



Universidad del Azuay

Facultad de Ciencias Jurídicas

Carrera de Estudios Internacionales mención
bilingüe en Comercio Exterior

**ANÁLISIS DE LOS BENEFICIOS
COMERCIALES QUE TRAERÁ A ECUADOR,
EL ACUERDO CON EFTA**

Autora:

Alina Geovanna Guzmán Larriva

Director:

María Inés Acosta

Cuenca – Ecuador

2023

AGRADECIMIENTOS

A mis profesores Adrián Alvarado, Melita Vega, Damiano Scotton y Kinti Orellana, que me inspiraron a amar aún más mi carrera con su vocación y cariño por lo que hacen. Que me demostraron que el comercio exterior, los idiomas y las relaciones internacionales, son fundamentales y una carrera incógnita para muchos, pero con gran prestigio y futuro. A mi mascota Mia, que me acompañó en mis noches de desvelo, a mis amigos que participaron como fuente de apoyo y distensión. Y a la Universidad del Azuay que me dio la oportunidad de estudiar en mi ciudad, una carrera que es única en el país.

Índice de contenidos

Resumen	4
Abstract	5
Introducción	6
Objetivos	6
Objetivo General	6
Objetivos Específicos	6
Marco Teórico	6
Métodos	9
Resultados	9
Por qué Acuerdo de Asociación Estratégica Ecuador-EFTA, en lugar de Tratado de Libre Comercio Ecuador-EFTA	9
Factores que guiarán al Ecuador a tener beneficios del AAE Ecuador-EFTA.....	11
Principales productos exportados e importados con EFTA y sus balanzas comerciales ..	12
Conclusiones	21
Referencias	23

Índice de tablas y figuras

Tabla 1. Principales productos Exportados Ecuador-Islandia (MILES USD FOB)	13
Figura 1. Balanza Comercial Total Ecuador-Islandia (Millones de USD)	14
Tabla 2. Principales productos Importados Ecuador-Islandia (MILES USD)	13
Figura 2. Balanza Comercial Ecuador-Noruega (Miles de USD)	16
Tabla 3. Principales productos Exportados Ecuador-Noruega (MILES USD FOB)	14
Figura 3. Balanza Comercial Ecuador-Suiza (Millones de USD)	17
Tabla 4. Principales productos Importados Ecuador-Noruega (MILES USD)	15
Figura 4. Balanza Comercial Ecuador-EFTA (Millones de USD)	19
Tabla 5. Principales productos Exportados Ecuador-Suiza (MILES USD)	16
Tabla 6. Principales productos Importados Ecuador-Suiza (MILES USD)	17
Tabla 7. Flujo de IED de Suiza en Ecuador por Sectores (MILES USD)	17
Tabla 8. Principales productos Exportados Ecuador-EFTA (MILES USD)	18
Tabla 9. Principales productos Importados Ecuador-EFTA (MILES USD)	18
Tabla 10. Flujo de IED de EFTA en Ecuador por Sectores (MILES USD)	19
Tabla 11. Productos/industrias con potencial a crecimiento de exportación a EFTA	20

ANÁLISIS DE LOS BENEFICIOS COMERCIALES QUE TRAERÁ A ECUADOR, EL ACUERDO CON EFTA

Resumen

En 2020 Ecuador firmó el acuerdo de asociación estratégica con el bloque comercial EFTA, conformado por: Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza. El país ha estado recientemente en busca de ser más aperturista en materia comercial, se buscó exponer que beneficios traerá para el país el acuerdo. Analizando balanzas comerciales correspondientes, una entrevista, con un estudio descriptivo cuantitativo y cualitativo. En el estudio, se evidenció que uno de los principales objetivos que tiene EFTA con Ecuador es la facilitación al comercio, amigable con el medio ambiente. Y que se ha logrado, y mantendrá la mejora de relación entre estados por medio de conferencias, diálogos, capacitaciones, fortalecimiento de aduanas e identificación de oportunidades de inversión. Al ser un acuerdo nuevo, las estadísticas y futuras balanzas comerciales guiarán como se desarrolle este próximamente. Los productos ecológicos son de gran interés para EFTA y Ecuador tiene oportunidades en este campo. El producto estrella exportado de Ecuador al bloque son: bananas tipo cavendish. De todos los miembros de EFTA, Suiza es el socio con el que más se comercializa históricamente. Al día de hoy, los beneficios del acuerdo no son del todo explícitos, sin embargo, las cifras recientes muestran un camino prometedor para el mismo.

Palabras clave

Comercio exterior, EFTA, acuerdo de asociación estratégica (AAE), Ecuador, beneficios comerciales.

ANALYSIS OF THE COMMERCIAL BENEFITS THAT ECUADOR WILL HAVE FROM THE AGREEMENT WITH EFTA

Abstract

In 2020 Ecuador signed the comprehensive economic partnership agreement with the EFTA trade block conformed by: Iceland, Liechtenstein, Norway, and Switzerland. The country has recently been seeking to be more open in commercial matters. The objective is to explain which benefits the agreement will bring to the country. Analyzing corresponding trade balances, an interview, with a quantitative and qualitative descriptive study. One of the main objectives that EFTA has with Ecuador is the facilitation of trade while being friendly to the environment. What has been achieved and will continue to improve the relationship between the states is conferences, dialogues, strengthening of customs, and identification of investment opportunities. Since the agreement is new, statistics and future trade balances will guide how it will continue to develop. Organic goods are of great interest to EFTA, Ecuador has opportunities in this field. The product exported the most from Ecuador to the block is Cavendish-type bananas. Of all EFTA members, Switzerland is historically the most traded partner. Currently, the benefits of the agreement are not crystal clear. Nevertheless, recent figures show a promising path for it.

Key Words

Foreign trade, EFTA, comprehensive economic partnership agreement (CEPA), Ecuador, commercial benefits.

Introducción

Los acuerdos comerciales son fundamentales dentro de la política exterior de un país, pues definen en gran medida su economía. También dictan como se ve nuestro país por fuera, por medio de su cartera de productos y servicios. Los acuerdos comerciales también marcan el camino del comercio exterior, las relaciones entre estados, las políticas internacionales, la economía mundial, e incluso la globalización. De este modo, es clave analizar el comportamiento del Ecuador en sus acuerdos comerciales, para distinguir en qué medida estos son provechosos para el país en sus distintos ámbitos tanto económicos, sociales y culturales. Uno de los acuerdos firmados más recientemente por el país, es el Acuerdo de Asociación Estratégica con EFTA, bloque comercial europeo conformado por los países: Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza. Organización internacional de gran relevancia a escala mundial, y segunda en su región, después de la Unión Europea. Cabe destacar que los miembros de EFTA, no forman parte de la Unión Europea, sin embargo, sí están dentro del área europea de libre comercio (mercado común) que presenta esta organización, sin someterse a las demás regulaciones de la misma.

De esta forma, el presente artículo tiene como objetivo exponer que beneficios puede esperar el Ecuador, tras haber consolidado el Acuerdo de Asociación Estratégica con el bloque comercial EFTA, identificado cuáles serán estos factores. Así mismo demostrando por qué es más viable que se haya firmado como este tipo de acuerdo en lugar de Tratado de Libre Comercio, y explicar por medio de las balanzas comerciales de los distintos miembros de EFTA, con Ecuador, así como de la organización en general, como ha sido su relación económica en los últimos años, y también cuáles son los productos más comercializados entre las partes.

Objetivos

Objetivo General: Describir/Exponer los beneficios comerciales que tendrá el Ecuador tras haber firmado el acuerdo de asociación estratégica con EFTA.

Objetivos Específicos:

Objetivo Específico 1: Determinar en qué medida, es más favorable para el Ecuador el tener un Acuerdo de Asociación Estratégica con EFTA, en lugar de un Tratado de Libre Comercio.

Objetivo Específico 2: Identificar los factores comerciales, tanto económicos, sociales, técnicos y culturales a los cuales Ecuador será beneficiario con el acuerdo.

Objetivo específico 3: Entender la dinámica de la balanza comercial actual entre los países, como podría favorecerse esta balanza comercial por medio del acuerdo en: volúmenes, productos, capital y las industrias beneficiarias.

Marco Teórico

En los últimos años Ecuador ha estado haciendo un esfuerzo por establecer relaciones comerciales con distintos países para diversificar su cartera de clientes, de este modo comenzaron las negociaciones con EFTA (European Free Trade Association). Las relaciones con el propósito de alcanzar un acuerdo comercial iniciaron el 22 de junio de 2015 en Schaan, Liechtenstein, a través de una Declaración Conjunta sobre Cooperación (JDC), la cual fue firmada por los ministros de los Estados miembros de EFTA y de Ecuador, comprometiendo a ambas partes a mejorar aún más sus relaciones económicas bilaterales, estableciendo un marco de diversificación, liberación del comercio e inversión. (Rosales et. al. 2021). Es importante conocer el alcance que EFTA posee, de esta forma, se puede señalar que esta organización, se maneja como un bloque comercial, que se rige como organización intergubernamental, que promueve libre comercio y la integración económica entre sus miembros: Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza. Las economías de estos países son abiertas, competitivas y comprometidas a la liberación progresiva del comercio, así como en acuerdos comerciales...desde la década de los noventa, EFTA ha buscado activamente promover relaciones comerciales con terceros países dentro y fuera de Europa. (EFTA, 2022).

