



Universidad del Azuay

Facultad de Ciencias Jurídicas

Escuela de Estudios Internacionales

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

“Evolución de la oferta exportable ecuatoriana de productos tradicionales a la Unión Europea en el marco del Acuerdo Comercial Multipartes, 2015-2020”

AUTORA:

Sofía Alejandra Cardenas Peñafiel

DIRECTORA:

PhD. María Inés Acosta Urigüen

CUENCA-ECUADOR

2022

DEDICATORIA

Quiero dedicar este trabajo de titulación a mis padres, Azucena y Juan Patricio, quienes son el pilar fundamental de mi vida y a quienes debo todo lo que hoy soy y también a mi hermana Doménica por su apoyo y siempre estar presente.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a todos quienes fueron parte de este proceso durante estos 4 años, mi familia por su apoyo incondicional, especialmente a mis padres y hermana por estar siempre ahí y acompañarme durante todo este proceso con sus consejos, motivación y persistencia.

A mi querida directora de Tesis, María Inés Acosta gracias por la confianza y la guía durante todo este trayecto.

A mis amigas, Fernanda, Doménica, Sofia, Camila y Joaquina con quienes compartí los mejores momentos durante mi vida universitaria.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

RESUMEN	8
INTRODUCCIÓN.....	9
CAPÍTULO 1	11
Acuerdos Comerciales	11
1.1 Origen de los Acuerdos comerciales	11
1.2 Cómo funcionan los Acuerdos comerciales	13
1.2.1 Finalidad de los Acuerdos comerciales	13
1.2.2 Clases de Acuerdos Comerciales.....	13
1.2.3 Negociación de los acuerdos.....	15
1.3 Características de los Acuerdos comerciales	16
1.3.1 Grado de Cooperación Económica.....	16
1.3.2 Por su configuración	17
1.3.3 Por su alcance geográfico	18
1.3.4 Por sus socios	18
1.3.5 Por su ubicación Geopolítica	19
1.3.6 Por su nivel de desarrollo	20
1.4 Ventajas de los Acuerdos Comerciales	20
1.5 Desventajas de los Acuerdos Comerciales	22
1.6 La Unión Europea y sus Acuerdos Comerciales	26
1.6.1 Historia y evolución de la Unión Europea	26
1.6.2 Acuerdos Comerciales de la UE.....	29
1.7 Ecuador y los acuerdos comerciales	31
1.7.1 Breve historia y evolución de la República de Ecuador.....	31
1.7.2 Acuerdos comerciales del Ecuador	33
CAPÍTULO 2	36
1. Relaciones Comerciales entre Ecuador y la Unión Europea	36
2.1 Antecedentes.....	36
2.1.1 IV Cumbre América Latina – Caribe – Unión Europea (ALC-UE).....	36
2.1.2 Comunidad Andina y la Unión Europea	38
2.1.3 Contencioso del Banano en la OMC.....	42
2.1.4 Sistema Generalizado de Preferencias.....	45
2.2 El Acuerdo Comercial Multipartes de la Unión Europea con los países andinos.....	48
2.2.1 La Unión Europea y Colombia	48
2.2.2 La Unión Europea y Perú	51
2.2.3 La Unión Europea y Ecuador.....	54
2.2.4 Relaciones comerciales actuales con la Unión Europea.....	59
CAPÍTULO 3	62
Resultado del Acuerdo Comercial Multipartes en la oferta exportable ecuatoriana de productos tradicionales	62
3.1 Productos tradicionales del Ecuador.....	62
3.1.1 Banano, cacao y elaborados, café y elaborados, camarón, atún y pescado	62
3.1.1.1 Banano	63
3.1.1.2 Cacao y elaborados.....	64

3.1.1.3 Camarón.....	64
3.1.1.4 Café y elaborados	65
3.1.1.5 Atún y pescado.....	66
3.2 Requisitos que debían cumplir estos productos antes y después del Acuerdo Comercial Multipartes	66
3.3 Productos tradicionales ecuatorianos antes de la entrada del acuerdo comercial con la UE, 2015-2017	69
3.3.1 Aranceles que debían pagar estos productos para ingresar al mercado europeo 2015-2017.....	69
3.3.1.1 Banano	69
3.3.1.2 Cacao y elaborados.....	70
3.3.1.3 Camarón.....	71
3.3.1.4 Café y elaborados	72
3.3.1.5 Atún y pescado.....	72
3.3.2 Principales destinos europeos de los productos tradicionales antes del Acuerdo Comercial Multipartes con la UE	73
3.3.2.1 Banano	73
3.3.2.2 Cacao y elaborados.....	74
3.3.2.3 Camarón.....	75
3.3.2.4 Café y elaborados	76
3.3.2.5 Atún y pescado.....	77
3.3.3 Exportaciones de estos productos hacia la Unión Europea, 2015-2016.....	79
3.3.3.1 Banano	79
3.3.3.2 Cacao y elaborados.....	80
3.3.3.3 Camarón.....	81
3.3.3.4 Café y elaborados	82
3.3.3.5 Atún y pescado.....	83
3.4 Productos tradicionales ecuatorianos tras la entrada en vigor del acuerdo, 2017- 2020	86
3.4.1 Beneficios arancelarios para estos productos derivados de la suscripción del acuerdo comercial.....	86
3.4.1.1 Banano	86
3.4.1.2 Cacao y elaborados.....	87
3.4.1.3 Camarón.....	87
3.4.1.4 Café y elaborados	88
3.4.1.5 Atún y pescado.....	89
3.4.2 Países del bloque europeo que importaron la mayor cantidad de estos productos tras el Acuerdo Comercial Multipartes	89
3.4.2.1 Banano	89
3.4.2.2 Cacao y elaborados.....	91
3.4.2.3 Camarón.....	91
3.4.2.4 Café y elaborados	92
3.4.2.5 Atún y pescado.....	94
3.4.3 Exportaciones de estos productos hacia la Unión Europea, 2017-2020.....	95
3.4.3.1 Banano	96
3.4.3.2 Cacao y elaborados.....	97
3.4.3.3 Camarón.....	98
3.4.3.4 Café y elaborados	99

3.4.3.5 Atún y pescado.....	100
3.5 Análisis de la evolución de las exportaciones ecuatorianas de productos tradicionales hacia el mercado europeo durante el periodo 2015-2020	102
3.5.1 Aranceles de los productos tradicionales antes y después del Acuerdo Comercial Multipartes con la UE	102
3.5.1.1 Banano	102
3.5.1.2 Cacao y elaborados.....	103
3.5.1.3 Camarón.....	105
3.5.1.4 Café y elaborados	106
3.5.1.5 Atún y pescado.....	107
3.5.2 Principales destinos europeos de los productos tradicionales antes y después del Acuerdo Comercial Multipartes con la UE	108
3.5.2.1 Banano	108
3.5.2.2 Cacao y elaborados.....	110
3.5.2.3 Camarón.....	111
3.5.2.4 Café y elaborados	112
3.5.2.5 Atún y pescado.....	113
3.5.3 Exportaciones de los productos tradicionales a la Unión Europea antes y después del Acuerdo Comercial Multipartes	115
3.5.3.1 Banano	115
3.5.3.2 Cacao y elaborados.....	116
3.5.3.3 Camarón.....	117
3.5.3.4 Café y elaborados	118
3.5.3.5 Atún	119
3.5.3.6 Pescado.....	120
3.6 Entrevista	121
CONCLUSIONES.....	123
RECOMENDACIONES	126
BIBLIOGRAFÍA	127
ANEXOS.....	133

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Aranceles según el Acuerdo de Ginebra sobre el Comercio de Bananos.....	69
Tabla 2 Aranceles del cacao y elaborados antes del ACM.....	70
Tabla 3 Arancel del Camarón antes del ACM.....	71
Tabla 4 Arancel del Café y elaborados antes de ACM.....	72
Tabla 5 Arancel de preparaciones y conservas del Atún y Pescado antes del ACM	73
Tabla 6 Aranceles del Banano con el Acuerdo Comercial Multipartes con la UE.....	86
Tabla 7 Aranceles del Cacao y elaborados con el Acuerdo Multipartes con la UE	87
Tabla 8 Arancel del Camarón con el Acuerdo Multipartes con la UE	88
Tabla 9 Arancel del Café y elaborados con el Acuerdo Multipartes con la UE.....	88
Tabla 10 Arancel de preparaciones y conservas del Atún y Pescado con el Acuerdo Multipartes con la UE.....	89
Tabla 11 Aranceles del Banano Ecuatoriano para ingresar la UE 2017-2020	102
Tabla 12 Aranceles del Cacao y elaborados Ecuatorianos para ingresar la UE 2015-2020	103
Tabla 13 Aranceles del Camarón Ecuatoriano para ingresar la UE 2015-2020.....	105
Tabla 14 Aranceles del Café y elaborados Ecuatorianos para ingresar la UE 2015-2020	106
Tabla 15 Aranceles de las Preparaciones y Conservas del Atún y Pescado Ecuatorianos para ingresar a la UE 2015-2020	107
Tabla 16 Principales destinos europeos del Banano Ecuatoriano 2015-2020.....	108
Tabla 17 Principales Destinos europeos del Cacao y elaborados ecuatorianos 2015-2020	110
Tabla 18 Principales destinos europeos del Camarón Ecuatoriano 2015-2020.....	111
Tabla 19 Principales destinos europeos del Café y elaborados Ecuatorianos 2015-2020	112
Tabla 20 Principales destinos europeos de las Conservas y Preparaciones del Atún ecuatoriano 2015-2020	113
Tabla 21 Principales destinos europeos de las conservas y preparaciones del Pescado Ecuatoriano 2015-2020.....	114

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Principales Destinos del Banano Ecuatoriano a la UE 2015-2016	74
Figura 2 Principales Destinos del Cacao y Elaborados Ecuatorianos a la UE 2015-2016	75
Figura 3 Principales Destinos del Camarón Ecuatorianos a la UE 2015-2016	76
Figura 4 Principales Destinos del Café y Elaborados Ecuatorianos a la UE 2015-2016	77
Figura 5 Principales Destinos de las Preparaciones y Conservas del Atún Ecuatoriano a la UE 2015-2016.....	78
Figura 6 Principales Destinos de las Preparaciones y Conservas del Pescado Ecuatoriano a la UE 2015-2016.....	79
Figura 7 Exportaciones del Banano Ecuatoriano a la Unión Europea 2015-2016	80
Figura 8 Exportación del Cacao y elaborados Ecuatorianos a la UE 2015-2016.....	81
Figura 9 Exportaciones del Camarón Ecuatoriano a la UE 2015-2016.....	82
Figura 10 Exportaciones del Café Ecuatoriano y sus Elaborados a la UE 2015-2017..	83
Figura 11 Exportaciones del Atún Ecuatoriano a la UE 2015-2017	84
Figura 12 Exportaciones de las Preparaciones y Conservas de Pescado Ecuatoriano a la UE 2015-2016.....	85
Figura 13 Principales Destinos del Banano Ecuatoriano a la UE 2017-2020	90
Figura 14 Principales Destinos Del Cacao y Elaborados Ecuatorianos a la UE 2017-2020	91
Figura 15 Principales Destinos del Camarón Ecuatoriano a la UE 2017-2020.....	92
Figura 16 Principales Destinos del Café y Elaborados Ecuatorianos a la UE 2017-2020	93
Figura 17 Principales Destinos de las Conservas y Preparaciones del Atún Ecuatoriano a la UE 2017-2020.....	94
Figura 18 Principales Destinos de las Conservas y Preparaciones del Pescado Ecuatoriano a la UE 2017-2020.....	95
Figura 19 Exportaciones del Banano Ecuatoriano a la UE 2017-2020	96
Figura 20 Exportaciones del Cacao y Elaborados Ecuatorianos a la UE 2017-2020....	97
Figura 21 Exportaciones del Camarón Ecuatoriano a la UE 2017-2020.....	98
Figura 22 Exportaciones del Café y Elaborados Ecuatorianos a la UE 2017-2020	99
Figura 23 Exportaciones de las Conservas y Preparaciones del Atún Ecuatoriano a la UE 2017-2020.....	100
Figura 24 Exportaciones de las Conservas y Preparaciones del Pescado Ecuatoriano a la UE 2017-2020.....	101
Figura 25 Exportaciones del Banano Ecuatoriano a la UE 2015-2020	115
Figura 26 Exportaciones del Cacao y Elaborados Ecuatorianos a la UE 2015-2020..	116
Figura 27 Exportaciones del Camarón Ecuatoriano a la UE 2015-2020.....	117
Figura 28 Exportaciones del Café y Elaborados Ecuatorianos a la UE 2015-202	118
Figura 29 Exportaciones de las conservas y Preparaciones del Atún Ecuatoriano a la UE 2015-2020.....	119
Figura 30 Exportaciones de las Conservas y Preparaciones del Pescado Ecuatoriano a la UE 2015-2020.....	120

RESUMEN

Los acuerdos comerciales han sido creados con el fin de beneficiar a las partes intervinientes. El Acuerdo Comercial Multipartes (ACM) entre Ecuador y la Unión Europea fue y es una oportunidad para el país de incrementar su entorno comercial, especialmente la oferta exportable, ya que permite la apertura de ambos mercados paulatinamente. Representando para el Ecuador una probable ventaja ya que en 2016 finalizaba el sistema de preferencias arancelarias otorgadas por la UE al país, lo que significaba que tendría que pagar valores altos para ingresar sus productos tradicionales al mercado europeo. Por ello se pretende analizar la evolución de las exportaciones de productos tradicionales antes y después del acuerdo, es decir del 2015 hasta el 2020, con el fin de determinar si ha resultado beneficioso y se ha dado un incremento de la exportación de estos productos ecuatorianos dirigidos hacia la UE.

Palabras clave: Acuerdo Comercial Multipartes, Productos tradicionales, Exportaciones, Beneficios

ABSTRACT

The trade agreements have been created in order to benefit the parties involved. The Multiparty Trade Agreement (MTA) between Ecuador and the European Union is and was an opportunity for the country to increase its commercial environment, especially the exportable offer, since it allows the opening of both markets gradually. Representing for Ecuador a probable advantage since in 2016 the system of tariff preferences granted by the EU to the country ended. This meant that Ecuador would have to pay high values to enter its traditional products to the European market. Therefore, in this investigation the intention is to analyze the development of exports of traditional products before and after the agreement from 2015 to 2020, in order to determine whether it has been beneficial and there has been an increase in the export of these Ecuadorian products to the EU.

Keywords: Multiparty Trade Agreement, Traditional Products, Exports, Profits

INTRODUCCIÓN

El comercio internacional entre países ha permitido que cada Estado pueda abastecer con una gran variedad de bienes y servicios a su población y beneficiarse con productos que le resultan complicados de producir por diversas razones. Este intercambio a su vez ha permitido reforzar las relaciones entre países, pues con el fin de obtener más seguridad, beneficios y facilidades, los representantes de cada parte han incurrido en acuerdos comerciales donde queden plasmados todos los objetivos e intereses de las partes, acordados en las previas negociaciones. Dando como resultado que se creen una serie de acuerdos comerciales de diferentes tipos y con el tiempo surjan los bloques de integración regionales como por ejemplo la UE y la CAN.

Del mismo modo, durante varios años atrás y en la actualidad se ha intentado reforzar las relaciones entre bloques regionales, puesto que las partes interesadas han tomado consciencia de lo importante que es iniciar procesos conjuntos que fortalezcan el intercambio comercial (D. Rosales & De la Cruz, 2019, p. 44). Es el caso de Europa que emprendió a reforzar los procesos de integración, uno de ellos fue entre la CAN y la UE, el bloque europeo había concedido un Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) a la CAN, otorgándole una serie de preferencias a los países miembros, dicho sistema finalizaba en el 2016. Asimismo, incentivó a un Acuerdo de Asociación entre bloques con la CAN.

Entablar un acuerdo de tal tipo con un bloque tan importante como lo es la Unión Europea, representa una serie de ventajas para los Estados que lo logran, puesto que esta región representa la mayor economía mundial, siendo el primer exportador e importador del planeta. Mientras que los países andinos incluidos el Ecuador han sido principalmente productores agrícolas por la falta de desarrollo y las excelentes condiciones climáticas que poseen. Ecuador se dio a conocer por eso y obtuvo una ventaja especial y con el tiempo se convirtió en uno de los mayores exportadores de productos agrícolas de Latinoamérica y el mundo; hasta la actualidad, la exportación de estos productos representa un gran porcentaje del crecimiento económico del país.

Tanto la UE como la CAN iniciaron varios años atrás las conversaciones para lograr este acuerdo de asociación, sin embargo, las disparidades en la política comercial de los

gobiernos de los 4 países andinos miembros de la CAN concluyeron dividiendo una negociación que inicio en bloque y finalizo con un Acuerdo Comercial Multipartes entre la UE y cada país respectivamente, concretándose en fechas distintas para Colombia, Perú y Ecuador (D. Rosales & De la Cruz, 2019, p. 44).

En el caso de Ecuador, después de un interrumpido proceso de negociaciones, en cuatro rondas de negociación se logró suscribir el Acuerdo Comercial Multipartes con la UE, el mismo que vigencia el 1 de enero de 2017 (D. Rosales & De la Cruz, 2019, p. 44). Es por ello, que la presente investigación tiene como prioridad conocer y analizar la evolución de la oferta exportable ecuatoriana de productos tradicionales precedente al Acuerdo Comercial Multipartes entre la Unión Europea y el Ecuador desde el 2015 al 2016 y posterior a la entrada en vigor del mismo desde el 2017 al 2020. Para ello, se partirá con la recolección y análisis de material bibliográfico para determinar si el Acuerdo Comercial con la UE ha traído beneficios para estos productos ecuatorianos.

El siguiente trabajo está dividido en tres capítulos, lo cuales presentan los hallazgos de la investigación en base a los objetivos planteados; está organizado de la siguiente manera: el primer capítulo expone de manera específica lo que son los acuerdos comerciales y los conceptos que este tema conlleva, seguido de los acuerdos comerciales de la Unión Europea y los acuerdos comerciales del Ecuador. El segundo capítulo establece la relación entre Ecuador y la Unión Europea, empezando por los antecedentes de las relaciones de ambos, siguiendo todo el proceso previo al Acuerdo Comercial Multipartes entre la UE y el país, hasta llegar a la entrada en vigor del mismo, concluyendo con las relaciones comerciales actuales entre la UE y Ecuador.

El tercer capítulo contiene el análisis de la investigación, empezando con información general sobre los productos tradicionales del Ecuador, luego se presentan requisitos, preferencias arancelarias y exportaciones de estos productos antes del Acuerdo comercial 2015-2016. En la siguiente parte, se presentan los resultados de los mismos temas mencionados posterior al Acuerdo Comercial Multipartes en el periodo 2017-2020. Consecuentemente, se realiza una comparación con los datos obtenidos, presentando el análisis de la evolución de la oferta exportable de productos tradicionales en el marco del Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la UE, 2015-2020. Finalmente, se presenta la entrevista y se exponen las conclusiones derivadas de la investigación.

CAPÍTULO 1

Acuerdos Comerciales

1.1 Origen de los Acuerdos comerciales

Ningún país puede producir todo lo que necesita, es por ello que ante a la imposibilidad de autoabastecerse cada uno, surge la necesidad de intercambiar productos con el resto del mundo, dando origen al comercio exterior entre naciones de todo el mundo donde todas las partes se benefician; este intercambio es muy antiguo, ya que desde los tiempos de Aristóteles (384–322 A.C.) ya existía esta práctica, pues “él describió el beneficio y razón de ser del comercio como el intercambio de lo que a cada uno le sobraba para conseguir lo que a cada uno faltaba” (Schwartz, 2001, p.8). Las civilizaciones de dicha época intercambiaban excedentes de productos, comúnmente alimentos, que les sobraban y así progresivamente aumentaron los tipos, las cantidades de productos y las civilizaciones que comerciaban entre sí, de la mano con el desarrollo de los medios de transporte, las comunicaciones y la forma en la que los Estados negociaban entre ellos, dando como resultado que inicie un intercambio comercial internacional y con ello surgen lugares específicos para controlar el ingreso y salida de productos con el fin de cobrar los productos que se comercializaban, denominados en la actualidad aduanas.

Es así que a partir de este intercambio los representantes de dichos Estados empezaron a reforzar sus relaciones entre sí, mediante diferentes arreglos con el fin de obtener seguridad, beneficios mutuos, facilidad y no pagar una cantidad excesiva de impuestos de los respectivos intercambios; creándose así diferentes tipos de acuerdos comerciales que son un medio para desarrollo de la cooperación pacífica entre las naciones, “Un acuerdo comercial es una negociación entre dos o más países con el objetivo de armonizar intereses en materia de comercio e incrementar los intercambios entre las partes firmantes” (Martín, 2008, p. 14).

No obstante, durante la mayor parte de la historia moderna, los acuerdos comerciales han sido más o menos limitados en su alcance geográfico, adoptando por lo general la forma de esferas de influencia coloniales asociadas con imperios, o de tratados comerciales bilaterales, principalmente entre potencias europeas (Organización Mundial del Comercio, 2013, p. 49).

Ya que varios años atrás los acuerdos comerciales no tenían el mismo propósito que tienen hoy en día, en un inicio el objetivo no era abrir nuevos mercados e incluir a más países en estos intercambios, muchos menos liberalizar el comercio, sino conseguir un trato similar para sus comerciantes con respecto a los propios comerciantes de dichos Estados, enfatizándose en llegar a arreglos con leyes similares para los comerciantes, especialmente con los países europeos. Sin embargo, “no fue sino con la creación del GATT en 1947 cuando la idea de un acuerdo multilateral de mayor amplitud pasó al primer plano de las relaciones comerciales internacionales (Organización Mundial del Comercio, 2013, p. 49).

De esta manera estos tratos especiales no favorecían a todas las partes, ya que al buscar un acuerdo con los países de Europa, las relaciones con el resto del mundo, en especial los países de América Latina, eran desiguales, ocasionando una gran desventaja para dichos países, ya que estos al no contar con un desarrollo como las grandes naciones, solamente intercambiaban materias primas mientras recibían a cambio productos terminados a precios elevados, pese a que esta práctica perduro mucho tiempo, cambió con la evolución del GATT en la OMC, ya que fue creada para controlar estas actividades entre los países con el fin de no perjudicar a ningún Estado, posteriormente creándose el principio de la nación más favorecida.

Dando como resultado que se dé un aumento de la cantidad de acuerdos comerciales pactados entre diferentes países, es así que para finales del siglo XX se establecieron alrededor de 302 acuerdos y 481 notificaciones de estos, obteniendo una notable participación a nivel global ocasionando que el año 2009 sea el más activo (Organización Mundial del Comercio, 2021). Si bien en la actualidad los acuerdos no son iguales a los de años atrás, principalmente en cuanto a los temas y la intervención de las partes, ya que por lo general trataban de un tema específico en donde participaban y establecían criterios las partes interesadas que a su vez no eran muchas; a diferencia de la actualidad que son un poco más complejos y de amplias temáticas, “pues hay una mayor participación de países dentro un mismo acuerdo y, en algunos casos, estos actores son heterogéneos en cuanto a sistemas políticos, sociales y económicos con la incorporación de más temas y puntos de interés” (Ruiz & Ubieta, 2019, p. 25).

1.2 Cómo funcionan los Acuerdos comerciales

1.2.1 Finalidad de los Acuerdos comerciales

Los acuerdos comerciales tienen el objetivo de mejorar las relaciones comerciales entre las partes involucradas ya sea mediante la reducción o la eliminación de licencias, cuotas, permisos; en particular las tarifas y aranceles con el fin de adquirir el libre paso de productos y servicios, creando condiciones justas para competir entre los países intervinientes. Asimismo, los efectos que se buscan con los acuerdos comerciales son la apertura de nuevos mercados, mejorando y aumentando la producción de servicios y productos para vender más a otros; la búsqueda de más inversión extranjera que enriquezca la economía del país; la diversificación de las exportaciones gracias a las ventajas arancelarias que surjan en dichos acuerdos; el aumento de transferencia tecnológica permitiendo mejorar la competitividad de las empresas nacionales; el fortalecimiento y crecimiento de las pequeñas y medianas empresas de dichos países y sobretodo la facilitación del comercio de bienes mediante la simplificación y reducción de requisitos (Kueneman et al., 2012, p. 16).

