



FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS

ESCUELA DE ESTUDIOS INTERNACIONALES

Proceso de Negociación Comercial Ecuador – Guatemala

Trabajo de Graduación previo a la obtención del título de Licenciada en Estudios Internacionales, mención bilingüe en Comercio Exterior

Autora: María Dolores Vanegas Lituma

Director: Econ. Luis Tonon Ordóñez

Cuenca-Ecuador

2012

Dedicatoria

A Dios, mi madre, hermanas y abuelos el soporte fundamental de mi vida, éste es el fruto de su constante sacrificio, comprensión y amor incondicional. Una mención especial a mi padre, Jaime, y mi abuelo, Jesús, dos seres humanos que a pesar de las adversidades de la vida, supieron hacerlas frente con coraje y valentía demostrando que el esfuerzo, la voluntad y la sabiduría constituyen los ingredientes claves para engrandecer el espíritu, dejando huellas imborrables en las vidas que han tenido la suerte de compartir la existencia.

Agradecimientos

El presente Trabajo de Graduación no habría sido posible sin la ayuda de Dios, quien me ha dado la sabiduría suficiente para realizarlo y a todas aquellas personas que con su conocimiento y predisposición han encaminado la elaboración exitosa del mismo. Una imperecedera gratitud al Econ. Luis Tonon Ordóñez, Director de la presente investigación, Lcda. Carolina Uriguen Eljuri, Lcda. Carola Ríos Michaud, Dr. Andrés Montalvo Sosa, Dr. Xavier Mora Mosquera, Dr. Andrés Sierra Iglesias, Econ. Juan Enrique Gil, Lcda. Paola Ortega Andrade y Daniel Piedra, cuya relevante contribución ha constituido el estímulo y la inspiración para la realización de cada una de éstas páginas. De igual manera, agradezco a la Universidad del Azuay y a quienes la conforman por abrirme sus puertas y ayudarme a obtener importantes conocimientos, los cuales han fortalecido mi desarrollo integral y me han servido para hacer frente a un mundo profesional cada día más competitivo.

Índice de Contenidos

| | |
|--|------|
| Dedicatoria | ii |
| Agradecimientos | iii |
| Índice de Tablas | vii |
| Índice de Ilustraciones | viii |
| Resumen | viii |
| Abstract | ix |
| Introducción | 1 |
| CAPÍTULO I: ANTECEDENTES DE LA INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA Y CENTROAMERICANA. | 3 |
| Introducción: | 3 |
| 1.1 Breve Reseña Histórica de la Integración Latinoamericana. | 3 |
| 1.2 Breve Reseña Histórica de la Integración Centroamericana. | 10 |
| 1.3 Ecuador en busca de Mercados Centroamericanos Potenciales. | 17 |
| 1.3.1 Relaciones Comerciales Ecuador – Guatemala. | 25 |
| Conclusión: | 28 |
| CAPÍTULO II: ANÁLISIS COMERCIAL ECUADOR- GUATEMALA | 30 |
| Introducción: | 30 |
| 2.1 Guatemala como polo de Desarrollo de Centroamérica. | 30 |
| 2.1.1 Datos Generales. | 31 |
| 2.1.2 Gobierno de la República de Guatemala. | 32 |
| 2.1.3 Economía y Sistema Financiero. | 33 |
| 2.1.4 Principales Sectores Productivos. | 37 |
| 2.1.5 Relaciones Comerciales. | 39 |
| 2.1.6 Centro Logístico. | 43 |
| 2.1.7 Competitividad e Inversión. | 44 |
| 2.2 Perfil Comercial Guatemala – Ecuador años 2005- 2011 | 45 |

| | |
|---|----|
| 2.2.1 Análisis de la Balanza Comercial, Petrolera y No Petrolera Ecuador - Guatemala. _ | 46 |
| 2.3 Análisis de los productos ecuatorianos con potencialidad para ser exportados a Guatemala. | 52 |
| 2.4 Análisis de los productos guatemaltecos con potencialidad para ser importados por el Ecuador. | 56 |
| 2.5 Guía de Análisis para la determinación del listado ofensivo por parte del Ecuador en el proceso de negociación con Centroamérica. | 58 |
| Conclusión: | 60 |
| CAPÍTULO III: PROCESO NEGOCIADOR | 61 |
| Introducción: | 61 |
| 3.1 Gestión Pública. | 62 |
| 3.1.1 El Rol del Ministerio de Relaciones Exteriores en cuanto a las negociaciones. ____ | 64 |
| 3.2 Gestión Privada. | 75 |
| 3.2.1 Primera Misión Empresarial y Rueda de Negocios Ecuador – Guatemala. _____ | 79 |
| 3.2.2 Reuniones y firma de Convenciones Institucionales. _____ | 84 |
| Conclusión: | 85 |
| CONCLUSIONES | 87 |
| RECOMENDACIONES | 90 |
| REFERENCIAS | 92 |

Índice de Tablas

| | |
|---|----|
| Tabla 1. Áreas Vulnerables y Modalidades de Cooperación Ecuador – Guatemala _____ | 26 |
| Tabla 2. Perfil Económico Guatemala- Ecuador (2010)_____ | 35 |
| Tabla 3. Balanza Comercial Ecuador- Guatemala Sector Petrolero _____ | 46 |
| Tabla 4. Balanza Comercial Ecuador – Guatemala Sector No Petrolero _____ | 50 |
| Tabla 5 Principales productos exportados por Ecuador a Guatemala (2010). _____ | 53 |
| Tabla 6. Principales productos ecuatorianos con potencial para ser exportados a Guatemala __ | 55 |
| Tabla 7. Principales productos importados por Ecuador desde Guatemala (2010). _____ | 57 |
| Tabla 8. Lista Ofensiva Ecuatoriana. _____ | 59 |
| Tabla 9. Empresas participantes en la I Misión Empresarial _____ | 81 |
| Tabla 10. Empresas ecuatorianas participantes en el II Encuentro Empresarial Ecuador – Guatemala _____ | 83 |

Índice de Ilustraciones

| | |
|--|----|
| Ilustración 1. Exportaciones e Importaciones Petroleras Ecuador - Guatemala _____ | 47 |
| Ilustración 2. Incremento Porcentual Anual Exportaciones e Importaciones Petroleras Ecuador- Guatemala _____ | 49 |
| Ilustración 3. Exportaciones e Importaciones No Petroleras Ecuador - Guatemala _____ | 50 |
| Ilustración 4. Incremento porcentual anual Exportaciones e Importaciones No Petroleras Ecuador- Guatemala. _____ | 52 |

Resumen

El Proceso de Negociación Comercial Ecuador – Guatemala demuestra la importancia de la integración económica y comercial entre la región latinoamericana y centroamericana como un mecanismo urgente y necesario para los países en vías de desarrollo, los mismos que han encontrado en la diversificación de mercados y productos la mejor forma para fortalecer el intercambio comercial, reducir la dependencia económica de sus socios comerciales tradicionales y hacer frente a las constantes transformaciones que trae consigo la Globalización. En primera instancia, se resalta la importancia de Guatemala como un verdadero polo de desarrollo y un mercado altamente rentable para las exportaciones ecuatorianas, su potencialidad se constata a través de un análisis descriptivo de la balanza comercial entre estos dos países. Finalmente, se destaca el papel preponderante que desempeña hoy en día la negociación internacional así como el trabajo conjunto que ha venido llevando a cabo tanto el sector público como privado del Ecuador mediante un seguimiento del proceso negociador entre estas dos naciones y cuyos esfuerzos se han visto reflejados en la suscripción exitosa de un Acuerdo de Complementación Económica de Alcance Parcial, el mismo que le da la bienvenida a seguir expandiéndose en el mercado centroamericano haciéndose acreedor de un sin número de beneficios y oportunidades.

Abstract

The Trade Negotiation Process Ecuador - Guatemala shows the importance of commercial and economic integration between Latin-American and Central-American regions as a necessary mechanism for all developing countries and have found that it is the best way to strengthen markets, products and commercial exchange, reduce the economic dependence between their traditional commercial partners and start to defeat the constant changes that Globalization brings. First rate, we note the importance of Guatemala as a truly developed location and a highly profitable commercial market for Ecuadorian exports. Second, we can verify its potential through a descriptive analysis of the trade balance between these two countries. Finally, it is important to highlight the role that International Negotiation plays nowadays as well as the joint work that public and private sectors have been following as a business process between two nations the efforts of which have been reflected in a successful economical agreement. This agreement invites Ecuador to keep growing in a Central-American market where it can receive many benefits and opportunities.

Introducción

Durante décadas, los ecuatorianos hemos sido espectadores pasivos del limitado desarrollo económico del cual ha sido parte el Ecuador, varios factores como su inestabilidad política, vulnerabilidad social, endeudamiento externo, dependencia económica de sus socios comerciales tradicionales y la producción de bienes con escaso valor agregado han constituido las principales causas de su lento progreso. Es justamente por esta razón, que se origina la idea de la presente investigación, esta surge ante la necesidad de buscar nuevas alternativas que permitan al país paliar estos males, las mismas que se han visto reflejadas en la búsqueda de nuevos mercados que muchas veces por desconocimiento o su poca exploración, su verdadero potencial no es descubierto, este es el caso del mercado centroamericano.

La era global en la que vivimos resalta la importancia de la integración comercial y la negociación internacional como herramientas claves para forjar alianzas estratégicas y acuerdos exitosos. Dentro de este contexto, es preciso situar el caso de Ecuador, país que en los últimos años ha venido desplegando una serie de actividades diplomáticas y comerciales en miras de establecer espacios preferenciales para sus productos y estrechar relaciones de solidaridad, complementariedad y cooperación. El presente trabajo de investigación pretende analizar a la subscripción del Acuerdo de Complementación Económica de Alcance Parcial Ecuador como una verdadera oportunidad de inversión demostrando la potencialidad productiva de ambas naciones a través del análisis del comportamiento histórico del comercio bilateral y la identificación de productos de interés y sectores de mutua cooperación.

De igual forma, esta investigación tiene como objetivo principal llevar a cabo un seguimiento del proceso negociador Ecuador - Guatemala dando a conocer la labor realizada por los sectores público y privado en torno a la realización de rondas de negociación, misiones empresarias y convenios institucionales firmados. Se describe de forma cronológica los antecedentes de las negociaciones, los primeros acercamientos, los obstáculos presentados, la metodología utilizada, los logros alcanzados y las

experiencias obtenidas gracias a las subscripción del convenio. El siguiente estudio promete servir de guía para todos aquellos emprendedores ecuatorianos que se encuentren buscando nuevas opciones y destinos comerciales para su portafolio de productos y servicios.

CAPÍTULO I: ANTECEDENTES DE LA INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA Y CENTROAMERICANA.

Introducción:

A lo largo de la historia, hablar de la región latinoamericana y centroamericana ha sido también hablar de un sin número de confrontaciones políticas y desigualdades sociales que han obstaculizado el desarrollo del proceso integracionista regional. Cada una de ellas ha sido parte de contextos históricos diferentes, sin embargo, el deseo de la unificación ha sido el mismo, varios han sido los personajes y los acontecimientos históricos que las han despertado de un largo letargo de dependencia con la firme convicción de alcanzar un mayor desarrollo económico para sus naciones y un futuro mucho más próspero para sus habitantes.

Con el tiempo Latinoamérica y Centroamérica, dos regiones que han vivido desde siempre encadenadas a las políticas económicas estadounidenses, paulatinamente han dejado de verse la una a la otra como competencia, y han comenzado a observarse mutuamente como aliados, como el apalancamiento perfecto para enfrentar mediante la cooperación económica las amenazas neoliberales estadounidenses y ampliar sus fronteras a mercados hegemónicos que por su amplitud y variedad difícilmente podrían llegar de manera independiente. Este es precisamente el caso de Ecuador, país que ha decidido apostarle a la búsqueda de nuevas oportunidades comerciales como las que presenta el mercado centroamericano y el guatemalteco en particular.

1.1 Breve Reseña Histórica de la Integración Latinoamericana.

Si bien, lo que hoy en día conocemos como “Integración Latinoamericana” se remonta hacia comienzos del siglo XIX, época en que la independencia nacional constituía la meta primordial de los pueblos, no es hasta la primera mitad del siglo XX, que la

integración regional desde el punto de vista económico alcanza real protagonismo, para ese entonces, los estragos de la política intervencionista estadounidense se hacían cada vez más evidentes. Tras la división del mundo, a raíz de la Segunda Guerra Mundial, los Estados Unidos no permitirían movimientos autónomos y mucho menos provenientes de estados latinoamericanos que pongan en peligro su hegemonía (Asociación de Historiadores de Latinoamérica y el Caribe).

Con el comienzo de la Guerra Fría, el interés económico que sentía Estados Unidos por la región se intensificó, deseaban evitar a como dé lugar la inclinación de sus países al régimen socialista y con esto su desestabilización dentro del orden internacional. De ésta manera, Latinoamérica comienza a ser vista como un proveedor de alimentos para su población y materia prima para su industria (café, cacao y azúcar), más que como un mercado comercializador de manufacturas. El mayor deseo de los Estados Unidos constituía la ampliación de su mercado y el posicionamiento de sus productos en la región, pues la consideraban como un mercado altamente rentable, el mismo que más tarde llegaría a concentrar el 70% de sus exportaciones (E. Rodríguez).

Esta situación, fue forjando una relación de intercambio asimétrica entre los Estados Unidos y los países andinos, es decir, éstos se volvieron cada vez más dependientes de los bienes terminados y la tecnología que producía el país del norte. A mediados del siglo XX, Estados Unidos se valió de un sin número de estrategias para imponer su poder dentro de la región. La fuerza militar fue una de ellas, la misma sirvió para moldear su política exterior en contra de las naciones que no satisfacían sus demandas, mientras que la diplomacia constituyó una herramienta utilizada para controlar cambios políticos a través de mecanismos coercitivos como la ruptura de relaciones comerciales, sanciones económicas y boicots (Bentancourth).

La dependencia económica ha sido una de las estrategias aplicadas más severas. Durante años, los gobiernos latinoamericanos han dependido de los impuestos generados por las empresas norteamericanas en sus economías, muchas veces, estas se han apoderado de los recursos naturales logrando imponer sus precios dentro de los mercados de bienes

primarios. Asimismo, la banca estadounidense ha tenido una gran influencia en la región, convirtiéndose en su principal fuente de capital y la principal razón de su endeudamiento externo. Agravando la situación, la posición privilegiada que ha tenido históricamente Estados Unidos en diversas organizaciones internacionales como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, en varias ocasiones, parece haber desviado sus políticas hacia sus intereses (Bentancourth).

Aunque se comienza hablar de Integración Económica Regional en la década de los cuarenta con la formación de la Unidad del Carbón y del Acero, antecedente primordial de la Unión Europea, es en la década de los sesenta que la región latinoamericana comienza a dar sus primeros pasos en busca de la unificación. Tras la guerra y la ruptura de relaciones con Europa, los países latinoamericanos comienzan a mirarse el uno al otro con un interés económico bajo el auspicio de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), organismo regional perteneciente a la Organización de las Naciones Unidas y cuyo objetivo principal ha sido el fortalecer las relaciones económicas y sociales entre éstas dos regiones (Comisión Económica para América Latina (CEPAL)).

A pesar de los episodios negros que azotaron el mundo, la década de los sesenta y setenta parecían proyectar un futuro próspero para la región. Variables como el crecimiento demográfico desempeñaron un papel preponderante, ya que este aspecto significaba una mayor fuerza de expansión en un continente que se había caracterizado por su baja densidad. Otro factor importante que contribuyó considerablemente al avance de la región, fue el proceso de urbanización, pues si en la década de los sesenta la población urbana representaba el 50%, para la década de los ochenta, esta incrementó a un 80%. Asimismo, se predecía que para el comienzo del nuevo milenio, tres de las cinco megalópolis mundiales se encontrarían localizadas en América Latina (Herrera).

A pesar del crecimiento demográfico, el ingreso per cápita también aumentó de \$835 dólares en la década de los sesenta a \$1600 dólares en la década de los ochenta. De igual forma, los índices de importaciones y exportaciones crecieron considerablemente

así como la inversión interna bruta la misma que de \$34 billones de dólares americanos en la década de los sesenta se cuadruplicó para los ochenta a \$137 billones de dólares americanos. Debido a todos estos resultados favorables alcanzados por la región durante este lapso de tiempo, algunos autores han denominado a la década de los sesenta como “Golden Sixties” (Herrera). Se descarta el modelo de sustitución de importaciones que por varios años había resultado limitado e ineficiente y se hace énfasis en la ampliación de los mercados nacionales, la búsqueda de mayores niveles de productividad y un mayor entendimiento político (Hernández).

Dentro de este contexto, no se puede dejar de mencionar las invaluable contribuciones de varios autores latinoamericanos cuya semilla integracionista germinó con la creación de importantes alianzas políticas y bloques económicos comerciales. Este es el caso de los líderes del Pensamiento Cubano, José Martí y Ernesto “El Che” Guevara, cuyas apreciaciones constituyen un gran referente teórico para el estudio de la integración regional. A pesar de haber pertenecido a contextos históricos diferentes, coinciden con el ideal de la integración latinoamericana a través de la creación de una zona de libre comercio como principal mecanismo para salvaguardar la soberanía y la seguridad continental ante la amenaza inminente de la dominación imperial y la manipulación de los procesos comerciales de las asociaciones latinoamericanas por parte de los monopolios internacionales (Pérez).

Tomando en cuenta esta premisa, 1960 fue un año trascendental para la historia latinoamericana, pues se comienza a forjar la base institucional regional a través de la conformación de los principales proyectos integracionistas. En este año, tiene lugar el primer organismo de unificación comercial, la Asociación Latinoamérica de Libre Comercio (ALALC), conformada inicialmente por los países de Argentina, Brasil, Bolivia, Colombia, Chile, Perú, Ecuador, México, Paraguay, Uruguay y Venezuela (Hernández). Una década después, surge un nuevo mecanismo de integración, el Sistema Económico Latinoamericano (SELA). Este nuevo sistema promulgaba la convergencia entre los países latinoamericanos y caribeños excluyendo a Estados Unidos y haciendo una mención especial a Cuba, pues con ello se quería demostrar que la ideología política

era totalmente independiente a los esfuerzos para alcanzar la cooperación latinoamericana deseada (Herrera).

Fue esta organización, la que veinte años después, incentivó la primera ronda de negociaciones llevada a cabo por la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), entidad de carácter multilateral que pasó a remplazar a ALALC y cuyo principal propósito es la conformación de un mercado latinoamericano común (Hernández). El mayor obstáculo por el que la ALALC no alcanzó su fin principal fue la falta de compromiso y respaldo de los países grandes de la región. Por mencionar algunos ejemplos, México no colaboró con el proceso unificador debido a sus vínculos comerciales históricos con los Estados Unidos. En Argentina, el gobierno dictatorial de aquel entonces, presidido por el General Pedro Aramburu, negó rotundamente al sistema integracionista, mientras que Brasil, lo consideraba un aspecto secundario, pues su bonanza económica le ofrecía grandes oportunidades a través de sus relaciones bilaterales con los países latinoamericanos (Herrera).

Ante esta situación, los países andinos decidieron crear un mecanismo propio, el Pacto Andino, más tarde denominado Comunidad Andina de Naciones (CAN). Desde Venezuela hasta Chile, se pretendía crear un mercado común establecido mediante normas, las mismas que los países grandes no aceptarían. Su fin primordial consistía en lograr a través de la integración sub-regional un proceso de industrialización mucho más equitativo que permita a sus integrantes competir con los países de mayor desarrollo. No obstante, un sin número de conflictos internos como es el caso de la renuncia de Chile y la de Venezuela recientemente, han erosionado el sistema. Instituciones como la Corporación Andina de Fomento (CAF) y el Fondo Andino de Reservas han sido duramente cuestionadas debido al precario respaldo económico otorgado a una región que lo que más la caracteriza son sus necesidades. Ante ello, la existencia de una moneda única, ha sido planteada como una de las alternativas para reconstruir la estructura financiera de la organización (Herrera).

La década de los ochenta, vuelve a sumir a Latinoamérica en una profunda crisis económica, esta vez ocasionada por los estragos de la deuda externa. Sin embargo, hechos positivos como el restablecimiento de gobiernos democráticos en países como Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay sentaron las bases para la creación del Mercado Común del Sur (MERCOSUR), una zona económica conformada por los países con economías fuertes, encargada de promover el libre comercio a través de la desgravación arancelaria. De igual forma, el establecimiento de un Arancel Externo Común (ACE) y su enfoque en la Unión Europea como su principal socio comercial, han incidido notablemente en el aumento de la inversión extranjera, el fortalecimiento de la competitividad, la diversificación de los intercambios comerciales y el fomento de la cooperación económica y tecnológica (Hernández).

Como podemos darnos cuenta, durante el transcurso de las últimas décadas, las naciones latinoamericanas han sido partícipes de un proceso de integración regional siempre orientado a través de una dimensión económica. Sin embargo, hoy en día, el proceso unificador parece haber dado un giro rotundo, pues en esta última década se ha llegado a considerar a la producción capitalista como un aspecto obsoleto ante las carencias políticas, sociales, y medioambientales que azotan el desarrollo de nuestros pueblos. Ante ello, alcanzar el desarrollo integral, representa la principal misión de la Alianza Bolivariana de las Américas (ALBA), una coalición política estratégica formulada por Venezuela y Cuba, en donde la solidaridad, la cooperación y la complementariedad han sido consideradas como el arma letal para el exterminio de los abusos capitalistas en la región (Alianza Bolivariana para los pueblos de nuestra América (ALBA)).

Según el presidente venezolano, Hugo Chávez, el ALBA surgió como un mecanismo de confrontación y defensa ante la alternativa integracionista neoliberal impuesta por los Estados Unidos, el Área de Libre Comercio para las Américas (ALCA). Este proyecto no es más que una extensión del Tratado de Libre Comercio del Norte (TLCAN) vigente para Estados Unidos, Canadá y México (Alianza Bolivariana para los pueblos de nuestra América (ALBA)). No obstante, a nivel latinoamericano, la idea de un acuerdo de libre comercio ha sido objeto de una fuerte oposición, en el caso del Ecuador, el temor ante el

dominio de los sistemas políticos y económicos, la explotación masiva de recursos naturales, el predominio de empresas transnacionales, la degradación de los derechos laborales y democráticos así como la destrucción del medioambiente y la industria nacional, han constituido la principal fuente de rechazo a la firma del convenio (Fritz).

Según el autor Samir Amín, el concepto integracionista que promueve actualmente el ALBA, se encuentra íntimamente relacionado con su teoría de la “Desconexión”, la misma que resalta la separación colectiva de varios países subdesarrollados de la causa de su dependencia, recalcando constantemente la superioridad de los derechos sociales sobre los mercantiles. Es así, que dentro este marco, han sido varias las propuestas integracionistas que ha fomentando éste organismo, tal es el caso del los Tratados de Comercio entre los Pueblos (TCP), convenios de intercambios de bienes y servicios creados en contraposición a los Tratados de Libre Comercio (TLC) promovidos por el ALCA, y cuyos principios básicos constituyen la solidaridad, la cooperación económica y la transferencia tecnológica (Alianza Bolivariana para los pueblos de nuestra América (ALBA)).

Otra de las propuestas de unificación más ambiciosas fomentadas por este organismo es EL SUCRE, Sistema Único de Compensación Regional de Pagos, una zona monetaria virtual manejada por los Bancos Centrales de los países miembros y cuya meta principal consiste en facilitar las transacciones de comercio exterior entre los países miembros reduciendo así la dependencia del dólar (Sistema Unitario Regional de Compensación de Pagos). Siguiendo este mismo lineamiento, se encuentra la propuesta del denominado Banco de Desarrollo del Sur, un sistema financiero de cooperación económica y social impulsado por el presidente Chávez. Hoy en día, que parece existir un entendimiento político mucho más homogéneo, se pretende concretarlo con el fin de crear un instrumento de financiamiento regional que elimine la dependencia del endeudamiento externo y prescindan de las políticas impuestas por organismos privados internacionales (Alianza Bolivariana para los pueblos de nuestra América (ALBA)).

