítulo quinto.- Conclusiones y recomendaciones.....	119
1. Conclusiones.....	119
2. Recomendaciones.....	122
Obras citadas.....	125
Anexos	135
Anexo 1: Formulario de preguntas.....	135
Anexo 2: Matriz de vaciado	137
Anexo C: Principales productos exportados a la UE, periodo 2008-2017 (en millones de USD).....	144
Anexo 4: Principales subgrupos de productos importados desde la UE, periodo 2008-2017 (en miles de USD).....	146

Lista de Ilustraciones

Tabla 1 Ventaja comparativa.....	26
Tabla 2 Acuerdos comerciales preferenciales, notificados y no notificados, por región, al 2010	37
Tabla 3 Evolución y participación de las exportaciones petroleras, 1990-2017 (FOB - en millones de USD \$)	64
Tabla 4 Exportaciones no petroleras: tradicionales y no tradicionales, 1990-2017	73
Tabla 5	78
Tabla 6 Importaciones ecuatorianas, precios CIF corrientes 1990-2017	90

Tabla 7 Principales destinos de las exportaciones ecuatorianas dentro de la UE, 2016 - 2017	105
Gráfico 1 Balance Comercial entre Colombia y la Unión Europea, 2012-2017 (en millones de USD)	46
Gráfico 2 Inversión Extranjera Directa desde la UE hacia Colombiana, 2012-2017 (en millones de USD \$)	46
Gráfico 3 Balance comercial entre Perú y la Unión Europea, 2010-2015 (en millones de USD \$).....	48
Gráfico 4 Saldo de Inversión Extranjera Directa desde la Unión Europea hacia Perú, 2012-2017 (en millones de USD \$).....	49
Gráfico 5 Exportaciones petroleras y no petroleras, 1970-2017 (FOB - en millones de USD \$).....	56
Gráfico 6 Exportaciones ecuatorianas por mercado destino, 2010-2017	60
Gráfico 7 Exportaciones ecuatorianas 1990-2017 (FOB – en millones de USD \$).....	61
Gráfico 8 Exportaciones petroleras y no petroleras, 1990-2017 (% de participación frente al total de exportaciones).....	62
Gráfico 9 Variación exportaciones petroleras, 1990-2017	63
Gráfico 10 Evolución exportaciones petroleras, 1990-2017 (FOB – en millones de USD \$).....	65
Gráfico 11 Variación de las exportaciones no petroleras, 1990-2017 (FOB – en miles de USD \$).....	67
Gráfico 12 Variación de las exportaciones tradicionales, 1990-2017	68
Gráfico 13 Evolución de las exportaciones de banano y plátano, 1990-2017 (FOB – en millones de dólares).....	69
Gráfico 14 Evolución de las exportaciones de camarón, 1990-2017 (FOB – en millones de USD \$).....	70
Gráfico 15 Evolución de las exportaciones de café y elaborados, 1990-2017 (FOB – en millones de USD \$)	71
Gráfico 16 Evolución de las exportaciones de cacao y elaborados, 1990-2017 (FOB – en millones de USD \$)	71
Gráfico 17 Evolución de las exportaciones de atún y pescado, 1990-2017 (en millones de USD \$ FOB)	72

Gráfico 18 Promedio participación de productos tradicionales sobre total de exportaciones tradicionales, 1990-2017	72
Gráfico 19 Participación de las exportaciones no tradicionales sobre el total de exportaciones, 1990-2017.....	74
Gráfico 20 Peso promedio de los componentes de las exportaciones no tradicionales de productos primarios, 1990-2017.....	75
Gráfico 21 Evolución de las exportaciones no tradicionales de productos primarios, 1990-2017 (FOB – en millones de USD \$)	75
Gráfico 22 Peso promedio de los componentes de las exportaciones no tradicionales de productos industrializados, 1990-2017.....	76
Gráfico 23 Evolución de las exportaciones no tradicionales de productos industrializados, 1990-2017 (FOB – en millones de USD \$).....	77
Gráfico 24 Exportaciones ecuatorianas según área económica, 1990-2017	79
Gráfico 25. Evolución de las exportaciones hacia Estados Unidos, 1990-2017 (FOB – en millones de USD \$)	80
Gráfico 26 Evolución de las exportaciones hacia la ALADI, 1990-2017 (FOB – en millones de USD \$)	81
Gráfico 27 Evolución de las exportaciones hacia la Unión Europea, 1990-2017 (FOB – en millones de USD \$)	82
Gráfico 28 Evolución de las exportaciones hacia el mercado asiático, 1990-2017 (FOB – en millones de USD \$))	82
Gráfico 29 Evolución de las exportaciones hacia el mercado común centroamericano, 1990-2017 (FOB – en millones de USD \$)).....	83
Gráfico 30 Evolución importaciones, 1990-2017 (CIF – en millones de USD \$)	84
Gráfico 31 Evolución importaciones de bienes de consumo, 1990-2017 (CIF – en millones de USD \$)	85
Gráfico 32 Evolución importaciones de combustibles y lubricantes, 1990-2017 (CIF – en millones de USD \$)	86
Gráfico 33 Evolución importaciones de bienes de capital, 1990-2017 (CIF – en millones de USD \$)	87
Gráfico 34 Evolución importaciones de bienes de capital, 1990-2017 (CIF – en millones de USD \$)	88
Gráfico 35 Evolución importaciones realizadas mediante tráfico postal internacional y correo, 1990-2017 (CIF – en millones de USD \$)	89

Gráfico 36 Balanza comercial 1990-2017 (FOB – en millones de USD \$)	91
Gráfico 37 Participación de los principales productos de exportación a la Unión Europea, 2008-2017	104
Gráfico 38 Participación principales grupos de productos importados a la UE, 2008-2017	108
Gráfico 39 Participación de los principales subgrupos de productos importados desde la UE, 2008-2017	110
Gráfico 40 Índice de Herfindahl-Hrschman de las exportaciones ecuatorianas por país destino, producto y área económica, 2008-017	113
Gráfico 41 Índice de Herfindahl-Hirschman de las importaciones ecuatorianas por producto, área económica y país de origen, 2008-2017	114

Introducción

La apertura comercial constituye uno de los principales determinantes del crecimiento económico de una nación, pues permite alcanzar la especialización en la producción de aquellos productos que, en comparación con sus socios comerciales, son productores más eficientes, incrementando los ingresos necesarios para cubrir los requerimientos nacionales. El Ecuador no está lejos de esta realidad y en función de su fortaleza como productor de materias primas, se ha especializado en la producción y exportación de productos primarios, como el petróleo.

Con el propósito de impulsar el comercio internacional, en el 2014 el Ecuador firmó el acuerdo comercial con la Unión Europea, mismo que entró en vigencia a partir de enero de 2017 y que le otorga preferencias arancelarias para poder competir en el mercado europeo, que en relación con los demás socios comerciales, representa el 17% (BCE 2017), hecho que exige un análisis riguroso para determinar la evolución de las exportaciones ecuatorianas, especialmente hacia el mercado europeo, a fin de precisar si durante este último año se evidencia un comportamiento cambiante en determinadas partidas arancelarias, ya sea por la suscripción del acuerdo comercial con la Unión Europea, o por otros factores, para en base a ello, plantear políticas públicas que permitan obtener el máximo beneficio de un incremento potencial de las exportaciones, que se verá reflejado en el crecimiento económico del país.

En este contexto, para el análisis de la problemática mencionada previamente, se plantea resolver la interrogante: ¿Cuál es el comportamiento de las exportaciones ecuatorianas hacia la Unión Europea durante el periodo 2008-2017, determinado a partir del análisis de los factores que han incidido en el comercio bilateral, al primer año de vigencia del acuerdo comercial con este bloque económico?

Justificación

Tras la firma del acuerdo comercial con la Unión Europea, el gobierno ecuatoriano debe diseñar estrategias que incrementen las oportunidades de éxito de la exportación de nuestros productos, pues constituyen una fuente importante de divisas, sobre todo para las pequeñas y medianas empresas que estimulan “la inversión privada, la producción nacional y, sobre todo, a la generación de fuentes de trabajo adecuadas y permanentes” (Araque y Arguello 2015, 3). En este sentido, resulta importante el

desarrollo de la presente investigación, para analizar los principales resultados evidenciados por países vecinos que mantienen un acuerdo comercial con la Unión Europea, así como para establecer el peso de las exportaciones ecuatorianas hacia dicho mercado antes y después del acuerdo comercial, y determinar los factores que inciden en dicha evolución, para aprovechar las condiciones que permitan obtener el máximo beneficio para el país.

Del mismo modo, en el ámbito académico, el presente trabajo investigativo servirá de guía para futuras investigaciones relacionadas con la suscripción del acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea.

Metodología de la investigación

Esta investigación es de carácter descriptivo longitudinal, pues pretende determinar la evolución de las exportaciones ecuatorianas hacia la Unión Europea, a partir del uso de información cuantitativa y cualitativa. En el primer caso, se empleó información de las bases de comercio exterior, proporcionadas por el Banco Central del Ecuador; en cuanto a la información cualitativa, esta fue generada a partir de la aplicación de entrevistas individuales a expertos en la temática, cuyo aporte resulta fundamental para determinar los factores que inciden en el comportamiento de las exportaciones, tras la suscripción del acuerdo comercial. De igual forma, se recurrió a la revisión de fuentes bibliográficas, lo que permitió fortalecer el marco teórico propuesto en el desarrollo de este estudio.

Objetivo general

Determinar el comportamiento de las exportaciones ecuatorianas hacia la Unión Europea, durante el periodo 2008-2017, a partir del análisis de los factores que han incidido en el comercio bilateral, al primer año de vigencia del acuerdo comercial con este bloque económico.

Objetivos específicos

- Establecer las características, ventajas y/o desventajas, y experiencias que conlleva la suscripción de un acuerdo comercial.

- Determinar la evolución de las exportaciones de productos ecuatorianos, especialmente hacia la Unión Europea.
- Determinar qué productos/partidas arancelarias evidencian un comportamiento cambiante tras la firma del acuerdo comercial con la Unión Europea, así como los factores que determinan dicho comportamiento.

Este análisis ha sido estructurado en cuatro capítulos, el primero contempla el marco teórico referente al comercio exterior, enfocándose tanto en las visiones tradicionales de la apertura comercial como las lideradas por Adam Smith, que le apuesta al libre intercambio, como en las visiones heterodoxas, que analizan los conflictos que genera el intercambio entre países desarrollados y subdesarrollados. El segundo capítulo, aborda el origen de los acuerdos comerciales, evidenciando sus características, ventajas y desventajas, y, se incluye los principales resultados de su implementación en países como Colombia y Perú. En el tercer capítulo, se analiza la evolución de las exportaciones ecuatorianas, puntualizando en sus características y en el balance existente entre importaciones y exportaciones.

Finalmente, se incluye un análisis de la incidencia del acuerdo comercial con la Unión Europea sobre las exportaciones ecuatorianas, a partir de la revisión bibliográfica y de la aplicación del método cualitativo, derivado del levantamiento de entrevistas a expertos en esta temática. De esta forma, se logra cumplir con los objetivos propuestos, y es posible plantear recomendaciones que contribuyan a aprovechar las ventajas que se desprenden de la concesión de preferencias arancelarias por parte de un mercado desarrollado como la Unión Europea.

Capítulo uno

Marco teórico

El comercio exterior constituye una de las actividades más influyentes en el crecimiento económico de un país; su estudio marca el origen de la economía como ciencia, por ello, en este capítulo se realiza un breve análisis de las principales teorías de comercio exterior, como la teoría clásica, impulsada por Smith y Ricardo que definen las ventajas comparativa y competitiva. Del mismo modo, se establecen los factores que determinan la oferta y la demanda, cuyo abordaje permitirá medir la influencia del acuerdo comercial sobre el comportamiento de las exportaciones e importaciones ecuatorianas.

1. Teoría clásica

Adam Smith y David Ricardo son los máximos exponentes de esta corriente del pensamiento; Smith, a través de su obra *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, publicada en 1776, sostiene que la riqueza de una nación depende de la productividad de su trabajo, antes que de la cantidad de oro que logran acumular al intercambiar bienes (Yépez 2012, 15) pues a partir de esta logra incrementar la competitividad de producir bienes similares a los que se generan en otros países.

Su argumento se basa en el análisis de la ventaja absoluta, que consiste en “la capacidad de producir un bien a un costo absolutamente menor medido en términos de unidades de trabajo” (Chacholiades 1980, 1). Es decir, Smith sostiene que el comercio internacional puede resultar beneficioso tanto para los países que exportan como para aquellos que adquieren los productos, pues el intercambio se realiza entre aquellos bienes que requieren menores costos de producción y, por tanto, las naciones que los obtienen, destinan menores recursos que en el caso de que los hubiesen producido.

Lo anterior es posible gracias a la especialización alcanzada a partir de la división internacional del trabajo, que consiste en dividir un proceso o tarea en partes, para que sea ejecutada por un individuo diferente, lo que provoca “un aumento proporcional en las facultades productivas del trabajo [...] Esa separación se produce generalmente con más amplitud en aquellos países que han alcanzado un nivel más alto

de laboriosidad y progreso, pues generalmente es obra de muchos, en una sociedad culta, lo que hace uno solo, en estado de atraso” (Smith 1776, 22).

Esta teoría planteada por Smith es robustecida por Ricardo (1817), quien añade que la productividad del trabajo juega un papel importante. De acuerdo con su propuesta, la apertura comercial es beneficiosa cuando los países comercializan aquellos productos en los que incurren en menores costos relativos de producción,¹ de esta forma, los países se especializarán en la producción de aquellos bienes en los que tengan mayor ventaja comparativa, es decir, en aquellos productos en los que tenga un requerimiento de trabajo por unidad relativamente menor (Guamán 2018, párr. 4).

Los países participan en el comercio internacional por dos cuestiones básicas, y ambas contribuyen a que tengan ganancias del comercio. En primer lugar, las naciones, como los individuos, comercian porque son diferentes y pueden beneficiarse de sus diferencias mediante una relación en la que, uno hace aquello que sabe hacer relativamente bien. En segunda parte, si cada país produce solo una gama limitada de bienes, puede producir cada uno de esos bienes a una escala mayor, es decir, los países comercian para alcanzar economías de escala en la producción y, por tanto, de manera más eficiente que si intentara producir de todo (Krugman y Obstfeld 2006, 27).

De lo anterior, los países deben, a partir del análisis del costo de oportunidad, decidir sobre la producción y exportación de aquellos productos en los que tienen mayor ventaja comparativa, obteniendo como resultado un nivel de producción más eficiente a nivel mundial, que se traduce en el aumento del nivel de vida de cada una de las naciones que intervienen en el intercambio comercial (Yépez 2012, 16).

Como puede notarse, la teoría clásica sostiene que el comercio exterior beneficia a las naciones que deciden abrir su mercado, para intercambiar aquellos productos en los que, comparativamente, son más eficientes, así como para ampliar sus economías de escala, con lo cual, el resultado del intercambio comercial les permita obtener un resultado positivo en su balanza comercial, generando el ingreso de divisas que pueden ser distribuidas, por medio de la regulación del Estado, entre toda la población.

2. Teoría de Heckscher-Ohlin de la dotación del factor

La teoría de la dotación de factores forma parte de las teorías neoclásicas de comercio internacional, según las cuales el valor de los bienes está dado por la utilidad

¹ El modelo propuesto por Ricardo (1817) considera un solo factor productivo: el trabajo.

que estos generen en el consumidor y no por la cantidad de trabajo contenido en ellos (Yépez 2012, 16).

Esta teoría plantea que los países se especializan en la producción de aquellos bienes que requieren mayor cantidad del factor más abundante y, por ende, menos costoso, con lo cual es posible ofrecer al mercado internacional, productos con un menor precio (Zúñiga 2012, 7).

En este caso, a diferencia de la teoría clásica, ya no solo se considera como único factor al trabajo, sino que se incorpora en el análisis al factor capital, suponiendo que los dos poseen rendimientos marginales decrecientes:

En el modelo de Hecksher-Ohlin, se mantiene el concepto de ventaja comparativa, sin embargo, el patrón de comercio se explica por diferencias en la dotación de factores que posee cada país, ya que se asume que la productividad de los factores es igual entre países. Por lo tanto, en un modelo de dos factores de producción, trabajo y capital, y dos productos, uno intensivo en capital y otro en trabajo, ambos en competencia perfecta, donde existe libre movilidad de factores de producción al interior de los países, pero no entre países, además de no existir costes de ajuste a la movilidad de factores entre industrias, el país con mayor dotación relativa de capital se especializará en el bien que sea más intensivo en ese factor (Yépez 2012, 16).

De acuerdo con estas teorías, los países que poseen mayor cantidad de recursos naturales deben especializarse en la comercialización de productos primarios, en tanto que aquellos países que poseen mayor concentración de capital, deben producir bienes intensivos en dicho factor. Esta especialización permite que los países se beneficien del comercio exterior, que tal como lo sostiene Castillo:

Los primeros planteamientos sobre la relación entre apertura comercial y crecimiento económico pueden situarse hace más de 200 años, con la corriente mercantilista del siglo XVII y XVIII. Bajo estos conceptos, en el comercio internacional una nación se beneficiaba solamente si otra resultaba perjudicada. En 1776, Adam Smith rompió con esta teoría sosteniendo que, si dos naciones comercian voluntariamente entre sí, ambas se benefician. Esto se basa en las “ventajas absolutas”. Cuarenta años más tarde, David Ricardo (1817) afirmó que, aunque una nación fuera menos eficiente que otra en la producción de ambos bienes, aún sería factible que comerciaran de manera beneficiosa para ambas. Esto se basa en las “ventajas comparativas” (Castillo 2008, párr. 1).

Si bien la teoría de la dotación de factores parte de las teorías clásicas de Smith y Ricardo, como ya se lo mencionó en líneas anteriores, su principal diferencia radica en que no solo considera un factor productivo: el trabajo, sino que se incluye en el análisis al capital, razón por la cual, al combinarse en los procesos productivos de los diferentes

países dan lugar a la definición de diferentes modelos de comercio (Bucheli 2015, 19). Este modelo ha sido ampliado a partir de tres teoremas:

2.1. Teorema de igualdad del precio del factor

En 1948, Samuelson plantea que a través del comercio internacional se llega a la igualdad de los factores de producción entre países; antes del intercambio comercial los precios de los bienes son bajos en tanto que los salarios son elevados en los países que abunda el capital, pero una vez que se da la apertura comercial, los precios se desplazan hasta obtener la igualdad en el precio de los factores. La condición para que esto ocurra es que la tecnología sea la misma en ambos países y no existan costos de transporte ni barreras comerciales (Ramos 2001, 24-5).

2.2. Teorema de Stolper-Samuelson

De acuerdo con este teorema, el factor escaso que, según el teorema de igualdad del precio del factor, visto en el acápite anterior, es más costoso que el factor abundante, a través del comercio internacional, debe disputar con el competidor externo mediante el precio de los bienes que se intercambian. Este hecho provoca un saldo positivo para la nación y hace necesaria la implementación, en el mediano y largo plazos, de una política de redistribución de ingresos para evitar que un segmento de la población incurra en pérdidas de forma reiterada (Ramos 2001, 25).

2.3. Teorema de Rybczynski

Este teorema plantea que “a precios constantes, un aumento en la dotación de un factor aumentará en una proporción mayor el output de un bien intensivo en ese factor y reducirá el output del otro” (Ramos 2001, 25).

Según Ramos (2001), esto es posible pues en el caso de que en un país se incremente las existencias de capital, la producción del bien que emplea en mayor proporción este factor también lo hará y, en contraposición, se reducirá la producción del bien intensivo en el factor trabajo. Este hecho hará que el nivel de producción de todo el país se incremente.

3. Teoría de las ventajas comparativas y competitivas

3.1. Ventaja comparativa

El comercio internacional permite ampliar el mercado para los bienes y servicios producidos en un país, así como adquirir aquellos productos que son producidos en los mercados internacionales. Este intercambio debe ser analizado considerando dos teorías importantes: de las ventajas comparativas y de las ventajas competitivas, abordadas por los economistas clásicos como Ricardo, en el siglo XVIII.

De acuerdo con Ricardo, la ventaja comparativa genera un intercambio suma-suma, pues si un país está en desventaja frente a otro en la producción de sus bienes, debe especializarse en el producto que tenga una menor desventaja absoluta², para obtener una ventaja comparativa (Ricardo 1817). De esta forma, ambos países ganan al destinar los recursos a las industrias más productivas, sin embargo, a decir de Krugman y Obstfel, este planteamiento no se cumple a cabalidad pues los países no se especializan en un único producto, sino que producen varios bienes que incluso llegan a competir con aquellos que se importan. En este caso, la ventaja comparativa debe analizarse a partir de los salarios relativos que son obtenidos a través de la determinación de la demanda relativa de trabajo, es decir, estableciendo la relación que existe entre el requerimiento de trabajo unitario del extranjero y el requerimiento de trabajo unitario de nuestro país (Krugman y Obstfel 2006, 28-52).

En los argumentos de Ricardo, en el comercio internacional, el país superior se especializaría en la producción de aquel bien donde tenía la mayor ventaja absoluta y el país inferior en el bien donde tenía la menor ventaja absoluta. Así, el comercio podía seguir siendo el juego de suma, aunque en este caso, se permitía que los países se especializaran en la producción de más de un bien (Ramos 2001, 18).

A manera de ejemplo, Ricardo planteó el caso en el que dos países, Inglaterra y Portugal, se dedican a la producción de vinos y telas, siendo Inglaterra el que tiene mayor ventaja absoluta en la producción de ambos bienes:

² Krugman y Obstfel aclaran que es la ventaja comparativa y no la ventaja absoluta, la que determina el país que debe producir los diferentes bienes. (Krugman y Obstfel 2006, 41).

Tabla 1
Ventaja comparativa

País	Costo de Producción (horas de trabajo)		Costo Relativo	
	Inglaterra	Portugal	Inglaterra	Portugal
Telas	2	3	$(3-2)/3=0,33$	$(3-2)/2=0,50$
Vinos	4	5	$(5-4)/5=0,20$	$(5-4)/4=0,25$
Costo Comparativo	$2/4=0,50$	$3/5=0,60$		

Fuente: Ramos (2001)

Elaboración propia.

Por tanto, Inglaterra tiene mayor ventaja comparativa en la producción de telas (0,33) y vinos (0,20), y Portugal una desventaja comparativa de 0,50 y 0,25, respectivamente. Desde la lógica de la ventaja absoluta, no existen las condiciones para realizar el intercambio comercial entre las dos naciones, sin embargo, a partir de la teoría de la ventaja comparativa, si bien Inglaterra emplea menos unidades del factor productivo trabajo para la producción de telas y vinos, la desventaja comparativa de Portugal al producir vinos es menor, por tanto, Inglaterra puede dedicar sus esfuerzos a producir telas y Portugal a producir vinos, con lo cual tendría lugar el comercio internacional y los dos países ganan.

En virtud de que esta teoría resulta ser incompleta, al no considerar que las naciones producen varios bienes y no solo uno, y, además, al no explicar las diferencias en los niveles de productividad que se evidencia en los países, tuvo que ser abordada por Heckscher y Ohlin, mediante su teoría de la dotación del factor, que fue revisada en el acápite anterior (Ramos 2001, 21).

3.2. Ventaja competitiva

La ventaja competitiva no solo está relacionada con “la productividad de una industria extranjera sino [sobre todo, con] la tasa salarial nacional frente a la tasa salarial de la nación extranjera” (Krugman y Obstfel 2006, 40).

Michael Porter, contrario a lo que sostiene la teoría clásica, plantea que la prosperidad de las naciones no es el resultado de:

[...] sus dones naturales, de su mano de obra, de sus tipos de interés o del valor de su moneda [sino] de la capacidad de su industria para innovar y mejorar. Las empresas logran ventaja frente a los mejores competidores del mundo a causa de las presiones y los retos. Se benefician de tener fuertes rivales nacionales, proveedores dinámicos radicados en el país y clientes nacionales exigentes (Porter 1991, 163).

Por lo tanto, los gobiernos deben enfocarse, ya no en manejar el tipo de cambio, ni tampoco en los salarios, pues la competitividad no es el resultado de mano de obra abundante y barata, o de un acertado manejo macroeconómico, o de la imposición de medidas proteccionistas. El concepto de competitividad a nivel de nación, debe ser abordado a partir del concepto de productividad, definido como “el valor de la producción por unidad de mano de obra o de capital” (Porter 1991, 168) misma que, depende de la mejora del desempeño económico de los países y, en consecuencia, del desempeño de sus industrias. Porter concluye su análisis argumentando que:

Una nueva teoría debe trascender la teoría de la ventaja comparativa para ir a la ventaja competitiva de una nación. Debe reflejar una concepción más evolucionada de lo que es la competencia, que comprenda mercados segmentados, productos diferenciados, diferencias de tecnología y economías de escala [...] Una teoría debe partir de la premisa de que la competencia es dinámica y evolutiva [...] (Porter 1991, 170).

Krugman (1997), en su libro *El internacionalismo moderno: la economía internacional y las mentiras de la competitividad*, realiza una crítica a las teorías promulgadas por los clásicos y, al mismo tiempo, coincide con el análisis desarrollado por Michael Porter, al sostener que la productividad nacional y sus determinantes: la innovación tecnológica, la acumulación de capital físico y humano, constituyen las fuentes del crecimiento económico y la mejora en las condiciones de vida de la población, requisitos necesarios para alcanzar la ventaja competitiva.

4. Condiciones de la oferta y la demanda

Para que los países puedan vender sus productos a mercados internacionales, es necesario que exista demanda, entendida como “la cantidad de un bien que los consumidores desean y puedan comprar” (Mochón 2001, 18). Al respecto, Bucheli indica que existen variables que influyen en la demanda, como son: i) el precio del bien que se va a adquirir; ii) el precio de los demás bienes; iii) los ingresos del consumidor; iv) los factores sociológicos, como el número de hijos, costumbres; v) los gustos y preferencias del consumidor; y, v) las expectativas, como los precios y rentas futuras esperadas (Bucheli 2015, 21-2).

En cuanto al primer determinante, cuando el precio de un bien sube, lo que se espera es que los consumidores demanden una menor cantidad de dicho bien.

El segundo determinante, el del precio de los demás bienes, tiene lugar cuando se trata de bienes:

- a) Sustitutos, es decir, cuando existen bienes que pueden satisfacer las mismas necesidades de los consumidores; en este caso, si el precio del bien X aumenta, los consumidores pueden recurrir a los bienes sustitutos, con lo cual, la demanda del bien X disminuye.
- b) Complementarios, o aquellos bienes que se consumen conjuntamente con el bien X. En el caso de que el precio del bien X se incremente, el consumo del bien complementario disminuye al igual que el bien principal (X).

El tercer factor determinante, el de la renta de los consumidores, supone que, si el nivel de ingresos de las familias se incrementa, también aumenta la demanda de un bien. Pero este análisis depende del tipo de bien, así, por ejemplo, si se trata de un bien normal, su demanda aumenta en el caso de un incremento del nivel de ingresos; si se trata de un bien inferior, su demanda se verá afectada pues, dado que existen bienes sustitutos, los consumidores prefieren comprar dichos bienes en detrimento de los sustitutos. Por último, están los bienes independientes, que no sufren alteración en la cantidad demandada, en el caso de que el nivel de la renta de los consumidores aumente o disminuya (Tirado 2018).

Como se observa, uno de los factores determinantes de la demanda es el precio de los bienes, que depende, en gran medida, de la productividad, pues mientras más productivo es un país, menor es el precio al que se puede ofertar un producto y, por consiguiente, ser más competitivo frente a los demás oferentes.

De lo anterior se puede mencionar que la oferta refleja la intención que tienen los productores de vender los bienes elaborados, a un determinado precio. Al igual que la demanda, la oferta depende de factores como: i) el precio del propio bien, ii) el precio de otros bienes, iii) el precio de los factores de producción, iv) la tecnología, y, v) el número de empresas (Monchón 2001, 31).

En el caso del precio del bien, su variación provoca un desplazamiento a lo largo de la curva de oferta, es decir, en la cantidad ofertada. Si el precio disminuye, los empresarios van a querer vender una menor cantidad de su producción, en tanto que si el precio sube, las expectativas de venta también se incrementan. Los demás factores

mencionados en cambio, provocan un aumento o disminución en la producción de un bien; en el caso del precio de bienes relacionados, los empresarios decidirán producir menor cantidad de determinado bien si el precio de un bien sustituto se incrementa o viceversa. En cuanto a la tecnología, si se incorpora una mejor tecnología al proceso productivo, los costos de producción pueden disminuir y por ende, se incrementa el rendimiento, esto ocasionará el aumento de la cantidad demandada a cualquier precio. Finalmente, si el número de empresas oferentes aumenta, “se traduce en un aumento de la oferta y un desplazamiento hacia la derecha de la curva de la oferta” (Monchón 2001, 34).

Al concluir este primer capítulo es posible comprender que, tal como lo sostiene Krugman, el comercio exterior beneficia a las naciones que deciden abrir su mercado, para intercambiar aquellos productos en los que, competitivamente, son más eficientes, pues el resultado del intercambio comercial es la generación de ingreso de divisas que pueden ser empleadas en la innovación tecnológica, la acumulación de capital físico y humano, determinantes claves del crecimiento económico y por consiguiente, de la mejora en las condiciones de vida de la población, por medio de políticas públicas apropiadas.

Capítulo dos

Acuerdos comerciales

En este capítulo se analiza el origen de los acuerdos comerciales, así como sus características y aspectos positivos y negativos; adicionalmente, se hace una breve revisión de los principales efectos que evidencian sobre su economía, países como Colombia y Perú, que mantienen vigente, desde hace algún tiempo, el acuerdo multipartes con la Unión Europea.

1. Origen de los acuerdos comerciales

El desarrollo económico como producto de la integración es concebido solamente hasta después de la Segunda Guerra Mundial, pues antes los imperios pretendían que sus colonias alcancen el desarrollo por medio de políticas amparadas en ideas colonialistas y nacionalistas; sin embargo, el libre comercio que se practica en la actualidad con el que se desarrollaba en el pasado, guarda muchas similitudes y es que en las dos épocas se busca la libre movilidad de los factores de producción y de las mercancías, así como ampliar el mercado, claro está, mientras en el pasado el intercambio se daba al interior de una nación, ahora este ha superado las fronteras y ha trascendido las distancias (Balassa 1965, 12-3).

[...] El debate sobre los acuerdos comerciales y sus consecuencias no son un fenómeno nuevo, como tampoco lo es el debate sobre si tienen consecuencias positivas o negativas para las relaciones económicas. A lo largo de la historia moderna, los países han asegurado y reforzado sus relaciones comerciales mediante diferentes arreglos, desde las preferencias coloniales a los tratados comerciales bilaterales y los acuerdos regionales más amplios. Estos arreglos también se han superpuesto y han interactuado, conformando un panorama del comercio mundial caracterizado menos por opciones definidas entre el regionalismo y el multilateralismo que por una interrelación compleja, e incluso por una competencia, entre múltiples regímenes comerciales (OMC 2011, 5).

Los acuerdos comerciales hasta 1947, se daban principalmente entre potencias económicas, como las europeas, para asegurar sus intereses comerciales, sin embargo, a partir de la creación del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (*General Agreement on Tariffs and Trade- GATT*), se planteó la idea de establecer “un acuerdo multilateral de mayor amplitud [...], tan sólo 23 países fueron partícipes de un

acuerdo plurilateral, para de forma gradual evolucionar luego hacia la composición casi “universal” de la actual OMC” (OMC 2011, 49).

Los primeros tratados comerciales buscaban proteger a los comerciantes de un país cuando salían a vender sus productos en el extranjero, tanto de la detención como de la incautación arbitrarias del cargamento. Así surgen los principios de “trato nacional” y “nación más favorecida”, reconocidos en los acuerdos comerciales para permitir que los comerciantes de las naciones participantes tengan el mismo trato al ingresar a sus mercados y, que no se limite el volumen de las mercancías que se transportaban en sus barcos, respectivamente (OMC 2011, 49).

Luego de este tipo de acuerdos, en el Siglo XIX se suscitó el fenómeno de la proliferación de los acuerdos, para procurar una mayor apertura y liberalización comercial, gracias al ascenso de Gran Bretaña como potencia económica mundial. Los ingleses de aquel entonces, motivados por los planteamientos de Adam Smith y David Ricardo, argumentaban que era necesario incrementar su competitividad por medio de la reducción de los costos del factor trabajo.

Gran Bretaña aprobó la Ley de Reciprocidad de Derechos en 1823, que redujo significativamente las restricciones a las operaciones de acarreo británicas (materiales de las colonias que Gran Bretaña no podía producir), uno de los elementos característicos de las anteriores leyes de navegación, y preveía la eliminación recíproca de los derechos de importación en los tratados bilaterales negociados con países que sostenían conceptos similares. Un paso más importante aún fue la firma del tratado Cobden-Chavalier entre Gran Bretaña y Francia en 1860, que comportó por primera vez reducciones significativas de los aranceles entre los dos países, incluyendo una cláusula [de la nación más favorecida] - NMF (es decir, el principio de no discriminación entre los interlocutores comerciales) (OMC 2011, 49).

Sin embargo, estos pasos agigantados para facilitar el libre comercio a nivel mundial, se vieron afectados por intereses particulares de las potencias económicas, entre las cuales se incluía Estados Unidos de América, – que había ganado terreno ante el debilitamiento de Gran Bretaña – con el propósito de ampliar sus influencias, llevando incluso, al estallido de guerras comerciales que terminaron desencadenando la I Guerra Mundial, en 1914. A este acontecimiento se le suma la Gran depresión de 1930, producto de malas decisiones de política monetaria y fiscal, en virtud de la cual los países afectados buscaron imponer barreras a la importación y crear mercados de exportación preferenciales. Este conjunto de sucesos no solo frenó los avances

evidenciados en el comercio internacional, sino que lo deterioraron a través del resurgimiento del regionalismo (OMC 2011, 13).

Este panorama permaneció hasta después de la II Guerra Mundial, cuando Estados Unidos, convertida en una superpotencia económica, buscaba, en ese marco, impulsar los acuerdos multilaterales para permitir la reconstrucción del sistema económico mundial. Para este propósito, a partir de los mecanismos e instituciones creadas a partir de la Conferencia de Bretton Woods, en 1947 se estableció el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), integrado por 23 países que, entre otros objetivos, buscaban la disminución de aranceles y la eliminación y penalización de actos discriminatorios. Pese a la resistencia de Gran Bretaña, nación que buscaba conservar sus preferencias imperiales, se pudo concretar un único convenio multilateral basado en:

[...] principios básicos de reciprocidad, no discriminación y trato nacional [...] reflejando y reforzando el compromiso de los miembros respecto de una cooperación comercial más amplia que la que nunca había existido hasta entonces. El principal cambio que representó el nuevo GATT fue que por primera vez el multilateralismo (y el principio NMF) se convirtió en el fundamento o valor por defecto, y no la alternativa, de las relaciones comerciales internacionales (OMC 2011, 51).

Sin embargo, de forma paralela a este acuerdo, los países continuaron estableciendo convenios regionales, como el caso de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), conformada en 1948, “para promover el desarrollo económico de los países latinoamericanos” (Comercio Exterior 2014, párr. 4). A nivel europeo, también fue evidente la conformación de un movimiento de integración que desencadenó la formación de la Comunidad Económica Europea (CEE) en 1957, así como a nivel norteamericano, con el Tratado de Libre Comercio con Canadá en 1988, que más tarde incluiría a México, a principios de los años noventa, y a nivel de la región asiática, la Organización de Cooperación Económica de Asia y el Pacífico (APEC) en 1989, con el objetivo de incentivar el comercio y la inversión de forma libre y abierta (OMC 2011).

De igual forma, en 1960, los países productores de petróleo, conformaron la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), para ejercer control en la comercialización de dicho recurso. En 1973, se creó la Comunidad del Caribe (CARICOM), para un mercado común regional en vez de una zona de libre comercio. En 1980, en Latinoamérica, nace la Asociación Latinoamericana de Integración

(ALADI), a través de un sistema de libre comercio crea las condiciones para establecer un mercado común latinoamericano (MCEI 2014, párr. 7-12).

Se puede resumir que a partir de la finalización de la II Guerra Mundial, a través de la creación del GATT, los países empezaron una concentración de suscripciones en acuerdos comerciales que tenían como objetivo expandir sus mercados y promover el libre comercio, pues “coexisten dentro de un sistema ‘de varias velocidades’ o ‘geometría variable, cada vez más complejo y sofisticado en el que los acuerdos regionales, multilaterales y bilaterales, son complementarios de una estructura moderna a la que obedece el comercio mundial” (OMC 2011, 54).

[...] Es decir, es un fenómeno que ha sido particularmente intenso entre países de diferente nivel de desarrollo y procedencia geográfica, [que ha configurado] por tanto un complejo entramado, el que mantiene a su vez una relación diversa con el sistema multilateral también en transformación. Los países de América Latina y el Caribe (ALC) han estado entre los más activos en este proceso, participando en alrededor de 40 [acuerdos comerciales regionales - ACR], al mismo tiempo que han persistido con intensidad variable en el desarrollo de sus cuatro esquemas de integración: Comunidad del Caribe (CARICOM), Comunidad Andina de Naciones (CAN), Mercado Común Centroamericano (MCCA) y Mercado Común del Sur (Mercosur). Producto de lo anterior, se estima que más del 40% del comercio global y del 60% en el caso de la región se produciría bajo acuerdos preferenciales (Silva y Álvarez 2006, 10).

Silva y Álvarez (2006) continúan su análisis, mencionando que, a nivel latinoamericano, se han establecido acuerdos comerciales y a la par, mecanismos para perfeccionar sus sistemas de comercio exterior, entre los cuales se encuentra la formulación de una legislación que promueva la obtención de beneficios significativos, en términos económicos.

2. Características de los acuerdos comerciales

Las características de los acuerdos comerciales están en función del tipo de acuerdo comercial al que se hace referencia. Una clasificación hace referencia al grado de cooperación económica, según el cual se puede mencionar los siguientes tipos de acuerdos comerciales:

- a. Área de libre comercio.** - La OMC establece que el comercio que se realiza en el grupo que la integra, se fundamenta en una franquicia arancelaria, en la que sus miembros determinan sus propios aranceles para las importaciones procedentes de los países que no son miembros. Un ejemplo de este tipo de

acuerdo es el TLCAN. Su principal característica es que los países eliminan todas sus barreras internas para poder intercambiar sus productos, logrando de esta forma, aprovechar las ventajas comparativas de cada país y crear condiciones de mercado más eficientes.

- b. Unión aduanera.** - En este tipo de acuerdos, los países miembros aplican un arancel exterior común y entre ellos, eliminan totalmente los aranceles, lo que permite, por un lado, que los consumidores amplíen su gama de productos disponibles a menor precio, y, por otro, que los productores amplíen su mercado para colocar sus mercancías. Este es el caso de la Unión Europea (UE) (OMC 2019).
- c. Mercado común.** - Es un acuerdo que permite asegurar la libre circulación e intercambio de bienes, servicios y factores de producción entre los países miembros y, al mismo tiempo, se acuerdan políticas económicas comunes para potenciar el crecimiento económico conjunto; ejemplo: Mercosur. Entre sus características están: la libre circulación de capital y de personas, así como disponer de una zona de libre comercio (Gutiérrez 2018, párr. 2-4).
- d. Unión económica.** - Se da cuando dos o más países forman un mercado común y, adicionalmente, armonizan sus políticas económica, monetaria, fiscal, comercial y de circulación de factores productivos, para eliminar cualquier tipo de discriminación (Gutiérrez 2018, párr. 1-2). Su principal característica es que a nivel interno eliminan todas sus barreras arancelarias, pero al mismo tiempo, establecen barreras externas idénticas para los países que están fuera del convenio.

Independientemente del tipo de acuerdo comercial que se analice, todos buscan reducir los costos de producción, desarrollar nuevos productos o ampliar sus mercados. Por otra parte, la OMC establece dos tipos de acuerdos comerciales:

- a) Acuerdos Comerciales Regionales (ACR).** - En este grupo se incluyen los acuerdos de unión aduanera y de libre comercio, su característica es ser recíprocos entre dos o más socios (OMC 2019).
- b) Acuerdos Comerciales Preferenciales.** - Representan preferencias comerciales unilaterales. “Incluyen los esquemas adoptados en el marco del

Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)³ y el Consejo General quién ha concedido una exención para los otros regímenes preferenciales no recíprocos (OMC 2019, párr. 3).