1.2.2 Clases de Acuerdos Comerciales

- **Arreglos comerciales preferenciales:**

Son un conjunto de instrumentos, que los representantes del gobierno utilizan con la intención de reducir parcialmente o totalmente las restricciones del comercio de bienes, servicios y factores transados por dicha economía. Estos arreglos son definidos como unilaterales no discriminatorios cuando los instrumentos se establecen independientemente de los arreglos implementados por el resto de países y no necesariamente son recíprocos. Mientras que son considerados como regionales cuando dos o más países “acuerdan” el uso de una serie de instrumentos que, por un lado, reducen total o parcialmente las barreras del comercio de bienes, servicios y factores transados entre los países que conforman el acuerdo; y al mismo tiempo, a discriminar, es decir a elevar o mantener las barreras al comercio (de bienes, servicios y factores) con respecto a los países no miembros del acuerdo (Tello, 2009, p. 181). Lo que quiere decir que los países que mantienen este acuerdo se benefician mutuamente entre ellos, mientras que los

que no son parte son perjudicados, ya que no recibirán un trato igualitario con respecto a su competencia.

- **Acuerdos comerciales regionales:**

Estos tipos de acuerdos consisten en establecer privilegios comerciales recíprocos entre las partes involucradas que no necesariamente tienen que pertenecer a una misma región, es decir dos o más países parte del acuerdo se beneficiarán mutuamente de este, sin necesidad de tener proximidad geográfica y sin generar obstáculos al comercio con el resto del mundo, no perjudican directa o indirectamente a terceros actores. Por lo general su objetivo es la reducción arancelaria y cuantitativa, así como la incorporación de temas relacionados a la facilitación del comercio, inversión, servicios, comercio electrónico, ambientes y cooperación (Ruiz & Ubieta, 2019, p. 26).

- **Acuerdos comerciales mega regionales:**

Son acuerdos conformados por una gran cantidad de países que llegan a representar una parte importante del comercio mundial, por ende, de la actividad económica mundial. Su finalidad es crear espacios económicos de un gran alcance tanto asiáticos como transatlánticos y transpacíficos. “Las negociaciones mega regionales involucran a economías que representan proporciones importantes del producto, la población, el comercio y la inversión extranjera directa mundiales” (O. Rosales et al., 2013, p. 5). Además, estos acuerdos debido a su magnitud contienen más normas dada la amplitud y complejidad de su agenda temática, ya que contempla diversas áreas no abordadas por los acuerdos de la OMC ni por otros acuerdos previos como: propiedad intelectual, energías renovables, contratación pública y comercio electrónico, entre otros (Ruiz & Ubieta, 2019, p. 26).

- **Acuerdos multilaterales:**

En estos acuerdos participan varias partes, donde, cada uno de ellos esta presto a cumplir con lo pactado y negociado, llegándose a adherir todos voluntariamente. Todo lo acordado en estos acuerdos es vinculante para las partes, a excepción de que el acuerdo lo permita y que este expresado en el texto de este, con el fin de eximir a una de las partes para que siga cumpliendo (Ruiz & Ubieta, 2019, p. 27). Este permite que todos los

signatarios estén en igualdad de condiciones, lo que quiere decir, que ningún país puede otorgar mejores o peores condiciones a un país que a otro. Este tipo de acuerdos por lo general son beneficiosos para los países involucrados, ya que aumentan el comercio, estandarizan regulaciones comerciales, establecen aranceles bajos y entre más aspectos positivos que llegan a generar.

- **Acuerdos plurilaterales:**

A diferencia de los multilaterales estos acuerdos solamente afecta a las partes firmantes del acuerdo. En el caso de la OMC, es de amplio conocimiento que la mayoría de los miembros suscriben todos los acuerdos de este tipo. Sin embargo, un grupo específico más reducido de estos miembros de la OMC negociaron temas específicos y tras la Ronda de Uruguay quedaron cuatro acuerdos, que fueron negociados originalmente en la Ronda de Tokio, y que son denominados “Acuerdos plurilaterales”, estos son el acuerdo sobre Contratación Pública, el Acuerdo sobre Comercio de Aeronaves Civiles, el Acuerdo sobre Productos Lácteos y el Acuerdo sobre Carne de Bovino (Organización Mundial del Comercio, 2021). Por otro lado, estos acuerdos que están fuera de la OMC son los que “involucran dos bloques comerciales, donde, lo concedido por un bloque al otro es vinculante para todos los países que lo conforman” (Ruiz & Ubieta, 2019, p. 27).

1.2.3 Negociación de los acuerdos

Previamente al proceso de negociaciones, los Estados en cuestión realizan consultas y análisis con los sectores y los productos que formarán parte del acuerdo con el fin de establecer puntos clave y estrategias que deberán ser tratados en las negociaciones para el beneficio de las partes interesadas. Referente al inicio de las negociaciones, al ser acuerdos entre Estados, por lo general son negociados por representantes del gobierno del país, como funcionarios públicos que trabajan en el área de comercio exterior junto con otros funcionarios gubernamentales que conocen y trabajan en los sectores y áreas de los temas que serán negociados. Asimismo, para evitar cualquier inconveniente durante el proceso de negociaciones las partes suelen actuar bajo ciertos principios con el objetivo de que todo el proceso se desarrolle de manera correcta. Entre estos se encuentran el principio de no discriminación, trato nacional, transparencia y oportunidad en la comunicación de las normas, facilitación del comercio y equivalencia en la aplicación de medidas (Kueneman et al., 2012, p. 13).

Posteriormente al inicio de las negociaciones, las partes involucradas realizan reuniones que son conocidas como “rondas de negociación” dónde se tratan los temas que serán contemplados en el texto del acuerdo con las cláusulas aceptadas y acordadas por las partes. Una vez finalizadas las negociaciones se procede a hacer una revisión legal y después de esta, “los países firman el documento del tratado y deben seguir los procedimientos internos que existen para aprobar, ratificar y, por lo general, publicar el acuerdo, de modo que pueda entrar en vigencia para empezar a generar efectos” (Kueneman et al., 2012, p. 14). Finalizado este proceso el acuerdo entra en vigencia por lo que las partes deben iniciar su cumplimiento y correcta aplicación del mismo, puesto que su incumplimiento acarrea consecuencias.

1.3 Características de los Acuerdos comerciales

En relación a sus características los acuerdos comerciales a su vez pueden clasificarse de acuerdo al grado de cooperación económica, su configuración, su geografía y sus socios.

1.3.1 Grado de Cooperación Económica

Según su grado de cooperación económica, es decir, su alcance estos pueden dividirse en área de libre comercio, unión aduanera, mercado común, unión y comunidad económica.

- **Área o Zona de libre comercio:** De acuerdo con la Organización Mundial del Comercio, esta se define como “El comercio dentro del grupo que la integra se realiza en franquicia arancelaria, pero los miembros establecen sus propios aranceles para las importaciones procedentes de países no miembros” (2021, párr. 1). Lo que quiere decir que un grupo de países firman un tratado de libre comercio en el cual se establece que se disminuyen o eliminan las barreras comerciales o preferencias arancelarias con el fin de que las mercancías circulen libremente entre los países que componen el área de libre comercio, sin embargo, cada país puede imponer diferentes barreras a los demás países que no sean parte del tratado.
- **Unión Aduanera:** Estos acuerdos consisten en que los integrantes aplican un arancel exterior común entre ellos y eliminan los aranceles (Organización Mundial del Comercio, 2021). Es decir, los países miembros establecen una

política común para los estados que no forman parte del acuerdo, por ejemplo, la Unión Europea, en este caso los países miembros tienen acceso a una amplia gama de productos sin necesidad de pagar aranceles mientras que los productores pueden ampliar su mercado para dirigir sus mercancías.

- **Mercado Común:** Este tipo de acuerdos permite a los países miembros el intercambio de bienes, servicios, factores de producción y una libre circulación de capital y personas, en el cual se establecen políticas económicas para estimular el crecimiento en conjunto. Un ejemplo es el Mercado Común del Sur (Mercosur), donde sus integrantes han acordado una zona de libre comercio para sus mercancías y además la libre circulación de personas y capital, que consiste en que los ciudadanos pueden transitar libremente por las fronteras de los países miembros y se fomenta esta libre circulación de capital, en particular las, transferencias, inversiones o préstamos (Tamayo, 2019, p. 35).
- **Unión Económica:** Este tipo de acuerdo es un “proceso más avanzado que contempla la armonización de políticas económicas y sociales de parte de quienes integran el mercado común, con el propósito de tener un aprovechamiento completo y amplio de la zona económica” (Aguirre et al., 2015, p. 7). En otras palabras, los países integrantes tienen un mercado común y políticas económicas comunes sobre la regulación de sus productos, libre circulación de movimiento de servicios, factores productivos y al mismo tiempo disponen de una política comercial externa común para los países que no forman parte.
- **Comunidad Económica:** Esta consiste en que las partes integrantes eliminan sus restricciones comerciales, cuentan con una política arancelaria común, una libre movilidad de factores de producción, políticas económicas, sociales, monetarias y fiscales supranacionales, por ende, se forman organismos supranacionales para establecer normas que encaminaran el buen funcionamiento de la comunidad en su conjunto. Además, varias de las decisiones son enfocadas a los intereses de todos los miembros y pueden llegar a ser de carácter obligatorio para todos (Aguirre et al., 2015, p. 8).

1.3.2 Por su configuración

Por otro lado, de acuerdo a su configuración, es decir, según cuantos miembros son parte para la suscripción de los acuerdos, estos pueden ser bilaterales, dos países que establecen

un acuerdo entre ellos y plurilaterales donde intervienen tres o más países que son miembros en el acuerdo (Ruiz & Ubieta, 2019, p. 29).

1.3.3 Por su alcance geográfico

Si bien esta categoría se establece en relación a la proximidad geográfica, en otras palabras, acuerdos comerciales suscritos entre países pertenecientes a la misma región, lo cual era muy común varios años atrás. Sin embargo, es preciso mencionar que en la actualidad no es un factor determinante para no establecer acuerdos, ya que hoy en día los países pueden entablar libremente relaciones con países que se encuentren muy distanciados, trascendiendo las fronteras, es así que hay una transición de acuerdos intra-región a inter-región (Ruiz & Ubieta, 2019, p. 29).

- **Intrarregionales**

Acuerdos intrarregionales entendidos como los que se formalizan entre países vecinos que comparten fronteras y que cuentan con cierta estabilidad político-económica, la cual permite que tengan intereses comunes, un claro ejemplo es el Mercosur que está conformado con Estados sudamericanos cuyo objetivo principal es, “propiciar un espacio común que generara oportunidades comerciales y de inversiones a través de la integración competitiva de las economías nacionales al mercado internacional” (Mercosur, 2021, párr. 3).

- **Interregionales**

Por otra parte, los acuerdos interregionales a su vez no necesariamente deben estar conformados por países vecinos pues la proximidad geográfica no es una condición determinante para que se suscriba el acuerdo, más bien se acentúa en los intereses de las partes que desean participar y pueden suceder a nivel continental como por ejemplo el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Canadá y Perú o a nivel intercontinental como el TLC entre la Unión Europea (UE) y Japón o multi continental como el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (TPP) (Ruiz & Ubieta, 2019, p. 30).

1.3.4 Por sus socios

Finalmente, los acuerdos establecidos en base a sus socios, aquellos que son en función del desarrollo de los Estados involucrados, ya que de esto dependen los intereses, los

procesos de negociación, alcances y la apertura de cada parte que llegue a formar parte. Estos pueden dividirse en primer lugar según su ubicación geopolítica, es decir en Norte y Sur y en segundo lugar según su nivel de desarrollo, en países desarrollados, en desarrollo y subdesarrollados (Ruiz & Ubieta, 2019, p. 31).

1.3.5 Por su ubicación Geopolítica

- **División Norte-Sur**

Norte

Denominados así no por su ubicación geográfica, sino en relación a temas históricos, culturales, económicos y de poder. Los países del Norte denominados como los “Estados desarrollados” con respecto a sus economías con altos índices de ingreso per cápita y más industrializados, pero no solamente son considerados así por sus niveles económicos, sino que principalmente son identificados así a aquellos Estados que durante la Guerra Fría representaban y apoyaban el pensamiento capitalista con un legado cultural común, inclinación por la democracia y libre mercado; comúnmente pertenecientes al primer mundo como países del Occidente y Estados Unidos (del Prado, 1998, p. 24).

Sur

Por otro lado, los países de Sur denominados como los “Estados en desarrollo” caracterizados por sus altos índices de pobreza y no tener grandes niveles de industrialización ni un ingreso per cápita elevado. A pesar de que representan más de tres cuartas partes de la población del planeta, sólo producían un quinto de los bienes y servicios a nivel mundial. Además, considerados como los Estados no alineados o tercer mundistas durante la Guerra Fría con poca capacidad de toma de decisiones, democracias frágiles e inhábiles para trabajar en conjunto (del Prado, 1998, p. 25).

No obstante, actualmente esta condición no imposibilita la suscripción de acuerdos comerciales entre Estados considerados del Norte o Sur, pues gracias al desarrollo en todos los ámbitos y a la interdependencia de todos los Estados. A pesar de que se ha dejado de lado los aspectos históricos a la hora de entablar relaciones entre países enfatizando los intereses de las partes, este hecho histórico ha permitido que ciertos países tengan mejores y más duraderos lazos de amistad entre ellos que han perdurado en el tiempo facilitando las relaciones y acuerdos que se han llegado a concretar.

Actualmente, existe una tendencia a una mayor cooperación tras el fin de la Guerra Fría y de mayor interdependencia con la globalización del planeta. Sin embargo, también se constata una polarización mayor en la distribución de la riqueza y del poder, todo lo cual afecta de una u otra manera el futuro de las relaciones Norte-Sur (del Prado, 1998, p. 25).

1.3.6 Por su nivel de desarrollo

Otra subclasificación, es de acuerdo a su nivel de desarrollo, dejando atrás los aspectos históricos y culturales, categorizándolos en Estados desarrollados, en desarrollo y subdesarrollados en base a diversos criterios. A pesar de esto, hoy en día no existe una completa aceptación en cuanto a la terminología usada para designar a ciertos países. Según la OMC los Estados tienen la capacidad para autodefinirse como estos deseen ya sea cómo “desarrollados” o “en desarrollo”, por lo que no hay como tal una definición para ambos términos a excepción de los países menos adelantados que son considerados como tales en base a los criterios de ingreso per cápita, capital humano y vulnerabilidad económica definidos en el 2016 en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) (Ruiz & Ubieta, 2019, p. 33).

Para la OMC es importante determinar qué países pertenecen a cada grupo, porque al realizar estas listas, se permite conocer cuáles son los Estados a los que se les pueden otorgar excepciones especiales donde el resto de países puedan crear regulaciones y acuerdos, cuyo propósito sea brindar un trato especial y diferenciado a los países económicamente frágiles, económicamente subdesarrollados y recientemente vulnerables a los efectos del cambio climático. Como ejemplo, estas regulaciones permiten a los países desarrollados otorgar a los países en desarrollo condiciones especiales de acceso a los mercados como el Sistema Generalizado de Preferencias y la eliminación del principio de reciprocidad, es decir, no se espera un trato similar en compensación (Ruiz & Ubieta, 2019, p. 33).

1.4 Ventajas de los Acuerdos Comerciales

En cuanto a los aspectos positivos de los acuerdos comerciales estos son varios y llegan a ser significativos para las partes intervinientes puesto que generan grandes

oportunidades para las empresas de cada país, derivándose en un crecimiento económico del mismo. Es así que la apertura comercial constituye uno de los principales factores del crecimiento económico, ya que, mediante este intercambio, los países pueden especializarse en aquellos productos que son capaces de producirlos, y al mismo tiempo adquirir al extranjero los que les resultaría costoso producir (Sánchez et al., 2003, p. 1). Ocasionalmente que los consumidores se vean aventajados pues tienen la posibilidad de adquirir una amplia variedad de productos provenientes de diferentes partes del mundo y a precios asequibles.

En este sentido se reducirán los costos de producción, aumentará la producción nacional, bajarán los precios, mejorará la competitividad de los productos de exportación gracias a la reducción de los precios de importación de las materias primas y de los bienes de capital, de igual manera esto causará que se disminuya la tasa de inflación, con lo que la competitividad de la economía nacional mejoraría y aumentaría la capacidad de compra de los hogares (Giraldo, 2006, p. 107). Por consiguiente, es una manera de ayudar a estos países a competir en igualdad de condiciones con otros que ya han suscripto algunos acuerdos comerciales y puedan obtener una ventaja sobre países que no lo han hecho.

De igual manera los acuerdos brindan a las empresas “una oportunidad de ingresar a nuevos mercados con mayor poder adquisitivo, a fin de ofrecer sus productos a precios más competitivos, y, asimismo, la posibilidad de abastecerse de mejores productos a costos más bajos” (Ruffner, 2015, p. 113). Ya que pueden adquirir materia prima y maquinaria a menores costos. Pues otorga la capacidad a los productores y empresarios para ingresar sus productos a un mercado extranjero mediante una “preferencia arancelaria” que consiste en la eliminación o disminución de los impuestos a las importaciones otorgados por un país al otro acordado en el acuerdo, de otra manera sin un acuerdo comercial entre países, el acceso a mercados extranjeros sería complicado debido a que los países deben cumplir con las “barreras arancelarias” y “no arancelarias” (Kueneman et al., 2012, p. 18).

Barreras arancelarias son los impuestos que se pagan cuando un bien importado entra al mercado de un país, y pueden ser porcentuales o específicas. Las barreras no arancelarias se refieren a los elementos que impiden el acceso al mercado, como cuotas, licencias, sobretasas a la importación o cualquier otro mecanismo que establezca el régimen comercial del país (Villagómez, 2011, p. 17).

Asimismo, otro aspecto positivo de los acuerdos comerciales es que permite el incremento de inversión extranjera, ya que al momento de reducir los impuestos las empresas extranjeras se enfocan en dichos países, y usualmente esta inversión suele ocurrir a través de la construcción de nuevas plantas o ampliación de estas, generando una serie de beneficios para estos. Tales como el impulso del crecimiento económico, ya que contribuye al mejoramiento de infraestructuras en el país de acogida y crea oportunidades de empleo para los ciudadanos del mismo; aumenta la productividad y eficiencia de la economía pues se da una transferencia de tecnología que a su vez incita a una mayor competencia, desarrollo empresarial y capital humano. Asimismo, el gobierno que recibe la inversión extranjera podrá obtener ingresos fiscales a partir de las multinacionales, cuyo dinero podrá ser utilizado para un mayor desarrollo y crecimiento del país; produce un aumento de desarrollo tecnológico puesto que estas inversiones traen consigo nuevos conocimientos tecnológicos de sus países y los transmiten a la población y al país de acogida, permitiendo que el país mejore sus conocimientos y su población adquiera nuevas habilidades y perfeccione las existentes (Moreno, 2015, p. 1).

Al crear nuevas oportunidades de trabajo mejora la calidad de vida de estas personas, por ende, se reduce la pobreza en dichos países. La apertura comercial reduce la desigualdad entre países y al mismo tiempo la pobreza entre estos. Los países pobres que han reducido sus barreras comerciales y han participado más en el comercio internacional tras los últimos años han tenido resultados positivos con un evidente acelerado crecimiento económico como es el caso de India, China, Tailandia, Vietnam y entre otros, mientras que los que no han participado en estas tendencias y no se han abierto totalmente a comerciar con el resto del mundo siguen retrasados (Dollar & Kraay, 2001, p. 12).

1.5 Desventajas de los Acuerdos Comerciales

Por otro lado, se encuentran los aspectos negativos de los acuerdos comerciales, pese a que las ventajas son más notorias aun así pueden llegar a existir desventajas para las partes a la hora de la aplicación y cumplimiento de los acuerdos comerciales. Una de estas desventajas que se puede llegar a presentar es la sustitución de los productos nacionales

por los importados, es decir, la población de dicho país empieza a adquirir en mayor cantidad los productos extranjeros por diversas razones, ya sea su calidad, originalidad, precio o que no se encuentre en el mercado nacional. Siendo la principal motivación de compra su precio, ya que los consumidores pueden llegar a obtener los mismos productos a menores precios lo cual les resulta atractivo; perjudicando significativamente a la producción nacional que disminuirá sus ventas y a su vez el ingreso de estos productores. Sin embargo, existen medidas proteccionistas que el gobierno de dicho país puede tomar para contrarrestar esta situación, estas medidas son denominadas como salvaguardias:

Las medidas de salvaguardia se definen como medidas “de urgencia” con respecto al aumento de las importaciones de determinados productos cuando esas importaciones hayan causado o amenacen causar un daño grave a la rama de producción nacional del Miembro importador (Organización Mundial del Comercio, 2019, párr. 1).

Estas medidas pueden consistir en restricciones cuantitativas (contingentes) de las importaciones, en otras palabras, el país exportador ya no podrá seguir ingresando con la misma cantidad de productos al país afectado o se puede dar un aumento de los derechos por encima de los tipos consolidados. No obstante, estas medidas deben ser liberadas progresivamente y no podrán durar más de 4 años a menos que se las prorrogue hasta 8 años siempre y cuando se determine que aún son necesarias y existan pruebas que demuestren que la producción nacional se está recuperando. Del mismo modo el país importador deberá dar una compensación a los Estados que se verán afectados por las salvaguardias puesto que ellos también estarán en desventaja por aquellas medidas. En este caso el país o países exportadores deberán obtener una compensación por sus pérdidas mediante un acuerdo con la otra parte; si es que no se logra, el o los Estados exportadores pueden establecer medidas de retorsión, lo que quiere decir, que pueden incrementar los aranceles a las exportaciones al país que adopto dicha medida de salvaguardia (Organización Mundial del Comercio, 2015, p. 48).

Otro aspecto negativo que puede llegar a suceder es que el Estado exportador introduzca sus productos al mercado del otro Estado a un valor menor de lo normal y esto se define como “dumping”. La OMC lo define como, “exportación de productos a un precio

inferior a su valor normal, es decir, a un precio inferior a aquél al que se venden en el mercado interno o en los de terceros países, o al costo de producción” (2022).

Existen varias clases de dumping, entre ellos se encuentran el dumping persistente que proviene del monopolista que busca obtener la maximización de beneficios por segmentación de mercados tanto nacionales como extranjeros. El dumping predador que se trata de una discriminación de precios temporal en el cual los productores nacionales venden a países extranjeros a precios más bajos para eliminar a los competidores, ganar cuota y poder de mercado. El dumping esporádico que sucede cuando los productores nacionales tienen una sobreproducción que su mercado interno no puede atender, por ende, los productores nacionales venden estos excedentes en los mercados externos a precios más bajos que los nacionales. El dumping cíclico en el cual una empresa puede recuperar costos variables marginales vendiendo aun precio por debajo del costo pues se ha visto afectada por la reducción de la demanda. Finalmente, el dumping estratégico que sucede con las empresas que operan en grandes mercados y que no se ven perjudicadas por la competencia extranjera y puede beneficiarse de enormes economías de escala (Reissner, 2015, p. 18).

Si bien inicialmente los compradores del país importador resultan aventajados por consumir productos a precios tan bajos, pero a la larga no todo es positivo pues una vez que la empresa extranjera logra eliminar a su competencia y se convierte en un monopolio, eleva los precios. Es así que además el país importador posiblemente pierda una industria, la misma que propiciaba una fuente de empleo, desarrollo y economía al país (García, 2007, p. 18). Por consiguiente, a más de una probable pérdida de la industria interna del país que fabricaba los mismos productos, el resto de industrias similares también se verán afectadas puesto que los consumidores elegirán estos productos provenientes del extranjero sobre los nacionales, generando pérdidas sustanciales para los productores del país importador, inclusive a largo plazo puede llevar al cierre de más empresas.

Sin embargo, existen maneras de que el dumping no llegue a suceder o en el caso de que se dé, se sancione y se contrarresten los efectos causados por este, estas se llaman “medidas antidumping” establecidas en el Acuerdo Antidumping de la OMC en donde se permite al gobierno del país afectado a tomar medidas contra el dumping con tal de que

se pruebe de que existe dumping, el cálculo de su alcance y demuestre que está provocando daños o amenaza con ocasionarlos. Si se cumple con las condiciones, la medida antidumping conlleva a la implantación de un derecho de importación adicional al país exportador sobre un determinado producto para intentar que el valor de este se acerque al valor normal o para reparar los daños causados al área de producción nacional afectada del país importador (Organización Mundial del Comercio, 2015, p. 44).