Tomando en cuenta que EFTA lleva décadas promoviendo sus relaciones comerciales alrededor del mundo y no solo en Europa, es necesario señalar, que países vecinos al Ecuador, Colombia y Perú respectivamente, son la competencia directa de este primero en materia comercial, y que, al tener similitud en los bienes de exportación, esto implicó una desventaja para Ecuador puesto que EFTA, es un bloque que ya posee acuerdos comerciales con Colombia, Perú y otras regiones de Latinoamérica. Si bien

Ecuador llega relativamente “tarde” al acuerdo con EFTA, comparado con sus vecinos, esto no significa que este tenga menos oportunidades o llegue a tener menos beneficios del mismo. Este acuerdo representa el sexto para EFTA en América Latina y constituye una muestra de la clara inserción estratégica del Ecuador en el mundo (EFTA, 2019).

Del mismo modo, hablando de la dinámica de países latinoamericanos y como se han conformado estos en relación de acuerdos internacionales, se menciona el caso de Chile, país que entre los de su región, destaca por ser uno de los más aperturistas en materia comercial y que, por consiguiente, ha logrado dinamizar su economía gracias a esto. Chile firmó un acuerdo con EFTA en 2003 y este entró en vigencia en 2004. Tras haber pasado varios años desde el acuerdo, y varias mejoras en el mismo, se demuestra como este ha beneficiado al país. Para el año 2012 las exportaciones al bloque EFTA crecen a una tasa anual promedio de 25% durante los últimos ocho años, en 2014 se expande en un 14% el intercambio comercial entre Chile y EFTA desde la entrada en vigencia del tratado, para 2016 ambas partes comienzan a trabajar en modernizar el acuerdo.

(Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales, Gobierno de Chile, 2022).

Como se puede ver, varios países vecinos al Ecuador poseen acuerdos con EFTA que llevan en vigencia por varios años, los cuáles han perdurado con éxito, de esta forma podemos resaltar que el acuerdo Ecuador-EFTA, presenta una gran oportunidad para el Ecuador, que, si bien porque existan historias de éxito en acuerdos del bloque EFTA con países de la misma región latinoamericana, no significa que para Ecuador vaya a ser igual, el camino es prometedor y existen oportunidades en el acuerdo.

Usualmente, en materia comercial, cuando se habla de un acuerdo bilateral se platica usualmente de un Tratado de Libre Comercio (TLC), el cual en su esencia más pura es el acuerdo entre dos partes en el que ambas coinciden entre varios puntos, entre ellos la desgravación arancelaria no gradual de los mismos, poseen carácter de perpetuidad. En este caso si hubiese productos a ser protegidos se procede por medio de salvaguardias, medidas antidumping y disposiciones compensatorias. Pero existe otro tipo de acuerdos bilaterales: Acuerdo de Complementación Económica (ACE) que no es más que aquel acuerdo utilizado por los países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) en la que estos abren su mercado de bienes en el marco jurídico de la organización, promueve máximo aprovechamiento de factores de producción, económicas, promueve condiciones equitativas de competencia, desarrollo equilibrado entre sus miembros, entre otros.

Y Acuerdo de Asociación Estratégica (AAE). Este último es el que será de vital importancia en el presente artículo, puesto que el acuerdo bilateral entre Ecuador y EFTA, es un AAE, y de ahí la importancia de diferenciarlo de un TLC. De esta forma, se puede indicar que un Acuerdo de Asociación Estratégica, es un acuerdo de alcance intermedio, en el que existen aperturas arancelarias, cooperación en materia de educación, ciencia, tecnología, social, entre otros. También establece un consejo de asociación, y comisiones de asuntos políticos, libre comercio y cooperación. Los AAE organizan foros de la sociedad civil, incentivan el diálogo político, educativo, cultural y social entre las partes que lo conforman.

La dinámica en la relación entre los Estados conformantes de EFTA y Ecuador antes del acuerdo no era frecuente, sin embargo, progresivamente será mayor. Históricamente, Suiza es uno de los países con los que más se ha negociado dentro del bloque EFTA. Ecuador exporta a Suiza principalmente oro de uso no monetario, cacao y plátano fresco o seco. Por otro lado, Ecuador importa de Suiza principalmente medicamentos, sangre para uso terapéutico, y relojes. (Trade Map, 2022). Se debe tomar en cuenta que el producto primario que compra Suiza a Ecuador, es primordial en sus manufacturas conocidas mundialmente: chocolates suizos (cacao) y relojes suizos (oro). De Noruega, se compra principalmente materia/sustancia peligrosa como amianto, aceites utilizados en transformadores e instrumentos para geodesia, topografía. Se exporta principalmente: frutas, alimentos preparados para animales y hortalizas. (Trade Map, 2022).

Islandia también importa de Ecuador principalmente frutas, acompañado de aceites animales/vegetales y máquinas y aparatos mecánicos. Y exporta mobiliario quirúrgico. (Trade Map, 2022). Cabe destacar que las importaciones de Ecuador desde Islandia han sido escasas antes del acuerdo. Finalmente, se puede decir que Liechtenstein es el país miembro de EFTA con el que menos se ha comercializado, pues en años recientes no se han encontrado cifras individuales del país.

Siendo el AAE entre Ecuador y EFTA una muestra clara de comercio bilateral, se puede definir a este último término como la relación entre dos partes, en este caso Ecuador y el bloque comercial: EFTA. En el comercio bilateral ambas partes aceptan con términos y condiciones un contrato de carácter vinculante, que

puede tratar sobre varias temáticas como mercancías, comercio, propiedad intelectual, servicios, compras públicas, medio ambiente, comercio electrónico, cláusulas laborales, entre otros.

Es fundamental al mismo tiempo, aclarar el concepto de comercio internacional, que se define como el conjunto de transacciones comerciales realizadas entre privados, residentes en distintos países. A diferencia del comercio interior, donde las transacciones comerciales se efectúan dentro de un espacio económico, monetario y jurídico relativamente homogéneo... el comercio internacional es importante en la medida que contribuye a aumentar la riqueza de los países y de sus pueblos, riqueza que medimos a través del indicador de la producción de bienes y servicios que un país genera anualmente. (Huesca, 2019).

Los distintos mercados internacionales, suelen tener variabilidad en su ventaja competitiva y ventaja comparativa. Ventaja competitiva es el conjunto de características que diferencian servicios/productos de una empresa/país/organización, frente al de otras. La ventaja competitiva radica en las muchas y variadas actividades que desempeña una empresa, en cuanto a diseño, producción, mercadeo, entrega y apoyo de sus productos; cada una de estas actividades puede contribuir a crear una base para la diferenciación. (Romero, et. al. 2020). Por otro lado, ventaja comparativa, se define que está presente en el producto/servicio en el cuál un país es comparativamente capaz de producir este producto/servicio mejor que otros países, es una ventaja en términos relativos. Las teorías del comercio señalan que los países deberían especializarse en aquel bien en el que poseen ventaja comparativa y posteriormente comerciar. (Martínez, 2016).

Durante la historia, y comparándolo con sus vecinos de la región, Ecuador se ha perfilado mayoritariamente como un país más proteccionista, que aperturista, en términos de comercio internacional. Principalmente su política de comercio exterior no ha priorizado buscar nuevos mercados. En la década de los 2000, varios países latinoamericanos lograron consolidar grandes tratados comerciales con distintos países, que después ayudarían a los mismos a mostrar su producto de manera internacional, y también recibir inversión extranjera, por ejemplo, el Tratado de Libre Comercio Perú-Estados Unidos, Tratado entre Chile-China, entre otros, muchos de estos países al día de hoy, poseen exitosas estrategias de internacionalización, en lo cual el Ecuador, si bien sea por gobiernos de turno o demás circunstancias, no lo ha podido lograr de la misma forma. Habiendo mencionado esto, si bien un acuerdo comercial no supone directamente prosperidad económica para un Estado, son grandes impulsores de la misma, cuando son negociados correctamente, de ahí la importancia de que Ecuador posea una buena política comercial y mayor aperturismo. Sin embargo, en los últimos años, Ecuador ha estado motivado a disminuir la tendencia proteccionista y abrirse a nuevos mercados, como el Acuerdo Ecuador-Unión Europea, vigente desde 2017. Dentro de estos nuevos acuerdos suscritos por Ecuador, tanto con la UE como con EFTA, el Ecuador tiene un potencial exportador ligado a los recursos naturales y manufacturas con bajo valor agregado como: banano, camarón, flores, chocolate, artesanías, etc., mientras que el mercado europeo se enfoca en la exportación de servicios y manufacturas con alto valor agregado como: medicinas, maquinaria industrial, automóviles, etc. (Alvarado, 2018).

Si bien durante la historia del país se mencionó que este ha conservado una política proteccionista, que en los últimos años ha cambiado sutilmente para bien, este nuevo nivel de aperturismo, presenta beneficios, pero también retos para el país, pues está caracterizado por exportar principalmente materia prima, producto con bajo valor agregado, por lo que es una oportunidad para el país, desarrollar más su industria, para que esta prospere en los nuevos mercados en los que se está inaugurando.