1.2 Breve Reseña Histórica de la Integración Centroamericana.

Por otro lado, la historia de la Integración Centroamericana se remonta a 1821, año en el que se firmó el Acta de Independencia. Las provincias coloniales de la Capitanía General o Reino de Guatemala, como así se denominaba a la agrupación de países centroamericanos, se encontraban dominadas por la Corona Ibérica y el Imperio de México de los cuales planeaban su emancipación política. Fueron las ideas liberales provenientes de los sucesos revolucionarios en Estados Unidos en 1776 y en Francia en 1789, sumadas a los conocimientos filosóficos de intelectuales centroamericanos, las que dieron lugar a un sentimiento de nacionalidad entre guatemaltecos, salvadoreños y hondureños especialmente, ya que debido a la distancia geográfica los nicaragüenses y costarricenses se mantuvieron al margen del proceso libertario (Fox).

Por más de un siglo, la región centroamericana fue la protagonista de varios intentos de integración. La década de 1840, fue testigo de importantes iniciativas, tal es el caso de la Convención de Chinandega, en la misma que se decretaron las bases para el establecimiento de un Congreso Centroamericano. En 1847, se celebró en Honduras una Dieta Convencional, la misma que dio lugar a dos hechos importantes, un Pacto de Convocatoria para una Asamblea Nacional Constituyente y un Pacto de Creación de un Gobierno Nacional Provisional. Posteriormente, en 1895, a través del Pacto de Ampala, se crea la República de Estados de Centroamérica, la misma que en 1921 se vio fortalecida con la Constitución Federal de la República, sin embargo, un golpe de estado en Guatemala puso fin al proyecto. Tras varios intentos fallidos por restablecer la federación, es a partir de ésta fecha que cada uno de los estados centroamericanos continuaron su rumbo como repúblicas independientes (Rodríguez).

A pesar de todos estos desfavorables sucesos, el proceso integracionista nunca dejó de ocupar un lugar preponderante dentro de la memoria colectiva centroamericana. Este ha llegado a ser considerado incluso, como uno de los más antiguos y exitosos modelos de integración a seguir, pues sin duda, su posición geográfica y geopolítica privilegiada, sus raíces históricas comunes, un mismo idioma y cultura así como sus modelos de

desarrollo socio-económicos similares han constituido piezas claves para armar el rompecabezas de la unificación regional (Rodríguez).

Si hablamos del principal rasgo característico de la región centroamericana a lo largo de la historia, con seguridad debemos señalar a la inestabilidad interna como el principal limitante para el desarrollo de la región. Cabe recalcar que desde un inicio, el proceso integrador se vio amenazado por el autoritarismo impartido por los regímenes militares en el poder, pues se pensaba que el combatir la amenaza comunista de la mano de los Estados Unidos representaba la acción estratégica para alcanzar una unificación real (Rodríguez).

Sin embargo, el acontecimiento histórico que plasmó las primeras diferencias entre el país del norte y la región, fue el acuerdo Bryan – Chamorro, firmado entre Nicaragua y Estados Unidos el 5 de agosto de 1914. Este tenía como objeto el otorgamiento del Golfo de Fonseca por parte de Nicaragua para la instauración de un canal interoceánico militar. Ante esta situación, el Salvador interpuso una demanda a la Corte Centroamericana de Justicia cuyo fallo resultó a favor de éste país, estableciéndose al golfo como Bahía Histórica. Este acontecimiento marcaría el punto de partida para el desencadenamiento de conflictos limítrofes entre éstos tres países a futuro (Senado y Cámara de Diputados de la República de Nicaragua).

La década de los cincuenta y sesenta marcó el antes y el después de la historia centroamericana. Es durante este lapso de tiempo que se comienza a concebir a la idea de la integración desde una perspectiva económica, se la analiza como el mecanismo ideal para alcanzar el desarrollo nacional-regional y la incorporación de la región dentro del proceso globalizador. Es gracias al establecimiento de un sistema de sustitución de importaciones combinado con un proceso de industrialización, modernización y la búsqueda de nuevos mercados, que pudo intensificarse de manera notable el comercio interregional. La homogeneidad de la estructura productiva de las economías centroamericanas representó otro elemento fundamental, el sector agro-exportador fue el de mayor renombre constituyendo el banano, el café, el azúcar y el algodón, la base de

su oferta exportable. Posteriormente Panamá, se ubica como el líder del sector terciario debido a la construcción de su canal interoceánico, adquiriendo así una posición beneficiosa dentro del orden económico internacional (Cañas).

Es con la puesta en marcha del Mercado Común Centroamericano (MCC) creado en virtud del Tratado General de Integración Económica Centroamericana o Tratado de Guatemala en 1960, que se logra atraer con fuerza la inversión extranjera a la región. A través del mismo, los estados contratantes acordaron el establecimiento de un mercado común, una zona de libre comercio y una unión aduanera dentro de un plazo máximo de cinco años. En los dos primeros artículos del tratado, se detallaron los objetivos a cumplir, en primer lugar, la eliminación de cualquier tipo de restricciones a las transacciones comerciales y en segundo lugar, su protección a través del establecimiento de un arancel común externo frente a terceros países. El intercambio comercial estaría basado en el principio general de la libre circulación de productos originarios de cualquiera de los países miembros concediéndoles tratamiento nacional (Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL)).

Esta organización económica surge dependiente de una de las iniciativas más relevantes en pro de la integración centroamericana, la Organización de Estados Centroamericanos (ODECA), un foro de cooperación política cuya misión consistía en la promoción de un proceso regional de integración gradual en el que la participación de la población centroamericana debía constituir un requisito primordial para la adopción de políticas y estrategias comunes. De igual forma, cumplía con el rol de fortalecer las relaciones fraternas centroamericanas así como de solucionar controversias de manera pacífica (Sistema de Integración Centroamericana (SICA)). Sin embargo, este proceso no podía encontrarse deslindado de una estructura financiera estable, por lo que en 1960, surge el Banco de Integración Centroamericano (BCI), institución financiera que hoy en día se ha convertido en la principal fuente de financiamiento para el desarrollo socioeconómico de la región (Banco Centroamericano de Integración Económica).

Para la década de los setenta y ochenta, América Central había construido una estructura económica común, no obstante, la inestabilidad política, las dificultades económicas y las rupturas diplomáticas, convirtieron a la región en un centro de conflicto internacional. Fuertes contradicciones entre los países del istmo ocasionaron guerras civiles, las que socavaron el aparato institucional y paralizaron el comercio interregional. A estos eventos se sumaron fuertes movimientos migratorios, causantes de varios conflictos armados que dieron como resultado violaciones de los derechos humanos y la desaparición de varios organismos integracionistas. Se evidencia que las confrontaciones más graves se dieron en la época en que el libre comercio entró en vigor. Las balanzas comerciales regionales presentaron marcadas disparidades económicas y comerciales, mientras los países con superávit ampliaron sus ventajas en el mercado, los países con déficit, experimentaron un fuerte debilitamiento en torno a su status dentro del proceso integracionista (Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE)).

No es hasta finales de la década de los ochenta, que los conflictos comenzaron a disolverse mediante el establecimiento de regímenes democráticos liderados por empresarios con proyección internacional. A ésta situación, contribuyó positivamente el dinamismo de la economía mundial a finales de la Guerra Fría y la predisposición de los países desarrollados para cooperar con el desarrollo de la región (Zamora). Ante estos hechos, no se hicieron faltar las cumbres promovidas por los Ministros de Relaciones Exteriores, encargadas de crear espacios de diálogo entre las naciones con el fin de salvaguardar la paz y la seguridad de la región. Uno de los encuentros más importantes fue el denominado Esquípulas, en el que se estableció la propuesta de “una paz firme y duradera” inspirada en la iniciativa pacífica liderada por el ex presidente costarricense, Oscar Arias Sánchez, la misma que lo hizo merecedor al Premio Nobel de la Paz. Contribuyendo a este objetivo, en esta década se creó la Corte Centroamericana y el Parlamento Centroamericano (PARLACEN) (Congreso de la República de Guatemala).

Tras un largo proceso de ajuste y reformas estructurales, la década de los noventa presenta a la región una nueva visión integracionista. Esta se caracterizó por la búsqueda de un nuevo eje organizador que incorpore a las economías centroamericanas dentro del

proceso globalizador. La integración es concebida como el instrumento central del desarrollo nacional-regional, mientras que el Estado asume el papel protector del proceso de industrialización y facilitador de nuevas exportaciones hacia nuevos mercados. De esta forma, la población centroamericana pasó de ser considerada como una región con potenciales consumidores a una zona con mano de obra barata capaz de atraer inversión extranjera. Asimismo, un nuevo fenómeno empieza a influir en la economía de la región, éste el caso de los flujos de remesas enviadas por los centroamericanos residentes en el extranjero, los cuales tuvieron gran incidencia en el consumo, el equilibrio de las balanzas comerciales y el progreso en el nivel de desarrollo de la región (Zamora).

Resulta importante mencionar que la reestructuración de Centroamérica tras la “década perdida” de los ochenta, se debe en gran medida a la intervención de la Unión Europea, pues fue precisamente la crisis interna que atravesaba la región, lo que causó que el viejo continente concentre su atención en el istmo. Fue en septiembre de 1984, que las dos regiones estrecharon relaciones a través de un mecanismo de concertación política, económica y de cooperación a nivel ministerial, el Diálogo de San José. Dicha iniciativa arrancó con la promoción de la seguridad social, el desarrollo sostenible y el establecimiento del Estado de Derecho como la piedra angular de la apertura económica (Patten).

Entre los incentivos más importantes que ha brindado Europa a la región, se encuentra la reducción de la deuda a los países con mayores deficiencias económicas, y su acceso preferente a varios mercados de la UE a través del Sistema de Preferencias Generalizadas (SGP). Por otro lado, la vulnerabilidad a los desastres naturales constituyó otro ámbito de preocupación para los europeos, por lo que varios proyectos de carácter humanitario fueron puestos en marcha para contrarrestar sus fuertes repercusiones (Patten).

Es así, que aprovechando la estabilidad política y económica, los países centroamericanos decidieron darle el impulso más importante al esfuerzo

integracionista. Dentro del marco de la Décimo Primera Reunión de Presidentes Centroamericanos, se firmó el Protocolo de Tegucigalpa dando origen al Sistema de Integración Centroamericana (SICA) en remplazo de la ODECA. Hoy en día, este organismo constituye el marco institucional y jurídico de la unificación regional, su función no solamente radica en la obtención de un fluido comercio interregional sino además el fortalecimiento de los valores culturales particulares de cada estado y la consolidación de la democracia. Sumándose a estos incentivos, en 1994 surge la Alianza para el Desarrollo Sostenible de Centroamérica (ALIDES), un esquema totalmente nuevo de integración, en la que la equidad social, es el factor clave para alcanzar un verdadero proceso unificador (Sistema de Integración Centroamericana (SICA)).

Con la suscripción de los tratados de Guatemala y Tegucigalpa, Centroamérica ingresa formalmente al proceso de la globalización. Las constantes innovaciones tecnológicas y la expansión de grandes flujos de capital configuraron radicalmente su modelo de desarrollo y su manera de interrelación con el resto del mundo. Se descartan los convenios bilaterales que durante décadas habían ocupado un lugar preponderante y se inicia la búsqueda de iniciativas multilaterales capaces de enfrentar la conformación de un nuevo paradigma, la Regionalización (G. Rodríguez).

Sin duda, una de las de mayor importancia es el DR – CAFTA, Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana, convenio comercial que inició sus negociaciones en el año 2003 y que ha sido ratificado por las partes en diferentes fechas. Este tratado regula las relaciones comerciales entre sus miembros a través del establecimiento de una zona libre de impuestos que facilita el intercambio de bienes y servicios reconociendo las diferencias en torno al nivel de desarrollo y el tamaño de las economías. Para Estados Unidos, el DR-CAFTA representa un mercado incluso más grande que Rusia, India e Indonesia juntas, posee 40 millones de habitantes y concentra el 4% de la totalidad de su comercio ocupando el décimo lugar en cuanto a sus destinos de exportación (Tratado de Libre Comercio CAFTA - RD).

Entre los beneficios que el tratado ha traído a la región, se puede señalar el trato preferencial que obtienen las exportaciones de los países miembros facilitando a su vez la comercialización transfronteriza de bienes y servicios. De igual forma, el tratado incluye una variedad de productos mucho más amplia y reglas de origen más flexibles que programas preferenciales precedentes. En cuanto a las importaciones, el convenio ha facilitado la importación de materias primas, insumos y tecnología de los países signatarios reduciendo costos e incidiendo positivamente en las exportaciones de los productos elaborados. Estadísticas comerciales demuestran el aumento de la inversión extranjera gracias a la creación de un óptimo clima de negocios debido a la implementación de reformas administrativas, legales y estructurales, un arduo proceso de modernización así como mecanismos de transparencia y agilización de trámites aduaneros (Embajada de los Estados Unidos).

Actualmente son dos los proyectos que encaminan la integración centroamericana del siglo XXI. El primero de ellos es el Plan Puebla-Panamá, un proyecto auspiciado por el gobierno de México y Centroamérica, el cual promueve la integración regional a través de una moderna infraestructura portuaria, férrea y terrestre complementada por sofisticados sistemas de comunicación. A través del mismo se pretende sentar las bases para la utilización de la región mesoamericana como un gran puerto de conexión entre los Estados Unidos y el Sudeste Asiático. Como complemento a esta iniciativa, surgió una innovadora propuesta, la Agenda de Modernización y Transformación, un marco estratégico que permitirá a la región alcanzar un desarrollo creciente y sostenible a través de tres áreas de acción estratégicas (Proyecto de Integración y Desarrollo Mesoamérica).

En primer lugar, encontramos a la integración económica, orientada hacia el fortalecimiento de la zona aduanera, la armonización de las políticas para la inversión extranjera, el fomento de la pequeña y mediana empresa, la reconversión industrial encaminada a la exportación de productos con escala mundial y la búsqueda permanente de nuevas negociaciones que permitan ampliar el número de tratados de la región con otros bloques económicos. En segundo lugar, se encuentra la integración física, el pilar

de la modernización, en donde la creación de un Corredor Logístico Centroamericano que amplíe las carreteras y mejore los procesos aduaneros y las navegaciones marítimas constituye el elemento esencial para un comercio mucho más fluido y flexible. Como último peldaño para el proceso integracionista, está la integración institucional, la misma que implica el fortalecimiento del vínculo entre el sector público y privado así como una mayor participación de la sociedad civil dentro del proceso de desarrollo y unificación (Sistema de Integración Centroamericana (SICA)).

1.3 Ecuador en busca de Mercados Centroamericanos Potenciales.

Una vez que se ha analizado cada uno de los contextos históricos en torno al proceso integracionista de las regiones latinoamericana y centroamericana respectivamente, se ha podido constatar que a partir de la década de los sesenta, la integración es concebida como un mecanismo imperativo ante las constantes transformaciones de la economía mundial y sus esquemas comerciales protagonizados por las grandes potencias hegemónicas. Ante esta situación y con el fin de evitar quedar relegados dentro del orden internacional, a nivel de los países con menor grado de desarrollo, surge la necesidad de la búsqueda de coaliciones estratégicas que los permitan sumar capacidades para crear una zona económica mucho más óptima para el comercio y así palear la dependencia de los socios comerciales tradicionales.

Históricamente, estas dos regiones no solamente han compartido similitudes como su pasado de dominio colonial, fuertes episodios de inestabilidad política y vulnerabilidad social, sino además un modelo de desarrollo económico que durante décadas se ha encontrado subordinado a las políticas comerciales estadounidenses. Para el término de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos ya se había posicionado internacionalmente como la primera potencia económica, indudablemente su expansión comercial así como su dinamismo industrial y tecnológico lo convirtieron en el principal exportador de bienes con valor agregado y simultáneamente en el principal concentrador de bienes primarios exportados con dificultad por las economías en vías de desarrollo (Asociación de Historiadores de Latinoamérica y el Caribe).

Dentro de este marco, es preciso hacer referencia al caso del Ecuador, país para el cual la importancia de Estados Unidos como su principal socio comercial ha incrementado con el transcurso de los años, actualmente este país concentra el 36.65% de las exportaciones petroleras y no petroleras del país (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones/ PRO ECUADOR). Tras la fuerte contraposición del gobierno ecuatoriano a la firma de un Tratado de Libre Comercio (TLC) calificado como asimétrico y beneficioso únicamente para las grandes corporaciones estadounidenses, la apertura comercial entre ambos países se intensificó con la creación del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y más tarde con la Ley de Preferencias Comerciales Andinas y Erradicación de la Droga (ATPDA) (Cámara de Comercio Ecuatoriano – Americana).

El primero de ellos, estableció la exención de aproximadamente 4.200 productos agrícolas, manufacturados y semi- manufacturados, mientras que el último brinda tratamiento preferencial a más de 6.100 productos provenientes de países andinos como Bolivia, Perú, Colombia y Ecuador, cuyos esfuerzos se han enfocado en erradicar la producción y el tráfico ilícito de drogas (Cámara de Comercio Ecuatoriano – Americana).

Según declaraciones emitidas por el Presidente del Directorio del Banco Central, Diego Borja, un hecho que ha causando preocupación al Ecuador es la reducción del dinamismo de la economía estadounidense y europea en lo que respecta a la rentabilidad del ingreso como consecuencia de la inminente presencia de China en el mercado internacional (Banco Central del Ecuador). No obstante, ante ello, se destaca el rol que ha venido desempeñando el Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración Económica, en el despliegue de un sin número de acciones que tienen por objetivo la búsqueda de nuevos mercados que disminuyan la dependencia comercial de sus socios comerciales históricos, Estados Unidos y la Unión Europea (Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración).

Con el fin de alcanzar esta meta, el Canciller de la República, Ricardo Patiño, aseguró el establecimiento de aproximadamente veinte y tres oficinas comerciales en países en los que el Ecuador posee un déficit comercial considerable (Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración). Una de las prioridades de la agenda gubernamental consiste en la apertura de nuevos mercados que permita diversificar el destino de los productos nacionales combinando este proceso con el mejoramiento de la cadena logística cuyos objetivos principales serían la optimización de los sistemas de transporte y la construcción de un mayor número de centros de acopio (Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI)).

Es así, que de acuerdo al artículo 304 numeral 2 de la Constitución de la República del Ecuador, la política comercial del país está orientada a *“regular, promover y ejecutar las acciones correspondientes para la inserción estratégica del país en la economía mundial”* así como de *“impulsar y velar por el comercio justo como medio de acceso a bienes y servicios de calidad”*, según el artículo 336 del mismo numeral (Constitución de la República del Ecuador). El reto consiste en la promoción de la oferta exportable ecuatoriana a la mayor cantidad de mercados internacionales posibles diversificando nichos de mercado y sus respectivos segmentos. Sin embargo, un asunto que se debe tener muy en cuenta, es que el Ecuador no pretende reducir su presencia dentro de sus mercados tradicionales, por el contrario, desea fortalecer el intercambio comercial creando un mayor acceso a más ciudades estadounidenses y europeas. Al mismo tiempo, se intenta ampliar las relaciones comerciales del país a otras regiones del mundo ampliando las esferas del comercio a la cooperación técnica, el crédito y la inversión (Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración).

Hoy en día, el Ecuador ha encontrado en la diversificación tanto de mercados como de productos, la manera de reducir el riesgo existente y garantizar su seguridad dentro del entorno económico global. Es por esta razón, que la presente investigación se enfoca en la búsqueda de negociaciones futuras con nuevos socios estratégicos y potenciales, como lo son los mercados centroamericanos, los mismos en los que anteriormente las inversiones del Ecuador resultaban casi nulas. El Ecuador ha demostrado especial interés

en promover sus relaciones diplomáticas y comerciales con la región debido a una variedad de ventajas competitivas con las que ésta cuenta.

Mediante una entrevista, El Dr. Andrés Montalvo Sosa, Director de Integración Regional y Negociaciones Comerciales Bilaterales, recalca la gran importancia que tiene para nuestro país el mercado centroamericano en términos económicos. Afirma que en la última década, el dinamismo de la región se ha visto claramente plasmado en el aumento de la tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones ecuatorianas hacia el istmo, la cual representa un porcentaje del 16%, siendo superior al de la tasa de crecimiento promedio anual mundial representada por el 12% (Montalvo Sosa).

La relevancia de los países centroamericanos como destino de las exportaciones ecuatorianas ha ido aumentando progresivamente en un 1.4% en 1990, 2.6 % en 1999 y 3.7% en el año 2009. Hoy por hoy, Centroamérica se ha convertido en el cuarto destino más importante para las exportaciones ecuatorianas después de Colombia, la Unión Europea y Venezuela en lo que respecta a derivados de petróleo y productos industrializados tales como medicamentos, productos de línea blanca, conductores eléctricos, entre otros (Montalvo Sosa).

Por otro lado, el Viceministro de Comercio Exterior e Integración Económica, Francisco Rivadeneira, ha manifestado que lo que busca el Ecuador con respecto a su relación comercial con ésta región es ampliar los acuerdos comerciales de complementación, pues aunque se trata de países pequeños, a excepción de Guatemala, éstos resultan destinos claves para una gran parte de la oferta exportable del país. Es importante mencionar que Centroamérica es un mercado en el que cuentan con gran aceptación bienes manufacturados y productos industriales con valor agregado elaborados por pequeñas y medianas empresas ecuatorianas, uno de los objetivos primordiales del actual gobierno (Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Exterior e Integración).

En materia de oportunidades comerciales, se han identificado varios productos con potencialidad a ser exportados al mercado centroamericano y que corresponden a productos con alta producción y capacidad de cubrir grandes volúmenes de exportación, que cuentan con buen nivel de calidad, precios competitivos, estándares internacionales y experiencia exportable. Entre ellos, podemos señalar a los camarones, langostinos, flores frescas y cortadas, atunes y sardinas en conserva, preparaciones de pescado, artículos de confitería, manufacturas de plástico, maderas, artículos de uso higiénico, fregaderos, bañeras, aparatos de cocción y de uso eléctrico (Montalvo Sosa).

Otra de las razones por la que Centroamérica resulta un mercado altamente atractivo para nuestro país, es su localización estratégica y privilegiada, pues este factor ha convertido a la región en el punto de encuentro entre los estados del norte y del sur del continente, teniendo además acceso preferencial a los estados del Caribe, la Unión Europea y el Asia, debido a su cercanía (Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración).

En así, que en miras de fomentar la integración y la diversificación del intercambio, la cooperación y la complementariedad económica entre nuestro país y esta región, a mediados del año 2010, el gobierno nacional a través de la Cancillería conjuntamente con el sector privado dieron los primeros pasos para concretar y formalizar las relaciones comerciales bilaterales con cada uno de los países centroamericanos. En primera instancia, se llevaron a cabo reuniones de trabajo con las autoridades responsables del comercio exterior de Guatemala, Nicaragua, y El Salvador, países con los que el Ecuador ha logrado un mayor alcance en cuanto a los procesos de negociación correspondientes, con la finalidad de suscribir un Acuerdo de Complementación Económica de Alcance Parcial (Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración).

Dentro de este contexto, resulta sumamente importante diferenciar entre este tipo de acuerdos y un Tratado de Libre Comercio, pues generalmente sus términos tienden a generar confusión.

Se entiende como un Acuerdo de Alcance Parcial al tratado bilateral más básico en lo que respecta a materia arancelaria, dentro de esta rama, se encuentran los Acuerdos de Complementación Económica de Alcance Parcial (ACE). Esta es la denominación que reciben los acuerdos bilaterales suscritos por los países latinoamericanos dentro del marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), éstos persiguen la liberación parcial del comercio plasmado en las listas de productos de ambos países y son considerados como la primera etapa para una mayor apertura comercial a futuro (Mercado).

No obstante, a diferencia de este tipo de acuerdos, un Tratado de Libre Comercio consiste en un acuerdo suscrito por dos o más naciones con la finalidad de eliminar todo tipo de aranceles y barreras no arancelarias a la totalidad de productos y servicios que se comercializan entre las partes. Asimismo, su esfera se extiende mucho más allá del horizonte comercial, dando cabida a otros ámbitos como el de la propiedad intelectual, solución de controversias, seguridad jurídica, protección medioambiental, entre otros (Mercado).