Adicionalmente, otro aspecto negativo que puede llegarse a presentar es la desigualdad para las partes intervinientes, ya que una parte podría obtener más beneficios comerciales que la otra, es por ello que se dice que la apertura comercial genera ganadores y perdedores. Varios años atrás esto era completamente acertado debido a que los países más avanzados en base a su tecnología, economía y sobre todo poder, realizaban tratos injustos con los países que no contaban con aquel desarrollo. Estos países se benefician de la gran cantidad de recursos naturales que los países en desarrollo poseían, obteniendo materias primas para sus productos a costos muy bajos mientras que enviaban sus productos terminados a estos a mayores precios.

No obstante, con el paso de los años esto ya no es muy común pues con la globalización y el aumento de la tecnología ahora cada vez son más los países que son capaces de producir sus propios productos e intercambiar los que les resultaría costoso fabricar. Aun así, existe otro tipo de desigualdad que se presenta en los acuerdos y tienen que ver con las preferencias arancelarias, lo que sucede es que las potencias al suscribir acuerdos con otros países pueden llegar a obtener más ganancias estableciendo preferencias arancelarias muy buenas a ciertos productos procedentes del país exportador mientras que estos no otorgan las mismas a los productos que exportaran a dicho país.

Por ejemplo, Colombia les otorga grandes preferencias a los países contenidos en la comunidad del Caribe y solo recibe a cambio disminuciones arancelarias de los países más desarrollados mientras que las preferencias arancelarias deben ser aprovechadas al máximo, de manera que todos los países avancen (David, 2016, p. 61).

Aunque esto pudiese llegar a suceder, lo ideal es que los Estados miembros lleguen a un consenso durante las negociaciones en donde establezcan de manera clara las preferencias arancelarias para todas las partes involucradas. De esta manera los representantes de cada

parte deberán velar por los intereses de sus países tratando de sacar el mayor provecho del acuerdo a beneficio de todos los miembros. Es por esta razón que el proceso de negociaciones es de vital importancia para esclarecer todas las temáticas y normas que se acordaran, además es el mejor momento para que los representantes participen y hagan conocer lo que sus países están buscando de estas relaciones comerciales con otros.

1.6 La Unión Europea y sus Acuerdos Comerciales

1.6.1 Historia y evolución de la Unión Europea

La Unión Europea (UE) es una entidad geopolítica compuesta por una gran parte del continente europeo; esta asociación regional la conforman 27 países y es de carácter económico, político y social, siendo la única entidad de este tipo en el mundo hasta la actualidad. El objetivo principal de la UE es promover el desarrollo, la paz y el bienestar de los habitantes europeos; esta asociación regional cuenta con su propia moneda, himno, bandera y día. Los países para ingresar a esta deben y debieron cumplir con los denominados “Criterios de Copenhague” (Gastaldi & Vassallo, 2014, p. 50).

El origen la Unión Europea se dio tras la Segunda Guerra Mundial, se remonta al año 1950 cuando el ministro francés de Asuntos Exteriores de ese momento publicó una declaración destinada hacia Alemania, en la cual propuso trabajar en conjunto la producción franco-alemana de carbón y acero bajo una autoridad común. De esta manera al mismo tiempo se creó una organización abierta a la participación de los demás países europeos; asimismo esta declaración fue una muestra de paz de Francia hacia Alemania, puesto que públicamente Francia proponía dejar atrás las diferencias con Alemania para crear unas bases comunes para el desarrollo económico (Centro de Documentación Europea & Europe Direct de la Comunidad de Madrid., 2018, p. 3).

Es así que nació la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), y su tratado constitutivo “el Tratado de París” fue firmado en 1951, entrando en vigor el siguiente año para los 6 países signatarios: Alemania, Francia, Italia, Países Bajos, Bélgica y Luxemburgo. Pero esto no quedó ahí, pues la intención de estos países por seguir avanzando en conjunto los motivó más tarde a firmar los Tratados de Roma en 1957, los cuales constituyeron la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Comunidad Europea de la Energía Atómica (CEEA) (Centro de Documentación Europea & Europe Direct de

la Comunidad de Madrid, 2018, p. 3).

Tras una serie de tratados y convenios posteriores, en 1992 los 15 Estados miembros de la CEE firmaron el tratado más importante, el Tratado de la Unión Europea (TUE), conocido a su vez como el Tratado de Maastricht. Con el Tratado de Maastricht comenzó una nueva fase de la integración europea, si bien el objetivo económico original de la comunidad, era la realización de un mercado común, se superó ampliamente e inclusive se llegó a expresar claramente la integración política. El tratado trataba en particular de: reforzar la legitimidad democrática de las instituciones y mejorar su eficacia, el establecimiento de una unión económica y monetaria, el desarrollo de la dimensión social de la comunidad y el establecimiento de una política exterior y de seguridad común (Gastaldi & Vassallo, 2014, p. 59).

Con el tiempo la UE se fue desarrollando y creciendo cada vez más y para realizar todas las funciones y trabajo que debe realizar necesitó de más instituciones. Es por ello que las creó y actualmente cuenta con un sin número de instituciones, agencias y organismos que desempeñan funciones específicas, entre los más importantes: el Consejo Europeo, el Parlamento Europeo, Consejo de la Unión Europea y la Comisión Europea (Gastaldi & Vassallo, 2014, p. 64).

En 1974 el Consejo Europeo fue creado como un foro para debates informales, pero con la entrada en vigor del Tratado de Lisboa en 2009 se convirtió en una institución de la UE. Este se encarga de la dirección política general de la UE, sin embargo, no puede ejercer funciones legislativas. Está conformado por un presidente y el presidente de la Comisión Europea más los Jefes de Estados de los países miembros quienes se reúnen cada 6 meses durante 2 o 3 días (Gastaldi & Vassallo, 2014, p. 64).

Otra institución es el Parlamento Europeo, cuyos orígenes datan desde los años 50 con los Tratados Constitutivos; esta institución está conformada por 785 diputados elegidos por los ciudadanos pues la función del Parlamento es representar los intereses de la población de los 27 países miembros. Desempeña 4 funciones principales, entre estas se encuentran la aprobación de la legislación europea en conjunto con el Consejo de la UE en varios entornos; la aprobación o negación de los comisarios y derecho a ordenar la dimisión de la Comisión en su conjunto; el control democrático de todas las instituciones de la UE, principalmente de la Comisión y la toma de decisiones conjuntas con el Consejo

de la UE sobre el presupuesto anual de la UE y la gestión de este (Gastaldi & Vassallo, 2014, p. 65).

El Consejo de la UE al igual que el Parlamento fue creado en los años 50 con los Tratados Constitutivos, este representa a los Estados integrantes de la UE. Sus principales funciones son aprobar leyes, coordinar las políticas económicas generales de los países miembros, definir en conjunto con el Parlamento el presupuesto de la UE, establecer y aplicar la política exterior y seguridad común. La presidencia de esta institución es realizada por cada Estado miembro durante 6 meses y en las reuniones de este participa un ministro de cada uno de los gobiernos nacionales de la UE en base al tema a tratar en dicha reunión (Gastaldi & Vassallo, 2014, p. 65).

La Comisión Europea fue creada en 1967 por las 3 Comunidades Europeas de ese momento. A diferencia de las otras instituciones que representan los intereses de los Estados miembros o sus ciudadanos, esta institución representa el interés general de la UE independientemente de los países que la conforman. Está conformada por 26 comisarios y un presidente, quienes se comprometen a actuar poniendo en primer lugar los intereses de la UE en su conjunto sobre las instrucciones de sus gobiernos nacionales. Además, con el objetivo de promover la cohesión social y económica interna de la UE la comisión cuenta con fondos estructurales, los más importantes son el Fondo Social Europeo (FSE) y el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) (Gastaldi & Vassallo, 2014, p. 65).

Si bien durante varios años la integración se basó principalmente en el aspecto económico, ya que la idea era aumentar paulatinamente la interdependencia económica entre los países vecinos para que así se redujeran las posibilidades de conflicto entre los mismos. Dando como resultado que los países otorguen con el tiempo competencias nacionales relacionadas a la justicia, economía, seguridad exterior y entre otras a instituciones centralizadas de la UE. No obstante, tras una serie de tratados y convenios, sobre todo con la cooperación e iniciativa de los Estados miembros; lo que comenzó como un acuerdo comercial evoluciono hasta llegar a ser una entidad regional activa en diversos campos (Gastaldi & Vassallo, 2014, p. 50).

A pesar de que el gran nivel de integración de la UE no fue un proceso fácil ni veloz, en la actualidad la UE representa el bloque más importante y avanzado de integración en el

mundo. Hoy en día este bloque representa la mayor economía mundial ya que su territorio contiene al menos el 7% de la población del mundo y produce más de la cuarta parte de la riqueza mundial en términos de producto interno bruto y a su vez es el primer exportador e importador del mundo. Por lo tanto, la mayoría de los países buscan relacionarse con este bloque para obtener beneficios; es por ello que un acuerdo comercial con la UE no solamente estimula los intercambios entre las dos partes mediante la reducción y eliminación de las barreras comerciales para los bienes y servicios. Sino que además fomenta la creación de nuevas empresas que serán más competitivas e incrementarán el empleo; promueve las inversiones entre los países participantes y fundamentalmente fortalece la estabilidad macroeconómica y la seguridad jurídica al facilitar el comercio internacional (Rosales & De la Cruz, 2019, p. 47).

1.6.2 Acuerdos Comerciales de la UE

A lo largo de los años la Unión Europea han mantenido una política comercial abierta con el mundo, lo que quiere decir que desde sus inicios ha tratado de gestionar y entablar relaciones con diferentes países del mundo; cuyo principal objetivo al inicio fue obtener todos los beneficios posibles para este bloque. Es por esta razón que varios años atrás los acuerdos que establecía la UE con el resto de países, más beneficiaban a los países europeos que la otra parte; especialmente a los países Latinoamericanos que durante ese tiempo no tenían un gran desarrollo como en la actualidad. Por lo tanto, por parte de estos países existía un rechazo por esta razón y por el pasado colonial que aún no estaba superado; sin embargo, con el desarrollo y creación de diversas organizaciones como la OMC esto cambio la situación, pues estos organismos fueron destinados a controlar que existan relaciones y comercio justo entre las partes.

Actualmente, la UE regula sus relaciones comerciales con terceros países a través de acuerdos comerciales, dichos acuerdos tienen como objetivo mejorar las oportunidades comerciales, superar los obstáculos que se presenten y sobretodo facilitar el comercio internacional entre las partes involucradas. La política comercial de la UE también se utiliza como medio para promover los principios y valores europeos, desde la democracia y los derechos humanos hasta la protección del medio ambiente y los derechos sociales que pueden llegar a ser promovidos en la suscripción de acuerdos de diversas índoles (Consejo de la Unión Europea & Consejo Europeo, 2019).

Según la Comisión Europea, los acuerdos comerciales de la UE son diferentes de acuerdo a su contenido y se clasifican en:

- **Uniones aduaneras:** Su principal objetivo es eliminar los derechos de aduana en el comercio de bienes y servicios de manera bilateral e instituir un arancel aduanero común para los importadores extranjeros.
- **Acuerdos de libre comercio (ALC):** Proporcionan la apertura mutua de los mercados con los países desarrollados y emergentes mediante la concesión de acceso preferencial al mercado.
- **Acuerdo de Asociación, Cooperación y Estabilización:** Permiten y fomentan la creación de un marco general para relaciones económicas entre las dos partes, pero dejan los aranceles aduaneros sin modificación alguna.
 - **Acuerdos de Asociación (AA):** Fortalecen los acuerdos políticos caracterizados por ser de gran magnitud.
 - **Acuerdos de Asociación Económica (AAE):** Tienen como finalidad promover y aprobar el desarrollo de socios comerciales en países de África, Pacífico y el Caribe.
 - **Acuerdo de libre comercio:** Su principal objetivo es eliminar o disminuir los aranceles aduaneros a los productos y servicios en el comercio bilateral para ambas partes.
 - **Acuerdo Comercial Multipartes:** Tipo de acuerdo que inició como un Acuerdo de asociación entre bloques, pero cambio su denominación a Multipartes por ser destinado a los países andinos (Consejo de la Unión Europea & Consejo Europeo, 2019; European Comission, 2021).

La institución que tiene un papel fundamental al momento de establecer y dar forma a un nuevo acuerdo comercial es el Consejo. En las primeras fases, el Consejo mediante un mandato de negociación es el encargado de aprobar y encargar a la Comisión Europea a que negocie un nuevo acuerdo comercial en nombre de la UE; a su vez el Consejo proporciona unas indicaciones sobre el proceso y plazos de negociación, los objetivos y el alcance del acuerdo en cuestión (Consejo de la Unión Europea & Consejo Europeo, 2019).

Por ende, la Comisión con el apoyo del Consejo y el Parlamento Europeo representa a la UE en las negociaciones con el país socio; después de haber logrado un acuerdo sobre el texto con los socios, se entregan propuestas formales para la adopción del mismo por parte de la Comisión al Consejo. Posteriormente a los debates, el Consejo firma el acuerdo en nombre de la UE y envía este acuerdo al Parlamento para su aprobación; tras la aprobación de este, el Consejo toma la decisión de celebrar el acuerdo (Consejo de la Unión Europea & Consejo Europeo, 2019).

Hoy en día, la UE mantiene una serie de acuerdos y tratados con varios países que pertenecen a diversas regiones del mundo. Por ejemplo, acuerdos vigentes de asociaciones económicas con: Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Bostwana, Costa de Marfil, Dominica, República Dominicana, Granada, Guyana, Jamaica, Lesotho, Madagascar, Samoa, Sudáfrica, Surinam y entre otros países. Acuerdos de Asociación vigentes con: Argelia, Chile, Costa Rica, Egipto, Georgia, Ghana, Guatemala, El Salvador, Israel, Jordania, Líbano, Moldavia, Marruecos, Túnez. Por otro lado, acuerdos comerciales con: Colombia, Ecuador, Perú. Y a su vez tiene varios acuerdos que no han sido ratificados o firmados con países como Argentina, Brasil, Guinea, Haití, Nigeria, Paraguay, Senegal, Ruanda, Uruguay, entre otros más (European Comission, 2021).

Adicionalmente, la UE tiene acuerdos comerciales que está negociando con ciertos países para la actualización de estos, con Australia, Indonesia, China, Filipinas y Nueva Zelanda. Y acuerdos en espera que por algunas circunstancias se han suspendido las negociaciones y no se las ha vuelto a retomar con países como Estados Unidos, Tailandia, Sudán, Somalia, Malasia, India, Etiopía, Congo, Kuwait, Qatar, Arabia Saudita, Emiratos Árabes Unidos y otros países (European Comission, 2021).

1.7 Ecuador y los acuerdos comerciales

1.7.1 Breve historia y evolución de la República de Ecuador

El Ecuador cuyo nombre oficial es la Republica de Ecuador, es un “Estado, constitucional de derechos y justicia, social, democrático, soberano, independiente, unitario, intercultural, plurinacional y laico. Se organiza en forma de república y se gobierna de

manera descentralizada” (Asamblea Constitucional del Ecuador, 2008, p. 8). Este país está ubicado sobre la línea ecuatorial y limita al norte con Colombia y al sur y este con Perú, al oeste con el Océano Pacífico. Su territorio abarca alrededor de 256.370 km² y está dividido en 4 regiones que conforman 24 provincias (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, 2021). Este país ha sido caracterizado por su atractivo turístico pues su región amazónica alberga a miles de especies de flora y fauna, pero su mayor atracción turística es su archipiélago “Las islas Galápagos”.

Sus orígenes se remontan a 1809 pues el primer grito de independencia se dio el 10 de agosto de ese año, mientras que la batalla de independencia denominada “Batalla del Pichincha” fue el 24 de mayo de 1822, donde se dio el enfrentamiento entre el ejército del mariscal Antonio José de Sucre y el ejército del general Melchor Aymerich, resultando en la victoria del mariscal Sucre y finalizando el proceso de independencia de la República del Ecuador. Sin embargo, el país no fue completamente independiente pues el mismo año se adhirió al proyecto de la Gran Colombia que llegó a ser un república conformada por Colombia, Venezuela, Ecuador y Panamá hasta el 13 de mayo de 1830 donde Ecuador se separó de la Gran Colombia (Ayala, 2008, p. 16).

En 1830 Ecuador oficialmente era una república independiente, sin embargo, los primeros años fueron caracterizados por épocas de inestabilidad, puesto que varios rasgos de la sociedad colonial prevalecieron como la discriminación racial, la exclusión de la mujer y la mayoría de la población de la vida política. Solamente los nobles tenían derechos a participar en los congresos, órganos del gobierno y las elecciones; la sociedad estaba estructurada en base a un pensamiento religioso pues la religión era muy importante durante ese período. Después el país y la economía ecuatoriana pudo expandirse gracias al auge de la exportación de dos productos el banano y el cacao que dieron a conocer al país en el exterior; a más de eso permitieron dinamizar el comercio internacional, abrir nuevas fronteras agrícolas y mejorar los sectores vinculados a la producción y comercialización de estos productos (Ayala, 2008, p. 19).

No obstante, no fue todo positivo ya que después del auge de estos productos también vinieron las crisis que trajeron consigo una serie de consecuencias para el país. En el 2000 el país sufrió una crisis económica seguida del cambio de moneda, la adopción del dólar, pese a que trajo varios problemas para la población ecuatoriana, con el tiempo resulto ser

positiva para el país y su economía. De igual manera, el país durante muchos años estuvo gobernado por líderes corruptos que no promovieron el desarrollo del país y aumentaron el endeudamiento de este; sin embargo, se llegaron a entablar algunas relaciones con diferentes países para poder mejorar la situación de país. Posteriormente, con los últimos gobiernos el país se ha dado a conocer más en el mundo exterior, llegando a suscribir algunos tratados y acuerdos que trajeron y traen beneficios para el país y sus ciudadanos.

Si bien al Ecuador aún le faltan mejorar ciertos aspectos y enfrentar varios desafíos como mejorar la eficiencia de sus políticas públicas que protegen a sus ciudadanos más vulnerables y abordar desafíos de larga data como los altos índices de desnutrición infantil, promover servicios públicos de mayor calidad, mejorar la eficiencia y progresividad del gasto en salud, educación y protección social, y cerrar las brechas que afectan a la población rural (Grupo Banco Mundial, 2021). Hoy en día Ecuador ha progresado significativamente en otros ámbitos y se ha convertido en el primer exportador de cacao en grano en América y se encuentra en el 4 lugar a nivel mundial entre todos los tipos de este producto, llegando a representar un incremento del 168% en la última década (Ministerio de Agricultura y Ganadería, 2017). Asimismo, a más de ser líder en las exportaciones de banano, atún, camarón, cacao y flores naturales que son dirigidos a diversas partes de mundo también ha aumentado sus exportaciones de productos como el aguacate y la piña; dando a conocer internacionalmente la excelente calidad de sus productos.

1.7.2 Acuerdos comerciales del Ecuador

Aunque la política comercial ecuatoriana durante varios años no ha sido completamente abierta al mundo, durante algunos años atrás Ecuador tuvo varios acercamientos con diversos países para mejorar sus relaciones y lograr ciertos tratados, convenios y acuerdos en diferentes ámbitos que beneficien al país. Ecuador logro reforzar algunas relaciones bilaterales y obtuvo un gran acercamiento comercial con países como Yemen, Libia, Argelia, Líbano, Montenegro, Bosnia-Herzegovina, Bielorrusia, Bahamas e Irán. No obstante, estos países no representan grandes mercados como lo son los Estados Unidos y la Unión Europea; razón por la cual la OMC sugirió al país negociar acuerdos con ambos para aumentar el acceso a estos mercados ya que la mayoría de las exportaciones ecuatorianas tienen como destino final estas potencias (Alvarado, 2019, p. 12).

De igual forma, en cuanto a procesos plurilaterales, Ecuador no ha participado en estos demostrando cierta resistencia hacia una apertura comercial total pues no pertenece a ningún acuerdo plurilateral de la OMC. Es por ello, que desde los últimos gobiernos se ha tratado de cambiar esta situación y la política comercial ha buscado aumentar las exportaciones no petroleras con valor agregado, atraer la inversión extranjera directa mediante incentivos, descentralizar la economía, mejorar y desarrollar zonas específicas para el desarrollo económico, reemplazar las importaciones por productos nacionales de calidad, promover y facilitar el comercio exterior (Alvarado, 2019, p. 11).

Por otro lado, en el aspecto de los acuerdos comerciales, Ecuador tiene como objetivo liberalizar las medidas arancelarias y no arancelarias con mayor imparcialidad para las economías de los estados miembros de estos acuerdos a fin de reducir las asimetrías existentes. En cuanto a la complementariedad, las negociaciones ecuatorianas tienen como objetivo, a más de facilitar el comercio bilateral en el tiempo, crear y sostener cadenas globales de valor en sectores donde las partes pueden ser complementarias y no complementarias; consecuentemente todas las partes se benefician plena y mutuamente (Alvarado, 2019, p. 12).

En la actualidad, la política comercial de Ecuador se ha consolidado de manera más pragmática que idealista ya que de esta manera se aprovecha mejor las oportunidades comerciales y de inversión que brindan los acuerdos comerciales. Es así que, el Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea, es destacable debido a que corresponde al carácter de acuerdo comercial que Ecuador pretende lograr, en el que se desarrolló la cooperación y la diferenciación entre fortalezas y oportunidades, llegando a constituir una plataforma para que los productos ecuatorianos sean más competitivos en los mercados internacionales, y al mismo tiempo sea posible proteger los productos con mayor sensibilidad ante el aumento de las importaciones (Alvarado, 2019, p. 13).

Por lo tanto, en la actualidad Ecuador mantiene y es parte de algunos acuerdos comerciales; por ejemplo, acuerdos de libre comercio con la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) y la Unión Europea. Acuerdos comerciales preferenciales con Guatemala, Chile, Colombia, Ecuador, Venezuela – MERCOSUR. El país tiene solo una

unión aduanera que es con la Comunidad Andina (CAN), un acuerdo de complementación económica con Cuba, un acuerdo de asociación económico inclusivo con los estados AELC (Liechtenstein, Noruega, Islandia, Suiza) y dos acuerdos de alcance parcial, uno con Nicaragua y otro con El Salvador. Adicionalmente un acuerdo de libre comercio suscrito, pero aún no vigente con el Reino Unido (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, 2020; SICE, 2018).

CAPÍTULO 2

Relaciones Comerciales entre Ecuador y la Unión Europea

2.1 Antecedentes

La Unión Europea a lo largo de los años y hasta la actualidad ha sido uno de los más importantes bloques económicos, pues representa la mayor economía mundial, como se mencionó previamente es el primer exportador e importador del planeta que genera más de la cuarta parte de la riqueza mundial en términos de producto interno bruto. Es por ello que entablar relaciones con este bloque es sumamente ventajoso para los demás países ya que las partes involucradas llegan a tener grandes ventajas para sus países.

Es así que desde hace mucho tiempo atrás tanto los países Latinoamericanos como los países europeos han deseado entablar relaciones mutuas con el fin de obtener beneficios. Desde los años 90, los países miembros de la Comunidad Andina buscaban mejorar sus relaciones con la UE puesto que en 1994 la UE inicio con el proceso de suscripción de Acuerdos de Asociación con Chile y México y negociaciones con MERCOSUR, dando como resultado que los países centroamericanos y andinos se queden en desventaja frente al resto, perdiendo una serie de oportunidades para su desarrollo. La principal razón de que no se haya tomado en cuenta a estos países, es porque se consideraba que aún no tenían un nivel suficiente de integración y desarrollo con el que fueran capaces de suscribir un Acuerdo de Asociación entre regiones según la Comisión Europea. A pesar de esto, en 2006 en la IV Cumbre América Latina – Caribe – Unión Europea (ALC-UE) se aprobó un mandato para comenzar el proceso de negociaciones con dichos países (Villagómez, 2011, p. 12).