Sobre esta última tipología, la OMC determina una subclasificación, derivada de su nivel de desarrollo, el alcance geográfico, el grado de integración y el tipo de acuerdo. En el caso del nivel de desarrollo, sostiene que hasta los años 70 del siglo pasado, los países desarrollados suscribían la mayor cantidad de acuerdos comerciales con los países en desarrollo, llegando a controlar el 60% de dichos acuerdos, en tanto que los convenios celebrados entre países en desarrollo representaban a penas el 20%. En estos momentos es otra la realidad, 2/3 de los acuerdos preferenciales vigentes corresponden a acuerdos entre países en desarrollo o también llamados, acuerdos sur-sur. En el caso de los países desarrollados, estos han apuntado a la firma de acuerdos entre pares, es decir, acuerdos norte-norte, que en los años 80 representaban el 30% y hoy el 10% (OMC 2011, 55-6).

Empero, esta realidad dista de los registros que mantiene la OMC, organismo que sostiene que debido a la demora entre el tiempo de suscripción de los acuerdos comerciales preferenciales y su notificación para oficializarlo, la tendencia descrita en el párrafo anterior es opuesta, es decir, en los años 90 del siglo pasado, los acuerdos comerciales preferenciales concertados entre países en desarrollo aumentaron y luego de ello empezaron a disminuir. Lo contrario ocurrió con los acuerdos suscritos entre países desarrollados y en desarrollo, los que han registrado un importante incremento en los últimos años.

Sobre el tiempo que toman los procesos legales que al interior de cada país se debe realizar para contar con la aprobación de la suscripción de los acuerdos preferenciales, por parte de las instancias correspondientes, la OMC sostiene que:

Aunque un acuerdo puede entrar en vigor para todas las partes al mismo tiempo, no todos los países participantes abren sus mercados en la misma medida y con el mismo calendario. Estos períodos de transición pueden permitir a los países y las ramas de producción tomar las medidas de ajuste necesarias. La existencia de períodos de transición de duración variable es habitual en los acuerdos comerciales preferenciales firmados entre países desarrollados y en desarrollo, así como entre países en desarrollo cuando los niveles de desarrollo difieren sustancialmente (OMC 2011, 56).

³ El SGP corresponde a los aranceles preferenciales aplicados por los países desarrollados a las importaciones originarias de países en desarrollo (OMC).

Lo que destaca de lo anterior, tal como lo sostienen Wignaraja et al. (2010), el modelo de integración Sur-Sur refleja el interés de los países en desarrollo por abrir sus mercados y beneficiarse de aranceles preferenciales, similar a los beneficios obtenidos a través del SGP que otorgan los países desarrollados. Este nuevo modelo, de igual forma, para la industrialización representa un instrumento de política, al facilitar la inclusión de Países Menos Adelantados (PMA) en el proceso de exportación y, por tanto, en la dinámica de intercambio regional.

Con respecto al alcance geográfico, si bien antes se suscribían acuerdos comerciales entre países que se encontraban en la misma región, en la actualidad han trascendido las fronteras. De acuerdo con datos disponibles al 2010 (ver tabla 2), regiones como África y CEI, solo establecen ACR, en tanto que las demás, pese a tener mayor peso en los acuerdos comerciales con países de la misma región, cada vez van entablando relaciones comerciales preferenciales intrarregionales, como es el caso de Europa.

Tabla 2
Acuerdos comerciales preferenciales, notificados y no notificados, por región, al 2010

	África	CEI	Europa	América del Sur	América Central	Caribe	Asia Occidental	Oriente Medio	Oceanía	Asia Oriental	América del Norte
África	24	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CEI	-	29	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Europa	16	4	36	-	-	-	-	-	-	-	-
América del Sur	3	-	6	13	-	-	-	-	-	-	-
América Central	1	-	2	19	7	-	-	-	-	-	-
Caribe	2	-	3	16	11	-	-	-	-	-	-
Asia Occidental	4	1	3	4	1	1	7	-	-	-	-
Oriente Medio	13	1	13	3	1	1	4	7	-	-	-
Oceanía	1	-	1	3	-	1	-	-	5	-	-
Asia Oriental	3	-	5	8	6	1	9	3	7	17	-
América del Norte	4	-	6	16	9	4	2	7	2	5	1

Fuente: Informe sobre el comercio mundial 2011

Elaboración propia

En lo que corresponde al tipo de acuerdo preferencial, al momento se puede distinguir la existencia de acuerdos bilaterales (entre dos países), plurilaterales (entre varios países) y entre acuerdos existentes. En este último caso, son los países desarrollados los que más han participado, siendo menos frecuente su suscripción entre países en desarrollo, debido a que su asimetría es más frecuente.

Finalmente, en el caso de los acuerdos comerciales preferenciales suscritos de acuerdo al grado de integración de los mercados, Fiorentino et al. (2007) argumentan que a diferencia de lo que ocurrió tras la creación del GATT, en 1943, ahora los países no evidencian mayor interés en formar uniones aduaneras, ya que ello implicaría fijar un arancel exterior común, así como armonizar sus políticas de comercio exterior, acción que debilitaría su autonomía.

En los últimos años, los países buscan tener acuerdos comerciales preferenciales en los que, a más de obtener reducción de aranceles, negocian otros tipos de beneficios referentes, como: inversión, servicios, obstáculos técnicos al comercio, propiedad intelectual y solución de diferencias, con aspectos relacionados a la mitigación de la pobreza, ambiental nacional, legislación laboral y hasta fortalecimiento del turismo (OMC 2011, 61-3).

3. Aspectos positivos de los acuerdos comerciales

El análisis del impacto, positivo o negativo, de los acuerdos comerciales, depende de la corriente teórica desde la cual se lo asume. Así, los economistas liberales defienden que una economía más abierta contribuye a un rápido crecimiento económico, en tanto que los economistas alineados con una visión económica heterodoxa, sostienen que los beneficios de la apertura comercial se pueden concretar mediante medidas proteccionistas que protejan la industria nacional de las externalidades que genera el intercambio comercial con el exterior. En este sentido, los aspectos positivos que se analizan en este apartado están relacionados con las teorías tradicionales de comercio exterior, mientras que los aspectos negativos serán abordados recurriendo a autores ortodoxos como Marx o Keynes, en el siguiente punto.

Sánchez, Zambrano y Bocca (2003), indican que la apertura comercial constituye uno de los principales determinantes del crecimiento económico, pues permite a los países especializarse en aquellos productos que, en comparación con sus socios comerciales, son productores más eficientes, incrementando los ingresos necesarios para cubrir los requerimientos nacionales.

Dollar y Kraay, en su estudio titulado *Comercio, crecimiento y pobreza*, determinan que la apertura comercial conduce a un crecimiento económico más rápido y a partir de este, se generan las condiciones para reducir la pobreza. Dichos autores sostienen que:

[...] la apertura comercial conduce a una disminución de la desigualdad entre los países y a la disminución de la pobreza dentro de los países. Los países pobres que han reducido las barreras comerciales y han participado más en el comercio internacional durante los últimos veinte años han visto acelerar sus tasas de crecimiento. En la década de 1990 crecieron mucho más rápido que los países ricos, y por lo tanto redujeron la brecha entre ellos y el mundo desarrollado. Al mismo tiempo, los países en desarrollo que no están participando en la globalización se están retrasando cada vez más. Dentro de los países en desarrollo en proceso de globalización, no ha habido una tendencia general a la desigualdad. Por lo tanto, el rápido crecimiento se ha traducido en una disminución drástica de la pobreza absoluta en países como China, India, Tailandia y Vietnam. (Dollar y Kraay 2002, 12)

En este mismo punto, Sánchez, Zambrano y Bocca (2003) amplían el análisis de los beneficios de la apertura comercial, mencionando que esta permite: i) incrementar la eficiencia de las inversiones, a través de la importación de tecnología requerida por los países en desarrollo; ii) acceder a mercados, para que economías con mercados pequeños puedan ofertar su producción; iii) atraer inversiones para economías con ahorros domésticos limitados; iv) generar puestos de trabajo; v) propiciar mayor disciplina de los gobiernos; vi) adoptar nuevas tecnologías y modelos educativos; entre otros

Sobre las ventajas directas antes mencionadas, (Santos-Paulino et al., 2004), en su obra *The impact of trade liberalization on exports, imports and the balance of payments of developing countries*, coinciden al señalar que la liberalización comercial permite: a) utilizar los recursos de manera más eficiente, b) ganar competencia, c) incrementar el flujo de conocimiento y de la productividad, d) aumentar la tasa de acumulación de capital, e) generar progreso técnico y, consecuentemente, f) incrementar la oferta de productos, tanto en cantidad como en variedad. Así también, Feal refuerza este análisis al indicar que:

[...] una mayor apertura comercial es una herramienta útil contra la inflación y estimula la inversión [...] están fuertemente correlacionadas y dicha relación es bidireccional la apertura y la inversión. Por lo tanto, un mayor grado de apertura aumenta las posibilidades de consumo, producción, intercambio y permite alcanzar un mayor nivel de vida que de cualquier otro mecanismo económico (Feal 2018: 2).

Es decir, de acuerdo con la corriente liberal, abrir la economía al comercio internacional tiene un efecto positivo sobre el crecimiento económico. Esta concepción fue desarrollada inicialmente por Smith (1776), Ricardo (1817), a través del análisis de las ventajas absoluta y comparativa, respectivamente, y, posteriormente, por Heckscher

(1919) y Ohlin (1924), mediante la teoría de la dotación de factores, aun cuando no se establece la relación directa entre apertura y crecimiento económico. Sin embargo, a través del modelo desarrollado por Samuelson y Stolper, se “analiza las consecuencias del comercio internacional en el empleo y distribución del ingreso [llegando] a la conclusión de que la apertura comercial es importante para los países en desarrollo para lograr incrementar el ingreso y los salarios reales” (Feal 2018, 3).

Otro autor que comparte esta postura es Sala-i-Martin (2002), quien enumera los siguientes beneficios de la apertura comercial:

a) Incrementos en la eficiencia de las inversiones, dada la importancia de los bienes de capital importado en las economías en desarrollo; b) acceso a mayores mercados, sobre todo para las economías cuyos mercados domésticos son muy pequeños; c) la posibilidad de atraer flujos de capital hacia mayores inversiones en economías donde los ahorros domésticos son limitados; d) canales endógenos como la difusión de nuevas tecnologías y educación; e) incentivos a una mayor disciplina de los gobiernos, incentivo a la innovación; f) eliminación de comportamientos rentistas que son más bien inspirados por las restricciones del comercio; g) el incentivo a la innovación, entre otras; h) la generación de mayores puestos de trabajo (Castillo 2008, párr. 7).

Cabe mencionar que todos los autores mencionados, han recurrido a supuestos para probar la correspondencia que existe entre crecimiento y apertura comercial, característica que es ampliamente cuestionada por considerarlas distantes de la realidad que se vive en los países.

4. Aspectos negativos de los acuerdos comerciales

En el apartado anterior se indicó que representantes de la corriente económica heterodoxa como Karl Marx, Raúl Prebisch, entre otros, cuestionan las bondades de la apertura comercial, sobre todo si esta se da en condiciones de desarrollo desigual entre las naciones que intervienen en dicho proceso (Beltrán 2003).

A partir de esta corriente, se critica las teorías de liberales por su incapacidad para dar respuestas, a partir de la apertura comercial, a los problemas del subdesarrollo. Marx sostiene que, a través del comercio internacional, el capitalismo puede ampliar sus fronteras de explotación económica; del mismo modo, John Maynard Keynes considera que la apertura comercial, a más del retorno de la inversión, genera externalidades negativas, y por ello es preciso contar con un Estado que establezca medidas proteccionistas que aseguren el desarrollo industrial interno (Yépez 2012, 19).

En la misma línea, a comienzos de la década de 1950, Raúl Prebisch expone su teoría sobre el deterioro de los términos de intercambio, argumentando que contrario a lo que Ricardo había demostrado, el comercio internacional era negativo para las economías primario-exportadoras “por los “motivos de demanda” (especialmente la elasticidad-ingreso), y explica bien la relación asimétrica de especialización manufacturera de la metrópoli con la agrícola/minera de la colonia”. Es decir, Prebisch demuestra que mientras los países de la periferia tienen las condiciones naturales para producir y exportar bienes primarios a bajos precios debido a la escasa o nula incorporación de valor agregado, los países del centro cuentan con una industria capaz de generar mercancías elaboradas, con una cuota importante de valor agregado que les permitirá venderlas a un buen precio. De esta forma, esta teoría explica y demuestra que las naciones que se encuentran en la periferia experimentan términos de intercambio desiguales frente a los países del centro⁴, que evidentemente impactan su balanza comercial. La única manera de superar esta realidad es implementando un proceso de Industrialización Sustitutiva de Importaciones, proceso en el cual el Estado juega un papel fundamental, pues debe establecer medidas que protejan a la industria nacional (Martínez 2011, 34).

Sobre esta base teórica, autores como Gunder Frank (1970) y Samir Amín (1988), desarrollan el enfoque de la dependencia, que manifiesta que los problemas del subdesarrollo son propios de la lógica del capitalismo, pues genera relaciones de intercambio asimétricas, desde tiempos de la Colonia, entre la metrópoli (países desarrollados) y los países satélites (países subdesarrollados). Estas relaciones desiguales se evidencian en que los países satélites producen:

[...] materia prima con bajo valor agregado, la cual es intercambiada a las metrópolis a cambio de importaciones para el consumo improductivo o derrochador de las élites de la periferia [...] los países del centro buscan alianzas con la burguesía de la periferia, lo que les sirve a los primeros para facilitar su acceso a los recursos, mientras que los segundos se aseguran una parte de la expropiación del excedente local, generando mayor desigualdad progresiva de los ingresos en la periferia (Yépez 2012, 22).

En lo que respecta al planteamiento de Amín (1974) el funcionamiento del capitalismo en el centro y en la periferia es diametralmente opuesto. Mientras en el

⁴ De acuerdo a esta teoría, los países de la periferia se caracterizan por ser primario - exportadores, tienen reducida diversificación económica, atraso técnico y heterogeneidad productiva interna; lo contrario corresponde a las economías del centro (Yépez 2012, 19).

centro se incentiva al sector productivo y consumo internos, para generar un crecimiento económico dinámico, con impactos en la demanda agregada y en los niveles salariales, en los países periféricos se incentiva la exportación de la producción nacional, volviéndolos altamente dependientes del mercado mundial y de la lógica de las necesidades de los países centrales, a costa de la desatención del manejo y funcionamiento de la demanda agregada interna y sus consecuencias sobre uno de los factores más sensibles: el empleo. Esto ocurre debido a que:

La globalización del siglo XXI debe estar asociada al capitalismo con naturaleza polarizante [...] Es decir, que esta forma de mundialización no ofrece una posibilidad de recuperación para ser aprovechada o no, según las condiciones propias e internas de los países en cuestión. La implementación de políticas voluntaristas requiere siempre la reforma de los atrasos que entran en conflicto con el raciocinio unilateral de la expansión capitalista [...]; son políticas que deben ser calificadas de “antisistémicas de desconexión”, pues su función es desconectar, es decir, significa dejar sin vínculos del exterior a las prioridades del desarrollo interno. Por lo tanto, este concepto es antagónico al que es preconizado por parte de los países desarrollados, ya que llamar a “ajustarse” a las dominantes tendencias mundiales, sería ajustar de forma unilateral provocando para los más débiles una acentuación de su “periferización” (Amín 2018, 16-7).

La única manera en la que se puede romper con esta lógica, según el propio Amín, es rompiendo las “relaciones centro-periferia, subordinando las relaciones internacionales al desarrollo interno, auto centrado para cada país de la periferia” (Yépez 2012, 23).

Lo ocurrido con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, NAFTA por sus siglas en inglés, sirve de ejemplo de lo mencionado en este apartado, pues si bien México accedió a un acuerdo comercial que involucraba la posibilidad de exportar a dos mercados grandes como Canadá y su principal socio comercial, Estados Unidos, el balance final refleja que uno de los sectores más perjudicados con esta negociación es el agrícola, debido a la poca competitividad frente a los productos provenientes de dichos países (Beltrán 2003, 54).

Para la firma del NAFTA, México debió modificar el marco jurídico referente a la agricultura, eliminando las barreras no arancelarias de los productos que no eran considerados como sensibles. Las barreras que se aplicaban a los productos agrícolas fueron suprimidas por etapas, desde 1994 hasta el 2009, a partir de lo cual se liberalizó totalmente el mercado (Sánchez 2011, 38). Esta liberalización generó un impacto positivo en el balance general de la economía mexicana, sin embargo, existen

subsectores de la agricultura que, al no ser tan competitivos como los productos provenientes de Canadá y Estados Unidos, reflejan pérdidas importantes. En el modelo de impacto desarrollado por Sánchez (2011) se comprueba que con la vigencia del NAFTA, “el único producto beneficiado por la liberalización económica es la cebada, mientras que los perjudicados son el maíz, trigo, sorgo y arroz” (Sánchez 2011, 229). En el primer caso, debido al impulso del sector agroalimentario, especialmente el cervecero, y, en el caso de los productos con saldo negativo, fundamentalmente por el tratado comercial y porque fueron sustituidos por otros productos. En este último caso, se puede citar el ejemplo del maíz, producto que era producido y consumido por los mexicanos, pero que con el acuerdo comercial fue sustituido por otros cereales o por maíz procedente de Estados Unidos, primer productor mundial de este grano (Sánchez 2011, 230).

La conclusión a la que llega Sánchez (2011) tras las simulaciones realizadas en su modelo, sostiene que:

[...] los subsectores agropecuarios mexicanos que se encuentran en una situación ganadora son las carnes bovina, ovina y porcina, la leche concentrada, la mantequilla, el arroz, la cebada, el sorgo, las legumbres, las hortalizas, los cítricos, los plátanos, el mango, la piña, la guayaba, el aguacate, la azúcar refinada, el cacao procesado, el té, el algodón y los aceites vegetales. Sin embargo, tienen una situación perdedora las aves, el ganado vivo, el queso, el trigo, el maíz, las manzanas, el azúcar natural, el café, el cacao natural, el tabaco y las semillas oleaginosas (Sánchez 2011, 282).

Mientras esto ocurre en México, Canadá y Estados Unidos han logrado posicionar sus productos, lo cual demuestra la existencia de asimetrías en el intercambio comercial entre las tres naciones que participan en este tratado, asimetrías que sin duda dejan perdedores y ganadores.

5. Experiencias de acuerdos comerciales con la Unión Europea

Con el propósito de generar beneficios para los países en desarrollo, a través de su apertura comercial, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) impulsó la creación del SGP, por medio del cual los países desarrollados conceden un tratamiento preferencial a los productos provenientes de países en desarrollo, estableciendo un arancel cero o reducciones arancelarias significativas.

Como parte de estas preferencias se aplican los acuerdos comerciales que, conforme a la definición dada por la OMC, son “recíprocos entre dos o más socios, que no tienen por qué pertenecer a una misma región [y] [...] son discriminatorios por naturaleza, ya que solo los firmantes disfrutaban de las condiciones más favorables de acceso a los mercados” (OMC 2019, párr 1 y 3)

En esta línea, la UE desde el año 1971:

[...] otorga beneficios comerciales a países en vías de desarrollo. Uno de los principales objetivos de otorgar este tipo de preferencias unilaterales es la de aumentar el comercio con los países en vías de desarrollo para de esta manera aumentar sus ingresos por exportaciones, aumentar el empleo y generar crecimiento económico (Bucheli 2015, 61).

Estas preferencias, se reflejan en “una disminución de los aranceles que deben ser pagados por todos los bienes al ingresar a algún país” (Zúñiga 2012: 26), condición que puede ser aprovechada por los países en vías de desarrollo, mediante la creación de las condiciones necesarias para mejorar la competitividad, que “depende de la capacidad de su industria para innovar y mejorar” (Porter 1991, 163)

[...] durante los últimos lustros la UE ha incrementado su posición de relevancia en las relaciones internacionales, circunstancia que ha implicado cambios en las relaciones para los países participantes como también para terceros Estados [...], es por esta razón que América Latina se constituye en un foco de atención de la UE, como una región promisoría para el desarrollo de las relaciones económicas y de cooperación en diferentes ámbitos, zona de crecimiento para las exportaciones de la UE e importante destino para sus inversiones. De otra parte, para América Latina, la UE representa la segunda fuente más importante de inversiones extranjeras y el principal donante de ayuda, cooperación que duplica la de Estados Unidos (Arévalo 2013, 23).

En este marco, en el año 2012 la UE suscribió el acuerdo comercial multipartes con Perú y Colombia, cuyos resultados principales obtenidos hasta el momento, se expone a continuación.

5.1.La Unión Europea y Colombia

El acuerdo comercial multipartes entre Colombia, Perú y la UE fue pactado con el propósito de promover procesos integracionistas, a través de la implementación de una estrategia nacional que privilegia la internacionalización de las economías en desarrollo, asegurando una relación comercial preferencial y permanente (Arévalo 2013, 43). De hecho, el documento oficial del acuerdo contempla que el tratado comercial

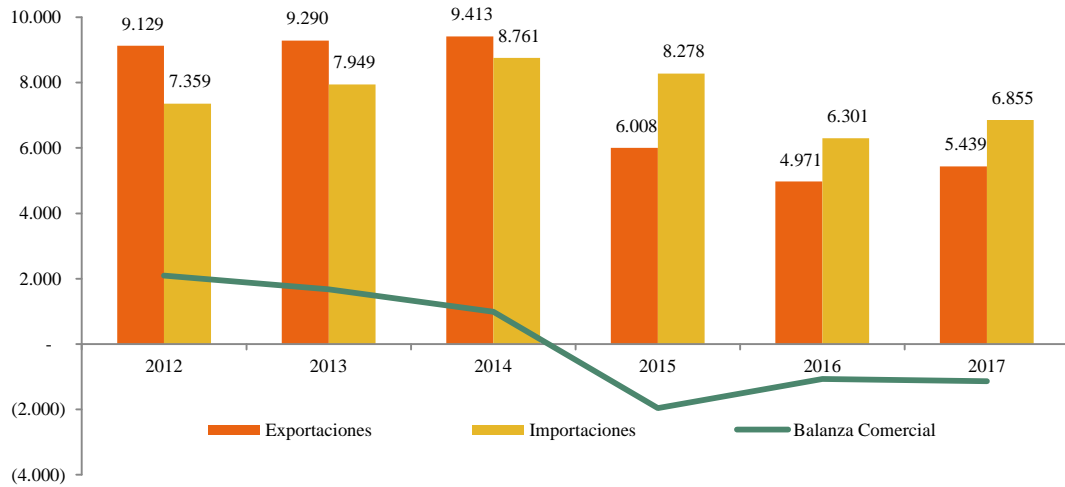
permitirá a los dos países latinoamericanos contar con mejores condiciones comerciales, más estables y previsibles, que permitirán a los actores principales, aprovechar su creciente complementariedad.

Los beneficios del Acuerdo sobrepasarán con mucho los de la relación comercial interregional que tienen las partes –16 mil millones de euros. Será un pilar sólido para los programas de desarrollo de Colombia y Perú. Además, el Acuerdo incluye disposiciones de amplio alcance que garantizan la protección de los derechos humanos, así como compromisos sobre derechos laborales y protección medioambiental (UE 2012, 1).

Es decir, la firma de este acuerdo comercial prometía mejorar las condiciones económico-sociales de los países latinoamericanos involucrados, Colombia y Perú, mediante la reducción y/o eliminación de aranceles para los productos que dichas economías exportan hacia la UE, que en términos concretos representaban un ahorro de al menos 225 millones de euros anuales (UE 2012, 1), y el poder captar un mercado de gran tamaño (500 millones de personas y un PIB per cápita de 34 mil dólares anuales), según datos proporcionados por el estudio de la propia UE, sin embargo, su balance para Colombia no ha sido el esperado, pues su balanza comercial con la UE, al 2016, refleja un déficit de casi 1.500 millones de dólares anuales, equivalente al 0.5% del PIB (Clavijo 2016, 1).

Esta realidad es el resultado de la disminución del porcentaje de las exportaciones colombianas hacia la UE, tras la pérdida de cuota de este mercado, cuota que ha sido aprovechada por Chile, país que ha diversificado su oferta exportadora lo que, sin duda, disminuye su grado de vulnerabilidad ante externalidades como la disminución de precios internacionales. Otro determinante de este resultado es el incremento de las importaciones europeas (Clavijo 2016).

Gráfico 1
Balance Comercial entre Colombia y la Unión Europea, 2012-2017
 (en millones de USD)

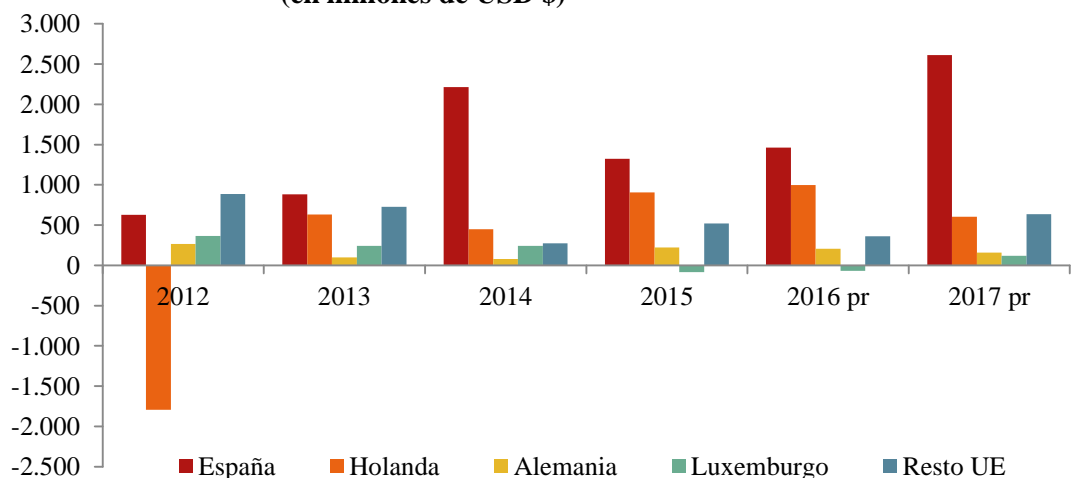


Fuente: DANE
 Elaboración propia.

En lo que respecta a la Inversión Extranjera Directa, la UE representa el segundo inversor en Colombia, luego de Estados Unidos. Ávila y Sánchez (2015) sostienen que:

Las inversiones de los países miembros [de la UE] han logrado que durante la última década en el país haya habido un fuerte estímulo a sectores como el minero-energético, junto al BPO (Business process outsourcing) (19% de la inversión), la infraestructura y logística (13%), industria de software y TI (11%) y turismo (11%). Seguidos por la agroindustria, con 9%, la energía y conexos (7%) y la minería e hidrocarburos, con el 3% restante, según datos de FDI Markets (Ávila y Sánchez 2015, 19).

Gráfico 2
Inversión Extranjera Directa desde la UE hacia Colombiana, 2012-2017
 (en millones de USD \$)



Fuente: Banco de la República, Colombia (2018)
 Elaboración propia.

Como puede apreciarse en el gráfico 2, el acuerdo multipartes “permitió la entrada de IED desde el bloque económico europeo; este pasó de representar 26,9% de la entrada total de capitales en 2014 al país a 37,24% en 2017” (Castiblanco, Sepúlveda y Rivas 2018, párr. 7).

En cuanto a la estructura de las exportaciones, Colombia, lejos de cambiar su patrón exportador, tras la firma del acuerdo comercial con la UE, evidencia un crecimiento importante de las exportaciones de productos primarios como el *café sin tostar y sin descafeinar*, que entre el 2013 y 2014 presentó un incremento del 45,5%, o el *aceite de palma en bruto*, que creció en 39,9% en el mismo periodo, de acuerdo con datos del Trademap, recogidos por Ávila y Sánchez (2015).

Entre los diez primeros productos exportados por Colombia no hay bienes manufacturados, lo cual demuestra que no ha habido una mejora en la consolidación de una base industrial que aproveche el conocimiento que ofrece el acuerdo comercial con la UE ni la abundancia de bienes primarios capaces de ser transformados en productos manufacturados de mayor valor agregado (Ávila y Sánchez 2015, 17).

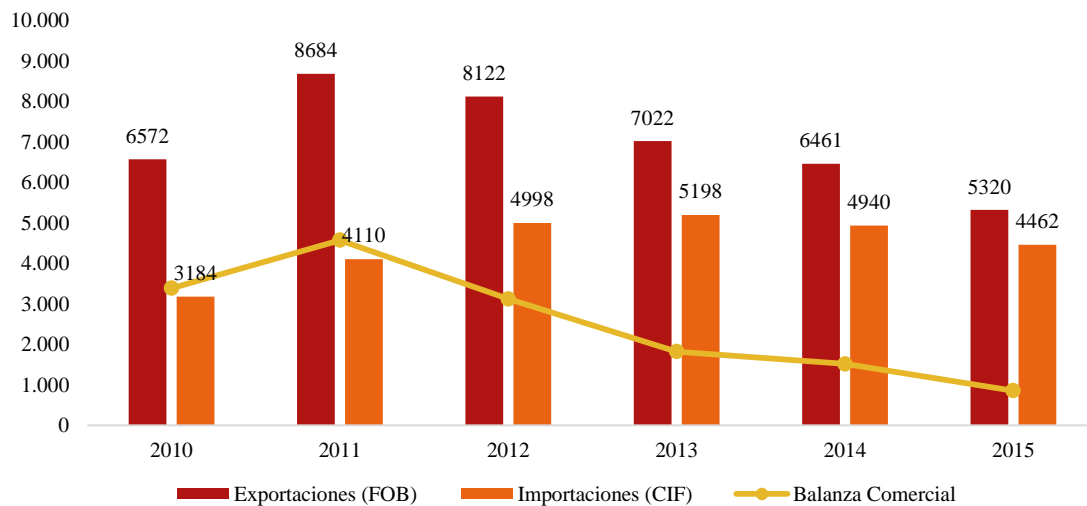
Lo propio ocurre con las importaciones, es decir, Colombia importa desde la UE productos manufacturados de gama media y alta, que el país sudamericano no produce. En definitiva, cuando el proceso de negociación se gestaba, resaltando que “el acuerdo ayudaría a diversificación de la economía, siendo un ofrecimiento incumplido: de hecho, la estructura de las exportaciones no varía manteniéndose constante y la reprimarización se profundiza en la economía colombiana”, además, en el campo laboral, aquellos sectores en los que antes de la firma del acuerdo se había evidenciado avances importantes tanto en el incremento de más mano de obra como en las condiciones de los agricultores, luego del tratado comercial, se ha podido observar la mecanización de las actividades, lo que se ha traducido en la reducción de mano de obra empleada y en su precarización, ya que es el factor que permite reducir costos por medio de la disminución de los salarios y los beneficios que habían sido alcanzados por presiones sindicales (Forero 2016, 4-5).

5.2.La Unión Europea y Perú

Al igual que Colombia, Perú suscribió el acuerdo comercial con la UE en el 2012, sin embargo, debido a demoras en el proceso de aprobación por parte del parlamento peruano, entró en vigencia el 1 de marzo de 2013.

Con este Acuerdo Comercial se obtuvo el acceso preferencial para el 99.3% de los productos agrícolas peruanos y para el 100% de sus productos industriales. Los productos de interés de Perú como espárragos, paltas, café, frutos del género capsicum, alcachofas, etc., ingresan al mercado europeo libre de aranceles (López de Castilla 2017, 47).

Gráfico 3
Balance comercial entre Perú y la Unión Europea, 2010-2015
(en millones de USD \$)



Fuente: SUNAT-Perú
Elaboración propia.

De acuerdo a datos expuestos por Capuñay (2018) en el Diario El Peruano, el balance del tratado comercial entre Perú y la Unión Europea, deja un saldo positivo a pesar de la ralentización de la economía europea, que generó que tanto exportaciones como importaciones descendieran 7,8% y 6,4%, respectivamente, del 2013 al 2014. El balance es positivo, por cuanto el autor sostiene que:

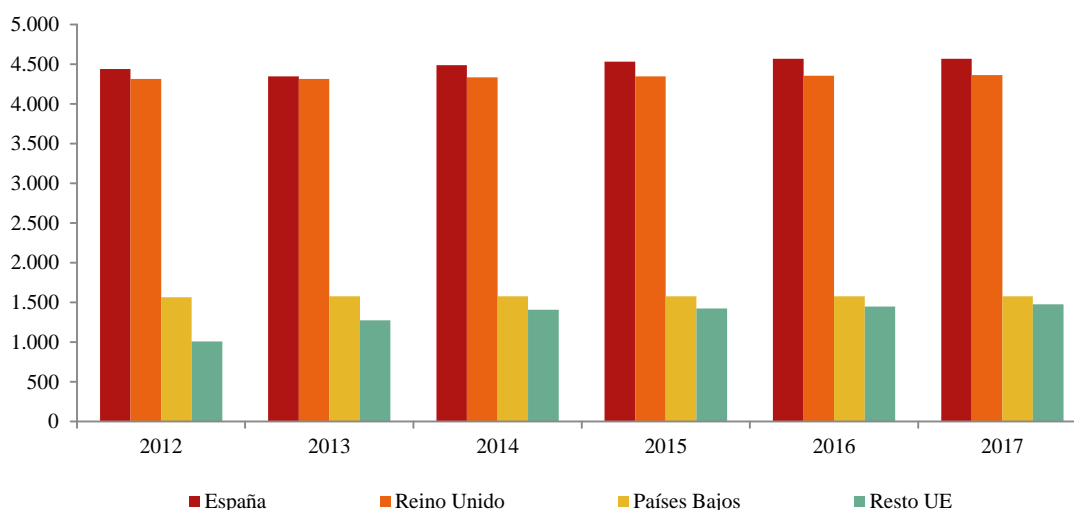
La relación de las exportaciones tradicionales y no tradicionales en el Perú siempre ha oscilado entre el 75% y 25%, respectivamente. Lo sorprendente del caso es que, en el 2017, del total exportado por el Perú a la UE, unos 3,100 millones de dólares, es decir el 48%, ha correspondido a la exportación de productos no tradicionales, lo que constituye un logro sin parangón muy importante para la economía nacional. Por otro lado, la balanza comercial Perú-UE 2017 es favorable al Perú; el superávit es de 1,605 millones de dólares y es que un mercado de 508 millones de habitantes, carente de producción nacional diversificada y PBI per cápita de 35,000 dólares siempre constituirá una oportunidad de negocio. No es casualidad entonces que, a la fecha, sean más de 2,500 empresas peruanas que exportan a la UE (CCL⁵) (Capuñay 2018, párr. 4-6).

⁵ Cámara de Comercio de Lima

En lo que respecta a la Inversión Extranjera Directa, datos publicados por Proinversión (Gráfico 4) reflejan que el acuerdo multipartes ha permitido el ingreso de recursos importantes por concepto de inversión en sectores estratégicos como “Comunicaciones” y “Energía”. El país que más recursos destinó a Perú por este concepto es España, con un promedio, durante el periodo 2012-2017, de USD. \$ 4.490,4 millones, seguido del Reino Unido, con un promedio durante similar periodo, de USD. \$ 4.338,2 millones. En este sentido, en función de los datos expuestos, el balance del tratado comercial entre Perú y la UE, deja un saldo positivo a pesar de la ralentización de la economía (Capuñay 2018).

Gráfico 4

Saldo de Inversión Extranjera Directa desde la Unión Europea hacia Perú, 2012-2017
(en millones de USD \$)



Fuente: Proinversión - Perú 2018
Elaboración propia.

Para Eduardo Benavides, presidente de Eurocámaras de Perú, “muchas empresas peruanas se benefician de la cooperación con Europa al recibir tecnología y know-how, acceso al sistema de preferencias arancelarias y a estándares laborales, ambientales” (América Economía 2018, párr. 1), además, desde la suscripción del acuerdo, se han creado más de 2.500 pequeñas y medianas empresas, con un importante impacto en la generación de plazas de trabajo (Acuerdo comercial entre la Unión Europea y Perú creó más de 2.500 pequeñas y medianas empresas, 2018).

Almeida y Castilla (2016) sostienen que:

Actualmente el comercio peruano se basa en la exportación de productos derivados de la metalmecánica, la misma que es una de las industrias que más aporta al PIB manufacturero del país [...]. Perú es uno de los importantes socios de la UE en América Latina, el mismo se ubica en el sexto socio que el bloque de países tiene en la región, el flujo comercial entre ambas partes ha sido muy favorable, a pesar de que el mismo se vio reducido en un 10% entre los años 2012 y 2013, lo cual se atribuye a la baja importación de minerales, la tendencia se puede explicar debido a los precios [mundiales] bajos que se han venido presentando a lo largo de los últimos años (Almeida y Castillo 2015, 55).

En este mismo sentido, la Unión Europea emitió en noviembre de 2017, el informe que contempla el balance de los resultados obtenidos tras la suscripción del acuerdo comercial con Perú y Colombia. Sobre Perú, sostiene que el comercio bilateral con este socio comercial, disminuyó en 11%, debido a la “desaceleración económica en América Latina y la caída de los precios de los productos básicos en el mundo mercado”, sin embargo, argumenta que, gracias al acuerdo comercial, los dos países pudieron sortear de buena manera esta situación, pues se pudo estabilizar una posible disminución importante de las relaciones comerciales; que, para el caso peruano, está estimada en cerca del 18%. Del mismo modo, en el informe se indica que las exportaciones de los productos agrícolas aumentaron en 73% en Perú, así como las importaciones de la UE procedentes de Perú en 19%, distribuidas de la siguiente forma: 120% para frutas, 30% para peces y moluscos, y 226% para cacao; sin embargo, las importaciones de materias primas y minerales disminuyeron (Comisión Europea 2017, 8).

El análisis preliminar sobre los efectos del acuerdo comercial entre Perú y la Unión Europea es favorable, empero, es necesario mirar con mayor detenimiento si el mismo no ha hecho sino acentuar una relación de intercambio tradicional, en la que los países de la Unión Europea exportan bienes manufacturados, con un importante valor agregado como maquinaria y equipo de transporte, y productos químicos, mientras las economías latinoamericanas, en este caso Perú, mantiene su permanencia en mercados internacionales a través de la exportación de materias primas como los productos agrícolas, combustibles y productos mineros (García Álvarez 2016, 12), situación que puede afectar en cualquier momento su la balanza de pagos.

Se puede concluir que a partir de la finalización de la II Guerra Mundial, a través de la creación del GATT, los países de diferente nivel de desarrollo y ubicación

geográfica, empezaron a suscribir acuerdos comerciales de diferente tipo, con el objetivo de expandir sus mercados y promover el libre comercio, para alcanzar el crecimiento económico, como una consecuencia directa de la apertura comercial. Sin embargo, como consecuencia de la lógica capitalista, tal como lo sostienen los economistas heterodoxos entre los que destaca Samir Amín, la especialización que van adoptando los países en el comercio internacional, los pone en una situación de ventaja o de desventaja, debido a las relaciones de intercambio asimétricas. En esta línea, si bien países como Colombia y Perú, que mantienen un acuerdo comercial con la Unión Europea, evidencian incrementos importantes en sus exportaciones, no avizoran un cambio en su patrón exportador, pues todos sus principales productos exportados a este mercado son de origen primario, en tanto que los productos adquiridos desde la Unión Europea son, fundamentalmente, productos manufacturados de gama media y alta, condición que torna a estas economías, potencialmente vulnerables a cualquier crisis económica.

Capítulo tres

Evolución de las exportaciones ecuatorianas

En este capítulo se profundiza el análisis del comportamiento y principales características de las exportaciones ecuatorianas; se determina los principales productos exportables, así como los principales destinos. Del mismo modo, se analiza la evolución de las importaciones, los productos que son adquiridos y, en base a ello, se evalúa el resultado de la balanza comercial.

1. Antecedentes

Desde tiempos de la Colonia, Ecuador se caracteriza por exportar productos primarios, con escaso o nulo valor agregado, así lo indica Acosta (2001) al mencionar que “el Ecuador, a base de sus exportaciones de productos primarios – su cacao ya era conocido en el comercio colonial – comenzó a integrarse al mercado mundial [...]” (Acosta 2001, 24). La región de la Costa se ha caracterizado, desde siempre, por ser la región destinada a la exportación de productos primarios como el cacao, el banano, en tanto que la Sierra ha estado destinada a cubrir los requerimientos del mercado interno, y a dotar de mano de obra barata a los latifundios, de manera que ha logrado constituir un sistema de acumulación favorable a las clases económicas dominantes del Ecuador, y afín al desarrollo capitalista imperante en el siglo XIX.