Habiendo tomado en cuenta varios parámetros que hacen de Centroamérica un mercado verdaderamente amplio y diverso, se ha decidido delimitar el alcance geográfico de la presente investigación al acuerdo comercial negociado entre Ecuador y Guatemala específicamente, al ser éste el país más grande y dinámico de la región. Su economía diversificada combinada con su infraestructura tecnológica y productiva, han llegado a convertir a esta nación en la principal metrópoli económica y plataforma logística de América Central (Agencia de Promoción de Inversiones Invest in Guatemala).

Guatemala ha demostrado ser uno de los países centroamericanos con mayor interés y predisposición para el avance del proceso negociador entre Ecuador y la región mesoamericana. Resulta interesante recalcar que en los últimos cinco años las exportaciones ecuatorianas a ese país han crecido en un 28%, por lo que la importancia de este mercado ha crecido paulatinamente (ComercioExterior.com).

Dentro de este proceso, Guatemala se destacó por ser uno de los mercados centroamericanos con mayores oportunidades de crecimiento para el país. Se debe mencionar que si bien Guatemala y Ecuador son economías complementarias, han sido identificadas varias posibilidades comerciales en las que ambos países pueden colaborar mutuamente en miras de fortalecer los lazos de la integración. Se debe reconocer la gran aceptación con la que han contado en los últimos años los productos industriales y manufacturados ecuatorianos dentro del mercado guatemalteco y la importante oportunidad de inversión que ha encontrado Guatemala en los sectores marítimo, petrolero, minero y energético, en los cuales el Ecuador se ha preocupado por explorarlos y tecnificarlos (Ministerio de Economía de Guatemala).

De igual forma, Ecuador ha manifestado un fuerte interés por productos guatemaltecos de calidad. Existe un gran atractivo en lo que respecta a los textiles y artesanías, pues su colorido, textura, bordado y tejido reflejan la riqueza étnica y cultural del país proyectándolos al mercado mundial. Al Ecuador le llaman la atención los tradicionales huipiles o cortes, paños que se pueden utilizar a manera de faldas, de igual manera se destacan la mantelería, chales, colchas, mantas y bufandas. Existe interés además en la joyería guatemalteca así como productos elaborados a base de cuero y tejidos decorativos (Deguate.com). Asimismo, existe demanda en lo que respecta a productos como licores y flores. Sin embargo, no se debe dejar de mencionar que el principal atractivo guatemalteco radica en el ámbito de la inversión y la asistencia técnica (El Ciudadano).

Por otro lado, la industria del Turismo representa un sector de mutuo interés para los gobiernos, han existido diálogos para la posible armonización de las agencias turísticas, las mismas que cumplirían con el rol de promover los principales destinos turísticos de ambos países a través del intercambio de experiencias y buenas prácticas (Ministerio de Economía de Guatemala).

Tomando en cuenta las premisas anteriormente expuestas y tras varios diálogos entre las autoridades gubernamentales y representantes del sector privado tanto de Guatemala como Ecuador, se decidió poner en marcha un arduo proceso de negociación, el mismo que después de varias rondas y misiones empresariales realizadas así como de convenios institucionales firmados se vio culminado con éxito con la suscripción final de un Acuerdo de Complementación Económica de Alcance Parcial entre ambos países. Dentro del mismo, se ha establecido como meta el desarrollo y el refuerzo de las capacidades de las economías analizándose con detalle las sensibilidades productivas de cada país, normas de origen, procedimientos aduaneros, medidas sanitarias y fitosanitarias (Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración).

Con certeza, el acuerdo con Guatemala, le abre las puertas al Ecuador a la región centroamericana. Además de la consolidación de un marco bilateral comercial y de cooperación entre ambos países, la firma del mencionado instrumento inyecta de forma directa dinamismo y competitividad a los sectores productivos, pues con el acceso inmediato de los productos de exportación ecuatorianos al mercado guatemalteco a través de la desgravación arancelaria, se estimularía notablemente la balanza comercial no petrolera a favor del Ecuador. Sin duda, uno de los principales aspectos del presente acuerdo, son los importantes espacios de intercambio que se han logrado para aproximadamente doscientos productos provenientes de la micro, pequeña y mediana empresa calificadas actualmente como las protagonistas de la economía popular y solidaria (Americaeconomia Economía & Mercados).

Con este último punto, se desea cumplir con lo expuesto en el artículo No.306 de la Constitución de la República del Ecuador, el mismo que hace referencia a la Política Monetaria, Crediticia y Financiera: *“El estado promoverá las exportaciones ambientalmente responsables, con preferencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal”* Finalmente, con la rectificación del acuerdo comercial por el poder legislativo de cada país, el Ecuador pretende que éste se convierta en la principal puerta de entrada al istmo, su mayor deseo consiste en la ampliación de

dicho convenio al mayor número de países centroamericanos posible, promoviendo así, una mayor unificación regional y la generación de mayores oportunidades comerciales. (Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración).

1.3.1 Relaciones Comerciales Ecuador – Guatemala.

Habiendo identificado la importancia del mercado guatemalteco para el Ecuador y viceversa, resulta preciso señalar los antecedentes de las relaciones bilaterales entre ambos estados. Los primeros acercamientos entre los países de Ecuador y Guatemala datan de la década de los ochenta, en aquel tiempo, la cooperación técnica constituía una de las áreas con mayor sensibilidad para ambos gobiernos. Es así, que con el fin de solventar las necesidades existentes dentro de este ámbito, los dos estados decidieron establecer sus relaciones de solidaridad a través de un marco legal, el Convenio de Cooperación Técnica, suscrito el 6 de marzo de 1985 (Secretaría Planificación y Programación SEGEPLAN).

Al tipo de cooperación a ejecutarse se lo conocía como Cooperación entre países en Desarrollo (CPD) o Cooperación Horizontal. Dentro de este contexto, el proceso podía llevarse a cabo mediante el respaldo de un convenio formal firmado entre gobiernos, o bien de manera espontánea, en la que no exista un acuerdo formal entre las partes. Es importante señalar que la particularidad de esta cooperación se encontraba encaminada bajo el criterio de costos compartidos, es decir, la institución que enviaba técnicos cubría los costos del viaje de ida y regreso del personal, mientras que la institución que los recibía cumplía con los gastos de alimentación, hospedaje y transporte. Dicha cooperación era brindada a través de los Ministerios de Relaciones Exteriores y el Instituto Ecuatoriano de Cooperación Internacional (Secretaría Planificación y Programación SEGEPLAN).

En la siguiente tabla, se describen las principales áreas vulnerables identificadas por el gobierno ecuatoriano y guatemalteco así como las diferentes modalidades de

cooperación establecidas con el objeto de paliar las carencias e impulsar el desarrollo integral de los países.

| Tabla 1. Áreas Vulnerables y Modalidades de Cooperación Ecuador – Guatemala Período 1985 -2003 | |
|---|---|
| Áreas a Cubrir | Modalidades |
| Petróleo e Hidrocarburos | Intercambio de Especialistas, Investigadores y Académicos |
| Desarrollo Social | Realización coordinada de proyectos de investigación y desarrollo tecnológico |
| Desarrollo Urbano y Rural | Otorgamiento de Becas para Especialización |
| Cursos de Capacitación en Teledetección y el uso del Sistema Internacional Geográfico (SIG) | Prestación de Servicios de Consultoría |
| Comercio Exterior | Envío de equipos para la ejecución pertinente de proyectos |
| Industrialización | Intercambio de Información Científica |
| Turismo | Pasantías en Instituciones de Renombre |
| Fuente: Secretaria de Planificación y Programación SEGEPLAN http://www.segeplan.gob.gt/downloads/perfil_ecuador.pdf . | |
| Fecha de Consulta: 26 de febrero del 2011. | |
| Realizado por: Vanegas Lituma María Dolores. | |

Sin embargo, es importante recalcar que de todas las áreas anteriormente mencionadas, únicamente el sector de hidrocarburos se vio realmente beneficiado, los esfuerzos dentro del resto de ámbitos se vieron estancados ante las innumerables confrontaciones políticas que tuvieron a Guatemala como escenario.

La década de los noventa, trajo consigo varias transformaciones y nuevos desafíos para las relaciones bilaterales entre Ecuador y Guatemala. Fue en febrero de 1993, que se

llevó a cabo la suscripción de la Declaración Conjunta Ecuatoriana – Guatemalteca, la misma que cumplía con dos tareas primordiales. En primer lugar, evaluar las relaciones bilaterales entre estos dos países y, en segundo lugar, ampliar las esferas de acción hacia el ámbito económico, político, cultural y turístico. Para alcanzar este fin, se estableció una Comisión Binacional Ecuatoriano – Guatemalteca, encargada de coordinar los encuentros de diálogo. La I Reunión Binacional Ecuador - Guatemala tuvo lugar en la ciudad de Quito, en septiembre de 1999, mientras que la II Reunión Binacional Ecuador-Guatemala, se desarrolló en la ciudad de Guatemala en junio del 2003 (Secretaría Planificación y Programación SEGEPLAN).

Este objetivo parece verse hoy concretado, pues ha existido un interés mutuo de aproximadamente quince años de generar un marco bilateral que promueva el proceso de diversificación de las mercaderías así como la cooperación y complementación económica entre ambas naciones. Hoy en día, ambos gobiernos han reformulado sus políticas comerciales estableciendo al libre comercio, la reducción arancelaria, y la promoción de su país, como una consolidada plataforma de exportación cuya meta principal representa la atracción de la inversión extranjera. Si bien no se ha acordado la suscripción de un Tratado de Libre Comercio, los países han encontrado en un Acuerdo de Alcance Parcial, la herramienta clave para estimular el comercio exterior a través de la reducción de los impuestos que permita a los productos ecuatorianos ingresar al mercado guatemalteco fácilmente y viceversa, identificar las complementariedades, potencializar las fortalezas productivas e incluir a nuevos segmentos de la economía (Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración).

A continuación se describen los tratados bilaterales vigentes más importantes, firmados entre las repúblicas de Ecuador y Guatemala dentro de distintas ramas de acción (Secretaría Planificación y Programación SEGEPLAN).

- Acuerdo de Cooperación entre el Ministerio de Economía de Guatemala y el Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca del Ecuador, 6 de marzo de 1985.

- Convenio de Cooperación para el combate del Narcotráfico y la Farmacodependencia, 2 de agosto de 1990.
- Convenio de Cooperación Cultural, 29 de abril de 1992.
- Convenio de Cooperación Técnica y Científica, 4 de junio del 2003.
- Convenio en Materia de Salud, firmado por los Ministerios de Salud Pública, 4 de junio del 2003.
- Convenio de Cooperación Turística entre el Instituto Guatemalteco de Turismo (INGUAT) y el Ministerio de Turismo del Ecuador, 4 de junio del 2003.
- Convenio de Cooperación Educacional, 4 de junio del 2003.
- Convenio de Cooperación entre los Ministerios de Relaciones Exteriores, 4 de junio del 2003.

Conclusión:

Como podemos ver, fue aproximadamente a partir de los años sesenta que el concepto de integración económica y comercial cobra gran importancia, esta comienza a ser considerada por las regiones latinoamericana y centroamericana como una alternativa para el mejoramiento del comercio entre los estados a través de la eliminación de restricciones al intercambio comercial, la libre circulación de personas, bienes y servicios y la reducción de costos. Los acuerdos comerciales, las alianzas estratégicas y el proceso de diversificación se convierten en la clave para aumentar la competitividad de la producción, la cantidad de las exportaciones y los ingresos percibidos.

Aunque en el pasado las relaciones comerciales entre el Ecuador y Centroamérica resultaban casi inexistentes a no ser por las relaciones de cooperación que los vincularon por un largo período, hoy en día estos dos mercados se miran con una perspectiva diferente. Ha sido la relevante expansión económica de la región centroamericana, su liderazgo en el proceso integracionista, su desarrollado clima de negocios y su posición geográfica estratégica, los factores que han hecho que el Ecuador fije su interés en el istmo como un atractivo centro para sus inversiones. De esta forma, Ecuador ha encontrado en Guatemala, el mercado más grande y dinámico del istmo, la puerta de

entrada a la región y a su vez el canal directo para la difusión y promoción de la oferta exportable ecuatoriana.

Finalmente, cabe recalcar la función que viene desempeñando el estado como el principal órgano protector de los ciudadanos y el constante impulso a los sectores productivos estratégicos que sin duda alguna conforman elementos esenciales para lograr combatir las desigualdades existentes y contribuir al desarrollo sustentable de las regiones. Una vez más, la clave del desarrollo regional puede definirse en la perfecta combinación y equilibrio de los contextos, económico, político y social.

CAPÍTULO II: ANÁLISIS COMERCIAL ECUADOR- GUATEMALA

Introducción:

Desde la época precolombina, Guatemala ha liderado la región centroamericana como el centro económico, político y cultural del istmo. A lo largo de estos últimos veinte años, la consolidación de la democracia y la estabilidad política sumadas al crecimiento de sus indicadores económicos han hecho de Guatemala el estado más grande y dinámico de América Central, no solamente desde el punto de vista geográfico sino también desde la perspectiva económica y comercial. La economía guatemalteca ha llegado a ser calificada como una de las de mayor impacto a nivel regional, aspectos favorables como su libertad empresarial, estabilidad fiscal, control de gastos gubernamentales, administración de las finanzas públicas y su acertado manejo de los estragos tras la crisis financiera internacional, se han convertido en las principales causas de su vertiginosa evolución económica (Invest in Guatemala).

2.1 Guatemala como polo de Desarrollo de Centroamérica.

Hoy por hoy Guatemala, experimenta una época de bonanza económica, nuevas oportunidades y aspiraciones parecen vislumbrar su futuro. Su estabilidad macroeconómica ha sido el resultado del constante diálogo y la estrecha relación existente entre el sector público y privado. Su trabajo en equipo ha propiciado una política de estado orientada a la búsqueda del desarrollo socio-económico del país, la misma que se ha visto reflejada en varios objetivos concretos, tales como el fortalecimiento de las relaciones comerciales, el incremento de acuerdos económicos y la diversificación de mercados y productos, inyectando de esta forma dinamismo al clima de inversiones y paliando a través de la generación de riqueza y empleo, los graves problemas sociales de los que hoy es víctima Guatemala, y el resto de Centroamérica (Aragon&Aragon Guatemala Law Firm).

2.1.1 Datos Generales.

La República de Guatemala es un país centroamericano localizado entre el Océano Pacífico y el Mar Caribe, al norte limita con México, al noreste con Belice y al sureste con Honduras y El Salvador. Este país cuenta con un espacio territorial de aproximadamente 108,889 km² de extensión, grandes cadenas montañosas cubren el área protegiéndola de un sin número de desastres naturales comunes. De igual forma, Guatemala ha sido denominada como “La Tierra de los Volcanes”, treinta y tres de ellos se encuentran localizados en territorio guatemalteco. Sin duda, su localización geográfica guarda una estrecha relación con el factor climático, su clima templado ha incidido positivamente en la producción agrícola del país, cuya óptima calidad la ha posicionado en una variedad de mercados sudamericanos y europeos, esta es la razón por la cual, Guatemala es conocida como “La Tierra de la Eterna Primavera” (Invest in Guatemala).

Según el Instituto Nacional de Estadísticas de Guatemala (INE), para enero del 2011, este país cuenta con un número estimado de 14.7 millones de habitantes, siendo éste el más poblado de toda la región centroamericana. Actualmente, Guatemala posee el mayor porcentaje de Población Económicamente Activa, solamente el 4% supera los 65 años de edad. La PEA es de 5.76 millones de habitantes, la misma se encuentra distribuida de la siguiente manera: Agricultura 36.2%, Industria 20.2% y Servicios 43.6% (Instituto Nacional de Estadística de Guatemala (INE)).

Según el Informe de Desarrollo Humano 2007-2008, Guatemala cuenta con la tasa de desempleo más baja de la región, para ese año la misma representaba el 2% de la PEA, sin embargo, para el 2011 ésta aumentó a 3.52%, esto se debe en parte a las repercusiones que dejó la crisis financiera internacional y por otro lado a las pérdidas humanas, materiales y económicas sufridas tras la tormenta Agatha en mayo del 2011 (Embajada del Ecuador en Guatemala).

Por otro lado, resulta interesante mencionar que Guatemala cuenta con una gran riqueza étnica. Según el INE, el 40% de la población es indígena, cuatro son los grupos étnicos más importantes, siendo el más representativo el Maya con veinte y un grupos etnolingüísticos. Con certeza, la influencia maya y europea tras la colonia, se han convertido en un aspecto determinante de la cultura guatemalteca reflejada en su gastronomía, vestimenta y música. Sin embargo, a pesar de la diversidad lingüística y religiosa del país, se ha reconocido al español como idioma oficial y al catolicismo y cristianismo como las religiones preponderantes (Guatemala.com).

2.1.2 Gobierno de la República de Guatemala.

Guatemala es una República Constitucional cuyo sistema de gobierno es democrático, presidencialista y pluripartidista. El mismo está conformado por el Poder Ejecutivo, el cual se encuentra liderado por el Presidente Constitucional de la República cuya labor es respaldada por un gabinete integrado por trece ministerios. Con respecto al Poder Legislativo, éste se encuentra representado por el Congreso de la República conformado por 158 diputados. Finalmente, el Poder Judicial está encabezado por la Corte Suprema de Justicia, compuesta por trece magistrados (Congreso de la República de Guatemala). Con respecto a la sociedad civil, durante las últimas décadas se han consolidado varios grupos cuya fuerza social ha logrado influenciar notablemente la decisión gubernamental, este el caso de los comités empresariales y las agrupaciones agrícolas, comerciales e industriales (Instituto Español de Comercio Exterior ICEX).

Uno de los mayores logros que ha alcanzado Guatemala en los últimos veinte años, sin duda es su estabilidad democrática, esto gracias al desarrollo y fortalecimiento de sus instituciones y una mayor cobertura educacional, factores cruciales que han facilitado la integración del país con la región y han permitido una mayor apertura política y comercial a nivel internacional (Instituto Español de Comercio Exterior ICEX).El gobierno guatemalteco, actualmente, al mando del Presidente, Otto Pérez Molina, ha asumido el rol de promotor y facilitador de la inversión extranjera directa y la inversión productiva nacional a través de un enfoque superior en los sectores productivos que

ofrecen mayor potencial tales como el turismo, la exportación, el centro logístico y el centro energético regional. Además, ha canalizado sus esfuerzos mediante varios programas encaminados a la creación de un clima de negocios adecuado y una mejor coordinación de las actividades a llevarse a cabo entre el sector público y privado (Agencia de Promoción de Inversiones Invest in Guatemala).

2.1.3 Economía y Sistema Financiero.

A lo largo de los últimos años, Guatemala se ha convertido en uno de los mercados emergentes más importantes del continente americano y en la economía más grande y diversificada de Centroamérica. Gracias a su estructura financiera consolidada, varias instituciones financieras de proyección internacional se han establecido en el país y de igual forma la mayoría de bancos y entidades financieras guatemaltecas cuentan con varios corresponsales en el extranjero. Variables como la eficiencia administrativa a través de la simplificación de trámites, la transparencia de su marco legal y el fortalecimiento de la infraestructura productiva y tecnológica han llevado a varias agencias calificadoras como Standard and Poor's y Moody's a reconocer a Guatemala como uno de los países con mayores reformas positivas en torno a aperturas empresariales, trámite de licencias, registro de la propiedad, comercio transfronterizo y cumplimiento de contratos (Agencia de Promoción de Inversiones Invest in Guatemala).

A pesar de la crisis financiera global del 2008 y los fuertes desastres naturales que han afectado al país en los últimos meses, la economía guatemalteca ha venido recuperándose de manera estable. El crecimiento económico del país, se ha visto claramente reflejado en el aumento del Producto Interno Bruto, el mismo que sitúa a los sectores de la industria, la agricultura, el comercio, los servicios, el transporte y la construcción como los principales motores de desarrollo de la economía guatemalteca. Varios estudios de inversión, han catalogado a la estabilidad macroeconómica de Guatemala como uno de sus principales atractivos, no está por demás señalar que este país cuenta con uno de los déficits fiscales más bajos de América Latina, la menor deuda

externa y los niveles más altos de reservas de la región (Agencia de Promoción de Inversiones Invest in Guatemala).

Con la finalidad de mantener la recuperación iniciada en el 2010, el gobierno guatemalteco se ha comprometido en desarrollar una serie de políticas encaminadas a estimular la demanda interna, controlar el gasto público, alcanzar un tipo de cambio flexible que facilite el ajuste económico y fortalecer el sistema financiero. Para el 2012, la entidad gubernamental prevé un mayor dinamismo dentro del mercado internacional, esto debido a la mejora en la calidad de las exportaciones y el aumento del precio de sus principales productos de exportación comercializados en Centroamérica y otros mercados no tradicionales. Por otro lado, el aumento de las remesas enviadas por los guatemaltecos residentes en el exterior como consecuencia de la reactivación de la economía estadounidense ha contribuido notablemente a equilibrar los desfases económicos existentes (Instituto Español de Comercio Exterior ICEX).

A continuación, se puede encontrar un perfil económico de la República de Guatemala, el mismo que demuestra los principales indicadores económicos obtenidos por este país en el año 2010. En el mismo, se ha creído necesario incluir los índices económicos pertenecientes al Ecuador, con la finalidad de realizar un análisis comparativo entre ambas economías.

| Tabla 2. Perfil Económico Guatemala- Ecuador (2010) | | |
|--|---|----------------|
| Principales Indicadores Económicos | Guatemala | Ecuador |
| PIB Nominal (USD miles de millones de dólares americanos) | 41.47 | 57.98 |
| PIB Per Cápita (dólares estadounidenses) | 5.200 | 4.052 |
| Tasa de Crecimiento del PIB | 2.6% | 3.6% |
| Deuda Pública %PIB | 10.05% | 14.20 |
| Inflación Anual | 3.9% | 3.33% |
| Tasa de Desempleo | 3% | 3.52% |
| Total de Exportaciones (USD miles de dólares) | 8,460.153 | 17,489.928 |
| Total de Importaciones (miles de dólares) | 13,830.314 | 19,278.714 |
| Tipo de Cambio | 1.00 dólar americano equivale a 8.00 quetzales. | |
| Fuente: PRO ECUADOR/ Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2011/10/PROEC-FC2011-ECUADOR.pdf . | | |
| Fecha de Consulta: 8 de enero del 2012. | | |
| Realizado por: Vanegas Lituma María Dolores. | | |

En primer lugar, encontramos al Producto Interno Bruto, indicador económico que hace referencia al valor monetario de los bienes y servicios producidos por una economía en un período determinado (Index Mundi). Para el año 2010, el Producto Interno Bruto obtenido por Guatemala fue de \$41.47 mil millones de dólares siendo el Ecuador superior en un 40%, pues en este año el país obtuvo un PIB de \$57.98 mil millones de

dólares. Con respecto al PIB Per Cápita, es decir, la renta nacional de un país dividida para su número de habitantes (Banco Mundial), en el caso de Guatemala fue de \$5.200 dólares mientras que para el Ecuador fue de \$ 4.052 dólares por habitante. Dentro de este punto, resulta interesante mencionar que ambos estados cuentan con poblaciones realmente aproximadas, Guatemala posee 14.7 millones de habitantes mientras el Ecuador dispone de 14.4 millones de habitantes, esto de acuerdo a la información que maneja el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos de cada país (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)).

Por otro lado, podemos observar que para este año, Guatemala registró una tasa de crecimiento del PIB de 2.6% siendo el Ecuador superior tan solo con el 1%, pues su tasa de crecimiento del PIB fue del 3.6%. En torno a la Deuda Pública, definida como el conjunto de obligaciones que posee un país frente a otro así como a particulares (Banco Mundial), Guatemala para este período de tiempo dispone de una Deuda Pública del 10.05% a comparación del Ecuador, cuya deuda fue del 14.20% demostrando un mayor grado de endeudamiento equivalente al 4.15%.

Al hablar de Inflación Anual, nos referimos al incremento sostenido y generalizado del nivel de los precios de bienes y servicios de un país entre un año y otro (Econlink.com.or). Es decir, entre el año 2009 y 2010, Guatemala presentó un aumento en sus precios del 3.9% a comparación del Ecuador que registró un alza del 3.33%. Por otra parte, en relación a la Tasa de Desempleo, indicador que expresa la desocupación entre la población económicamente activa (Aula de Economía), para el 2010 la tasa de desempleo de Guatemala fue del 3% superándolo ligeramente el Ecuador con una tasa de desempleo del 3.52%.