Al hablar de comercio internacional, es primordial, mencionar a los Incoterms, que se definen como los términos utilizados en los negocios internacionales.

Creados por la Cámara de Comercio Internacional, con correcta aplicación, reduce los riesgos en los contratos por la mala aplicación de los términos y sus obligaciones, facilita la operativa de las transacciones de comercio internacional, establece un conjunto de términos y reglas que determinen los derechos y las obligaciones tanto del vendedor como del comprador. Las empresas obtienen seguridad en la interpretación de los términos negociados entre comprador y vendedor, ya que se aplican reglas internacionales uniformes que ayudan a delimitar en detalle el reparto de responsabilidades y obligaciones entre comprador y vendedor, haciendo una referencia directa al transporte que se utiliza y al lugar donde se entrega la mercancía, así como los tramites, gastos y pagos que deben efectuar.

(Cámara de Comercio Internacional, s.f)

Los Incoterms no son normas internacionales y su uso no es obligatorio, pero son un instrumento consolidado, reconocido tanto por organizaciones internacionales y gobiernos, su uso es de común acuerdo entre las partes, por medio de los contratos compra-venta internacionales. Dependiendo del incoterm, estos también pueden ser marítimos o multimodal (comprende transporte marítimo, aéreo, terrestre). Su edición más actuales la 2020 y contiene 11 cláusulas:

EXW: Ex-Works, FCA: Franco transportista, FAS: Libre al costado del buque, FOB: Franco a bordo, CFR: Costo y Flete, CIF: Costo, seguro y flete, CPT: Transporte pagado hasta, CIP: Transporte y seguro pagados hasta, DAP: Entregado en lugar convenido, DPU: Entregado y descargado en lugar, DDP: Entregada derechos pagados.

En Ecuador, los más utilizados son FOB Y CIF, puesto que son incluidos en la ley, según el COPCI (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones) 2.14.- En toda disposición de la Ley de Régimen Tributario Interno en la cual diga: "valor FOB" y "valor CIF", sustitúyase dichas palabras por la frase: "valor en aduana". (COPCI, 2018).

Métodos

El tipo de investigación que se llevó a cabo es descriptivo, puesto que se clasificó y definió los beneficios comerciales que el acuerdo EFTA-Ecuador, traería a este último país. Al ser un estudio descriptivo, los datos recolectados se utilizaron para exponer los frutos que tendrá el país con el acuerdo. El enfoque es cualitativo y cuantitativo, pues se trabajó con información que describe las cualidades de la información, complementándolo con cifras.

Así como recolección de información de materia comercial, económica, social e internacional sobre las partes involucradas: Ecuador, y EFTA: Noruega, Islandia, Liechtenstein y Suiza. La información deberá de ser de interés para el estudio presente, de fuentes pertinentes, como: Banco Central del Ecuador, página oficial del bloque comercial EFTA, Pro Ecuador, Trade Map, entre otros, en los períodos de tiempo apropiados para analizar la vigencia del tratado y su impacto al futuro.

Para poder recolectar la información cualitativa sobre los diferentes factores beneficiarios del acuerdo, se recolectó de igual forma, una entrevista a Simon Wüthrich-Bovet, ejecutivo en la división de relaciones comerciales, inversión, servicios, comercio y desarrollo sostenible para Ecuador en EFTA.

Resultados

Por qué Acuerdo de Asociación Estratégica Ecuador-EFTA, en lugar de Tratado de Libre Comercio Ecuador-EFTA

El Ecuador, hablando en materia de comercio exterior, negocia principalmente tres tipos de tratados: Tratado de Libre Comercio (TLC), Acuerdo de Asociación Estratégica (AAE) y Acuerdo de Complementación Económica (ACE). Por consiguiente, se procederá a explicar su dinámica y su presencia en el Ecuador, para así conocer por qué es más viable para el país haber firmado un Acuerdo de Asociación Estratégica con EFTA.

Un Tratado de Libre Comercio se firma entre socios estratégicos en el que las partes encuentren beneficios, donde se regulan políticas públicas para adecuarse al acuerdo comercial, su objetivo principal es desaparecer las restricciones arancelarias y no arancelarias, donde no existan condiciones y se llegue al arancel cero. Este tipo de tratado es libre comercio en estado pleno, negocia bienes, servicios, inversiones, propiedad intelectual, servicios financieros, compras públicas, comercio electrónico, cláusulas laborales y ambientales (en el ámbito laboral, que no impliquen explotación, trabajo infantil, entre otros, para que los productos no sean extremadamente baratos a comparación de los que llegarían con el tratado, y ambientales como los de la OMC: no atentar contra la vida humana, no alterar flora/fauna), y también organismos de solución de conflictos. Ecuador posee Tratados de Libre Comercio con países como Colombia y Perú.

Tienen carácter de perpetuidad, es decir, son indefinidos en tiempo y permanentes. En las cláusulas finales del tratado se suele detallar como se puede finalizar el convenio por medio de una cláusula de remanencia, que implica que cuando un país quiere renunciar a un tratado, este tiene un tiempo estimado para finalizar un tratado, en el que se da un plazo de 10-15 años dependiendo del caso, para que salga del tratado. La razón para que se provea de plazos largos de tiempo es porque firmar un tratado requiere grandes cantidades de tiempo, esfuerzo, costos y también por el nivel de acople que ya podían haber tenido los países con el acuerdo. Es decir, en un tratado de libre comercio no pueden existir salidas inmediatas, a menos que se negocie lo contrario.

No todo sector se beneficia de la misma forma en un TLC, algunas industrias con productos sensibles deben ser protegidos con medios como: salvaguardias y medios compensatorios como medidas anti dumping (medidas de defensa comercial). En estos casos el gobierno del país debe velar por la competitividad de su

industria: mejorar infraestructura, no imponer impuestos altos, incentivar su conversión a industrias de mayor competitividad, entre otros. Esto supone que, si el TLC afecta en gran medida a una industria específica, se debe transformar a la misma, cambiando de sector, mezclar con importaciones, entre otros. Pues no es posible negociar preferencias para no afectar a ciertas industrias. En la misma índole, se encuentran los productos sensibles, que son considerados como tal cuando la industria se mantiene al borde, con respecto a lo importado. Si fuese el caso de que el producto importado es más barato a comparación del nacional, este último pierde venta, utilidad, y podría llegar a la quiebra. En Ecuador varios productos sensibles son: línea blanca, cerámica, artesanías, calzado, muebles de madera. Por otro lado, productos que gozan de no ser sensibles son por ejemplo el banano, altamente competitivo internacionalmente por su calidad y por ser producido en cantidades exuberantes, de esta forma, este bien posee ventaja comparativa.

Una característica imprescindible de los TLC es que se negocian en condiciones de igualdad. No existe diferenciación entre las partes de ningún tipo, ni preferencias, se trata a las partes como si compartiesen características parejas en materia económica y política. En ciertos casos, cuando se negocian entre un país desarrollado y otro del sur global, por lo general este último suele adquirir desventajas a comparación de la otra parte involucrada, por la naturaleza de negociación en términos igualitarios.

Por otro lado, en un Acuerdo de Asociación Estratégica, y por consiguiente el implicado entre las partes Ecuador-EFTA, es un acuerdo bilateral, de alcance intermedio, aborda temas de materia comercial como llegar al arancel cero, pero también existe cooperación en materia científica, tecnológica, social y educación. En este caso la desgravación arancelaria es paulatina, no se impone al país con desventajas económicas a llegar a arancel cero inmediatamente, se establecen tiempos estimados para así poder preparar a las industrias nacionales que se podrían ver afectadas. De esta manera, la industria nacional obtiene la oportunidad de volverse más competitiva, también supone salir del estado de confort de la misma, pues al llegar nueva competencia de bienes/servicios importados, esta se obliga a innovar y también evita monopolios. Existen casos como el AAE Ecuador-Unión Europea, donde se dio un plazo hasta de 15 años para que progresivamente las exportaciones de la Unión Europea lleguen a Ecuador con arancel cero.

El AAE incluye una variada gama de áreas de colaboración, es un instrumento de utilidad que forja lazos bilaterales. Ejemplo de estos es que se tiene un Consejo de Asociación que tiene el objetivo de supervisar la aplicación del instrumento y tres comisiones: asuntos políticos (promueve la buena relación de las partes), cooperación (social, educación, financiero), libre comercio (materia arancelaria).

Existen varios casos de éxito en las relaciones bilaterales de un AAE entre países y que han impulsado su agenda, como el caso del AAE México-Chile. Se ha puesto en marcha un novedoso e importante Fondo Conjunto de Cooperación, que está concebido como una instancia permanente de colaboración recíproca, con un aporte anual de un millón de dólares por cada país. lo que permite profundizar la cooperación en las áreas actualmente en curso y ampliar la misma hacia otros ámbitos de interés mutuo. (Ministerio de Relaciones Exteriores, Gobierno de Chile, s.f)

En contraste de un TLC, un AAE se negocia en condiciones de diferenciación. Cuando negociado entre un país desarrollado y uno del sur global, el primero se compromete a ayudar a su socio en su desarrollo. Esta cooperación puede abordar ayuda estratégica, proyectos, infraestructura, maquinaria, becas estudiantiles, intercambios, financiacines, entre otros. A la final, son más lineales y compensatorios a comparación de un TLC. Y mencionar que un AAE supone de igual manera grandes beneficios para el país/bloque que tiene ventajas económicas, políticas, etc., y es el de contar con un gran aliado en las relaciones internacionales. Y el fortalecimiento de lazos bilaterales para ambas partes.