2.1.1 IV Cumbre América Latina – Caribe – Unión Europea (ALC-UE)

Las relaciones entre América Latina, la Unión Europea y el Caribe se han venido consolidando a través de las cumbres birregionales donde el diálogo político alcanza su máximo nivel. Desde la primera Cumbre América Latina – Caribe – Unión Europea (ALC-UE) hasta la actual se ha logrado un fortalecimiento de las relaciones euro latinoamericanas que se han ido adaptando a la nueva realidad internacional. A pesar de la perspectiva de la Comisión Europea sobre los países andinos y centroamericanos, se consiguió con la cuarta ALC-UE, celebrada el 12 de mayo de 2006 en Viena, que se inicie

el proceso de las negociaciones, entre los países andinos y centroamericanos con la UE, en esta cumbre se dio la aprobación de un mandato que permitió dar el primer paso a las negociaciones con el optimismo de crear una nueva oportunidad para reforzar los lazos euro latinoamericanos (Sotillo, 2009, p. 555).

En la agenda de la IV Cumbre América Latina – Caribe – Unión Europea (ALC-UE) figuraban varias temáticas a tratar como: la asociación estratégica birregional, la democracia, los derechos humanos, el enfoque multilateral para promover la paz, la estabilidad y el respeto del derecho internacional, la lucha contra el terrorismo, la lucha contra las drogas y la delincuencia organizada, el medio ambiente, la energía, los acuerdos de asociación, integración regional, comercio, conectividad, crecimiento, empleo y entre otros más; todos estos fueron de especial importancia para la consecución de verdaderos resultados en el refuerzo de las relaciones euro latinoamericanas (Sotillo, 2009, p. 555).

En la sección de acuerdos de asociación, integración regional, comercio, conectividad (inversión, infraestructura y sociedad de la información) se encontraba el compromiso realizado por las partes. En el cual se empeñaron a cumplir con la agenda y priorizar las relaciones birregionales. Gracias a la Declaración de Guadalajara y el buen resultado de la integración económica regional llevada a cabo con Centroamérica, las partes llegaron a un consenso, “celebramos la decisión tomada por la Unión Europea y Centroamérica de entablar negociaciones relativas a un acuerdo de asociación, incluida la creación de una zona de libre comercio” (Parlamento Europeo, 2006, p. 14). Además, con el fin de concretar un acuerdo de asociación global las partes se unieron para lograrlo y esperaron que las negociaciones progresen rápidamente para que sea aplicado de manera correcta.

De igual manera, tanto la UE como la CAN durante el 2006 tuvieron la idea de iniciar el proceso de negociaciones para poder alcanzar un acuerdo de asociación, en el cual se incorpore un acuerdo comercial, un diálogo político y programas de cooperación. Por consiguiente, con el objetivo de que exista una buena y ventajosa participación para todas las partes, estas se comprometieron a realizar las reuniones necesarias bajo los principios de solidaridad y cooperación para determinar y aclarar las bases de la negociación. Asimismo, incentivaron a las instituciones financieras de América Latina, el Caribe y Europa a apoyar esta integración y desarrollo mediante la interconexión y creación de

infraestructuras en red, especialmente en los campos de la energía, el transporte, las telecomunicaciones y la investigación (Parlamento Europeo, 2006, p. 14).

Posteriormente, ambos bloques apoyaron a los países latinoamericanos y caribeños a conseguir sus procesos de integración regionales; pues consideraron que la integración regional es fundamental para la estabilidad, el crecimiento económico y la inversión, consecuentemente para la consolidación de ambas regiones a nivel mundial (Parlamento Europeo, 2006, p. 15). Es así que, a inicios de abril del 2007, la UE y la CAN conformada por Colombia, Perú, Bolivia y Ecuador empezaron el proceso para un acuerdo entre bloques, “en la XXI Reunión Ministerial de la Comunidad Andina y la Unión Europea los ministros expresaron su intención de iniciar negociaciones para un Acuerdo de Asociación con tres pilares: Diálogo Político, Cooperación y Comercio” (Villagómez, 2011, p. 12).

2.1.2 Comunidad Andina y la Unión Europea

La relación entre la Unión Europea y la Comunidad Andina en los últimos años ha sido muy significativa para el desarrollo de ambas partes; no obstante, el inicio de estas relaciones no es reciente puesto que desde los años 90 la UE y la CAN han venido fortaleciendo sus relaciones. Pues la UE representa un mercado fundamental para los países andinos, ya que sus productos se colocan a precios muy atractivos en este mercado. Y cuando algunos países de América Latina se adhirieron a la OMC causaron que estos países andinos se vieran interesados en iniciar su apertura comercial bajo un marco jurídico comercial multilateral que les permitiera negociar acuerdos comerciales en términos favorables para diversificar sus mercados (Brown del Rivero & Torres, 2012, p. 81).

Esto hizo posible que se consolide internamente en la CAN una zona de libre comercio, en la cual se reforzó el intercambio de bienes entre sus miembros y se priorizaron normas comunitarias que facilitaron el comercio como los trámites aduaneros, medidas sanitarias, fitosanitarias, normas técnicas y mecanismos de resolución de problemas comerciales dentro de la CAN (Brown del Rivero & Torres, 2012, p. 81). Es así que, después de este fortalecimiento interno, la CAN se enfocó en las relaciones con la UE, logrando en 1993 un Acuerdo Marco de Cooperación y en 1996 formalmente constituyeron un mecanismo de diálogo político con la Declaración de Roma donde se establecieron reuniones oficiales

sobre asuntos de interés común para las partes. Posteriormente en 2002 con la Cumbre UE-América Latina y el Caribe iniciaron las negociaciones para un nuevo acuerdo de Diálogo Político y de Cooperación, que incluía un área de libre comercio; este reemplazo al ya existente Acuerdo Marco de Cooperación. Después de 4 años, ambas partes decidieron acelerar la ratificación de este Acuerdo y negociar un acuerdo de asociación de mayor magnitud del cual formara parte un diálogo político, programas de cooperación y un acuerdo comercial, es decir se buscó concretar esquemas de mayor relevancia y contenido económico (SICE, 2017).

Más adelante a partir de la Declaración de Guadalajara en 2004, la UE y la CAN con el fin de evaluar la integración económica de la CAN y saber si contaba con las condiciones propicias para facilitar las negociaciones para un tratado de libre comercio con la UE, establecieron un mecanismo de valoración conjunta, donde crearon un grupo de trabajo ad hoc para que se encargue de todos los aspectos del proceso en las diferentes áreas tratadas. Dando como resultado que, en 2007, se exprese por parte de los ministros la intención de iniciar un acuerdo de asociación en la XXI Reunión Ministerial entre la Comunidad Andina y la Unión Europea, acordaron que la negociación de este deben tener presente los diferentes niveles de desarrollo económico entre los bloques (SICE, 2017).

Este paso que ambos bloques estaban tomando era muy importante y la primera ronda de negociaciones se dio en el 2007 en la ciudad de Bogotá. En esta se determinaron los objetivos de la negociación, índices temáticos, el método a utilizar para los temas en las siguientes rondas y acordaron intercambiar información importante para las negociaciones posteriores. Además, en esta ronda se lograron definir objetivos comunes entre ambos bloques como trabajar juntos en la liberalización del comercio, eliminando barreras arancelarias y no arancelarias y reconociendo las diferencias a favor de la CAN y el interior de sus países miembros (Ministerio de Comercio Industria y Turismo República de Colombia, 2007).

La segunda ronda fue en Bruselas a finales del mismo año, en esta se consiguió documentar la información con presentaciones orales adicionales, comentarios, discusiones explicativas y seminarios en algunos casos. Con esto se alcanzó información recíproca que fue la base para negociar los compromisos y textos; también se acordó que, a lo largo del proceso de negociación, en la medida de lo posible se intercambie

información mediante los medios de comunicación para maximizar la efectividad de cada ronda de reuniones. Asimismo, se logró la explicación de dudas acerca del punto inicial de desgravación, la definición de métodos y modalidades que permitieron la creación de ofertas antes de la tercera ronda y entre otros más puntos que se llegaron a concretar para las posteriores negociaciones (Ministerio de Comercio Industria y Turismo República de Colombia, 2007, p. 2).

Y la tercera en Quito en 2008, donde las partes se comprometieron a continuar avanzando en el texto respecto al acceso a mercados, donde aclararon reglas generales sobre el intercambio de bienes no agrícolas, debatieron sobre posibles ofertas y solicitudes de cada una de las partes y también se desarrollaron reuniones del grupo de comercio para la siguiente agenda que incluía varias actividades como planes de trabajo, cronogramas, comentarios generales, estrategias de cooperación, asistencia técnica, pautas y lineamientos para trabajos posteriores y entre otros más relacionados a varias temáticas (Ministerio de Comercio Industria y Turismo República de Colombia, 2008, p. 1).

Por otro lado, en la V Cumbre América Latina y Caribe-UE celebrada en mayo del 2008, la CAN y la UE acordaron un acuerdo de marco flexible en el que destacaron 3 principales aspectos: comercial, político y de cooperación, lo que quiere decir con un marco flexible, es que cada uno de los miembros de la CAN (Bolivia, Colombia, Perú y Ecuador) según sus posibilidades, riesgos y plazos son libres de elegir si ingresan o no a cada uno de los aspectos del mencionado acuerdo (SICE, 2017). Esta fue una gran oportunidad para que todos los miembros de la CAN se reúnan en conjunto y negocien un acuerdo comercial que beneficie a todas las partes, velando por los intereses de todos. Sin embargo, esto no fue lo que sucedió ya que hubo diferentes visiones de desarrollo, y la división interior de la CAN tuvo mayor peso.

Las estructuras productivas de la región andina constituyen una limitante en el proceso de integración, debido a la escasa complementariedad productiva y a que los intereses de los países miembros se sobreponen al propósito de profundizar la integración comercial andina (Brown del Rivero & Torres, 2012, p. 81).

Pues esta división se debe a que cada país tiene diferentes intereses y perspectivas sobre lo que desean para sí mismos y en el caso de Latinoamérica en su momento esto peso más

que la integración de la propia región “La realidad de América Latina es que existen diferentes enfoques sobre comercio y desarrollo reflejados en sus esfuerzos de integración y cooperación” (Álvarez, 2016, p. 14). Además, otra razón de esta división interna se debe a que aún existía ese resentimiento por los conflictos pasados entre algunos países de la región que no ha permitido que se dé una integración total, pues los problemas entre Ecuador y Perú, Colombia y Venezuela o el golpe militar en Chile dificultaron en su momento el proceso de integración de la región (Brown del Rivero & Torres, 2012, p. 55). Y aunque ahora varios países han dejado de lado estas disputas pasadas, aún existen grandes diferencias que no les permiten avanzar en conjunto y este fue el caso de la Comunidad Andina de Países con la UE.

Si bien es cierto que algunos de los objetivos de los países de la CAN son los mismos, como combatir el narcotráfico, reducir la pobreza y la inseguridad, estos no fueron motivos suficientes para que sus miembros negocien una adecuada y proporcional integración regional, ya que la situación de desarrollo y los intereses de todos fueron diferentes. Por ejemplo, por un lado, Colombia y Perú ha tenido una orientación más abierta hacia el comercio internacional; mientras que por otro Ecuador y Bolivia han mantenido una postura inspirada en el nacionalismo económico, encaminada a fortalecer su soberanía e independencia. Es por ello que esto, sumado a los complicados procesos políticos no permitieron que se logre concretar una política comercial común entre todos los miembros y menos progresar con las negociaciones en conjunto (Andrade & Meza, 2017, p. 26).

No obstante, en el 2009 en Bruselas, los países miembros de la CAN a excepción de Bolivia, se reunieron de nuevo con la UE para intentar avanzar en las negociaciones de este acuerdo comercial. Las primeras 7 rondas se llevaron a cabo en diferentes ciudades durante el mismo año, las dos siguientes se dieron en el 2010 y en la VI Cumbre de Jefes de Estado y Gobierno de la Unión Europea, América Latina y el Caribe finalizaron las negociaciones del TLC entre la UE con Perú y Colombia, a excepción de Ecuador que en 2009 suspendió estas. A pesar de que Ecuador en conjunto con Perú y Colombia iniciaron juntos el proceso de negociaciones con la UE, en 2012 solamente Perú y Colombia bilateralmente suscribieron este Acuerdo Comercial con la Unión Europea. A pesar de que Ecuador se retiró de las negociaciones no fue el punto final para las relaciones entre ambos, ya que en el 2013 el país retornó formalmente a seguir negociando para el acuerdo

con la UE y en el 2016 este oficialmente se sumó al Acuerdo de Asociación, que cambió su denominación a Acuerdo Comercial Multipartes entre la Unión Europea, Colombia, Perú y Ecuador (SICE, 2017).

2.1.3 Contencioso del Banano en la OMC

Ecuador siempre ha sido uno de los principales exportadores de banano en el mundo, pues produce banano de alta calidad que ha alcanzado estándares internacionales de protección medioambiental y entre otros reconocimientos. Además, uno de sus mayores importadores es el mercado de la Unión Europea, el cual representa alrededor del 40% de las exportaciones del banano ecuatoriano, lo que es muy importante para el país, ya que el comercio del banano es la segunda mayor fuente de ingresos económicos del Ecuador después del petróleo y, por lo tanto, ha contribuido significativamente a su desarrollo. A pesar de que la Unión Europea es uno de los principales compradores de banano ecuatoriano, sus políticas pasadas han tendido a desfavorecer al Ecuador y a otros países Latinoamericanos, ya que desde 1993 los subsidios europeos han aventajado a países que fueron parte de sus excolonias como África, el Caribe y el Pacífico (ACP) los cuales producen banano a un costo más alto que el de los países latinoamericanos (Vásquez, 2017, p. 167).

Estas acciones tomadas por la UE fueron consideradas como ilegales debido a que impactaron negativamente la economía de Ecuador y otros países productores de banano. Si la UE hubiese continuado manteniendo su política de aranceles altos, Ecuador hubiese perdido alrededor \$12 millones en banano anualmente, afectando así a más de 3.000 hogares que vivían en ese tiempo de la producción de este. Mientras que los países ACP podían exportar banano con un arancel de cero hacia la UE tanto Ecuador como Costa Rica, Guatemala, Nicaragua, Panamá, Colombia y Bolivia debían pagar un elevado arancel para introducir su banano a dicho mercado (Vásquez, 2017, p. 167). Es por este trato injusto, que Ecuador y los demás países se opusieron a este arancel que impuso la UE a las importaciones de banano y ante la oposición de la UE de cambiar esto, Ecuador no tuvo más alternativa que iniciar acciones legales ante la OMC.

Es por ello que cuando iniciaron las negociaciones de la CAN con la UE para el Acuerdo de Asociación, Ecuador en 2009 decidió suspender estas ya que prevalecía el conflicto

del banano. Para una mejor comprensión sobre el régimen europeo es importante mencionar un poco de la historia del banano entre la UE y Ecuador, partiendo por dos puntos históricos importantes que influyeron: el primero tiene que ver con los cambios que se produjeron entre 1993 y 1999 en la Organización Mundial del Comercio, la cual declaró que el régimen europeo de importación del banano era ilegal y a causa de esto, el régimen sufrió ligeras modificaciones y el segundo período fue desde la declaración de la OMC en 1999 hasta 2001; dando como resultado que ambas resoluciones insistan a que la UE cambie su política (Vásquez, 2017, p. 176).

En 1999, la OMC confirmó que el mercado europeo se encontraba discriminando injustamente a varias empresas importadoras y comercializadoras de América Latina en virtud del artículo 1 del GATT; en consecuencia, la UE tuvo que adoptar una serie de políticas de importación, otorgando aranceles y cuotas a Ecuador, Costa Rica, Colombia y Panamá; no obstante, estas cuotas continuaban siendo injustas para el Ecuador. Es así que el país apoyado por los Estados Unidos (EEUU) tomó la decisión de requerir acciones legales contra la política europea ante la OMC; a diferencia de las demandas anteriores, este caso resultó a favor de Ecuador y EEUU. “La resolución impuso un importante precedente en el seno de la OMC en vista de que fue por primera vez que un país en desarrollo fue autorizado a ejecutar sanciones económicas al bloque de países desarrollado”(Vásquez, 2017, p. 117).

Si bien el objetivo de la OMC era que los proveedores Latinoamericanos tengan el mismo acceso al mercado europeo con un arancel que asegure esto, en los años siguientes esto no sucedió ya que en el 2000 la UE continuaba con su política acerca de licencias de importación sobre una base histórica que beneficiaban a los países ACP y desfavorecía a los países latinoamericanos productores de banano, prevaleciendo aún los conflictos. Y en el 2005 después de varias negociaciones de la UE con los países ACP, los cuales creyeron que iban a eliminar la competencia del banano de América Latina, llegaron a un consenso en establecer un arancel de 230 euros por tonelada a las importaciones de proveedores no preferenciales, es decir a los países latinoamericanos en ese momento. Siendo este arancel demasiado alto aún para los países Latinoamericanos, Ecuador y grupo de países recurrieron a un arbitraje a la OMC, el cual afirmó que el arancel propuesto no permitía a los proveedores de banano de América Latina que tengan el

mismo acceso al mercado europeo del que gozaban anteriormente (Vásquez, 2017, p. 178).

Consecuentemente, la UE propuso un arancel de 187 euros por tonelada, pero este aún no satisfacía a las otras partes, y a su vez la OMC insistía que este arancel seguía siendo injusto. Nuevamente la UE fijó un arancel de 176 euros por tonelada para los países Latinoamericanos y, aun así, no contentos con dicho arancel, Ecuador alegó de nuevo que no era un sistema justo para los países latinoamericanos y que ocasionaba una dificultad para la competitividad del banano ecuatoriano en los países europeos, entonces arremetió en contra del régimen de importaciones europeo. A pesar de que Ecuador solicitó un Mecanismo de Solución de Controversias para solucionar esto, no se llegó a ningún acuerdo en las negociaciones entre los miembros de la UE y Ecuador (Vásquez, 2017, p. 178).

Y en noviembre del 2008, el Mecanismo de Solución de Controversias de la OMC dictaminó a favor del Ecuador y sentenció en contra de la UE, su objetivo era poner fin a una de las disputas más largas en la historia de la OMC, pero la UE seguía manteniendo el arancel de 176 euros por tonelada. Hasta que en el año siguiente (2009) el Ecuador, que ya se encontraba participando en las negociaciones de la CAN con la UE por un Acuerdo de Asociación, se retiró de estas para poner fin a la situación del banano. Ecuador apoyado por su equipo negociador y la diplomacia ecuatoriana, europea y el grupo Latinoamericano logró una victoria histórica poniendo fin a una disputa de 13 años sobre aranceles bananeros con un acuerdo que permitirá la apertura de los mercados europeos a más importaciones ecuatorianas y de otros países (Vásquez, 2017, p. 179).

Este acuerdo pudo concretarse gracias a que Ecuador y los países Latinoamericanos aceptaron la oferta de la UE de reducir en forma gradual de 176 a 114 euros la tonelada hasta el 2017, esto consistiría en que, en la primera etapa de 3 años, los aranceles se reducirían de 176 a 136 en cada tonelada; después los dos siguientes años se mantendría igual sin recortes y en los últimos años se reduciría de 136 a 114 llegando al objetivo propuesto. No obstante, los países Latinoamericanos a cambio se comprometieron a no solicitar más reducciones en el arancel y retirar las demandas pendientes contra la UE en la OMC (Terán, 2012, p. 87).

2.1.4 Sistema Generalizado de Preferencias

El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) es un mecanismo que otorga un trato especial a los países en desarrollo, al otorgarles preferencias comerciales, le permiten a estos países generar ingresos mediante esta integración del comercio internacional con la UE (Comunidad Andina, 2008, p. 1). Si bien el SGP fue aprobado multilateralmente, cada país desarrollado tiene un mecanismo unilateral para aplicar el trato preferencial, es decir, los aspectos del régimen de cada país beneficiario varían y para orientar mejor las preferencias arancelarias se estableció un sistema que incluye distintas preferencias arancelarias para varios productos y cada país (Rivera, 2014, p. 15).

La política comercial común de la UE se basa en reforzar las políticas de desarrollo, especialmente la erradicación de la pobreza y la promoción del desarrollo sostenible en los países en desarrollo; a través de un comercio más estrecho entre la UE y los países en vías de desarrollo. Con el fin de ayudar a aumentar los ingresos de exportación, estimular la industrialización, apoyar la diversificación de las economías y acelerar el crecimiento económico a través de preferencias arancelarias, contribuyendo así a aumentar la competitividad de estos países en los mercados internacionales. A consecuencia de, los objetivos principales del Sistema Generalizado de Preferencias fueron: incrementar los ingresos de exportación de los países en desarrollo, promover su industrialización y apresurar el ritmo de su crecimiento económico (Rivera, 2014, p. 23).

Los criterios principales para lograr estos objetivos fueron: otorgar el SGP a los países que más lo necesiten, mantener una oferta arancelaria más amplia, mejorar las normas de origen, fortalecer los mecanismos de retirada temporal, las medidas de salvaguardia y lucha contra el fraude, proponer un nuevo incentivo para apoyar el desarrollo sostenible y la gobernanza, obtener una graduación más transparente, enfocada a los reales beneficiarios y plantear un SGP más sencillo con un fácil acceso (Rivera, 2014, p. 23).

Es por ello que, al aplicar todos estos criterios con el fin de lograr estos objetivos, la UE se ha convertido en el mayor proveedor mundial de preferencias comerciales a favor de los países en desarrollo y menos adelantados. Y sobre todo al ser el mayor importador de productos agrícolas, más que otros países desarrollados; es muy importante mantener y aprovechar los beneficios de los acuerdos arancelarios preferenciales con este bloque, lo

cual los países andinos lo lograron y durante varios años la relación comercial entre la Unión Europea y los países miembros de la Comunidad Andina ha sido mediante este Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). El mismo ha permitido mantener las relaciones comerciales con este bloque y que sus economías puedan desarrollarse mejor en un amplio mercado como es el europeo.

Este régimen fue aprobado para los países andinos en 1990 por el Consejo Europeo y consiste en la reducción o eliminación de los aranceles que la UE imponía a la mayoría de los productos industriales y a unos cuantos productos primarios. Entre estos productos se encontraban los textiles, sin embargo, los productos del mar, legumbres y frutas no eran parte de este beneficio. Además, a partir de 1991 los países andinos se favorecieron de uno de los regímenes especiales dentro del SGP que fue el SGP Droga, cuyo objetivo era ayudar en la lucha contra las drogas, beneficiar el comercio con estos países, incentivar la disminución de la pobreza, promover la gobernabilidad y el desarrollo sostenible de los beneficiarios. Es así que, gracias a la cláusula de Nación más Favorecida (NMF + 50%) y el SGP, alrededor del 80% de las exportaciones andinas ingresaron sin arancel al mercado de la UE (Brown del Rivero & Torres, 2012, p. 83).

Dicho régimen tuvo efectos positivos durante 1993-1996 sobre algunas exportaciones europeas ya que estas aumentaron y además este generó nuevas plazas de trabajo, “aumentaron en US\$983 millones y generaron un mayor valor bruto de la producción por US\$1.877 millones, para 119.000 nuevos puestos de trabajo, directos e indirectos, y una inversión de casi US\$300 millones” (Comunida Andina, 2001, párr. 6). Asimismo, los siguientes años estuvieron caracterizados por efectos positivos del SGP, pues este favoreció exportaciones preferenciales por US\$1.275 millones para una producción de US\$2.532 millones, que crearon alrededor de 160.000 empleos directos e indirectos para inicios del año 2000 (Comunida Andina, 2001).

Sin embargo, durante este mismo año el impacto positivo inicial del SGP Droga se atenuó parcialmente, principalmente debido al avance de la liberalización del comercio internacional; alianzas de la UE y acuerdos de libre comercio con otros países como Sudáfrica, Israel, México y Chile, la ampliación de la UE a Europa del Este; además mediante el Acuerdo de Cotonou que mejoro las preferencias entregadas a los países ACP por parte de la UE (Brown del Rivero & Torres, 2012, p. 83).