En materia de Comercio Exterior, podemos observar que para este año las balanzas comerciales petrolera y no petrolera de ambos países con el resto del mundo resultaron deficitarias, siendo las importaciones mayores a las exportaciones totales. Haciendo referencia a las exportaciones, Guatemala obtuvo un monto de \$ 8,460.153 millones de dólares. Por su lado, el Ecuador logró \$17,489.928 millones de dólares, superando a este

mercado centroamericano en aproximadamente un 107%. En cuanto las importaciones totales, las importaciones guatemaltecas en este año constituyeron \$13,830.314 millones de dólares siendo superadas por las importaciones realizadas por el Ecuador en un 39%, pues estas alcanzaron un valor de \$19,278.714 millones de dólares. Finalmente, haciendo referencia a la variable del tipo de cambio, definida como la relación cambiaria existente entre dos monedas de diferentes países (Econlink.com.or), en el caso de Ecuador y Guatemala, se debe precisar que \$1.00 americano equivale a 8.08 quetzales.

2.1.4 Principales Sectores Productivos.

Guatemala es un país que ofrece al mundo altas oportunidades de inversión, pues sus sectores productivos prometen alta rentabilidad y estabilidad a largo plazo. Durante los últimos años han sido cinco los sectores económicos que han resaltado por su nivel de desarrollo: sector de la agroindustria, sector de la manufactura y ensamblaje, sector de call centers y outsourcing, sector de turismo y por último el sector de la energía (Agencia de Promoción de Inversiones Invest in Guatemala).

Con respecto al sector de la agroindustria, debemos mencionar que la biodiversidad guatemalteca y sus microclimas combinados con una gama de industrias conexas han contribuido considerablemente a la productividad del país, siendo la del azúcar la de mayor rendimiento e importancia. Actualmente, Guatemala es el quinto exportador de azúcar a nivel mundial, aprovechando esta ventaja, el país ha consolidado cinco áreas principales dentro de este sector, entre ellas se destacan las industrias de confitería, jugos y bebidas, panadería, conservas y la forestal (Agencia de Promoción de Inversiones Invest in Guatemala).

Haciendo referencia al sector de la manufactura y ensamble, es importante recalcar que tradicionalmente el mismo se encontraba liderado por industrias en su mayoría de vestuario y textiles, sin embargo, hoy en día, Guatemala ha modificado esta visión proyectando al país como un destino de inversión altamente interesante para subsectores estratégicos tales como los electrónicos, autopartes y dispositivos médicos. Sus mayores

atractivos de oportunidad de negocios e inversión se encuentran representados por la competitividad de sus costos en torno a la mano de obra, la existencia de centros de capacitación técnica, su posición geográfica estratégica, sus tratados de libre comercio y los incentivos fiscales (Agencia de Promoción de Inversiones Invest in Guatemala).

Por otro lado, la tecnología de punta y el avance de las telecomunicaciones han constituido elementos claves para el fortalecimiento de otro sector estratégico, el sector de call centers y BPO (Business Procecing Outsourcing). A pesar de ser una industria relativamente nueva, creada hace aproximadamente quince años, ésta ha generado un gran impulso para la economía guatemalteca, pues gracias a la acertada intervención de empresarios locales se ha logrado alcanzar costos competitivos, aprovechando los inmensos beneficios que posee el país en materia de conectividad, redundancia, cercanía y fácil acceso. Además, el personal calificado ha desempeñado un papel preponderante dentro de este sector, a nivel centroamericano los guatemaltecos son reconocidos por tener la población universitaria más grande de la región, en ellos se resaltan sus capacidades lingüísticas, técnicas y analíticas (Agencia de Promoción de Inversiones Invest in Guatemala).

Sin duda alguna, el sector del turismo es otra de las áreas que ofrece una variedad de oportunidades de inversión, después de las remesas, este sector constituye la segunda fuente de ingresos para el país. Su diversidad natural, patrimonio cultural y clima privilegiado han hecho posible que la Organización Mundial del Turismo catalogue a Guatemala como uno de los destinos turísticos con mayor crecimiento a nivel internacional, contribuyendo notablemente a la nación en lo que respecta al aumento de divisas y generación de empleo. Dentro de este ámbito es importante mencionar que el 72% de extranjeros visitan el país por motivos de recreación mientras que el 23% restante lo hace por negocios, inversión y convenciones internacionales al ser Guatemala la sede de las principales empresas multinacionales localizadas en Centroamérica. Invest Guatemala ha identificado a la ciudad de Guatemala y a la ciudad de Antigua Guatemala como las zonas con mayor potencial turístico en el país (Agencia de Promoción de Inversiones Invest in Guatemala).

Por último, el sector energético guatemalteco es uno de los de mayor dinamismo dentro de la región. El mismo se ha visto beneficiado por una abierta estructura jurídica y legal que ha permitido el desarrollo de importantes proyectos eléctricos, hidroeléctricos, petroleros y mineros. Actualmente se pretende la construcción de una red de interconexión mesoamericana, SIEPAC, mediante la cual Guatemala se convertiría en el centro de interconexión más importante de Centroamérica suministrando energía a México y al resto de la región. Asimismo, el gobierno guatemalteco ha descubierto el gran potencial petrolero del país, razón por la cual, ha enfocado sus acciones en el incremento de la perforación de las reservas y la construcción de una refinería que le permita al país proveer productos con valor agregado. A este aspecto se suma la existencia de un sin número de yacimientos mineros de notable importancia para la economía del país (Agencia de Promoción de Inversiones Invest in Guatemala).

2.1.5 Relaciones Comerciales.

En tan solo diez años, Guatemala ha dado un giro rotundo estableciéndose como una verdadera plataforma competitiva gracias a la ampliación de sus relaciones comerciales con varios países a nivel internacional. Este avance se debe no solamente a una diversificación de productos sino además a una diversificación de mercados. Fue a partir de 1991, que Guatemala comienza a intensificar sus esfuerzos por convertirse en una economía abierta, pasando a formar parte entonces de importantes alianzas comerciales como es el caso del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), la Organización Mundial del Comercio y años más tarde del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea. Todas estas iniciativas han incrementado notablemente el volumen del comercio así como la preocupación por mejorar los procedimientos de importación y exportación, la aplicación de la legislación en torno a la inversión, las contrataciones con el estado y el diálogo político y de cooperación a nivel mundial (Instituto Español de Comercio Exterior ICEX).

En la última década, Guatemala ha transformado significativamente su estructura exportadora, estableciendo al proceso de diversificación como el principal rasgo característico de la economía guatemalteca, esta evolución se puede notar haciendo una comparación entre la década de los ochenta y la actualidad. En los ochenta, el 65% de la oferta exportable guatemalteca se encontraba conformada por productos tradicionales como café, azúcar, banano y cardamomo, actualmente estos productos representan menos del 40% dando prioridad a la comercialización de productos no tradicionales como textiles, artesanías, manufacturas, verduras, frutas, entre otros. En aquella década, Guatemala exportaba 149 productos, contaba con solamente 237 compañías exportadoras y llegaba únicamente a ocho mercados internacionales, hoy en día, exporta 4.075 productos, cuenta con 3.879 compañías exportadores y llega a más de 131 mercados a nivel mundial (Agencia de Promoción de Inversiones Invest in Guatemala).

Es importante recalcar que para el año 2011, los principales rubros de exportación comercializados por Guatemala al exterior corresponden a productos agrícolas. En orden de importancia se describen al café, azúcar en caña, petróleo, frutas y sus preparados, artículos de vestuarios, productos químicos y alimenticios como los principales productos exportados. Dentro de este contexto, no está por demás mencionar que Guatemala es el primer exportador de arveja china hacia Estados Unidos, el primer exportador mundial de cardamomo y esquejes de pascua, el primer proveedor de teclas de madera para Yamaha y Guibson, así como el primer proveedor de café para Starbucks Coffee. Entre sus principales socios comerciales se encuentran los Estados Unidos concentrando el 39% de las exportaciones, le sigue el Mercado Común Centroamericano con el 30%, México con el 7%, la Unión Europea con el 6% y el resto del mundo con el 18% (Embajada del Ecuador en Guatemala).

Por otro lado, en cuanto a los principales rubros de importación guatemaltecos, podemos encontrar varios productos como petróleo, vehículos livianos, medicamentos preparados, emisores receptores, transporte de carga, tejidos, trigo y preparaciones alimenticias. Igualmente, en lo que hace referencia a sus principales proveedores de bienes debemos mencionar a Estados Unidos, país que concentra el 36.73% de las importaciones, el

13.54% provienen de Centroamérica, el 9.67% de México, el 5.78% de China, el 5.44 % de la Unión Europea, el 4.11% de la Comunidad Andina de Naciones, el 3.25% del Mercosur y el 21.48% del resto del mundo (Embajada del Ecuador en Guatemala).

Con el fin de determinar la localización estratégica de la oferta exportable guatemalteca, el gobierno con respaldo del sector privado han utilizado a la suscripción de tratados comerciales como un instrumento de doble beneficio, por un lado se encuentra la promoción de la inversión extranjera y por otro, el acceso libre de la producción guatemalteca dentro del mercado internacional. Dentro de este marco, se debe indicar que Guatemala dispone de varios Tratados de Libre Comercio firmados y ratificados con Estados Unidos, México, Taiwán, Canadá, República Dominicana, Panamá, Chile y Colombia además de Acuerdos de Asociación suscritos con el Mercado Centroamericano y la Unión Europea y varios Acuerdos Comerciales Bilaterales de Alcance Parcial con Belice, Panamá, Venezuela, Cuba y actualmente con el Ecuador. Según, el Ministerio de Economía de Guatemala, los acuerdos comerciales suscritos por Guatemala, representan el 92% de las exportaciones de este país (Ministerio de Economía de Guatemala).

Resulta sumamente importante mencionar que Guatemala es el único país de la región centroamericana en consolidar tratos preferenciales con la mayoría de países latinoamericanos con acceso al Océano Pacífico, con ello se desea afianzar los lazos de integración con la región y porque no más tarde vislumbrar futuras oportunidades de inversión con los países del Sudeste Asiático debido a la proximidad entre los continentes (Ministerio de Economía de Guatemala).

Con certeza, el acuerdo comercial de mayor importancia para Guatemala es el denominado DR-CAFTA (Tratado de Libre Comercio Estados Unidos – Centroamérica – República Dominicana), suscrito por los países de Estados Unidos, Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica y República Dominicana, el mismo que entró en vigencia en julio del 2006 (Agencia de Promoción de Inversiones Invest in Guatemala). El principal objetivo de este acuerdo consiste en la creación de un mercado

mucho más amplio capaz de estimular la inversión y la diversificación del comercio entre las partes, garantizando su acceso preferencial a través de la desgravación arancelaria de bienes y servicios y haciendo énfasis en lo que respecta a los Derechos de Propiedad Intelectual (Asociación de Estados del Caribe).

Dentro de este punto, resulta preciso mencionar el impacto que ha tenido dicho acuerdo comercial en la economía guatemalteca. Al cumplirse cinco años de vigencia del mismo, hay quienes catalogan al acuerdo como perjudicial especialmente para el sector rural, pues se asegura que con la liberalización arancelaria de la producción agrícola básica, ésta se ha vuelto mucho más vulnerable a las repercusiones que traen consigo las transformaciones de las que es parte el mercado internacional, poniendo en riesgo la seguridad alimentaria de la población guatemalteca (Guatezona).

Contrariamente a esta teoría, varios estudios estadísticos han demostrado que la agricultura es uno de los sectores que ha experimentado un mayor desarrollo gracias al acuerdo, ya que los buenos precios a nivel internacional junto a la fuerte demanda de alimentos, vegetales y frutas en Estados Unidos especialmente, han aumentado las exportaciones agrícolas en un 11%. Se prevé que para los próximos años, este proceso de ampliación continúe debido al incremento de la población mundial y los marcados hábitos de consumo. Siguiendo esta misma línea, se encuentra el sector minero el cual se ha desarrollado satisfactoriamente debido a la expansión de la actividad minera y el alza de los precios de los metales a nivel internacional (SummaMediaGroup).

Por otro lado, industriales y comerciantes han manifestado su agrado al verificar los beneficios que ha traído dicho acuerdo al país. Lo han calificado como positivo, pues afirman que una de sus principales ventajas es que éste cuenta con “reglas claras”, sin duda la certeza jurídica ha creado un ambiente de confianza que a su vez ha estimulando el intercambio comercial y la inversión. Particularmente, en el caso de la industria, el Director Ejecutivo de la Cámara de Industrias de Guatemala, Javier Zepeda, ha indicado que en los últimos cinco años el comercio nacional creció en un 22%, siendo el sector de

la manufactura uno de los de mayor avance, esto ante el incremento de capital extranjero en lo que respecta a la producción textil y de confecciones (SummaMediaGroup).

2.1.6 Centro Logístico.

Guatemala se ha convertido en el centro logístico y de servicios más importante de Mesoamérica, esto gracias a su ubicación geográfica conjugada con su entorno natural privilegiado. Estos dos aspectos representan sus principales ventajas competitivas y el mayor estímulo para el gobierno guatemalteco, el mismo que ha puesto en marcha un arduo proceso de modernización el cual implica el fortalecimiento de la interconexión entre la infraestructura portuaria, aérea, ferroviaria y vial. Dentro de este ámbito, el desarrollo tecnológico juega un rol preponderante, hoy Guatemala dispone del proyecto de fibra óptica más grande del continente, cables terrestres y submarinos permiten llevar a cabo negocios desde y hacia Guatemala contando a su vez con fácil acceso a mercados internacionales de relevancia (Agencia de Promoción de Inversiones Invest in Guatemala).

En lo que respecta a la infraestructura terrestre, el Consejo Nacional de Infraestructura Vial (COVIAL), es el que tiene a su cargo el mantenimiento de las rutas, indispensables para el transporte de personas y carga dentro de Guatemala y a través de sus fronteras con México y Centroamérica. En cuanto al sistema portuario, Guatemala cuenta con acceso al Océano Pacífico y Atlántico mediante tres puertos comerciales con instalaciones sofisticadas y certificaciones internacionales, los mismos que transportan el 78% del comercio exterior del país (Agencia de Promoción de Inversiones Invest in Guatemala).

Por otro lado, haciendo referencia al sistema aeroportuario, este país cuenta con dos aeropuertos internacionales con capacidad para recibir a cuatro millones de personas y cuya moderna infraestructura les ha conferido la categoría uno por parte de la Administración Federal de Aviación de los Estados Unidos. Al desarrollo económico guatemalteco se suman veinte y dos zonas francas, terminales de embarque y una

variedad de parques industriales encargados de brindar al inversionista el servicio adecuado para su correcta operación, cabe recalcar que este modelo ha sido el que más inversiones ha atraído en la última década (Agencia de Promoción de Inversiones Invest in Guatemala).

2.1.7 Competitividad e Inversión.

La competitividad, se ha convertido en un verdadero compromiso para Guatemala. Su mayor reto consiste en consolidarse en la plataforma de negocios de América Central, para ello, la estratégica coalición entre el gobierno, el sector empresarial y la sociedad civil, ha dado paso a uno de los proyectos más importantes en pro del fortalecimiento del potencial competitivo de Guatemala, la Agenda Nacional de Competitividad. Este proyecto ha logrado identificar tres áreas de interés con las que el país ha logrado diferenciarse a nivel de Mesoamérica: su plataforma exportadora, su centro logístico y su potencial turístico. La generación de un clima apto para los negocios, la comercialización de productos de calidad, así como una cadena logística eficaz han sido considerados por Guatemala como la forma más efectiva para hacer frente los desafíos que trae consigo la Globalización (Programa Nacional de Competitividad (PRONACOM)).

Por otro lado, la volatilidad del orden económico internacional ha exigido al gobierno guatemalteco plantearse como una de sus prioridades el estímulo del crecimiento económico y productivo del país a través de la generación de empleo, la atracción de las inversiones nacionales y extranjeras y el fortalecimiento de las condiciones para competir dentro de mercados extranjeros competitivos. Ante esta urgente necesidad, la entidad gubernamental ha manifestado su total respaldo mediante el establecimiento de un régimen jurídico que garantice la seguridad de este proceso (Instituto Español de Comercio Exterior ICEX).

En materia de inversiones, el Congreso de la República de Guatemala emitió mediante decreto la Ley de Inversión Extranjera. La misma prohíbe todo acto discriminatorio que

ponga en riesgo la igualdad de tratamiento y condiciones con las que cuenta tanto el inversionista nacional como el extranjero. Esta ley faculta a este último a ser partícipe de cualquier actividad económica lícita gozando de algunos derechos como la libertad del comercio, fácil acceso a divisas, solución de controversias y la no expropiación de la inversión por parte del Estado (Instituto Español de Comercio Exterior ICEX).

Asimismo, se ha dado paso a la Ley de Libre Circulación de Divisas, la cual autoriza la libre tenencia, contratación, transferencia y manejo de cuentas y depósitos en moneda extranjera mediante la intermediación de bancos nacionales y extranjeros. De igual forma, existe la Ley de Zonas Francas y Maquila, las mismas que estimulan las transacciones comerciales a través de la exoneración de derechos arancelarios como el Impuesto al Valor Agregado (IVA), el Impuesto a la Renta (ISR), el Impuesto Único sobre Inmuebles (IUSI) y los correspondientes a la importación de maquinaria y materia prima (Embajada del Ecuador en Guatemala).

2.2 Perfil Comercial Guatemala – Ecuador años 2005- 2011

Una vez analizadas todas aquellas variables que hacen de Guatemala un mercado verdaderamente competitivo y rentable, no se puede dejar de mencionar la importancia que ha cobrado éste para el Ecuador durante el transcurso de los últimos años en lo que a materia comercial se refiere. Actualmente este país constituye el principal socio comercial del Ecuador en Centroamérica, su complementariedad económica así como su afinidad en cuanto a sus lineamientos y políticas de integración han propiciado el acercamiento entre estos países en miras de concretar un arduo proceso negociador cuyo resultado final fue la suscripción de un Acuerdo de Complementación Económica de Alcance Parcial.

Realizando un seguimiento del comportamiento histórico del intercambio comercial entre Ecuador y Guatemala se ha podido constatar que la balanza comercial entre ambos países ha sido tradicionalmente favorable para el Ecuador. Resulta importante mencionar que a pesar de los saldos negativos del que la economía guatemalteca ha sido parte, la misma ha logrado importantes avances en torno a su relación comercial con el Ecuador,

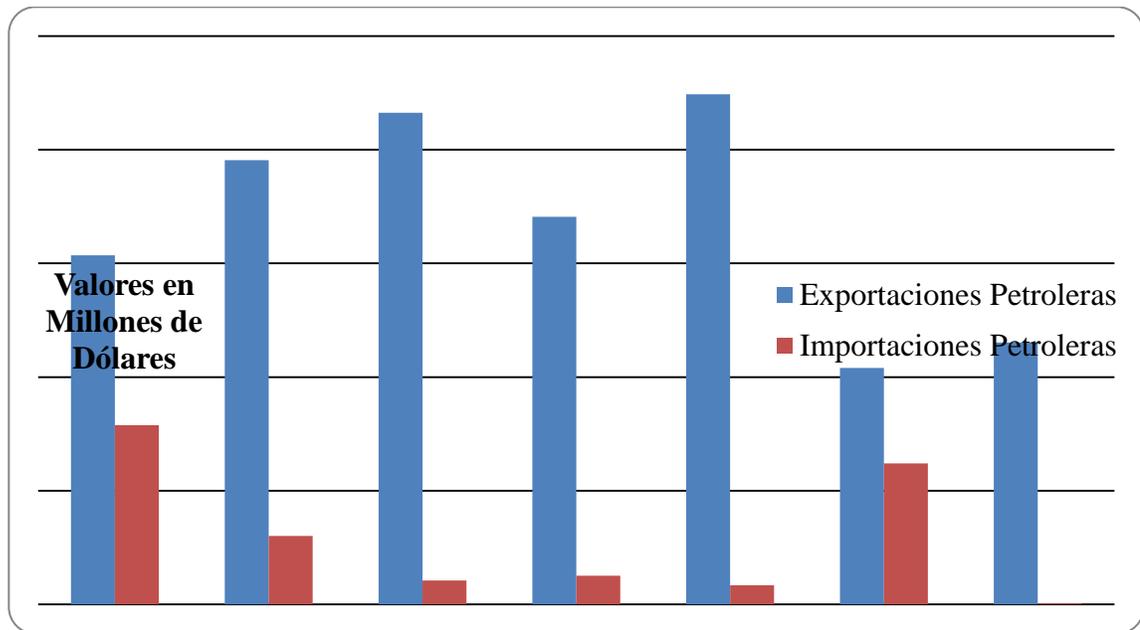
para el año 2010, sus exportaciones no petroleras repuntaron considerablemente, mientras que por su lado el Ecuador exportó a Guatemala aproximadamente 149 subpartidas mientras importó de este país 181 subpartidas (Cámara de Comercio de Guayaquil).

2.2.1 Análisis de la Balanza Comercial, Petrolera y No Petrolera Ecuador - Guatemala.

A continuación se presenta un análisis de las exportaciones y las importaciones realizadas por el Ecuador hacia y desde Guatemala a lo largo de los últimos seis años en lo que respecta al Sector Petrolero y No Petrolero, las mismas que se encuentran representadas en montos de dinero expresados en millones de dólares. Se han realizado tablas y gráficos estadísticos, los cuales cumplen con la finalidad de demostrar de una manera mucho más clara su evolución.

| Tabla 3. Balanza Comercial Ecuador- Guatemala Sector Petrolero | | | | | | | |
|--|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|---------------------------|
| Enero / Diciembre 2005 – 2011 | | | | | | | |
| Actividades | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 (Ene-Oct) |
| | Valor FOB |
| | (Miles USD) |
| Exportaciones | 153,566 | 195,378 | 216,274 | 170,473 | 224,313 | 104 | 115,137 |
| Importaciones | 78,811 | 30,144 | 10,535 | 12,586 | 8,455 | 62,076 | 0,515 |
| Balanza Comercial | 74,755 | 156,234 | 205,739 | 157,887 | 215,858 | 41,924 | 114,622 |
| Fuente: Banco Central del Ecuador http://www.bce.fin.ec/ . | | | | | | | |
| Fecha de Consulta: 20 de noviembre del 2011. | | | | | | | |
| Realizado por: Vanegas Lituma María Dolores. | | | | | | | |

Ilustración 1. Exportaciones e Importaciones Petroleras Ecuador – Guatemala.



Fuente: Banco Central del Ecuador <http://www.bce.fin.ec/>.

Realizado por: Vanegas Lituma María Dolores.

El presente gráfico refleja el intercambio comercial en lo que respecta al sector petrolero entre Ecuador y Guatemala en los últimos seis años. Durante este transcurso de tiempo, la Balanza Comercial en torno a este sector demostró siempre saldos positivos para el Ecuador. Dentro del marco de las exportaciones de crudo, se puede observar la tendencia creciente que tuvieron éstas en los primeros años de este período, a no ser por los años 2008 y 2010 en las que las mismas experimentaron bajas considerables, volviendo a crecer levemente en el año 2011. Las importaciones por su lado, siempre fueron inferiores a las exportaciones, reflejando únicamente épocas de crecimiento en los años 2005 y 2010.