El primer producto ecuatoriano en afianzarse en el mercado internacional, por su calidad y aroma, fue el cacao, pero lo que podía haber sido el inicio de una era de bonanza económica que permita enrumbarnos en la senda del desarrollo, no fue más que el medio para fortalecer a una nueva clase económica que concentraba “más del 70% de la tierra de los distritos cacaoteros de entonces” (Pontón 2005, 17). A esta realidad se suma el hecho de que, a partir de 1880, durante tres décadas, las exportaciones de cacao se multiplicaron tanto en volumen como en precio - por efectos del mercado internacional –haciendo que su peso comparado con el total de exportaciones ecuatorianas, representara más del 70% (Guerrero 1980), es decir, los ingresos por exportaciones dependían de un solo producto, con lo cual se da inicio a una situación de vulnerabilidad ante cualquier desequilibrio que se pudiese presentar en la economía externa, hecho que sigue presente en la actualidad.

El principal socio comercial en aquel entonces era Inglaterra, país que impuso su cláusula de nación más favorecida, para aprovecharse de las riquezas de los países latinoamericanos. Sin duda, este panorama estructuró el papel de nuestro país dentro de la división internacional del trabajo, es decir, “consolidó las bases para su creciente inserción en la división internacional del trabajo como oferente de materias primas, en particular de alimentos, que fueron por muchas décadas el motor de su crecimiento económico” (Acosta 2001, 38).

Este panorama se repite con el café, el banano y posteriormente, con el petróleo. Las clases dominantes se aprovechan de los recursos provenientes de las exportaciones de dichos productos, especialmente en épocas de bonanza económica de aquellos países a los que se dirigían, sin pensar en el fortalecimiento del mercado interno, así como tampoco en mejorar la cadena de producción, para agregar valor a las exportaciones y ganar en productividad y competitividad, peor aún, para dar un salto cualitativo en la estructura productiva, procurando superar nuestra condición de país primario exportador por la de una nación tecnificada, capaz de romper la maldición de los países ricos en recursos naturales, que cargan a costas el saldo negativo de los términos de intercambio desiguales, pues mientras los países que potencializan su producción manufacturera avanzan por la senda del desarrollo, aquellos dedicados a la extracción de productos agrícolas sin mayor inversión más que la que la tierra ofrece, se empobrecen cada día más (Schuldt, 2005).

En lo que respecta al despilfarro de los recursos obtenidos por la exportación de los recursos naturales, corresponde mencionar que la burguesía comercial o clase agroexportadora, se dedicó a consumir de manera desmedida los productos suntuarios que provenían de los países desarrollados, lo que sumado al “pago de utilidades y de regalías de las escasas inversiones extranjeras, servicio de la deuda externa y especialmente por la fuga de capitales”, permitió que esos recursos fuesen a parar en manos, precisamente, de los países industrializados, e impidió “las posibilidades de reproducción nacional del capital ” (Acosta 2001, 61).

Con el propósito de superar estas deficiencias, en 1950 el Ecuador implementó medidas de política económica derivadas del modelo de desarrollo impulsado por Raúl Prebisch, denominado Industrialización Sustitutiva de Importaciones (ISI). Esto fue posible gracias al auge bananero que se suscitaba en esa época y que permitió que el Estado ecuatoriano asumiera su función de eje central para “suministrar servicios públicos, realizar obras de infraestructura y las demás que sean necesaria para crear la

superestructura industrial que se consideraba indispensable para el desarrollo” (Uquillas 2008, párr. 10) económico en base a esta teoría que promulgaba la necesidad de:

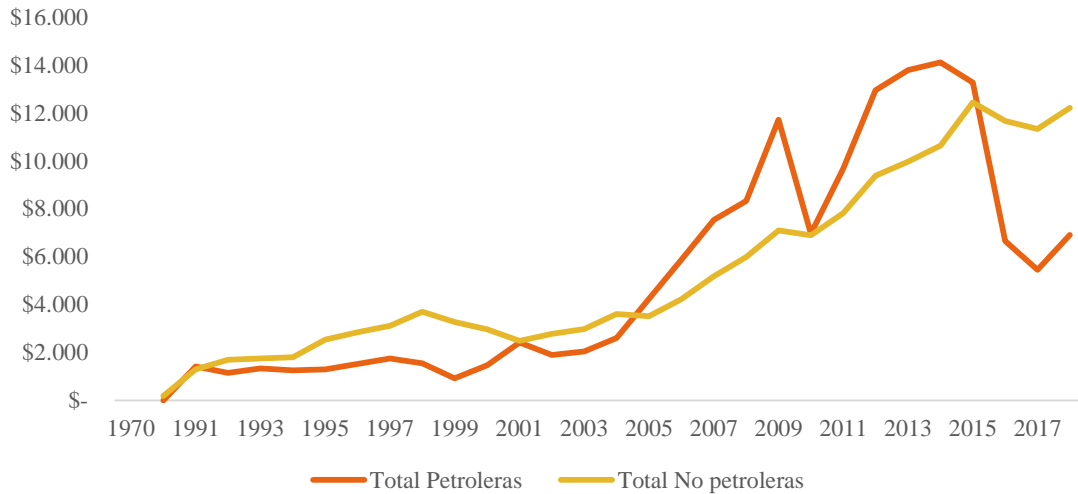
[...] eliminar la importación de bienes de consumo e intermedios y erradicar el modelo Agroexportador de productos primarios que desde la independencia lo habíamos venido manteniendo; forzando en lo posible la modernización de la economía a través de la demanda interna para que sea ésta la generadora de una alta capacidad de empleo y valor agregado (Uquillas 2008, párr. 9).

Los primeros resultados macroeconómicos obtenidos tras su implementación, sumada al boom petrolero, fueron muy alentadores, las tasas anuales de crecimiento alcanzaron el 6,95% en promedio, el gasto público, financiado principalmente con deuda externa, se elevó, sin embargo, la falta de planificación impidió que ese gasto se lo destine a la inversión pública, para crear las condiciones que permitan industrializar nuestro aparato productivo. Lo único que se modificó en esta época fue el modelo de consumo de los ecuatorianos, quienes privilegiaron los bienes importados a la producción nacional, es decir, una vez más, se descuidó el mercado interno, uno de los pilares fundamentales del modelo de industrialización sustitutiva de importaciones, que a partir de la crisis del endeudamiento, en 1982, empezó a ser desmantelado y reemplazado por un modelo económico de corte neoliberal, que le apostó a la devaluación monetaria como mecanismo para que nuestros productos ganen en competitividad frente al resto de países, en lugar de implementar estrategias para nos permitan dar un salto cualitativo, pasando del modelo primario exportador a un modelo agroindustrial, por ejemplo, que mejore nuestros términos de intercambio con el mercado internacional (Uquillas 2008).

Estas políticas económicas crearon las condiciones para el debilitamiento de nuestro sistema monetario, lo que repercutió en una de las crisis económicas y sociales más importantes de nuestro país, teniendo incluso que adoptar el dólar como moneda nacional. Este nuevo sistema monetario se vio beneficiado por el incremento del precio internacional del petróleo hasta el año 2014, sin embargo, a partir del último trimestre de dicho año, la economía ecuatoriana ha presentado serios inconvenientes, pues el precio del crudo cayó, así como el ingreso de las divisas que sostienen la dolarización. Esto refleja la alta dependencia que mantiene todavía la economía ecuatoriana sobre un producto y es que a pesar de las promesas de cambiar la matriz productiva en el

mandato del Econ. Rafael Correa, no se logró diversificar la oferta de productos destinados a la exportación.

Gráfico 5
Exportaciones petroleras y no petroleras, 1970-2017
(FOB - en millones de USD \$)



Fuente: BCE, sector externo.
Elaboración propia.

En el gráfico se puede corroborar lo mencionado en líneas anteriores sobre la volatilidad de los precios del petróleo, así como la importancia de las exportaciones petroleras en la economía ecuatoriana, pues las crisis económicas y sociales que ha experimentado nuestro país están asociadas a la disminución de las exportaciones de este producto primario.

2. Determinantes de las exportaciones ecuatorianas

La literatura de economía internacional sostiene que las exportaciones tienen “estrecha relación con el PIB de los socios comerciales, el tipo de cambio real, los salarios y otras variables económicas como el índice de precios al productor” (Cortez & Prieto 2013, 195). En el caso de Ecuador, a través del modelo gravitacional se comprueba que las exportaciones de sus productos están determinadas por el PIB per cápita, la distancia que existe entre nuestro país y sus socios comerciales, los aranceles y los acuerdos comerciales (Bucheli 2015).

1. Producto Interno Bruto (PIB): Rommel Bucheli (2015) desarrolla este análisis y en cuanto al PIB argumenta que el tamaño de las economías de los países

determina la cantidad de bienes o servicios que puedan ofertar y/o demandar y que tras realizar el análisis respectivo a través del modelo gravitacional:

[...] la variable PIB tiene un coeficiente positivo, es decir, que cuando la producción de bienes y servicios de una economía crece, los flujos comerciales se incrementan debido a que hay más disponibilidad de productos para ofertar, o en su caso, hay mayor renta per cápita para poder consumir productos nacionales e internacionales (Bucheli 2015, 24).

2. **Distancia:** Sobre este factor sostiene que implícitamente mide los costos de transacción⁶ derivados del intercambio comercial; “tiene un coeficiente negativo puesto que a mayor distancia, existen mayores costos de transacción, los cuales dificultan el comercio entre países” (Bucheli 2015, 24).
3. **Restricciones:** esta variable tiene un coeficiente negativo, pues “dificultan la comercialización de bienes y servicios entre los países” y ello afecta al volumen de comercio (Bucheli 2015, 24).
4. **Frontera:** se refiere a la cercanía geográfica que existe entre los países que ejecutan el intercambio comercial, de esta forma, conforme lo demuestra el modelo gravitacional desarrollado por Bucheli (2015), mientras más cercanos se encuentran, mayor probabilidad de realizar transacciones comerciales existe.
5. **Acuerdos comerciales:** el análisis que realiza Bucheli (2015) enfatiza que aquellos países que mantienen un acuerdo comercial establecen reglas de juego que les permite dar preferencia e incrementar el intercambio de bienes y servicios que ambas economías producen.
6. **Idioma:** Bucheli (2015) argumenta que aquellos países que tienen el mismo idioma o forman parte de una misma comunidad, tienden a realizar más transacciones comerciales que aquellos que tienen que competir incluso con las barreras de la comunicación. En este sentido, si los países que comparten el mismo idioma, tienen mayor probabilidad de incrementar el volumen del intercambio comercial.
7. **Tipo de cambio:** el análisis de esta variable se lo realiza tanto en términos nominales como en reales, es decir, sin la afectación de la variación de precios. El tipo de cambio nominal:

⁶ Corresponde a los costos de transporte, de tiempo, de acceso.

[...] es el precio de una unidad de moneda extranjera expresado en términos de la moneda local [...] cuando aumenta, se dice que hay una depreciación de la moneda local [...], ya que debo pagar más unidades de moneda local por cada unidad de moneda extranjera. Cuando el Tipo de Cambio disminuye, se dice que hay una apreciación de la moneda local (Cohen 2018, 1).

Por su parte, el tipo de cambio real “Es el precio de los bienes en un país extranjero, en relación con el precio de los bienes en el mercado local, ambos llevados a una misma moneda” (Cohen 2018, 1).

[...] Se sostiene que el tipo de cambio: está determinado en el mercado de divisas y depende de varios factores como la oferta, la inflación, la coyuntura política, entre otros [y que su importancia] radica en que sirve a las empresas, gobierno y particulares para convertir los precios extranjeros en sus respectivos precios en moneda nacional [así también] los consumidores nacionales encuentran a las importaciones del extranjero más baratas, si la moneda local se aprecia respecto de la extranjera, además incrementa el precio relativo de las exportaciones nacionales, disminuyendo su volumen, por ende reduce el nivel de competitividad de los productos locales en el mercado internacional; lo contrario ocurre si la moneda se deprecia (Cortez y Prieto 2013, 56).

Es decir, el tipo de cambio juega un papel importante en el desempeño del comercio internacional de las naciones, pues a partir de esta variable se pueden establecer medidas de política comercial que contribuyan a incrementar las exportaciones o importaciones, dependiendo del panorama económico que atraviesen.

3. Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)

El SGP surge en 1971, bajo el auspicio de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), como una alternativa a la cláusula de nación más favorecida (NMF), que había ocasionado cierto malestar en los países desarrollados (UNCTAD 2018, párr. 1).

Este sistema comprende “los programas de los aranceles preferenciales de los países desarrollados que aplican a las importaciones procedentes de países en desarrollo”, es decir, constituye “un régimen no territorial ni discriminatorio, en el cual todos los países desarrollados se comprometen dentro de ciertos límites y condiciones a otorgar preferencias arancelarias a todos aquellos productos manufacturados y semi-manufacturados provenientes de los países en vías de desarrollo” (Bucheli 2015, 65).

Su principal objetivo es mejorar los niveles de ingresos de los países en desarrollo, para que puedan ser reinvertidos en procesos de industrialización y

consecuentemente, impactar de manera positiva en su crecimiento económico. Para ello, los países⁷ que otorgan estas preferencias mediante:

[...] la sensibilización, a los exportadores y funcionarios de gobierno de los países beneficiarios, de las oportunidades comerciales disponibles en virtud de los esquemas; la capacitación de los reglamentos técnicos y administrativos y las leyes que rigen el acceso preferencial a los mercados, en particular las normas de origen; y la difusión de información relevante para los usuarios del SGP y otros esquemas preferenciales (UNCTAD 2018, párr. 3).

3.1. El SGP de la Unión Europea

La UE, desde 1971, concede un régimen general a todos los países en desarrollo que no sean considerados por el Banco Mundial como países de ingresos elevados, o que tengan una oferta diversificada de productos para exportación, así como dos regímenes especiales sobre necesidades específicas de los países en desarrollo con características similares (Bucheli 2015, 65).

Una de las principales características del SGP europeo es que estas preferencias son unilaterales, es decir, que los países miembros de la UE que son quienes otorgan estas preferencias no reciben un trato recíproco por parte de los beneficiarios de las preferencias, es por esto que los criterios para su otorgamiento o suspensión es determinada por los países miembros de la UE (Bucheli 2015, 65).

En el 2005, con el propósito de simplificar la aplicación del SGP, la UE establece el SPG+, es decir, el Sistema de Preferencias Generalizado Plus, que concibe tres regímenes: uno general, uno especial para los países menos desarrollados, y uno de estímulo al desarrollo sostenible y a la gobernanza (Bucheli 2015). Este sistema representa un régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza que concede la supresión completa de los aranceles de la UE a más del 66% de las líneas arancelarias de productos provenientes de aquellos países en desarrollo que cumplen con los siguientes requisitos, establecidos por la Comisión Europea.

1. **Criterio de vulnerabilidad:** el país que solicite acceder al SGP + debe tener una cuota de importación cubierta por el SGP del país beneficiario específico en relación con las importaciones cubiertas por el SGP de todos los países

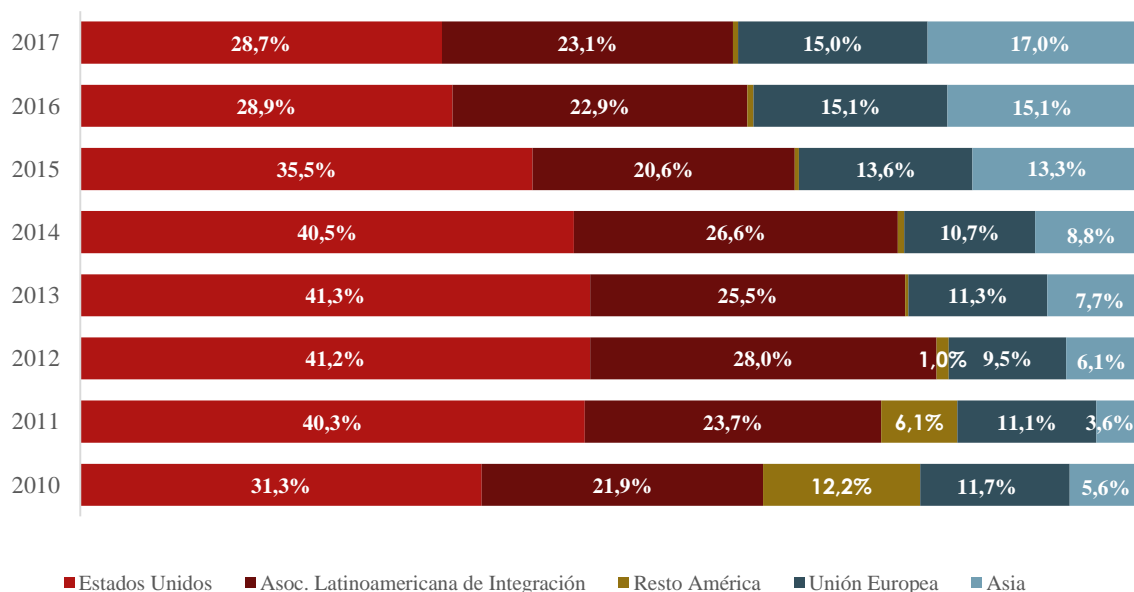
⁷ Este grupo de países comprende: Australia, Bielorrusia, Canadá, la Unión Europea, Islandia, Japón, Kazajstán, Nueva Zelanda, Noruega, Rusia, Suiza, Turquía y Estados Unidos de América.

beneficiarios del SPG, menor al 6,5%; así como que el 75% de las importaciones realizadas, estén cubiertas por el SPG, todo durante un periodo de tres años.

2. **Criterio de desarrollo sostenible:** el país solicitante debe ratificar los veintisiete convenios internacionales sobre derechos laborales y humanos, protección del medio ambiente y buena gobernanza, que tengan relación con el SPG+, no debe haber formulado reservas prohibidas para esos convenios y tampoco debe haber sido observado en alguna falta grave en su aplicación por parte de los organismos de seguimiento respectivos.
3. No tener otro tipo de acceso comercial especial a la UE que otorgue las mismas preferencias arancelarias.
4. No ser considerado por el Banco Mundial como un país de ingresos altos o medios altos durante tres años consecutivos.

En el año 2014, el Ecuador fue confirmado por la UE, como uno de los países beneficiarios del SGP Arancelarias, lo que le permitió destinar una parte importante de su oferta exportable a este mercado, pues alrededor de 6.500 productos ecuatorianos entraron al mercado de la UE, entre los cuales se destaca el camarón, flores, atún, cacao, café (Bucheli 2015, 66), lo que le permitió a este mercado, convertirse en el tercer destino más importante de nuestras exportaciones, después de Estados Unidos de América y la Asociación Latinoamericana de Integración.

Gráfico 6
Exportaciones ecuatorianas por mercado destino, 2010-2017

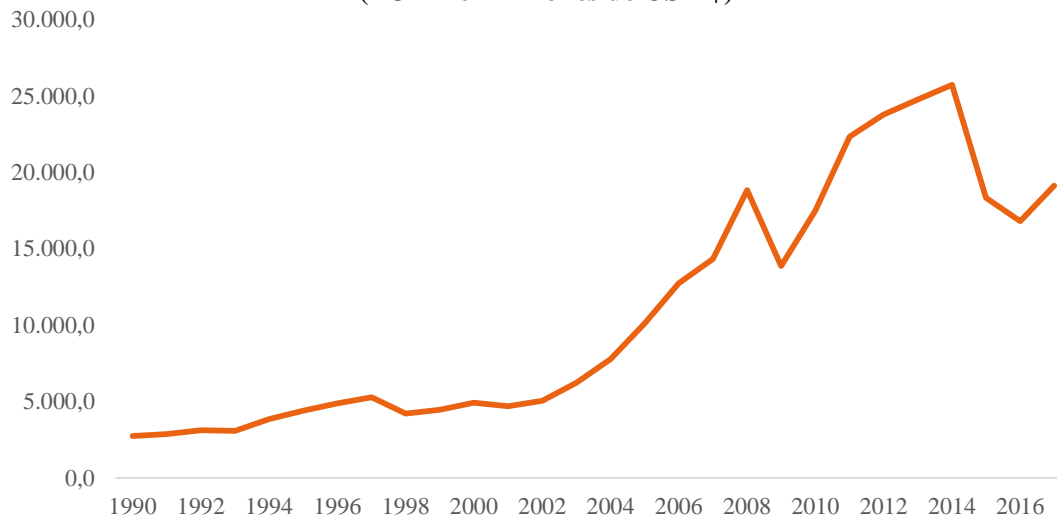


Fuente: BCE, sector externo.
Elaboración propia.

4. Análisis histórico de la evolución de las exportaciones ecuatorianas

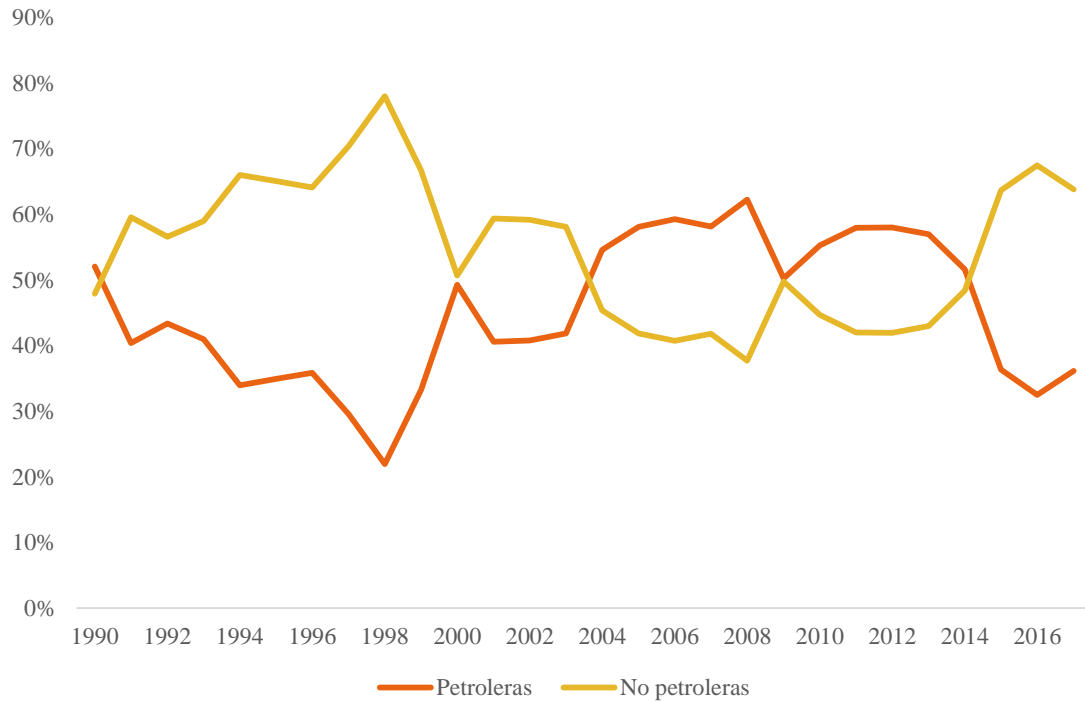
La economía ecuatoriana, debido a su estructura primario - exportadora y a la inestabilidad política, económica y social suscitada a finales de los años noventa, vio afectado su desempeño en el mercado internacional y, por ende, el nivel de las exportaciones descendió; de 1997 a 1998, dicho rubro descendió en 20,16%, al pasar de USD \$ 5.264,4 millones a USD \$ 4.203,0 millones. Tan solo a partir del 2003 se pudo recuperar los niveles alcanzados en 1997, debido al incremento sostenido del precio del petróleo, considerado como el componente más representativo de las exportaciones ecuatorianas, hasta finales del año, de hecho, su importancia dentro del total de exportaciones es tal, que en cada crisis económica del país, está presente la caída de su precio, tanto en 1998 como en el 2008 y en el último trimestre del 2014 y gran parte del 2015, cuando el precio internacional del barril de petróleo descendió de los más de USD \$ 100 dólares a menos de USD \$ 35, según propios reportes del BCE, provocando un serio desequilibrio fiscal, y serias complicaciones a nivel económico y social.

Gráfico 7
Exportaciones ecuatorianas 1990-2017
(FOB – en millones de USD \$)



Fuente: Bases de información sector externo – BCE
Elaboración propia.

Gráfico 8
Exportaciones petroleras y no petroleras, 1990-2017
 (% de participación frente al total de exportaciones)



Fuente: Bases de información sector externo – BCE
 Elaboración propia.

4.1. Exportaciones petroleras

Las exportaciones petroleras presentan un comportamiento volátil, pues no solo dependen del precio internacional que se establece para dicho bien sino también de otros factores como los políticos, desencadenados por malas relaciones diplomáticas entre países, o por decisiones adoptadas a nivel de la Organización de Países Petroleros (OPEP), así como por factores económicos, entre los que se puede citar el crecimiento económico de los países emergentes y los industrializados.

En el caso ecuatoriano ocurre lo mismo, las exportaciones petroleras son inestables, el precio de este bien primario se dispara hacia arriba o hacia abajo, ante la ocurrencia de determinados factores, situación que en el caso de nuestra economía tiene una repercusión importante, pues tiene una alta dependencia de este recurso.

Gráfico 9
Variación exportaciones petroleras, 1990-2017



Fuente: Bases de información sector externo – BCE
Elaboración propia.

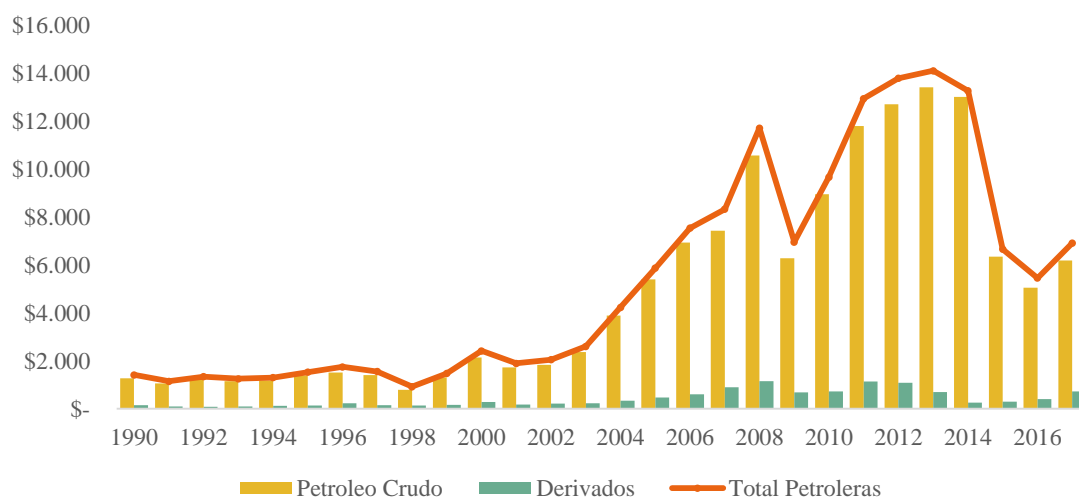
Tabla 3
Evolución y participación de las exportaciones petroleras, 1990-2017 (FOB - en millones de USD \$)

Año	Total Exportaciones	Petroleras								
		Millones de USD			Participación			Variación		
		Total Petroleras	Petróleo Crudo	Derivados	Total	Petróleo Crudo	Derivados	Total	Petróleo Crudo	Derivados
1990	2.724,1	1.418,4	1.268,2	150,2	52,07%	46,55%	5,51%			
1991	2.851,0	1.151,7	1.058,6	93,1	40,40%	37,13%	3,27%	-18,80%	-16,52%	-38,01%
1992	3.101,5	1.345,3	1.259,6	85,7	43,38%	40,61%	2,76%	16,81%	18,99%	-7,94%
1993	3.065,6	1.256,6	1.152,1	104,5	40,99%	37,58%	3,41%	-6,59%	-8,53%	21,91%
1994	3.842,7	1.304,8	1.185,0	119,8	33,96%	30,84%	3,12%	3,83%	2,85%	14,63%
1995	4.380,7	1.529,9	1.395,5	134,5	34,92%	31,86%	3,07%	17,25%	17,76%	12,24%
1996	4.872,6	1.748,7	1.520,8	227,9	35,89%	31,21%	4,68%	14,30%	8,98%	69,47%
1997	5.264,4	1.557,3	1.411,6	145,7	29,58%	26,81%	2,77%	-10,95%	-7,18%	-36,06%
1998	4.203,0	922,9	789,0	134,0	21,96%	18,77%	3,19%	-40,73%	-44,11%	-8,04%
1999	4.451,1	1.479,7	1.312,3	167,4	33,24%	29,48%	3,76%	60,32%	66,33%	24,93%
2000	4.907,0	2.418,2	2.136,0	282,2	49,28%	43,53%	5,75%	63,42%	62,76%	68,61%
2001	4.678,4	1.900,0	1.722,3	177,7	40,61%	36,81%	3,80%	-21,43%	-19,37%	-37,04%
2002	5.036,1	2.055,0	1.839,0	216,0	40,80%	36,52%	4,29%	8,16%	6,78%	21,56%
2003	6.222,7	2.606,8	2.372,3	234,5	41,89%	38,12%	3,77%	26,85%	29,00%	8,59%
2004	7.752,9	4.234,0	3.898,5	335,5	54,61%	50,28%	4,33%	62,42%	64,33%	43,06%
2005	10.100,0	5.869,8	5.396,8	473,0	58,12%	53,43%	4,68%	38,64%	38,43%	40,99%
2006	12.728,1	7.544,5	6.934,0	610,5	59,27%	54,48%	4,80%	28,53%	28,48%	29,07%
2007	14.321,3	8.328,6	7.428,4	900,2	58,16%	51,87%	6,29%	10,39%	7,13%	47,45%
2008	18.818,3	11.720,6	10.567,9	1.152,6	62,28%	56,16%	6,13%	40,73%	42,26%	28,04%
2009	13.863,0	6.964,6	6.284,1	680,5	50,24%	45,33%	4,91%	-40,58%	-40,54%	-40,96%
2010	17.489,9	9.673,2	8.951,9	721,3	55,31%	51,18%	4,12%	38,89%	42,45%	5,99%
2011	22.322,4	12.944,9	11.800,0	1.144,9	57,99%	52,86%	5,13%	33,82%	31,81%	58,73%
2012	23.764,8	13.792,0	12.711,2	1.080,7	58,04%	53,49%	4,55%	6,54%	7,72%	-5,60%
2013	24.750,9	14.107,4	13.411,8	695,6	57,00%	54,19%	2,81%	2,29%	5,51%	-35,63%
2014	25.724,4	13.275,8	13.016,0	259,8	51,61%	50,60%	1,01%	-5,89%	-2,95%	-62,65%
2015	18.330,6	6.660,3	6.355,2	305,1	36,33%	34,67%	1,66%	-49,83%	-51,17%	17,42%
2016	16.797,7	5.459,2	5.053,9	405,2	32,50%	30,09%	2,41%	-18,03%	-20,48%	32,83%
2017	19.122,4	6.913,6	6.189,8	723,8	36,15%	32,37%	3,78%	26,64%	22,48%	78,61%

Fuente: Bases de información sector externo – BCE

Se observa que durante el periodo 1990-1997, las exportaciones petroleras tienen un comportamiento estable, con tendencia hacia el alza, debido a que en este periodo estalló la Guerra del Golfo, conflicto que provocó que se eleve el precio del barril de petróleo hasta 33 dólares, sin embargo, en 1998 se presentó una disminución en dichas exportaciones, producto de la decisión de la OPEP⁸, de elevar la oferta de petróleo, que desencadenó la caída del precio internacional de este recurso. En este año, el precio del crudo ecuatoriano pasó de USD \$ 15,45 a \$ 9,20, cada barril, es decir, sufrió una disminución del 40,73%, afectando considerablemente a los ingresos fiscales y a las reservas monetarias. A partir de 1999 se aprecia un incremento sostenido de las exportaciones petroleras, comportamiento que obedece, por un lado, a la resolución de los problemas internos de la OPEP y a su mejor administración, y por otro, a la mayor demanda de crudo por parte de países como China, India, Japón y Estados Unidos de América (Zúñiga 2012, 34-9).

Gráfico 10
Evolución exportaciones petroleras,
1990-2017 (FOB – en millones de USD \$)



Fuente: Bases de información sector externo – BCE
Elaboración propia.

Para Ecuador la sobreoferta y la caída del precio del petróleo ha representado una gran disminución de los ingresos respecto a este rubro, con esta reducción los problemas en la Balanza de Pagos se hicieron visibles puesto que la Balanza Comercial fue más deficitaria, ya que los ingresos petroleros disminuyeron (Miranda 2016, 6).

⁸ La OPEP tomó esta decisión debido a las presiones generadas ante el conflicto que se suscitó entre México, Arabia Saudita y Venezuela (Zúñiga 2012, 39).

En el 2008, la crisis que azotó a los Estados Unidos provocó que en el 2009 las exportaciones petroleras ecuatorianas descendieran un 40,58%, debido a una disminución tanto de la cantidad demandada, como del precio de cada barril de crudo. Afortunadamente, este inconveniente fue superado rápidamente y en el 2010 continuó incrementándose el ingreso de divisas por el crecimiento de dichas exportaciones, hasta el tercer trimestre del 2014, pues a partir del último trimestre de ese año, se desplomó el precio del barril de petróleo, debido a: i) la sobreoferta de este recurso, tras haberle levantado la sanción impuesta por Estados Unidos y Europa a Irán, en el año 2012, con el objetivo de suspender su programa nuclear por considerarlo una amenaza para la paz mundial; y, ii) a la decisión que adoptó Estados Unidos, de obtener petróleo de esquisto, mediante una nueva técnica, con la intención de disminuir su dependencia sobre la importación de dicho recurso.

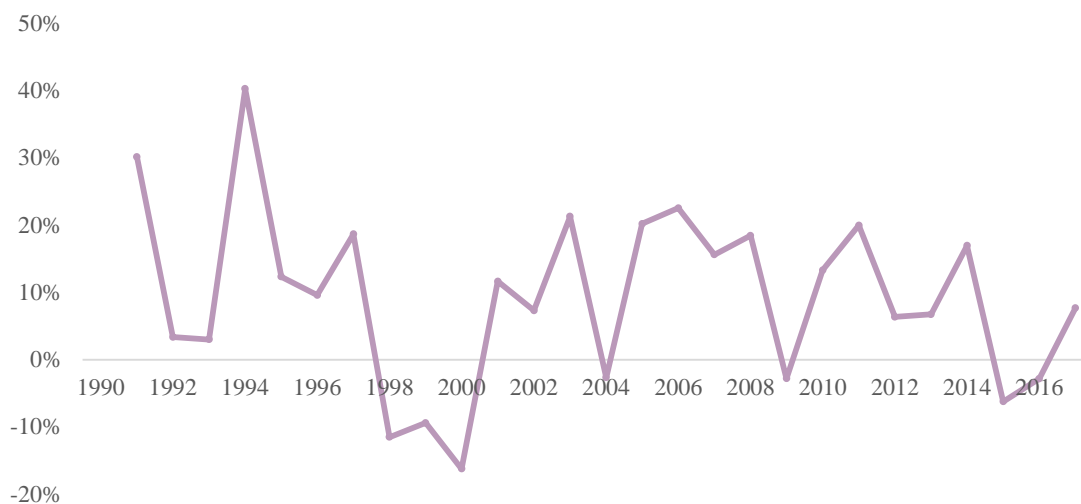
4.2. Exportaciones no petroleras

En cuanto a las exportaciones no petroleras, que incluye productos tradicionales como el camarón, el café, el banano, y productos no tradicionales, entre los que figuran los enlatados de pescado y los textiles, presentan un comportamiento similar al de las exportaciones petroleras, pues evidencian alta volatilidad, tal como se puede apreciar en el Gráfico 11. Esto obedece principalmente, al escaso valor agregado de nuestros productos frente a la oferta internacional, lo que los torna vulnerables ante cualquier acontecimiento que genera efectos positivos o negativos, y los hace perder competitividad en el mercado internacional (Zúñiga 2012, 20). El peso de las exportaciones no petroleras sobre el total, depende del comportamiento de las exportaciones petroleras, cuando estas incrementan su participación, las no petroleras se reducen, sin embargo, constituyen una fuente importante de ingresos y el soporte de la economía ecuatoriana cuando el precio del petróleo se ve afectado; en promedio, durante el periodo 1990-2017, representan el 54,77%.

En el año 1998 se vieron afectadas por el fenómeno de El Niño, pues la producción de los bienes primarios provenientes de la Costa disminuyó notablemente. De igual forma, la crisis monetaria suscitada entre los años 1998 y 2000, que culminó en la adopción de la dolarización, afectó nuestras exportaciones por la volatilidad del tipo de cambio en un principio, y luego por la imposibilidad de devaluar la moneda nacional. Finalmente, en el año 2008 los mercados mundiales sufrieron los efectos de la

crisis económica originada en Estados Unidos, lo que incidió negativamente en el sector comercial externo, con una caída del 26,33%.

Gráfico 11
Variación de las exportaciones no petroleras,
1990-2017 (FOB – en miles de USD \$)

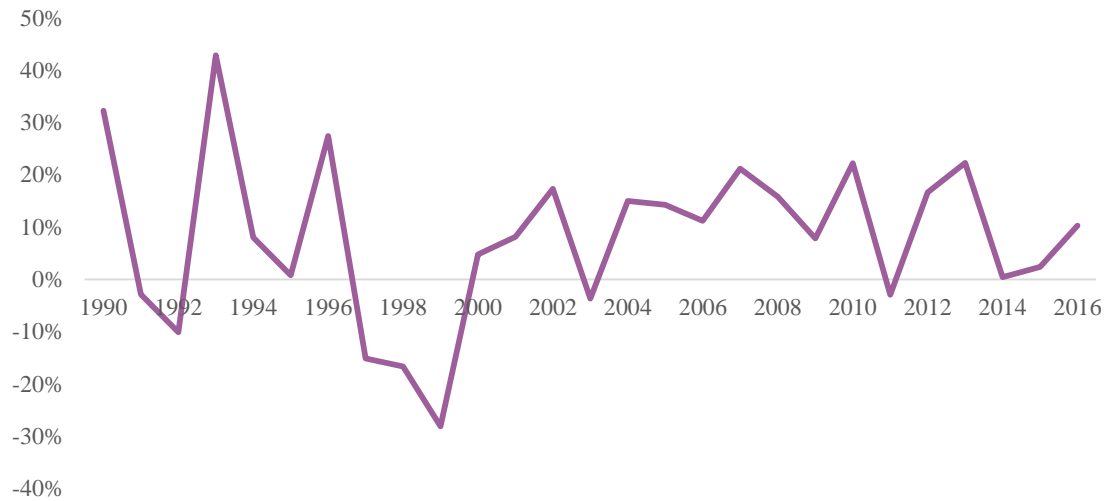


Fuente: Bases de información sector externo – BCE
Elaboración propia.

4.2.1. Exportaciones tradicionales

Las exportaciones tradicionales están conformadas por: banano y plátano, cacao y elaborados, café y elaborados, camarón, y atún y pescado; son las exportaciones no petroleras más importantes dentro del grupo, al 2017 representan el 37,25%. En 1990 representaban el ingreso de divisas por USD \$ 1.119,7 millones equivalente al 41,10%, teniendo su mejor momento un año más tarde, cuando llegaron a representar el 51,94% del total de exportaciones. Hasta 1998 experimentaron una relativa estabilidad, sin embargo, debido a las complicaciones generadas con el fenómeno de El Niño, en dicho año presentaron un decremento del 15,13%, al igual que en 1999 y 2000, con tasas negativas de 16,62% y 28,07%, respectivamente.

Gráfico 12
Variación de las exportaciones tradicionales, 1990-2017



Fuente: Bases de información sector externo – BCE
Elaboración propia.

Se puede observar que las exportaciones tradicionales tienen un decremento importante, al pasar de una tasa de crecimiento de 32,26% en 1990, a una tasa negativa de -2,86% en 1991 y de -10,08% en 1992, debido, principalmente, al deterioro del precio de exportación de todos los productos primarios que se incluyen en este rubro, excepto del camarón y el atún y pescado. Lo propio ocurre en el periodo 1997-1999, debido a los estragos ocasionados por el fenómeno de El Niño, pues los volúmenes de exportaciones disminuyeron una vez que la producción nacional de los productos tradicionales quedó devastada (Zúñiga 2012). Su aporte al total de exportaciones durante el periodo 1990-2017 representa, en promedio, el 32,21%.