2.1.4.1 Sistema Generalizado de Preferencias Plus

Después de algunos años el SGP fue modificado con el fin de mejorarlo y paso a denominarse SGP Plus, cuyo nuevo reglamento entró en vigencia en 2005, pero su periodo de aplicación fue desde el 2006 al 2015. Este permitía que los países andinos tuvieran ventajas otorgadas a través del Régimen Especial de Estimulo del Desarrollo Sostenible y la Gobernabilidad, el mismo que agregó 2 criterios de elegibilidad: la ratificación e implementación de una gama de instrumentos internacionales sobre derechos humanos, derechos laborales, medio ambiente, drogas y corrupción; y elegibilidad para economías frágiles (Terán, 2012, p. 81). Este nuevo régimen implementado para la CAN, por ende, para el Ecuador no se basaba en un régimen de droga, sino que como se mencionó incluía nuevos procesos con el fin de que los países beneficiarios cumplan múltiples estándares internacionales (Rivera, 2014, p. 11).

Además, este nuevo régimen permitió vender más de 7.200 productos andinos a los países de la UE ya que el 90% de estos estaban libres de impuestos de aduana, por lo tanto, sus habitantes no debían pagar arancel alguno. Inclusive, los productos ecuatorianos ingresaron en grandes cantidades al mercado europeo, de los cuales el 93% no fueron petroleros y la mayoría fueron productos primarios. De igual manera las preferencias otorgadas a los países andinos se establecieron de acuerdo a las características de estos como: tráfico ilegal de drogas, problemas ambientales, ingresos bajos o medios, y bajos niveles de institucionalidad democrática (Rivera, 2014, p. 11).

A pesar de que la UE importó en su mayoría materias primas como productos agrícolas, mineros y agroindustriales, beneficiando a los productos de varios países andinos como el Ecuador. Algunos de los países Latinoamericanos en especial los miembros de la CAN alegaron que el SGP Plus tenía efectos limitados, ya que no consideraba a todos los productos agrícolas, principalmente a los de gran importancia y sensibilidad para la región como por ejemplo el banano. Del mismo modo, otra crítica que tienen estos países respecto al SGP, es que no les permitió un completo acceso al mercado europeo, pues sintieron que más beneficios obtuvieron los países desarrollados, ya que mediante este sistema estos países podían importar materias primas a costos bajos y así mejorar su competitividad. La razón principal de esto es que el SGP no desgravaba la importación

de productos procesados, consecuentemente al no ser parte estos productos hizo que la exportación de los mismos hacia el mercado europeo sea complicada para los países Latinoamericanos (Brown del Rivero & Torres, 2012, p. 55).

Por otro lado, mientras los países andinos se favorecían de este régimen al mismo tiempo algunos de estos se encontraban negociando un acuerdo comercial para poder alcanzar mejores preferencias arancelarias, este fue el caso de Colombia y Perú que durante largas negociaciones lograron suscribir un Acuerdo Comercial con la Unión Europea. Llegando a obtener más ventajas significativas que con el SGP; mientras que los países como Ecuador y Bolivia continuaron con el SGP hasta que este finalizara, lo cual perjudicaría a ambos países.

El Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador (2014) en una publicación explicativa sobre el Acuerdo Comercial con la Unión Europea señala que la ausencia de un acuerdo comercial afectaría directamente a la producción nacional, las exportaciones, el empleo directo e indirecto y la generación de divisas. Los impactos se extenderían a varios sectores sociales y a grandes y medianas empresas, así como a los Actores de la Economía Popular y Solidaria (Andrade & Meza, 2017, p. 1).

La aplicación del SGP terminaba en el 2016 dejando sin beneficio a estos países, es por ello que a Ecuador que inicialmente estuvo presente en las negociaciones con sus países vecinos para este Acuerdo con la UE, le urgía adherirse a este para no estar en desventaja con los demás países, poder seguir desarrollando su industria, continuar creciendo económicamente y por ende mejorando las condiciones de vida de sus habitantes.

2.2 El Acuerdo Comercial Multipartes de la Unión Europea con los países andinos

2.2.1 La Unión Europea y Colombia

2.2.1.1 Antecedentes

A nivel regional, Colombia durante varios años ha sido percibida con preocupación por su situación nacional ya sea por los enfrentamientos militares transfronterizos, la

inmigración de colombianos, el tráfico en la región, el narcotráfico y la expansión del mismo; los cuales directa o indirectamente amenazaron y amenazan la seguridad regional y, en general, la seguridad continental. Es por ello que, en los años 2000, la seguridad ha sido el objetivo principal de la política interna del gobierno colombiano, enfocándose en el fortalecimiento de alianzas militares, económicas y cooperativas con Estados Unidos; lo cual determinó el rumbo de la política exterior de Colombia y al mismo tiempo alejó acercamientos con el entorno regional y global (Friedrich Ebert Stiftung en Colombia, 2004, p. 3).

Dando como resultado que, el gobierno del presidente Colombiano Uribe concrete acuerdos de cooperación en temas de seguridad antes que comerciales principalmente con EEUU, pero firmó uno en Bruselas con la EUROPOL para intercambiar información de inteligencia y lucha contra el terrorismo, la trata de blancas, el lavado de dinero y la inmigración ilegal (Friedrich Ebert Stiftung en Colombia, 2004, p. 5). Este tuvo importancia pues fue un factor importante para la apertura a las relaciones y cooperación con la UE, pese a que fueran para temas de seguridad.

Adicionalmente, Colombia no había llegado a obtener varios acuerdos comerciales muy importantes para su economía ya que solo mantenía acuerdos comerciales profundos con los países miembros de la CAN, México y Venezuela en el marco del G3. Sin embargo, a partir del año 2004 su política de internacionalización despegó pues se negociaron varios tratados como el acuerdo CAN-Mercosur, un Tratado de Libre Comercio (tlc) con Chile, EEUU y el Triángulo Norte Centroamericano (Guatemala, Honduras y el Salvador) (Duarte, 2007, p. 1).

2.2.1.2 Acuerdo Comercial Multipartes

Las relaciones de Colombia con la UE eran mediante la CAN y todo lo que se llegase a lograr entre ambos bloques favorecía a sus países miembros, por ende, Colombia también, el cual al igual que el resto de países andinos se benefició del SGP Drogas y Plus, pero ante la imposibilidad de progresar e incentivar el Acuerdo de Asociación con la CAN que incluya el libre comercio; el presidente Colombiano Uribe solicitó una prórroga de 10 años del SGP (Friedrich Ebert Stiftung en Colombia, 2004, p. 5). Sin embargo, el siguiente año iniciaron las negociaciones para el Acuerdo de Asociación entre la CAN y

la UE; cuyo acuerdo tenía como fundamentos 3 pilares importantes: diálogo político, cooperación y comercio (Duarte, 2007, p. 2).

El pilar de Diálogo Político era enfocado en reforzar la integración andina y las relaciones de integración entre ambos bloques a través de instrumentos que se establecieron mediante temas de interés. El segundo pilar, de cooperación fue planteado con el objetivo de incrementar el desarrollo de las partes y aumentar la cooperación de las áreas de interés mutuo con programas que ayuden a reducir las asimetrías existentes. Y finalmente el tercer pilar, el comercial, cuyo objetivo es conseguir un verdadero libre comercio, diversificando el flujo de comercio de productos andinos con preferencias arancelarias que reconozcan las asimetrías de las partes y un trato especial y diferenciado entre la CAN y la UE, teniendo presente los intereses de los países miembros de la CAN (Duarte, 2007, p. 6). Estos pilares fueron la base para las negociaciones y un paso estratégico para que Colombia se abra al comercio internacional y sea reconocido por sus productos en el mercado europeo y por ende crezca económicamente.

Adicionalmente, Colombia con este Acuerdo pretendía garantizar la competitividad de sus exportaciones frente a competidores que también dirigen sus productos hacia el mercado europeo; también quería obtener una reducción de costos de importación de los bienes de capital y materias primas provenientes de la UE, permitiendo la actualización de equipos y así mejorando la competitividad de los productos colombianos de exportación; esto mejoraría el acceso para los proveedores colombianos de servicios en el mercado mundial. Igualmente, Colombia aspiró con este Acuerdo aumentar significativamente sus exportaciones ya que antes de este, desde el 2002 hasta el 2006 sus exportaciones crecieron y para el 2006 alcanzaron un valor de \$3.340 millones (Duarte, 2007, p. 21).

A partir de esto, iniciaron las negociaciones y la primera ronda tuvo lugar en Bogotá en el 2007, en la cual estuvieron presentes a más de Colombia, Ecuador y Perú; la segunda ronda fue en Bruselas en diciembre del mismo año y la tercera en Quito en 2008. En el 2009 en Bruselas, a excepción de Bolivia, los países andinos se reunieron nuevamente con la UE para avanzar en las negociaciones del acuerdo comercial. Y las primeras 7 rondas de negociación para el Acuerdo Multipartes se llevaron a cabo en diferentes ciudades durante el mismo año, pero como se mencionó previamente Ecuador se retiró

de estas y las 2 últimas rondas se dieron en enero y febrero del 2010 solamente con Colombia y Perú (SICE, 2017).

El Acuerdo Comercial Multipartes entre Colombia, Perú y la Unión Europea fue firmado el 26 de junio de 2012 en Bruselas, Bélgica. El Parlamento Europeo ratificó el acuerdo el 11 de diciembre de 2012 y posteriormente el 27 de febrero de 2013 notificó que había completado sus procedimientos internos para la aplicación provisional del acuerdo. En cuanto a Colombia, el trámite interno para la aprobación de este por el Congreso de la República inicio desde noviembre del 2012 hasta junio del 2013 y el 1 de agosto del 2013 este ya entro en vigor (SICE, 2017).

Por una parte, desde la entrada en vigor del Acuerdo, un 99% de las exportaciones colombianas de los bienes industriales incluida la pesca, obtuvieron libre acceso sin aranceles al mercado europeo. De igual manera, en cuanto a bienes agrícolas, los productos clave de la canasta de exportación, como flores, tabaco, café y productos procesados, biocombustibles, aceite de palma y la mayoría de las frutas y verduras, tuvieron también un acceso libre de impuestos. Y los productos sensibles como el banano pese a no tener un libre acceso, Colombia, Ecuador y Perú lograron una reducción del arancel a 75 euros la tonelada consiguiendo una ventaja frente a otros socios (Ministerio de Comercio Industria y Turismo República de Colombia, 2012, p. 3). Entre otros productos que también obtuvieron ya sea eliminación o disminución de los aranceles de manera inmediata o paulatina desde la entrada en vigor del acuerdo.

Por otra parte, con este acuerdo a su vez Colombia aspiro obtener ventajas indirectas para su población como: generación de nuevas plazas de trabajo, creación de nuevas y grandes oportunidades de mercado, atracción de más clientes e inversionistas, consecución de nuevas alianzas comerciales y productivas, y obtención de más opciones y mejores precios para los consumidores.

2.2.2 La Unión Europea y Perú

2.2.2.1 Antecedentes

Las relaciones entre la Unión Europea y Perú como las latinoamericanas con este bloque, durante varios años atrás no han sido de gran importancia por diversos motivos como por

ejemplo en los años 70 Perú no contaba con un régimen parlamentario por la dictadura militar que el país está viviendo en ese momento y gracias a la CAN es que lograba tener ciertos acercamientos. Pero la principal razón fue que tanto Perú como otros países andinos han tenido a EEUU como su principal socio; dejando a un lado el interés por relacionarse con la UE. Es así que, los gobiernos peruanos han destinado sus políticas hacia este socio, re direccionando cualquier acercamiento con Europa y este a su vez tuvo casi nula participación en la región por el rol de EEUU dentro de la región Latinoamericana (Maurtua de Romaña, 2017).

No obstante, a finales del siglo XX, esto cambió pues Perú recuperó su democracia y además Europa puso la mira en Latinoamérica, especialmente en los países andinos y Perú priorizó en su agenda las relaciones con este importante bloque (Maurtua de Romaña, 2017). Aunque, durante la primera presidencia de Alan García, Perú se encontraba atravesando una fuerte crisis política y económica a consecuencia de su mala administración y el aumento del terrorismo, alejando y deteniendo momentáneamente la cooperación financiera e inversión extranjera de algunos países europeos; esto no fue excusa suficiente para terminar las relaciones que apenas habían iniciado. Más bien, la Comunidad Económica Europea (CEE) ayudo significativamente a Perú en esta difícil etapa, y se logró un convenio de financiación denominado “Programa de apoyo a micro proyectos agro-pastorales (PAMPA) – Puno”, en el cual Europa entregó una gran cantidad de dinero para mejorar las condiciones de vida de las poblaciones rurales del país a través de un aumento de la producción agrícola (Novak & Namihás, 2016, p. 30).

Posteriormente, se llegaron a firmar varios convenios y acuerdos con la CEE, como por ejemplo un acuerdo sobre el comercio de productos textiles, con el cual Perú obtuvo un aumento de sus exportaciones de textiles dirigidas hacia el mercado europeo, superando a los Estados Unidos como su principal comprador. Después con la presidencia de Fujimori, su gobierno se enfocó en promover la cooperación con la CEE, cuyo objetivo era que las nuevas reformas planteadas por este nuevo mandato estén acompañadas de una apropiada cooperación internacional para mitigar su impacto en la población peruana más pobre, reducir la resistencia pública a estas reformas y acelerar las ventajas tangibles para la población (Novak & Namihás, 2016, p. 38).

En cuanto a la relación comercial con Europa durante el gobierno de Fujimori esta estuvo caracterizada por el sistema de preferencias arancelarias, a favor de los países andinos. En primera instancia el SGP Drogas y luego de algunos años el SGP Plus, al igual que con los otros países andinos su objetivo fue aumentar los niveles de comercio exterior de estos países. Con la aplicación de este régimen las exportaciones peruanas aumentaron en gran magnitud año tras año.

Para 1990, el nivel de las exportaciones fue de 205 millones dólares, de 1991 a 1992 fue de 316 millones de dólares, en 1993 subió a 389 millones de dólares y en 1994 a 552 millones de dólares, lo que representó un incremento de 169% en las exportaciones bajo el SGP Andino entre 1990 y 1994 (Novak & Namihas, 2016, p. 49).

Después con la aplicación de SGP Plus, Perú continuó obteniendo beneficios y demostrando altos índices de crecimiento económico lo que causó que fuera reconocido como un importante país emergente, sobresaliendo sobre sus países vecinos y llamando más la atención del bloque europeo. De tal manera que este período fue importante para el país pues su comercio creció equilibradamente con resultados positivos en la balanza y con miras hacia el futuro se procuró reforzar la capacidad exportadora peruana mediante la cooperación bilateral (Novak & Namihas, 2016, p. 73).

2.2.2.2 Acuerdo Comercial Multipartes

De tal modo que iniciaron las negociaciones para un Acuerdo de Asociación entre bloques, por un lado, la CAN y por el otro la UE. Este acuerdo que paso a denominarse Acuerdo Comercial Multipartes con el bloque europeo representaba gran importancia para el Perú debido a que este era y es un importante socio comercial que recibe la mayor parte de las exportaciones de materias primas peruanas y además de que fue durante ese periodo el mayor inversionista de este país. Ya que para el 2009 la Unión Europea represento cerca del 15,7% de las exportaciones del Perú y fue el principal inversor de este país, recibiendo más del 50% de la inversión extranjera directa y siendo el principal cooperante con 132 millones de euros en el período 2007-2013 (Valdez & Docarmo, 2010, p. 14).

El objetivo de este acuerdo era que ambas partes se beneficien, en especial los países andinos, mediante una reducción de barreras para mejorar el acceso a mercados y el uso

de reglas comunes que permitan facilitar el comercio y la inversión entre ambos bloques. Perú con este acuerdo pretendía aumentar sus exportaciones aún más de lo que ya había logrado con el SGP Plus, puesto que, a partir de la aplicación de este nuevo acuerdo, Perú se favorecía de la desgravación inmediata del 99.3% de sus exportaciones a la UE. Adicionalmente, otro beneficio fue que la UE brindaría acceso sin arancel a través de contingentes arancelarios a las exportaciones de ciertos productos como el azúcar, productos de cacao, chocolates y entre otros (Valdez & Docarmo, 2010, p. 15). A su vez, a más de la reducción y eliminación de las barreras arancelarias también otorgaba preferencias para ciertos productos peruanos sensibles, eliminaba o reducía barreras no arancelarias y lograba objetivos técnicos, de salud, de seguridad con el fin de facilitar el comercio y sin crear trabas innecesarias a las partes involucradas (Bonney, 2013).

Luego de varias rondas de negociaciones terminadas en el 2010, como se mencionó anteriormente solamente Perú y Colombia lograron suscribir el acuerdo comercial con este importante bloque. Posterior a la revisión legal del acuerdo en el 2011, tanto Perú como la UE rubricaron este, con el fin de empezar el proceso de aprobación por parte de los congresos nacionales para la entrada en vigor de este, la cual fue el 1 de marzo del 2013 para Perú (Novak & Namihias, 2016).

2.2.3 La Unión Europea y Ecuador

2.2.3.1 Antecedentes

Como se dio a conocer previamente, durante varios años la Unión Europea no tenía ningún interés por los países Latinoamericanos y al igual que el resto de países andinos su agenda estuvo enfocada en su primer socio comercial, EEUU. Sin embargo, Ecuador ya venía exportando ciertos productos hacia este mercado como el banano, pero la UE decidió unilateralmente en 1993 cambiar el régimen de importación de banano vigente en ese momento y perjudicar a los países Latinoamericanos exportadores de este producto; lo que llevo a Ecuador y a la UE a negociar y llegar a un acuerdo con respecto a este tema. Luego de un largo proceso de impugnaciones del Ecuador ante la OMC, el contencioso del banano fue resuelto por el Órgano de Solución de Diferencias que dio razón al Ecuador (Proaño, 2002, p. 566).

Además, a partir del siglo XX, los ciudadanos ecuatorianos empezaron a emigrar hacia esta región, especialmente hacia España e Italia, con el fin de mejorar su nivel de vida y obtener mayores oportunidades. Y a mediados de este siglo se registró una elevada cantidad de ecuatorianos que dejaban el país para radicarse en Europa, es por ello que esta situación trajo preocupación para el bloque europeo pues el ingreso de ciudadanos extranjeros en grandes cantidades no resulta beneficioso y es una cuestión de seguridad que cada país debe hacerse cargo; esto causó que Ecuador y España negocien un acuerdo para la regulación de flujos migratorios. La causa de esta migración acelerada fue que Ecuador se encontraba atravesando una difícil situación durante el gobierno de Mahuad, con grandes índices de desempleo por un gran déficit fiscal que derivó a una crisis económica y financiera producto de la reducción del precio del petróleo en 1997-1998 y la devaluación del sucre que llevo a dicho gobierno a adoptar el dólar como su moneda; a su vez ocasionó una serie de consecuencias como la quiebra de varias empresas que continuaron aumentando el desempleo del país (Proaño, 2002, p. 569).

Consecuentemente, Ecuador incluyó el tema de migración en su agenda con la comunidad internacional con el objetivo de construir una política exterior orientada a la protección de sus ciudadanos en el exterior; mejorando las relaciones con este bloque tan importante. Por consiguiente, los encuentros entre el Ecuador y la UE se incrementaron con el fin de tratar diferentes temáticas de interés mutuo; por ejemplo, en 1999 el Ministro de Asuntos Exteriores de Reino Unido visito el país con el propósito de promover las relaciones económicas, políticas y de cooperación con el Ecuador. El año siguiente, el Ministro de Relaciones Exteriores del Ecuador fue a España para tratar diferentes asuntos importantes para el país como la cooperación con ciertas provincias del Ecuador, la reactivación del programa financiero, la renegociación de pagos para la deuda con España y entre otros temas (Proaño, 2002, p. 554). De igual forma, existieron una serie de reuniones adicionales entre las partes para tratar asuntos de importancia para ambas partes:

Asuntos relacionados con el impulso a las relaciones políticas, la estabilidad política y económica, y la situación social en el Ecuador; el respeto a la democracia y derechos humanos; la deuda externa; la promoción y el intercambio comercial; el Plan Colombia y la lucha contra la droga; los problemas migratorios de los ecuatorianos en Europa; la cooperación técnica y para el desarrollo; el cuidado ambiental, y, el intercambio cultural (Proaño, 2002, p. 557).

Aunque, los países Latinoamericanos aún no eran en su totalidad la prioridad de este bloque, desde los años 90 Ecuador y el resto de países andinos venían buscando estrechar sus relaciones con la UE. Ecuador desde varios años atrás conocía la importancia de entablar relaciones con este bloque tan importante, pues reconocía que obtener convenios o acuerdos con la UE significaba mucho, no solo para el país sino para la región Latinoamericana también. En cuanto a la relación comercial entre la UE y el país, el mercado europeo era el segundo socio comercial del Ecuador, el cual principalmente compraba materias primas. Es por ello que al igual que el resto de países andinos, Ecuador gozaba del SGP y luego de varios años el SGP Plus, cuyas preferencias arancelarias otorgadas favorecían las exportaciones ecuatorianas y convertían al país en un ofertante más competitivo. Sin embargo, este terminaba en el 2016, lo que significaba que los países andinos dejarían de recibir este beneficio, por ende, sin ninguna preferencia sus economías se verían perjudicadas.

2.2.3.2 Acuerdo Comercial Multipartes

En 1994 tras la suscripción de Acuerdos de Asociación de la UE con México y con Chile y el comienzo de las negociaciones con MERCOSUR, los países centroamericanos y andinos no querían quedarse atrás ya que esto representaría una desventaja para los mismos. De tal manera que en el 2006 nace la idea de iniciar las negociaciones para un Acuerdo de Asociación entre estos dos bloques (Villagómez, 2011, p. 12). El objetivo de este Acuerdo, que después paso a denominarse Acuerdo Comercial Multipartes, como se mencionó previamente era facilitar el comercio entre estos bloques mediante el establecimiento de una serie de medidas que favorezcan y tomen en cuenta el nivel de desarrollo de todas las partes intervinientes.

Este acuerdo a partir de su aplicación otorgaba de forma inmediata un acceso de 0% de arancel para el 100% de los productos ecuatorianos industriales y pesqueros e igual un arancel del 0% para el 99,7% de los productos agrícolas. Además, otorgaba mejores condiciones para algunos productos en comparación con el SGP Plus; proyectando aproximadamente \$1.500 millones en las exportaciones agrícolas y \$1.200 millones en las industriales y pesqueras. En cuanto a los productos europeos que ingresen al país, estos irían reduciendo sus aranceles gradualmente favoreciendo al país ya que podrían obtener insumos, materias primas y bienes de capital de alta calidad a precios más

competitivos, lo que facilitará los cambios en la matriz productiva (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2017a, p. 3).

A más de dar continuidad a las preferencias arancelarias ya establecidas por el SGP Plus, el acuerdo aumentaba el número de productos que también tendrán estas preferencias y mejoraba las condiciones de acceso a mercados, con una mejor y mayor seguridad jurídica. Este incluía otros temas como medidas sanitarias, fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, desarrollo sostenible, comercio de servicios e indicaciones geográficas. Adicionalmente con un acuerdo de este tipo se pretendía aumentar en gran cantidad las exportaciones ecuatorianas, pues la exportación de productos desde el país hacia el mercado europeo había aumentado un 72,4% entre el 2005 y 2016, con una balanza comercial positiva en los últimos 10 años (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2017a, p. 9). Es por ello que, con el aumento de estas preferencias y el resto de medidas del acuerdo, el país se vería beneficiado en diferentes ámbitos.

2.2.3.2.1 Proceso de negociaciones

Como se mencionó previamente, el mandato de la Cuarta Cumbre América Latina-Caribe-Unión Europea (ALC-UE), celebrada en Viena en 2006, aprobó los primeros pasos para iniciar negociaciones entre los países andinos y centroamericanos. Posteriormente, a partir de abril de 2007, la Comunidad Andina de Naciones, integrada por Colombia, Perú, Bolivia y Ecuador, inició negociaciones con la Unión Europea sobre un Acuerdo de Asociación entre bloques (Andrade & Meza, 2017, p. 26). Dando como resultado, mencionado previamente, la primera ronda de negociaciones entre los países andinos y la UE se dio en el 2007 en la ciudad de Bogotá; la segunda en Bruselas a finales del mismo año; la tercera en Quito en 2008 y la cuarta en el 2009 en Bruselas todos los países andinos a excepción de Bolivia se reunieron para continuar el proceso de negociaciones.