Realizando un recorrido anual, el año 2005 demuestra un superávit para el Ecuador de 74,555 millones de dólares, en ese año, las exportaciones petroleras superaron a las importaciones en un 95%. En el año 2006, las exportaciones petroleras continuaron creciendo en un 27% con respecto al año anterior, mientras que las importaciones petroleras descendieron en un 62% en torno al año 2005 reflejando un superávit para el

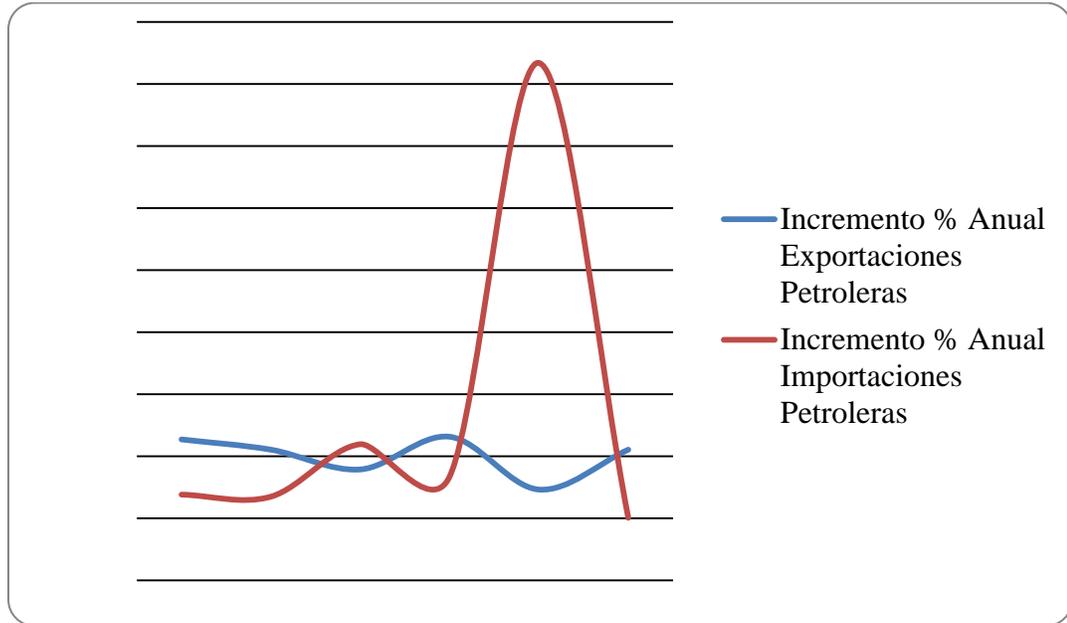
país de 156,234 millones de dólares. Para el año 2007, el superávit fue de 205,739 millones de dólares, las exportaciones petroleras aumentaron en un 11% a comparación de las importaciones petroleras que disminuyeron en un 65%.

El año 2008, esta tendencia creciente se vio amenazada por la crisis financiera internacional, las exportaciones petroleras descendieron en un 21% mientras que en este año las importaciones petroleras aumentaron en un 19%, a pesar de ello, siguió existiendo un superávit para el país de 157,887 millones de dólares. En el 2009, la balanza petrolera experimentó una notable recuperación, las exportaciones petroleras aumentaron en un 32% a diferencia de las importaciones petroleras que descendieron en un 33%, este año el superávit para el Ecuador fue de 215,858 millones de dólares.

En el 2010, las exportaciones petroleras sufren una disminución alarmante, éstas descendieron en un 54%, mientras que repentinamente las importaciones de petróleo aumentaron notablemente, su incremento fue del 634% con respecto al año 2009. No obstante, a pesar de esta crítica situación, el superávit para el Ecuador este año fue de 41,924 millones de dólares. Para el mes de octubre del 2011, las exportaciones de crudo aumentaron ligeramente en un 11% mientras las importaciones se disminuyeron radicalmente en un 99% con relación al año 2010, obteniendo un superávit de 114,622 millones de dólares.

El siguiente gráfico demuestra tanto el crecimiento porcentual anual de las exportaciones e importaciones petroleras entre el Ecuador y Guatemala en los últimos seis años.

Ilustración 2. Incremento Porcentual Anual Exportaciones e Importaciones Petroleras Ecuador- Guatemala.

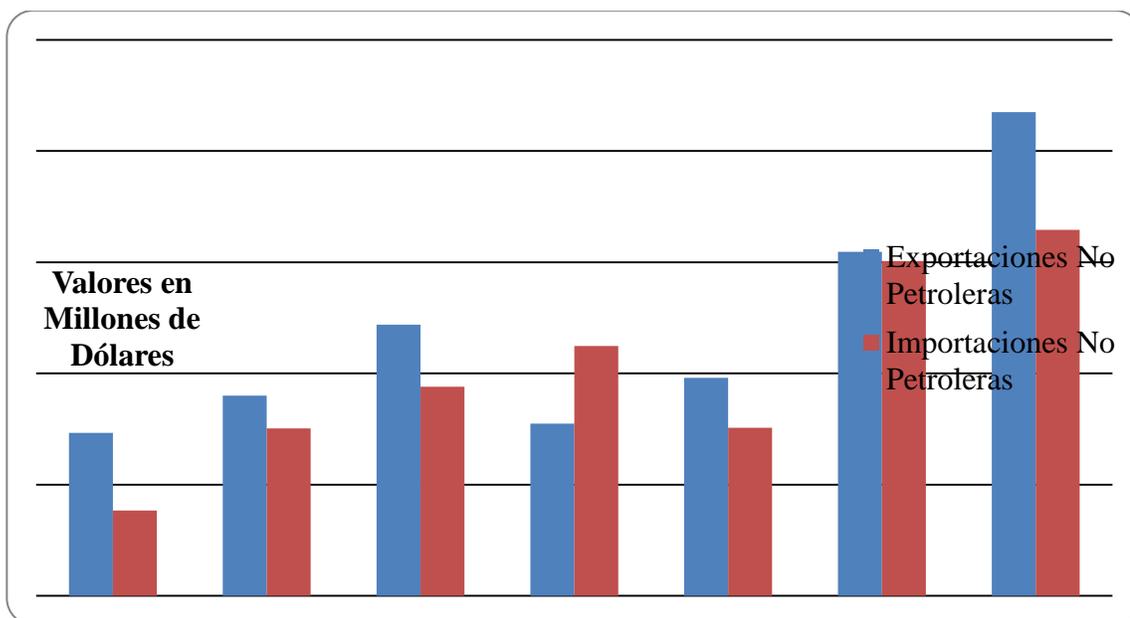


Fuente: Banco Central del Ecuador <http://www.bce.fin.ec/>.

Realizado por: Vanegas Lituma María Dolores.

| Tabla 4. Balanza Comercial Ecuador – Guatemala Sector No Petrolero | | | | | | | |
|---|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|--------------------------------|
| Enero/Diciembre 2005 – 2011 | | | | | | | |
| Actividades | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 (Ene- Oct) |
| | Valor FOB |
| | (Miles USD) |
| Exportaciones | 7,322 | 8,996 | 12,188 | 7,748 | 9,805 | 15,465 | 21,742 |
| Importaciones | 3,838 | 7,526 | 9,406 | 11,238 | 7,549 | 15,051 | 16,453 |
| Balanza Comercial | 3,484 | 1,47 | 2,782 | -3,49 | 2,256 | 414 | 5,289 |
| Fuente: Banco Central del Ecuador. http://www.bce.fin.ec/ . | | | | | | | |
| Fecha de Consulta: 20 de noviembre del 2011. | | | | | | | |
| Realizado por : Vanegas Lituma María Dolores. | | | | | | | |

Ilustración 3. Exportaciones e Importaciones No Petroleras Ecuador – Guatemala.



Fuente: Banco Central del Ecuador <http://www.bce.fin.ec/>.

Realizado por: Vanegas Lituma María Dolores.

A través del presente gráfico de barras, se puede observar que durante los últimos seis años la Balanza Comercial No Petrolera Ecuador- Guatemala, se ha encontrado constantemente a favor del Ecuador. En lo que respecta a las exportaciones no petroleras, se puede constatar que en el período 2005-2007 estas reflejaron un crecimiento constante, a excepción del año 2008, en el que seguramente la crisis financiera internacional incidió negativamente en la economía ecuatoriana afectando notablemente a las exportaciones que tenían como destino a este país centroamericano. No obstante, en los periodos 2009 – 2010 y 2010 - 2011 las mismas despuntan notablemente. Por otro lado, no se puede dejar de mencionar que al igual en las exportaciones crecieron, las importaciones también lo hicieron durante este lapso de tiempo, pudiendo percatarnos del único déficit comercial del Ecuador frente a Guatemala durante el año 2008.

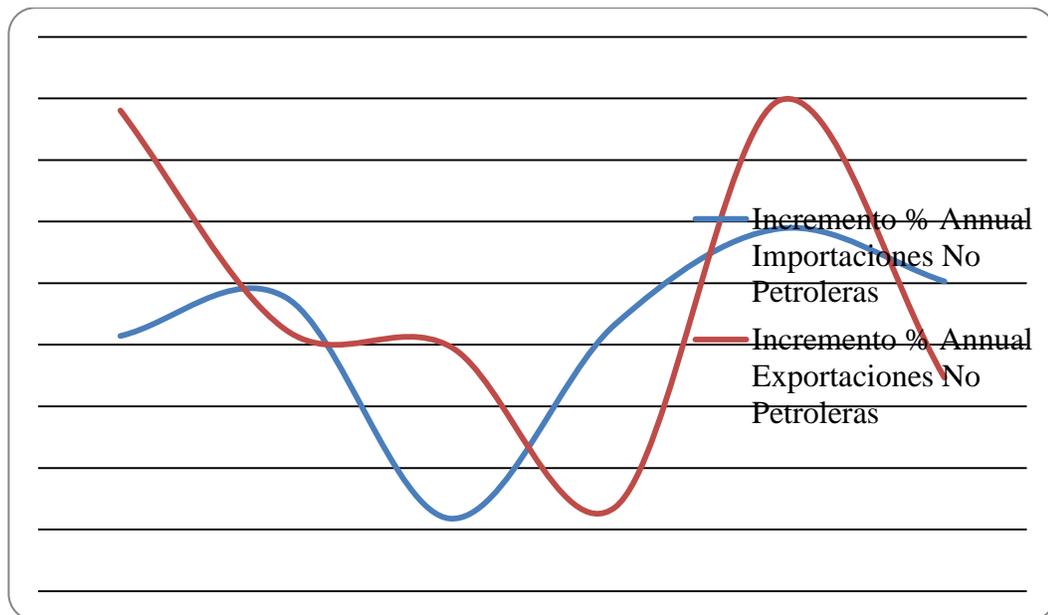
Analizando por años, el año 2005 presenta un superávit para el Ecuador de 3,884 millones de dólares, ese año las exportaciones superaron a las importaciones en un 91%. Para el 2006, a pesar de que incrementaron las exportaciones en un 23%, las importaciones siguieron su mismo ritmo aumentando en un 96% con respecto al año anterior, este año el país alcanzó nuevamente un superávit de 1,470 millones de dólares. Continuando la misma tendencia, en el 2007, el superávit del Ecuador fue de 2,782 millones de dólares con un crecimiento en las exportaciones del 35% y una disminución del 25% en las importaciones en torno al 2006.

Desafortunadamente, el año 2008 le presentó al Ecuador un panorama distinto, la crisis financiera internacional frenó drásticamente las exportaciones al mercado guatemalteco, reduciéndolas en un 36% y aumentando a su vez las importaciones en un 19% con referencia al año anterior, el déficit para el Ecuador este año fue de 3,490 millones de dólares. Posteriormente, el 2009, vuelve a presentar una balanza superavitaria para el Ecuador de 2,256 millones de dólares, las exportaciones crecieron en un 27% mientras que las importaciones descendieron en un 33%. El 2010, sigue esta misma dirección presentado un superávit para el país de 414 mil dólares, debiendo recalcar que en este

período tanto las exportaciones como las importaciones crecieron en un 58% y 99% respectivamente con respecto al año 2009. Para octubre del 2011, continúa esta tendencia, las exportaciones aumentaron en un 41% mientras que las importaciones también lo hicieron en un 9% presentando un superávit de 5,289 millones de dólares.

El siguiente gráfico demuestra tanto el incremento porcentual anual de las exportaciones e importaciones no petroleras entre el Ecuador y Guatemala en los últimos seis años.

Ilustración 4. Incremento Porcentual Anual Exportaciones e Importaciones No Petroleras Ecuador- Guatemala.



Fuente: Banco Central del Ecuador <http://www.bce.fin.ec/>.

Realizado por: Vanegas Lituma María Dolores.

2.3 Análisis de los productos ecuatorianos con potencialidad para ser exportados a Guatemala.

Una vez analizada la Balanza Comercial Petrolera y No Petrolera entre Ecuador y Guatemala, se torna preciso además realizar un estudio acerca de los principales productos exportados por el Ecuador hacia Guatemala en los últimos seis años. Esto

como un punto de partida, para posteriormente identificar los productos ecuatorianos que podrían ser atractivos para el mercado guatemalteco en un futuro. De acuerdo, al Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones PRO ECUADOR, los principales productos ecuatorianos exportados a este mercado centroamericano son:

| Tabla 5 Principales productos exportados por Ecuador a Guatemala (2010). | | |
|--|---|-------------------------|
| Partida Arancelaria | Descripción del Producto | Miles de USD FOB |
| 2710.19.22.00 | Fuel Oils | 115,137.35 |
| 0306.13.91.00 | Camarones | 9,884.17 |
| 7321.11.19.00 | Cocinas de combustible gaseoso | 2,125.53 |
| 3004.90.29.00 | Medicamentos para uso humano | 1,746.22 |
| 306.13.99.00 | Crustáceos Congelados | 1,085.60 |
| 7321.11.12.00 | Cocinas de mesa de combustibles gaseoso | 990.32 |
| 1504.20.10.00 | Grasas y aceites de pescado en bruto | 646.01 |
| 4901.99.90.00 | Libros y Folletos | 586.45 |
| 6910.90.00.00 | Fregaderos, Lavabos ybañeras | 423.76 |
| 2301201100 | Harina, Polvo y Pellets de Pescado | 387.70 |
| Fuente: PRO ECUADOR/ Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/01/PROEC-FT2012-GUATEMALA.pdf . | | |
| Fecha de Consulta: 8 de enero 2012. | | |
| Realizado por: Vanegas Lituma Ma. Dolores. | | |

Resulta importante recalcar que además de los productos ecuatorianos tradicionalmente exportados hacia Guatemala, existen además una variedad de productos con potencialidad para ser comercializados en este país. Con la finalidad de identificar dicho potencial, el Ecuador ha utilizado una metodología particular, la misma que ha sido empleada por la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) en su “Estudio de Complementariedad Comercial con los Países Centroamericanos” bajo el enfoque de

“oferta potencial” y que a su vez le ha servido al Ecuador como un modelo a seguir debido a los óptimos resultados obtenidos (Embajada del Ecuador en Guatemala).

Dicho procedimiento cuenta con tres etapas. En la primera de ellas, se analizan las exportaciones ecuatorianas con el resto del mundo cuyos valores sean superiores a 100 mil dólares anuales. De esta primera fase, el Ecuador obtuvo 671 partidas arancelarias. En la segunda etapa, esta muestra de partidas se compara con las partidas arancelarias importadas por Guatemala del resto del mundo, esto con el propósito de establecer un cruce entre la oferta y la demanda identificando de esta forma los productos ecuatorianos con potencialidad a ser importados por el mercado guatemalteco (Embajada del Ecuador en Guatemala).

Partiendo de esta base, se procedió a analizar varios indicadores de situación de mercado:

- a) Indicador de demanda de un producto: crecimiento de las importaciones de un producto en Guatemala comparado con las exportaciones del mismo producto por parte del Ecuador.
- b) Indicador de la demanda de un producto en el total de la demanda de las importaciones: crecimiento de la participación de un producto en las importaciones guatemaltecas sobre el crecimiento de la participación del mismo producto en las exportaciones ecuatorianas.
- c) Número de veces en las que Guatemala importó un producto con respecto a lo que el Ecuador exportó de ese mismo producto.

Por la tanto, se puede concluir que aquellos productos que cumplen correctamente con los tres indicadores anteriormente mencionados pueden ser considerados como productos con potencialidad para ser exportados al mercado guatemalteco. A continuación se describen los mismos clasificados por sectores (Embajada del Ecuador en Guatemala).

| Tabla 6. Principales productos ecuatorianos con potencial para ser exportados a Guatemala | |
|--|--|
| Sector Agropecuario | Camarones, quisquillas, langostinos, pasta de cacao, cereales, embutidos, leche en polvo, harina de maíz, aceites vegetales, tabaco, licores, hortalizas y legumbres. |
| Sector Productos Químicos | Vacunas para la medicina veterinaria, medicamentos que contengan penicilina, perfumes y aguas de tocador, tintas de impresión, desodorantes, jabón, gelatinas y adhesivos. |
| Manufacturas de Plástico y Caucho | Polipropileno, resinas, bombonas, frascos, artículos de plástico, neumáticos para vehículos de turismo, cauchos, vajillas y placas, bandas, láminas y tiras de plástico celular. |
| Maderas y sus manufacturas | Madera aserrada, madera en bloques-tablas-planchas, monturas y mangos de brochas-cepillos-escobas, y tableros llamados “waferboard”. |
| Papel o cartón y sus aplicaciones | Libros, cuadernos, agendas, talonarios, pañales, toallas higiénicas, tampones, cajas de papel o cartón ondulado y sin ondular, sacos y bolsas. |
| Manufacturas de Piedra, yeso y productos cerámicos | Ladrillos, losas de cerámica, manufacturas de asfalto, vajillas, frascos, envases, recipientes, conservas de vidrio, fregaderos, lavabos y bañeras de porcelana. |
| Manufacturas de Metales | Barras y perfiles de hierro, cables de hierro |

| | |
|---|---|
| | y acero, alambre de púas, cadenas, aparatos de cocción, rejas y redes de alambre y aluminio, cerraduras, candados. |
| Máquinas y aparatos, material eléctrico | Artículos de grifería, partes y piezas de artículos de grifería, conductores eléctricos, máquinas de coser, aparatos de sondeo y perforación. |
| Mercancías y productos diversos | Sillas y asientos metálicos o tapizados, muebles de madera, instrumentos de geodesia y topografía. |
| Fuente: Banco Central del Ecuador. http://www.bce.fin.ec/ . | |
| Fecha de Consulta: 20 de mayo del 2011. | |
| Realizado por: Vanegas Lituma María Dolores. | |

2.4 Análisis de los productos guatemaltecos con potencialidad para ser importados por el Ecuador.

Por el otro lado, se deben señalar los productos guatemaltecos que encabezan la lista de las principales importaciones realizadas por el Ecuador desde Guatemala. Cabe recalcar que en los últimos seis años, estos productos se han concentrado en lo que respecta al Sector Petrolero, Metalmecánico, Químico y Agrícola. A continuación se expone una tabla con los productos guatemaltecos que han tenido un mayor crecimiento y participación en las importaciones realizadas por el Ecuador desde este país (Embajada del Ecuador en Guatemala).

| Tabla 7. Principales productos importados por Ecuador desde Guatemala (2010). | | |
|--|--|-------------------------|
| Partida Arancelaria | Descripción del Producto | Miles de USD FOB |
| 3808.99.99.00 | Insecticidas, Fungicidas y Herbicidas | 2,604.88 |
| 4707.10.00.00 | Papel, cartón kraft o papel corrugado | 2,469.49 |
| 1701.99.90.00 | Azúcar o sacarosa | 1,374.49 |
| 4001.22.00.00 | Cauchos | 1,126.65 |
| 8418.50.00.00 | Armarios, arcones, vitrinas, mostradores | 1.080.37 |
| 3923.30.20.00 | Preformas para botellas plásticas | 926.28 |
| 1704.90.90.00 | Artículos de Confitería sin cacao | 818.05 |
| 2518.20.00.00 | Dolomita calcinada o sinterizada | 689.70 |
| 3204.11.00.00 | Colorantes dispersos y preparaciones a base de estos | 661.09 |
| 3004.90.29.00 | Medicinas que contengan penicilina para uso humano | 497.46 |
| Fuente: PRO ECUADOR/ Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversión http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/01/PROEC-FT2012-GUATEMALA.pdf . | | |
| Fecha de Consulta: 8 de enero 2012. | | |
| Realizado por: Vanegas Lituma Ma. Dolores. | | |

Siguiendo la misma metodología explicada anteriormente, Guatemala ha identificado varios productos que podrían ser de potencial interés para el Ecuador, entre ellos podemos mencionar a los pertenecientes al sector industrial, manufacturero y agrícola. Licores, alimentos flores, joyas, así como artesanías y textiles podrían ser los productos de mayor demanda. Estos últimos se han distinguido gracias a su innovador proceso de elaboración caracterizado por la utilización de una variedad de colores, diseños y texturas, dentro de esta gama podemos encontrar a los artículos de mantelería, chales, bufandas y colchas. De igual forma, se puede calificar como potenciales a los productos elaborados a base de cuero tales como monederos, bolsos y mochilas.

Sin embargo, dentro de este punto se debe manifestar que el Ecuador ha fijado en Guatemala una atención que va mucho más allá del intercambio de productos, por tal motivo se han identificado varios aspectos en los que Guatemala podría ser de gran ayuda para el desarrollo del país, a continuación se señalan los de mayor relevancia.

- Intercambio de Inversión y Servicios.
- Asistencia Técnica y Capacitación.
- Intercambio de Información.
- Creación de canales de difusión y promoción de actividades institucionales.
- Alianzas Estratégicas.
- Acceso a Mercados.

2.5 Guía de Análisis para la determinación del listado ofensivo por parte del Ecuador en el proceso de negociación con Centroamérica.

Dentro de un proceso de negociación comercial entre estados, una de sus etapas más decisivas e importantes radica en la identificación de listados de productos de mutuo interés. En el caso de las negociaciones del Ecuador con Centroamérica y particularmente con Guatemala, fue el sector privado ecuatoriano el encargado de determinar y entregar el Listado de Interés Ofensivo a tomarse en cuenta dentro del Acuerdo de Complementación Económica de Alcance Parcial a firmarse entre ambos países, al mismo se lo puede definir como la determinación de la nómina de productos que al Ecuador le interesa comercializar con este país (Cámara de Comercio de Quito).

Dentro del proceso negociador Ecuador – Guatemala, éste fue un proceso que involucró a las Cámaras de Comercio e Industrias del país, dichas entidades fueron designadas para en primera instancia:

- a) Realizar la recolección de la información con respecto a los productos de interés,
- b) Seleccionar y depurar dicha información,
- c) Consolidar la información de interés en Nomenclatura NANDINA 675, uno de los instrumentos armonizados de Comercio Exterior más importantes con los que dispone la Comunidad Andina de Naciones. A través de este lenguaje aduanero común, se pretende facilitar la identificación y la clasificación de las mercaderías ecuatorianas a ser exportadas al mercado guatemalteco bajo el marco del presente acuerdo comercial (Comunidad Andina de Naciones).5

Finalmente, la lista ofensiva ecuatoriana comprendió 222 subpartidas, las mismas que pertenecen a productos provenientes de las micro, pequeñas y medianas industrias, empresas representantes de la Economía Popular y Solidaria, entre las principales se pueden mencionar las siguientes.

| Tabla 8. Lista Ofensiva Ecuatoriana. |
|---|
| Preparaciones de cacao |
| Muebles |
| Sombreros |
| Chulpi |
| Chochos procesados |
| Máchica |
| Sazonadores |
| Condimentos |
| Instrumentos de viento |
| Manufacturas de Cuero |
| Estatuillas de Cerámica, entre otras. |
| Fuente: Cámara de Comercio de Quito http://www.lacamaradequito.com/index2.php?option=com_content&do_pdf=1&id=1042 |
| Fecha de Consulta: 16 de septiembre del 2011. |
| Realizado por: Vanegas Lituma María Dolores. |

Conclusión:

Durante el transcurso de las dos últimas décadas, Guatemala ha avanzado a pasos agigantados dentro del sistema económico internacional. Su impacto a nivel regional se debe en gran medida a la alianza estratégica de todos los actores de la sociedad los mismos que han sabido aprovechar de la mejor manera las ventajas competitivas con las que esta nación cuenta dentro del ámbito geográfico, comercial y tecnológico. Ha sido gracias a la apertura internacional de su mercado y la subscripción del DR-CAFTA, su acuerdo comercial más importante, que la economía guatemalteca ha logrado superar fuertes períodos de inestabilidad financiera estimulando sus sectores productivos más importantes y mejorando la calidad de la producción. El trato preferencial y la protección de un régimen jurídico consolidado ha generado nuevas oportunidades de negocios y mayores fuentes de inversión.

En cuanto a las relaciones comerciales Ecuador – Guatemala, debe destacarse la importancia que ha adquirido el mercado guatemalteco para el país, llegando a posicionarse como su socio comercial más importante dentro de la región centroamericana. Aunque durante los últimos años, la balanza comercial se ha encontrado a favor del Ecuador dentro del sector petrolero y no petrolero, se ha logrado identificar un mutuo potencial reflejado en productos de interés y áreas sensibles, variables que han llevado a considerar a la subscripción de un Acuerdo de Alcance Parcial como la mejor opción para fortalecer los lazos comerciales y de cooperación entre ambas naciones.