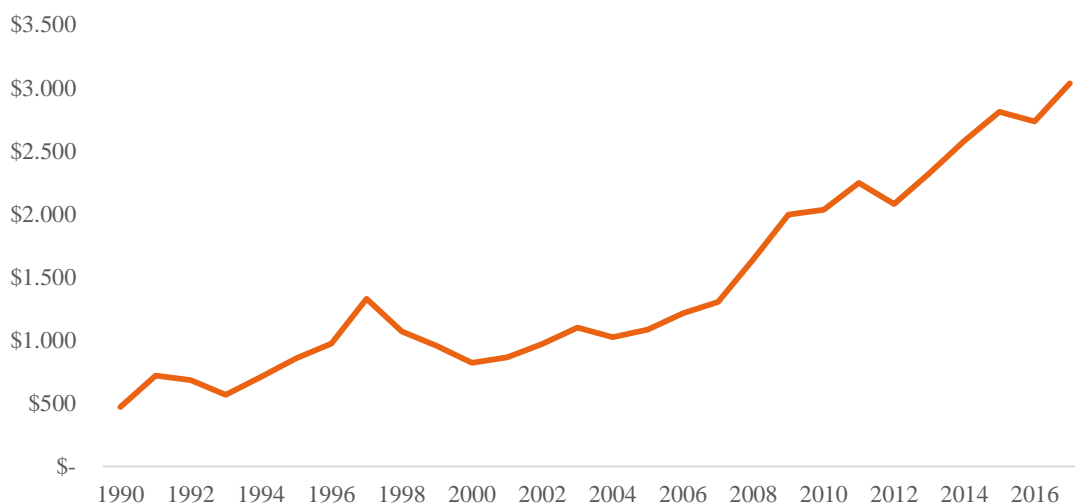
A continuación, resulta interesante analizar el comportamiento de los productos que conforman este rubro, para determinar cuál de ellos tiene un mayor peso representativo, y por ende, determina las variaciones evidenciadas en las exportaciones tradicionales, durante el período 1990-2017.

1. Banano y plátano. - El Ecuador es uno de los principales oferentes de banano en el mundo, junto a Costa Rica, Filipinas y Colombia, es decir, existe una alta concentración de la oferta de este producto, pero también existe concentración en el caso de la demanda, pues el principal destino es Estados Unidos de América, seguido de Japón y Europa (Bucheli 2015, 34). A decir de Bucheli (2015), este comportamiento refleja claramente el lugar que ocupan los países en desarrollo en la lógica de la división internacional del trabajo, como

productores de materias primas con poco valor agregado, que son consumidos por los países considerados como desarrollados.

Dentro de las exportaciones tradicionales, el rubro “banano y plátano” constituye el principal componente, pues durante el periodo 1990-2017, participa, en promedio, del 50,96% del total de exportaciones tradicionales (gráfico 18).

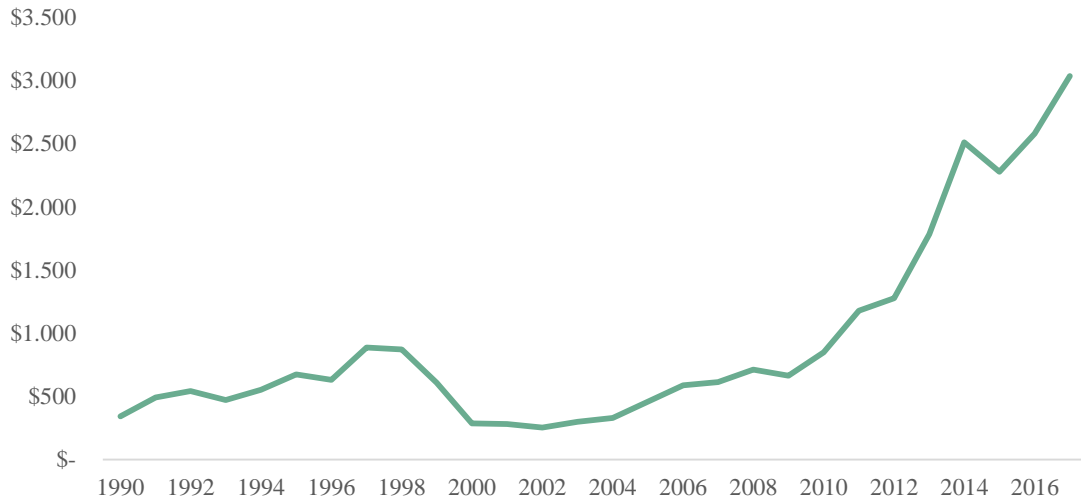
Gráfico 13
Evolución de las exportaciones de banano y plátano,
1990-2017 (FOB – en millones de dólares)



Fuente: Bases de información sector externo – BCE
Elaboración propia.

- 2. Camarón.** - Este producto es el segundo componente más importante de las exportaciones tradicionales, con una participación promedio, durante el periodo de análisis, del 29,56%, lo que le permite ocupar el tercer lugar de importancia en lo que se refiere al comercio exterior ecuatoriano. Al 2017, los principales mercados a los que se exporta este producto son: Estados Unidos de América (18,90%), Europa (23,33%) y Asia (54,82%). La tendencia en las exportaciones de camarón muestra una tendencia ascendente, afectada únicamente en el periodo 1998-2000, cuando el país tuvo que enfrentar los efectos del fenómeno de El Niño, situación que logra ser revertida a partir del 2003, alcanzando una tasa de crecimiento promedio, durante el periodo 1990-2017, de 11,30%. Cabe resaltar que, a partir del 2011, este rubro presenta niveles de crecimiento importantes, pues por primera vez supera el millón de dólares en ventas, así como el hecho de que mientras en 1990 representa el 12,49% del total exportado, en el 2017 representan el 15,89% de las exportaciones totales.

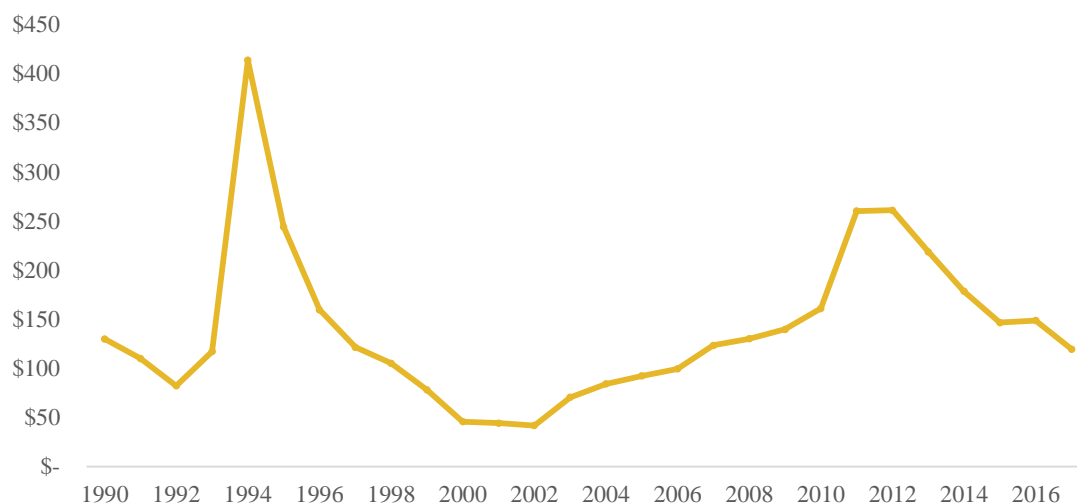
Gráfico 14
**Evolución de las exportaciones de camarón,
 1990-2017 (FOB – en millones de USD \$)**



Fuente: Bases de información sector externo – BCE
 Elaboración propia.

- 3. Café y elaborados.** - Este componente representa, en promedio, el 5,75% de las exportaciones tradicionales realizadas durante el periodo 1990-2017. En 1990 generaron ingresos para el país por USD \$ 129,9 millones, lo que significó un peso del 4,77% sobre el total exportado, mientras tanto, en el 2017 generaron ingresos por USD \$ 119,4 por lo que dentro del total de exportaciones apenas representa el 0,62%. Esta disminución en la participación de las exportaciones de café sobre el total de exportaciones obedece a la pérdida de productividad de los cafetales, la disminución de áreas destinadas al cultivo de este producto y la alta sensibilidad de los productores a los precios bajos (Zúñiga 2012, 44).

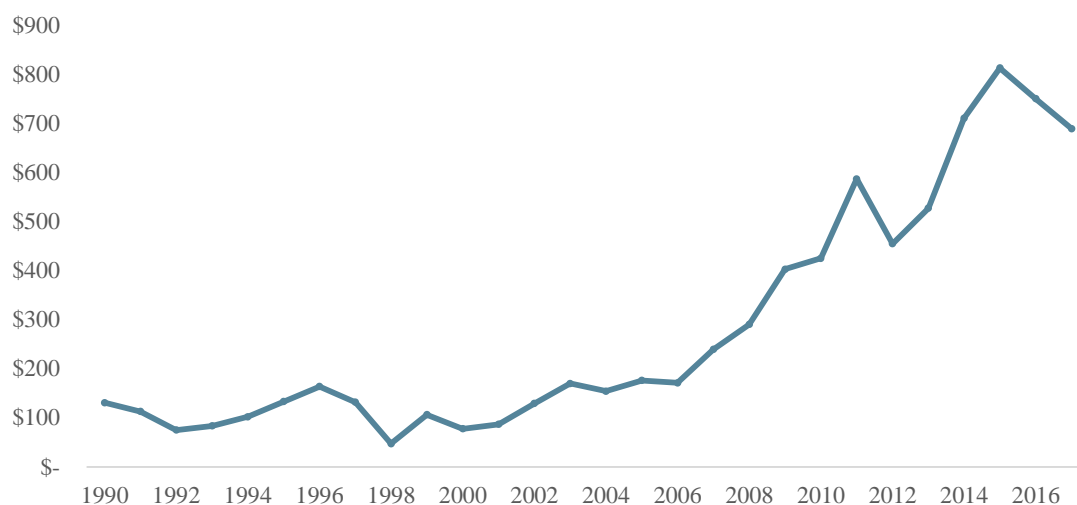
Gráfico 15
**Evolución de las exportaciones de café y elaborados,
 1990-2017 (FOB – en millones de USD \$)**



Fuente: Bases de información sector externo – BCE
 Elaboración propia.

- 4. Cacao y elaborados.** - Luego de haber sido el producto estrella del comercio exterior de nuestro país a principios del siglo XIX, actualmente representa el 2,61% del total de exportaciones y el 8,68% de las exportaciones tradicionales. En 1998 evidencia el punto inferior más pronunciado, debido precisamente, al fenómeno de El Niño que afectó a los cultivos de este producto con el contagio de plagas; en este año representó el ingreso de divisas por USD \$ 47,1, es decir, apenas el 1,12% del total de exportaciones.

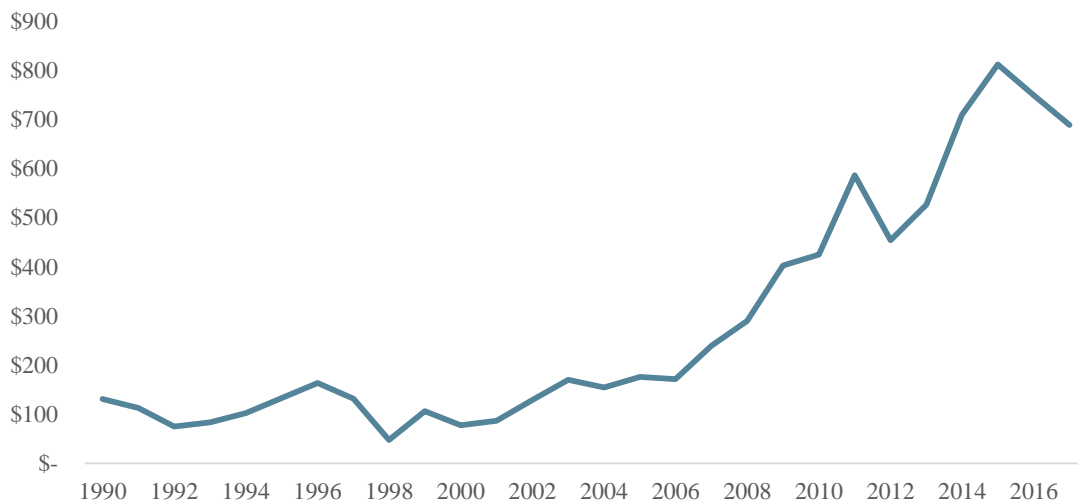
Gráfico 16
**Evolución de las exportaciones de cacao y elaborados,
 1990-2017 (FOB – en millones de USD \$)**



Fuente: Bases de información sector externo – BCE
 Elaboración propia.

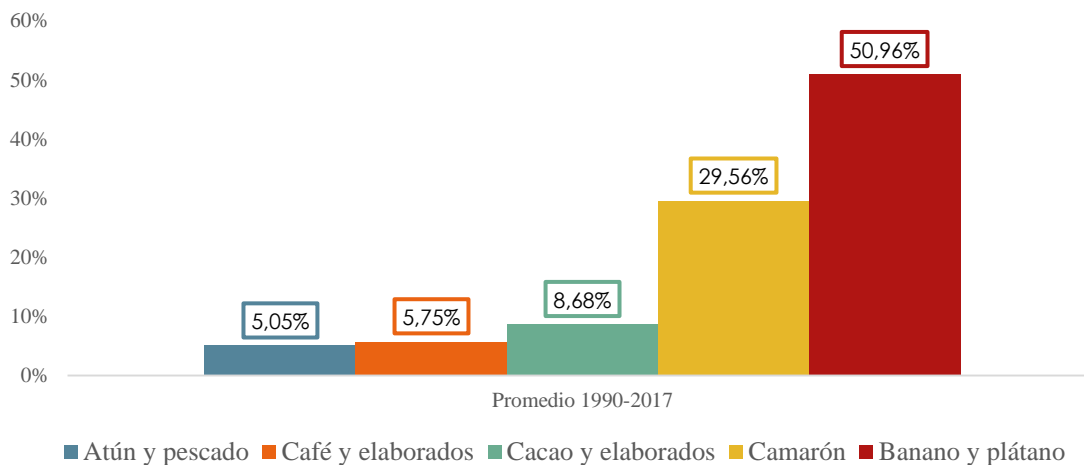
- 5. Atún y pescado.** - Este producto representa, en promedio, el 1,51% del total de exportaciones realizadas durante el periodo 1990-2017. Su nivel de participación sobre el total de exportaciones pasó de 1,75% en 1990 a 1,27% en el 2017. Los principales destinos de este grupo de productos lo prefieren debido a su calidad que fue mejorada tras las exigencias impuestas por la Comunidad Económica Europea (Zúñiga 2012, 47). Dentro del grupo de exportaciones tradicionales aporta, en promedio, con el 5,05%, durante el periodo de análisis (gráfico 18).

Gráfico 17
Evolución de las exportaciones de atún y pescado, 1990-2017
(en millones de USD \$ FOB)



Fuente: Bases de información sector externo – BCE
Elaboración propia.

Gráfico 18
Promedio participación de productos tradicionales
sobre total de exportaciones tradicionales, 1990-2017



Fuente: Bases de información sector externo – BCE
Elaboración propia.

Tabla 4
Exportaciones no petroleras: tradicionales y no tradicionales, 1990-2017

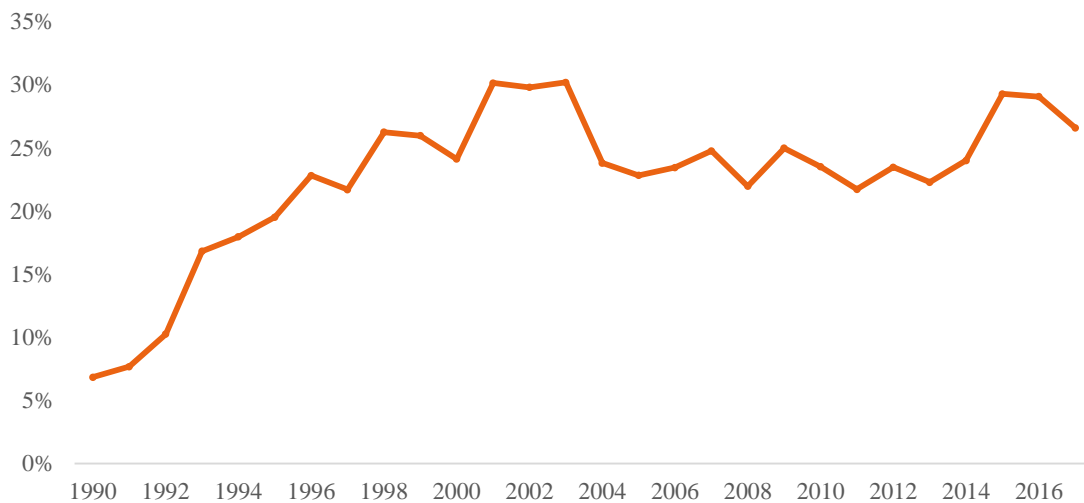
Año	Total exportaciones no tradicionales	Millones de USD FOB										Participación						
		No Petroleras									No Petroleras							
		Total no petroleras	Tradicionales					No tradicionales	Total no petroleras	Tradicionales					No tradicionales			
	Total Tradicionales	Banano y plátano	Café y elaborados	Cacao y elaborados	Camarón	Atún y pescado		Total Tradicionales	Banano y plátano	Café y elaborados	Cacao y elaborados	Camarón	Atún y pescado					
1990	2.724,1	1.305,7	1.119,7	471,1	129,9	340,3	130,7	47,7	186,1	47,93%	41,10%	17,29%	4,77%	4,80%	12,49%	1,75%	6,83%	
1991	2.851,0	1.699,3	1.480,8	719,6	110,0	491,4	112,8	47,1	218,5	59,60%	51,94%	25,24%	3,86%	3,96%	17,24%	1,65%	7,66%	
1992	3.101,5	1.756,2	1.438,4	683,4	82,1	542,4	74,9	55,6	317,8	56,62%	46,38%	22,03%	2,65%	2,41%	17,49%	1,79%	10,25%	
1993	3.065,6	1.809,0	1.293,4	567,6	117,1	470,6	83,3	54,8	515,6	59,01%	42,19%	18,51%	3,82%	2,72%	15,35%	1,79%	16,82%	
1994	3.842,7	2.537,9	1.847,8	708,4	413,8	550,9	101,8	72,9	690,0	66,04%	48,09%	18,43%	10,77%	2,65%	14,34%	1,90%	17,96%	
1995	4.380,7	2.850,8	1.996,0	856,6	243,9	673,5	133,0	89,0	854,7	65,08%	45,56%	19,55%	5,57%	3,04%	15,37%	2,03%	19,51%	
1996	4.872,6	3.124,0	2.012,4	973,0	159,5	631,5	163,6	84,8	1.111,5	64,11%	41,30%	19,97%	3,27%	3,36%	12,96%	1,74%	22,81%	
1997	5.264,4	3.707,1	2.565,2	1.327,2	121,5	886,0	131,8	98,8	1.141,9	70,42%	48,73%	25,21%	2,31%	2,50%	16,83%	1,88%	21,69%	
1998	4.203,0	3.280,1	2.177,1	1.070,1	105,1	872,3	47,1	82,5	1.103,0	78,04%	51,80%	25,46%	2,50%	1,12%	20,75%	1,96%	26,24%	
1999	4.451,1	2.971,4	1.815,3	954,4	78,1	607,1	106,3	69,4	1.156,1	66,76%	40,78%	21,44%	1,75%	2,39%	13,64%	1,56%	25,97%	
2000	4.907,0	2.488,8	1.305,7	821,4	45,6	285,4	77,4	76,0	1.183,1	50,72%	26,61%	16,74%	0,93%	1,58%	5,82%	1,55%	24,11%	
2001	4.678,4	2.778,4	1.368,6	864,5	44,1	281,4	86,6	92,0	1.409,8	59,39%	29,25%	18,48%	0,94%	1,85%	6,01%	1,97%	30,13%	
2002	5.036,1	2.981,1	1.480,8	969,3	41,7	252,7	129,1	87,9	1.500,4	59,20%	29,40%	19,25%	0,83%	2,56%	5,02%	1,75%	29,79%	
2003	6.222,7	3.615,9	1.737,4	1.100,8	70,4	299,0	169,6	97,5	1.878,5	58,11%	27,92%	17,69%	1,13%	2,73%	4,80%	1,57%	30,19%	
2004	7.752,9	3.518,9	1.673,9	1.023,6	84,1	329,8	154,2	82,1	1.845,0	45,39%	21,59%	13,20%	1,09%	1,99%	4,25%	1,06%	23,80%	
2005	10.100,0	4.230,2	1.925,3	1.084,4	92,2	457,5	176,1	115,0	2.304,9	41,88%	19,06%	10,74%	0,91%	1,74%	4,53%	1,14%	22,82%	
2006	12.728,1	5.183,6	2.200,2	1.213,5	99,4	588,2	171,1	128,0	2.983,5	40,73%	17,29%	9,53%	0,78%	1,34%	4,62%	1,01%	23,44%	
2007	14.321,3	5.992,7	2.447,1	1.302,5	123,3	612,9	239,4	169,0	3.545,7	41,84%	17,09%	9,10%	0,86%	1,67%	4,28%	1,18%	24,76%	
2008	18.818,3	7.097,7	2.966,1	1.640,5	130,1	712,7	290,3	192,5	4.131,6	37,72%	15,76%	8,72%	0,69%	1,54%	3,79%	1,02%	21,96%	
2009	13.863,1	6.898,4	3.436,0	1.995,7	139,7	664,4	402,6	233,6	3.462,4	49,76%	24,79%	14,40%	1,01%	2,90%	4,79%	1,69%	24,98%	
2010	17.489,9	7.816,7	3.705,7	2.032,8	160,9	849,7	424,9	237,4	4.111,0	44,69%	21,19%	11,62%	0,92%	2,43%	4,86%	1,36%	23,50%	
2011	22.322,4	9.377,5	4.528,9	2.246,5	260,2	1.178,4	586,5	257,4	4.848,6	42,01%	20,29%	10,06%	1,17%	2,63%	5,28%	1,15%	21,72%	
2012	23.764,8	9.972,8	4.396,6	2.078,4	261,1	1.278,4	454,5	324,3	5.576,2	41,96%	18,50%	8,75%	1,10%	1,91%	5,38%	1,36%	23,46%	
2013	24.750,9	10.643,5	5.130,3	2.322,6	218,7	1.783,8	527,0	278,2	5.513,3	43,00%	20,73%	9,38%	0,88%	2,13%	7,21%	1,12%	22,27%	
2014	25.724,4	12.448,6	6.275,6	2.577,2	178,3	2.513,5	710,2	296,5	6.173,0	48,39%	24,40%	10,02%	0,69%	2,76%	9,77%	1,15%	24,00%	
2015	18.330,6	11.670,3	6.304,4	2.808,1	146,5	2.279,6	812,4	257,8	5.365,8	63,67%	34,39%	15,32%	0,80%	4,43%	12,44%	1,41%	29,27%	
2016	16.797,7	11.338,5	6.457,3	2.734,2	148,6	2.580,2	750,1	244,3	4.881,2	67,50%	38,44%	16,28%	0,88%	4,47%	15,36%	1,45%	29,06%	
2017	19.122,5	12.208,9	7.123,3	3.034,5	119,4	3.037,9	689,0	242,5	5.085,6	63,85%	37,25%	15,87%	0,62%	3,60%	15,89%	1,27%	26,59%	

Fuente: Bases de información sector externo – BCE
Elaboración propia.

4.2.2. Exportaciones no tradicionales

Este grupo de exportaciones representa, en promedio, el 22,52% del total de exportaciones, durante el periodo 1990-2017; lo cual evidencia la importancia que han ido cobrando con el tiempo, pues mientras en 1990 captaban el 6,8% del total de exportaciones, en el 2017 representan el 26,59% (gráfico 19).

Gráfico 19
Participación de las exportaciones no tradicionales
sobre el total de exportaciones, 1990-2017



Fuente: Bases de información sector externo – BCE
Elaboración propia.

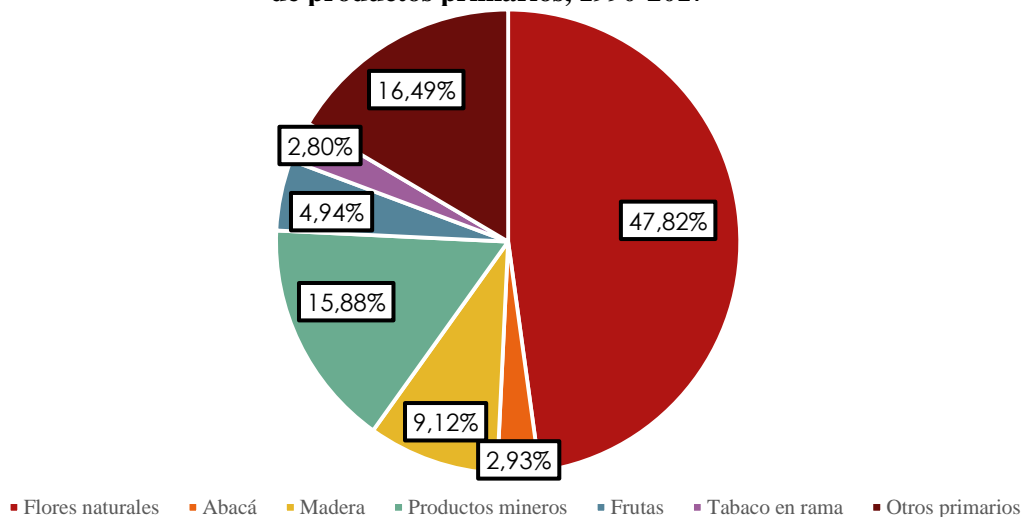
En cuanto a la composición de este grupo de exportaciones, es preciso mencionar que contempla dos subgrupos: a) primarios no tradicionales, y, b) industrializados no tradicionales. El primer subgrupo está constituido por abacá, flores naturales, frutas, madera, productos mineros, tabaco en rama y otros primarios.

De estos, el rubro que tiene una mayor representatividad promedio durante el periodo 1990-2017, son las flores naturales, con el 47,82%. El segundo lugar lo ocupan los productos mineros con 15,88%, seguido del producto madera, con 9,12% (gráfico 20).

Este grupo de exportaciones ha experimentado, desde 1990, un crecimiento sostenido, pues mientras en dicho año representaba el 20,76% del total de exportaciones no tradicionales, en el 2017 llegó a concentrar el 32,94%. Su nivel de ventas más importante lo tuvo en el 2014, con USD \$ 2.490,2 millones, sin embargo, debido, principalmente, a la disminución de los precios internacionales de los productos

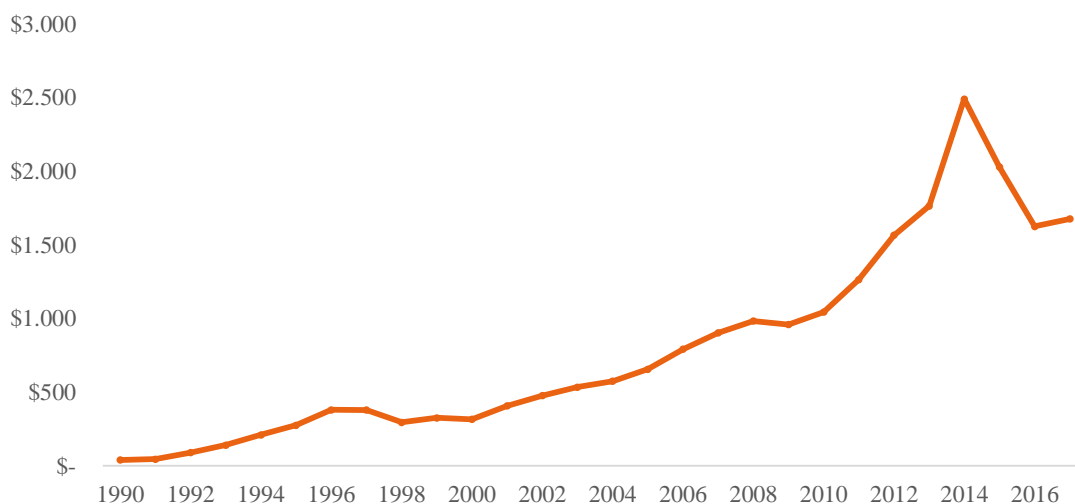
mineros, desde el 2015 se aprecia una reducción importante de las divisas percibidas por la exportación de los productos primarios no tradicionales (gráfico 21).

Gráfico 20
Peso promedio de los componentes de las exportaciones no tradicionales de productos primarios, 1990-2017



Fuente: Bases de información sector externo – BCE
Elaboración propia.

Gráfico 21
Evolución de las exportaciones no tradicionales de productos primarios, 1990-2017 (FOB – en millones de USD \$)

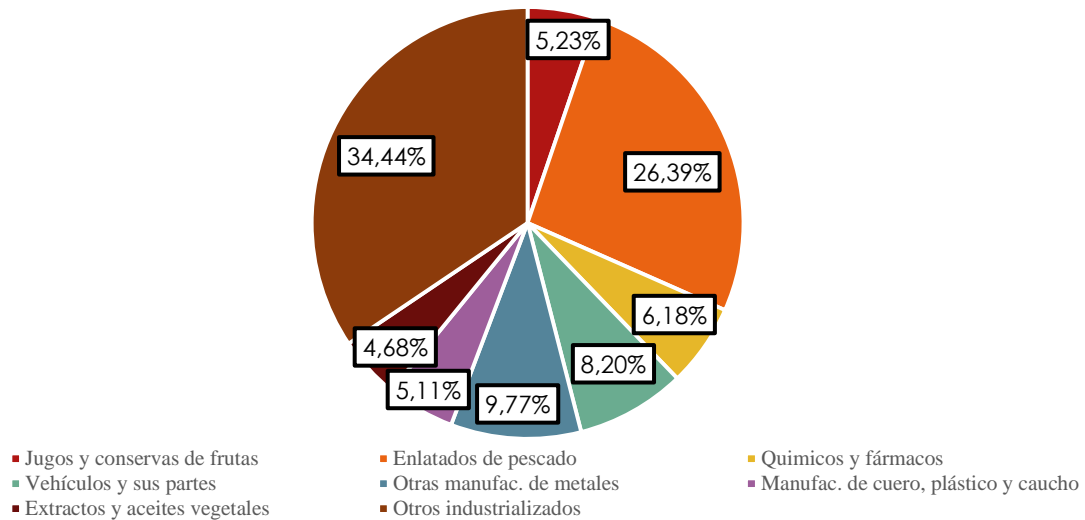


Fuente: Bases de información sector externo – BCE
Elaboración propia.

El subgrupo de productos industrializados no tradicionales está integrado por: enlatados de pescado, jugos y conservas de frutas, prendas de vestir de fibras textiles, entre otros, siendo los enlatados de pescado el rubro de mayor importancia, pues representa el 26,39% del total exportado en productos industrializados no tradicionales.

El rubro “Otras manufacturas de metales” ocupa el segundo lugar con 9,77% mientras “prendas de vestir de fibras textiles” apenas representa el 1,83%. En lo que respecta a “vehículos y sus partes”, las exportaciones de este rubro iniciaron en 1990, principalmente hacia el mercado de la Comunidad Andina, siendo Colombia el mayor demandante (gráfico 22) (Zúñiga 2012, 54).

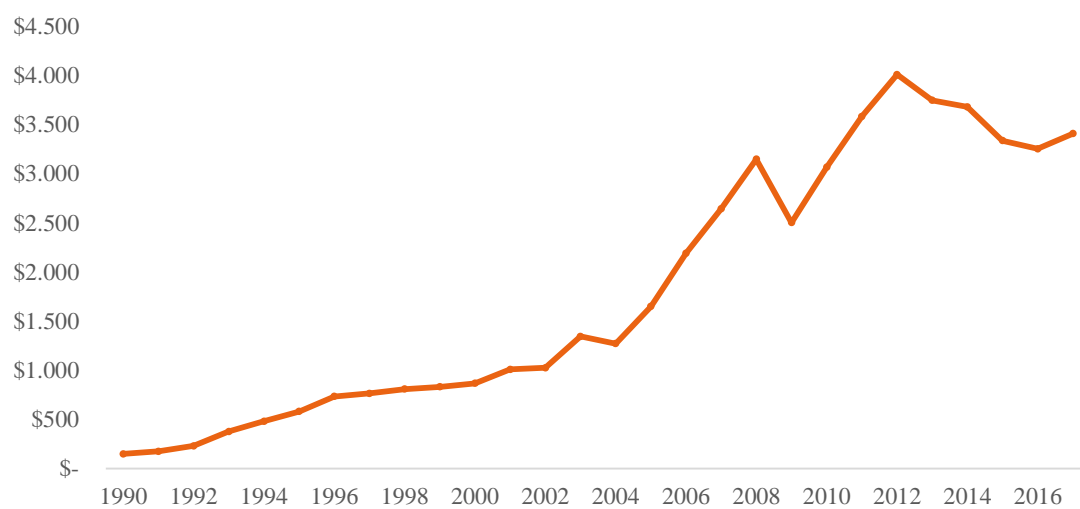
Gráfico 22
Peso promedio de los componentes de las exportaciones no tradicionales de productos industrializados, 1990-2017



Fuente: Bases de información sector externo – BCE
 Elaboración propia.

Este grupo de exportaciones representa un componente importante del total de exportaciones no tradicionales, en 1990 representaba el 79,24% y en el 2017 alcanza el 67,06%. Su nivel de ventas más importante lo tuvo en el 2012, con USD \$ 4.011,5 millones, sin embargo, debido a los problemas económicos suscitados a nivel mundial, desde el 2013 este subgrupo de productos experimenta una reducción importante en el nivel de exportaciones.

Gráfico 23
**Evolución de las exportaciones no tradicionales de productos industrializados,
1990-2017 (FOB – en millones de USD \$)**



Fuente: Bases de información sector externo – BCE
Elaboración propia.

Tabla 5

Composición de exportaciones primarias no tradicionales, 1990-2017 (FOB – en millones de USD \$)

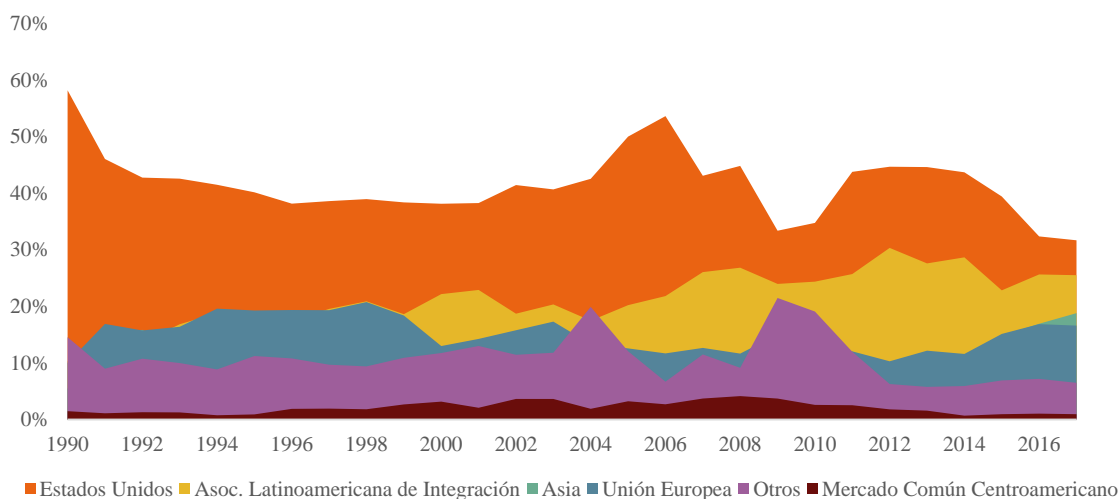
Período	Total No Tradicionales	Primarios no tradicionales							
		Total Primarios	Flores naturales	Abacá	Madera	Productos mineros	Frutas	Tabaco en rama	Otros primarios
1990	186,1	38,6	13,6						25,0
1991	218,5	44,4	19,2	8,8	0,8	2,8	2,1	1,7	8,8
1992	317,8	89,2	29,9	7,2	7,8	23,1	3,1	2,7	15,4
1993	515,6	139,6	39,6	8,1	13,8	62,3	3,4	1,9	10,6
1994	690,0	209,1	59,2	10,7	20,4	71,0	4,0	2,4	41,4
1995	854,7	274,2	84,3	12,4	31,4	98,7	5,3	4,5	37,6
1996	1.111,5	378,7	104,8	14,7	29,4	130,3	12,2	6,1	81,2
1997	1.141,9	378,0	131,0	14,9	37,9	68,9	5,1	7,7	112,6
1998	1.103,0	294,5	162,0	12,5	22,8	17,3	11,1	9,6	59,3
1999	1.156,1	324,9	180,4	10,4	26,3	20,1	13,0	11,9	62,7
2000	1.182,3	314,7	194,7	8,3	20,5	9,4	15,7	8,2	58,0
2001	1.414,5	406,2	238,1	6,7	24,0	6,3	20,2	9,8	101,3
2002	1.500,4	475,7	290,3	7,9	30,9	12,3	29,3	14,6	90,3
2003	1.878,5	533,8	308,7	8,9	42,1	11,9	46,2	14,9	101,0
2004	1.845,0	573,1	354,8	9,4	48,1	12,5	49,1	19,2	79,9
2005	2.304,9	655,2	397,9	7,8	53,7	15,9	55,7	25,4	98,8
2006	2.983,6	790,8	435,8	7,9	64,8	36,2	65,9	26,1	154,1
2007	3.545,7	901,8	469,4	9,2	93,0	69,9	66,3	30,6	163,3
2008	4.131,6	981,8	557,6	14,9	113,9	98,1	57,8	29,8	109,7
2009	3.462,4	958,3	546,7	12,9	99,5	62,7	73,6	38,4	124,5
2010	4.111,0	1.042,9	607,8	13,1	131,5	89,1	66,1	37,1	98,2
2011	4.848,6	1.264,2	675,7	12,9	150,5	166,3	76,7	41,7	140,5
2012	5.576,2	1.564,7	713,5	17,0	160,8	439,1	75,8	44,5	114,1
2013	5.513,3	1.763,6	830,3	13,5	171,3	490,0	69,2	47,1	142,2
2014	6.173,0	2.490,2	918,2	13,0	230,1	1.074,2	68,2	61,5	125,1
2015	5.365,8	2.027,7	819,9	14,8	263,5	698,2	80,8	57,6	93,0
2016	4.881,2	1.624,9	802,5	25,1	247,4	310,4	98,3	53,7	87,4
2017	5.085,6	1.675,3	881,5	21,8	238,6	271,5	108,7	66,9	86,4

Fuente: Bases de información sector externo – BCE.

4.3. Exportaciones según área económica

La finalidad de este apartado es establecer los principales destinos de las exportaciones ecuatorianas durante el periodo 1990-2017. En el gráfico 24 se puede observar que el principal demandante de nuestros productos para exportación es Estados Unidos, con un promedio de 41,65% del total de exportaciones durante el periodo de estudio; le sigue la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) con el 21,32%, y la UE con el 15,02%.

Gráfico 24
Exportaciones ecuatorianas según área económica, 1990-2017



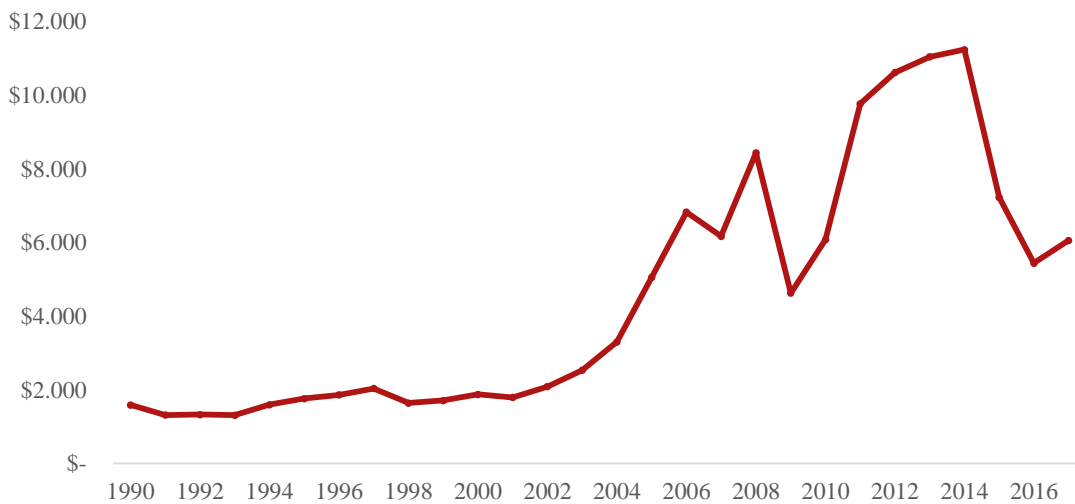
Fuente: Bases de información sector externo – BCE

Elaboración propia.