Después se dieron 9 rondas más, en las cuales solamente Colombia y Perú continuaron, mientras que Ecuador se retiró de estas en el 2009 hasta resolver el contencioso del banano, cuya controversia se resolvió a finales del mismo año. Cabe mencionar que, esto no fue el fin de las negociaciones para lograr el Acuerdo Multipartes entre la UE y Ecuador; ya que Ecuador retomó formalmente las negociaciones en el 2013 y la primera ronda de negociaciones entre Ecuador y la UE para el Acuerdo Multipartes se dio a inicios

del 2014; luego de 4 rondas de negociaciones las partes involucradas decidieron que el país debía adherirse al Acuerdo Comercial suscrito por Colombia y Perú con la UE. Dando como resultado que en septiembre del 2014 Ecuador y la UE publiquen el texto del acuerdo comercial (SICE, 2017).

Después se dio la revisión jurídica del texto del acuerdo, esta fue de igual manera durante el 2014 y posteriormente fue presentado por el Gobierno y la Asamblea de Ecuador al Parlamento Europeo; además dicho texto debió traducirse a los 24 idiomas oficiales del bloque (Morla, 2015, p. 29). Durante este proceso Ecuador solicitó que se extienda el SGP Plus, la razón de esto fue que el SGP Plus vencía en el 2016 y aún el acuerdo comercial no entraba en vigor; por ende, Ecuador sin ningún acuerdo ni régimen como el SGP se hubiese encontrado en desventaja.

2.2.3.2.2 Firma y entrada en vigor del acuerdo

El 11 de noviembre del 2016 en la sede del Consejo de la Unión Europea en Bruselas se suscribió el Protocolo de Adhesión de Ecuador al Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea; este fue suscrito por Jorge Glas quien en ese momento era el vicepresidente de la República y fue a su vez firmado por Ministros Europeos y plenipotenciarios elegidos tanto por Perú como Colombia. Consecuente a la firma, el consejo envió dicho protocolo al Parlamento Europeo para que lo ratificara (Vicepresidencia de la República del Ecuador, 2016).

Durante la ceremonia, la Comisaria de Comercio Exterior de la Unión Europea, Cecilia Malmstrom felicitó al país por la firma del Acuerdo; por un lado, el embajador colombiano, José Rivera Salazar resaltó la relación bilateral entre ambos países y los proyectos a trabajar en una agenda de entendimiento en temas de inversión, comercio y turismo. Por otro lado, la embajadora peruana Cristina Ronquillo recalco que el gobierno peruano continuara cooperando para continuar con la integración y construir un futuro común (Vicepresidencia de la República del Ecuador, 2016).

Inclusive antes de la ceremonia, el vicepresidente Glass en dos entrevistas mencionó que el Acuerdo a más de reforzar la producción ecuatoriana y el ingreso de sus productos a nuevos mercados, le permitirá a este sector beneficiarse de bienes de capital y servicios que ingresarán al país con cero arancel. Sobre todo, la idea de establecer cadenas

productivas regionales con Perú y Colombia que también tienen un Acuerdo comercial con la UE (Vicepresidencia de la República del Ecuador, 2016).

Finalmente, el 1 de enero de 2017 entró en vigor el Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea. La entrada en vigor de este acuerdo representó un hito histórico en las relaciones bilaterales entre la Unión Europea y Ecuador, no solo porque abría la puerta a incrementar los flujos comerciales entre ambas partes y creaba un marco legal estable para atraer más inversiones y más transferencia de tecnología e innovación, para promover el empleo y promover el desarrollo sostenible, sino también porque convertía a las partes en socios iguales (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2017, p. 2). Es así que previo a la iniciación de su aplicación se comenzaron a evidenciar los aspectos positivos de este Acuerdo, puesto que las proyecciones hechas por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) fueron positivas.

De acuerdo a proyecciones realizadas la entrada en vigencia del Acuerdo Comercial representará para el Ecuador un incremento anual del 0,10 del PIB, del 0,15% en el consumo y de un 0,13 % en la inversión, además de un efecto positivo en la generación de empleos y en mejores ingresos para la población (Vicepresidencia de la República del Ecuador, 2016, pár. 4).

2.2.4 Relaciones comerciales actuales con la Unión Europea

2.2.4.1 Diálogo Político de Alto Nivel

Con el fin de profundizar el nivel de sus relaciones en el contexto de la política exterior y tratar aspectos que no serían contemplados en los acuerdos comerciales o los relacionados con la cooperación; la Unión Europea creó un mecanismo denominado diálogo político implementado en los acuerdos suscritos con América Latina a nivel regional, subregional y bilateral. Este mecanismo es considerado un elemento diferenciador y eficaz en comparación con el sistema usual de manejo de relaciones bilaterales (Coral, 2007, p. 483).

El diálogo político entre las dos regiones, Europa y América Latina, se desarrolló bajo diferentes instancias y canales, tales como: diálogo interparlamentario; diálogos de grupo

a grupo regionales (UE-Grupo de Río) y subregionales (Centroamérica, Mercosur y Comunidad Andina); interregionalmente en las cumbres de jefes de estado y de gobierno; y bilateralmente con países que han suscrito acuerdos de asociación de cuarta generación (México, Chile). Y en general su contenido ha sido a temas relacionados a la integración regional, la estabilidad política, los derechos humanos, la consolidación del Estado de derecho, la lucha contra la droga, los delitos relacionados a esta y el tráfico de personas, armas y entre otros más (Coral, 2007, p. 484).

Una vez suscrito el Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea, uno de los 3 pilares fundamentales en el cual el Acuerdo se basaba era el diálogo político. Es por ello que, desde su entrada en vigor, a nivel bilateral Ecuador y la UE mediante sus autoridades celebran una vez al año el Diálogo Político de Alto Nivel. El objetivo de este es que se dé un intercambio de ideas e información entre las partes para profundizar y fortalecer sus relaciones bilaterales, a más de desarrollar de manera apropiada una agenda política y de cooperación.

El 4 de diciembre del 2020 tuvo lugar la sexta reunión de este mecanismo entre Ecuador y la UE; fue realizada por medio de videoconferencia por la pandemia del COVID-19. El diálogo se centró en una variedad de temas, incluidas las relaciones políticas y comerciales, la cooperación para el desarrollo, los temas de cooperación en materia de seguridad, derechos humanos y gobernanza, gestión ambiental, cambio climático, y temas regionales y multilaterales. De igual forma, a partir de este año ambas partes establecieron un diálogo de Derechos Humanos, cuya primera reunión fue en julio del mismo año (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2017).

Otro tema que se llegó a tratar durante esta reunión fue lo ambiental y laboral, pues la UE considera y está convencida de que el desarrollo y crecimiento del comercio debe ir de la mano con el establecimiento de convenios internacionales que contengan estas temáticas. Por lo tanto, Ecuador y la UE han venido trabajando en este aspecto laboral y con el tiempo han podido desarrollar un Comité Consultivo, el cual está conformado por representantes de la sociedad civil, el empresariado y los sindicatos. Estas personas se encargan de realizar una evaluación y monitoreo anual del cumplimiento de las obligaciones internacionales. Gracias a esto, se está logrando fortalecer y promover la conducta empresarial responsable con una mejora de las inspecciones laborales para

proteger y garantizar los derechos de los trabajadores (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2017).

Por otro lado, en el ámbito del medio ambiente, la UE está apoyando al país a mejorar sus procesos para acabar con asuntos importantes que son de gran preocupación como lo es la pesca ilegal, no declarada y no reglamentada (INDNR). De tal manera que la UE se encuentra aportando con información y conocimientos al Ecuador para corregir estas prácticas con el fin de garantizar que la pesca ilegal no ingrese al mercado europeo (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2017). Este tipo de actividades que están siendo apoyadas por este importante bloque han permitido que temas como el laboral, medioambiental, comercial y entre otros más sean tomados más en cuenta, representando la importancia que tienen para el desarrollo, crecimiento del país y la sostenibilidad del planeta.

Adicionalmente durante esta reunión se mencionó que el Acuerdo Comercial Multipartes no solo marcó un antes y un después en las relaciones bilaterales entre Ecuador y la UE, sino que se convirtió en un instrumento que permitió mejorar las oportunidades comerciales y eliminar una serie de obstáculos. Este se ha convertido en un poderoso motor para el crecimiento económico sostenible y la creación de empleo. Por lo tanto, durante la reunión del diálogo político las partes se comprometieron a continuar implementando las disposiciones del acuerdo para lograr su consolidación.

CAPÍTULO 3

Resultado del Acuerdo Comercial Multipartes en la oferta exportable ecuatoriana de productos tradicionales

3.1 Productos tradicionales del Ecuador

3.1.1 Banano, cacao y elaborados, café y elaborados, camarón, atún y pescado

A diferencia de los países occidentales, el Ecuador al ser un país en desarrollo en sus inicios e inclusive hasta la actualidad no ha contado con la infraestructura, el desarrollo y el capital necesario para poder destinarlo en tecnología e inversión, con el fin de fabricar productos terminados; es por ello que se dedicó únicamente a la producción agrícola, pues goza de excelentes condiciones para crear estos productos y durante cierta época en el pasado contaba con bajos costes de producción. Esto le permitió al país obtener una ventaja especial y con el tiempo se convirtió en uno de los mayores exportadores de productos agrícolas de Latinoamérica y el mundo (Vélez, 2017, p. 30). Durante varios años y hasta la actualidad, la exportación de estos productos ha llegado a representar un gran porcentaje del crecimiento económico del país, razón principal para su importancia.

Es así que los productos agrícolas se han consolidado históricamente como el pilar de las exportaciones no petroleras del Ecuador. Un claro ejemplo es el auge del cacao entre 1900 y 1920, en cuyo periodo las ventas al exterior de este producto representaron el 70% de las exportaciones totales. Según el Banco Central del Ecuador desde el año 2000, las exportaciones de productos agrícolas y sus derivados han representado en promedio el 50% del total de exportaciones. La Balanza Comercial del Ecuador se divide en balanza comercial petrolera, que está compuesta por las ventas del petróleo y sus derivados; y en la balanza comercial no petrolera, a su vez, dividida en la exportación de productos tradicionales y no tradicionales (Verdugo & Andrade, 2018, p. 2).

Las exportaciones no petroleras se dividen en dos grupos: productos tradicionales y no tradicionales; a los productos tradicionales se los considera a aquellos que el Ecuador desde sus inicios, es decir históricamente ha venido produciendo y entre estos se

encuentra el banano, cacao, café, atún y pescado. Mientras que los productos no tradicionales son productos que el país ha incorporado a los mercados internacionales en los últimos tiempos como frutas tropicales, flores, madera, enlatados de pescado y entre otros (Verdugo & Andrade, 2018, p. 2). Sin embargo, en la actualidad las exportaciones de productos tradicionales han incluido en algunos productos a sus derivados como el café y cacao mientras que el atún y pescado incluyen atún entero, filetes de atún, demás filetes, preparaciones y conservas que son los más vendidos.

Como se mencionó previamente los productos tradicionales tienen una mayor participación en las exportaciones no petroleras, por lo tanto, una mayor tasa de crecimiento anual. Y en parte se debe al nivel de desarrollo de estos productos en el país, debido a que el país ha destinado mayores esfuerzos al progreso de estos productos, como un incremento de las áreas de cultivo para estos y entre otros esfuerzos más. Son importantes pues actualmente tienen una demanda definida en el mercado internacional y han podido posicionarse en él (Verdugo & Andrade, 2018, p. 2).

3.1.1.1 Banano

Uno de los productos tradicionales de exportación estrella del país es el banano y su exportación se remonta aproximadamente a 1910, siendo en ese tiempo su principal destino EEUU, Perú y Chile. A lo largo de los años, la exportación de este producto ha tenido etapas altas y bajas debido a diversos motivos, pero en su mayoría periodos positivos que permitieron al banano ecuatoriano posicionarse a nivel internacional como un producto de calidad; llegando en el 2009 según APROBANC a poseer el 40% de las exportaciones mundiales de banano (Vélez, 2017, p. 33). Además, el país es considerado como uno de primeros exportadores de banano en el mundo, pues durante varios años su volumen de ventas fueron superiores a las de países que también ofertan este producto como Costa Rica, Guatemala, Colombia, Honduras y Filipinas (Villegas, 2014).

De acuerdo a bases de datos y estadísticas, “indican que tres de cada diez bananos que se consumen en el mundo son de producción ecuatoriana. La producción no se detiene en ninguna época del año y representa el 12% de las fuentes de empleo del Ecuador” (Villegas, 2014, p. 8). Entre las variedades de banano que el país oferta se encuentran: Grand Cavendish, Grand Naine, Valery y Lacatán. Los principales mercados que importan el banano ecuatoriano son: EEUU, Bélgica, Alemania, Rusia, Japón, Reino

Unido, Italia y Francia; siendo el bloque Europeo el principal consumidor de este producto ecuatoriano (Villegas, 2014, p. 8).

3.1.1.2 Cacao y elaborados

El cacao se convirtió en uno de los primeros productos del Ecuador en internacionalizarse y exportarse hacia el exterior; el Ecuador exportaba alrededor de 4500 toneladas métricas en los siglos XVIII y XIX, llegando a ser el mayor exportador de este producto durante este periodo. No obstante, la producción se vio seriamente afectada por dos plagas la “monilla” y “escoba de bruja”, es así que al igual que otros productos el cacao ecuatoriano también tuvo sus periodos altos y bajos (Vélez, 2017, p. 32). Y en la actualidad el país forma parte de los 10 principales productores de cacao en el mundo caracterizado por ser líder en producir cacao de calidad fino y de aroma (Villegas, 2014).

Nuestro país es considerado como el mayor productor de cacao fino de aroma y adicionalmente del 100% de la producción total del cacao tan solo el 5% es considerado cacao fino de aroma y de este 5% el 60% Ecuador lo produce (Vélez, 2017, p. 32).

El principal mercado importador de cacao a nivel mundial es la Unión Europea, seguido de EEUU y la Malasia que han llegado a tener gran participación en el consumo de este producto proveniente del Ecuador. Al ser la UE el principal consumidor de cacao a su vez es el primer destino de las exportaciones del cacao ecuatoriano seguido de EEUU y Japón (Verdugo & Andrade, 2018; Villegas, 2014).

3.1.1.3 Camarón

El camarón a diferencia del cacao y el banano no fue uno de los primeros productos en hacerse internacionalmente conocido, pues las primeras señales de la producción de este, datan a finales de la década de los 70 cuando se comenzó a aprovechar las condiciones de los manglares para producir camarón; dando como resultado que en 1980 Ecuador se convirtiera en el primer país Latinoamericano en exportar camarón. Aunque, la producción de este se vio afectada por la plaga “mancha blanca” en 1990; esto no impidió que se siga produciendo el camarón y con el pasar de los años el camarón ecuatoriano ha

registrado records en ventas, logrando posicionarse internacionalmente como uno de los mejores camarones del mundo (Vélez, 2017, p. 33).

A pesar de que el país compite con varios países asiáticos en el cultivo y producción del camarón a escala mundial; Ecuador continúa siendo el primer productor de camarón en América. Llegando a considerarse como el mejor camarón en comparación con otros países ofertantes, pues el camarón ecuatoriano es apetecido por su sabor y refinada presentación; la especie más importante es la *Litopenaus Vanamei*, que es un camarón blanco de excelencia. Este producto es exportado congelado a más de 30 países alrededor del mundo, siendo su primer consumidor los EEUU, seguido por la UE, Japón, Chile y Canadá (Villegas, 2014).

3.1.1.4 Café y elaborados

Aunque el café ecuatoriano no fue tan reconocido en los inicios de la internacionalización de los productos ecuatorianos, desde 1860 se registran los primeros cultivos de este producto; específicamente en las tierras de Jipijapa en Manabí, cuya producción de café fue la primera en exportarse; otro lugar del Ecuador que se distingue por la producción de café es Loja. Desde 1990, Ecuador exportaba grandes cantidades de café, alrededor de 2 millones de sacos de este producto salían desde el puerto de Manta hacia Europa. Pero al igual que otros productos, el café ecuatoriano tuvo una disminución de precios durante los 90 por el crecimiento de Vietnam como productor de café, ya que este sobrepasó la cantidad de café producida por Centroamérica e inclusive Colombia, el mayor competidor del café ecuatoriano (Vélez, 2017, p. 38).

No obstante, esto no permitió que el café ecuatoriano decayera pues en la actualidad este producto en especial el café lojano es ampliamente reconocido a nivel mundial pues su calidad, sabor y aroma han permitido que sea apetecido por varios países del mundo y llegue a ganar algunos reconocimientos. Entre las principales variedades de café que produce el Ecuador se encuentran: Arábigo lavado, Arábigo natural y Robusta y en otras presentaciones como café atomizado y liofilizado (Villegas, 2014).

El principal bloque importador de café a nivel mundial es la Unión Europea seguido de Rusia que durante los últimos años ha aumentado su participación en la importación de este producto. Mientras que los principales países consumidores del café ecuatoriano son

EEU, Alemania, Polonia, Inglaterra, Bélgica, Holanda, entre otros; siendo nuevamente el bloque europeo un importante comprador para el país (Verdugo & Andrade, 2018; Villegas, 2014).

3.1.1.5 Atún y pescado

La industria pesquera del Ecuador en un principio se focalizó en cubrir la demanda interna del mercado local, pero a mediados del siglo XX cambió de enfoque y direccionó sus actividades al comercio internacional. Con el tiempo el atún y pescado ecuatoriano aumentaron sus exportaciones y fueron abriéndose a nuevos mercados internacionales, adquiriendo nuevos consumidores potenciales. Posteriormente, Ecuador se ubicó como el segundo país exportador de estos productos en el mundo, antecedido por Tailandia, pero encima de sus principales competidores Filipinas, España y China (Ministerio de Comercio Exterior, 2017a; Villegas, 2014).

Asimismo, una de las principales fuentes de ingresos para el país es la industria del atún que gracias a sus actividades que comprenden captura y procesamiento han generado 24 mil puestos de trabajo directos y alrededor de 120 mil puestos indirectos entre toda la cadena de valor del atún; otros aspectos importantes son que al menos el 53% de los empleados en las plantas son mujeres y el país es el único que forma parte de la Organización Regional de Pesca (OROP) de los 6 principales países del mundo que capturan recursos atuneros (Ministerio de Comercio Exterior, 2017a, p. 4).

Entre las principales especies de atún capturadas por el Ecuador se encuentran: atún aleta amarilla, atún ojo grande, atún barrilete y atún listado que en su mayoría son transformados en conserva y lomos para su posterior exportación. Por otro lado, la UE representa el principal mercado consumidor de atún y pescado seguido de EEUU, Reino Unido, Chile y entre otros (Ministerio de Comercio Exterior, 2017a; Villegas, 2014).

3.2 Requisitos que debían cumplir estos productos antes y después del Acuerdo Comercial Multipartes

Los requisitos que se debía cumplir antes del Acuerdo Comercial Multipartes con la UE no han variado y posterior a este se tienen que seguir cumpliendo los mismos, lo que se

destaca es que con el acuerdo los requisitos solicitados por la UE son más estrictos y entre estos se encuentran los requisitos generales que son procedimientos que siempre se deben cumplir como las declaraciones en aduana, las facturas comerciales, seguro del transporte de las mercancías, registros como el de operador económico. También existen los requisitos específicos, los cuales dependen de los productos a exportar como en este caso son productos agrícolas se necesitan de medidas sanitarias y fitosanitarias; otros requisitos como normas de comercialización, normas técnicas, normas seguridad alimentaria y seguridad humana, normas de etiquetado, embalaje y entre otros (Scheidl, n.d, p. 8).

De igual manera al ser estos productos tradicionales, en su mayoría agrícolas, para su exportación hacia la UE se necesitan de licencias de importación de productos agrícolas, las cuales permiten que las autoridades del bloque europeo regulen los flujos comerciales y tramiten los contingentes arancelarios y medidas de salvaguardia. En este caso estas licencias son otorgadas por las autoridades competentes del país de la Unión Europea de importación y quienes estén importando deben solicitarlas. Referente a la seguridad alimentaria, algunos de los requisitos que la UE solicita son principios generales de la legislación alimentaria, normas generales sobre la higiene de los productos alimenticios y los de origen animal, normas sobre plaguicidas, residuos, contaminantes de y en los alimentos, normas especiales de determinadas categorías de productos alimenticios o alimentos destinados a poblaciones específicas (Montaño, 2021).

En cuanto a los requisitos sanitarios lo que la UE solicita son los certificados sanitarios, los cuales certifican que los productos fabricados en la República del Ecuador para uso y consumo humano están destinados exclusivamente a la exportación y que son fabricados en un lugar que garantiza la calidad, inocuidad, eficacia e inocuidad del producto. En el país el organismo encargado de emitir este certificado es la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA) y en la Unión Europea la Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria (EFSA) es quien garantiza la seguridad de los alimentos. Entre los requisitos generales que comúnmente la UE solicita son ser parte de la lista de países autorizados a exportar la categoría de los productos a la UE, certificado sanitario firmado por la autoridad competente del país exportador y controles sanitarios en el puesto de inspección fronteriza del país de la UE (Montaño, 2021).

Por otro lado, los requisitos fitosanitarios son medidas para prevenir o controlar cualquier plaga de origen animal o vegetal durante la producción, transporte, almacenamiento, distribución y fabricación de productos agrícolas y sus derivados. Entre los requisitos generales que la UE solicita son: certificado fitosanitario expedido por las autoridades competentes del país exportador, que el importador esté inscrito en el registro oficial de un Dais de la UE, notificar a las aduanas antes de su llegada al punto de entrada y pasar las inspecciones aduaneras en el punto de entrada de la UE (Montaño, 2021).

Los envases y etiquetados también son muy controlados por la UE previo a su ingreso al bloque europeo y estos deben cumplir con requisitos medioambientales y sanitarios como normas generales sobre los envases y residuos, tamaño de los envases, regulaciones y disposiciones especiales sobre los materiales y artículos destinados a contacto con los alimentos. Además, los envases hechos de madera y otros productos vegetales pueden estar sujetos a medidas fitosanitarias. Los productos vendidos en la UE deben cumplir con los requisitos de etiquetado de las Regulaciones de etiquetado de alimentos vigentes a partir del 13 de diciembre de 2014. Hay fichas de productos específicos disponibles para: café, ron, jugo, camarones, camisetas de algodón. La etiqueta ecológica de la UE o "marca floral" se puede otorgar a productos que ayudan a proteger el medio ambiente e informan a los consumidores sobre su impacto ambiental (Montaño, 2021).

Adicionalmente otro aspecto que cambia con la aplicación del Acuerdo Comercial es la aplicabilidad del Formulario para Exportar a Europa, denominado "Formulario de Certificado de Circulación de Mercancías EUR 1". El uso de este formulario es para las exportaciones de los productos ecuatorianos destinados a los países miembros de la UE. Los requisitos para solicitar este formulario continuaron siendo los mismos que se requirieron para la obtención del certificado SGP, certificado que tenía el mismo propósito previo al acuerdo. Las autoridades competentes para la emisión del Formulario para Exportar a Europa son: El Ministerio de Comercio Exterior (MCE), el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO), el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca (MAGAP) (Cámara Nacional de Pesquería, 2016).

3.3 Productos tradicionales ecuatorianos antes de la entrada del acuerdo comercial con la UE, 2015-2017

3.3.1 Aranceles que debían pagar estos productos para ingresar al mercado europeo 2015-2017

3.3.1.1 Banano

El banano ecuatoriano antes del Acuerdo Multipartes con la Unión Europea no se benefició del Sistema Generalizado de Preferencias, pues este sistema no otorgaba ninguna preferencia a productos sensibles como este. Sin embargo, el banano estaba regulado por el Acuerdo de Ginebra sobre el Comercio de Bananos (AGSCB); cuyo acuerdo fue celebrado en 2009 en Ginebra, una vez finalizada la situación del banano entre la UE y los países Latinoamericanos, cuando estos acordaron dejar atrás todas las acciones legales llevadas ante la OMC en contra de la UE. En este acuerdo se establecía una reducción progresiva de los aranceles europeos para los países latinoamericanos, representando una reducción total del 35% de los aranceles sobre el banano (Parlamento Europeo, 2011).

Este Acuerdo entre la UE y los países latinoamericanos (Brasil, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Perú y Venezuela) consistía en la reducción progresiva de aranceles en 8 etapas anuales desde el 2010 al 2017, en el cual cada año se debía reducir un porcentaje de aranceles (Diario Oficial de la Unión Europea, 2010).