CAPÍTULO III: PROCESO NEGOCIADOR

Introducción:

A diario, los seres humanos nos desenvolvemos dentro de un ambiente negociador, tratando de resolver asuntos de toda índole con el fin de satisfacer exitosamente nuestras demandas e intereses. Dentro de la esfera de las relaciones diplomáticas y comerciales, podemos decir que el presente siglo y sus constantes innovaciones, las han revolucionado significativamente, ya sea dentro del entorno organizacional como a nivel de estados dentro del escenario internacional, abarcando desde la firma de un contrato simple hasta la suscripción de un tratado internacional. Encontrándose la necesidad de un mecanismo que regule estas relaciones de manera armoniosa, permita tomar decisiones acertadas y de paso a la creación de acuerdos con beneficios recíprocos, ha surgido la rama de la negociación internacional definida como un *“proceso mediante el cual dos o más partes, que tienen intereses comunes como opuestos, intercambian información a lo largo de un período, con miras a lograr un acuerdo para sus relaciones futuras”* (Villalba).

Hoy en día que el mundo experimenta una era global caracterizada por su multiculturalidad, la negociación internacional se ha convertido en una herramienta imprescindible y en un verdadero arte que requiere ser estudiado, aprendido y mejorado con práctica y entrenamiento. Dentro de la esfera de los negocios internacionales, al momento de tratar entre clientes y proveedores, posibles socios comerciales en otros mercados e inversionistas internacionales, se debe tomar muy en cuenta que cada proceso negociador involucra múltiples variables y particularidades, son varias las estrategias y metodologías que deberán ser utilizadas en miras de alcanzar un acuerdo exitoso (Narbona). El presente capítulo demuestra la aplicación de la negociación internacional dentro del Proceso de Negociación Comercial Ecuador – Guatemala mediante un análisis de los parámetros y principios utilizados, los obstáculos presentados y los resultados obtenidos a través de una larga jornada que ha resultado un verdadero desafío para ambas naciones.

3.1 Gestión Pública.

Como mencionamos anteriormente, cada país posee diferentes modalidades en torno a los procesos negociadores que pone en marcha. Con el objetivo de tener una visión mucho más clara acerca del tema, se considera preciso señalar las diferentes líneas de negociación manejadas por el Ecuador actualmente. En primer lugar, se debe hacer mención a la Línea de Negociación Permanente, la misma que hace referencia a las negociaciones con países latinoamericanos y caribeños. En segundo lugar, se encuentra la Línea de Negociación Estratégica, la cual incluye negociaciones con socios comerciales distantes geográficamente como es el caso de países del Asia, África y Oceanía. En tercer y último lugar, se encuentra la Línea de Negociación Tradicional, la misma que se encuentra enfocada en los socios comerciales con los que el Ecuador ha mantenido relaciones comerciales históricas tales como los Estados Unidos y la Unión Europea (Montalvo Sosa).

Tomando en cuenta estas premisas, es importante mencionar que a lo largo de los últimos años han existido intereses por parte del sector público ecuatoriano en torno a la búsqueda de negociaciones comerciales con Centroamérica específicamente, esto siguiendo la línea de negociación permanente establecida por la Constitución de la República del Ecuador a través del “Plan del Buen Vivir”, y que establece contribuir a la complementariedad e integración latinoamericana y caribeña. Dichos intereses se han intensificado con el régimen actual, pues se ha establecido un mandato político encaminado a profundizar las relaciones comerciales con las diferentes regiones a nivel mundial (Montalvo Sosa).

Sin embargo, en varias ocasiones esta iniciativa gubernamental puede ser vista con recelo, la sociedad civil puede llegar a catalogar la búsqueda de mercados muy poco explorados o desconocidos como obsoletos, pues analizados a simple vista parecerían no aportar al desarrollo socioeconómico del país, de igual forma se ha infundido el temor de que este hecho incida negativamente en el intercambio comercial que se mantiene con

los socios comerciales rentables e históricos del país. La era global debe además globalizar nuestra mentalidad, se debe tener en cuenta que tras la diversificación de mercados y productos el riesgo disminuye, aumenta la productividad, se incrementan los ingresos y mejora la calidad de vida. La negociación es un proceso arduo, detrás de él existen instituciones capacitadas para determinar con fundamentos la factibilidad de ingreso a determinado mercado y por ende su potencialidad productiva.

Una de ellas es el Ministerio de Relaciones Exteriores Comercio e Integración, la cabeza del sector público y el gestor de las primeras iniciativas comerciales con la autoridad gubernamental de Guatemala, la economía más grande y desarrollada de Centroamérica, y considerada por el Ecuador como el punto de partida para iniciar relaciones comerciales con el resto de la región. Para ello se promovieron consultas con el sector privado ecuatoriano, para conjuntamente fijar el punto inicial de la negociación, sin embargo, a pesar de la predisposición ecuatoriana se debe mencionar que en primera instancia hubo rechazo por parte del sector privado guatemalteco, pues en un inicio solamente se encontró competencia directa lo que complicó que estas economías puedan iniciar negociaciones, fue a través del diálogo que tendría lugar más adelante que los dos estados lograron encontrar sensibilidades productivas (Montalvo Sosa).

A pesar de ello, el sector público ecuatoriano siempre se mostró optimista llevando a cabo un trabajo serio con una visión realista de lo que se deseaba lograr y teniendo consciencia además de las dificultades que podrían presentarse en el camino. La labor conjunta entre el sector público y privado resultó clave para la identificación de varios sectores productivos con potencial, fue a través de un estudio técnico realizado conjuntamente que se logró detectar sensibilidades comunes cumpliendo así con la aspiración del Ecuador, hacer de Guatemala un mercado alternativo y complementario en el que la diversificación comercial represente la piedra angular del intercambio (Montalvo Sosa).

Si bien en años anteriores las negociaciones comerciales entre estos dos países no lograron concretarse a pesar de un umbral de expectativas verdaderamente altas e

innumerables intentos fallidos por establecer un acercamiento comercial, ha sido gracias a la persistencia y el permanente interés del gobierno ecuatoriano por negociar con este país, que se ha alcanzado finalmente la predisposición y el compromiso para que por primera vez ambos países se sienten formalmente a negociar y suscribir un Acuerdo de Complementación Económica de Alcance Parcial permitido por el Tratado de Montevideo en su artículo número 25 y entendido por ambas naciones como el primer paso para profundizar las relaciones comerciales y posteriormente ampliarlas al resto de países centroamericanos (Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE)).

3.1.1 El Rol del Ministerio de Relaciones Exteriores en cuanto a las negociaciones.

Las negociaciones comerciales entre el Ecuador y Guatemala específicamente tienen sus antecedentes en septiembre del año 2007. En ese entonces, el Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI) tomando en consideración sus principales atribuciones de *“determinar las políticas de comercio exterior de bienes, servicios, tecnología, integración e inversión directa; proponer los lineamientos y estrategias de las negociaciones internacionales que el Gobierno Nacional realice en materia de comercio exterior, integración económica e inversión directa: conformar grupos de negociadores estables del sector público y privado; y recomendar a las autoridades competentes la celebración de tratados, acuerdos o convenios bilaterales o multilaterales de comercio exterior, integración e inversión directa”*, fue la entidad encargada de dar la iniciativa en torno a la búsqueda de los primeros acercamientos diplomáticos con los países centroamericanos de Honduras, El Salvador, Nicaragua y Guatemala principalmente(Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI)).

Una vez que se identificaron importantes oportunidades de inversión y exportación al Mercado Centroamericano, esto a través del análisis de las balanzas comerciales entre el Ecuador y los países del istmo, las mismas que demostraban saldos positivos para el país, se delegó al Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración tomando en cuenta sus competencias primordiales dentro de las cuales destacan la política exterior y el comercio internacional, llevar a cabo las gestiones diplomáticas

correspondientes con el propósito de marcar la pauta para futuras negociaciones comerciales. De esta forma, se estableció un Equipo Negociador cuya labor consistiría en la presentación de informes periódicos que reflejen los avances de dichas negociaciones (Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración).

Un año después, en noviembre del año 2008, en ocasión de la reunión extraordinaria del Consejo de Ministros de Integración Económica Centroamericana realizada en Roatán Honduras, los gobiernos del Ecuador y Guatemala anunciaron formalmente el inicio de un proceso de acercamiento para avanzar en la profundización de las relaciones comerciales y cooperación económica entre los dos estados. Esta iniciativa se vería concretada dos años más tarde, cuando el 25 y 26 de agosto del año 2010, los Vice Ministros de Comercio e Integración de Ecuador y Guatemala, Galo Borja y Raúl Trejo respectivamente, se reunieron en la ciudad de San Salvador con el objetivo de firmar los lineamientos que establecen los principios, alcance y contenido de las negociaciones para la suscripción final de un Acuerdo de Complementación Económica de Alcance Parcial (El Ciudadano).

Como resultado de los diálogos mantenidos, se acordaron algunas actividades previas a la firma del acuerdo comercial. En primera instancia, se estableció la planeación de un cronograma de negociaciones, las mismas que consistirían en tres rondas y se llevarían a cabo entre los dos países de manera alternada. De igual forma, se consensuó iniciar las relaciones bilaterales conforme a los principios del Tratado de Comercio de los Pueblos establecido por el ALBA destacándose la importancia de la creación de un acuerdo que inserte al Ecuador a nivel internacional a través del fortalecimiento de las relaciones comerciales, productivas y sociales así como del desarrollo de las capacidades complementarias sin dejar de tomar en cuenta los modelos de desarrollo con los que cuentan ambos países (El Ciudadano).

Fue dentro de este centro de diálogo que se estableció además la incorporación de los pequeños productores, las mipymes y las organizaciones de la economía popular y solidaria como las protagonistas y los principales beneficiarios del comercio exterior del

país. Este hecho constituye un aspecto digno de resaltar pues este tratado comercial a diferencia de los anteriormente negociados pretende tener carácter inclusivo, por tal motivo resultaría beneficioso emprender programas de asesoría en el que las empresas con experiencia exportadora puedan emitir juicios de valor así como recomendaciones y sugerencias a las pequeñas empresas en torno a los riesgos y beneficios que conlleva el proceso de internacionalización.

Dentro de este marco, se realizaron los primeros contactos con importadores guatemaltecos con la finalidad de posicionar los productos ecuatorianos provenientes de estos sectores sensibles de la economía dentro del mercado guatemalteco y a su vez dentro del mercado centroamericano. De igual forma, ambos gobiernos pactaron tomar en cuenta las sensibilidades productivas de ambos países haciendo énfasis en la calidad y en los procedimientos legales a cumplir con el fin de facilitar el intercambio comercial, para ello, se pensó en el desarrollo e implementación de medidas sanitarias y fitosanitarias, normas de origen y procedimientos aduaneros como punto de partida (El Ciudadano).

Posteriormente, el 9 de diciembre del 2010, se reunieron en la capital guatemalteca, el Embajador de la República del Ecuador en Guatemala, Vicente Véliz Briones y el Viceministro de Integración y Comercio Exterior de Guatemala, Raúl Trejo, en esta ocasión se efectuó el intercambio simultáneo de las listas de productos de mayor interés para ser negociados entre los dos países. Entre los principales productos ecuatorianos en los que Guatemala concentró su atención están los textiles, el cartón, confitería y la metalmecánica y los productos de línea blanca. Por otro lado, el Ecuador fijó su interés en la comercialización de productos agrícolas, flores y sobre todo en la inversión (Red de Negocios Centroamericana). De igual forma, el mismo día, se agendó la realización de tres rondas de negociación, la Primera Ronda de Negocios para la semana del 24 de enero del 2011, la Segunda Reunión Técnica para el 7 de marzo y la tercera y última para el 15 de abril del mismo año, día en el que se firmaría el Acuerdo de Complementación Económica de Alcance Parcial (ANDES).

Haciendo referencia a la metodología de la negociación, es importante mencionar que ambos países delegaron en primera instancia un Jefe Negociador, quien sería el encargado de liderar el diálogo entre las partes y posteriormente informar a las autoridades de su país el progreso del mismo. Para estar al mando del equipo negociador ecuatoriano se delegó al Dr. Andrés Montalvo Sosa, Director de Integración Regional y Negociaciones Comerciales Bilaterales y Representante Alterno del Ecuador ante la Organización de los Estados Americanos (OEA), mientras que Sonia Lainfiesta, Coordinadora de Política Externa del Ministerio de Economía de Guatemala, fue la encargada de representar al equipo negociador de este país (Montalvo Sosa).

Mediante una entrevista, el Dr. Montalvo, Jefe Negociador por parte del Ecuador, nos describe el proceso llevado a cabo previo a la negociación como tal. Indica haberse establecido cinco días de negociación para la primera ronda teniendo en cuenta que los primeros encuentros de la negociación están destinados a lo que se denomina “el análisis de cancha”, en otras palabras un espacio en que las partes tienen la oportunidad de analizar y profundizar textos y documentos, así como delimitar ciertas bases y parámetros, esto con el fin de dar paso a una segunda ronda mucho más técnica en que las partes se dedican netamente a la negociación de productos de interés y sus respectivas desgravaciones arancelarias. La finalidad de estas dos primeras rondas era reunir todos los elementos claves y necesarios que permitan a los dos países pasar a una tercera ronda en la que se puedan tomar decisiones, cerrar la negociación y pasar finalmente a la etapa de suscripción del acuerdo comercial (Montalvo).

Es así que con el objetivo principal de profundizar la integración latinoamericana y generar un marco bilateral que promueva la diversificación de la cooperación y complementación económica, los gobiernos de Ecuador y Guatemala pusieron en marcha la Primera Ronda de negociaciones comerciales, la misma que tuvo lugar del 24 al 28 de enero en las instalaciones del Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración de la ciudad de Quito. Fueron cinco días de negociaciones, cada equipo negociador se distribuyó en cinco mesas, cada una de ellas con un tópico central. Los temas tratados de mayor importancia fueron la desgravación arancelaria de

aproximadamente 1.500 partidas, la posibilidad de celebrar acuerdos entre grupos indígenas con el propósito de intercambiar conocimientos y habilidades en torno a la elaboración de artesanías, mecanismos de salvaguardia, medidas sanitarias y fitosanitarias y certificaciones de origen, éste último considerado como el corazón del acuerdo (Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Exterior e Integración).

Se debe tener conocimiento que a nivel de la negociación internacional, esta puede ser canalizada a través de dos enfoques. El primero de ellos es el más tradicional, hace énfasis en la negociación competitiva, es decir, un proceso en que las partes compiten, el uno gana y el otro pierde. El segundo trata sobre la negociación colaborativa, en la que se encuentran intereses comunes y se pretende ampliar los beneficios para ambas partes (Narbona). Dicho esto, es importante recalcar que una negociación competitiva puede transformarse en una negociación colaborativa, este es el caso del proceso negociador entre Ecuador y Guatemala.

Esta transición pudo verse claramente reflejada en la primera ronda de negociación calificada como “exitosa”, pues ambos países supieron manejarla sobre una base de intereses y necesidades comunes en la que se aplicó permanentemente el principio del “Ganar – Ganar”, es decir, un proceso de consenso en que ambas partes descarten sus posiciones y puedan hacerse acreedoras a iguales beneficios. Con certeza, la buena predisposición, la escucha activa y la formulación de preguntas entre los grupos negociadores resultaron fundamentales para acelerar así el cierre de las negociaciones en menos tiempo del esperado.

Las principales autoridades representantes del Comercio Exterior en ambos países manifestaron mirar al acuerdo como un abanico de oportunidades para un segmento de pequeños productores que anteriormente se había mantenido aislados del comercio internacional. Dentro de este contexto, el presidente ecuatoriano, Rafael Correa, ha enfatizado la importancia del mercado guatemalteco como un *“mercado natural e interesante para determinados segmentos de las exportaciones ecuatorianas, los mismos que podrían ser potencializados con el intercambio”*. Asimismo, reiteró que aunque a lo

largo de los años el comercio bilateral no ha sido significativo, *“la complementariedad económica de los países podría fortalecer su relación no solamente dentro del ámbito comercial sino en el de las inversiones”* (Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración).

Resulta sumamente importante mencionar que dentro del acuerdo comercial entre Ecuador y Guatemala, el término “complementariedad económica” ocupa un lugar preponderante. Si bien la producción guatemalteca y ecuatoriana en muchos aspectos resulta similar, este acuerdo pretende extender sus horizontes más allá de las importaciones y las exportaciones, pues lo que se aspira es identificar las fortalezas comunes, complementarlas y de esta forma lograr un único ideal: aumentar la competitividad exportando conjuntamente al mercado internacional a mediano plazo.

Dentro de este punto, se debe indicar que el sector textil es uno de los de mayor sensibilidad para ambos países y al que se le pretende dar prioridad en el presente acuerdo. Dentro de la realidad ecuatoriana, este sector es uno de los más fuertes, sin embargo, ha demostrado algunas desventajas en torno al proceso de confección, una industria en la que por su lado Guatemala se ha desarrollado notablemente y con la que puede colaborar al Ecuador con el propósito de insertarse en otros mercados de manera mancomunada. Al ser uno de los sectores con mayor potencialidad, ambas partes demostraron apertura para la negociación, si bien no se pretende liberalizarlo totalmente, se han pensado en alternativas como un margen de preferencia, desgravación gradual o su manejo a través de canastas (Montalvo Sosa).

Hoy en día, debemos ser conscientes de que el Comercio Internacional del siglo XXI ya no presenta a los países latinoamericanos como competencia, pues son los países del Sureste y Noreste Asiático los que han emergido como una verdadera amenaza comercial esto debido a los bajos costos y la mano de obra barata con la que cuentan. Es por esta razón, que una alianza latino – centroamericana resulta fundamental para poder ingresar en el mercado asiático con seguridad. Ha sido justamente el reducido comercio entre las partes el que ha convertido a la ampliación de la gama de productos en un

verdadero reto para continuar intensificando el proceso de comercialización entre ambas naciones. Guatemala puede llegar a convertirse en una alianza verdaderamente estratégica, pues el objetivo es combinar la materia prima con los procesos de producción y tecnificación de ambos países con la finalidad de producir bienes con valor agregado y proyección internacional.

Siguiendo la misma línea de negociación, los gobiernos de Ecuador y Guatemala dieron paso a la celebración de la Segunda Ronda de Negociaciones, la misma que tuvo lugar en la ciudad de Guatemala el día 7 de marzo del 2011. La misma contó con la presencia de aproximadamente cincuenta funcionarios gubernamentales y empresarios ecuatorianos, dentro de este marco cabe recalcar la buena predisposición de las delegaciones, lo que hizo posible la negociación de la mayoría de los textos del acuerdo. Entre los principales temas tratados en dicha ronda se deben mencionar: Acceso a Mercados, Cooperación Aduanera, Defensa Comercial, Obstáculos Técnicos al Comercio, Solución de Controversias y Asuntos Institucionales. (Ministerio de Economía de Guatemala).

Como se mencionó anteriormente, ésta ronda se caracterizó por tener un carácter técnico, es decir, el proceso de negociación se encontró orientado al análisis de productos con mutuo interés para ser comercializados entre los dos países con ventajas arancelarias. Entre los avances más importantes de esta segunda jornada se destacó la negociación de aproximadamente mil productos, mientras Guatemala solicitó al Ecuador el acceso de 200 líneas arancelarias, el Ecuador presentó más de 500 teniendo en mente ampliar la cobertura del acuerdo. Posteriormente a esta ronda, los países coordinaron una serie de encuentros a través de vía electrónica así como la realización de una ronda menor llevada a cabo los días 7 y 8 de abril del presente año con la finalidad de ajustar detalles para la ronda final (Ministerio de Economía de Guatemala).

Finalmente, los resultados de este arduo proceso de negociaciones comerciales, el mismo que data de aproximadamente cinco años, se hicieron evidentes el 15 de abril del 2011, día en el que Guatemala, a través de su Ministro de Economía, Erick Coyoy y

Ecuador bajo la representación de su Embajador en Guatemala, Vicente Véliz, suscribieron el anhelado Acuerdo de Complementación Económica de Alcance Parcial mediante un acto protocolario celebrado en la ciudad de Guatemala.

Dentro de este punto, resulta de suma importancia hacer referencia a los principales contenidos del presente instrumento. Cabe recalcar que el acuerdo comercial logró el acceso de 700 subpartidas, de ellas 23 subpartidas son sin reciprocidad mientras que las 677 restantes se descomponen en 675 con trato preferencial recíproco y 2 subpartidas que incluyen un cupo de azúcar de uso industrial a favor de la pequeña y mediana empresa. El acuerdo cuenta con doce capítulos, a continuación se describe a breves rasgos el contenido de cada uno de ellos (Acuerdo de Complementación Económica de Alcance Parcial).

- El capítulo uno hace referencia a las **Disposiciones Iniciales**, en el constan los principales objetivos del acuerdo. Entre ellos se destacan el otorgamiento de preferencias arancelarias y la eliminación de restricciones no arancelarias con el fin de promover la diversificación comercial, el fomento de la cooperación entre las partes para profundizar las relaciones comerciales entre los principales sectores productivos, el establecimiento de un sistema ágil para la solución de controversias, el estímulo al desarrollo de las inversiones y la innovación tecnológica y finalmente el impulso a la integración latinoamericana a través del intercambio de mercancías con valor agregado.
- El capítulo dos se denomina **Definiciones Generales**, en el consta un glosario de términos mencionados con frecuencia dentro del acuerdo y destinado a facilitar la interpretación y la comprensión del texto.
- El capítulo tres, **Trato Nacional y Acceso al Mercado de Mercancías** menciona la prohibición al establecimiento de restricciones a la importación o exportación de las mercaderías de las partes, la eliminación parcial o total de los aranceles de acuerdo al programa de desgravación arancelaria, trato nacional a

las mercaderías de la otra parte, modificación y ampliación de listas de mercancías, derechos de trámite aduanero y derechos consulares y licencias de importación.

- El capítulo cuatro se enfoca en las **Reglas de Origen**, el mismo hace referencia al tratamiento arancelario preferencial aplicado a los productos originarios de las partes de acuerdo al régimen de reglas de origen. Para ello, se ha establecido una Comisión Administradora encargada de tomar decisiones con respecto a las mismas ya sea sobre su establecimiento, modificación, cancelación o eliminación.
- El capítulo cinco trata acerca de los **Procedimientos Aduaneros y la Facilitación del Comercio**, el mismo señala el establecimiento de regulaciones y procedimientos administrativos aduaneros de acuerdo a la legislación nacional de las partes y su publicación mediante medios electrónicos. Asimismo, abarca el despacho de las mercaderías, su automatización, sistemas de gestión de riesgo, envíos de entrega rápida, revisiones administrativas y judiciales, sanciones y consultas.
- El capítulo sexto incluye **Medidas Sanitarias y Fitosanitarias**, su objetivo primordial es la implementación de un Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC con el fin de proteger la salud humana, animal y vegetal. En el mismo, se detallan las disposiciones generales, su ámbito de aplicación, los derechos y obligaciones de las partes, su armonización con normativas internacionales, evaluación de riesgos, procedimientos de control y un mecanismo de consultas con el propósito de brindar el máximo nivel de protección por parte de la parte exportadora a la parte importadora.
- El capítulo siete está dedicado a los **Obstáculos Técnico al Comercio**, en el mismo las partes se comprometen a adoptar normas, reglas y procedimientos referentes al Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al comercio de la OMC, con el

fin de permitir la aceptación de mercadería en el territorio de la otra parte, para ello se establecerán mecanismos de evaluación y consultas para la determinación de resultados. Se pretende fomentar la confianza entre las partes mediante la cooperación, asistencia técnica, intercambio de información, para ello se ha dado lugar a un Comité de Obstáculos Técnicos al comercio.