- 1. Estados Unidos de América.** - Durante el primer año del periodo de análisis, 1990, se vendió a este mercado USD \$ 1.585,0 millones, que en comparación con el resto de mercados representa el 58,18%, en tanto que, en el 2017, se registran ventas por USD \$ 6.056,9 millones, que representan el 31,67% del total exportado. Durante este periodo de análisis, las exportaciones hacia este mercado presentan ciertos inconvenientes, como es el caso del año 1998, en el que la producción nacional se vio afectada por el fenómeno de El Niño. De igual forma, en el 2009 se aprecia una reducción importante de las exportaciones a Estados Unidos, debido a la crisis suscitada precisamente en este país; esta caída representa el 45,16% del monto exportado a ese mismo mercado en el 2008 USD \$ 8.435,4 millones. Finalmente, en

el 2015 existe otra caída significativa en las exportaciones a este mercado, con una reducción del 35,71%, contracción que aparentemente, en el 2017 empieza a revertirse, pues presenta un crecimiento de 11,42% frente a las exportaciones registradas en el 2016. Cabe mencionar que esta situación fue provocada por la reducción de los precios internacionales del barril del petróleo, que afectó a Ecuador desde finales del 2014 hasta el 2016.

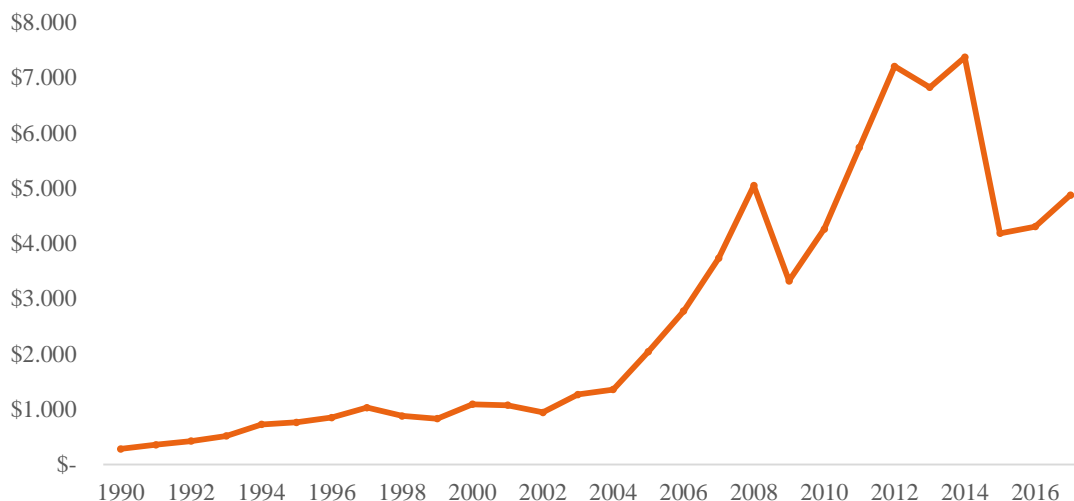
Gráfico 25.
Evolución de las exportaciones hacia Estados Unidos,
1990-2017 (FOB – en millones de USD \$)



Fuente: Bases de información sector externo – BCE
Elaboración propia.

- 2. ALADI.** - Esta área económica está conformada por los países de América del Sur, México y Panamá; representa el segundo destino de la oferta exportable del Ecuador. Su comportamiento es similar al analizado en el mercado americano, al igual que las razones que lo justifican, es decir, la disminución de las exportaciones en 1998, 2009 y 2015, son producto de los efectos ocasionados por el fenómeno de El Niño, la crisis de la economía norteamericana y la caída de los precios del petróleo. Al 2017, las exportaciones realizadas hacia este mercado significaron el ingreso de divisas por un monto equivalente a USD \$ 4.877,9 millones, lo que representa el 25,51% del total exportado.

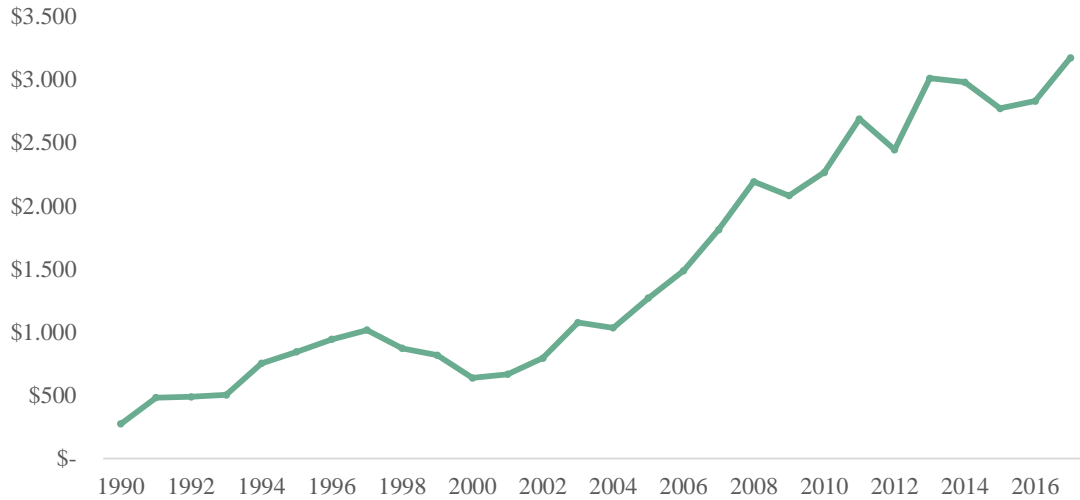
Gráfico 26
**Evolución de las exportaciones hacia la ALADI,
 1990-2017 (FOB – en millones de USD \$)**



Fuente: Bases de información sector externo – BCE
 Elaboración propia.

- 3. Unión Europea.** - Las exportaciones ecuatorianas a esta área económica reflejan un crecimiento sostenido, que se ha visto afectado de forma significativa tan solo en el periodo 1998-2001, por los efectos del fenómeno de El Niño, y en menor medida, en el 2015, por la disminución de los precios del petróleo, pues a partir de este año comienza a recuperarse, hasta alcanzar su punto más alto precisamente en el 2017, con USD \$ 3.173,4 millones, que representa el 16,60% del total exportado en ese año.

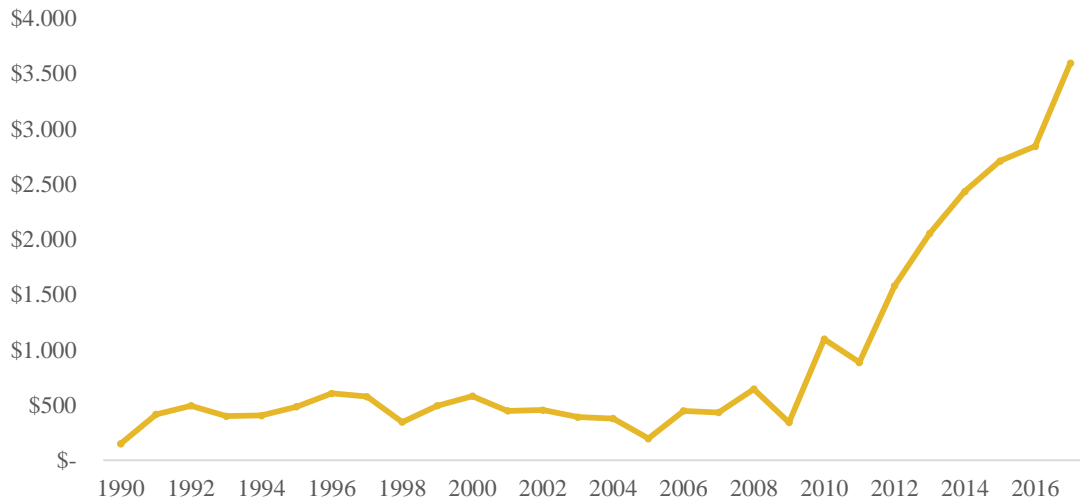
Gráfico 27
**Evolución de las exportaciones hacia la Unión Europea,
 1990-2017 (FOB – en millones de USD \$)**



Fuente: Bases de información sector externo – BCE
 Elaboración propia.

- 4. Asia.** - Este mercado presenta una tendencia estable desde 1990 hasta el 2009, año a partir del cual experimenta un crecimiento importante, que obedece a la concesión del contrato de ventas de crudo ecuatoriano al mercado de China, llegando a participar con el 18,80% del total exportado.

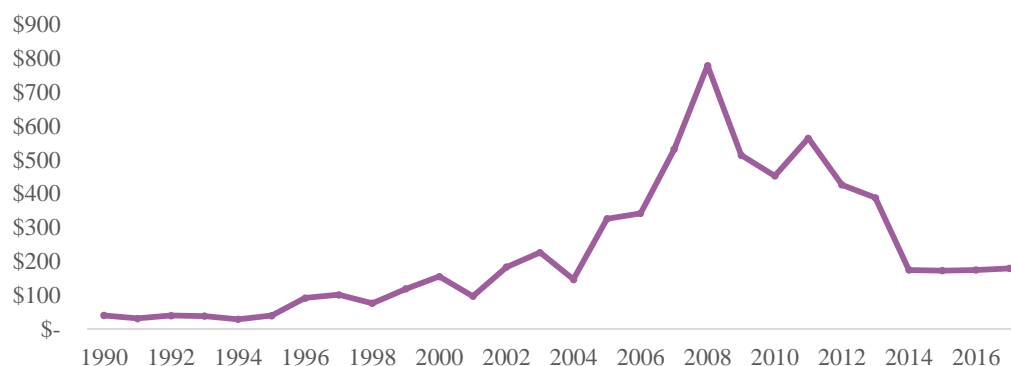
Gráfico 28
**Evolución de las exportaciones hacia el mercado asiático, 1990-2017
 (FOB – en millones de USD \$)**



Fuente: Bases de información sector externo – BCE
 Elaboración propia.

5. Mercado común centroamericano. - Las exportaciones hacia este mercado muestran un comportamiento inestable, aunque en el 2008 presenta el punto más alto con ventas de USD \$ 778,0 millones, año a partir del cual comienzan a descender las exportaciones hasta llegar a ventas iguales a USD \$ 174,7 millones en el 2014. Dentro del total de exportaciones realizadas por el país en el 2017, representa el 0,94%.

Gráfico 29
Evolución de las exportaciones hacia el mercado común centroamericano, 1990-2017 (FOB – en millones de USD \$)



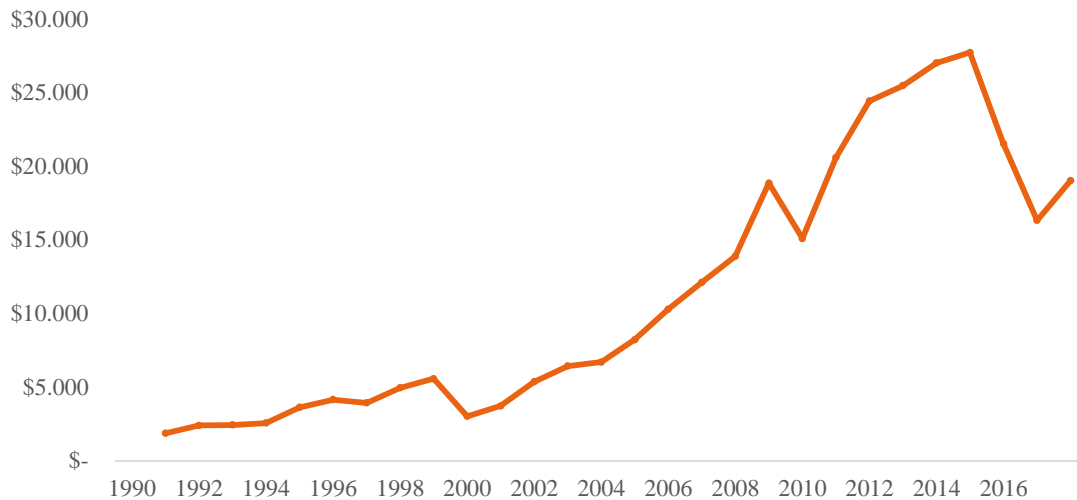
Fuente: Bases de información sector externo – BCE
 Elaboración propia.

4.4. Balance entre exportaciones e importaciones

4.4.1. Análisis de las importaciones

La evaluación de las exportaciones debe complementarse con el análisis de la evolución y composición de las importaciones. En el primer año de análisis representaron una salida de divisas equivalente a USD \$ 1.865,1 millones y evidencia una tendencia creciente, como se puede apreciar en el gráfico 30. En el año 1999 existe una contracción del rubro en 45,89% con respecto al año anterior, debido a la crisis económica que enfrentó el país y lo obligó a cambiar su sistema monetario; ocurre lo mismo en 2009, cuando la crisis financiera de Estados Unidos afectó también a nuestra economía; esta recesión hizo que las importaciones ecuatorianas desciendan 19,96%.

Gráfico 30
Evolución importaciones, 1990-2017 (CIF – en millones de USD \$)

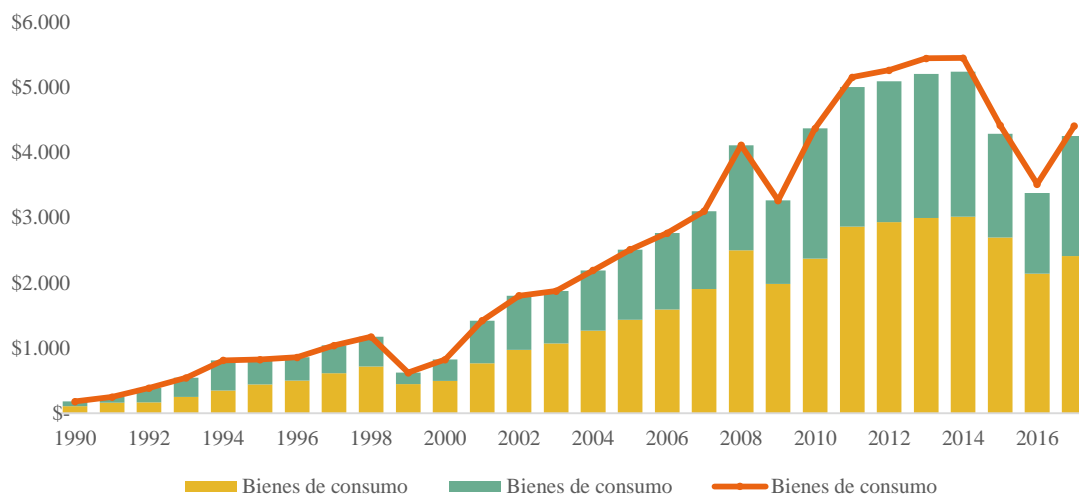


Fuente: Bases de información sector externo – BCE
 Elaboración propia.

Las importaciones se pueden clasificar según el uso o destino en: 1) bienes de consumo, 2) bienes de capital, 3) combustibles, y, 4) materias primas (Zúñiga 2012, 63). A continuación, se procede a analizar cada uno de ellos.

- 1. Bienes de consumo.** - Son los bienes destinados al consumo final, es decir, que no serán empleados como materia prima en el proceso de producción de otros bienes. Este rubro está conformado por bienes de consumo duradero y bienes de consumo no duradero. Como puede observarse en el gráfico 31, estas importaciones presentan el mismo comportamiento del total de importaciones, esto es, tienen una tendencia creciente, cuyo valor promedio de crecimiento es de 15,66%, durante el periodo de análisis. Este grupo participa, en promedio, del 21,27% del total de importaciones. Su nivel más alto se dio en el 2014, con USD \$ 5.451,4 millones, año a partir del cual se contraen debido a las complicaciones económicas presentadas en el país por la caída del precio del petróleo. El componente más importante de este grupo son los bienes no duraderos, que en promedio representan el 56,85%.

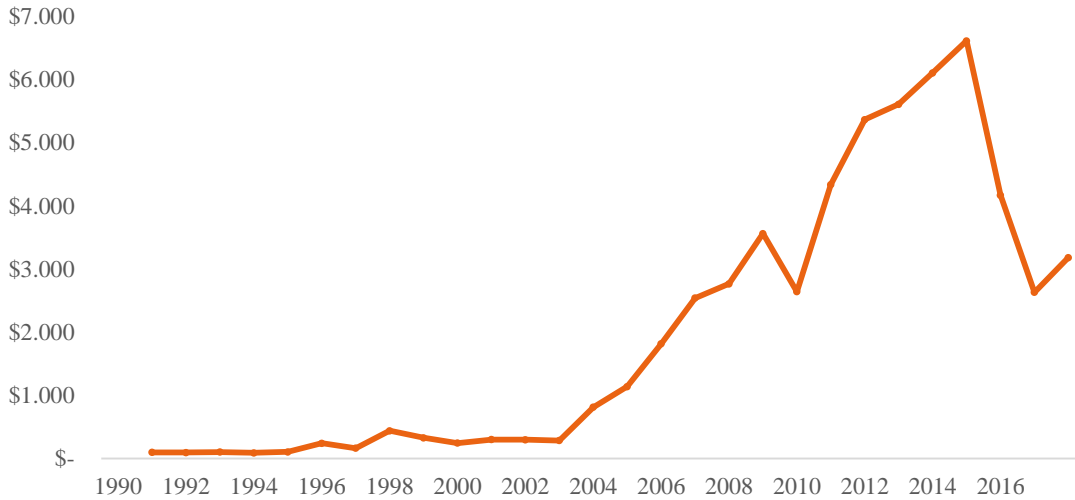
Gráfico 31
**Evolución importaciones de bienes de consumo,
 1990-2017 (CIF – en millones de USD \$)**



Fuente: Bases de información sector externo – BCE
 Elaboración propia.

- 2. Combustibles y lubricantes.** - Este rubro representa el 16,72% del total de importaciones y de acuerdo a lo que indica el gráfico 32, hasta el año 2003 tiene un comportamiento estable, con egreso de divisas que bordean los USD \$ 810 millones, sin embargo, cuando los precios del petróleo comienzan a elevarse, también lo hacen las importaciones de combustibles, esto se debe precisamente a que la materia prima: petróleo, incrementa los costos de producción; el punto más alto lo registra en el 2014, con USD \$ 6.616,6 millones, a partir de este año inicia una tendencia a la baja, llegando al punto más bajo de los últimos años con USD \$ 2.631,9 millones, en el 2016.

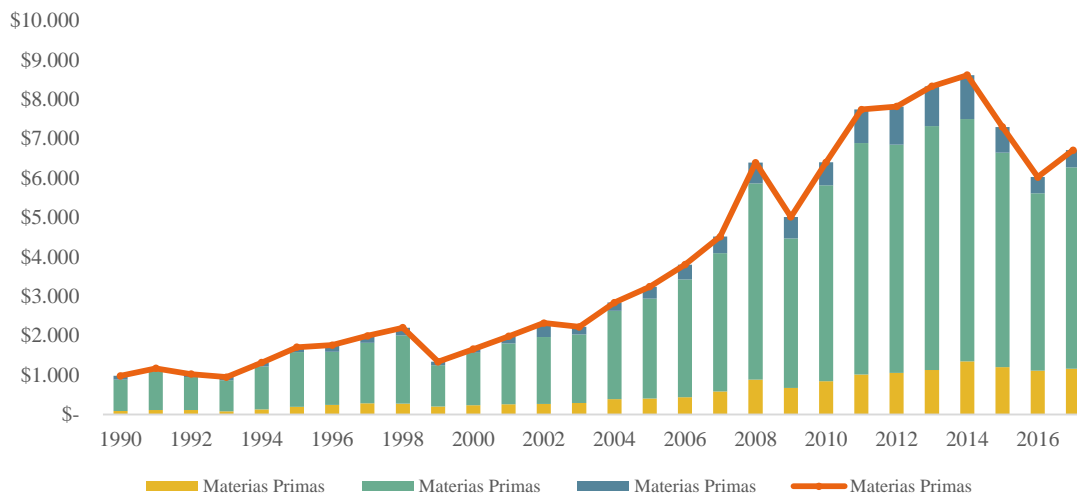
Gráfico 32
**Evolución importaciones de combustibles y lubricantes,
 1990-2017 (CIF – en millones de USD \$)**



Fuente: Bases de información sector externo – BCE
 Elaboración propia.

3. Materias primas. - En este grupo se encuentran materias primas agrícolas, industriales y de construcción, de los cuales las materias primas industriales representan, en promedio, el 77,92% del total importado en materias primas; las materias primas representan el 13,04% y los materiales de construcción el 9,05%. En 1990 el país realizó un egreso de divisas equivalente a USD \$ 979,5 millones para la adquisición de materias primas, lo que representa el 52,51% del total importado, en tanto que en el 2017 pagó USD \$ 6.710,8 millones, equivalente al 35,26%. En los años 2015 y 2016 se visualiza un descenso en este grupo de productos, derivado de la caída del precio del petróleo que contrajo la economía ecuatoriana y obligó al gobierno nacional a tomar medidas para restringir las importaciones.

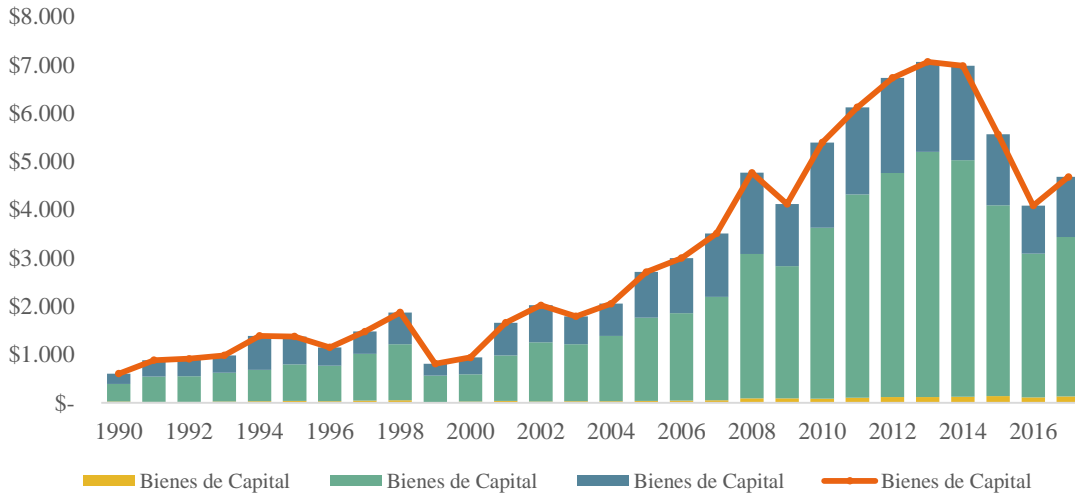
Gráfico 33
**Evolución importaciones de bienes de capital,
 1990-2017 (CIF – en millones de USD \$)**



Fuente: Bases de información sector externo – BCE
 Elaboración propia.

- 4. Bienes de capital.** - Este grupo representa, en promedio, el 28,94% del total importado y está conformado por bienes de capital de equipos de transporte, agrícolas e industriales. El componente más importante son los bienes de capital industriales que representan el 63,57%, en promedio. En 1990 representaron egresos por USD \$ 609,3 millones, lo que representa el 32,67% del total importado, mientras que en el 2017 se desembolsó por este concepto USD \$ 4.681,5 millones, esto es, el 24,60% del total desembolsado por importaciones. Se puede mencionar que existen dos puntos de inflexión atípicos, en 1999 y en el 2016, ello se lo puede atribuir a los efectos de la crisis bancaria que vivió el país a finales de los 2000 y los estragos de la crisis económica provocados a finales del 2014 y todo el 2015, cuando los precios del crudo de petróleo disminuyeron.

Gráfico 34
**Evolución importaciones de bienes de capital,
 1990-2017 (CIF – en millones de USD \$)**

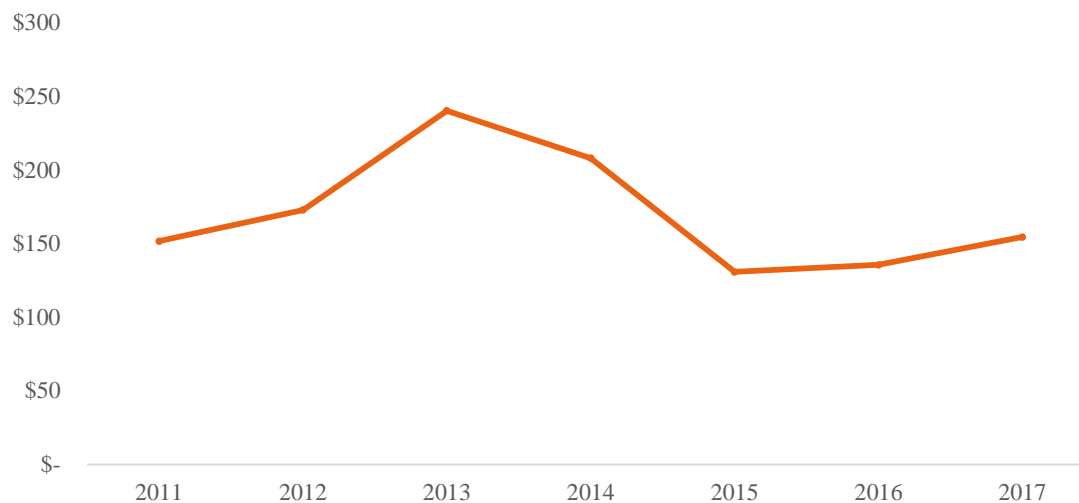


Fuente: Bases de información sector externo – BCE
 Elaboración propia.

- 5. Tráfico postal internacional y correos.** - Este rubro empieza a ser registrado en el 2011, cuando el gobierno nacional decide incentivar a la empresa pública Correos del Ecuador y expide el Reglamento al Título de la Facilitación Aduanera para el Comercio, del Libro V del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (Neira 2016, 9).

En el 2011 registra el desembolso por USD \$ 151,5 millones, monto que fue superado en el 2013, cuando a través de este medio se importó un monto de USD \$ 240,1 millones, sin embargo, a partir del 2012 se puede apreciar una tendencia a la baja en las transacciones de importación realizadas por este medio. En comparación con el monto total de importaciones representa, en promedio, el 0,74%.

Gráfico 35
**Evolución importaciones realizadas mediante tráfico postal internacional y correo,
1990-2017 (CIF – en millones de USD \$)**



Fuente: Bases de información sector externo – BCE
Elaboración propia.

Tabla 6
Importaciones ecuatorianas, precios CIF corrientes 1990-2017

AÑO	TOTAL IMPORTACIONES	Bienes de consumo					Materias Primas				Bienes de Capital				Diversos
		Total	No duraderos	Duraderos	Tráfico Postal Internacional y Correos	Combustibles y lubricantes	Total	Agrícolas	Industriales	Materiales de construcción	Total	Agrícolas	Industriales	Equipos de transporte	
1990	1.865,1	177,9	105,8	72,0	-	94,6	979,5	85,0	802,9	91,5	609,3	27,3	368,8	213,2	3,9
1991	2.399,0	248,5	160,0	88,5	-	91,7	1.169,9	114,4	981,7	73,9	887,6	24,6	522,9	340,1	1,3
1992	2.431,0	385,4	166,6	218,8	-	101,2	1.024,9	111,5	835,7	77,6	917,0	22,9	532,5	361,6	2,4
1993	2.562,2	542,1	248,2	294,0	-	87,6	946,3	81,9	788,0	76,4	984,3	30,3	593,0	361,0	2,0
1994	3.622,0	809,9	345,3	464,6	-	103,8	1.317,7	130,5	1.086,4	100,8	1.390,1	35,1	651,2	703,8	0,5
1995	4.152,6	823,2	441,7	381,5	-	240,9	1.709,2	196,2	1.387,5	125,5	1.378,2	45,8	752,1	580,3	1,2
1996	3.931,7	856,6	501,9	354,7	-	162,4	1.758,7	243,7	1.350,8	164,1	1.153,0	37,3	738,0	377,7	1,1
1997	4.954,8	1.039,7	611,6	428,1	-	437,4	1.996,3	279,7	1.535,9	180,8	1.480,5	47,9	968,5	464,1	0,9
1998	5.575,7	1.170,8	713,5	457,3	-	325,6	2.205,0	272,6	1.736,0	196,4	1.873,5	56,1	1.163,4	653,9	0,8
1999	3.017,3	621,2	444,6	176,5	-	243,8	1.335,5	200,2	1.047,1	88,1	815,1	18,9	549,1	247,0	1,7
2000	3.721,2	821,4	493,4	328,0	-	298,2	1.657,8	237,4	1.329,8	90,6	941,8	26,7	563,8	351,3	2,0
2001	5.362,9	1.419,0	765,1	653,9	-	296,6	1.983,2	254,9	1.548,7	179,6	1.661,0	42,1	940,0	678,9	3,0
2002	6.431,1	1.802,1	969,9	832,2	-	284,4	2.320,2	266,4	1.701,7	352,1	2.022,2	31,9	1.221,4	769,0	2,1
2003	6.702,7	1.875,4	1.071,3	804,1	-	809,9	2.221,5	288,6	1.745,8	187,1	1.795,2	36,8	1.181,3	577,0	0,8
2004	8.226,3	2.191,4	1.267,9	923,5	-	1.138,4	2.839,5	392,1	2.237,1	210,3	2.055,5	38,8	1.350,0	666,7	1,5
2005	10.286,9	2.511,6	1.433,8	1.077,9	-	1.814,6	3.241,8	401,1	2.540,0	300,7	2.713,1	44,9	1.720,0	948,2	5,7
2006	12.113,6	2.764,0	1.589,6	1.174,4	-	2.541,3	3.804,4	433,1	2.993,5	377,8	3.002,1	46,7	1.810,8	1.144,6	1,7
2007	13.893,5	3.099,2	1.904,1	1.195,1	-	2.765,3	4.514,0	580,1	3.514,6	419,3	3.511,8	55,7	2.139,1	1.317,0	3,2
2008	18.851,9	4.113,6	2.498,7	1.614,9	-	3.562,1	6.393,4	886,8	4.984,2	522,5	4.767,7	92,9	2.991,2	1.683,5	15,1
2009	15.089,9	3.264,4	1.984,9	1.279,4	-	2.641,6	5.015,8	670,2	3.798,3	547,3	4.120,1	95,6	2.740,4	1.284,0	48,1
2010	20.590,9	4.371,1	2.371,9	1.999,3	-	4.338,5	6.401,8	840,7	4.975,3	585,8	5.395,4	91,1	3.535,8	1.768,5	84,0
2011	24.437,6	5.157,5	2.861,7	2.144,2	151,5	5.369,3	7.741,9	1.011,0	5.877,4	853,4	6.124,0	107,9	4.208,7	1.807,5	44,9
2012	25.477,0	5.265,2	2.930,5	2.161,9	172,8	5.611,7	7.821,6	1.058,5	5.795,5	967,6	6.732,1	120,5	4.642,1	1.969,4	46,3
2013	27.021,3	5.447,6	2.997,3	2.210,2	240,1	6.109,7	8.332,1	1.124,0	6.197,8	1.010,3	7.065,4	125,5	5.076,6	1.863,3	66,6
2014	27.726,3	5.451,4	3.013,5	2.229,8	208,0	6.616,6	8.617,6	1.350,6	6.147,2	1.119,8	6.980,5	128,4	4.898,3	1.953,8	60,2
2015	21.518,0	4.418,8	2.695,1	1.593,1	130,7	4.171,1	7.302,1	1.199,1	5.445,1	657,8	5.562,8	143,8	3.947,7	1.471,3	63,2
2016	16.324,2	3.516,4	2.139,8	1.241,2	135,5	2.631,9	6.026,7	1.112,2	4.501,4	413,1	4.087,6	117,1	2.978,2	992,4	61,6
2017	19.033,2	4.408,2	2.412,2	1.841,6	154,4	3.181,9	6.710,8	1.164,1	5.110,6	436,1	4.681,5	134,0	3.304,8	1.242,6	48,7

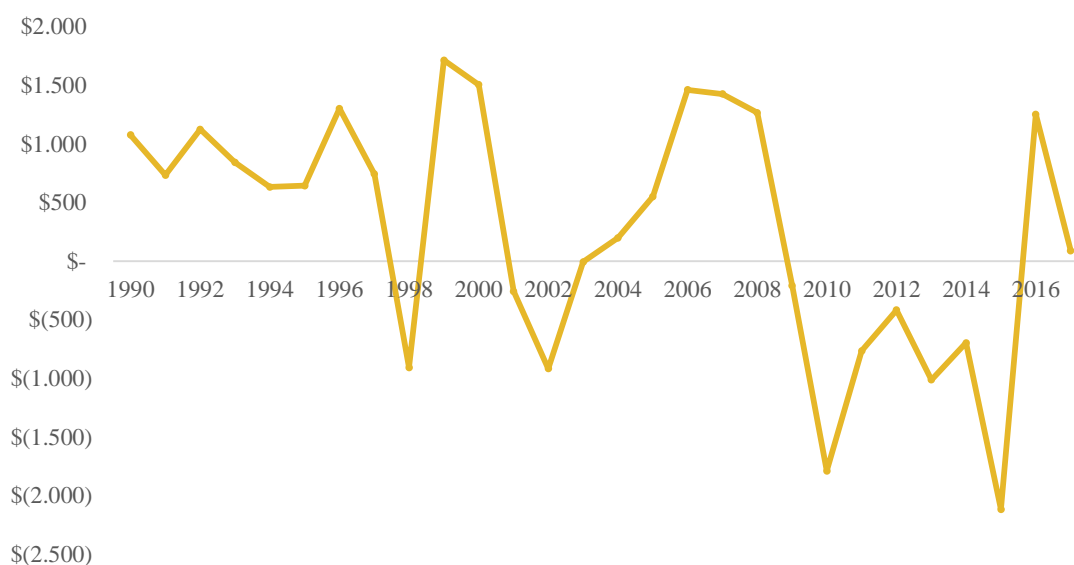
Fuente: Bases de información sector externo – BCE

4.4.2. Balance entre importaciones y exportaciones: Balanza comercial

Durante el periodo de análisis 1990-2017, se puede observar que el comportamiento de la balanza comercial ecuatoriana es variable y altamente dependiente de lo que ocurre con los principales bienes que determinan las exportaciones como son el petróleo y los productos tradicionales. Así, por ejemplo, en 1998 existe una balanza comercial desfavorable, es decir, las importaciones son mayores que las exportaciones, producto de la afectación de la producción nacional ante la ocurrencia del fenómeno de El Niño.

En el periodo 2009-2015, a pesar de la imposición de medidas de salvaguardia, la balanza comercial es negativa, lo que se explica por la capacidad de compra de los residentes en el país y que optaron por adquirir bienes del exterior. Debido a la crisis suscitada en la economía ecuatoriana ante la caída del precio del petróleo, en el 2016 se presenta un saldo positivo en la balanza comercial.

Gráfico 36
Balanza comercial 1990-2017 (FOB – en millones de USD \$)



Fuente: Bases de información sector externo – BCE

Elaboración propia.

Como puede observarse, las exportaciones ecuatorianas se dividen en petroleras y no petroleras. Su nivel de participación varía conforme al comportamiento de los precios internacionales del barril de petróleo, factor caracterizado principalmente por su alta

volatilidad. Cuando los precios del petróleo se incrementan, la economía ecuatoriana depende significativamente de los ingresos petroleros, cuando estos descienden en cambio, los productos no petroleros pasan a representar la mayor fuente de divisas por exportaciones. Los principales mercados a donde se destinan nuestros productos son Estados Unidos, la ALADI y la UE, de estos, la UE presenta una clara tendencia al alza debido especialmente a la concesión de preferencias arancelarias y a la suscripción del acuerdo comercial, que permitió al sector exportador seguir gozando de los beneficios de aranceles preferenciales. Por último, se observa que el comportamiento de la balanza comercial ecuatoriana es variable y altamente dependiente de lo que ocurre con los precios de los principales bienes que determinan las exportaciones, como son el petróleo y los productos tradicionales, característica de una economía especializada en bienes primarios, con poco valor agregado incorporado y en consecuencia, expuesta a los términos de intercambio desiguales.

Capítulo cuarto

Incidencia del acuerdo comercial con la Unión Europea sobre las exportaciones ecuatorianas

En este capítulo se establecen los antecedentes de las relaciones comerciales entre Ecuador y la UE, cuyo origen formal se remonta a la década de los años 70 del siglo pasado. Se identifica los requisitos que deben cumplir los productos ecuatorianos para poder ingresar a este mercado, así como los beneficios, en términos arancelarios, que se obtienen con la vigencia del acuerdo comercial, y los productos ecuatorianos que, durante el primer año de vigencia del tratado, presentan un comportamiento más cambiante. Por último, se analiza los resultados del IHH para exportaciones e importaciones y se analiza, en base a las respuestas proporcionadas por los expertos entrevistados⁹ y a información bibliográfica, los factores diferentes al acuerdo comercial, que determinan el comportamiento de los principales productos exportados desde el país a la UE.

1. Antecedentes

Como se mencionó en el capítulo II, tras el fin de la II Guerra Mundial, los países europeos promovieron la creación de acuerdos que suscitaban su fortalecimiento industrial y control de la posible construcción de armas que desencadenasen en un nuevo conflicto bélico. Con el éxito obtenido desde entonces en los distintos acuerdos establecidos, como el de la Comunidad Europea del Carbón y el Acero (CECA), y la Comunidad Económica Europea (CEE), en el 1992 se firma el Tratado de Maastricht para la creación de la UE – conformada por Alemania, Bélgica, Luxemburgo, España, Francia, Holanda y Portugal – y se establecen las pautas para la creación de la moneda única. A partir de entonces, varios países se adhieren a la UE y en el 2002 se da paso a la circulación del euro, como moneda común en 19 de los 28 países¹⁰ (Quistanchala 2014, 8).

⁹ Ver Anexos 1 y 2. Formulario de preguntas y Matriz de vaciado.

¹⁰ La Unión Europea está conformada por 28 países, entre los cuales se encuentran: Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Croacia, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Holanda, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumanía y Suecia.

La UE se ha constituido en un bloque económico fuerte, especialmente para los países latinoamericanos que tienen en este mercado, un destino importante de sus productos y una fuente importante de flujos de inversión extranjera directa. En el caso de Ecuador, las relaciones comerciales entre los países de esta área comercial se remontan al año 1976, cuando los gobiernos de Portugal y Ecuador firman un Convenio Comercial mediante el cual se comprometen a facilitar el comercio entre estos dos países, y promover la organización de ferias y exposiciones comerciales; sin embargo, a partir del 2001 se establecen relaciones diplomáticas y comerciales más fuertes, como es el caso del Acuerdo para la promoción y protección de inversiones, firmado entre Ecuador e Italia el 25 de octubre de 2001, a través del cual se establece el compromiso de incentivar las inversiones procedentes de empresarios o inversionistas de ambos países (Quistanchala 2014).

Una relación comercial más puntual entre la UE y Ecuador se enmarca en el SPG, otorgado por esta área comercial a los productos agrícolas provenientes de países en desarrollo. Este sistema estuvo vigente por 19 años desde 1971, luego de lo cual, hasta el 2005, se dio paso a un sistema de preferencias arancelarias a todos los productos originarios de los países en desarrollo. Mientras tanto, con el afán de fortalecer estas relaciones, en la cumbre UE - ALC, realizada en Madrid en el 2002, se negoció el Acuerdo de diálogo político y de cooperación, mismo que fue firmado un año más tarde, reemplazando a la Declaración de Roma de 1996 (Quistanchala 2014, 18).

Según la UE este acuerdo incluye temas referentes al libre comercio, la prevención de conflictos, el buen gobierno, la inmigración, el blanqueo de dinero, la lucha contra la delincuencia organizada y el terrorismo. En tal marco, en el 2007 se inician las negociaciones de un acuerdo entre la UE y la Comunidad Andina, sin embargo, en el 2009 Ecuador abandonó estas negociaciones, con lo cual únicamente Perú y Colombia continuaron con las conversaciones y en el 2013 esta expectativa se convirtió en realidad, cuando Perú y luego Colombia, suscribieron dicho convenio comercial.

Según Quistanchala (2014, 19) en vista de que el acuerdo de preferencias arancelarias concedidas por la UE a varios productos de Ecuador, culminaban en diciembre del 2014, a inicios de ese año Ecuador retomó las negociaciones de un acuerdo comercial con esta área económica. La primera ronda abordó temas relacionados con el “acceso de bienes a estos mercados y las licitaciones públicas”. Estas conversaciones concluyeron en

julio de 2014, una vez que equipos de trabajo técnicos de ambas partes abordaran mesas de negociación entre las cuales se puede mencionar las mesas de: acceso a mercados, fortalecimiento de capacidades comerciales, competencia, solución de diferencias, reglas de origen, compras públicas, comercio y desarrollo sostenible, entre otras.