Los bloques que tienden a firmar AAE, son Unión Europea, como los casos: Ecuador-UE, Colombia-UE, Perú-UE. Y también como se menciona en este artículo, el bloque económico: EFTA. En ciertas organizaciones como la UE, también se los suele llamar como Acuerdos de Asociación Económica. (AAE): apoyan el desarrollo de socios comerciales de países de África, Caribe y el Pacífico. (Consejo de la Unión Europea, 2022).

Los Acuerdos de Complementación Económica, no precisan como materia de relevancia para la temática actual, sin embargo, son fundamentales en la política comercial del Ecuador y por eso es necesario mencionarlos brevemente, pues lideran como uno de los más utilizados por el país. En estos, solo se negocian bienes, no es necesario llegar a un arancel cero y solo países de Latinoamérica miembros de ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) pueden participar de los mismos. Ecuador se establece como miembro pleno de esta organización. En estos acuerdos se negocia de acuerdo a las necesidades de los miembros. Un ejemplo de ACE es el Acuerdo de Complementación Económica Ecuador-MERCOSUR (Mercado Común del Sur). Un ACE también promueve el máximo aprovechamiento de los factores de producción (capital, tierra, trabajo), estimular la complementación

económica (para mejorar la economía de sus miembros), condiciones equitativas de competencia e impulsar el desarrollo equilibrado de las partes. Es decir, este promueve ser un complemento y ayuda vinculatoria entre los países. Si bien la OMC (Organización Mundial del Comercio) promueve principios de arancel cero y negociación que implique más que bienes, ALADI tiene activa la cláusula de habilitación, que ayuda a los miembros a estar exentos de estas, cuando se negocie un ACE, pues la OMC brinda estas ventajas a los países en desarrollo y en este caso los Estados miembros de ALADI cumplen con este requerimiento.

Entonces, habiendo revisado los lineamientos principales de cada tipo de acuerdo, se vuelve a la pregunta de por qué para el Ecuador es más viable haber firmado un AAE con EFTA en lugar de un TLC. La razón es simple, por todas las ventajas que obtiene un país del sur global como Ecuador, al no estar en iguales condiciones económicas y políticas en la negociación con EFTA. Puesto que en el AAE se promueve obtener un aperturismo necesario, pero protegiendo la industria nacional, para no afectar a la misma. Se adquiere esta diferenciación necesaria, porque como se mencionó, las partes implicadas en un tratado no siempre son del todo parejas y se necesita este trato especial, para que un acuerdo traiga beneficios, y no variables que comprometan la industria y economía de Ecuador.

Ecuador ha mantenido históricamente una balanza comercial positiva con los países del EFTA. Solo en el 2019, las importaciones realizadas por el EFTA desde Ecuador ascendieron a USD 350 millones, esta actividad vincula a más de 100 empresas exportadoras con la exportación de alrededor de 150 productos. Los países de EFTA, son importantes compradores, ocupan el puesto número 14 a nivel mundial. Ecuador y el EFTA son economías complementarias; cerca del 65% de las importaciones ecuatorianas desde el bloque corresponde a materias primas y bienes de capital necesarios para la producción nacional (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2020).

A demás que involucra el sentimiento de cooperación, en el que no se trata solo de en qué se beneficiará cada parte independientemente, sino también involucra en qué cualidades pueden ayudarse los unos a los otros. Si Ecuador hubiese firmado un TLC con EFTA, en lugar de un AAE, posiblemente se habría dado un aperturismo drástico e innecesario, en el que las ventajas no serían significativas y la industria nacional se vería comprometida. Y mencionar que por la naturaleza que tienen bloques económicos como EFTA, cuando estos suscriben tratados bilaterales con Estados que se encuentran en realidades económicas y políticas distintas a las del bloque, siempre negocia un AAE de todas formas.

En lo que concierne a la negociación de productos no agrícolas (industriales y de la pesca), EFTA otorgó al Ecuador acceso inmediato a la entrada en vigencia del Acuerdo, con 0 arancel, para la totalidad de los productos. En contrapartida, Ecuador negoció periodos de desgravación que van entre 0 a 17 años para los productos más sensibles. En el caso de estos productos, Ecuador logró protegerse, con tiempos de desgravación más amplios que los logrados por Colombia y Perú. (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2020).

Factores que guiarán al Ecuador a tener beneficios del AAE Ecuador-EFTA

Análisis de apreciación por medio de entrevista

Se mostrará por medio de una entrevista la apreciación de los factores que promoverán que el acuerdo de asociación estratégica EFTA-Ecuador, sea beneficiario para este último.

Entrevista a Simon Wüthrich-Bovet, ejecutivo en la división de relaciones comerciales, inversión, servicios, comercio y desarrollo sostenible para Ecuador en EFTA

Según el informante, hablando de los beneficios específicos que el acuerdo traerá al país se habla principalmente de la reducción arancelaria a la exportación e importación de productos, así como llegar al compromiso de que la facilitación al comercio se dé por medio de tecnologías amigables con el medio ambiente y esfuerzos de producción socialmente responsables. Así como el capítulo número 8 del acuerdo lo señala, del comercio y desarrollo sostenible. Las partes reconocen que el desarrollo económico, social y la protección medioambiental son interdependientes y se refuerzan mutuamente como componentes del desarrollo sostenible, y el compromiso de promover el desarrollo del comercio internacional como una forma de contribuir al objetivo de desarrollo sostenible y garantizar que este se integre y refleje en la relación comercial de las partes. Así como promover el diálogo y la cooperación en asuntos laborales y ambientales relacionados con el comercio como parte de un enfoque global del comercio y el desarrollo sostenible. (Acuerdo de Asociación Económico Inclusivo entre La Republica de Ecuador y los Estados

AELC, 2018). De esta forma, se demuestra que el comercio y gestión sostenible es un beneficio del acuerdo, por ejemplo, en la conservación de recursos marinos en actividades como la pesca.

En cuanto al intercambio cultural, este está ligado directamente a la cooperación, previsto en el capítulo 9 del acuerdo (cooperación para la facilitación al cumplimiento de los objetivos), donde se prevén actividades para mejorar la relación entre las partes en distintas áreas como asistencia técnica y talleres. Un gran ejemplo de esto fue el seminario web de promoción comercial en noviembre de 2020, donde representantes de ambas partes pudieron interactuar e intercambiar conocimiento y experiencia. Entonces, el intercambio cultural que ofrece el acuerdo, es por medio de estimulación de contactos de negocios incluyendo empresas, para las relaciones empresariales a largo plazo, capacitación en el desarrollo de propiedad intelectual y la concientización sobre estos derechos, identificación de oportunidades de inversión y refuerzo del ambiente legal que conduce al incremento de la inversión. Así como fortalecimiento en instituciones como las aduanas, incentivo a la innovación tecnológica, facilitar el comercio de servicios a través de intercambios de información y estándares.

Los productos ecuatorianos más llamativos para EFTA. En este lugar, se destacan los productos de origen agricultor y las flores. Donde se encuentra principalmente las bananas, frutas tropicales piña mango, maracuyá, cacao y sus derivados. Importante mencionar también, que el entrevistado señaló que la quínoa, producto en el que Ecuador es especializado, tiene mucho potencial sobre todo en mercados como el de Suiza, país del bloque al cual más se exporta este producto.

La forma en la que EFTA espera cooperar con Ecuador. Las modalidades de cooperación son amplias, como la asistencia técnica promover en conjunto la creación de programas y eventos para el desarrollo e intercambio de información bilateral, en donde en el futuro se espera se incorporen nuevos elementos conforme el acuerdo se desarrolle. Va ligada al capítulo 9, ya mencionado anteriormente. Y también existen los conversatorios en donde las partes se comprometen a evaluar el progreso realizado, y cuáles podrán ser las necesidades futuras. También foros conjuntos como el que se realizó en diciembre 2021, en el que se dialogó aspectos sociales como el hecho de contrarrestar el trabajo infantil y promover la igualdad de género. En estos diálogos, las preguntas son enviadas a Ecuador con anticipación para después en los foros poder discutirlos.

Sobre los avances esperados para el acuerdo en los próximos años. En cuanto al comercio de productos, el tiempo dirá como se seguirá desarrollando la relación basándose en estadísticas, también existe una gran demanda de productos ecológicos y sociales. Es un área en la que definitivamente hay posibilidades de mejora e incremento en su comercio, tanto comestibles como productos orgánicos, solo por nombrar algunos. Y definitivamente es un área que no se debe descuidar y también se tiene compromisos es a los servicios, así como el e-commerce. A la par, se ha comenzado a discutir con Ecuador sobre la mejora de los compromisos sobre la facilitación del comercio y también la forma en cómo se regulan los servicios a nivel nacional. (Wüthrich-Bovet, 2022).