Tabla 1 Aranceles según el Acuerdo de Ginebra sobre el Comercio de Bananos

Año	Aranceles AGSCB
2015	122 EUR/tm
2016	117 EUR/tm
2017	114 EUR/tm

Nota: Esta tabla muestra los aranceles fijados al banano para ingresar a la UE desde el 2015 al 2017 con el AGSCB, EUR/tm=euros por tonelada métrica. *Fuente:* Diario Oficial de la Unión Europea, 2010. Elaboración propia.

Conforme a la tabla 1, como el periodo analizado antes del acuerdo es desde el 2015-2017, se puede observar la reducción de aranceles cada año. Para el 2015 los aranceles que debían pagar estos países incluidos Ecuador para ingresar su banano a la UE eran de 122 euros por tonelada métrica; para el 2016 se aplicó un arancel de 112 euros por tonelada métrica y finalmente para el siguiente año el país hubiese tenido que pagar 114 euros por tonelada métrica. Sin embargo, a finales del 2017 ya entro en vigencia el acuerdo con la UE y se estableció un nuevo arancel para el banano ecuatoriano.

3.3.1.2 Cacao y elaborados

A diferencia del banano el cacao ecuatoriano si estaba contenido en el SGP Plus otorgado por la UE a los países andinos, es por ello que el cacao del Ecuador y de los demás países de la CAN estaban regulados por este sistema. Este producto se beneficiaba, pues en la mayoría de sus presentaciones de exportación ingresaba al bloque europeo sin tener que pagar ningún impuesto.

Tabla 2 Aranceles del cacao y elaborados antes del ACM

Sistema Generalizado de Preferencias Plus		
Año	Cacao y elaborados	Cacao en polvo con adición de azúcar
2015	0%	8.20%
2016	0%	8.20%
Sin preferencia arancelaria alguna		
2017	8%	43%

Nota: Esta tabla muestra los aranceles fijados al cacao y elaborados y cacao en polvo con adición de azúcar para ingresar a la UE desde el 2015 al 2016 con el SGP Plus y para 2017 con ninguna preferencia. *Fuente:* Diario Oficial de la Unión Europea, 2010. Elaboración propia.

En la tabla 2 se puede observar el arancel aplicado al cacao ecuatoriano en el periodo del 2015 al 2016 antes de la suscripción del acuerdo con la UE; el cacao ecuatoriano y sus elaborados, dentro de los cuales se encontraban: cacao en grano, manteca de cacao, pasta de cacao sin desgranar, cacao en polvo sin adición de azúcar, demás chocolates, pasta de cacao desgrasada, bloques, tabletas y barras rellenas, bloques, tabletas y barras sin rellenar, demás preparaciones y residuos de cacao; ingresaban con un arancel de 0% al mercado europeo, a excepción del cacao en polvo con adición de azúcar que ingresaba

con un arancel de 8.20%. Para el 2017, sin ninguna preferencia los exportadores ecuatorianos del cacao y elaborados hubiesen pagado un arancel de 8% y el arancel del cacao en polvo con adición de azúcar que hubiese seguido sujeto a un arancel de 43%.

3.3.1.3 Camarón

El camarón ecuatoriano era otro de los productos que obtenía beneficios del Sistema Generalizado de Preferencias Plus de la UE hacia los países andinos; pues la exportación de este producto estaba regida por este sistema y si bien los exportadores ecuatorianos de camarón tenían que pagar el arancel correspondiente para ingresar su producto al mercado europeo, este arancel no era alto en comparación con el que hubiesen tenido que pagar sin ningún tipo de preferencia, cuyo valor era del 12% (Rivera, 2014).

Tabla 3 Arancel del Camarón antes del ACM

Sistema Generalizado de Preferencias Plus	
Año	Arancel
2015	3,6%
2016	3,6%
Sin preferencia arancelaria alguna	
2017	12%

Nota: Esta tabla muestra los aranceles fijados al camarón ecuatoriano para ingresar a la UE desde el 2015 al 2016 con el SGP Plus y para el 2017 sin ninguna preferencia *Fuente:* Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2017. Elaboración propia

Como se puede observar en la tabla 3, el arancel del camarón proveniente del Ecuador para ingresar a la UE durante el periodo estudiado previo a la entrada en vigor del Acuerdo Comercial Multipartes con la UE, en el 2015 y 2016, es de 3.6%. Este arancel fue impuesto por el régimen del SGP Plus desde su aplicación hasta la finalización del mismo, el arancel no varía año tras año pues este sistema no contemplaba la graduación de arancel durante el periodo de vigencia. Sin embargo, para el 2017 este arancel sin preferencia alguna hubiese sido de 12%.

3.3.1.4 Café y elaborados

El café ecuatoriano también formaba parte del SGP Drogas inicialmente y después del SGP Plus otorgado por la UE a los países andinos, en este caso este producto entraba a la UE sin pagar arancel alguno.

Tabla 4 Arancel del Café y elaborados antes de ACM

Sistema Generalizado de Preferencias Plus	
Año	Arancel
2015	0%
2016	0%
Sin preferencia arancelaria alguna	
2017	9%

Nota: Esta tabla muestra los aranceles fijados al café y elaborados ecuatorianos para ingresar a la UE desde el 2015 al 2016 con el SGP Plus y al 2017 sin ninguna preferencia. *Fuente:* Delegación de la Unión Europea en Ecuador 2017 & Rivas, F,2010. Elaboración propia

Conforme a la tabla 4 se puede evidenciar que, durante el 2015 y 2016 precedente a la entrada en vigor del acuerdo con la UE, el café y sus elaborados, los cuales incluyen café tostado, sin tostar, descafeinado y sin descafeinar, para siembra, café Arábigo, café Robusta, en grano, molido, cáscara y cascarilla de café, extractos y concentrados de café, sucedáneos del café que contengan café en cualquier proporción y los demás (Ministerio de Comercio Exterior, 2017b, p. 46); ingresaban con un arancel de 0% al mercado europeo gracias a las preferencias arancelarias del SGP Plus. Para el siguiente año, sin el SGP Plus el arancel hubiese sido del 9%.

3.3.1.5 Atún y pescado

Atún

El atún y el pescado del Ecuador a su vez formaban parte de los productos que se beneficiaban del SGP, pues las preferencias arancelarias de estos productos fueron significativas, ya que las preparaciones y conservas del atún junto con las preparaciones y conservas del pescado quedaron libre de arancel. Por otro lado, el atún y pescado de los países sin ningún tipo de preferencia tienen un arancel de 24% (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2017a).

Tabla 5 Arancel de preparaciones y conservas del Atún y Pescado antes del ACM

Sistema Generalizado de Preferencias Plus	
Año	Arancel
2015	0%
2016	0%
Sin preferencia arancelaria alguna	
2017	24%

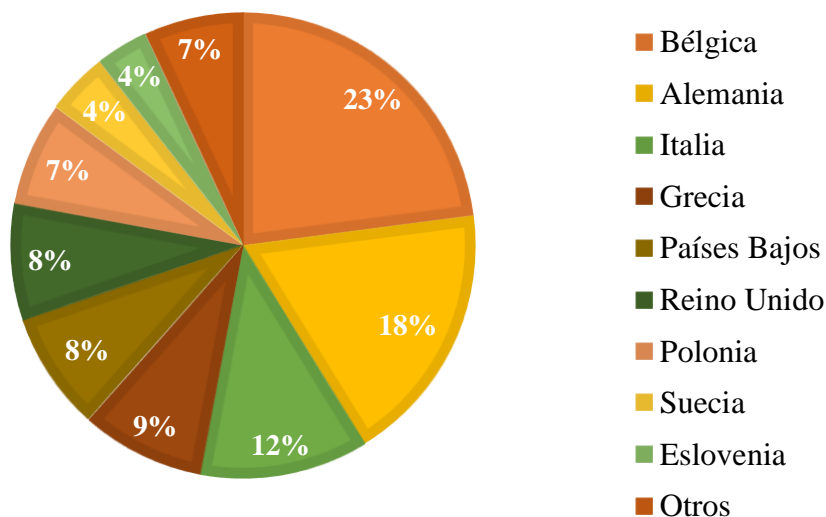
Nota: Esta tabla muestra los aranceles fijados al atún y pescado ecuatoriano para ingresar a la UE desde el 2015 al 2016 con el SGP Plus y al 2017 sin ningún tipo de preferencia arancelaria. *Fuente:* Lozano, T, 2017 & Rivas, F,2017. Elaboración propia

En la tabla 5 se puede observar el arancel al que estaban sujetos las preparaciones y conservas de atún y pescado con el SGP Plus; el cual fue de 0% desde el 2015 al 2016 antes de la suscripción del Acuerdo Comercial con la UE. Lo que quiere decir que los exportadores ecuatorianos de conservas y preparaciones de atún y pescado no tenían que pagar arancel alguno por el ingreso de sus productos al mercado europeo. Sin embargo, sin el SGP Plus para el 2017, el arancel al que hubiesen quedado sujetos estos productos hubiera sido de 24%.

3.3.2 Principales destinos europeos de los productos tradicionales antes del Acuerdo Comercial Multipartes con la UE

3.3.2.1 Banano

Figura 1 Principales Destinos del Banano Ecuatoriano a la UE 2015-2016

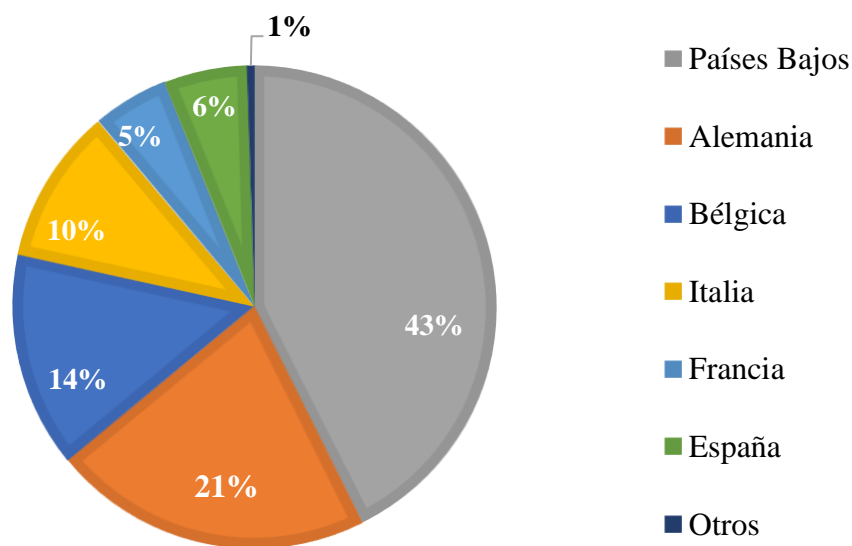


Nota: Principales países de la UE que importaron banano ecuatoriano en el periodo 2015-2016.
Fuente: Trade Helpdesk, 2022. Elaboración propia.

Conforme a la figura 1, se pueden observar los principales países de la UE que importaron banano ecuatoriano durante el periodo 2015-2016, en primer lugar, se posiciono Bélgica con un 23% de las importaciones europeas de este producto, seguido por Alemania con un 18% e Italia con un 12%. Después esta Grecia con un porcentaje menor, representando el 9% seguida de Reino Unido y Países Bajos con un 8%, con un 7% Polonia, Suecia con un 4% y Eslovenia con un 4%. Mientras que el resto de países como Austria, Letonia, Chipre, Dinamarca, Francia, Portugal, Irlanda, España y entre otros más países de la UE en conjunto llegaron a representar en conjunto el 7%, siendo los menores consumidores del banano ecuatoriano durante este periodo.

3.3.2.2 Cacao y elaborados

Figura 2 Principales Destinos del Cacao y Elaborados Ecuatorianos a la UE 2015-2016

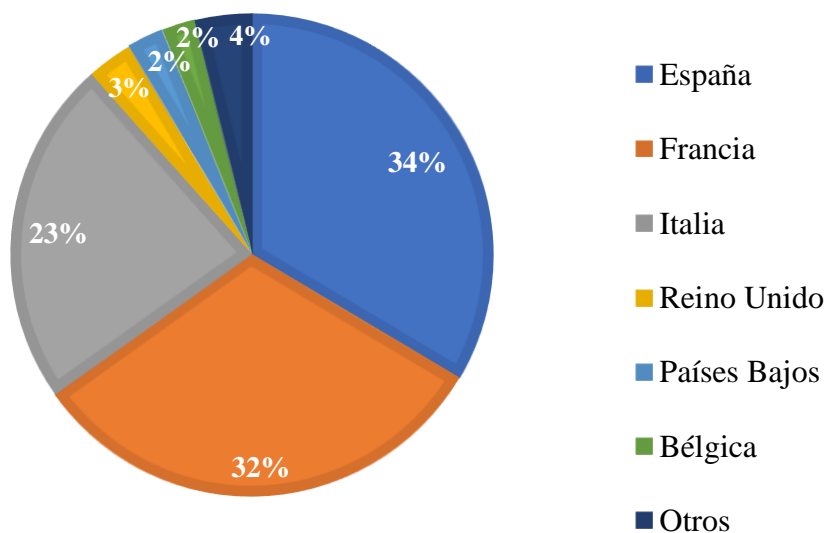


Nota: Principales países de la UE que importaron cacao y elaborados ecuatoriano en el periodo 2015-2016. Fuente: Trade Helpdesk, 2022. Elaboración propia.

En la figura 2 se puede evidenciar que Países Bajos fue el país de la Unión Europea que más consumió cacao ecuatoriano durante el periodo 2015-2016, llegando a representar sus importaciones un 43%, seguido de Alemania con un 21% y Bélgica con un 14%, fueron los principales importadores de este producto. Con menores porcentajes se encuentran Italia con un 10%, España con un 6% y Francia con un 5% y el resto de países en conjunto como Reino Unido, Eslovaquia, Hungría, Bulgaria, Suecia, Finlandia y entre otros, apenas alcanzaron el 1%, siendo los países que menos consumieron e importaron el cacao y elaborados provenientes del Ecuador.

3.3.2.3 Camarón

Figura 3 Principales Destinos del Camarón Ecuatoriano a la UE 2015-2016

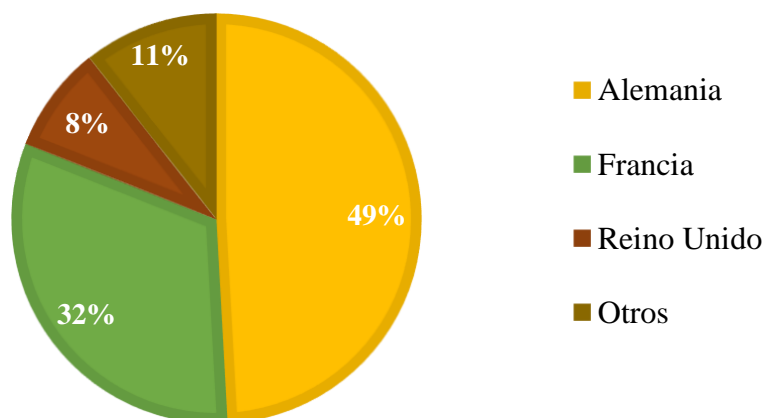


Nota: Principales países de la UE que importaron camarón ecuatoriano en el periodo 2015-2016
Fuente: Trade Helpdesk, 2022. Elaboración propia.

Según lo ilustrado en la figura 3, para los años 2015 y 2016 solo tres países de la UE: España, Francia e Italia llegaron a representar el 89% de las importaciones de camarón ecuatoriano hacia este bloque, siendo España con un 34% el principal país consumidor de este producto. Seguido de Francia con un 32% e Italia con un 23%. El resto de países como Reino Unido un 3%, Países Bajos y Bélgica importaron un 2% de camarón y los demás como Polonia, Chipre, Dinamarca, Portugal, Bulgaria y entre otros en conjunto representaron un 4%, siendo los Estados del bloque europeo que tuvieron una menor participación en la importación y consumo de camarón proveniente de Ecuador.

3.3.2.4 Café y elaborados

Figura 4 Principales Destinos del Café y Elaborados Ecuatorianos a la UE 2015-2016



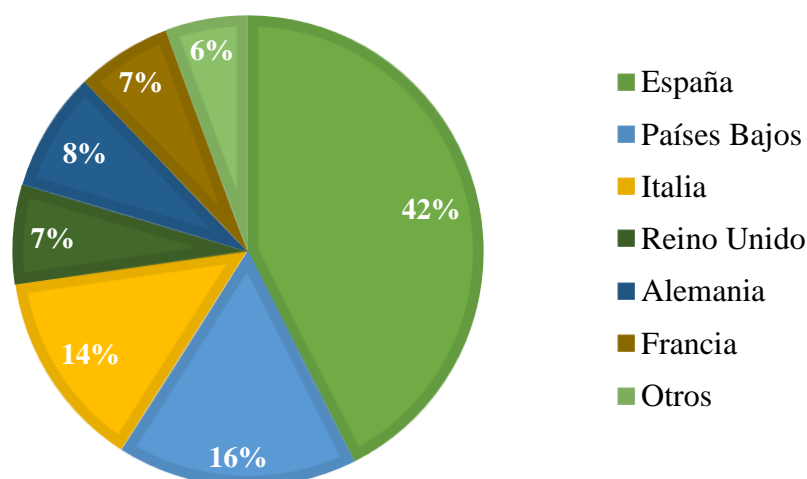
Nota: Principales países de la UE que importaron café ecuatoriano en el periodo 2015-2016.
Fuente: Trade Helpdesk, 2022. Elaboración propia.

Conforme a la figura 4, se puede observar que para el periodo estudiado desde el 2015 al 2016 previo a la entrada en vigor el acuerdo comercial con la UE, Alemania, Francia y Reino Unido fueron los principales compradores del café ecuatoriano representando el 81% de las importaciones de la UE al Ecuador; Alemania se encontró en primer lugar con un 49%, seguido de Francia con 32% y Reino Unido con un 8% mientras que el resto de países como, Bélgica, Suecia, Italia, Dinamarca, República Checa y entre otros representaron en conjunto un total del 11 %.

3.3.2.5 Atún y pescado

Atún

Figura 5 Principales Destinos de las Preparaciones y Conservas del Atún Ecuatoriano a la UE 2015-2016

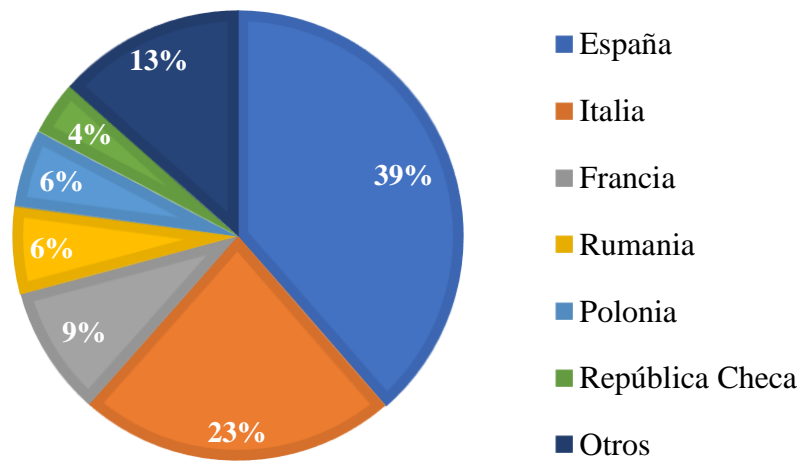


Nota: Principales países de la UE que importaron preparaciones y conservas del atún ecuatoriano en el periodo 2015-2016. Fuente: Trade Helpdesk, 2022. Elaboración propia.

En la figura 5 se puede observar que España con un 42 % fue el principal país europeo consumidor de las conservas y preparaciones del atún ecuatoriano, sus importaciones llegaron a representar en los 2 años casi el 50% de todas las importaciones de la UE con un 42%. Con un menor porcentaje se encontraron Países Bajos con un 16% e Italia con un 14% y otros países como Alemania con un 8%, Reino Unido que tuvieron una participación en las importaciones al Ecuador del 7% y Francia también con un 7%; por otro lado, los demás países como Portugal, Bélgica, Polonia, Rumania, Grecia y entre otros representaron en conjunto el 6%, siendo los países menos consumidores del atún ecuatoriano.

Pescado

Figura 6 Principales Destinos de las Preparaciones y Conservas del Pescado Ecuatoriano a la UE 2015-2016



Nota: Principales países de la UE que importaron preparaciones y conservas del pescado ecuatoriano en el periodo 2015-2016. Fuente: Trade Helpdesk, 2022. Elaboración propia.

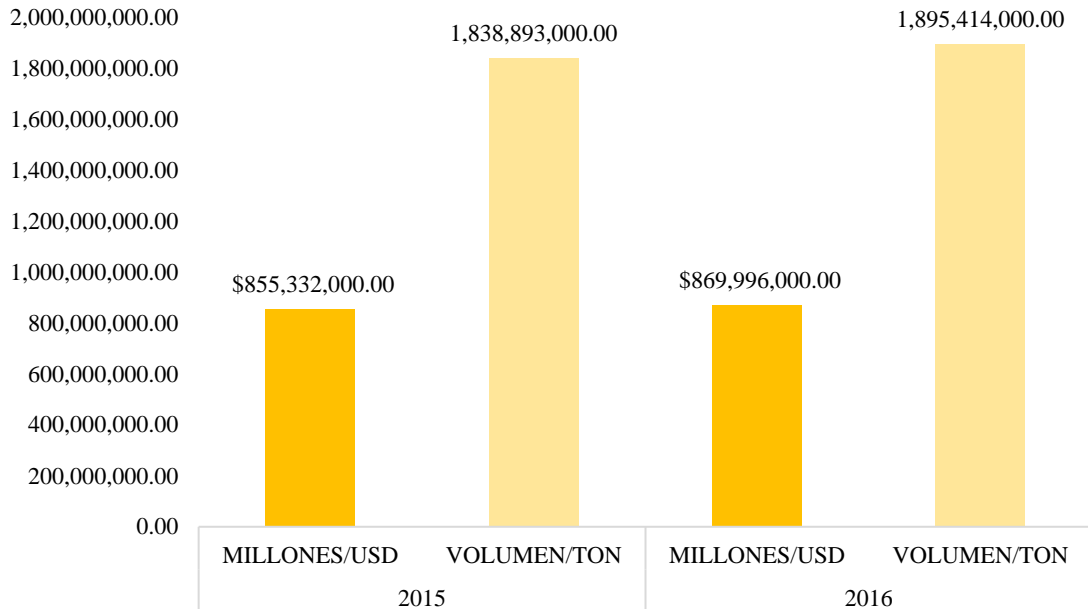
De acuerdo a lo ilustrado en la figura 6, durante el periodo 2015-2017 España fue el principal destino de las preparaciones y conservas del pescado ecuatoriano, representando un 39% de las importaciones de la UE de este producto. Seguido de Italia con un 23%, Francia con un 9% y Rumania y Polonia con una participación de 6% cada uno y República Checa con un 6%, y representando con un 13% en conjunto se encontraron Países Bajos, Bélgica, Alemania, Eslovaquia, Reino Unido, Croacia, Hungría, Suecia, Estonia, Portugal y Grecia, siendo estos países los menos en consumir estos productos.

3.3.3 Exportaciones de estos productos hacia la Unión Europea, 2015-2016

3.3.3.1 Banano

Uno de los principales destinos del banano ecuatoriano desde que comenzó a producirse en el país fue el mercado europeo, pues los consumidores europeos a lo largo de los años han preferido el banano proveniente del Ecuador antes que los de la competencia y esto se debe a la calidad y sabor del banano ecuatoriano.