Luego de contar con la respectiva aprobación por parte de la Asamblea Nacional, el 1 de enero de 2017 entró en vigencia el Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la UE, acuerdo que conforme lo sostiene el Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones (MCEI):

[...] asegura la liberalización inmediata del 100% de los productos industriales ecuatorianos y del 99,7% en productos agrícolas de la oferta exportable histórica del Ecuador. La entrada en vigencia del Acuerdo Comercial representará para el Ecuador, de acuerdo a proyecciones realizadas por CEPAL un incremento anual 0,15% en el consumo, 0,13 % en la inversión y del 0,10 del PIB, además de un impacto positivo en mejores ingresos para la población por la generación de empleos (MCEI 2017, párr. 2 y 3).

Adicionalmente, el propio MCEI, en un estudio desarrollado en el 2014 a propósito de la suscripción del acuerdo comercial con la UE, indica que este permitirá normar:

[...] el comercio de bienes y servicios desde y hacia dicho bloque, así como la cooperación en el ámbito del comercio, la contratación pública sobre participación de las partes en licitación, la protección de los derechos de propiedad intelectual y, en particular disposiciones precisas que establecen un trato especial y diferenciado a beneficio del Ecuador, en reconocimiento a las asimetrías existentes con la UE. Los productos ecuatorianos exportados al mercado europeo ingresarán libres de obstáculos y aranceles en una de las regiones de mayor poder adquisitivo mundial, que se producirá después de la entrada de vigencia del Acuerdo inmediatamente. Contribuirá a la modernización del aparato productivo nacional en un contexto de inserción inteligente a los mercados internacionales, bajo una estrategia de optimización de beneficios (MCEI 2014, 4).

Las expectativas, antes, durante y después de la firma del acuerdo multipartes de Ecuador con la UE, uno de los bloques económicos más importantes, sin duda son muchas y, sobre todo, positivas, razón por la cual a continuación, se procede a analizar más a fondo los beneficios obtenidos tras la suscripción de dicho acuerdo, así como los requisitos que esta área económica ha exigido a los productos ecuatorianos para poder ingresar en su mercado.

Este análisis es abordado a partir del tratamiento de las bases de datos publicadas por el BCE, los informes elaborados por el ente rector del sector externo, es decir, el MCEI y; a partir de la información obtenida de las entrevistas realizadas a expertos en comercio internacional, técnica que permitió obtener una visión más amplia de los factores que determinan, en mayor medida, el comportamiento de las exportaciones de los productos más representativos de la relación comercial entre Ecuador y la UE.

Conviene indicar que la selección de los entrevistados se la realizó en función de los objetivos propuestos, los que están relacionados con:

1. Establecer un balance de los primeros resultados obtenidos en los términos de intercambio comercial con la UE, luego de un año de haber suscrito el acuerdo comercial con este bloque económico; y,
2. Definir los factores que determinan el comportamiento de las exportaciones. En este sentido, se pensó en expertos que manejan el tema desde diferentes espacios, un representante del equipo técnico que colaboró en las discusiones y posterior firma del acuerdo comercial; un representante del equipo técnico que realiza el análisis del comportamiento de las exportaciones una vez que entró en vigencia el tratado; un ex colaborador de Federación Ecuatoriana de Exportadores (Fedexpor), catedrático universitario; una ex funcionaria de la Comunidad Andina de Naciones (CAN). Se realizó los esfuerzos pertinentes para contar con la colaboración de un representante de la Cámara de la Pequeña y Mediana Empresa de Pichincha (CAPEIPI), sin embargo, no se recibió una respuesta.

2. Requisitos que deben cumplir los productos ecuatorianos para ingresar a la UE

Normalmente, el intercambio comercial que realizan los países entre sí, debe enfrentar obstáculos que involucran aranceles y medidas diferentes a la grabación de impuestos a la importación, conocidas como medidas no arancelarias (MNA) “que pueden restringir también o incluso impedir el acceso de las mercancías a los mercados, algunas de las cuales pueden ser establecidas y mantenidas legítimamente por los Miembros, siempre que se apliquen de manera compatible con la OMC” (OMC 2019, 3).

Con respecto a las medidas arancelarias, la OMC (2019, párr. 1) sostiene que se tratan de derechos de aduana aplicados a las mercancías importadas, con la finalidad de incrementar la recaudación de ingresos fiscales y sobre todo, para que los productos nacionales tengan una ventaja frente a los importados en cuanto al precio.

Las medidas no arancelarias en cambio, representan regulaciones que restringen y/o impiden el ingreso de mercancías a los mercados (OMC 2019, 3), entre las que se puede citar las siguientes:

- i. Medidas técnicas.- buscan “garantizar la calidad y seguridad alimentaria, la protección del medio ambiente y la seguridad nacional, así como proteger la salud animal y vegetal”; se enfocan en las propiedades específicas de productos, como las características, especificaciones técnicas, proceso de producción (Centro de Comercio Internacional 2017, párr. 10). En este grupo de medidas se incluyen:
 - a. *Medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF)*.- se aplican, principalmente, para evitar que los seres humanos y los animales consuman productos contaminados, que ingresen productos agrícolas con plagas o animales con enfermedades (UNCTAD 2012, 7).
 - b. *Obstáculos técnicos al comercio (OTC)*.- representan medidas establecidas a través de reglamentos técnicos en los que se especifican las características que deben tener los productos o los procedimientos/métodos de producción, así como las disposiciones administrativas aplicables. Incluyen temas de etiquetado, marcado, embalaje y envasado, de identidad del producto (UNCTAD 2012, 17).
 - c. *Inspección previa a la expedición y otras formalidades*.- estas medidas están relacionadas con la calidad, cantidad, precio y procedencia de los productos (UNCTAD 2012, 23).
- ii. Medidas no técnicas.- involucran requisitos comerciales distintos a los referentes a características de los productos, entre los más representativos se incluyen:
 - a. *Medidas antidumping*.- medidas que se implementan para evitar que se importe un producto a un precio inferior al que se vende en el mercado de origen (UNCTAD 2012, 24).

- b. *Medidas compensatorias.*- medidas que buscan “neutralizar las subvenciones, directas o indirectas, concedidas por las autoridades de un país exportador”, para evitar que afecten a la industria nacional del país importador (UNCTAD 2012, 25).
- c. *Medidas de salvaguardia.*- estas medidas se implementan para reparar el daño causado a la rama de la industria afectada por el aumento de la importación de un producto (UNCTAD 2012, 27).
- d. *Restricciones a la contratación pública.*- representan las medidas que promueven que las entidades gubernamentales adquieran productos ofertados por proveedores nacionales (UNCTAD 2012, 50).
- e. *Propiedad intelectual.*- son medidas relacionadas con los derechos de propiedad intelectual; involucra el tema de patentes, derechos de autor, marcas de fábrica (UNCTAD 2012, 50).

En este marco, el documento oficial del acuerdo comercial entre Ecuador y la UE, resalta que los productos industriales y de pesca, así como “todos los productos no agrícolas del Ecuador tales como: confección, maderas, muebles, productos de plástico o papel, accederán a la UE libres de arancel desde la entrada en vigor del Acuerdo” (UE 2017, 21). La mayor parte de los productos agrícolas ecuatorianos (75%) ingresarán libremente al mercado europeo, sin embargo, otros productos más sensibles, como el banano, deberán liberarse de los aranceles de manera paulatina, en plazos que van de 5 a 17 años, según el producto del que se trate.

Esto quiere decir que a través del acuerdo se superan las barreras arancelarias en la comercialización de gran parte de los productos ecuatorianos pero que aún está pendiente el tema de los obstáculos técnicos, que en las últimas décadas han aumentado debido a los nuevos requerimientos de los consumidores, tanto en lo que se refiere al crecimiento del nivel de vida en general, como en la generación de productos amigables con el ambiente (UE 2017).

El Acuerdo contempla disposiciones para eliminar los obstáculos técnicos o procedimientos innecesarios a través de una mayor cooperación y comunicación entre las partes, sin dejar de reconocer la importancia que la normalización

internacional y la evaluación de conformidad puedan tener para aumentar la eficiencia de la producción y facilitar el comercio internacional. Para ello, es importante el control en frontera, vigilancia en mercados y la transparencia sobre los reglamentos técnicos, normas, y procedimientos de evaluación, conforme se aplican (UE 2017, 22).

Además de estos aspectos, nuestros productos deben cumplir con un requisito referente al marcado y etiquetado. Este requisito consiste en incluir solamente información relevante para el consumidor y quitar aquella que dificulte tanto la comprensión como el proceso de etiquetado. En este mismo tema, el acuerdo establece que las partes deberán pedir una aprobación previa del etiquetado, únicamente en el caso de que sea necesario para salvaguardar la salud humana, animal o vegetal. Por último, en el caso de etiquetas gráficas, se las puede emplear siempre y cuando correspondan a pictogramas reconocidos internacionalmente.

En lo que respecta a las medidas sanitarias y fitosanitarias, en el acuerdo se establece que estas pueden ser aplicadas siempre y cuando no representen “un medio de discriminación arbitrario o injustificable entre los miembros o se convierta en una restricción encubierta del comercio internacional”, en este caso solo se podría aplicar este tipo de medidas para evitar el contagio de plagas o enfermedades, así como posibles factores económicos (UE 2017, 24).

Por último, en el acuerdo se incluyen articulados relacionados con los instrumentos de defensa comercial como:

1. Medidas antidumping. - el acuerdo establece mecanismos que impidan a los exportadores de las dos partes, exportar productos a precios más bajos a los que se venderían dentro del territorio nacional o por debajo de su costo de producción.
2. Subvenciones y derechos compensatorios. - en el acuerdo se incluye la posibilidad de aplicar subvenciones a la producción nacional que esté siendo amenazada por las importaciones excesivas de un producto; pueden ser subvenciones permanentes o temporales. Las temporales tienen una duración de 200 días como máximo, en tanto que las definitivas, por tener el carácter de preventivas, que permiten reparar daños graves, pueden ser aplicadas de 4 a 8 años.
3. Salvaguardias bilaterales. - esta medida se aplica para suspender las preferencias sobre las importaciones de un producto, cuando estas amenazan o causan daño a la

industria nacional. Esta medida puede ser aplicada dentro de los 10 primeros años de vigencia del acuerdo o en el caso de los productos que tienen un tiempo para desgravar los aranceles igual o mayor a 10 años. Cabe mencionar que, en el caso de Ecuador, para proteger la dolarización, puede introducir una salvaguardia de balanza de pagos. Esta medida puede ser provisional, por lo que no puede superar los 200 días, o regular.

3. Beneficios arancelarios derivados de la suscripción del tratado comercial

El acuerdo multipartes que suscribió Ecuador con la UE permite el ingreso de aceite de palma, cacao, café, cereales, chocolate, margarinas, mermeladas, palmito, vegetales, rosas, jugos y confites de frutas tropicales, entre otros productos¹¹ con 0% de aranceles al mercado europeo (MCEI 2017, 7). Esto sin duda, beneficia al sector agrícola, uno de los más sensibles de la economía ecuatoriana. Además, de no haber suscrito el acuerdo, estos productos habrían perdido competitividad frente a productos similares provenientes de Perú y Colombia, países que con anterioridad ya firmaron el acuerdo multipartes con la UE, y que, por tanto, exportan sus productos con arancel 0% (Quistanchala 2014, 56).

Además, a finales del 2014, año en que se suscribió el acuerdo, vencía el plazo de las preferencias arancelarias (SGP+) con las que contaban varios productos ecuatorianos, especialmente agrícolas, hecho que habría impactado negativamente en las exportaciones y, por ende, en la balanza comercial, sin mencionar los efectos sobre el empleo, especialmente en un año en el que la caída del precio del petróleo causó estragos en toda la economía nacional.

Los efectos del acuerdo comercial sobre las exportaciones también ocasionan efectos positivos sobre los pequeños productores, tanto de la sierra como de la costa, “por ejemplo, para el caso del plátano el 71% de los productores son pequeños, para cacao es el 68%, en brócoli es el 63%, en piñas el 68%, café el 79%, y quinua el 94%” (MCEI 2017, 8). Así también, al tratarse de un mercado grande y sobre todo, económicamente fuerte, con más de 500 millones de habitantes, con uno de los mejores PIB per cápita del mundo y uno de los principales destinos de las exportaciones no petroleras del Ecuador, mantener un

¹¹ Ver el listado de productos en: <https://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2016/12/Otorga-UE.pdf>

acuerdo comercial con esta área económica, permite tanto a los pequeños como a los grandes productores, potenciar su producción y competir en igualdad de condiciones ante consumidores exigentes, generar más plazas de trabajo y mejorar el desempeño económico de sus empresas (Quistanchala 2014, 56).

Esta es una oportunidad valiosa para posicionar los productos no tradicionales dentro de la balanza comercial, rompiendo de esta forma con la preocupante dependencia de nuestra economía sobre el petróleo. El mercado de la UE es el principal consumidor de nuestros productos no tradicionales y a través de la suscripción del acuerdo comercial se obliga a los productores nacionales a incrementar su productividad y la calidad de sus productos.

Según Quistanchala (2014, 59) sin la firma de este acuerdo comercial, el Ecuador habría experimentado “una pérdida de USD \$ 200 millones anuales y un decrecimiento del PIB del 0,20% [...] mientras que, lograda la firma con la UE el PIB incrementaría en un 0.10%; además, de un crecimiento del 0.11% anual en las exportaciones”.

De hecho para MCEI (2017, 21), “la canasta ecuatoriana exportada en el año 2013 hacia la UE comprende un total de 408 líneas arancelarias de las cuales el 98% de exportaciones se concentra en productos agrícolas y agroindustriales, todos estos productos [...] beneficiarios del SGP+”, por esta razón, conforme a las conclusiones de un estudio desarrollado por la CEPAL (2017, 49), no firmar un acuerdo con la UE habría significado la contracción de -5,3% de las exportaciones ecuatorianas hacia ese bloque en el año 2020.

De igual forma, según concuerdan todos los entrevistados, este acuerdo comercial “abarca la posibilidad de que muchas PYMES, sobre todo las medianas empresas, entren al mercado europeo y se consoliden”, es decir, este acuerdo permitirá cumplir con uno de los lineamientos establecidos por el gobierno nacional, para “impulsar el desarrollo de las economías de escala y promover exportaciones ambientalmente responsables, con preferencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado y en particular de las exportaciones de pequeños y medianos productores” (Constitución del Ecuador 2008, arts. 304 - 306).

Sin embargo, como lo sostiene Santiago García, los potenciales beneficios no servirán de nada si no se establecen “políticas públicas que permitan mejorar las condiciones de las pymes para que sean más competitivas y puedan consolidarse en un

mercado tan fuerte e importante como la UE” (García 2018, entrevista personal; ver Anexo 2).

Además, si no se firmaba el acuerdo, se hubiese perdido posicionamiento en el mercado común europeo, así lo asegura Santiago Sánchez, argumentando que sin el acuerdo la balanza comercial ecuatoriana hubiese sufrido consecuencias negativas, pues la brecha entre las exportaciones registradas mientras se disponía del SGP y entre las exportaciones sin concesión especial de preferencias arancelarias, habría sido amplia (Sánchez 2018, entrevista personal; ver Anexo 2).

4. Productos o partidas arancelarias que evidencian un comportamiento más cambiante tras la suscripción del acuerdo comercial

4.1. Exportaciones desde Ecuador a la UE

A un año de haber entrado en vigencia el acuerdo comercial entre Ecuador y la UE, el MCEI dio a conocer que este mercado se consolida como el principal importador de los productos no petroleros ecuatorianos, con una tasa de crecimiento del 12,07% con respecto al 2016, y que, junto a Estados Unidos y Vietnam, “fueron el destino del 59% de las exportaciones no petroleras” (MCEI 2018, 5). La balanza comercial no petrolera con la UE sigue siendo superavitaria, pese a que el salto total de dicha balanza es negativo, debido a, que el banano ecuatoriano tiene gran aceptación en el mercado europeo, registrando un incremento del 10% en las exportaciones del 2017, tal como lo sostiene el MCEI en su informe mensual.

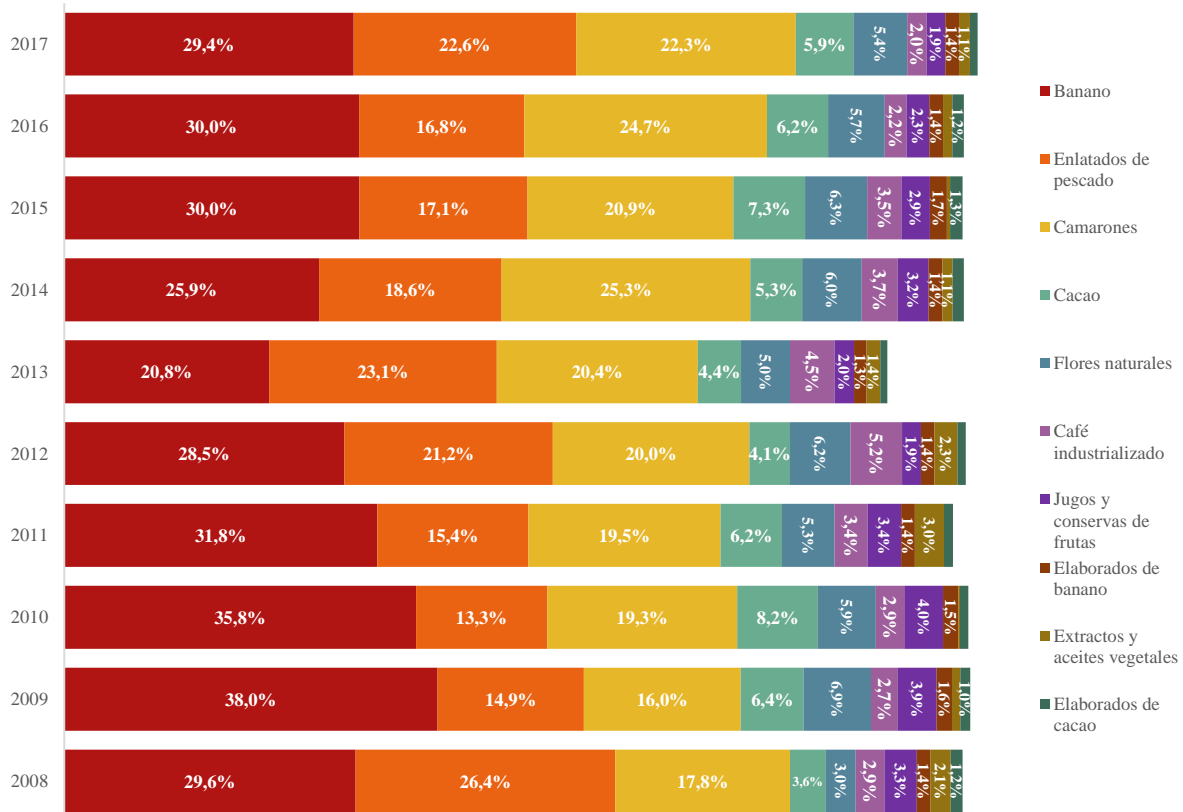
De acuerdo a datos proporcionados por el Banco Central del Ecuador (BCE), 10 de los 76 productos que Ecuador exportó a la UE durante el periodo 2008-2017, evidencian una participación significativa (Anexo 3). De estos, el banano es el producto preferido por los consumidores de este mercado, que al 2017 representa el 29,43% del total exportado a la UE, le siguen los enlatados de pescado, con el 22,63% y camarones con el 22,34%. Esta participación es constante a lo largo del periodo de análisis, el banano siempre es el líder de las exportaciones y el camarón y los enlatados de pescado se alternan entre el segundo y tercer lugar. Las flores naturales representan, al 2017, el 5,45%.

Esto evidencia que los productos primarios son los que dominan el rubro de exportaciones no tradicionales, es decir, corrobora la teoría de que los países ricos en

recursos naturales tienden a especializarse en la producción y exportación de productos agrícolas y agroindustriales con escaso o nulo valor agregado, de hecho, aquellos productos como los farmacéuticos y las manufacturas en general, no alcanzan al 1% en lo que respecta a su participación en el total exportado a esta área económica. Este efecto fue interpretado por la CEPAL, al sostener que:

Cuando se simulan los escenarios de acuerdo comercial solo con la UE, las exportaciones hacia ese mercado se ven potenciadas, especialmente las de los productos con mayor ventaja comparativa del Ecuador, como los agrícolas y agroindustriales, que representan cerca del 90% de la canasta exportadora ecuatoriana a dicha región en la actualidad. El sector que experimenta la mayor variación porcentual es el banano, con un alza promedio del 4% anual durante el período 2015- 2020. Le siguen el camarón, los preparados de atún y otros productos alimenticios también derivados de la pesca y la agricultura. En conjunto, entre 2015 y 2020, se registraría un aumento del volumen (del 1,6%) en el 60% de los productos exportados a la UE. Otro 39% de productos (básicamente flores, extracto de café, cacao, aceite de palma y atún, además de petróleo y gas) mantendría el mercado, y únicamente un 1% de la canasta exportadora sufriría pérdidas. En total, el 99% de la canasta exportadora del Ecuador a la UE percibiría los beneficios del acuerdo, expresados en mejores condiciones de mercado (CEPAL 2014, 56).

Gráfico 37
**Participación de los principales productos de exportación
 a la Unión Europea, 2008-2017**



Fuente: Bases de información sector externo – BCE
 Elaboración propia.

De las exportaciones que efectúa el país hacia la UE, en el 2017, el 18,93% se concentró en los envíos a España, especialmente de enlatados de pescado y camarón, equivalente a USD \$ 600,8 millones; el 18,51% le corresponde a Italia, país que adquirió productos ecuatorianos como el banano y camarones, por un total de USD \$ 587,3 millones; Alemania realizó importaciones, especialmente de banano, por USD \$ 502,2 millones, que representan el 15,83%; en el caso de Holanda, importó un total de USD \$ 472,7 millones, equivalentes al 14,89%, especialmente en productos como enlatados de pescado, cacao, flores naturales y banano.

Tabla 7
Principales destinos de las exportaciones ecuatorianas dentro de la UE,
2016 - 2017

Producto Principal	2016	Participación	2017	Participación	Variación 2016-2017
España	547,3	19,33%	600,8	18,93%	9,76%
Camarones	235,9	8,33%	227,5	7,17%	-3,57%
Enlatados de pescado	205,1	7,24%	274,1	8,64%	33,65%
Alemania	530,7	18,74%	502,2	15,83%	-5,36%
Banano	326,6	11,53%	259,9	8,19%	-20,43%
Café industrializado	43,7	1,54%	51,3	1,62%	17,42%
Enlatados de pescado	35,5	1,25%	69,3	2,18%	94,92%
Italia	460,9	16,28%	587,3	18,51%	27,41%
Banano	169,1	5,97%	267,0	8,41%	57,90%
Camarones	161,9	5,72%	165,9	5,23%	2,43%
Enlatados de pescado	62,3	2,20%	96,0	3,02%	53,98%
Países Bajos (Holanda)	422,6	14,93%	472,7	14,89%	11,84%
Cacao	85,3	3,01%	97,8	3,08%	14,58%
Enlatados de pescado	80,6	2,85%	102,7	3,24%	27,36%
Flores naturales	64,2	2,27%	63,6	2,01%	-0,87%
Banano	61,9	2,18%	63,5	2,00%	2,56%
Jugos y conservas de frutas	38,7	1,37%	35,9	1,13%	-7,33%
Camarones	22,8	0,81%	35,5	1,12%	55,44%
Francia	280,8	9,92%	276,4	8,71%	-1,59%
Camarones	199,9	7,06%	178,8	5,64%	-10,55%
Enlatados de pescado	29,3	1,03%	51,2	1,61%	75,12%
Reino Unido	139,3	4,92%	199,9	6,30%	43,47%
Banano	51,2	1,81%	67,0	2,11%	31,02%
Enlatados de pescado	30,1	1,06%	66,0	2,08%	119,57%
Total	2.831,7	100%	3.173,4	100%	12,07%

Fuente: Bases de información sector externo – BCE

Elaboración propia.

Si bien, como lo argumenta Santiago García, el balance con respecto a las exportaciones es positivo, “hay que esperar al mediano y largo plazo para, en base a información más consolidada, realizar un análisis más preciso, pero sin duda era indispensable firmar este acuerdo con uno de los principales mercados para las exportaciones no tradicionales” (García 2018, entrevista personal; ver Anexo 2). Del mismo modo, Santiago Sánchez sostiene que, a más de procurar mantener esta tendencia creciente de las exportaciones hacia la UE, es necesario impulsar su diversificación, con el objetivo de ganar posicionamiento en los consumidores frente a sus competidores similares (Sánchez 2018, entrevista personal; ver Anexo 2).

En este sentido, la firma del acuerdo comercial entre Ecuador y la UE representa una oportunidad valiosa para las exportaciones no petroleras, tradicionales y no tradicionales, que de acuerdo al análisis descriptivo realizado en el capítulo anterior, han ido adquiriendo un peso importante dentro de la economía nacional, debido, especialmente, al interés de los empresarios de internacionalizar sus pequeñas, medianas y grandes empresas, a pesar del comportamiento volátil que evidencian, debido, principalmente, a la fluctuación del precio del barril de petróleo a lo largo del periodo de análisis 1990 – 2017, que incide en el incremento o disminución de la participación de las exportaciones petroleras sobre el total exportado. Su desempeño refleja la importancia que las MIPYMES le han dado a la posibilidad de incrementar sus ventas al incursionar en mercados externos, interés que se ha visto impulsado por factores internos y externos que han derivado en el incremento del potencial exportador de las empresas ecuatorianas – especialmente de las catalogadas como pequeñas y medianas – definido por Araque (2015, 30) como el “desarrollo de las capacidades y condiciones, desde el medioambiente interno y externo de las empresas, orientado al aprovechamiento de aquellas oportunidades de negocios presentes en mercados de otros países”. Entre los principales factores que determinan dicho potencial exportador se puede citar a los siguientes:

- a. Factores internos: tienen que ver con características propias de las empresas, relacionadas con las buenas prácticas implementadas para llevar las mercancías hacia los clientes externos en los tiempos, cantidades y características acordados. De acuerdo con Araque (2015, 30), las empresas establecen relaciones comerciales con proveedores que cuentan con certificaciones de calidad y por tanto, cumplen con los plazos de entrega y las especificaciones requeridas; realizan innovación tanto a nivel de productos como en la organización interna, procesos y maquinaria, utilizando, particularmente, recursos propios; y, el canal empleado para la promoción es la página web.
- b. Factores externos: constituyen elementos que salen del alcance de las empresas pero que sin duda, impactan en su desempeño. Uno de los más determinantes es el marco legal, que guía las diferentes medidas que pueden adoptar los gobiernos nacional y locales, para incentivar el desarrollo de las capacidades empresariales; en este sentido, tal como lo argumenta el propio Araque (2015, 31), la Constitución

ecuatoriana del 2008, en la sección correspondiente a la política comercial, plantea como objetivos principales: i. el desarrollo y fortalecimiento del mercado interno; ii. la promoción de acciones para la inserción del país en la economía mundial; iii. el fortalecimiento del aparato productivo y la industria nacional; iv. el apoyo a prácticas de comercio justo y el impulso al desarrollo de economías de escala. Así también, el Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021, en su afán de dar seguimiento al desempeño de las entidades públicas para cumplir con el mandato establecido en la Carta Magna, propone metas relacionadas con el incremento del Saldo de la Balanza Comercial, el incremento de las exportaciones per cápita de productos no petroleros, con énfasis en aquellos considerados como no tradicionales, en base prácticas de comercio justo y ambientalmente sostenibles.

Otro factor externo importante es el fortalecimiento de la institucionalidad, especialmente de los organismos gubernamentales, que coordinan temas como la promoción de las exportaciones. En este ámbito, en el país se han conformado instituciones como el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (Pro Ecuador), que se encarga de ejecutar políticas y normas de promoción de exportaciones e inversiones ecuatorianas, con el propósito de insertarlas de forma estratégica en los mercados internacionales. Por último, un factor externo que merece la pena ser destacado, es la firma del acuerdo comercial con la UE, que abre las puertas especialmente a productos provenientes de las MIPYMES, oportunidad que debe ser aprovechada mediante el mejoramiento de su capacidad de exportación, a través de la promoción exportadora, del incremento del nivel competitivo, del estímulo al fomento de emprendimientos que proyecten su producción hacia la exportación, del diseño de un plan de capacitación y asistencia técnica que involucre el esfuerzo tanto del sector público – a través de las entidades relacionadas –, como del sector privado, mediante los órganos que los representan, y, del incentivo y fortalecimiento de estrategias que permitan la alianza regional para construir cadenas productivas y de comercialización (Araque 2015, 31-2).

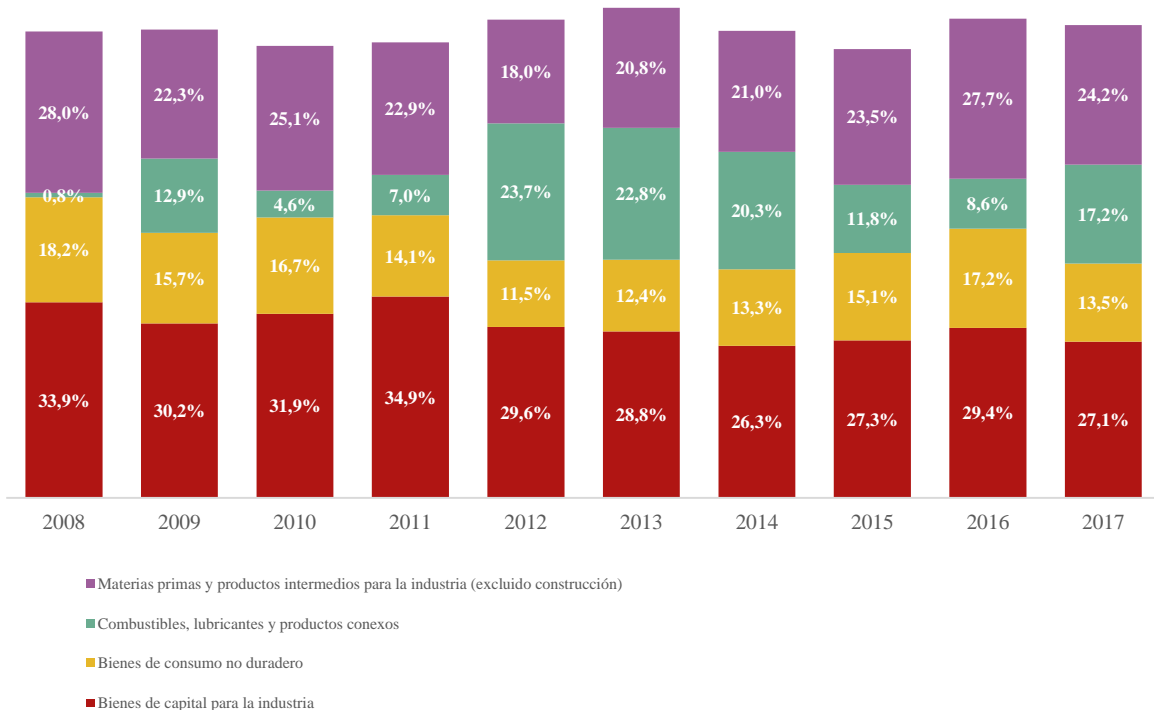
4.2.Importaciones desde la UE hacia Ecuador

En lo que respecta a las importaciones desde la UE, tal y como lo sostienen todos los entrevistados, al igual que el rubro de exportaciones, que en el 2017 creció en un

37,78% con respecto al 2016; los grupos de productos más adquiridos en tal año, desde este bloque económico son: bienes de capital para la industria (27,06%), materias primas y productos intermedios para la industria (24,16%), combustibles, lubricantes y productos conexos (17,16%) y bienes de consumo no duradero (13,53%)¹², las importaciones no petroleras tuvieron una variación positiva del 21% frente a los valores registrados en el 2016, rubro en el que la UE ocupa el segundo lugar como área económica de origen de estas importaciones, luego de la República Popular de China.

Sin duda, los datos muestran que las exportaciones ecuatorianas se han incrementado, pero también lo han hecho las importaciones y de manera importante, en el mediano y largo plazo, hay que ver cuál es el balance definitivo (García 2018, entrevista personal; ver Anexo 2).

Gráfico 38
Participación principales grupos de productos importados
a la UE, 2008-2017



Fuente: Bases de información sector externo – BCE
Elaboración propia.

¹² Ver Anexo 4.

Los datos expuestos reflejan sesgo hacia la adquisición de productos intermedios y bienes de capital, lo que debe ser una fortaleza para el desarrollo de procesos productivos enfocados hacia el cambio de la matriz productiva ecuatoriana (CEPAL 2014, 61) a través de la innovación y la agregación de valor en cada uno de nuestros productos, tareas que requieren de estrategias que promuevan la sustitución selectiva de importaciones, políticas de apoyo, incentivo y apoyo a los productores, el fomento de la ciencia, la tecnología y la preparación del talento humano (El Telégrafo 2012).

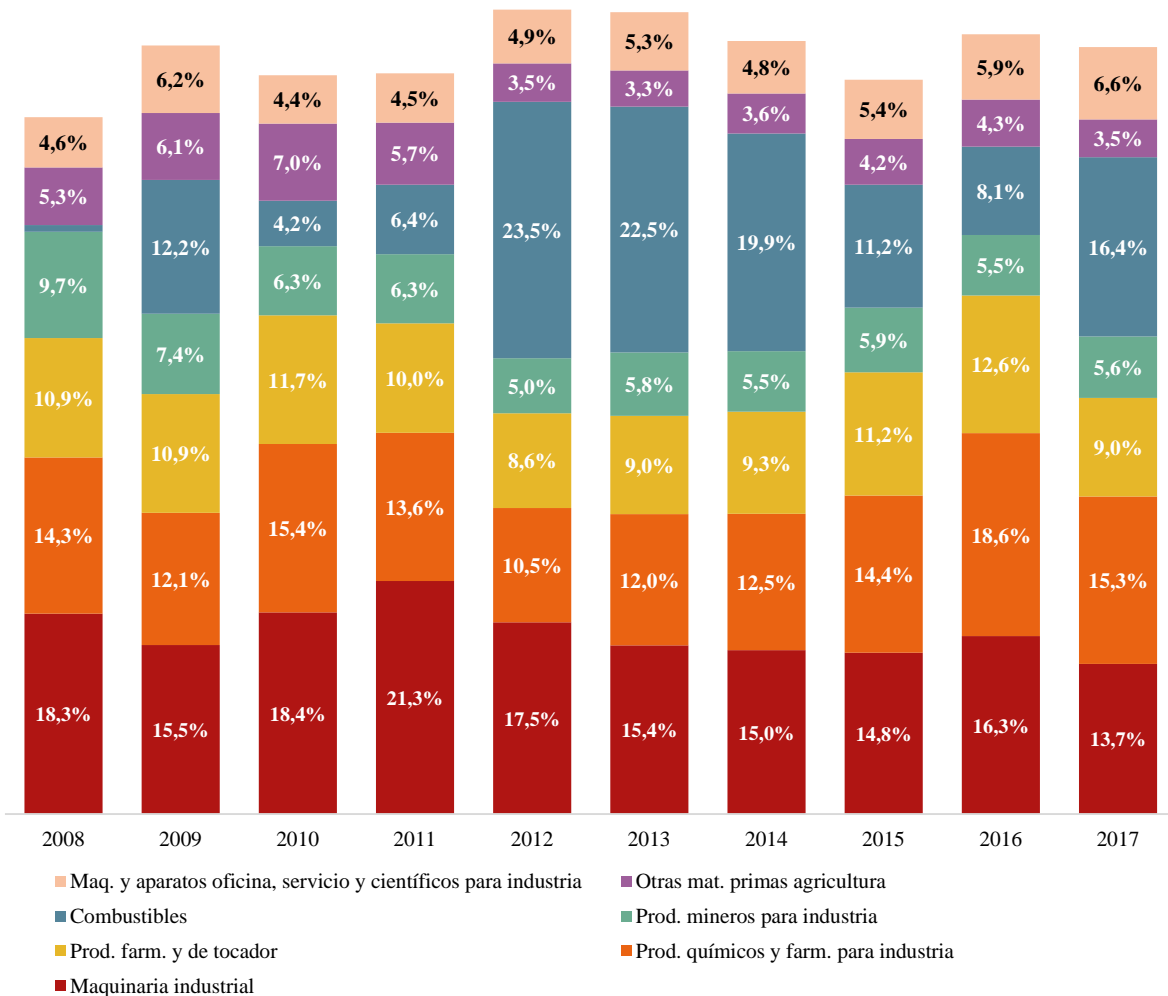
A propósito de la política de sustitución selectiva de importaciones, el gobierno nacional anunció a inicios del 2014 que esta política “tiende a proteger la dolarización —en un país que carece de política monetaria- debido a que su efecto inmediato es evitar la importación de productos de consumo que se pueden fabricar en el Ecuador” (Expreso 2014, párr. 1), sin embargo, en el gráfico se puede observar que el rubro bienes de consumo no duradero, tienen una participación importante en el total de importaciones realizadas desde la UE, pues durante el periodo de análisis 2008-2017, representan, en promedio, el 14,33%. De hecho, si se analiza más a detalle los bienes importados, es posible observar que al 2017, el rubro de importaciones más importante es el de combustibles, con 16,38% sobre el total de importaciones desde la UE; le siguen los productos químicos y farmacéuticos para la industria, que representan la materia prima empleada en la industria, con el 15,30%; la maquinaria industrial, que constituye el subgrupo más importante de los bienes de capital para la industria, constituye el 13,73%. Los productos farmacéuticos y de tocador, que forman parte de los bienes de consumo no duradero, ocupan el cuarto lugar, con el 9,02% de participación. Además, los siete, de un total de 32 subgrupos de productos, representan, en conjunto, más del 70% del total importado a esta área económica.

Al realizar un análisis de este rubro, Santiago Sánchez indica que “las importaciones también han subido, sin embargo, Ecuador no es un mercado importante para la UE, como sí lo son Estados Unidos y China, pero la gran ventaja es que la UE no va a inundar nuestro mercado de productos agrícolas, pues su producción está destinada básicamente al mercado interno, para proteger su soberanía alimentaria” y, en este sentido, resulta importante plantear las medidas de política pública que permitan, por ejemplo, “tecnificar el proceso

productivo de un bien, hacia atrás, requiriendo, incluso, menor inversión” (Sánchez 2018, entrevista personal; ver Anexo 2). De todas formas, los expertos señalan la importancia de:

[...] vigilar que no todo lo que se importa sea para consumo final, sino para que dentro de casa se logre producir más bienes, al menos aquellos que no requieren de mucha tecnología, pues cuando el país impuso la medida de las salvaguardias se pudo evidenciar la deficiencia productiva del Ecuador. El gobierno y demás sectores deben crear las condiciones para poder tecnificar, por lo menos, parte de la producción. El acuerdo comercial con la UE tiene este propósito y hay que aprovechar la oportunidad que en este sentido brinda (Sánchez 2018, entrevista personal; ver Anexo B).

Gráfico 39
Participación de los principales subgrupos de productos importados desde la UE, 2008-2017



Fuente: Bases de información sector externo – BCE
Elaboración propia.

Frente a los datos expuestos, es necesario establecer estrategias que permitan revertir esta realidad y aprovechar la política de sustitución selectiva de importaciones, para producir bienes con mayor valor añadido y que marquen la diferencia con productos similares que pueden ser abastecidos por otros países, como Colombia o Costa Rica. Es decir, es necesario retomar el trabajo iniciado por el anterior gobierno para cambiar la matriz productiva, “hay que insistir en eso, corrigiendo los errores que se cometieron y enrumbando el proyecto a través de la voluntad política y, por ejemplo, impulsando la Ley de incentivos a la producción” (García 2018, entrevista personal; ver Anexo 2).

4.3. Índice de Herfindahl – Hirschman (IHH)

Con el propósito de determinar el grado de concentración o diversificación de las exportaciones ecuatorianas, se procedió a calcular el índice de Herfindahl – Hirschman, “medida que tiene la propiedad de ponderar el peso de cada producto y país en el total de su comercio, de modo que, si el valor exportado es reducido, tiene una influencia pequeña en el indicador final, y viceversa” (Kuwayama y Durán 2008, 27)

Su fórmula de cálculo es: $IHH = \sum_{i=1}^n S_i^2$; donde S_i es la suma de la proporción del mercado al cuadrado de los n países a los que se destinan las exportaciones, o los n productos que componen las exportaciones ecuatorianas. El análisis de este indicador considera tres posibles resultados:

1. entre 0 y 0.10 se considera un mercado diversificado;
2. entre 0.10 y 0.18 evidencia un mercado moderadamente concentrado; y,
3. si es mayor a 0.18, se trata de un mercado concentrado (Durán y Álvarez 2008, 28).