Principales productos exportados e importados con EFTA y sus balanzas comerciales

Después de haber identificado los aspectos que beneficiarán al Ecuador con el acuerdo de asociación estratégica con EFTA, es esencial entender la dinámica de la balanza comercial del bloque comercial con Ecuador, los productos que más se comercializan, así como de cada país miembro en específico. De igual manera, es importante mencionar que al acuerdo ser relativamente nuevo, no se pueden aún apreciar cifras que demuestren cambios determinantes en la relación bilateral de las partes involucradas, sin embargo, entrega una idea de la oportunidad en esta relación bilateral. Las cifras y productos a mencionar no incluyen al petróleo. Se espera que para el futuro la dinámica entre las partes crezca de manera positiva. La información tomada en cuenta en el siguiente análisis comprende tanto fichas comerciales como fichas técnicas de los países que conforman EFTA, así como de la organización como tal.

Para comenzar, se mostrará la dinámica Ecuador-Islandia.

Islandia

Tabla 1

Principales productos Exportados Ecuador-Islandia (MILES USD FOB)

Descripción	2015	2016	2017	2018
				Enero-Mayo
Grasas y aceites de pescado y sus fracciones, excepto los aceites de hígado.	2,557	926	1,157	94
Las demás frutas o frutos preparados o conservados de otro modo, incluidas las mezclas, no contempladas en otra parte.	-	-	16	-
Chales, pañuelos de cuello, de fibras sintéticas.	-	1	0	-
Mantas de fibras sintéticas (excepto las eléctricas).	-	0	0	-
Cajas, sacos (bolsas), bolsitas, - los demás sacos (bolsas); bolsitas y cucuruchos.	-	-	0	-

Fuente: Pro Ecuador, 2018

Se aprecia, que las exportaciones a Islandia han sido escasas en los últimos años, sin embargo, el producto que más se ha enviado a este país es grasas y aceites de pescado. Estos generalmente son extraídos de mamíferos marinos y se utilizan medicinalmente o de forma terapéutica. También para preparación de manufacturas como como lubricantes o jabones.

Tabla 2

Principales productos Importados Ecuador-Islandia (MILES USD)

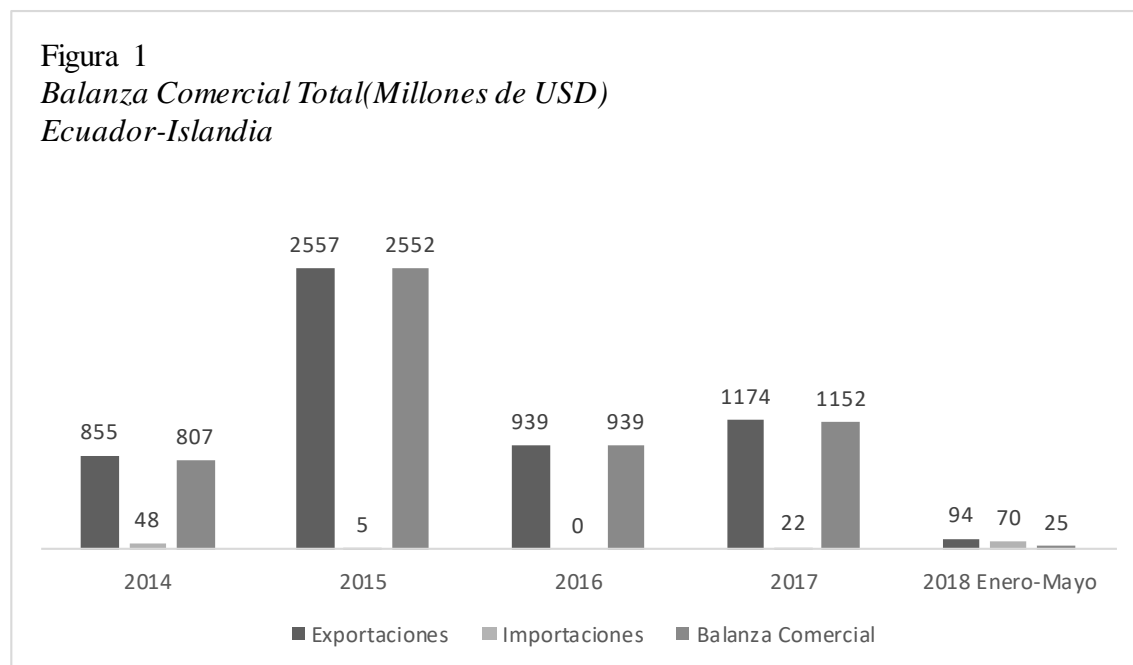
Descripción	2015	2016	2017	2018
				Enero-Mayo
Rodamientos de bolas.	-	-	6	-
Balanza electrónica con sistema acoplado a banda transportadora (pesómetro).	-	-	5	-
Los demás motores de – motores y generadores, eléctricos, - de potencia inferior o igual a 7,5 KW.	-	-	4	-
Termómetros y pirómetros sin densímetros, aerómetros, pesa líquidos y los demás.	-	-	2	2
Instrumentos y aparatos para indicadores de nivel.	-	-	1	-

Fuente: Pro Ecuador, 2018

De la misma forma que las exportaciones no son del todo relevantes, las importaciones tampoco presentan cifras considerables de un comercio bilateral. De todas formas, los productos de principal importación provenientes de Islandia constituyen entre ellos, rodamientos de bolas, útiles como accesorios de distintas máquinas, balanzas, motores y termómetros/pirómetros.

Flujo de IED de Islandia en Ecuador por Sectores (MILES USD)

Actualmente, no se encuentran cifras de inversión extranjera directa de Islandia en Ecuador. La razón de esta problemática es, que antes del acuerdo de asociación estratégica Ecuador- EFTA, la relación bilateral entre este primer país y uno de sus miembros mencionados actualmente: Islandia, no han sido a gran escala. Sin embargo, se espera que con el acuerdo estas vayan creciendo conforme pasen los años.



Fuente: Pro Ecuador, 2018

En la balanza comercial entre las partes, se muestra como en los años seleccionados, todas las balanzas son positivas a favor de Ecuador. Con énfasis en 2014 y 2016 que son los años donde más exportaciones se realizó. En este caso se tomó en cuenta la balanza comercial total, en lugar de la balanza comercial no petrolera, puesto que no se encuentran cifras de esta última.

Noruega

Noruega es el siguiente que se analizará, a continuación, los productos que más se han exportado de Ecuador a Noruega.

Tabla 3

Principales productos Exportados Ecuador-Noruega (MILES USD FOB)

Descripción	2015	2016	2017	2018 Enero-Mayo
Las demás bananas frescas tipo Cavendish Valery.	-	3,650	13,265	4,728
Orgánico certificado, solamente para la exportación de bananas frescas caja (40.79 lb).	-	-	982	474

Las demás frutas y otros frutos con adición del edulcorante.	156	201	180	91
Vástagos de brócoli solo para exportaciones.	-	141	176	-
Brócoli en Contenedores con más de 1,4 KG.	-	-	124	152

Fuente: Pro Ecuador, 2018

Se puede distinguir que “las demás bananas frescas tipo «cavendish valery»”, seguido de “orgánico certificado, solamente para exportación de bananas frescas, caja (40.79 lb)” y “las demás frutas y otros frutos con adición de edulcorante” son los productos estrellas en este mercado con una participación del 96.16%. (Pro Ecuador, 2018). De esta forma, podemos observar que los productos como frutas y vegetales son la principal exportación de Ecuador a Noruega, esto se debe principalmente a que en Ecuador somos un país en el que predomina la agricultura por las distintas regiones y clima constante, distinto a Noruega que posee las cuatro estaciones y al estar al norte del planeta, su clima predominante es el frío. Importante también, hacer énfasis en que el año 2017 la exportación de bananas Cavendish aumentó en más de un 200%, lo cual es positivo para el país.

Tabla 4
Principales productos Importados Ecuador-Noruega (MILES USD)

Descripción	2015	2016	2017	2018 Enero-Mayo
Abonos minerales o químicos.	7,738	743	2,195	961
Cuadros, paneles, consolas, armarios, para una tensión superior a 1.000 V.	35	-	892	-
Aparatos de electro diagnóstico.	26	138	718	-
Para uso acuícola (Para productos de uso veterinario registrados en agro calidad).	172	799	605	106
Los demás abonos minerales o químicos.	-	-	530	-