- El capítulo ocho relacionado con la **Defensa Comercial**, incluye la posibilidad de la utilización de salvaguardias como un mecanismo para proteger la industria nacional en caso de detectarse alteraciones en el comercio bilateral normal entre las partes causando perjuicios, razón por la cual, la medida consistiría en la suspensión temporal parcial o total de las preferencias arancelarias durante el plazo máximo de doce meses con la opción de ser retiradas gradualmente. Entre ellas se encuentran salvaguardias bilaterales, provisionales, de desarrollo y agrícolas.
- El capítulo nueve referente a **Cooperación Comercial** incluye la realización de actividades orientadas a fortalecer las capacidades técnicas, profesionales y comerciales de las partes a través de la concertación entre el Sector Público y Privado, la transferencia tecnológica, la inclusión de pequeñas unidades productivas como las micro, pequeñas y medianas industrias, el impulso al desarrollo sostenible y la conservación del medioambiente. Abarca de igual manera, acceso a mercados, promoción de exportaciones, cooperación en materia de eficiencia energética, fortalecimiento institucional en materia de transporte y turismo y finalmente promulga el establecimiento de un subcomité para las mipymes con el objeto de coordinar y dar seguimiento a los compromisos especificados en el acuerdo.
- El capítulo diez tiene relación con la **Administración del Acuerdo**, en el mismo se establece una Comisión Administradora presidida por el Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración por parte del Ecuador y el Ministerio de Economía en representación de Guatemala, la misma deberá

cumplir con las funciones de evaluar las preferencias, supervisar el cumplimiento de las disposiciones, promover encuentros de negocios y resolver las controversias que puedan surgir de la interpretación del acuerdo. Existirán además subcomités especializados encargados de realizar programas de trabajo, examinar las disposiciones y su compatibilidad con el acuerdo así como realizar recomendaciones al Comité acerca de alguna modificación, enmienda o adición de lo establecido en cada capítulo.

- El capítulo once se titula **Resolución de Controversias**, el mismo estipula que en caso de existir incompatibilidades entre las medidas aplicadas y el funcionamiento del acuerdo se deberán celebrar consultas explicando las razones y los fundamentos jurídicos del reclamo. El diálogo y las relaciones amistosas deberá constituir el mecanismo más ágil, eficiente y eficaz para la solución de posibles inconvenientes. Dentro de este punto, será la Comisión Administradora la que cumplirá un papel esencial, pues no se ha previsto acudir a los tribunales arbitrales, en caso de que la controversia no pueda ser resuelta, se optará como último recurso la suspensión de concesiones.
- Finalmente el capítulo trece contiene las **Disposiciones Finales**, en el se señala que el presente acuerdo entrará en vigor treinta días después de que las partes intercambien notificaciones de manera expresa, tendrá una duración indefinida y no se podrán realizar reservas sin el consentimiento de la otra parte. Cualquier país podrá adherirse sujetándose a sus términos y condiciones, de igual forma, se podrán realizar modificaciones bajo aprobación de las partes entrando en vigor una vez que se intercambien sus respectivas notificaciones por escrito. El acuerdo podrá ser denunciado por cualquier parte de forma expresa y a partir de ese momento cesarán automáticamente los derechos adquiridos por la parte denunciante.

3.2 Gestión Privada.

Resulta importante señalar que el interés económico del sector privado ecuatoriano por Centroamérica y específicamente por Guatemala surge a inicios del año 2004. En ese entonces, la Unidad de Comercio Exterior de la Cámara de Industrias de Cuenca en conjunto con la Universidad del Azuay realizaron un primer estudio de apertura de mercados en la región. Una vez identificada una potencial demanda de productos ecuatorianos en dichos mercados, en especial de productos industriales, se remitieron los primeros comunicados al gobierno con la finalidad de iniciar la búsqueda de acuerdos comerciales en los que el Ecuador podría tener ventaja dentro del sector agrícola y manufacturero (ComercioExterior.com).

En la entrevista realizada al Dr. Xavier Mora Mosquera, Director de Línea Blanca a nivel nacional, sector que ha sido uno de los principales impulsores de las negociaciones comerciales entre Ecuador y Centroamérica, señala que los primeros intentos por incursionar en el mercado centroamericano enfrentaron fuertes negativas, pues en aquella época los diferentes gobiernos las rezagaron bajo el argumento de que el Ecuador debería enfocarse únicamente en mercados verdaderamente rentables como el estadounidense y el europeo. Ante ello, el sector reaccionó fuertemente, pues si bien la mayoría de productos ecuatorianos ingresan fácilmente a estos mercados en particular, no todos lo hacen, este es el caso de los productos de Línea Blanca (Mora Mosquera).

Para este sector, siempre ha existido la necesidad de diferenciar sus mercados de exportación, tanto es así, que sus productos se han internacionalizado llegando a comercializarse en casi todos los países de Centroamérica y el Caribe. El problema radica en que a pesar de ser competitivos y haber forjado un cierto posicionamiento, los productos ecuatorianos se han visto en varias ocasiones desventajados cancelando el 15% de arancel como requisito para poder ingresar en estos dos mercados regionales, al contrario de los países que poseen acuerdos comerciales firmados, facilitándoles así el ingreso de aproximadamente la totalidad de sus productos comercializados a través de la desgravación arancelaria (Mora Mosquera).

Según el Dr. Mora, la intención de este sector ha sido iniciar relaciones comerciales con toda Centroamérica no solamente con Guatemala, esto se debe a que en la región no existen industrias de línea blanca, salvo en Costa Rica, de ahí surge la importancia de culminar negociaciones no necesariamente en bloque, pero si paralelamente con los demás países del istmo. Lo que se desea es alcanzar el mismo o un mayor ritmo de exportaciones con Centroamérica, que el que se tiene con Colombia y Perú, mercados en los que al compartir una zona de libre comercio dentro del universo arancelario, no existe inconveniente alguno en el intercambio en la ida y vuelta de las mercaderías (Mora Mosquera).

Siendo el portavoz de las empresas exportadoras ecuatorianas las mismas que llevan aproximadamente diez años en el mercado centroamericano, el Dr. Mora resalta la incidencia positiva que han tenido los productos ecuatorianos de línea blanca en dicho mercado, esto a pesar de contar con restricciones arancelarias, a excepción de Guatemala en la actualidad. El crecimiento continuo de las exportaciones de línea blanca a este amplio mercado regional constituye una prueba fehaciente de la calidad con la que cuentan los productos ecuatorianos, factor que constituye su principal ventaja competitiva. Las empresas ecuatorianas se han preocupado por la provisión oportuna de repuestos y un servicio técnico eficiente que va de la mano con la marca, convirtiéndose en el enganche perfecto entre el cliente, la organización y su producto (Mora Mosquera).

Dentro de este marco, sobresale el caso de Indurama, una de las industrias cuencanas dedicadas a la fabricación de electrodomésticos con mayor renombre a nivel local, nacional e internacional. Hoy en día, Indurama lidera el mercado ecuatoriano de Línea Blanca, su política de calidad y diseño en sus productos ha permitido que la marca trascienda las fronteras ecuatorianas y cuente con una importante participación de mercado en varios países como es el caso de Venezuela y Colombia, debiendo recalcar su exitosa intervención en la región centroamericana en especial dentro del mercado de Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá y República Dominicana (Indurama S.A.).

A través de una entrevista, el Econ. Juan Enrique Gil, Gerente de Exportaciones de Indurama S.A, nos comenta como ha sido la experiencia de la empresa dentro del mercado centroamericano y guatemalteco especialmente. Indica que hace aproximadamente cinco años, la empresa se encuentra dentro de la región comercializado la marca “Indurama” y la marca “Whirlpool”, empresa para la que Indurama fabrica algunos de sus productos. Afirma que fue Guatemala el mercado por el que la empresa decidió apostar para dar inicio al intercambio comercial, al ser este el mercado más grande y representativo de toda la región. Sin embargo, con el transcurso del tiempo, su presencia se ha expandido a otros mercados centroamericanos entre los cuales podemos nombrar a El Salvador, Belice y Panamá (Gil).

Señala con preocupación que a pesar de ser Guatemala el mercado más poblado de Centroamérica y su vez uno de los de mayor atractivo para los productos ecuatorianos, estos compiten en desigualdad de condiciones con productos que ingresan desde México sin aranceles, mientras que el producto de Indurama debe pagar un 15% de arancel en cocinas y refrigeradoras, el cual debe ser cancelado al momento de la nacionalización de la mercadería restándole competitividad y obligando a la organización a sacrificar márgenes (Gil).

Indurama cuenta con una extensa red de distribución que incluye las cadenas más importantes y los mayoristas con mayor cobertura dentro del negocio de electrodomésticos, dos de sus proveedores más importantes son el Grupo Unicomer y el Grupo Monje. Los mismos poseen varias tiendas y departamentos por todo el país contando con una participación de mercado marginal del 10% aproximadamente, sin embargo, se cree que con la suscripción del Acuerdo de Complementación Económica Ecuador – Guatemala, la situación mejorará incrementando la participación de mercado a un 20% o un 25%. Con la eliminación de aranceles, la empresa se proyecta recuperar la utilidad que ha estado perdiendo y alcanzar una mayor competitividad aún (Gil).

Indurama al igual que otras empresas pertenecientes al sector de Línea Blanca consideran a Guatemala como un mercado de gran relevancia, esto debido a la

inexistencia de producción nacional de electrodomésticos, razón por la cual, resulta verdaderamente beneficioso ingresar a este mercado libres de aranceles (Gil). Se debe tomar en cuenta que de la misma forma en que Indurama lo ha hecho, el resto de productos ecuatorianos deberían enfocarse en los estándares de calidad como su eje principal, fijar su ventaja competitiva más allá del precio, pues lo que busca Centroamérica es un diseño diferenciador y atractivo que ofrezca prestaciones interesantes frente a la competencia, haciendo énfasis en lo que respecta al servicio técnico, la atención postventa, el mantenimiento y la distribución de repuestos y piezas.

Representando al sector privado, el Dr. Mora manifiesta su agradecimiento al Gobierno Nacional por sus acertadas acciones en lo que respecta a la búsqueda de nuevos sectores con potencialidad para ingresar en el mercado centroamericano y velar por la producción nacional. En el caso del Sector de Línea Blanca cabe recalcar el interés especial que ha tenido el gobierno por el mismo, este ha sido calificado como un sector serio, con reglas claras, que cancela oportunamente sus impuestos, contrata personal colaborador con el gobierno en el control de la energía y sobre todo que cumple con todas las formalidades dentro del ámbito social. Este sector espera que se continúe con el mismo ritmo de negociaciones que se ha venido dando, pues en algunas ocasiones estas se han visto retrasadas de acuerdo a las prioridades del gobierno (Mora Mosquera).

Anteriormente, la principal causa de retraso para el establecimiento y ejecución de las relaciones comerciales del Ecuador con el resto del mundo, era la falta de organización a nivel gubernamental, esto ante la acumulación de procesos negociadores pendientes. Existían prioridades económicas en relación a los socios comerciales con los que se pretendía comercializar. Hoy en día el Ecuador ha entendido que todos los procesos negociadores tienen el mismo grado de importancia, esperamos que con la división de equipos negociadores y la división de áreas, los intercambios comerciales puedan concretarse con agilidad aumentando las exportaciones aún más.

Por otro lado, como se lo mencionó anteriormente, el mercado centroamericano no ha estado libre de crisis sociales y políticas, sin duda el no reconocimiento del gobierno de

turno de Honduras por parte del Ecuador así como el estilo de gobierno de Nicaragua han constituido fuertes limitantes para el inicio de las negociaciones comerciales surgiendo cuestionamientos acerca del marco en el que éstas debieran llevarse a cabo, ya sea dentro de los lineamientos del ALBA o ALADI. Asimismo, El Salvador en varias ocasiones ha utilizado al restablecimiento de las relaciones diplomáticas con Honduras como un cierto condicionamiento para continuar con el proceso de las negociaciones comerciales con el Ecuador. Sin embargo, a pesar de ello, el país mantiene la esperanza que al haber firmado Guatemala el presente Acuerdo de Complementación Económica de Alcance Parcial, los demás países de la región se vayan adhiriendo paulatinamente, esto debido a la importancia que lleva consigo el acuerdo en términos económicos y de cooperación (Mora Mosquera).

3.2.1 Primera Misión Empresarial y Rueda de Negocios Ecuador – Guatemala.

Viéndose concretados los intereses comerciales tanto del sector público como del sector privado ecuatoriano, en octubre del 2008 el Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración dio a conocer a través de la Cancillería ecuatoriana la participación del Ecuador en la “I Misión Empresarial y Rueda de Negocios Ecuador-El Salvador-Guatemala”, la misma que tendría lugar entre el 17 y el 20 de noviembre del año 2010 en la ciudad de San Salvador (CentralAmericaData).

Dicha misión surgió posterior a una videoconferencia realizada en marzo del mismo año entre empresarios ecuatorianos, salvadoreños y guatemaltecos, quienes encontraron la necesidad de realizar un encuentro empresarial, es decir, crear un espacio en que los emprendedores de estos tres países tengan la opción de identificar varias oportunidades comerciales de acuerdo a sus fortalezas productivas dentro de varios sectores estratégicos, entre ellos podemos nombrar al metalmecánico y vehículos, plásticos, textiles y cueros, muebles y madera, alimentos, farmacéutico, neumáticos, joyería y cerámica. Asimismo, esta ocasión le fue de gran utilidad al Ecuador para identificar la oferta salvadoreña y guatemalteca en lo que respecta a insumos, materia prima y bienes de capital así como para analizar la resolución de obstáculos al comercio que en años

anteriores limitaron el intercambio comercial y que actualmente se pretende superarlos (El Nuevo Empresario.com).

Con certeza, la I Primera Misión Empresarial fue la ocasión perfecta para demostrar al mercado guatemalteco y de paso al centroamericano el potencial exportable con el que cuenta el Ecuador. Fueron dos días de intensos diálogos en los que se contó con la presencia de catorce empresas ecuatorianas y cincuenta y dos empresas importadoras de ambos países. En la siguiente tabla se enuncian algunas de las empresas ecuatorianas, guatemaltecas y salvadoreñas presentes en la rueda de negocios. Entre las más importantes podemos nombrar a:

| Tabla 9. Empresas participantes en la I Misión Empresarial | | |
|---|---------------------|--------------------|
| Ecuador | Guatemala | El Salvador |
| Toni | Apelec | Unicomer |
| Colineal | Distribuidora Mejia | Industrias San |
| Fibro Acero | La Internacional | Andres |
| Cuerotex | Gremial de Calzado | Proesal |
| Ecuamueble | Muebles Siesta | Comercial Preco |
| La Europea | Distel S.A. | S.A. |
| Graiman | Disol | CABC |
| Indurama | Distribuidora | El Atleta |
| | Globales | Promoart |
| | | Almacenes Siman |
| Fuente: Ailaonline.net | | |
| http://www.ailaonline.net/documentos/22_02_11/IIEncuenEmpresarialGuatemalaEcuador.pdf | | |
| Fecha de Consulta: 5 de agosto del 2011. | | |
| Realizado por: Vanegas Lituma María Dolores. | | |

Un hecho importante que se debe resaltar dentro del marco de esta cita de negocios, fue la participación de una delegación de la Cámara de Industrias de la ciudad de Cuenca. Durante su estadía en Centroamérica, la delegación ecuatoriana consiguió algunos logros importantes, entre uno de ellos se debe mencionar el respaldo obtenido por la Cámara de Comercio e Industrias de Guatemala y el Salvador, las cuales se comprometieron a fomentar y concretar su apoyo a las organizaciones empresariales y de gobierno ecuatorianas para la organización de futuras misiones y ruedas de negocios destinadas a promocionar la oferta exportable de estos países. La Cámara de Industrias calificó su visita como fructífera pues se consideró la posibilidad de concretar las gestiones de diálogo con las autoridades salvadoreñas para la firma de un Acuerdo de Complementación Económica de Alcance Parcial (EcuadorInmediato.com).

Siguiendo la misma dirección y debido al éxito de la I Misión Empresarial, bajo el auspicio de la Cámara de Industrias de Cuenca, la Universidad del Azuay, el Comité Empresarial Ecuatoriano, la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversión (CORPEI), la Cámara de Industrias y Producción, la Cámara de Microempresarios de Quito y la Fundación Maquita Cusunchic, se decidió poner en marcha el II Encuentro Empresarial Ecuador – Guatemala, el mismo que tuvo lugar los días diez y once de marzo del 2011 en la ciudad de Guatemala y cuyo principal objetivo fue promover la oferta de las empresas ecuatorianas en el mercado guatemalteco (ailaonline.net).

Este segundo encuentro empresarial coordinado por las Cámaras de Industrias de Cuenca y la Cámara de Industrias y Comercio de Guatemala se desarrolló dentro del marco de la segunda ronda de negociaciones entre Ecuador y Guatemala y contó con la presencia de varios actores pertenecientes a los organismos anteriormente mencionados y empresarios e industriales cuencanos con relación al sector metal-mecánico, textil y cerámicas. Durante esta gira, los empresarios cuencanos tuvieron la oportunidad de visitar importantes centros de comercialización vinculados con su sector empresarial dejando sentadas las bases para futuras alianzas (Cámara de Industrias de Cuenca). Se debe mencionar que fueron tres las empresas ecuatorianas que participaron en esta misión:

| Tabla 10. Empresas ecuatorianas participantes en el II Encuentro Empresarial Ecuador – Guatemala | |
|--|--------------------------|
| Sector Pisos y Revestimientos de Gres y Porcelanato | Grupo Industrial Graiman |
| Sector Línea Blanca | Indurama |
| Sector Línea Blanca | Fibro Acero |
| Fuente: Ailaonline.net http://www.ailaonline.net/documentos/22_02_11/IIEncuenEmpresarialGuatemalaEcuador.pdf | |
| Fecha de Consulta: 8 de noviembre del 2011. | |
| Realizado por: Vanegas Lituma María Dolores. | |

Según el Informe de Avance del II Encuentro Empresarial Ecuador – Guatemala elaborado por la Cámara de Comercio de Guatemala las actividades planteadas en pro de intensificar el intercambio bilateral se dividieron en dos ramas de acción: la promoción y la agenda de negocios.

En torno a la promoción, se dio paso a la creación de correos y boletines informativos los cuales fueron enviados a aproximadamente diez mil empresas afiliadas con potencial exportador comunicándoles los avances y los logros obtenidos en esta congregación empresarial. Adicionalmente, durante el evento se creó un sistema de asistencia de llamadas con el fin de solventar dudas a las empresas ecuatorianas y guatemaltecas interesadas acerca del concepto de una rueda de negocios y ofrecer la realización de citas con empresarios integrantes de la misión empresarial. En lo que respecta a la creación de agendas de negocios, deben sobresalir la elaboración de listados de contactos guatemaltecos para cada una de las empresas ecuatorianas participantes, así como tres listados de productos guatemaltecos con potencialidad. En contraparte, se envió correos informativos a varias empresas guatemaltecas con los perfiles de empresas ecuatorianas que podrían tener incidencia dentro del mercado guatemalteco (Cámara de Comercio de Guatemala).

3.2.2 Reuniones y firma de Convenciones Institucionales.

Sin duda, uno de los logros más importantes alcanzados por los sectores privados tanto de Guatemala como del Ecuador fue el “Convenio Privado de Cooperación”, suscrito el 15 de julio del año 2010 entre la Cámara de Industrias de Cuenca representada por su Vicepresidente Ejecutiva, la Lcda. Carola Ríos, y la Cámara de Comercio de Guatemala al mando de su Presidente, el Lcdo. Jorge Eduardo Briz. Como objetivo principal del presente acuerdo se estableció la realización de todas las acciones correspondientes para promover el acercamiento entre las autoridades de ambos países siempre en miras de fortalecer la integración regional y el intercambio comercial entre los mismos a través de la firma de un acuerdo de libre comercio entre Guatemala y Ecuador (Cámara de Industrias de Cuenca).

Más tarde y aceptando las diferentes estipulaciones establecidas en las cláusulas del convenio se adhirieron varias partes, entre ellas podemos mencionar a la Cámara de Microempresarios de Quito, la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI), la Asociación de Textiles del Ecuador, la Asociación de Industriales Latinoamericanos, la Fundación Maquita Cusunchic, el Comité Ecuatoriano Empresarial y la Federación Ecuatoriana de Exportaciones. Su incorporación fue debidamente aceptada por las cámaras al manifestar que su compromiso e interés con el convenio contribuiría de mejor manera al cumplimiento de los objetivos que se mencionan a continuación. (Cámara de Industrias de Cuenca).

- Realizar todos los esfuerzos necesarios para fomentar el intercambio comercial y la cooperación económica entre las partes a través de la suscripción de acuerdos entre las empresas y los respectivos estados.
- Realizar dentro del límite de sus posibilidades estudios de mercado así como de promoción y desarrollo empresarial.
- Realizar permanentemente un intercambio de información económica y comercial, organización de ferias y exposiciones y promoción de misiones empresariales entre ambos países.

- Proporcionar a las empresas información acerca de las demandas y ofertas de sus respectivos mercados, importadores y exportadores, mayoristas y distribuidores, agentes comerciales y representantes.
- Intercambiar información y documentación acerca de la legislación vigente en materia de comercio así como de las alternativas para la resolución de conflictos (arbitraje).
- Prestación de servicios de asesoría sobre aspectos jurídicos, económicos y comerciales en caso de consulta por parte de las diferentes empresas.
- Organizar reuniones entre los representantes de las Cámaras con el propósito de establecer grupos de trabajo, estructuras y parámetros el pro del desarrollo sostenido de las relaciones comerciales.
- Finalmente, apoyar la suscripción de un Acuerdo de Libre Comercio para a través de la compensación económica fomentar el intercambio comercial entre ambos países.

De igual forma, se acordó el plazo del presente acuerdo, el mismo que tendría la duración de un año pudiendo extenderse uno más de acuerdo a la aceptación de las partes. Asimismo, podrá modificarse mediante un nuevo acuerdo en caso de existir una transformación sustancial, o de lo contrario terminarse por mutuo acuerdo o notificación de una parte a otra con setenta días de anticipación, esto de acuerdo al Derecho Internacional Público (Cámara de Industrias de Cuenca).

Conclusión:

Con certeza, el proceso negociador Ecuador – Guatemala ha sido uno de los que más esfuerzos ha requerido tanto del sector público como privado. Para el gobierno nacional, ha constituido un verdadero desafío el establecimiento de un puente que sirva como vínculo entre estos dos sectores, pues durante años estos han permanecido de oídos sordos el uno al otro, lo que ha acarreado un sin número de obstáculos al comercio dando como resultado relaciones comerciales infructuosas y un grave retraso en el desarrollo socioeconómico del país. Sin embargo, el optimismo y la perseverancia del

actual régimen político han creado espacios de diálogo en los cuales estos han tenido la oportunidad de trabajar conjuntamente mediante la realización de consultas y juicios de valor acerca de las decisiones a tomar y las prioridades comerciales del país.

La fusión entre las competencias privadas y estatales se encaminó en la búsqueda de potencializar las capacidades productivas y las relaciones comerciales entre el Ecuador y el resto del mundo. Se debe resaltar el papel desempeñado por el Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración en cuanto su gestión diplomática, por haber sido el artífice de los primeros acercamientos entre ambos países, la designación de un equipo negociador y la puesta en marcha de tres rondas exitosas. De igual manera, se califica como eficiente el trabajo del sector privado por su activismo en cuanto a la realización de misiones comerciales y el establecimiento de alianzas claves haciendo una mención especial al sector de línea blanca, uno de los sectores con mayor potencialidad dentro del mercado guatemalteco debido su constante innovación y permanente enfoque en los estándares de calidad. Se espera que el Acuerdo de Complementación Económica de Alcance Parcial permita encontrar nuevos segmentos para la producción ecuatoriana, recuperar dinero perdido, y alcanzar un mayor posicionamiento dentro del mercado centroamericano.

CONCLUSIONES

Desde la conformación de la República del Ecuador, esta nación se ha caracterizado por mantener estrechas relaciones comerciales con los países latinoamericanos, principalmente con aquellos que se encuentran cerca de sus límites geográficos como es el caso de los países del ALBA o la CAN, sin embargo, hoy por hoy, el Ecuador se ha proyectado expandir sus esferas comerciales a otras regiones del mundo, esto con el fin de ampliar sus vínculos económicos y de cooperación evitando quedar relegado dentro de un orden internacional cada vez más dinámico y competitivo.

Para ello, el Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración en vinculación directa con el sector empresarial ecuatoriano se han esforzado en la implementación de aproximadamente cientos de oficinas comerciales encargadas de difundir en el extranjero la potencialidad productiva con la que cuenta el Ecuador, equilibrando de esta forma la balanza comercial y reduciendo la dependencia de sus socios comerciales tradicionales, Estados Unidos y la Unión Europea.