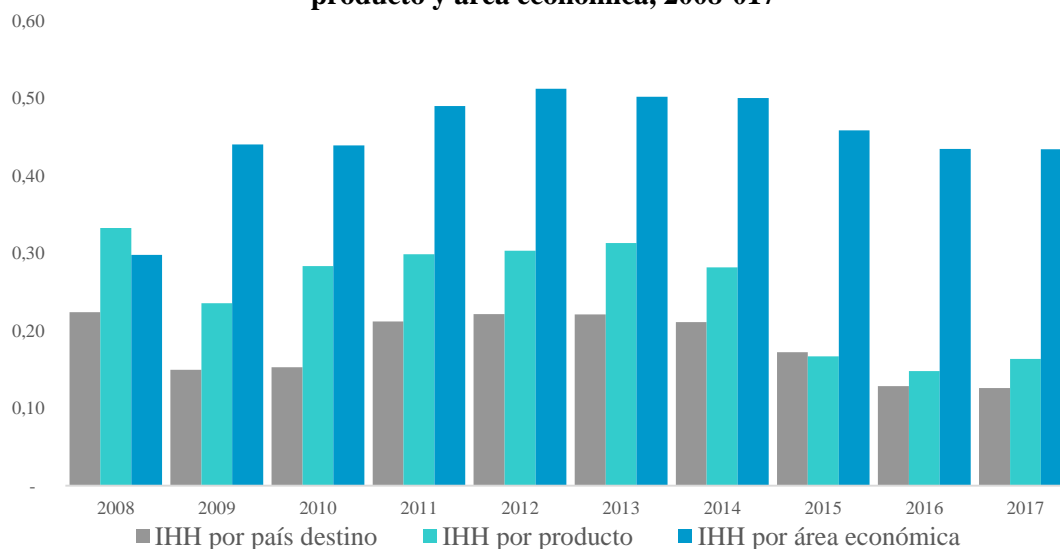
En el gráfico 40 se muestra la evolución del IHH de acuerdo al país que fueron destinados los bienes ecuatorianos, al área económica a la que pertenecen estos países y, al producto exportado. En el caso del IHH por país importador, en el periodo 2008-2017 tiene un promedio de 0,18 es decir, las exportaciones están moderadamente concentradas en los principales países que demandan nuestros productos, especialmente Estados Unidos, que es nuestro mayor consumidor; sin embargo, hay que resaltar que mientras en el 2008 se obtiene un IHH de 0,22: en el 2017 este es de 0,13, lo que puede indicar que se están

realizando esfuerzos para diversificar los mercados a los que se destina nuestra producción exportable.

En cuanto al IHH por área económica, durante el periodo 2008-2017 evidencia una alta concentración, con un promedio de 0,45. Esto, lejos de representar un problema, debe mirarse como una oportunidad para aprovechar las relaciones comerciales con la UE, especialmente en aquellos países miembros donde aún no han llegado nuestros productos. El IHH por producto es, en promedio, durante similar periodo de análisis, 0.25, es decir, no hay diversificación en nuestros productos de exportación, lo que hace que la economía ecuatoriana sea vulnerable a cualquier problema en el mercado internacional o una disminución imprevista de los niveles de precios o de producción. En todo caso, se evidencia una disminución del IHH por producto, pues en el 2008 ese era 0.33 y en el 2017 alcanzó el 0.16.

Santiago Sánchez, uno de los expertos entrevistados, sostiene, que el acuerdo comercial establecido con la UE representa una gran oportunidad para que nuestro país diversifique su producción, pues se trata de un mercado de más de 500 millones de habitantes y con un poder adquisitivo importante, en el que se puede posicionar nuestra oferta exportable, sobre todo si se establecen mecanismos para incrementar el número de pequeños y medianos productores y, si se crean las condiciones para incrementar el valor agregado en la cadena de producción hacia atrás (Sánchez 2018, entrevista personal; ver Anexo 2).

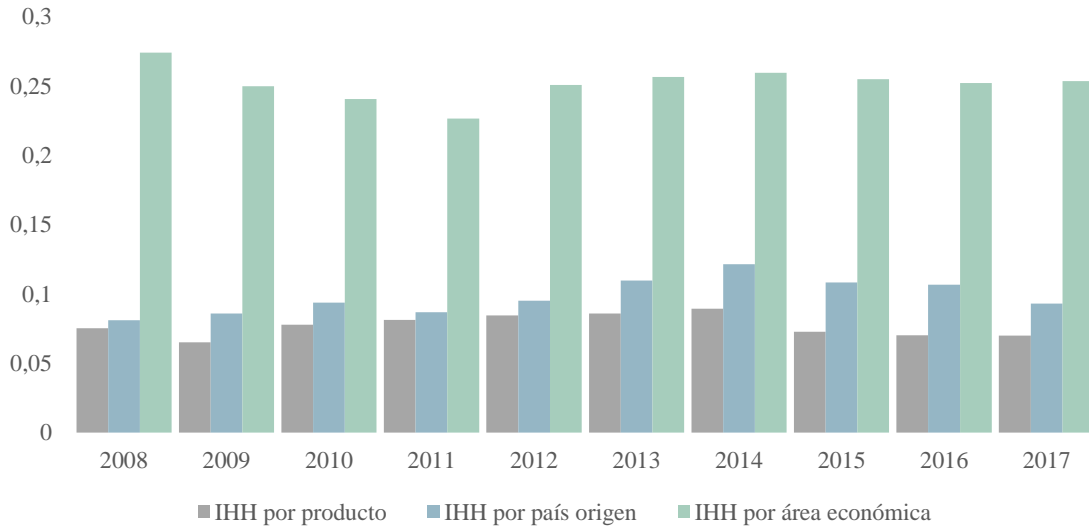
Gráfico 40
**Índice de Herfindahl-Hrschman de las exportaciones ecuatorianas por país destino,
 producto y área económica, 2008-017**



Fuente: Bases de información sector externo – BCE
 Elaboración propia.

Con respecto a las importaciones (Gráfico 41), se procedió a calcular el IHH con respecto a los productos importados, al país y al área económica de origen. En el primer y segundo casos, durante el periodo de análisis, 2008-2017, presentan un IHH promedio igual a 0,08 y 0,10, lo que significa las importaciones por producto y país de origen son diversificadas. En cuanto al IHH por área económica de origen de las importaciones realizadas por el Ecuador, durante el mismo periodo de análisis, tiene un promedio de 0,25, es decir, existe concentración en la procedencia de mercancías con respecto al área económica, especialmente de la ALADI.

Gráfico 41
Índice de Herfindahl-Hirschman de las importaciones ecuatorianas por producto, área económica y país de origen, 2008-2017



Fuente: Bases de información sector externo – BCE
 Elaboración propia

4.4. Factores que determinan el comportamiento cambiante de los productos o partidas arancelarias tras la suscripción del acuerdo comercial

En el tercer capítulo se estableció que las exportaciones están determinadas por factores como el PIB per cápita de los países que adquieren los productos, la distancia entre el país exportador y el importador, las restricciones al comercio internacional, los acuerdos comerciales, el idioma, el tipo de cambio, la competitividad, entre otros. Con el propósito de establecer, a más del acuerdo comercial suscrito entre Ecuador y la UE, aquellos factores que más han incidido en la variación de las exportaciones registradas por nuestro país hacia ese mercado, durante el 2017, se consultó a los expertos seleccionados para las entrevistas, si el comportamiento de los 10 productos más representativos del grupo de exportaciones no petroleras, puede atribuirse únicamente a la firma del acuerdo comercial o a otros factores, quienes concuerdan en que antes de la suscripción del acuerdo ya se evidencia un comportamiento positivo de la balanza comercial entre Ecuador y la UE, y que por tanto, el incremento de nuestras exportaciones hacia este bloque económico podría

deberse a otros determinantes, entre los cuales se puede mencionar a las estrategias de comercio justo, implementadas por el gobierno ecuatoriano en el 2016, con el propósito de:

Construir nuevas relaciones, prácticas sociales de producción, comercialización interna y externa, distribución y consumo, basadas en la justicia, equidad y corresponsabilidad, [así como para] contribuir al mejoramiento de las condiciones de vida de los pequeños productores, artesanos y trabajadores, con el fin de brindar sustentabilidad a los emprendimientos (Ibarra 2016, 7).

Esta estrategia refleja un impacto positivo sobre los niveles de exportaciones, especialmente hacia la UE, de productos agroindustriales, entre los que destacan el cacao en grano y el banano (MCEI 2017, 24-5), pues se fortaleció el marco normativo e institucional del comercio justo, se promovió y motivó esta práctica, y, fundamentalmente, se apuntó al desarrollo de procesos de comercialización más eficientes, entre los que se puede mencionar a *Exporta Fácil*¹³ (Ibarra 2016, 7).

En esta línea, Santiago García sostiene que antes de la suscripción del acuerdo comercial, “ya se veía un comportamiento de la balanza comercial bastante positivo con la UE, [...] por ello, este resultado preliminar se le puede atribuir a la experiencia del sector exportador, a la madurez de los mercados, tanto de los que adquieren los productos como de los sectores que los exportan, a la recuperación económica de los países de la UE, que les ha permitido incrementar sus importaciones” (García 2018, entrevista personal; ver Anexo 2).

Por su parte, Santiago Sánchez, quien formó parte del equipo técnico que analizó los posibles impactos del acuerdo, antes y durante las negociaciones, argumenta que, en el caso del banano, el impacto se debe a factores arancelarios, es decir, el crecimiento importante que ha experimentado en el 2017, se debe, en gran medida, al acuerdo, sin embargo, en los demás productos que siguen con el mismo arancel, su crecimiento se debe a otros factores, como la productividad y la competitividad (Sánchez 2018, entrevista personal; ver Anexo 2). Es decir, se evidencia los efectos del potencial exportador con el que cuentan las empresas ecuatorianas, a lo que el MCEI añade que “el desempeño logístico¹⁴ es uno de los factores que determina la competitividad de un país” (MCEI 2017, 26) de hecho, de acuerdo

¹³ Constituye un programa implementado por varias entidades públicas, para mejorar la competitividad de las MIPYMES, impactando positivamente en el incremento de sus exportaciones y en la posibilidad de ingresar a nuevos mercados (*Exporta fácil*, 2019)

¹⁴ Representa la capacidad de un país para acceder a fletes y cadenas logísticas a nivel global, para poder exportar sus productos (MCEI 2017, 26)

con datos expuestos por el Banco Interamericano de Desarrollo, la reducción de los costos de transporte tiene un efecto mayor que una reducción de los aranceles (BID, 2008). En este sentido, resulta trascendental que se transparente la información para que los exportadores puedan negociar los costos de transporte y planificar de mejor manera los envíos de las mercancías, haciendo que el intercambio se realice de manera más ágil y efectiva.

En cuanto al poder adquisitivo o PIB per cápita de los europeos, el propio Santiago Sánchez sostiene que es un aspecto que no influye mucho, pues nuestros productos son de consumo básico cuya elasticidad no se ve afectada por el incremento o disminución de los precios (Sánchez 2018, entrevista personal; ver Anexo 2). En esta misma línea, Víctor Andrade y Gabriel Caizapanta, funcionarios del MCEI, sostienen que “el acuerdo comercial tiene un efecto directo sobre el incremento de las exportaciones” (Andrade 2018, entrevista personal; ver Anexo B), pero de manera indirecta, también existen otros factores que repercuten en su comportamiento, como el precio de los *comodities* y la calidad de nuestros productos, que se diferencian de nuestros competidores principales por ser orgánicos, una característica muy valorada por los europeos (Caizapanta 2018, entrevista personal; ver Anexo 2).

Al respecto, conviene desarrollar el planteamiento que realizan Moreno, Peña y Hernández (2008, 3185), que sostiene que uno de los determinantes decisivos del éxito de las exportaciones es la estrategia exportadora, relacionada con: i) las estrategias competitivas, ii) la capacidad de las empresas para adaptar su producción a las características del mercado destino o para estandarizar sus actividades de marketing, y, iii) la estrategia de expansión.

En el caso de la estrategia competitiva, las empresas deben establecer el mecanismo a través del cual van a crear una ventaja competitiva frente a sus competidoras, pudiendo seleccionar una estrategia de liderazgo de costos – competir mediante la reducción de sus costos de producción –, de diferenciación – ofertar mercancías que no puedan ofrecer sus competidores –, o de enfoque – definiendo su mercado objetivo – Moreno, Peña y Hernández 2008, 3186).

La segunda estrategia pretende que las empresas definan si van a adaptar su producto a los requerimientos de cada uno de los mercados a los que se dirige o, en su

defecto, va a aplicar una estrategia de marketing que le permita llegar a todos los mercados con el mismo producto (Moreno, Peña y Hernández 2008, 3185).

La estrategia de expansión por su parte, hace énfasis en la necesidad de decidir entre la concentración o la diversificación del mercado; esto quiere decir que las empresas deben definir una estrategia que les permita: a. concentrar su producción en un mercado objetivo, para lograr mayores cuotas del mercado, y, consecuentemente generar mayor rentabilidad en el largo plazo; b. diversificar los mercados a los que está dirigida su producción, para reducir el riesgo, para ganar mayor cobertura del mercado, acceder a economías de escala y, para aprovechar las particularidades de los mercados destino que se presenten en determinado momento; c. mantener una estrategia flexible, que proponga la expansión o la concentración, de acuerdo a la coyuntura que se presente (Moreno, Peña y Hernández 2008, 3185).

De esta forma, se puede deducir, tal como lo sostienen Santiago Sánchez y Gabriel Caizapanta, dos de los expertos entrevistados, que las empresas ecuatorianas, especialmente la MIPYMES, establecen sus estrategias de acuerdo a la realidad que enfrentan; esto quiere decir que los empresarios analizan sus condiciones y necesidades y a partir de ello, deciden si deben pensar en la expansión incursionando en la internacionalización, o si lo mejor es enfocarse a atender el mercado interno. En todo caso, las empresas que deciden ampliar sus fronteras, lo hacen porque se sienten motivadas a incrementar sus niveles de venta, especialmente si incursionan en un mercado tan importante como el de la UE, que les ofrece la oportunidad de posicionar sus mercancías ante más de 500 millones de habitantes con un importante poder adquisitivo, y es que si no lo hacen “tienen que conformarse con un mercado local competido y competitivo [en donde su] participación será cada vez más pequeña, dependiendo del sector al que pertenezca” (Corredor 2015, 90)

En síntesis, se puede mencionar que las relaciones comerciales entre Ecuador y la UE se mantienen desde mucho antes de la firma del acuerdo comercial, pero se afianzaron cuando este bloque económico concedió preferencias arancelarias a varios productos ecuatorianos, a través del SGP+, pero sin duda, es a través del acuerdo comercial que gran parte de nuestros productos, especialmente agrícolas, pueden acceder al mercado europeo con cero arancel, lo que sumado a su calidad y a la experiencia que va adquiriendo el sector exportador ecuatoriano, les hace ganar competitividad frente a productos similares.

Sin duda, constituye todo un reto para nuestros productos, poder ganar posicionamiento en un mercado tan exigente como el europeo, pero es tarea de todos: gobierno, empresarios y sociedad, crear las condiciones adecuadas para diversificar e incrementar nuestra oferta exportable, a partir del fortalecimiento de las MIPYMES, el planteamiento de estrategias que promuevan el apoyo financiero para incrementar la tecnificación de la cadena productiva y proponer una producción ambientalmente responsable. Solo así se podrá sacar provecho a las ventajas que implica la firma de un acuerdo comercial con un gran mercado como la Unión Europea.

Capítulo quinto

Conclusiones y recomendaciones

1. Conclusiones

A través del análisis de las diferentes teorías desarrolladas sobre la apertura comercial, es posible comprender que el comercio exterior beneficia a las naciones que deciden abrir su mercado, para intercambiar aquellos productos en los que, competitivamente, son más eficientes, pues el resultado del intercambio comercial es la generación de ingreso de divisas que pueden ser empleadas en la innovación tecnológica, en la acumulación de capital físico y humano, determinantes claves del crecimiento económico y por consiguiente, de la mejora en las condiciones de vida de la población, por medio la implementación de políticas públicas que apunte a este objetivo. De hecho, al concluir la II Guerra Mundial, los países de diferente nivel de desarrollo y ubicación geográfica, comprendieron la importancia del comercio exterior y empezaron a suscribir acuerdos comerciales de diferente tipo, con el objetivo de expandir sus mercados y promover el libre comercio, para alcanzar el crecimiento económico, como una consecuencia directa de la apertura comercial.

Lamentablemente, como consecuencia de la lógica capitalista, la especialización que van adoptando los países dentro de la actual estructura del comercio internacional, los pone en una situación de ventaja o de desventaja, de acuerdo con el rol que desempeñen dentro del mismo. Así por ejemplo, aquellos países que se especializan en la producción y venta de productos primarios, quedan en un estado de vulnerabilidad frente a las condiciones de mercado que imponen los países especializados en la producción de bienes manufacturados, generando así, relaciones de intercambio asimétricas que perjudican a los primeros a costa del éxito de los segundos. En esta línea, si bien países como Colombia y Perú, que mantienen un acuerdo comercial con la Unión Europea, evidencian incrementos importantes en sus exportaciones, no avizoran un cambio en su patrón exportador, pues todos sus principales productos exportados a este mercado son de origen primario, en tanto que los productos adquiridos desde la Unión Europea son fundamentalmente, productos

manufacturados de gama media y alta, condición que torna a estas economías, potencialmente vulnerables a cualquier crisis económica.

Por otro lado, las relaciones comerciales entre Ecuador y la UE se mantienen desde mucho antes de la firma del acuerdo comercial y se afianzaron cuando este bloque económico concedió preferencias arancelarias a varios productos ecuatorianos, a través del SGP+, pero sin duda, es a través del acuerdo comercial que gran parte de nuestros productos, especialmente agrícolas, pueden acceder al mercado europeo con cero arancel, lo que sumado a su calidad y al potencial que va adquiriendo el sector exportador ecuatoriano, les hace ganar competitividad frente a productos similares. Al analizar el comportamiento de las exportaciones ecuatorianas hacia la Unión Europea, durante el periodo 2008-2017, se observa que mantienen un comportamiento ascendente, pues mientras en el 2008 representaron USD \$ 2.192,3 millones (11.65%), en el 2017 significan el ingreso de divisas por USD \$ 3.173,4 millones (16.60%). Esto evidencia que el mercado común europeo constituye el principal destino de las exportaciones no petroleras, lideradas por los rubros: camarón, enlatados de pescado y banano, productos que tienen gran aceptación entre los consumidores europeos, por su calidad y por incorporar el principio de responsabilidad social.

Así también, al identificar los principales productos exportados desde Ecuador a la Unión Europea, fue posible determinar que, tras la firma del acuerdo comercial con este bloque económico, su comportamiento evidencia una tendencia estable, es decir, no presentan datos atípicos. Esto se puede atribuir al hecho de que con el acuerdo comercial se evitó perder las preferencias arancelarias que desde la década de los 90's la Unión Europea concedía a los productos ecuatorianos, a través del SGP+, cuya fecha de caducidad estaba anunciada para finales del 2014, año en el cual se logró concretar la firma del tratado comercial. Sin embargo, hay que destacar que, si no se hubiese firmado el acuerdo, los sectores agrícola, pesquero y agroindustrial, habrían sufrido pérdidas significativas, situación que, sin duda, se habría reflejado también, en el deterioro de la balanza comercial ecuatoriana.

Si bien durante el primer año de vigencia del acuerdo comercial entre Ecuador y la UE no se registra un comportamiento atípico de los diez principales productos ecuatorianos que tienen como principal destino el mercado europeo, los niveles de venta evidenciados

reflejan, no solo el efecto directo de la eliminación de aranceles sino además, tal como lo sostienen todos los expertos entrevistados, responden al potencial exportador que se ha establecido como consecuencia de una serie de factores internos y externos, como el fortalecimiento productivo de las empresas, especialmente de las MIPYMES, que les ha permitido ofertar productos de calidad, generados a través de procesos que garantizan la responsabilidad social, características que les permite ganar competitividad frente a sus principales rivales comerciales. Otro factor determinante constituye la presencia de instituciones que brindan asistencia técnica necesaria para que las MIPYMES se integren de manera estratégica al comercio internacional, pues cuentan con programas de capacitación en temas relacionados con la promoción de exportaciones, lo que indudablemente contribuye al afianzamiento de los exportadores ecuatorianos para incursionar con éxito en ese ámbito, y de esta forma aprovechar las ventajas que ofrece un mercado como el de la UE, tanto por su tamaño y poder adquisitivo, como por la exigencia que demuestran sus consumidores para adquirir productos generados a través de procesos sostenibles de producción, basados en la responsabilidad social y en el comercio justo.

Por último, es necesario sostener que tras el desarrollo de esta investigación, se pudo precisar que un acuerdo comercial representa un instrumento empleado por los países, para incidir en el incremento de sus exportaciones y, a través de ello, generar los ingresos de divisas que dinamicen el mercado interno, por medio del mayor poder adquisitivo de sus habitantes, lo que conlleva, al crecimiento económico y, finalmente, al desarrollo económico. Este ciclo virtuoso solo es posible cuando los gobiernos definen políticas comerciales de mediano y largo plazos, que no solo promueven la apertura comercial, sino que suscitan el fortalecimiento de los productores nacionales, defienden el mercado interno – por medio del análisis de los productos que pueden ser importados –, atraen e incentivan la inversión extranjera directa responsable – es decir, la inversión que genera fuentes de empleo para la mano de obra local, que contribuye al fisco mediante la declaración de impuestos –, y, establecen las estrategias necesarias para reinvertir los beneficios generados con dicha apertura, en la industria nacional.

2. Recomendaciones

En función de lo analizado, resulta imprescindible que el Estado dictamine políticas públicas que permitan mejorar las condiciones de las MIPYMES, sectores que requieren ser más competitivos para consolidarse en un mercado tan fuerte como el bloque europeo. Es preciso que las instituciones públicas encargadas de brindar apoyo financiero, cumplan con su objetivo de manera eficiente y focalizando adecuadamente a los sectores que deben beneficiarse de tasas de interés más bajas, que las entidades que tienen la función de proporcionar asistencia técnica logren llegar a la totalidad de empresarios, especialmente a los que representan a las MIPYMES, un sector importante en la generación de empleo. Así también, es preciso que el sector empresarial, a través de sus órganos gremiales, establezcan programas de capacitación y fortalecimiento para captar recursos financieros que les permita hacer frente a la necesidad de tecnificar sus procesos productivos.

Lo anterior es posible siempre que el Estado establezca, a través de un trabajo conjunto con el sector empresarial, una Agenda Interna de Competitividad que contemple una serie de acciones estratégicas que involucre el compromiso de todos los actores: Estado, sector privado, sociedad civil, para mejorar la productividad y competitividad empresarial. Entre estas acciones deben figurar, al menos, las siguientes:

- a) Desarrollo empresarial.- es necesario establecer las acciones que permitan a las empresas fortalecer sus encadenamientos productivos por medio de la asociatividad, del incremento de sus niveles de productividad, de la implementación de sistemas de gestión de calidad, del desarrollo de nuevos productos, de la modernización de las actividades agropecuarias, de la implementación y cumplimiento de buenas prácticas de manufactura, entre otras.
- b) Infraestructura.- el desarrollo empresarial debe estar acompañado del desarrollo vial, de sistemas de comunicación, la dotación de servicios públicos y medios de transporte más ágiles y eficientes.
- c) Desarrollo del talento humano.- es preciso que la población acceda a un proceso de formación idóneo, que le permita contar con las competencias laborales requeridas para su desempeño eficiente en cada uno de los puestos de trabajo que oferte el sector empresarial. En este objetivo, las asociaciones gremiales de

las MIPYMES pueden contribuir de manera importante, a través de la implementación de programas de capacitación o actualización de conocimientos de los colaboradores, iniciativa que tendrá repercusión en la mejora de los procesos productivos, en la disminución de tiempos establecidos para ejecutar actividades relacionadas con los procesos de exportación y en el aprovechamiento tecnológico.

- d) Inversión.- las instituciones financieras, tanto públicas como privadas, deben desarrollar programas que permitan, especialmente a las MIPYMES, acceder más fácilmente a planes de financiamiento, para impulsar sus estrategias empresariales, como la tecnificación productiva y, a partir de ello, diversificar su producción y/o ser más competitivos, para posicionarse en un mercado tan exigente como la Unión Europea. Dentro de estos programas se debe abordar temas como la reducción de costos financieros o el desarrollo de nuevas fuentes de financiamiento.
- e) Desarrollo tecnológico.- esta línea de acción debe pretender que las empresas tengan la capacidad de adaptar nuevas tecnologías a sus procesos productivos y con ello, reducir costos.
- f) Fortalecimiento de la institucionalidad.- es preciso que el Estado ecuatoriano cree seguridad jurídica, a través del diseño de instrumentos normativos que promuevan la racionalización de los procesos y trámites requeridos para la exportación de productos, del fortalecimiento y estabilidad de las instituciones que lideran y coordinan este proceso, que se genere estabilidad económica, para incrementar el flujo de inversión extranjera directa proveniente de la UE, y dirigirlo al fortalecimiento de las empresas nacionales, especialmente las MIPYMES.

Para finalizar, se recomienda realizar este mismo tipo de análisis en el mediano plazo, a fin de determinar si las expectativas que existen frente a este acuerdo comercial lograron concretarse de manera favorable en los pequeños y medianos productores y, consecuentemente, en el incremento de nuestras exportaciones y en el resultado positivo de la balanza comercial, al menos con este bloque económico.

Obras citadas

- Acosta, Alberto. 2001. Historia económica del Ecuador. Quito: Abya Yala.
- América Economía. 2018. "Acuerdo comercial entre la Unión Europea y Perú creó más de 2.500 pequeñas y medianas empresas". América Economía. 31 de marzo. <https://www.americaeconomia.com/economia-mercados/comercio/acuerdo-comercial-entre-la-union-europea-y-peru-creo-mas-de-2500-pequenas>
- Almeida, María y Gabriela Castillo. 2015. "Análisis de la incidencia del acuerdo comercial con la Unión Europea en la productividad de los sectores no tradicionales industrializados del Ecuador, periodo 2007". Tesis de pregrado: Universidad Católica Santiago de Guayaquil. <http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/5147>
- Álvarez, José y Mariano Durán. 2008. Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial. Santiago de Chile: Organización de las Naciones Unidas.
- Amín, Samir. 1974. La acumulación a escala mundial. Buenos Aires: Siglo XXI.
- . 2018. "Capitalismo, imperialismo y mundialización". Accedido 26 de julio. http://www.ehu.eus/Jarriola/Docencia/EcoInt/Lecturas/Samir%20Amin_capitalismo%20imperialismo%20mundializacion.pdf.
- Araque, Wilson. 2015. "Potencial de exportación de las Pymes". Revista Gestión 251: 28-32. <http://portal.uasb.edu.ec/UserFiles/385/File/Potencial%20de%20exportacion%20en%20las%20PyME.pdf>
- Araque, Wilson y Andrés Arguello. 2015. "Caracterización de proceso de internacionalización de las PyME ecuatorianas". Universidad Andina Simón Bolívar, Ecuador. Accedido 10 de marzo de 2018. <http://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/4711/1/Araque.%20W-CON-001-Caracterizacion.pdf>
- Arévalo, Paula. 2013. "Análisis económico-jurídico del acuerdo comercial multipartes Unión Europea y países andinos: el caso colombiano". Tesis de maestría, Pontificia Universidad Javeriana de Bogotá, Colombia. <https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/14936/ArevaloMutizPaulaLucia2013.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

- Ávila, Raúl y Lucas Sánchez. 2015. Colombia y la Unión Europea: relación de complementariedades económicas a la luz del tratado de libre comercio. Bogotá: Friedrich Ebert Stiftung.
- Balassa, Bela. 1965. El desarrollo económico y la integración. México: Gráfica Panamericana.
- Beltrán, Luis. 2003. "El NAFTA. México una experiencia para tener en cuenta". Revista Escuela de Administración de Negocios 49: 34-61. doi: 0120-8160. <https://www.redalyc.org/resumen.oa?id=20604904>
- Bucheli, Rommel. 2015. "Impacto potencial en las exportaciones de banano y camarón ecuatoriano hacia la Unión Europea (2015-2019), dada la suscripción de un acuerdo comercial entre ambas partes". Tesis de pregrado, Universidad Católica del Ecuador.
<http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/10540/Tesis%20Final.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Capuñay, Miguel. 2018. "TLC Perú-UE, cinco años después". Diario El Peruano. 24 de marzo. <https://elperuano.pe/noticia-tlc-peruue-cinco-anos-despues-65019.aspx>
- Castiblanco, Carlos, Michael Sepúlveda y Camilo Rivas. 2018. "TLC entre Colombia y la Unión Europea". Asociación Nacional de Comercio Exterior (ANALDEX). <http://www.analdex.org/2018/07/26/tlc-entre-colombia-y-la-union-europea/>
- Castillo, Dennise. 2018. "Apertura comercial y crecimiento económico". Zona económica. Accedido 17 de abril. <https://www.zonaeconomica.com/apertura-crecimiento>
- CO Banco de la República de Colombia. 2018. "Flujos de inversión directa. Balanza de pagos". Banco de la República de Colombia. <http://www.banrep.gov.co/inversion-directa>
- Comision Estadística para América Latina y El Caribe (CEPAL). 2017. "Evaluación de los posibles impactos de un acuerdo comercial entre el Ecuador y la Unión Europea". Comision Estadística para América Latina y El Caribe. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40924/1/S1500670_es.pdf
- Chacholiades, Milquiades. 1980. Economía internacional. México: Mc Graw-Hill.
- Clavijo, Sergio. 2016. "Evaluación del TLC Colombia-Unión Europea". Centro de Estudios Económicos. 31 de agosto. <http://anif.co/sites/default/files/uploads/Ago31-16.pdf>

- CO Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). 2018. Estadísticas de comercio internacional. Departamento Administrativo Nacional de Estadística. <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-internacional>
- Cohen, Roger. 2018. "Macroeconomía: tipo de cambio". Universidad de Buenos Aires. Accedido 20 de junio. <http://materias.fi.uba.ar/7626/TipodeCambio-Texto.pdf>.
- Comisión Europea. 2017. Report from the commission to the european parliament, the council, the european economic and social committee and the committee of the regions. 15 de septiembre. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX%3A52017DC0654&from=EN>
- . 2018. "¿Qué es el SGP+?". Accedido 15 de agosto. <http://trade.ec.europa.eu/tradehelp/es/spg>.
- Corredor, Luz. 2015. "La agenda de competitividad y los retos para el aprovechamiento de la política comercial en Colombia". Revista de investigación 8 (1): 77-94 (Fundación Universidad América). doi: 2011 - 639X <http://repository.uamerica.edu.co/bitstream/20.500.11839/707/3/COL0049981-2015-1-EF.pdf>
- Cortez, Yadira y Alexandra Prieto. 2013. "Determinantes de las exportaciones de productos primarios no tradicionales del Ecuador para el periodo 2000-2012". Tesis de pregrado, Escuela Politécnica Nacional. <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/12430/Disertaci%C3%B3n%20Mera%20Z%20Luis%20.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Diario Expreso. 2014. "La sustitución de importaciones es una medida que protege la dolarización en Ecuador". Diario Expreso. Accedido 03 de julio de 2018. https://www.expreso.ec/historico/la-sustitucion-de-importaciones-es-una-medida-CWGR_5720215
- Dollar, David y Aart Kraay. 2002. Trade, growth and poverty policy. Research Working Paper 2199. Washington DC: Banco Mundial.
- EC. 2008. Constitución del Ecuador. Registro Oficial 449, 20 de octubre.
- EC Banco Central del Ecuador (BCE). 2017. "90 años del Banco Central del Ecuador". Banco Central del Ecuador. <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/>

Catalogo/Anuario/80años/Indice90años.htm

- , 2018. "Información Estadística Mensual No.1999". Banco Central del Ecuador.
<https://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp>
- EC Ministerio de Comercio Exterior (MCEI). 2014. El Acuerdo Comercial Ecuador-Unión Europea. Quito: Ministerio de Comercio Exterior.
- , 2017a. Acuerdo Comercial Ecuador-Unión Europea.
<https://www.comercioexterior.gob.ec/acuerdo-comercial-ecuador-union-europea/>.
- , 2017b. Plan estratégico institucional. <https://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/05/Plan-Estrategico-Institucional-2014-2017-4.compressed.pdf>
- , 2018. Informe mensual de comercio exterior. Quito: Ministerio de Comercio Exterior.
- EC Proecuador. 2019. ¿Qué es Pro Ecuador? Accedido 10 de marzo.
<https://www.proecuador.gob.ec/>
- EC Exportafacil. 2019. ¿Quiénes somos? Accedido 10 de marzo.
http://www.exportafacil.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=3&Itemid=108
- El Telégrafo. 2012. "Ecuador fortalece su matriz productiva con innovación industrial". 26 de septiembre. <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/ecuador-fortalece-su-matriz-productiva-con-innovacion-industrial>
- Feal, María Soledad. 2018. "Crecimiento económico y apertura comercial: análisis de la influencia de los canales". Universidad Nacional del Sur. Accedido 06 de julio.
<http://www.aep.org.ar/espa/anales/works06/FealZubimendiMaria.pdf>
- Zúñiga, Susana. 2012. "Análisis de la evolución de la balanza comercial ecuatoriana durante el periodo 1990-2010". Tesis de pregrado, Universidad Técnica Particular de Loja. <http://dspace.utpl.edu.ec/handle/123456789/>
- Fiorentino, Roberto, Christelle Touqueboeuf y Luis Verdeja, 2007. "The Changing Landscape of Regional Trade Agreements: 2006 update". Ginebra: Organización Mundial del Comercio.
https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/discussion_papers12a_e.pdf

- Forero, Lyda. 2016. Repercusiones en Colombia del acuerdo comercial con la Unión Europea tras tres años de su implementación. Bogotá: ODHACO. https://www.tni.org/files/publication-downloads/ue-colombia_fta.pdf
- García Álvarez, José María. 2016. Acuerdos comerciales entre la Unión Europea y Latinoamérica. Valencia: Universidad Internacional de Valencia. <https://eulacfoundation.org/es/system/files/informe-acuerdos-comerciales-entre-la-union-europea-y-latinoamerica.pdf>
- Guamán, Jonathan. 2018. Economía y finanzas internacionales. Proyecto académico de la facultad de Economía-PUCE. Accedido 20 de agosto. <http://puceae.puce.edu.ec/efi/index.php/economia-internacional/14-competitividad/167-el-modelo-ricardiano-en-el-comercio-exterior>
- Guerrero, Andrés. 1980. Los oligarcas del cacao. Quito: Conejo.
- Gutiérrez, Jesús. 2018. Diccionario económico. Expansión.com. Accedido 20 de agosto. <http://www.expansion.com/diccionario-economico/union-economica.html>
- Ibarra, Wiliber. 2016. Estrategia ecuatoriana de comercio justo. <http://portal.uasb.edu.ec/UserFiles/385/File/CJE%20Wiliber%20Ibarra.pdf>
- Krugman, Paúl. 1997. El internacionalismo moderno: Economía internacional y las mentiras de la competitividad. Barcelona: Person.
- Krugman, Paúl y Maurice Obstfeld. 2006. Economía Internacional: Teoría y política. Madrid: Pearson Educación S.A.
- Kuwayama, Mikio y Durán, José Elías. 2003. La calidad de la inserción internacional de América Latina y el Caribe en el Comercio mundial. Washington DC: Naciones Unidas. <https://books.google.com.ec/books?id=9y0cbo8zgkC&pg=PA15&lpg=PA15&dq=%E2%80%9Cmedida+que+tiene+la+propiedad+de+ponderar+el+peso+de+cada+producto+y+pa%C3%ADs+en+el+total+de+su+comercio,+de+modo+que,+si+el+valor+exportado+es+reducido,+tiene+una+influencia+>
- López de Castilla, Martín. 2017. "Intercambio comercial de Perú antes y después de los acuerdos de libre comercio". Tesis de maestría, Universidad de Montevideo. <http://www.um.edu.uy/docs/tesisfder-intercambio-comercial-del-peru.pdf>
- López, Jorge y Mauricio Falcón. 2014. "Importancia del mercado europeo para las mipymes ecuatorianas en el periodo 2007-2012, y posibles efectos comerciales en

- los principales productos de exportación ante la posible pérdida del sistema general de preferencias plus (SGP+)". Tesis de pregrado, Universidad Central del Ecuador, 2014. <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/3060/1/T-UCE-0005-502.pdf>
- Martínez, Javier. 2011. "La estructura teórica Centro/Periferia y el análisis del Sistema Económico Global: ¿obsoleta o necesaria?" *Revista de Economía Mundial* 29: 30-59. doi: 1576-0162 http://rabida.uhu.es/dspace/bitstream/handle/10272/5534/La_estructura_teorica_centro_periferia.pdf?sequence=2
- Miranda, Lilia. 2016. "La caída del Precio del Petróleo y su Incidencia en la economía ecuatoriana". Tesis de pregrado, Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/5108/1/T-UCSG-PRE-ESP-CFI-210.pdf>
- Monchón, Francisco. 2001. *Economía. Principios y aplicaciones*. Buenos Aires: Mc Graw-Hill.
- Moreno, María, Isidro Peña y Felipe Hernández. 2008. "Factores determinantes del éxito exportador. El papel de la estrategia exportadora en las empresas de economía global". *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa* 63: 39-64. doi: 0213-8093. http://www.ciriec-revistaeconomia.es/banco/6302_Fernandez_et_al.pdf
- Neira, Ena. 2016. "Análisis del impuesto gravado a la categoría "B" courier en las empresas courier Guayaquil, periodo 2014-2015". Tesis de maestría: Universidad de Guayaquil. <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/14065>
- OMC Organización Mundial del Comercio. 2011. *Informe sobre comercio mundial*. Génova: Organización Mundial del Comercio. https://www.wto.org/spanish/res_s/reser_s/wtr11_brochure_s.pdf
- . 2019. "Los acuerdos comerciales regionales y la OMC". Organización Mundial del Comercio. Consultado 05 de septiembre. https://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/scope_rta_s.htm
- Plató, Carmen. 2014. "Cómo evolucionó el comercio internacional Segunda Guerra Mundial" *Plató Comercio Exterior*. 5 de junio. <http://www.platodecarmen.com/2014/06/comercio-exterior-despues-de-la-segunda.html>

- Pontón, Jenny. 2005. "Relaciones de género en el ciclo productivo del cacao: ¿hacia un desarrollo sostenible?" Tesis de maestría: Flacso-Ecuador. <https://repositorio.flacsoandes.edu.ec/bitstream/10469/920/15/TFLACSO-01-2005JPC.pdf>
- PE Proinversión. 2018. "Estadísticas generales". Agencia de Promoción de la Inversión Privada. <https://www.proyectosapp.pe/modulos/JER/PlantillaStandard.aspx?ARE=0&PFL=2&JER=7097&JERR=5973>
- PE SUNAT. 2018. "Quiénes somos". Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. Accedido 30 de septiembre. <http://www.sunat.gob.pe/institucional/quienessomos/index.html>
- Porter, Michael. 1991. La ventaja competitiva de las naciones. Barcelona: Vergara.
- Quistanchala, Andrea. 2014. "Perspectivas del acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea". Tesis de pregrado, Universidad Tecnológica Equinoccial. <http://repositorio.ute.edu.ec/handle/123456789/8407>
- Ramos, Rosario. 2001. "Modelos de evaluación de la competitividad internacional. Una aplicación empírica al caso de las Islas Canarias". Tesis doctoral, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria. https://www.researchgate.net/publication/38182897_Modelos_de_evaluacion_de_la_competitividad_internacional_una_aplicacion_empirica_al_caso_de_las_Islas_Canarias
- Sánchez, María, Carla Zambrano y Federico Bocca. 2003. "El rol del comercio internacional en el crecimiento económico del Ecuador: antecedentes y perspectivas". Tesis de pregrado, Escuela Politécnica del Litoral. <http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/531/1/1035.pdf>
- Sánchez, Rafael. 2011. "Análisis del impacto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en el sector agropecuario mexicano". Tesis doctoral, Universidad Complutense de Madrid. <https://eprints.ucm.es/13774/1/T32970.pdf>
- Santos-Paulino, Amelia y Anthony Thirlwall. 2004. "The impact of trade liberalisation on exports, imports and the balance of payments of developing countries". *The Economic Journal* 114: 50-72. doi: F50-F72.

https://econpapers.repec.org/article/ecjeconjl/v_3a114_3ay_3a2004_3ai_3a493_3ap_3af50-f72.htm

- Schuldt, Jürgen. 2005. "¿Somos pobres porque somos ricos?: recursos naturales, tecnología y globalización". En *Economía*, editado por Jan-David Gelles Caner, 273-276. Lima: Fondo Editorial del Congreso de Perú. [file:///C:/Users/USER/Downloads/288-1145-1-PB%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/USER/Downloads/288-1145-1-PB%20(1).pdf)
- Silva, Verónica y Ana María Álvarez. 2006. *Cooperación en políticas de competencia y acuerdos comerciales de América Latina y el Caribe: desarrollo y perspectivas*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Smith, Adam. 1776. "La riqueza de las naciones". En *Adam Smith: la riqueza de las naciones*, editado por Carlos Rodríguez Braun, 1-464. Epublibre. <http://ceiphistorica.com/wp-content/uploads/2016/04/Smith-Adam-La-Riqueza-de-las-Naciones.pdf>
- Tirado, Dolores. 2018. "La demanda, la oferta y el mercado. Aplicaciones". *Universitat de les Illes Balears*. 8 de marzo. <http://www.uib.cat/depart/deaweb/webpersonal/dolorestirado/archivos/merc.pdf>
- UNCTAD Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. 2012. *Clasificación internacional de medidas no arancelarias*. https://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/ditctab20122_es.pdf
- . 2018. *Acceso preferencial al mercado y el sistema de preferencias generalizadas*. Accedido 15 de agosto. <http://unctad.org/en/Pages/DITC/GSP/Generalized-System-of-Preferences.aspx>
- Unión Europea (UE). 2012. *Acuerdo comercial entre la Unión Europea y Colombia y Perú*. Bélgica: Unión Europea.
- . 2017. *Acuerdo comercial Ecuador-Unión Europea*. Bélgica: Unión Europea.
- . 2018. "Tratados de la Unión Europea". Unión Europea. Accedido 13 de julio. https://europa.eu/european-union/law/treaties_es
- Uquillas, Carlos. 2008. "El modelo económico industrial en el Ecuador". *Observatorio de la economía latinoamericana* 104. doi: 1696-8352. <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2008/au.htm>

- Wignaraja, Ganeshan, Dorothea Lazaro y Genevieve DeGuzman. 2010. "FTAs and Philippine business: evidence from transport, food and electronics firms". Econostor working paper 185: 1-41. doi: Tokyo 100-6008. <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/53566/1/618027203.pdf>
- Yépez, Jorge. 2012. "Análisis del comercio exterior intra-industrial ecuatoriano". Tesis de maestría, Flacso - Ecuador.
- Zúñiga, Susana. 2012. "Análisis de la evolución de la balanza comercial ecuatoriana durante el periodo 1990-2010". Tesis de pregrado, UTPL – Ecuador.