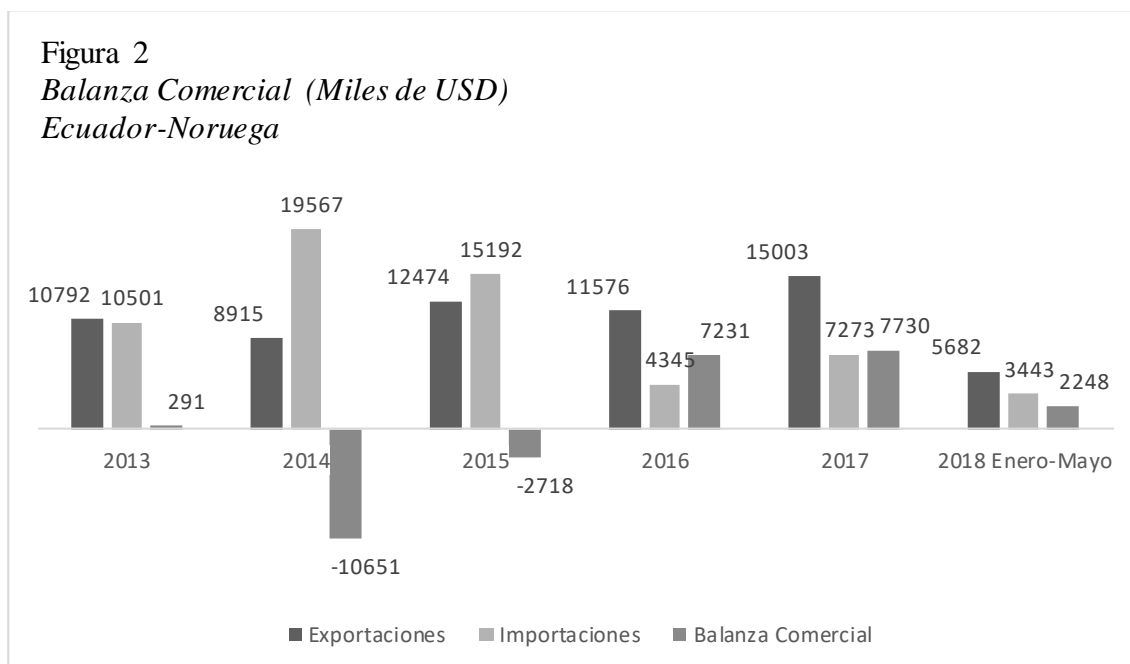
Fuente: Pro Ecuador, 2018

Es necesario mencionar que las importaciones del país desde Noruega, no fueron cifras que representen grandes números en el periodo 2015- mayo 2018. De todas formas, el producto estrella proveniente de Noruega son abonos minerales o químicos. Existen años donde incluso estos productos no cuentan con cifras, como son: cuadros, paneles, consolas, armarios, para una tensión superior a 1.000 V en los años 2016 y enero-mayo 2018, seguido por aparatos de electro diagnóstico en los meses ya especificados de 2018, y también los demás abonos minerales químicos en 2015, 2016, y 2018. Este último a pesar de presentar cifras de importación solo en el año 2017, perdura como el quinto producto más importado de Noruega.

Flujo de IED de Noruega en Ecuador por Sectores (MILES USD)

En cuanto a el flujo de inversión extranjera directa entre Ecuador y Noruega, según el Banco Central del Ecuador y Pro Ecuador, no se encuentran cifras de la misma desde hace ocho años en el área de construcción, y en 2013 en comercio y servicios prestados a las empresas. Al no ser las cifras lo suficientemente representativas, no se han colocado anexos representando las mismas. De esta forma, se

evidencia que Ecuador debe trabajar en su atractivo para que países como Noruega inviertan, sobre todo con las nuevas oportunidades que representa el acuerdo Ecuador-EFTA.



Fuente: Pro Ecuador, 2018

En la balanza comercial no petrolera Ecuador-Noruega, se puede apreciar como en el periodo 2017-enero mayo 2018 ya balanza se mantiene bastante constante y equilibrada, con un número de exportaciones e importaciones similar. No obstante, en los años 2014 y 2015 respectivamente, la balanza comercial no petrolera es significativamente negativa, haciendo énfasis en la de 2014, explicando, como el acuerdo ha dinamizado la economía ecuatoriana y esto se explica con una balanza comercial positiva.

Suiza

Suiza, de todos los países que conforman este bloque comercial, es uno de los que a lo largo de la historia se ha involucrado más comercialmente con Ecuador. En cuanto a los productos más exportados a este país, se encuentran los siguientes.

Tabla 5
Principales productos Exportados Ecuador-Suiza (MILES USD)

Descripción	2020	2021	Arancel 2021
	Enero-Septiembre	Enero-Septiembre	
Oro en bruto.	64,912	186,676	0%
Rosas frescas cortadas.	5,171	5,262	0%
Medicamentos.	249	297	0%
Gypsophila frescas.	464	258	25fr x 100 kg
Rosas preservadas.	194	240	0%

Fuente: Pro Ecuador, 2021

Como podemos apreciar, el producto estrella a exportar a Suiza es el oro en bruto, la razón de esto es porque la industria de la joyería en este país es muy desarrollada, y en especial la de los relojes. Por lo que Ecuador es uno de sus grandes proveedores de oro para estos artículos. Si bien el cacao fino de aroma también es uno de los más conocidos para exportación a este país, en los últimos años no se encuentra en los principales.

Tabla 6
Principales productos Importados Ecuador-Suiza (MILES USD)

Descripción	2020	2021	Arancel 2021
	Enero-Septiembre	Enero-Septiembre	
Medicamentos	14,341	17,388	5%
Medicamento oncológico o VIH	8,513	10,394	0%
Medicamento oncológico o VIH NCOP	6,507	6,586	5%
Sangre humana uso terapéutico	5,459	6,033	0%
Compuestos aminados con funciones oxigenadas	2,965	2,764	0%

Fuente: Pro Ecuador, 2021

En cuanto a las importaciones, se puede apreciar que el Ecuador adquiere de Suiza principalmente medicamentos y artículos relacionados con esta rama comercial. Las industrias beneficiarias en cuanto a inversión extranjera directa se refieren (IED), son varias.

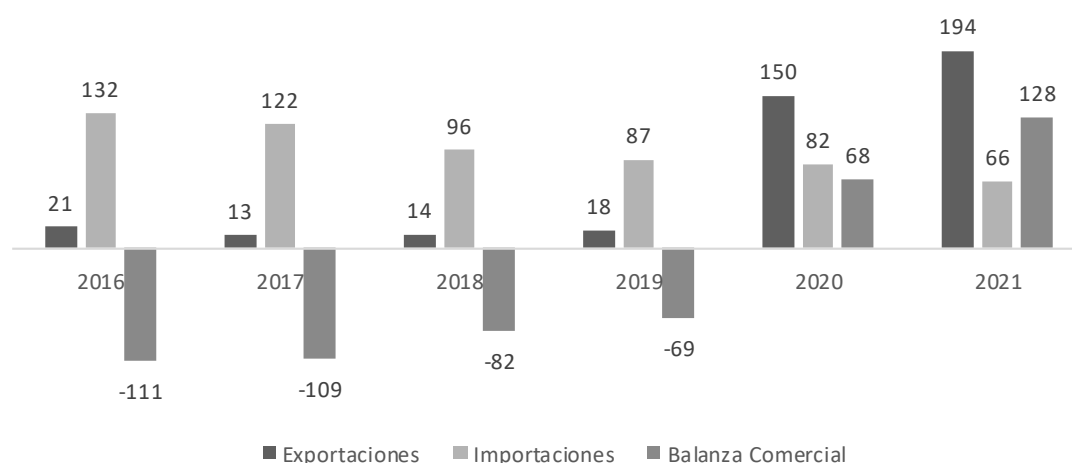
Tabla 7
Flujo de IED de Suiza en Ecuador por Sectores (MILES USD)

Descripción	2017	2018	2019	2020	2021 II Trimestre
Agricultura, silvicultura, caza y pesca	-558,50	7,688	1,809	8,590	7,275
Comercio	1,016,20	5,154	2,424	5,306	3,288
Construcción	-	1,769	2,357	1,077	1,779

Fuente: Pro Ecuador, 2021

En la tabla presentada se aprecia que los sectores en los que más ha invertido Suiza en Ecuador son en primer lugar en la agricultura, silvicultura caza y pesca, en segundo lugar, el comercio y en tercer lugar el sector de construcción. Por lo que en los últimos años estas han sido las industrias que se han visto como las más atractivas.

Figura 3
Balanza Comercial (Millones de USD)
Ecuador-Suiza



Fuente: Pro Ecuador, 2021

En el gráfico se muestra la balanza comercial Ecuador-Suiza desde el año 2016 hasta 2021. En el primer año las cifras son notoriamente negativas, pues en ese año el país realizó importaciones provenientes de Suiza, que exportaciones a este país. Sin embargo, para 2020 está cambia, y se mantiene positiva. Cabe destacar que en el año 2020 entra en vigencia el acuerdo Ecuador-EFTA, nuevamente, buenos resultados en cuanto a balanza comercial positiva.

EFTA

Después de haber apreciado cada país miembro del bloque comercial EFTA individualmente, se procede a hacer el análisis de la organización en conjunto, comparado con Ecuador, en relación a productos, volúmenes e industrias beneficiarias.

Tabla 8
Principales productos Exportados Ecuador-EFTA (MILES USD)

Descripción	2019	2020
	Enero-Marzo	Enero-Marzo
Las demás formas de oro en bruto para uso no monetario	1,150	22,087
Las demás bananas tipo Cavendish	3,736	3,936
Rosas frescas cortadas	2,674	2,538
Banano fresco tipo Cavendish orgánico certificado	324	1,812
Las demás grasas y aceites de pescado y sus fracciones, excepto el hígado	723	303
Demás productos	819	1,031

Fuente: Pro Ecuador, 2020

Se puede observar que los productos que más se exportan a EFTA son el oro como materia prima, en el que en 2019 las cifras eran bajas, pero para el 2020 estas crecieron más de 200%, otra vez, año en el que entró en vigencia el tratado. Detrás de este, se encuentra bananas cavendish, que para el 2020 crecieron tan solo 200 miles de USD. Entre los demás productos que más se exportan al bloque se encuentra rosas frescas, banano cavendish orgánico y grasas y aceites de pescado.