Tomando en cuenta la actual política comercial señalada en la Constitución de la República del Ecuador, la misma que estimula el comercio multilateral con el resto del mundo así como la Línea de Negociación Permanente, que hace referencia a la integración comercial y de cooperación con Latinoamérica y el Caribe, el Ecuador ha emprendido una ardua búsqueda de mercados no tradicionales, destacándose Centroamérica como una de las regiones con mayor potencial.

Para el Ecuador, Centroamérica no solamente ha resultado atractiva por su localización estratégica, esto debido a su cercanía con mercados internacionales de relevancia, sino además porque a pesar de encontrarse conformada por países con economías pequeñas, estos ofrecen nichos de mercado interesantes para la oferta exportable ecuatoriana. En la última década, la tasa de crecimiento de las exportaciones ecuatorianas hacia la región ha sido del 16% superando a la tasa de crecimiento promedio anual correspondiente al 12%, actualmente el istmo se ha convertido en el socio comercial más importante para el

Ecuador después de Colombia, la Unión Europea y Venezuela en lo que respecta a la comercialización de productos industrializados en los que se destacan los pertenecientes el sector de línea blanca.

Dentro de la región, Guatemala, se ha convertido en la economía más grande y desarrollada, su apertura comercial cuyo eje radica en el proceso de diversificación de productos y mercados así como su infraestructura logística y productiva han constituido las principales variables en las que el Ecuador ha fijado su atención. A pesar de no haber existido en años anteriores un intercambio comercial fluido entre ambas naciones, sino únicamente vínculos de cooperación, hoy el Ecuador ha observado el potencial escondido que Guatemala ofrece, pues mediante estudios de factibilidad se han identificado varios productos ecuatorianos con potencialidad para ser exportados al mercado guatemalteco, entre ellas podemos mencionar a las manufacturas a base de plástico, metal, madera, piedra y yeso, máquinas y aparatos eléctricos, papel y sus aplicaciones y a los pertenecientes al sector agropecuario y de productos químicos.

Aunque Ecuador y Guatemala resultan mercados similares dentro de varios ámbitos en materia comercial, se han identificado áreas sensibles en las que ambos países pueden cubrir sus carencias a través de la complementariedad económica. Por ejemplo, el sector textil es uno de los de mayor importancia, pues permite juntar las capacidades productivas de ambos países combinando la materia prima con la que cuenta el Ecuador con los procesos de confección y tecnificación que ha desarrollado Guatemala. Por su lado, este país ha encontrado en Ecuador una gran oportunidad de inversión, esto en torno a los sectores energético, minero, petrolero y turístico. Se pretende que Guatemala aporte al país en áreas en las que tienen experiencia, entre ellas se encuentran ámbitos como la asistencia técnica, intercambio de información, acceso a mercados, alianzas estratégicas y canales de difusión de actividades institucionales.

La suscripción de un Acuerdo de Complementación Económica de Alcance Parcial entre ambas naciones demuestra una visión integracionista común y resalta la urgente necesidad de diversificar productos y establecer alianzas con el fin de abordar de manera

conjunta y segura mercados económicamente poderosos a los que de manera independiente resultaría difícil acceder. De igual forma, este convenio constituye un ejemplo de lucha y perseverancia, es el reflejo positivo de todos los esfuerzos realizados y el aprendizaje de todos aquellos intentos fallidos que obligaron al gobierno ecuatoriano a adoptar modalidades y metodologías de negociación diferentes encaminadas a descartar posturas innecesarias e identificar intereses comunes.

El presente instrumento estrecha el vínculo entre las organizaciones estatales y los gremios empresariales propiciando mayores espacios de diálogo, participación en la toma de decisiones e intercambio de información con la finalidad de impulsar el desarrollo económico y productivo del país y mejorar su competitividad en el mercado internacional. La suscripción del presente acuerdo promete la creación de un mercado mucho más amplio y libre de restricciones en los cuales los productos de ambas partes puedan competir en iguales condiciones promoviendo un intercambio bilateral recíproco y equilibrado.

A diferencia de otros convenios comerciales suscritos, el Acuerdo de Complementación Económica de Alcance Parcial Ecuador – Guatemala además de abarcar áreas sensibles para ambos países fija un especial interés en las mercancías producidas por pequeñas y medianas empresas, el sector artesanal, y formas asociativas de producción contribuyendo de esta manera a la elaboración de productos con valor agregado que contribuyan al desarrollo sostenible de las economías de escalas y el comercio inclusivo. La lista ofensiva presentada por el Ecuador presenta a la máchica, chochos procesados, condimentos, sombreros, instrumentos de viento, entre otros, como productos de gran interés para ser internacionalizados.

RECOMENDACIONES

Después de haber realizado un estudio acerca del Proceso de Negociación Comercial entre la República del Ecuador y la República de Guatemala resulta sumamente importante realizar algunas observaciones.

Como sabemos, durante el transcurso de la historia del Ecuador, este país se ha visto en un sin número de ocasiones amenazado por la inestabilidad de los gobiernos de turno, los mismos que al iniciar su régimen político imponían grandes transformaciones en las políticas establecidas anteriormente, sin duda una de las más afectadas ha sido la Política Comercial. Por tal motivo, se hace un llamado a los futuros gobiernos para seguir manteniendo como política de estado la apertura comercial como el mecanismo ideal para atraer la inversión extranjera y de esa forma establecer procesos de negociación que culminen con acuerdos comerciales exitosos.

Independientemente de la ideología política que se maneje, el gobierno nacional deberá agotar todos sus recursos en la búsqueda por afianzar aun más las relaciones existentes entre el sector público y privado pues las acciones que estos sectores realizan se encuentran totalmente interdependientes. Se sugiere la creación de mesas de diálogo y concertación permanentes en lo que respecta al establecimiento de relaciones comerciales, ya que pueden existir circunstancias en las que el sector público considere a determinado mercado potencial o rentable cuando en realidad no lo es. En lo que a acuerdos comerciales respecta, más allá de los acercamientos diplomáticos que estos involucran, estos deberán ser tratados sobre una base técnica, es decir, deberá existir un minucioso estudio de balanzas comerciales, productos potenciales, análisis del Producto Interno Bruto, riesgos y de canales de comercialización, es ahí en donde juega un rol fundamental el sector privado.

Se recomienda sin duda intensificar las negociaciones con el mercado centroamericano y guatemalteco al evidenciarse potencial de inversión favorecedor para el Ecuador, especialmente para las micro, pequeñas y medianas empresas las cuales deberían

aprovechar esta oportunidad para poner en marcha planes de negocios que les permitan evolucionar, tomando como ejemplo las experiencias adquiridas por varias organizaciones nacionales que han logrado instaurarse en dicho mercado. Sin embargo, dentro de este proceso estas no deberían encontrarse solas, se recomendaría que las grandes empresas difundan a las pequeñas los procesos históricos de las que éstas han sido parte a través de programas de asesoría y capacitación, con el objeto de alcanzar un proceso de internacionalización satisfactorio.

Todas aquellas personas que tengan acceso al presente trabajo de investigación observarán la importancia de la negociación internacional dentro del ámbito del comercio exterior, pues solamente con la identificación de intereses comunes y la aplicación permanente del principio “Ganar – Ganar” las partes podrán obtener igual ventajas y oportunidades, es por ello que se insiste en continuar con la línea de negociación actual descubriendo el potencial escondido que el resto del mundo nos puede ofrecer. Para los latinoamericanos, la negociación suele basarse en la improvisación, sin embargo debemos saber que esta no es una habilidad innata, requiere estudio y preparación, más allá de la habilidad de hablar se encuentra la habilidad de escuchar. Para transformar el enfoque competitivo en colaborativo, en primera instancia se necesita saber qué es lo que piensa la otra parte, a partir de ese momento, el consenso podría encontrarse cerca. Al final, sabremos que toda negociación es un proceso que requiere tiempo, en el cual solamente la disciplina, la creatividad, la paciencia y el respeto delinearán las mejores estrategias para su buen término.

REFERENCIAS

Acuerdo de Complementación Económica de Alcance Parcial. Guatemala, 15 de abril de 2011.

Agencia de Promoción de Inversiones Invest in Guatemala. Guía para el Inversionista Guatemala. Guatemala: Litografías Modernas S.A., 2009.

ailaonline.net. «ailaonline.net.» 5 de agosto de 2011 <http://www.ailaonline.net/documentos/22_02_11/IIEncuenEmpresarialGuatemalaEcuador.pdf>.

Alianza Bolivariana para los pueblos de nuestra América (ALBA). ALBA -TCP. 3 de enero de 2011 <<http://www.alianzabolivariana.org/modules.php?name=Content&pa=showpage&pid=2080>>.

Americaeconomia Economía & Mercados. 26 de Enero de 2011. 21 de Junio de 2011 <<http://admin.americaeconomia.com/economia-mercados/finanzas/ecuador-y-guatemala-buscan-sellar-acuerdo-comercial>>.

ANDES. Agencia Pública de Noticias del Ecuador y Suramérica. 15 de Diciembre de 2010. 29 de Julio de 2011 <<http://andes.info.ec/economia/ecuador-y-guatemala-avanzan-hacia-un-acuerdo-comercial-41889.html>>.

Aragon&Aragon Guatemala Law Firm. Aragon&Aragon Guatemala Law Firm. 2005. 15 de Abril de 2011 <<http://www.aragonyasoc.com/news/inversion.html>>.

Asociación de Estados del Caribe. Asociación de Estados del Caribe. 2011. 28 de Junio de 2011 <<http://www.acs-aec.org/comercio.htm>>.

Asociación de Historiadores de Latinoamérica y el Caribe. La Unidad Latinoamericana. Quito: Editorial Voluntad, 1984.

Aula de Economía. Aula de Economía. 2011. 8 de enero de 2012
<<http://www.auladeeconomia.com/articulos15.htm>>.

Banco Central del Ecuador. <<http://www.bce.fin.ec/>>.

Banco Centroamericano de Integración Económica. «Banco Centroamericano de Integración Económica.» 13 de enero de 2011
<[http://www.bcie.org/?cat=7&title=Conozca al BCIE&lang=es](http://www.bcie.org/?cat=7&title=Conozca%20al%20BCIE&lang=es)>.

Banco Mundial. Banco Mundial. 8 de enero de 2011
<<http://www.worldbank.org/depweb/beyond/beyondsp/glossary.html>>.

Bentancourth, Xavier Huayamave. «GestioPolis.com.» 2007. 11 de Diciembre de 2010
<<http://www.gestiopolis.com/canales8/eco/relaciones-comerciales-de-usa-con-latinoamerica.htm>>.

Cámara de Comercio de Guatemala. marzo de 2011. 5 de agosto de 2011
<<http://www.negociosenguatemala.com/>>.

Cámara de Comercio de Guayaquil. Cámara de Comercio de Guayaquil. 20 de julio de 2011
<<http://www.lacamara.org/website/images/boletines/informacion-comercial/relacion%20comercial%20ecuador%20-%20guatemala.pdf>>.

Cámara de Comercio de Quito. «Cámara de Comercio de Quito.» Septiembre de 2011. 16 de Septiembre de 2011
<http://www.lacamaradequito.com/index2.php?option=com_content&do_pdf=1&id=1042>.

Cámara de Industrias de Cuenca. 3 de noviembre de 2011. 8 de noviembre de 2011
<<http://www.industriascuenca.org.ec/secciondetalle.aspx?BOL=55>>.

Cañas, Carlos. «Sistema de Integración Centroamericana (SICA).» 11 de enero de 2011
<<http://www.sica.int/busqueda/Centro%20de%20Documentaci%C3%B3n.aspx?IDItem=8278&IdCat=32&IdEnt=401&Idm=2&IdmStyle=2>>.

CentralAmericaData. 15 de octubre de 2011
<http://www.centralamericadata.com/es/search?q1=content_es_le%3A%22convenci%C3%B3n+de+negocios%22>.

ComercioExterior.com. 17 de Julio de 2011. 22 de Julio de 2011
<<http://www.comercioexterior.com.ec/qs/content/700-partidas-nacionales-con-preferencias-en-guatemala>>.

Comisión Económica para América Latina (CEPAL). CEPAL. 11 de Diciembre de 2010
<<http://www.eclac.cl/>>.

Comunidad Andina de Naciones. «Comunidad Andina de Naciones.» 2007. 16 de Septiembre de 2011 <<http://www.comunidadandina.org/aduanas/nomenclatura.htm>>.

Congreso de la República de Guatemala. 2011. 20 de Mayo de 2011
<www.congreso.gob.gt>.

Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI). Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI). 13 de Septiembre de 2007. 20 de Julio de 2011
<http://comexi.gob.ec/reso_docs/resolucion394.pdf>.

Constitución de la República del Ecuador. «Constitución de la República del Ecuador.» 2011. 27 de julio de 2011 <<http://es.scribd.com/doc/6227177/-NUEVA-CONSTITUCION-DE-LA-REPUBLICA-DEL-ECUADOR>>.

Deguate.com. Deguate.com. 2011. 8 de enero de 2012
<http://www.deguate.com/artman/publish/turismo_general/artesantias-de-Guatemala.shtml>.

Econlink.com.or. Econlink.com.or. 2011. 8 de enero de 2011
<<http://www.econlink.com.ar/dic/inflacion.shtml>>.

EcuadorInmediato.com. EcuadorInmediato.com. 26 de Octubre de 2008. 5 de agosto de 2011
<http://www.ecuadorinmediato.com/Noticias/news_user_view/ecuadorinmediato_noticias--90361>.

El Ciudadano. El Ciudadano. gob.ec. 31 de Agosto de 2010. 28 de Julio de 2011
<http://www.elciudadano.gov.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=16187:ecuador-promueve-la-integracion-comercial-con-varios-paises-de-centroamerica&catid=3:economia&Itemid=44>.

El Nuevo Empresario.com. El Nuevo Empresario, El periódico de negocios del Ecuador. 15 de Octubre de 2008. 14 de julio de 2011
<http://www.elnuevoempresario.com/noticias_2934_primera-misin-empresarial-y-rueda-de-negocios-ecuador-el-salvador-guatemala.php>.

El Telégrafo. El Telégrafo.com. 13 de octubre de 2011. 17 de octubre de 2011
<http://www.telegrafo.com.ec/index.php?option=com_zoo&task=item&item_id=18217&Itemid=5>.

Embajada de España. «Oficina Económica y Comercial de España, Guatemala.» 2008. 28 de Junio de 2011
<<http://www.oficinascomerciales.es/icex/cma/contentTypes/common/records/viewDocument/0,,00.bin?doc=4146693>>.

Embajada de los Estados Unidos. «Embajada de los Estados Unidos.» 16 de enero de 2011
<https://docs.google.com/viewer?a=v&q=cache:D_hOw9qUCWgJ:spanish.honduras.usembassy.gov/root/pdfs/econ_caftainfo12.pdf+beneficios+del+CAFTA&hl=es&gl=ec&pid=bl&srcid=ADGEESg_-z9-G8_A8OSJu5MXJQrPtCce1ErPab0PhNrRYdbCge-NHtNSS2wTF_LnvIJOYS3WmkT743WY-dCY_BS0B-z>.

Embajada del Ecuador en Guatemala. «GUIA COMERCIAL COMO EXPORTAR A GUATEMALA.» 2010. 20 de Mayo de 2011
<https://docs.google.com/viewer?a=v&q=cache:UxPdtRJeEBgJ:www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2011/06/PROEC-GC2011-GUATEMALA.pdf+guis+comercial+como+negociar+con+guatemala&hl=es&gl=ec&pid=bl&srcid=ADGEESgNTxDqoBmYPhooBYu8Goj2f1KZeNVQwFNb_dTQk>.

Fox, Arturo. Latinoamerica Presente y Pasado. Cuarta Edición vols. Prentice Hall, 2011.

Fritz, Thomas. 2007. 4 de enero de 2011 <thomas-fritz.org/file.../32/ALBA-contra-ALCA-Thomas-Fritz-ES.pdf>.

Gil, Juan Enrique. Indurama en el mercado centroamericano Ma. Dolores Vanegas. 24 de enero de 2011.

Group, Summa Media. «Guatemala: Dr-CAFTA cumple cinco años de vigencia.» Summa Media Group (2011).

Guatemala.com. 2011. 20 de Mayo de 2011 <<http://www.guatemala.com/>>.

Guatezona. 25 de Marzo de 2009. 20 de Julio de 2011 <www.guatezona.com>.

Hernández, Lena Hernández. «eumed.net.» 22 de Diciembre de 2010 <<http://www.eumed.net/eve/resum/07-mayo/lehh.htm>>.

Herrera, Felipe. «Colmex.mx.» 17 de Diciembre de 2010 <http://codex.colmex.mx:8991/exlibris/aleph/a18_1/apache_media/CM65XAYAXI2IFM49Q36YBFJAGMFKHF.pdf>.

Iglesias, Dr. Andrés Sierra. Tercer Secretario del Ministerio de Relaciones Exteriores María Dolores Vanegas Lituma. 21 de Mayo de 2011.

Index Mundi. Index Mundi. 8 de enero de 2011 <[http://www.indexmundi.com/es/ecuador/producto_interno_bruto_\(pib\).html](http://www.indexmundi.com/es/ecuador/producto_interno_bruto_(pib).html)>.

Indurama S.A. Indurama. 2008. 16 de Septiembre de 2011 <<http://www.indurama.com/portal/web/indurama/ecuador/exportacion>>.

Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones/ PRO ECUADOR. Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones/ PRO ECUADOR. 2011. 8 de enero de 2012 <<http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2011/10/PROEC-FC2011-ECUADOR.pdf>>.

Instituto Español de Comercio Exterior ICEX. Instituto Español de Comercio Exterior ICEX. 2008. 18 de Marzo de 2011

<http://www.oficinascomerciales.es/icex/cda/controller/pageOfecomes/0,5310,5280449_5296122_5296234_0_GT,00.html>.

Instituto Nacional de Estadística de Guatemala (INE). 2011. 2011 de 25 de Junio
<<http://www.ine.gob.gt/np/>>.

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC). 2012. 8 de enero de 2012
<http://www.inec.gov.ec/cpv/?TB_iframe=true&height=450&width=800%20rel=slbox
>.

Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL). «Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe.» 13 de enero de 2011
<http://www.iadb.org/intal/detalle_instrumento.asp?idioma=esp&aid=935&cid=471>.

Invest in Guatemala. Invest in Guatemala. 2009. 19 de Marzo de 2011
<www.iigua.org>.

Mercado, Salvador. Comercio Internacional II. Mexico: Limusa Noriega Editores, 2004.

Ministerio de Economía de Guatemala. Sistema de Integración de Comercio Exterior. 4 de Abril de 2011. 29 de Julio de 2011
<http://www.sice.oas.org/TPD/ECU_GTM/2Round_s.pdf>.

«Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración.» Abril de 2011. 22 de Junio de 2011
<http://www.mmrree.gob.ec/com_exterior/boletines/Boletin_IC_abril.pdf>.

Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Exterior e Integración. Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integracion. 28 de Enero de 2011. 29 de Julio de 2011
<<http://www.mmrree.gob.ec/2011/bol065.asp>>.

Montalvo Sosa, Andrés. La importancia del mercado centroamericano para el Ecuador Ma. Dolores Vanegas. 24 de enero de 2011.

Mora Mosquera, Xavier. Las Negociaciones Comerciales con Centroamérica Ma. Dolores Vanegas. 24 de enero de 2011.

Narbona, Hernan. Comercio Internacional: Secretos del Negocio. Centro de Negocios Internacionales, 2000.

Oficina Económica y Comercial de España. 24 de Mayo de 2011. 20 de Junio de 2011 <<http://www.oficinascomerciales.es/icex/cma/contentTypes/common/records/viewDocument/0,,00.bin?doc=4045640>>.

Organización de los Estados Americanos. Sistema de Información sobre Comercio Exterior. 28 de Enero de 2011. 29 de Julio de 2011 <http://www.sice.oas.org/TPD/ECU_GTM/ECU_GTM_s.ASP>.

Patten, Christopher. 14 de enero de 2011 <www.eeas.europa.eu/ca/docs/integ_1203_es.pdf>.

Pérez, Carmen. enero de 3 de 2011 <www.nodo50.org/cubasigloXXI/congreso08/conf4_perezgo.pdf>.

Programa Nacional de Competitividad (PRONACOM). Programa Nacional de Competitividad (PRONACOM). 2009. 15 de Abril de 2011 <<http://www.pronacom.org/web/index.php>>.

Programación, Secretaría Planificación y. «Perfil Ejecutivo de Cooperación entre la República de Ecuador y Guatemala.» 17 de Diciembre de 2010.

Proyecto de Integración y Desarrollo Mesoamérica. Proyecto de Integración y Desarrollo Mesoamérica. 16 de enero de 2011 <<http://www.proyectomesoamerica.org/>>.

Proyecto de la Nueva Constitución 2008. Quito: Tribunal Supremo Electoral, 2010.

Red de Negocios Centroamericana. Central America Data. 15 de Diciembre de 2010. 29 de Julio de 2011 <<http://andes.info.ec/economia/ecuador-y-guatemala-avanzan-hacia-un-acuerdo-comercial-41889.html>>.

Rodríguez, Ernesché. «eumed.net.» 11 de diciembre de 2010 <<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/oel/era.htm>>.

Rodríguez, Gilberto. «Centro Universitario de Estudios Latinoamericanos y Caribeños.»
5 de enero de 2011
<bibliotecavirtual.clacso.org.ar/.../integracion_paises_centroamericanos>.

Secretaría Planificación y Programación SEGEPLAN. 27 de Febrero de 2011
<www.segeplan.gob.gt/downloads/perfil_ecuador.pdf>.

Secretaría Planificación y Programación SEGEPLAN. Secretaría Planificación y
Programación SEGEPLAN. 26 de febrero de 2011
<www.segeplan.gob.gt/downloads/perfil_ecuador.pdf>.

Senado y Cámara de Diputados de la República de Nicaragua. 11 de enero de 2011
<https://docs.google.com/viewer?a=v&q=cache:MPObAgjJnH0J:www.cancilleria.gob.ni/docs/files/us_2canal14.pdf+ACUERDO+BRYAN+CHAMORRO&hl=es&gl=ec&pid=bl&srcid=ADGEESjyAFTKQq-8OfIIs_IsIBraTizyLKUXa76LOqt1n7K5gPPsQj_z6JWPLrj-6J1LlxK6MgF1rtpOmN3y_85RQWnRS2IJnEk85>.

Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE). «Sistema de Información
sobre Comercio Exterior (SICE).» 13 de enero de 2011
<http://www.sice.oas.org/SICA/bkgrd_s.asp>.

Sistema de Integración Centroamericana (SICA). «Sistema de Integración
Centroamericana (SICA).» 13 de enero de 2011
<http://www.sica.int/sica/sica_breve.aspx?IdEnt=401&Idm=1&IdmStyle=1>.

Sistema Unitario Regional de Compensación de Pagos. «SUCRE.» 4 de enero de 2011
<<http://www.sucrealba.org/index.php?q=content/%C2%BFqu%C3%A9-es-el-sucre>>.

Sosa, Dr. Andrés Montalvo. Jefe de Negociaciones Multilaterales del Ministerio de
Relaciones Exteriores, Comercio e Integración

SummaMediaGroup. «Guatemala: DR- CAFTA cumple cinco años de vigencia.»
SummaMediaGroup (2011).

Tratado de Libre Comercio CAFTA - RD. CAFTA - RD. 16 de enero de 2011
<<http://www.cafta.sieca.int/sitio/>>.

Villalba. «Gestiopolis.» 1989. 13 de enero de 2011
<<http://www.gestiopolis.com/canales7/ger/negociacion-conceptos-conocimientos-y-herramientas.htm>>.

Vistazo.com. 27 de Mayo de 2011. 20 de Junio de 2011
<<http://www.vistazo.com/webpages/pais/?id=15744>>.

Zamora, Rubén. «www.cidh.ac.cr.» 14 de enero de 2011
<www.cidh.ac.cr/doc/oK03Integracion%20Centr.pdf>.

Zúniga, Dr. Roy. «Por qué invertir en Centroamerica?» 9 de Noviembre de 2010.