Anexos

Anexo 1: Formulario de preguntas

Buenos días, como parte de la investigación previa a obtener el título de Magister en Administración de Empresas, de la Universidad Andina Simón Bolívar, me es preciso recopilar información mediante el levantamiento de entrevistas a expertos en temas de comercio exterior, específicamente en lo relacionado con el acuerdo comercial que hace poco suscribió el Ecuador con la Unión Europea. La información brindada en esta entrevista es de carácter confidencial, solo será utilizada para los propósitos de la investigación. Agradezco su colaboración.

Datos Generales

Persona entrevistada: _____ Correo: _____
Cargo: _____

Entrevista

- A.1. ¿Usted formó parte del equipo técnico que evaluó las negociaciones del acuerdo multipartes Ecuador-UE?
- A.2. ¿Cómo evalúa el primer año de vigencia del acuerdo comercial?
- A.3. ¿Cree que fue oportuna la firma del acuerdo, por qué?
- A.4. De su experiencia en el análisis de las exportaciones, ¿considera que el acuerdo con la UE ha favorecido a las exportaciones ecuatorianas?
- A.5. ¿Cómo se traduce el comportamiento de las exportaciones no petroleras? Es decir, ¿tiene algún impacto en los pequeños productores? ¿Cuáles?
- A.6. ¿Qué estrategias han establecido o deben establecer las MIPYMES para aprovechar las oportunidades que ofrece el acuerdo comercial o para mitigar los impactos negativos del mismo?

A.7. ¿Cuál debe ser el papel del gobierno nacional, de la sociedad y del sector empresarial para aprovechar los beneficios del acuerdo comercial, especialmente en lo relacionado a la política de selección sustitutiva de importaciones?

A.8. ¿Qué conclusiones arroja el balance comercial evidenciado en el primer año de vigencia del tratado?

A.9. ¿El comportamiento de los 10 productos más representativos del grupo de exportaciones no petroleras, puede atribuirse únicamente a la firma del acuerdo comercial? ¿A qué otros factores pueden ser atribuidos?

A.10. ¿Cómo se han preparado los pequeños y medianos empresarios para enfrentar con éxito los retos que les impone este acuerdo?

A.11. ¿El mercado europeo siguen enfocado en los bienes primarios y artículos elaborados basados en materias? ¿Cómo superar esta realidad?

A.12. Desde la suscripción del acuerdo, ¿cómo se comportan las ventas europeas hacia el Ecuador?

A.13. ¿Cuáles son los productos que estamos importando desde la UE?

A.14. ¿En virtud del comportamiento de la balanza comercial con la UE, podemos decir que el tratado con este bloque económico solo ha conseguido reafirmar nuestra posición en el mercado internacional de proveedor de materias primas, y con ello, mantener el círculo vicioso que traen los términos de intercambio desiguales?

A.15. En el 2014 el gobierno nacional dispuso la política de selección sustitutiva de importaciones, con la suscripción de este acuerdo comercial, ¿se la potencializó o se la dejó de lado?

A.16. ¿Qué ocurre con el tema de la IED, desde la firma del acuerdo existe interés de empresarios de la UE para invertir en el país?

A.17. Desde una visión prospectiva, de aquí a unos 5 o 10 años, ¿cuáles cree que podrían ser las principales repercusiones de este acuerdo comercial?

A.18. ¿Usted considera que el país debe buscar la negociación de nuevos acuerdos comerciales? ¿Cree que las condiciones actuales de nuestra economía son favorables para ello?

A.19. ¿Cuál debe ser el papel de la sociedad y del sector privado frente a la posibilidad de futuras negociaciones?

Anexo 2: Matriz de vaciado

Santiago García	Víctor Andrade	Gabriel Caizapanta	Santiago Sánchez
Pregunta 1: ¿Usted formó parte del equipo técnico que evaluó las negociaciones del acuerdo multipartes Ecuador-UE?			
No	No	Sí	Sí
Pregunta 2: ¿Cómo evalúa el primer año de vigencia del acuerdo comercial?			
<p>Positivo</p> <p>En principio positivo, aunque si bien por el momento las exportaciones son mayores que las importaciones, hay que esperar al mediano plazo para tener información más consolidada, pero sin duda era indispensable firmar este acuerdo para uno de los principales mercados para las exportaciones no tradicionales. Creo que durante la negociación y todo ese periodo de conflicto previo, conflicto en el sentido de la opinión pública a favor y en contra, se destacan dos puntos centrales, uno, la Unión Europea es uno de los principales mercados de productos no tradicionales, no petroleros, porque si bien Estados Unidos es el principal mercado, gran parte de sus importaciones son de petróleo; y otro, este acuerdo abarca la posibilidad de que muchas pymes, sobre todo las medianas empresas, entren a este mercado y se consoliden. Sin un acuerdo comercial, creo que era una cuestión insostenible y a partir de eso, hay que ser mesurados en el análisis, en un año no se puede esperar resultados consolidados, aún no se puede sacar conclusiones definitivas pero en el mediano y largo plazos ya se podrá realizar un mejor análisis.</p>	<p>Positivo</p> <p>Como positivo, en el 2015 nuestras exportaciones descendieron pero a partir de la suscripción del acuerdo, incluso desde el 2016, se evidencia un importante crecimiento de las ventas realizadas a este sector económico. En términos de exportaciones no petroleras fue el año que más se exportó, evidencia un crecimiento de más de 300 millones de dólares, además, es trata de un cambio estructural, pues antes era Estados Unidos nuestro principal socio comercial, pero ahora es la Unión Europea nuestro principal demandante de productos no petroleros.</p>	<p>Positivo</p> <p>Si se considera el total de exportaciones, Estados Unidos continua siendo nuestro principal comprador, pero si se realiza un análisis más detallado, en el caso de las exportaciones no petroleras, la UE es el principal mercado. La balanza comercial de Ecuador con la UE, en el 2017, fue positiva, llegando a 1.114 millones de USD. Con respecto a las exportaciones no petroleras a la UE, estas crecieron en 12,1%, contando como principales productos al banano, enlatados de pescado, cacao, café, jugos y conservas, flores naturales.</p>	<p>Positivo</p> <p>el acuerdo comercial se convirtió en un mecanismo para posicionar este producto, pues al bajar los aranceles, el país regresó al primer lugar en la exportación de banano. Por otro lado, si no firmábamos este acuerdo, no íbamos a seguir igual, si no se firmaba perdíamos las preferencias arancelarias que se nos concedía a través del SGP y perdíamos competitividad. Por último, algo importante de destacar es que con el acuerdo comercial, lo que se espera es no solo subir las exportaciones de los productos que normalmente se exporta, sino que se introduzcan otros productos.</p>
Pregunta 3: ¿Cree que fue oportuna la firma del acuerdo, por qué?			
<p>Sí, debía darse en ese momento, caso contrario se perdían las preferencias que eran otorgadas por la Unión Europea hasta ese momento.</p>	<p>Sí</p> <p>Fue oportuna, si no se firmaba el acuerdo se perdía el SGP+, necesariamente se debía firmar el acuerdo. Cada vez se evidencia el incremento de las exportaciones de productos como el banano y los enlatados de pescado.</p>	<p>Sí</p> <p>Fue oportuna, si no se lo firmaba, el beneficio que recibían nuestros principales productos por el SGP+ hasta el 2016 se lo hubiese perdido y definitivamente no hubiesen podido permanecer en el mercado de la UE, pues el precio no habría sido competitivo.</p>	<p>Sí</p> <p>Sí o sí se iba a firmar el acuerdo, pero creo que en cuestión productos, fue oportuna, si no se firmaba se hubiese perdido mercado, se hubiese visto la brecha entre las exportaciones mientras se disponía del SGP y una vez que se aplicaban los aranceles reales, pero otro tema a analizar es el de las importaciones, pues estas también han subido,</p>

			por ejemplo, en cuanto a vehículos, la situación es desfavorable, pues no somos competitivos frente a los autos europeos, ni en precio ni en calidad.
Pregunta 4: De su experiencia en el análisis de las exportaciones, ¿considera que el acuerdo con la UE ha favorecido a las exportaciones ecuatorianas?			
<p>Todavía es muy temprano para hacer una conclusión en este sentido pero los datos muestran que las exportaciones han crecido luego del acuerdo comercial, pero ello puede deberse no solo al acuerdo sino a la recuperación económica de la Unión Europea, entre otros factores.</p>	<p>Si consideramos el análisis desde el 2015, Estados Unidos era nuestro principal destino de exportaciones, incluso las no petroleras, pero con la firma del acuerdo, la UE logró ocupar el primer lugar destino, siendo el producto estrella, el banano, rubro que evidencia un crecimiento del 10% entre el 2016 y 2017. Lo mismo ocurre con los enlatados de pescado, el camarón y el cacao, tanto en cantidad como en términos monetarios, lo que se traduce en el ingreso de más divisas al país.</p>	<p>Totalmente, caso contrario, con la pérdida del SGP+ habríamos perdido participación en este mercado y las exportaciones se habrían visto afectadas.</p>	<p>Totalmente y mucho, tanto en cuestión de volumen como en diversificación de productos exportables. La parte sectorial se ha potencializado, no solo la parte comercial, sino que se da la oportunidad de fortalecer a los pequeños productores.</p>
Pregunta 5: ¿Cómo se traduce el comportamiento de las exportaciones no petroleras? Es decir, ¿tiene algún impacto en los pequeños productores? ¿Cuáles?			
<p>Claro, el acuerdo comercial con la Unión Europea da precisamente la oportunidad para que las pymes, especialmente las medianas empresas, entren en ese mercado.</p>	<p>Con respecto a las MIPYMES, si bien no representan grandes volúmenes de exportación, su importancia radica en la generación de fuentes de empleo, y, en el encadenamiento productivo, razón por la cual, la firma del acuerdo comercial evidencia un impacto favorable en este sector, pues al incrementarse las exportaciones, las MIPYMES pueden aprovechar para posicionar sus productos en este mercado y consolidarse en términos productivos.</p>	<p>Las MIPYMES, sumándole el tema de la economía popular y solidaria tienen como principal mercado a la UE, y en este sentido, más que impulsar, el acuerdo mantuvo el mercado existente para este sector económico. De las MIPYMES y unidades de economía popular y solidaria, depende aprovechar las oportunidades de incrementar y diversificar sus exportaciones hacia esta región económica.</p>	<p>Sí, los productos que se más se exportan provienen de los pequeños productores, en la cadena de valor de los principales productos existen muchos pequeños productores que se han favorecido con el acuerdo.</p>
Pregunta 6: ¿Qué estrategias han establecido o deben establecer las MIPYMES para aprovechar las oportunidades que ofrece el acuerdo comercial o para mitigar los impactos negativos del mismo?			
<p>Las MIPYMES deben pensar en la asociatividad como uno de los principales mecanismos de fortalecimiento. También, es necesario que se capaciten en temas de aseguramiento de la calidad y en la incorporación de mayor valor agregado en su cadena de valor, con el objetivo de mejorar su competitividad frente a países que ofertan productos similares o sustitutos de los nuestros.</p>	<p>Como principales estrategias, las MIPYMES deben enfocarse en la capacitación para mejorar los términos de calidad y ganar en competitividad, un aspecto muy valorado en los consumidores del mercado europeo.</p>	<p>Las MIPYMES deben estar enfocados en la necesidad de incrementar la producción, sobretodo, el mercado internacional exige que el producto esté regularmente en su mercado, que esté disponible en todo momento. Para que un acuerdo funcione, internamente debe existir un sistema productivo eficiente, a la par del mercado al que se está exportando. Que su sistema productivo esté bien encadenado, que el proceso esté funcionando bien.</p>	<p>Lo primero es que las MIPYMES se establezcan como socios estratégicos en la cadena de valor de la producción de los bienes exportables; el plan nacional da esta importancia, no solo para la exportación sino para toda la producción nacional. Otro aspecto importante es promocionar sus productos, para lo cual deben recibir el apoyo de los gremios, de las cámaras; también el sector público debería estar involucrado, el MAGAP a nivel de agricultores, el MCEI a nivel de exportaciones y todos los demás ministerios en su rama. Por último, se debe incrementar</p>

			el número de microempresarios para poder vender más a un gran mercado como el europeo. Esto no requiere necesariamente de mucha inversión.
Pregunta 7: ¿Cuál debe ser el papel del gobierno nacional, de la sociedad y del sector empresarial para aprovechar los beneficios del acuerdo comercial, especialmente en lo relacionado a la política de selección sustitutiva de importaciones?			
El gobierno debe establecer políticas de financiamiento para este sector, a través del fortalecimiento del crédito exportador que proporciona la CFN. En cuanto a temas no financieros, ProEcuador ha tenido iniciativas importantes, pero las ha dejado a medio cumplir, es necesario que se retomem estas iniciativas que están enfocadas, sobre todo, a brindar capacitación en temas de exportaciones y aseguramiento de la calidad en el proceso de producción. Del mismo modo, es menester que exista más trabajo desde los gremios y que se aprovechen los fondos que están disponibles tras la firma del acuerdo, precisamente para potencializar la capacidad de las MIPYMES.	Necesitamos incentivar la importación de bienes de capital, de materia prima que no producimos, especialmente por temas de costos. Esto puede ser implementado a través del establecimiento de medidas de política económica que incentiven al sector privado a invertir en la adquisición de este tipo de importaciones para dar un cambio a su matriz de producción, mediante el incremento de la tecnificación de sus productos. También, las empresas deben pensar en la reducción de costos para ser más competitivo en el sector externo, en términos de precios.	El papel del Estado es promover acuerdos comerciales con mercados importantes y en condiciones favorables para el mercado interno. En cuanto a la importación sustitutiva de importaciones, el Estado quiso promoverla, pero resulta complicado sustituir los bienes que son necesarios y que en el mercado interno no se lo puede encontrar; le corresponde al sector empresarial crear las condiciones para que se logre continuar y fortalecer esta política. Por otro lado, el sector privado debe aprovecharlas condiciones que genera el acuerdo, mediante la oferta de productos de calidad, que puedan competir con los productos similares que tienen países similares.	A nivel del gobierno, se debe vigilar que no todo lo que se importe sea para consumo final, sino para que dentro de casa se logre hacer algo más. Con las salvaguardias se vio que el país no tiene producción, todo venía de otros países, desde lo mínimo se importa. El gobierno y todos los sectores debemos ir creando las condiciones para poder tecnificar en algo la producción. El proceso productivo del brócoli puede llegar a tener mayor valor agregado, incluso dentro del mismo proceso productivo.
Pregunta 8: ¿Qué conclusiones arroja el balance comercial evidenciado en el primer año de vigencia del tratado?			
El balance es positivo, las exportaciones han crecido y existe la oportunidad de exportar nuestros productos a un mercado grande como el de la Unión Europea, que demanda productos no petroleros, que es algo positivo.	El balance es totalmente positivo, las exportaciones a este mercado se han incrementado y el balance neto entre exportaciones e importaciones es favorable para el país.	El balance comercial obtenido por el país en el 2017 permite concluir que fue acertado firmar el acuerdo comercial con la UE, pues se trata de un mercado con alto poder adquisitivo y que prefiere nuestros productos por su calidad. Las exportaciones son mayores a las importaciones, algo que en los últimos años no se había visto y que si no se firmaba el acuerdo se hubiese agravado.	Es positivo, desde la óptica de la balanza comercial en sí, pues las exportaciones a este bloque económico son mayores que las importaciones, y, también en temas arancelarios, pues se pudo continuar percibiendo los beneficios de menores aranceles, algo que sin el SGP hubiese sido imposible
Pregunta 9: ¿El comportamiento de los 10 productos más representativos del grupo de exportaciones no petroleras, puede atribuirse únicamente a la firma del acuerdo comercial? ¿A qué otros factores puede ser atribuido?			
No, yo creo que ya se venía con un comportamiento de comercio exterior bastante positivo con la Unión Europea, lo que hay que mirar es los procesos arancelarios que se han venido dando con ciertos productos. Por ejemplo, el banano evidencia un comportamiento positivo, muchos productos con 0 arancel. No hay cómo generalizar, hay que analizar cada caso particular.	El acuerdo comercial tiene un efecto directo sobre el incremento de las exportaciones, pero de manera externa, también existe el efecto producido por el precio de los <i>comodities</i> , tenemos precios expectantes, en el 2015 y 2016 cayeron y afectó nuestras exportaciones, pero en el 2017 se mantuvieron y eso impactó positivamente, a más del tema del acuerdo.	Se puede atribuir directamente al acuerdo comercial, que permitió evitar el impacto del incremento de los precios de nuestros productos debido a la pérdida del SGP+, pero también a la calidad de nuestros productos, que cumplen con una característica muy valorada por los europeos, ser productos orgánicos en su mayoría.	El tema de competitividad es difícil de analizar ahora, es decir, en solo un poco más de un año de haber suscrito el acuerdo. Por el tiempo transcurrido, el impacto es netamente arancelario, es decir, se debe al acuerdo. Este es el caso del banano, pero en los otros que siguen con el mismo arancel, se debe a otros factores, como la productividad, la competitividad. Los bienes que adquieren los europeos son de consumo básico, la

			elasticidad no se afecta con los precios de los productos, por cuanto se trata de bienes que igual los van a consumir, la clave ahí es que prefieren nuestros productos a los de otros países, ya sea por temas de calidad o por ser elaborados de manera sostenible, algo que los europeos valoran mucho, pero sin duda el poder adquisitivo permite que nuestros productos sean demandados. Otro factor es la competencia, Asia tiene precios más bajos pero nuestro pescado es más limpio, algo que Europa valora mucho.
Pregunta 10: ¿Cómo se han preparado los pequeños y medianos empresarios para enfrentar con éxito los retos que les impone este acuerdo?			
Se le puede atribuir a la experiencia de nuestro sector exportador, la madurez de los mercados, tanto de los que adquieren los productos como los sectores que los exportan.	El MCEI genera semestralmente boletines, comunicaciones que mencionan los beneficios del acuerdo con la UE. En estas comunicaciones se especifica las ventajas que tiene para las pequeñas y medianas empresas. Se incentiva el tema de la calidad, una característica que prefiere el mercado europeo, antes que el precio. En este sentido, las MIPYMES deben trabajar en la obtención de certificaciones, enfocarse en la producción de productos orgánicos.	Los productos de la mayoría de MIPYMES son de alta calidad, les falta desarrollar el tema de presentación, de cuidado de imagen, de marketing, así como ajustar los niveles de producción para cumplir la cuota de mercado requerida, es decir, ser más productivas. En términos generales, creo que las MIPYMES estaban preparadas.	Deben seguirse preparando para aprovechar los beneficios del acuerdo. Conocer a los consumidores, conocer las normas no arancelarias en general, para que nuestros productos sean capaces de posicionarse en este mercado. Asociarse para disminuir costos debido a la capacidad instalada, hacer marketing, promocionarse, capacitarse, aprender de la experiencia continuamente. Si no se lo hace, los otros competidores, como los peruanos, pueden ganarnos terreno.
Pregunta 11: ¿El mercado europeo siguen enfocado en los bienes primarios y artículos elaborados basados en materias? ¿Cómo superar esta realidad?			
Es parte de una política nacional que fracasó con el anterior gobierno, casi no se habla hoy del cambio de la matriz productiva; creo que lo que hay que hacer es insistir en eso, corrigiendo los errores pero hay que enrumbarle, por medio, por ejemplo de la Ley de incentivos a la producción. Los grupos sociales y el sector empresarial deberían insistirle al gobierno para que se tome alguna decisión al respecto. Caso contrario la situación del país es complicada.	Ya se está incentivando la transformación de la matriz productiva, es parte de las prioridades del gobierno nacional. Si bien ocupan un lugar pequeño en el rubro de exportaciones, frente a los productos primarios, ya se está trabajando en el tema y con las nuevas reformas de ley se espera que el sector privado se enrumbe en este camino.	Es cierto que los productos primarios representan el mayor porcentaje de nuestras exportaciones, pero para superar esta realidad el país necesita una revolución tecnológica, para que el país mejore su infraestructura productiva y con ello, pueda producir bienes capaces de competir con aquellos que ofertan los países de la región.	Se lo puede hacer de dos formas, la primera, subvencionando las máquinas que se importen, para que los microempresarios puedan tecnificarse; sin embargo, como están prohibidas las subvenciones, la idea es esconder esta práctica, como lo hacen China y Suiza; el riesgo es que se den cuenta y se nos imponga un castigo, lo cual perjudicaría gravemente a nuestras exportaciones. Otra forma es tecnificando el proceso productivo hacia atrás y no en el producto final, lo cual representa una menor inversión. Por ejemplo, la elaboración de compota de banano; y, mediante la asociatividad que es muy importante, especialmente entre los pequeños y medianos productores. En todo caso, cualquier estrategia requiere el diálogo y consenso entre los sectores público y privado.
Pregunta 12: Desde la suscripción del acuerdo, ¿cómo se comportan las ventas europeas hacia el Ecuador?			

Sin duda, los datos muestran que las exportaciones ecuatorianas se han incrementado, pero también lo han hecho las importaciones y de manera importante, en el mediano y largo plazo hay que ver cuál es el balance definitivo.	Los automóviles son el tercer rubro más importante, pero a medida que se vaya desgravando van a evidenciar un incremento importante estas importaciones. El tema de medicinas, de maquinaria y sus partes también tienen una participación importante. En términos de ingresos, el rubro automóviles representa el segundo motivo de egreso de divisas.	Lo que se evidencia es un incremento de las exportaciones, que representa un comportamiento obvio dada la suscripción del acuerdo, sin embargo, lo que se espera es que las importaciones se desaceleren, por varios factores, como la contracción del consumo interno o los precios del mercado internacional.	Las importaciones también han subido, sin embargo, nosotros no somos un mercado importante para la UE, como sí lo son Estados Unidos, al que exportan principalmente vehículos, y China, que es un mercado grande, pero la gran ventaja es que la UE no nos va a inundar de productos agrícolas, ya que su producción está destinada básicamente al mercado interno, para proteger su soberanía alimentaria.
Pregunta 13: ¿Cuáles son los productos que estamos importando desde la UE?			
Mientras nosotros exportamos productos agrícolas, ellos envían bienes con mayor tecnología.	Básicamente medicinas, maquinaria y sus partes, automóviles.	En el tema de productos, los principales son maquinaria y sus partes, automóviles livianos, vacunas, electrodomésticos, abonos, entre otros, que en general representan bienes de capital y materias primas.	Automóviles, maquinaria, abono, entre otros, pero lo importante es que los importamos por la calidad y por el precio, que se ha reducido producto de la disminución de los aranceles.
Pregunta 14: ¿En virtud del comportamiento de la balanza comercial con la UE, podemos decir que el tratado con este bloque económico solo ha conseguido reafirmar nuestra posición en el mercado internacional de proveedor de materias primas, y con ello, mantener el círculo vicioso que traen los términos de intercambio desiguales?			
Mientras no se establezcan políticas que permitan retomar el tema del cambio de la matriz productiva, lamentablemente sí.	La tendencia siempre ha sido esa, pero para que se revierta se necesita de un cambio estructural que lleva tiempo, y en el panorama actual se complica un poco más. Se necesita de un panorama económico positivo para revertir esta situación, no en un par de años sino en un periodo extenso.	Efectivamente el Ecuador es un proveedor de materias primas, pero nuestros productos son importantes, por ello no se lo puede categorizar como un círculo vicioso sino como una especialización que hemos alcanzado para producir bienes primarios en los que somos número uno, como en el caso de la exportación de flores.	Nuestro nivel de desarrollo es diferente, nosotros continuamos enfocados en la producción primaria pero a ellos les interesa la producción y exportación de bienes más tecnificados.
Pregunta 15: En el 2014 el gobierno nacional dispuso la política de selección sustitutiva de importaciones, con la suscripción de este acuerdo comercial, ¿se la potencializó o se la dejó de lado?			
Se la ha dejado de lado, los grupos que están en este momento frente al gobierno no tienen la expectativa de impulsar esta política; si bien hubo errores en el anterior gobierno, existen cosas que deberían ser retomadas, analizadas de manera técnica. Lo que sí es cierto, es que, en el tratado con la UE, no hay espacio para este tema, las condiciones no son las más favorables para potencializar una industrialización sustitutiva de importaciones, pues los bienes como los automóviles provenientes de esta área económica van a seguir ingresando al Ecuador, con una reducción paulatina de aranceles. Aquí la clave es fortalecer nuestra producción para poder competir con los bienes que vienen desde el exterior.	Desde ese entonces no ha dado un buen resultado, pese a que en ese año existía la coyuntura que podía ayudar. Ahora es difícil retomarla.	En ese año se implementó esta política pero en este gobierno no se le dio continuidad debido a que los resultados obtenidos no fueron los esperados, no se podía seguir aportando a una política que había fracasado.	Si bien el año pasado entró en vigencia el acuerdo, los flujos de inversión no se pueden visualizar de forma inmediata; en el corto plazo no es posible realizar este análisis, sino en el largo plazo, en todo caso, por lo menos en teoría, resulta atractivo el mercado ecuatoriano para que los empresarios europeos inviertan.

Pregunta 15: ¿Qué ocurre con el tema de la IED, desde la firma del acuerdo existe interés de empresarios de la UE para invertir en el país?			
<p>La IED está por debajo de su potencial, es muy baja, sin embargo, creo que el acuerdo sirve como catalizador para atraer mayor IED; no se han hecho estudios sectoriales para saber a ciencia cierta el potencial del acuerdo para atraer inversiones, pero es un buen mecanismo para lograr llegar al menos, a que representen el 10% de PIB. Además, se está negociando un tratado bilateral de inversión, en el que hay que analizar todavía los aspectos a desarrollar, así como potencializar el acuerdo en temas de IED, especialmente productiva.</p>	<p>Sí, existe un interés importante, no solo desde la UE, sino de otros mercados, a partir de varios proyectos que han surgido desde el cambio de políticas y leyes; se empieza a ver un cambio importante, un interés fuerte de invertir por parte de inversores extranjeros, de hecho, en un semestre ya se alcanza los niveles del año anterior.</p>	<p>Este tema es muy importante, sobre todo de aquí a 5 años, pues el gobierno está impulsando las estrategias que nos permitan captar IED, especialmente dirigida a la formación bruta de capital. Las inversiones que actualmente se están negociando tendrán su efecto en el largo plazo, aún no es palpable.</p>	<p>No se la ha dejado de lado, la idea de la SI es poder hacer algo de tecnificación, el acuerdo tiene este objetivo, injerir en el productor la posibilidad de tecnificar su producción aprovechando las condiciones que nos brinda, con la reducción de aranceles en maquinaria. Esto hay que trabajarlo para evitar que todo se importe y se deje de lado la producción, como ha ocurrido en otros países. Se debe aprovechar a los becarios de postgrado para apoyar a la política, al igual que se lo hace en la UE. Hacer investigación agrícola en conjunto entre entidades que deben estar vinculadas como el MCEI, el MAGAP, universidades, e incluso con investigadores de intercambio.</p>
Pregunta 17: Desde una visión prospectiva, de aquí a unos 5 o 10 años, ¿cuáles cree que podrían ser las principales repercusiones de este acuerdo comercial?			
<p>Creo que algunas industrias van a reconfigurarse, otras van a consolidar y otras van a entrar en crisis; las de mejor ventaja comparativa y competitiva van a consolidarse. Creo que aquí el tema es establecer qué industrias se debe apoyar, sobre todo en temas de empleo. Por ejemplo, la industria automotriz, si se considera que es un sector que aporta al empleo, hay que buscar la manera de potencializarla, o si lo es el sector textil, apoyar a este sector. La UE es muy competitiva, se debe ver cómo y hasta dónde se debe apoyar al fortalecimiento de las diferentes industrias. Es necesario plantear políticas públicas bien planificadas.</p>	<p>La proyección es que las exportaciones van a seguir creciendo, al menos en este mercado.</p>	<p>Muy probablemente pueden repercutir en el resultado de la balanza comercial, lo más probable es que se revierta el superávit que actualmente se tiene en la balanza comercial con este mercado, pues se estableció tiempos muy cortos para que los productos europeos como los automóviles, tengan arancel cero. Era importante que se establezca un plazo más amplio para que se desgraven los aranceles de bienes sensibles como los automóviles, bienes en los que no podemos ser competitivos.</p>	<p>Las exportaciones ya no van a seguir subiendo como en este primer año, lo van hacer, pero ya no a ese ritmo, salvo que ocurra algo en las condiciones naturales, como plagas, por ejemplo. Esperaría que se diversifique la oferta exportable. Y en el lado de las importaciones, que nos abastecemos de productos que nos permitan incrementar nuestro valor agregado en la cadena de valor.</p>
Pregunta 18: ¿Usted considera que el país debe buscar la negociación de nuevos acuerdos comerciales? ¿Cree que las condiciones actuales de nuestra economía son favorables para ello?			
<p>Sí, de una forma razonable. La experiencia de la UE debe servir para futuras negociaciones. Desde el lado del gobierno se debe aprovechar la presencia del equipo técnico que lideró este trabajo para las negociaciones, pues tienen la experiencia, saben en qué temas se debe poner mayor énfasis y en qué sentido. Hay que trabajar más en la integración latinoamericana. Desde el sector privado en cambio, se debe impulsar la creación de una ley de fomento para las pymes.</p>	<p>Efectivamente, el país debe buscar la negociación de nuevos acuerdos comerciales, debemos buscar más nichos de mercado, con un potencial adquisitivo importante.</p>	<p>Totalmente, debemos buscar una mayor integración comercial. El gobierno nacional está buscando nuevos acuerdos comerciales que sean beneficiosos para nosotros.</p>	<p>Sí, de hecho, hace poco ya se firmó el acuerdo con el EFTA. Se debe hacer como Chile, negociar con todos los que sea posible, para poder ganar nichos de mercado que garanticen la venta de nuestros productos, el reto es que los empresarios estén comprometidos en mejorar la productividad y la competitividad. Lo que se recomienda es que antes de negociar, se analice las condiciones de los acuerdos, porque la idea es ganar con una negociación, nunca negociar para perder. Con USA es complicado, se debe ver bien lo que se va</p>

			a negociar. En este marco, en factor positivo es que se ha despolitizado el tema de las negociaciones, por ello se ha encargado este tema al MCEI, lo que ha contribuido y mucho para que se concreten estos temas que antes no se podía poner en la mesa de discusión.
Pregunta 19: ¿Cuál debe ser el papel de la sociedad y del sector privado frente a la posibilidad de futuras negociaciones?			
<p>Creo que el país adolece de una política integral de apoyo al sector exportador, el discurso siempre está en los dos extremos, por un lado, se dice que necesitamos fortalecer la apertura comercial porque eso nos va a salvar, y por otro, se oponen a esta apertura, porque van a destruir la producción nacional. Ninguno de los dos extremos es correcto, en el medio está la verdad, ya está firmado un acuerdo comercial y se necesita un conjunto de políticas e instituciones que apoyen al sector. Estas iniciativas de apoyo pueden ser de tipo financiero y no financiero. La CFN, en temas financieros, tiene el objetivo de consolidar el crédito al sector exportador, pero no lo ha logrado. En este tema ha que fortalecer el acceso al crédito para capital de trabajo. En el aspecto no financiero se ha hecho algo en temas de asistencia técnica, pero hay que fortalecerlo, es necesario mirar el sector privado, existen fondos de la UE otorgados como parte de la negociación, esos fondos hay que utilizarlos para fortalecer al sector exportador. Hay que seguir trabajando de manera planificada, el trabajo apenas empieza</p>	<p>El sector privado debe estar más involucrado en la definición de políticas públicas, el diálogo es importante, la apertura que tiene el actual gobierno ha contribuido enormemente a que los actores sociales y el sector privado se pronuncien sobre temas trascendentales como este.</p>	<p>El gobierno nacional está impulsando nuevos acuerdos, pues son importantes para poder competir con otros países. El sector privado también debe adoptar una postura más proactiva y no solo esperar a que el Estado proteccionista cree las condiciones para que obtengan beneficios a través de los acuerdos comerciales. En un mundo globalizado no es posible cerrarle las puertas a la integración comercial.</p>	<p>Debe haber diálogo para saber qué va a pasar en cada lado. El gobierno debe analizar todos los puntos de vista, sopesar los aspectos positivos y los negativos y tomar la mejor decisión, en función del país y no de unos cuantos.</p>

Anexo 3: Principales productos exportados a la UE, periodo 2008-2017 (en millones de USD \$)

Producto principal	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Banano	649,98	790,86	810,78	857,10	699,73	627,77	772,76	832,03	849,32	933,91
Cacao	79,52	132,63	185,86	167,55	101,34	132,37	157,17	202,65	176,14	186,01
Café industrializado	64,10	57,04	65,55	90,86	128,49	135,98	109,24	96,44	62,58	62,87
Camarones	389,94	332,46	437,88	526,25	490,46	615,51	754,41	580,06	699,17	708,86
Elaborados de banano	30,26	32,84	35,13	38,38	33,78	38,41	41,20	48,42	39,72	44,45
Enlatados de pescado	578,85	309,39	302,56	413,86	520,11	696,73	553,21	474,55	475,19	718,23
Extractos y aceites vegetales	45,24	17,34	3,52	79,47	57,17	42,20	31,36	8,34	26,08	35,74
Flores naturales	66,42	142,83	133,61	143,70	151,22	150,34	179,99	175,13	162,70	172,92
Jugos y conservas de frutas	72,14	82,07	89,67	91,44	47,09	59,81	94,23	79,86	66,05	59,82
Otras maderas	29,48	16,95	16,47	17,01	23,92	25,60	29,28	36,71	32,72	27,06
Total	2.192,86	2.082,39	2.266,758	2.692,37	2.454,76	3.011,08	2.981,29	2.772,95	2.831,66	3.173,41

Fuente: Estadísticas de comercio exterior, BCE

Principales productos exportados a la UE, periodo 2008-2017 (en participación relativa)

Producto principal	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Banano	29,64%	37,98%	35,77%	31,83%	28,51%	20,85%	25,92%	30,01%	29,99%	29,43%
Cacao	3,63%	6,37%	8,20%	6,22%	4,13%	4,40%	5,27%	7,31%	6,22%	5,86%
Café industrializado	2,92%	2,74%	2,89%	3,37%	5,23%	4,52%	3,66%	3,48%	2,21%	1,98%
Camarones	17,78%	15,97%	19,32%	19,55%	19,98%	20,44%	25,30%	20,92%	24,69%	22,34%
Elaborados de banano	1,38%	1,58%	1,55%	1,43%	1,38%	1,28%	1,38%	1,75%	1,40%	1,40%
Enlatados de pescado	26,40%	14,86%	13,35%	15,37%	21,19%	23,14%	18,56%	17,11%	16,78%	22,63%
Extractos y aceites vegetales	2,06%	0,83%	0,16%	2,95%	2,33%	1,40%	1,05%	0,30%	0,92%	1,13%
Flores naturales	3,03%	6,86%	5,89%	5,34%	6,16%	4,99%	6,04%	6,32%	5,75%	5,45%
Jugos y conservas de frutas	3,29%	3,94%	3,96%	3,40%	1,92%	1,99%	3,16%	2,88%	2,33%	1,89%
Otras maderas	1,34%	0,81%	0,73%	0,63%	0,97%	0,85%	0,98%	1,32%	1,16%	0,85%
Total	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: Estadísticas de comercio exterior, BCE

Principales productos exportados a la UE, periodo 2008-2017 (en tasa de variación anual)

Producto principal	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Banano	21,67%	2,52%	5,71%	-18,36%	-10,28%	23,10%	7,67%	2,08%	9,96%
Cacao	-46,55%	-2,21%	36,79%	25,67%	33,96%	-20,60%	-14,22%	0,13%	51,15%
Café industrializado	-14,74%	31,71%	20,18%	-6,80%	25,49%	22,57%	-23,11%	20,53%	1,39%
Camarones	66,78%	40,13%	-9,85%	-39,51%	30,61%	18,74%	28,94%	-13,08%	5,61%
Elaborados de banano	115,05%	-6,45%	7,55%	5,23%	-0,58%	19,72%	-2,70%	-7,10%	6,29%
Enlatados de pescado	-11,01%	14,91%	38,62%	41,41%	5,83%	-19,66%	-11,72%	-35,11%	0,48%
Extractos y aceites vegetales	13,77%	9,26%	1,97%	-48,51%	27,03%	57,54%	-15,25%	-17,30%	-9,43%
Flores naturales	8,51%	6,98%	9,28%	-11,99%	13,71%	7,25%	17,54%	-17,97%	11,89%
Jugos y conservas de frutas	-61,66%	-79,71%	2158,06%	-28,06%	-26,18%	-25,70%	-73,41%	212,86%	37,03%
Otras maderas	-42,52%	-2,82%	3,32%	40,59%	7,03%	14,36%	25,37%	-10,87%	-17,27%
TOTAL	-5,04%	8,85%	18,78%	-8,83%	22,66%	-0,99%	-6,99%	2,12%	12,07%

Fuente: Estadísticas de comercio exterior, BCE

Principales subgrupos de productos importados desde la UE, periodo 2008-2017 (en tasa de variación)

Subgrupo	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Maquinaria industrial	-12,24%	36,15%	47,24%	5,38%	-12,36%	-0,27%	-19,46%	-18,64%	16,26%
Productos químicos y farm. para industria	-11,98%	45,78%	12,11%	-1,22%	14,31%	6,76%	-5,89%	-4,75%	13,60%
Productos farm. y de tocador	3,64%	23,49%	8,58%	10,73%	3,25%	6,92%	-1,60%	-17,33%	-1,29%
Productos mineros para industria	-21,24%	-1,62%	26,61%	2,08%	14,95%	-2,26%	-12,36%	-31,18%	39,81%
Combustibles	1924,59%	-61,15%	95,12%	371,72%	-4,69%	-8,94%	-53,82%	-46,97%	179,34%
Otras materias primas agricultura	20,74%	31,09%	2,68%	-20,82%	-5,56%	12,59%	-6,38%	-23,75%	10,79%
Maquinarias y aparatos oficina, servicio y científicos para industria	40,14%	-17,74%	29,13%	40,01%	7,98%	-7,52%	-7,80%	-19,05%	53,53%
Total importaciones	4,05%	14,20%	27,40%	28,06%	-0,42%	2,72%	-18,26%	-26,21%	37,78%

Fuente: Estadísticas de comercio exterior, BCE