Tabla 9
Principales productos Importados Ecuador-EFTA (MILES USD)

Descripción	2019	2020
	Enero-Febrero	Enero-Febrero
Los demás medicamentos para uso humano para uso terapéutico o profiláctico	4,795	5,038
Para tratamiento oncológico o VIH	4,844	3,026
Los demás medicamentos para tratamiento oncológico o VIH	281	2,737

Máquinas y aparatos para panadería, pastelería o galletería	-	2,023
Los demás productos inmunológicos dosificados o acondicionados para la venta al por menor	610	1,413
Demás productos	12,125	15,068

Fuente: Pro Ecuador, 2020

Los productos que más se importan de EFTA, al igual que con Suiza, son principalmente los insumos médicos, sin embargo si bien son los más importados, las cifras no son exuberantes. Otro producto de importación son máquinas y aparatos para panadería, pastelería o galletería, que en el año 2019 no existen cifras, pero en 2020 se comenzó a comprar.

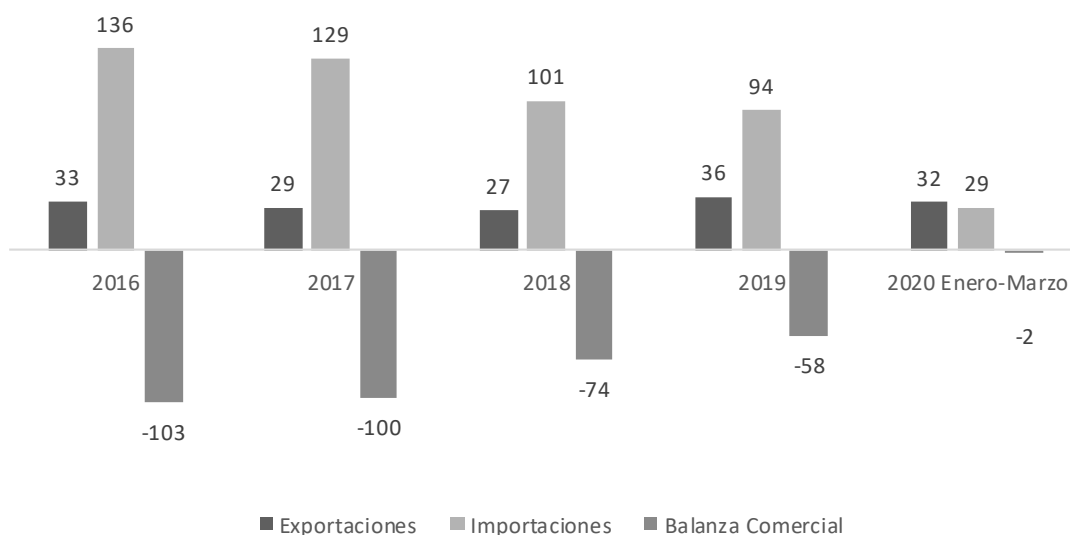
Tabla 10
Flujo de IED de EFTA en Ecuador por Sectores (MILES USD)

Descripción	2017	2018	2019
Agricultura, silvicultura, caza y pesca	-559	7,688	1,809
Comercio	1,016	5,154	2,424
Construcción	-3,000	1,769	2,357

Fuente: Pro Ecuador, 2020

Sobre la inversión extranjera directa, otra vez, se aprecia que los sectores de inversión principales es igual que con Suiza. Es importante destacar que en 2017 el sector de agricultura, silvicultura, caza y pesca tuvo cifras negativas con -559, significa que la IED con EFTA en este sector es deudora, para el siguiente año creció considerablemente, y en 2019 no fue negativa, pero volvió a decaer. En el sector comercial, en 2018 fue el mejor año considerablemente, y en el sector de la construcción también se vuelven a encontrar cifras negativas en 2017 con -3,000, y para los dos siguientes años esta crece gradualmente de manera positiva.

Figura 4
Balanza Comercial (Millones de USD) ECUADOR-EFTA



Fuente: Pro Ecuador, 2020

La Balanza Comercial Ecuador-EFTA, en el periodo 2018-2019-2020, fue negativa. Lo que comprende que Ecuador importó del bloque comercial, más productos, servicios, etc., de lo que exportó a estos países. Lo cual implica una desventaja puesto que sale más dinero del que llega, no existen ganancias en este periodo. Se espera que, en los próximos años, y con la vigencia del acuerdo, que esta pueda progresivamente volverse positiva.

En el caso de Liechtenstein, cuarto miembro del bloque comercial EFTA, no se encuentran datos individuales con este micro estado, puesto que sus cifras se encuentran incluidas en las de Suiza. Esto debido a que es un territorio con una población pequeña, utiliza el franco suizo como su moneda y también juntos forman una unión aduanera con Suiza, en la que poseen aranceles externos comunes por lo que sus datos se toman de manera conjunta.

Es también importante mencionar que además de los productos que más se comercializan en la actualidad con el bloque, existen otros con gran potencial para que sus exportaciones crezcan considerablemente los próximos años. Debido al alto poder adquisitivo que tiene la población de los países miembros de EFTA, las oportunidades para productos ecuatorianos de exportación se vuelven muy atractivas, la oferta exportable del país cuenta con altos estándares de calidad que permitirían tener un buen posicionamiento y relaciones de largo plazo; en especial con productos como: frutas tropicales como maracuyá, piña, mango en estado fresco, deshidratado o preservado. Conservas vegetales como palmito, brócoli, espárgos, alcachofas. Cacao productos intermedios y sus derivados, Productos de pesca como conservas, filetes de pescado, harina de pescado. Alimentos procesados como confites, panela, snacks de vegetales, mermeladas, condimentos, cereales, entre otros. Y sombreros de paja toquilla y artesanías. (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2020).

Tabla 11

Productos/industrias con potencial a crecimiento de exportación a EFTA

Frutas tropicales	Maracuyá	Piña	Mango en estado fresco, deshidratado o preservado		
Conservas vegetales	Palmito	Brócoli	Espárgos	Alcachofas	
Cacao	Productos intermedios	Derivados			
Productos de pesca	Conservas	Filetes de pescado	Harina de pescado		
Alimentos procesados	Confites	Panela	Snacks de vegetales	Mermeladas, condimentos	Cereales
Artesanías	Sombreros de paja toquilla				

Fuente: Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2020

Conclusiones

Las evidencias presentadas nos llevan a concluir que, para países del sur global como Ecuador, los acuerdos de asociación estratégica, en comparación de un tratado de libre comercio, son mucho más fáciles de procesar y adaptar a la realidad actual del país, puesto que concede privilegios al no encontrarse en iguales condiciones. De esta forma la economía no sufre cambios drásticos que no siempre podrían ser positivos, y no se presentan desventajas radicales para las diferentes industrias que supondrían afectarse dependiendo del tipo de importaciones que lleguen con un acuerdo comercial. Si en un futuro el Ecuador firmara tratados de libre comercio con otros bloques o países, esto no significa que sean desfavorables per se, sino que deberán ser negociados rigurosamente, como en todo acuerdo. Y de existir industrias con productos sensibles, estas deberán ser protegidas con medidas anti dumping y salvaguardias, para una mejor adaptación a la economía. Como en los últimos años el país ha estado comprometido en abrir paulatinamente su economía al exterior, es imprescindible que en el futuro existirán diferentes tipos de acuerdos comerciales para el Ecuador. Por consiguiente, internamente se debe incentivar al crecimiento de la industria nacional para su exportación, a la mejora de infraestructuras, no imponer impuestos altos a estas industrias potenciales pues frenaría el proceso de crecimiento, y sobre todo innovar. Pues la innovación diversifica la cartera de productos ecuatorianos, así como en complemento con la mejora de la tecnología ayudan a acelerar los procesos de industrialización y sofisticación de los mismos. También como el país exporta principalmente materia prima y productos con poco valor agregado, la innovación abre las posibilidades a la exportación de productos con alto valor agregado e industrialización, a los distintos mercados mundiales.

La facilitación al comercio por medio de tecnologías amigables es el objetivo clave en el AAE Ecuador-EFTA. El mundo se está volviendo cada vez más consciente del cuidado al medio ambiente y uno de los propósitos principales entre las partes es el comercio, pero de manera amigable con el ambiente. Que de esta forma aportan a un crecimiento comercial sostenible a largo plazo. Se demostró que un gran ejemplo de esto puede ser en la pesca, a las ambas partes conformar economías que se consideran pesqueras, la relación bilateral se compromete a cuidar los recursos marinos en este tipo de actividades.

Por las características del acuerdo, este también guía a un intercambio cultural ligado principalmente a la cooperación, en la actualidad y para el futuro se esperan talleres, conferencias y diálogos que motivan al intercambio de conocimientos entre las partes involucradas. Así como capacitaciones y la identificación de oportunidades de inversión e innovación. Y el compromiso de mejorar y reforzar las aduanas para la facilitación al comercio. La quínoa es un producto novedoso para el mercado de EFTA, y al ser típico en la región andina ecuatoriana este tiene un gran potencial de exportación al estar especializado en este producto. Gracias al AAE, se realizarán frecuentemente conversatorios para evaluar el progreso, el cumplimiento de los compromisos entre las partes, así como analizar las necesidades futuras. Algunos diálogos que ya se han realizado por medio de este son los de igualdad de género y el trabajo infantil.

Las estadísticas guiarán la forma en la que el acuerdo se desarrolle a futuro. Los productos ecológicos y orgánicos están en tendencia y son apreciados por mercados como EFTA. La forma en la que se regulan los servicios en Ecuador es un tema que llama la atención de EFTA y para un futuro se espera discutir nuevas formas de e-commerce y la mejora en los compromisos a la facilitación al comercio.

En suma, sobre las exportaciones a Islandia, los productos estrella son las grasas y aceites de pescado, frecuentemente de uso medicinal o para la elaboración de manufacturas. Así como las frutas. Las importaciones de este país son escasas, sin embargo, estas conforman utensilios para maquinarias, termómetros y motores eléctricos. En el año 2015 fue donde más comercialización hubo entre las partes, en la relación Ecuador-Islandia, la balanza comercial se ha mantenido positiva en los últimos años.

Las bananas tipo cavendish son las preferidas por Noruega, así como frutos y verduras como el brócoli y sus vástagos. En el año 2017 las exportaciones de banano hacia Noruega aumentaron hasta en un 200%. En cuanto a las importaciones, en estas predominan los abonos minerales y químicos, así como diferentes aparatos de uso eléctrico. La balanza comercial entre las partes fue negativa en el período 2014-2015, es decir Ecuador realizó más importaciones de Noruega, que exportaciones hasta este último. Aun así, en los siguientes años esta cambió para hasta hoy en día ser positiva.

Ecuador debe trabajar en verse atractivo internacionalmente para recibir inversión extranjera, sobre todo ante los países con los que posee acuerdos comerciales. No se han encontrado cifras sobre inversión extranjera directa de Islandia y Noruega hacia el país.

Suiza es el miembro del bloque con el que más se comercializa, en las exportaciones predomina el oro en bruto y flores como las rosas y la gypsophila. Si bien el cacao fino de aroma es conocido por ser exportado

en gran medida a este Estado, en los últimos dos años no se encuentra entre los cinco principales. Las importaciones desde Suiza son principalmente medicamentos y equipos de esta rama. La IED proveniente de Suiza va, primeramente, al sector de la agricultura, silvicultura y pesca. Así como al comercio y al sector de la construcción. La balanza comercial entre las partes fue negativa de 2016 a 2019, sin embargo, a la entrada en vigencia del acuerdo, esta comenzó a ser significativamente positiva en los dos últimos años, demostrando así los beneficios del AAE. Al Liechtenstein ser un micro estado que conforma una unión aduanera con Suiza, sus estadísticas se encuentran incluidas en las de Suiza.

En cuanto a las exportaciones de EFTA como un todo, predomina el oro en bruto que para la vigencia del tratado en 2020 crecieron en un 200%, bananas tipo cavendish, rosas y grasas y aceite de pescado. Tomando en consideración las importaciones desde Suiza, y que en cifras son las más notables en relación a los otros miembros de EFTA, en las importaciones del bloque de igual manera predominan las medicinas. En definitiva, el sector más atractivo para IED desde EFTA, es la industria agricultura, silvicultura y la pesca. La balanza comercial del bloque y Ecuador cambió positivamente en 2020, pues en los años anteriores esta se conservó negativa.

A demás de los productos que predominan en la exportación hacia el bloque, existen otros con gran potencial y atractivo conforme se desarrolle el acuerdo, y estos son las frutas tropicales, conservas vegetales, el cacao que continúa como un atractivo, productos de pesca como en conservas y artesanías, como los sombreros de paja toquilla.

En definitiva, debido a lo distintas que son las regiones entre Ecuador y los miembros de EFTA, los productos mayormente exportados son aquellos que son endémicos de nuestra zona, y que, por las características del clima europeo, no se dan en su región. Como las frutas tropicales, el oro y distintos aceites de animales marinos. Asimismo, productos con estas mismas características son los que actualmente mantienen mayor potencial de exportación a la zona. Independiente de Suiza, la relación de Ecuador con los otros miembros de EFTA ha sido baja, pero con la vigencia del tratado esta ha ido creciendo progresivamente y se espera que para el futuro esta crezca aún más. La materia de cooperación es un punto imprescindible dentro de un tratado, pues si bien lo comercial es fundamental, la parte social y política crean un espacio de responsabilidad que ayudan a que la buena relación entre los países y la vigencia de un acuerdo perduren en el tiempo. Aun cuando al día de hoy no se pueden ver beneficios completamente explícitos del AAE Ecuador-EFTA al este ser relativamente nuevo, es importante conocer los puntos claves del acuerdo como que productos tienen potencial a crecimiento, así como las industrias, en donde se debe mejorar para la facilitación al comercio y una mayor llegada de IED. Igualmente, el buen aprovechamiento del acuerdo para así llegar a un crecimiento económico en el país y su mayor reconocimiento a nivel mundial.

Referencias

Acuerdo de Asociación Económico Inclusivo entre La República de Ecuador y los Estados AELC. (2018). *Capítulo 8 Comercio y Desarrollo Sostenible*. Saudarkrokur: Acuerdo de Asociación Económico Inclusivo entre La República de Ecuador y los Estados AELC.

Alvarado, A. (2018). *Análisis Exploratorio de la Apertura Comercial del Ecuador Frente a Perú y Colombia*. file:///C:/Users/ACER/Downloads/scalle-art-1-alvarado.pdf

Banco Central del Ecuador. (2021). Inversión Extranjera Directa. <https://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/298-inversi%C3%B3n-extranjera-directa>

Cámara de Comercio Internacional. (s.f). *Incoterms 2020*. <https://www.iccspain.org/incoterms-2020-2/>

Consejo de la Unión Europea, Consejo Europeo. (2022). *Acuerdos Comerciales de la UE*. <https://www.consilium.europa.eu/es/policies/trade-policy/trade-agreements/>

COPCI. (2018). Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.

EFTA. (2022). *The European Free Trade Association*. <https://www.efta.int/about-efta/european-free-trade-association>

EFTA. (2019). <http://trade.efta.int/#/overview/EFTA/CO/2018/HS2>

Fernández, S. (2017). *Si las piedras hablaran. Metodología cualitativa de Investigación en Ciencias Sociales*. La Razón histórica. Revista hispanoamericana de Historia de las Ideas.

Pro Ecuador. (2021). *Suiza*. file:///C:/Users/ACER/Downloads/PROEC_FT2021_SUIZA_NOVIEMBRE.pdf

Pro Ecuador. (2020). Asociación Europea de Libre Comercio. file:///C:/Users/ACER/Downloads/PROEC_FT2020_EFTA_MAYO-1.pdf

Pro Ecuador. (2018). Ficha Comercial Noruega.

Pro Ecuador. (2018). Ficha Comercial Islandia.

Rodríguez, C. H. (2019). *Comercio Internacional*.

Rosales, Cerbone, Herrera. (2021). *El acuerdo comercial entre Ecuador y la EFTA. Retos y oportunidades para mercados complementarios*. Memorias. https://repository.ean.edu.co/bitstream/handle/10882/10846/Memorias%20Nuevos%20Retos%20de%20os%20Negocios%20Internacionales_F.pdf?sequence=1&isAllowed=y#page=121

Romero, D, Sánchez, S, Rincón, Y, y Romero, M. (2020). *Estrategia y ventaja competitiva: Binomio fundamental para el éxito de pequeñas y medianas empresas*. Revista de Ciencias Sociales (Ve), XXVI (4),465-475.

Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales, Gobierno de Chile. (2022). *Chile-EFTA Acuerdo de Libre Comercio*. <https://www.subrei.gob.cl/acuerdos-comerciales/acuerdos-comerciales-vigentes/efta>

Martínez, V. (2016). Ventaja comparativa. <http://hdl.handle.net/10251/64555>

Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2020). Acuerdo Comercial entre Ecuador y EFTA. https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2020/10/Diptico_AC-Ecuador-Efta_compressed.pdf

Ministerio de Relaciones Exteriores, Gobierno de Chile. (s.f). *Acuerdo de Asociación Estratégica*.
<https://chile.gob.cl/mexico/relacion-bilateral/relaciones-bilaterales/acuerdo-de-asociacion-estrategica>

Trade Map. (2022). *Comercio bilateral entre Suiza y Ecuador Producto: TOTAL Todos los productos*.
https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=3%7c757%7c%7c218%7c%7cTOTAL%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1

Trade Map. (2022). *Comercio bilateral entre Noruega y Ecuador*
Producto: TOTAL Todos los productos.
https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=3%7c579%7c%7c218%7c%7cTOTAL%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1

Trade Map. (2022). *Comercio bilateral entre Islandia y Ecuador*
Producto: TOTAL Todos los productos.
https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=3%7c352%7c%7c218%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1

Wüthrich-Bovet, S. (2022, 14 de julio). *Entrevista a Simon Wüthrich, ejecutivo para EFTA en Ginebra, Suiza/Entrevistado por Alina Guzmán*.