Figura 7 Exportaciones del Banano Ecuatoriano a la Unión Europea 2015-2016

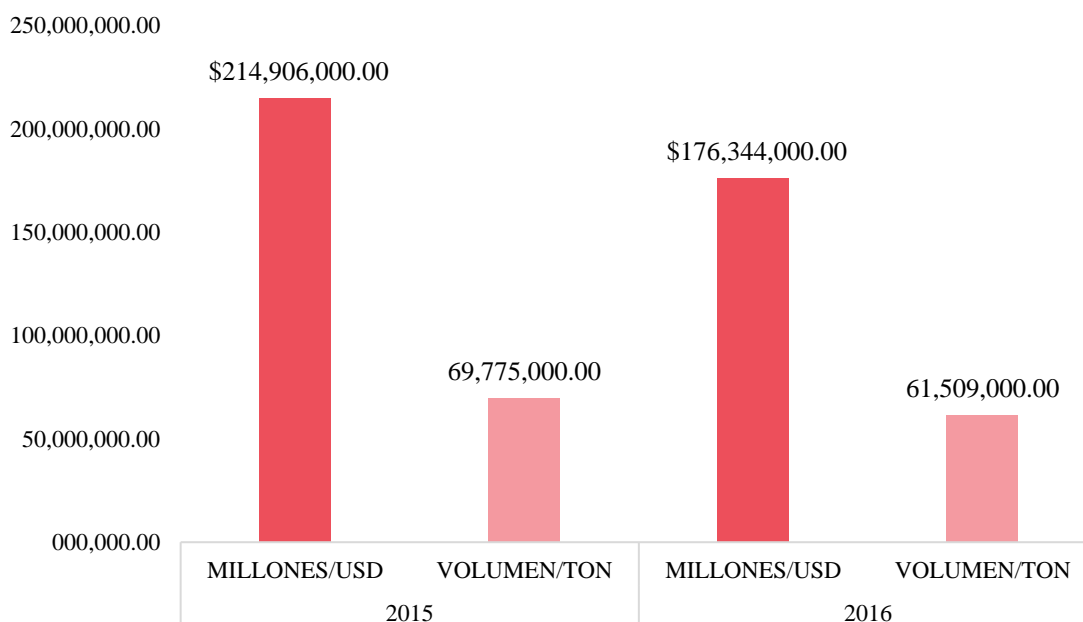


Nota: Exportaciones del banano ecuatoriano a la UE en el periodo 2015-2016. Fuente: Trade Map, 2022. Elaboración propia.

Conforme se observa en la figura 7, las exportaciones de banano del Ecuador durante el periodo estudiado se han mantenido en cantidades casi iguales ya que para el 2015 el Ecuador exportó alrededor de \$855.332.000,00 dólares a la UE equivalentes a 1.838.893.000,00 toneladas de banano; después para el 2016 con la reducción del arancel, las exportaciones aumentaron y exportó alrededor de 869.996.000,00 dólares, equivalente 1.895.414.000,00 toneladas de banano que fueron destinadas al bloque europeo. Durante los 2 años previos a la entrada en vigor del Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea el país exportó 3.734.307.000 toneladas de banano equivalentes \$1.725.328.000 dólares que ingresaron al país.

3.3.3.2 Cacao y elaborados

Figura 8 Exportación del Cacao y elaborados Ecuatorianos a la UE 2015-2016



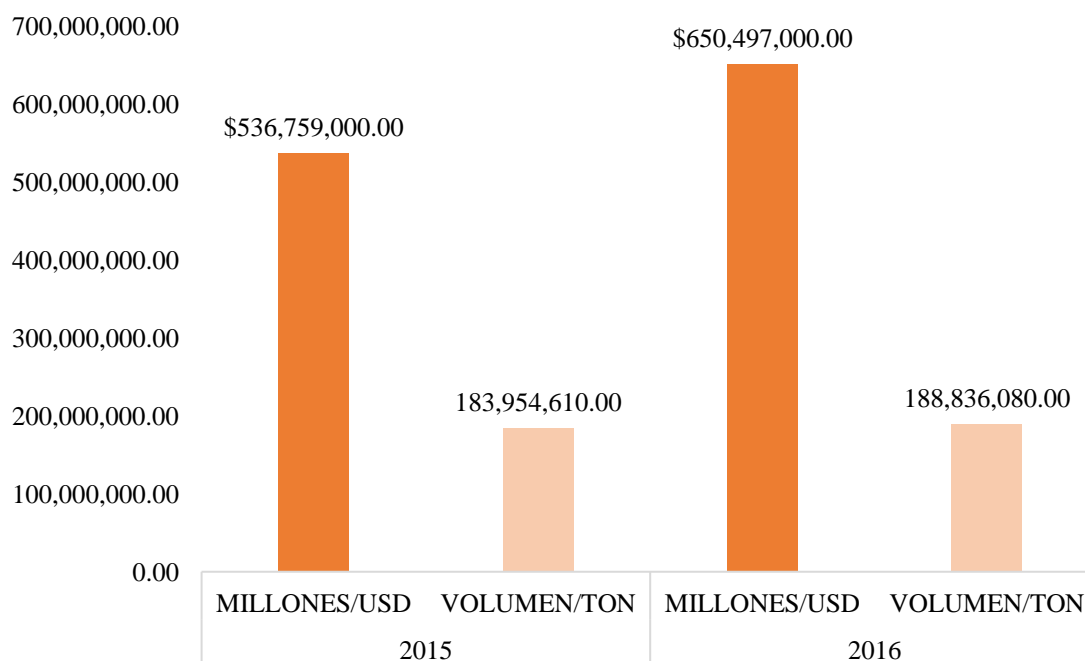
Nota: Exportaciones del cacao y elaborados ecuatorianos a la UE en el periodo 2015-2016.

Fuente: Trade Map, 2022. Elaboración propia.

Como se puede observar en la figura 8, durante el periodo analizado las exportaciones del cacao y elaborados del Ecuador hacia la UE desde el 2015 al 2016 decrecieron ya que para el 2015 el país exporó 69.775.000,00 toneladas de cacao y sus elaborados que representaron alrededor de \$214.906.000,00 dólares; mientras que para el 2016 la cantidad decreció a 61.509.000,00 toneladas y \$176.344.000,00 dólares. Lo que quiere decir que desde el 2015 al año siguiente, previo a la entrada en vigor del acuerdo comercial con la UE, las exportaciones del cacao ecuatoriano y sus elaborados hacia la UE fueron de 131.284.00,00 toneladas cuyo valor llegaron a representar \$391.250.000,00 dólares.

3.3.3.3 Camarón

Figura 9 Exportaciones del Camarón Ecuatoriano a la UE 2015-2016



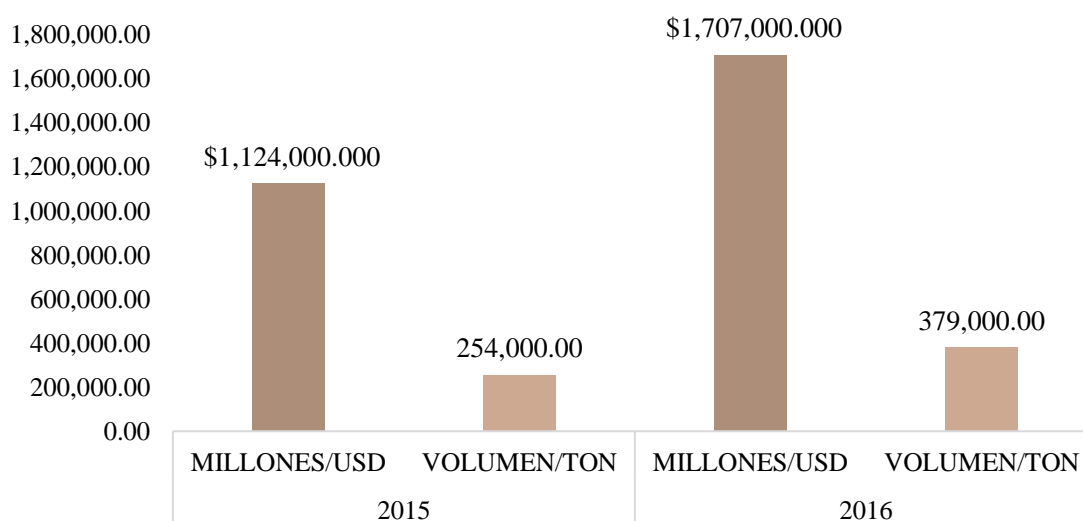
Nota: Exportaciones del camarón ecuatoriano a la UE en el periodo 2015-2016. Fuente: Trade Map & Trade Helpdesk 2022. Elaboración propia.

De acuerdo a la figura 9, las exportaciones del camarón ecuatoriano al bloque europeo desde el 2015 al 2016 aumentaron, ya que para el 2015 el país exportó 183.955,610,00 toneladas de camarón a la Unión Europea equivalentes a \$536.759.000,00 dólares; el siguiente año Ecuador exportó 188.836.080,00 toneladas de camarón que representaron \$650.497.000,00 dólares que ingresaron al país, alrededor de 100.000.000,00 dólares más que el año anterior. Mientras que, en su totalidad durante el periodo estudiado precedente a la entrada en vigor del acuerdo comercial con la UE, las exportaciones del camarón ecuatoriano fueron de 372.790.690,00 toneladas, es decir alrededor de \$1.187.256.000,00 de dólares ingresaron al país por la exportación de este producto tan apetecido en el mercado europeo.

3.3.3.4 Café y elaborados

El café producido en el Ecuador es otro de los productos tradicionales que con el paso del tiempo se ha dado conocer, pese a que Colombia es el país más conocido por su café y principal productor; la producción y exportación del café ecuatoriano ha ido aumentando y por ende su participación en los mercados internacionales, especialmente el europeo.

Figura 10 Exportaciones del Café Ecuatoriano y sus Elaborados a la UE 2015-2017



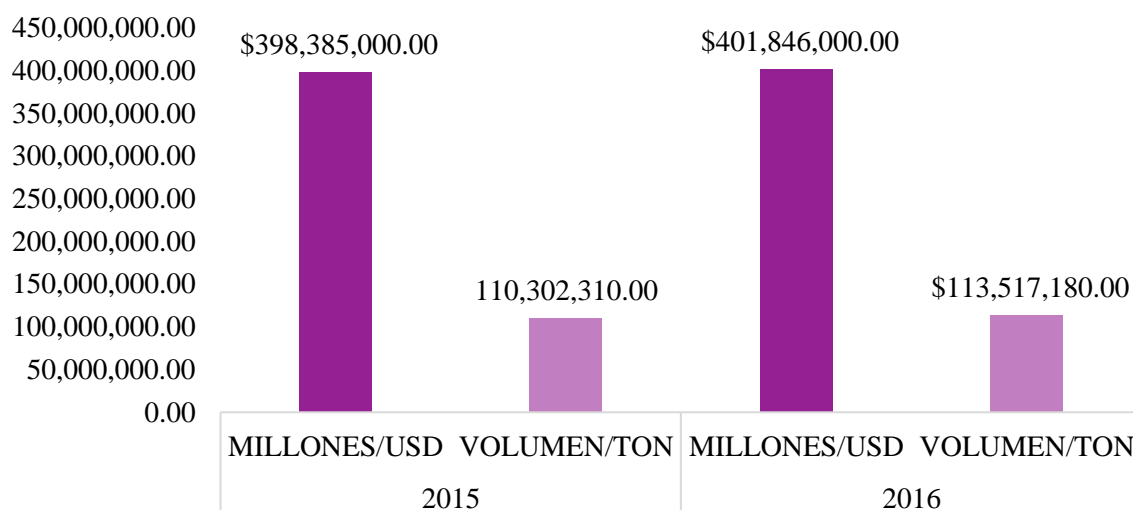
Nota: Exportaciones del café y elaborados ecuatorianos a la UE en el periodo 2015-2016. Fuente: Trade Map, 2022. Elaboración propia.

Según lo ilustrado en la figura 10, durante el periodo estudiado desde el 2015 al 2016, las exportaciones del café ecuatoriano y sus elaborados han ido aumentando. Para el 2015 el Ecuador exportó 254.000,00 toneladas de café y elaborados representando un valor de \$1. 124.000,00 de dólares, después en el 2016 el país aumentó su exportación hacia este bloque, exportó alrededor de 379.000,00 toneladas de café y elaborados equivalentes a \$1. 707.000,00 dólares. Como se puede observar en estos 2 años existió un aumento en la exportación de este producto y sus derivados, dando como resultado que, en estos años previos al acuerdo comercial con la UE, el país exportase al mercado europeo 633.000,00 toneladas de café y sus elaborados cuyo valor en dólares fue de \$2.831.000,00.

3.3.3.5 Atún y pescado

Atún

Figura 11 Exportaciones del Atún Ecuatoriano a la UE 2015-2016

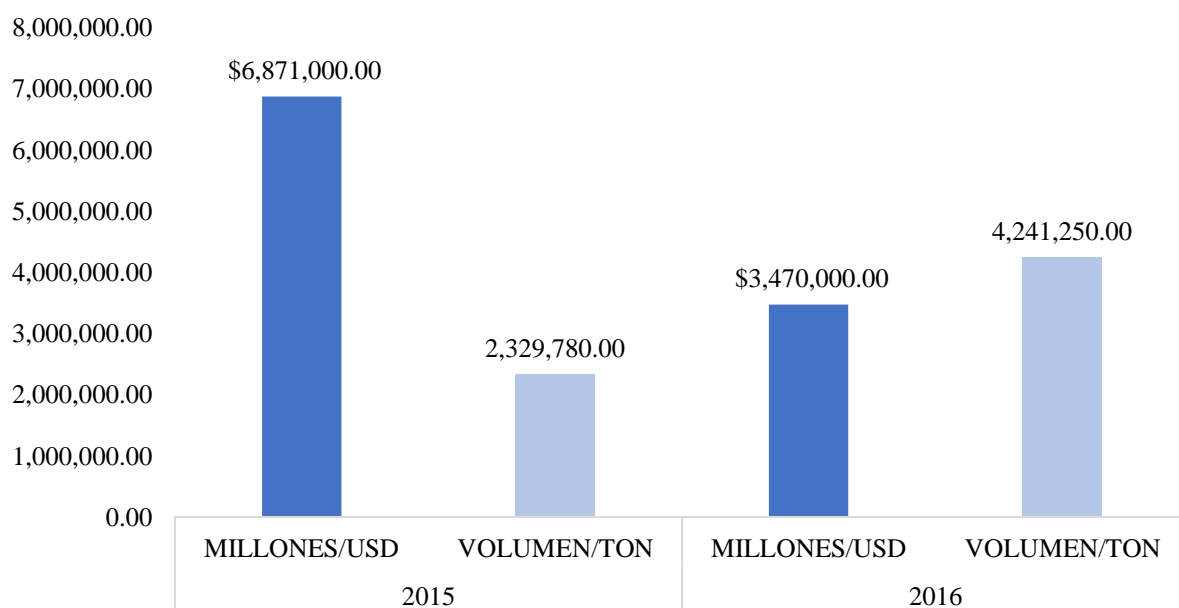


Nota: Exportaciones de conservas y preparaciones del atún ecuatoriano a la UE en el periodo 2015-2016. Fuente: Trade Map & Trade Helpdesk, 2022. Elaboración propia.

Conforme a la figura 11, se puede observar que las exportaciones ecuatorianas de preparaciones y conservas de atún hacia la región europea desde el 2015 al 2016 han aumentado significativamente de un año a otro. Para el 2015, Ecuador exportó 110.302,310,00 toneladas de este producto equivalentes a \$398.385.000,00 dólares; para el 2016 se exportó 113.517,180,00 toneladas de atún cuyo valor representó \$401.846.000,00 dólares. En su totalidad durante el periodo analizado previo a la aplicación del acuerdo comercial con la UE, el país exportó a este mercado 223.819.490,00 toneladas de conservas y preparaciones de atún equivalentes a \$800.231.000,00 dólares.

Pescado

Figura 12 Exportaciones de las Preparaciones y Conservas de Pescado Ecuatoriano a la UE 2015-2016



Nota: Exportaciones de conservas y preparaciones del pescado ecuatoriano a la UE en el periodo 2015-2016. Fuente: Trade Map & Trade Helpdesk, 2022. Elaboración propia.

Conforme se puede observar en la figura 12, las exportaciones ecuatorianas de preparaciones y conservas de pescado a la UE desde el 2015 al 2016 fueron disminuyendo; pues para el año 2015 Ecuador exportó 2.329.780,00 toneladas de pescado cuyo valor represento \$6.871.000,00 dólares, para el siguiente año el país exportó 4.241.250,00 toneladas de estos productos con valor de \$3.470.000,00 dólares, aunque la cantidad aumento, el dinero que ingreso al país no. Y el país recibió \$3.401.000,00 dólares menos que el año anterior. En su totalidad el país exportó 6.571.03,00 toneladas de conservas y preparaciones de pescado a la región europea, cuyo valor en dinero fue de \$103.410.000,00 dólares que ingresaron al país previamente a la entrada en vigor del acuerdo comercial con la UE.

3.4 Productos tradicionales ecuatorianos tras la entrada en vigor del acuerdo, 2017-2020

3.4.1 Beneficios arancelarios para estos productos derivados de la suscripción del acuerdo comercial

3.4.1.1 Banano

En el Acuerdo Comercial Multipartes con la UE se estableció que el arancel del banano debía reducirse paulatinamente año tras año, partiendo con un arancel de 97 euros por tonelada, de igual manera el arancel del Acuerdo de Ginebra sobre el Comercio de Bananos al que estaba sujeto el país, iba a mantener su valor desde el 2017 en adelante sin reducción alguna; es así que sin un acuerdo los exportadores del banano al igual que otros exportadores de este producto de países sin ningún tipo de acuerdo comercial con la UE estuvieron sujetos a un arancel de 122 EUR por tonelada para el 2017 (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2017a).

Tabla 6 Aranceles del Banano con el Acuerdo Comercial Multipartes con la UE

Año	Aranceles
2017	97 EUR/tm
2018	90 EUR/tm
2019	83 EUR/tm
2020	75 EUR/tm

Nota: Esta tabla muestra los aranceles fijados al banano para ingresar a la UE desde el 2017 al 2020 con el ACM, EUR/tm=euros por tonelada métrica. Fuente: Diario Oficial de la Unión Europea, 2010. Elaboración propia

Como se puede observar en la tabla 6, para el 2017 con la entrada en vigor del acuerdo, el arancel que debían pagar los exportadores de banano ecuatoriano para ingresar su producto a este mercado era de 97 euros por tonelada métrica; un año posterior a la entrada en vigor, este arancel se redujo a 90 euros por tonelada métrica, para el siguiente año este arancel se redujo a 83 euros por tonelada métrica y finalmente para el 2020 el arancel bajo hasta 75 euros por tonelada métrica para igualarse con el de sus países vecinos que son a su vez parte del Acuerdo Comercial Multipartes con la UE, Perú y Colombia.

3.4.1.2 Cacao y elaborados

Tabla 7 Aranceles del Cacao y elaborados con el Acuerdo Multipartes con la UE

Año	Cacao y elaborados	Cacao en polvo con adición de azúcar	
		Los demás	Con un contenido de sacarosa o isoglucosa superior o igual al 80 % en peso, incluido el azúcar invertido calculado en sacarosa
2017	0%	0%	41.90 EUR / 100 kg Contingente arancelario preferencial de 0%
2018	0%	0%	41.90 EUR / 100 kg Contingente arancelario preferencial de 0%
2019	0%	0%	41.90 EUR / 100 kg Contingente arancelario preferencial de 0%
2020	0%	0%	41.90 EUR / 100 kg Contingente arancelario preferencial de 0%

Nota: Esta tabla muestra los aranceles fijados al cacao y elaborados y al cacao en polvo con adición de azúcar para ingresar a la UE desde el 2017 al 2020 con el ACM. Fuente: Delegación de la Unión Europea en el Ecuador, 2017 & Comisión Europea 2022. Elaboración propia

De acuerdo a la tabla 7 se pueden observar los aranceles al cacao y sus elaborados a partir de la entrada en vigor del acuerdo comercial con la UE, desde el 2017 hasta el 2020, los exportadores ecuatorianos de cacao y elaborados tuvieron un libre acceso al mercado europeo con un arancel de 0%, también ingreso con 0% el cacao en polvo con adición de azúcar a excepción del cacao con un contenido de sacarosa o isoglucosa superior o igual al 80 % en peso, incluido el azúcar invertido calculado en sacarosa que este tuvo una preferencia arancelaria de 41.90 EUR / 100 kg, sin embargo, se le otorgo un contingente arancelario de 0%, es decir que el país debe exportar cierta cantidad para poder ingresar libremente dichos productos al mercado europeo.

3.4.1.3 Camarón

Tabla 8 Arancel del Camarón con el Acuerdo Multipartes con la UE

Año	Arancel
2017	0%
2018	0%
2019	0%
2020	0%

Nota: Esta tabla muestra los aranceles fijados al camarón para ingresar a la UE desde el 2017 al 2020 con el ACM. Fuente: Delegación de la Unión Europea en el Ecuador, 2017. Elaboración propia

Como se puede observar en la tabla 8, desde la entrada en vigor del acuerdo con la UE, durante el periodo estudiado desde el 2017 hasta el 2020, los exportadores ecuatorianos de camarón no debieron pagar arancel alguno por ingresar este producto al mercado europeo, a diferencia de los países que no cuentan con ningún acuerdo de este tipo con la UE que deben pagar un arancel de 12% al que está sujeto el camarón.

3.4.1.4 Café y elaborados

Tabla 9 Arancel del Café y elaborados con el Acuerdo Multipartes con la UE

Año	Arancel
2017	0%
2018	0%
2019	0%
2020	0%

Nota: Esta tabla muestra los aranceles fijados al café y elaborados para ingresar a la UE desde el 2017 al 2020 con el ACM. Fuente: Delegación de la Unión Europea en el Ecuador, 2017. Elaboración propia

Conforme a la tabla 9 se puede evidenciar que, posterior a la entrada en vigor del acuerdo con la UE durante el 2017, 2018, 2019 y 2020 el café y sus elaborados, los cuales incluyen café tostado, sin tostar, descafeinado y sin descafeinar, para siembra, café Arábigo, café

Robusta, en grano, molido, cáscara y cascarilla de café, extractos y concentrados de café, sucedáneos del café que contengan café en cualquier proporción y los demás (Ministerio de Comercio Exterior, 2017); ingresaron con un arancel de 0% al mercado europeo, mientras que los terceros países con ningún tipo de acuerdo con este bloque deben pagar un arancel de 8%.

3.4.1.5 Atún y pescado

Tabla 10 Arancel de preparaciones y conservas del Atún y Pescado con el Acuerdo Multipartes con la UE

Año	Arancel
2017	0%
2018	0%
2019	0%
2020	0%

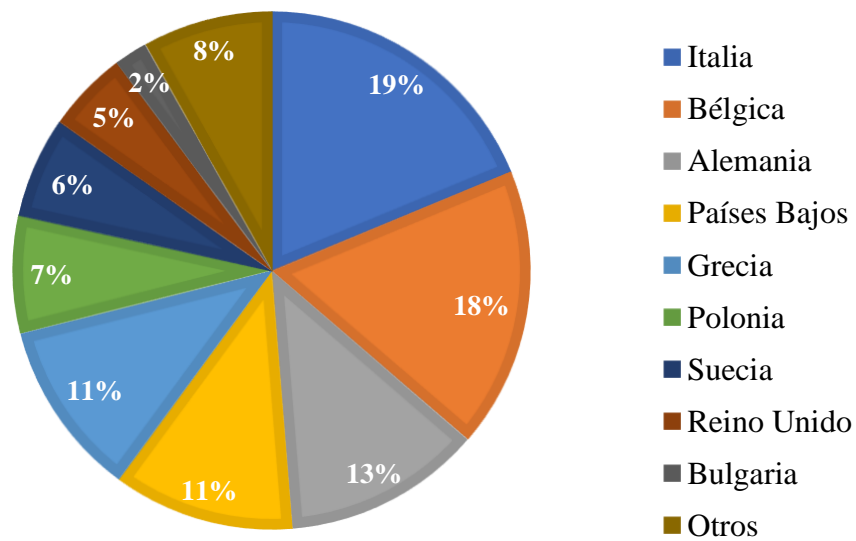
Nota: Esta tabla muestra los aranceles fijados a las conservas y preparaciones del atún y pescado para ingresar a la UE desde el 2017 al 2020 con el ACM. Fuente: Delegación de la Unión Europea en el Ecuador, 2017. Elaboración propia

De acuerdo a la tabla 10, se puede evidenciar que posterior a la entrada en vigor del acuerdo comercial con la UE, desde el año 2017 al 2020, los exportadores de conservas y preparaciones de atún y pescado tuvieron un libre acceso al mercado europeo, sin tener que pagar arancel alguno por ingresar sus productos a Europa. Por otro lado, los demás países que no tienen ningún acuerdo con la UE que bajo la condición NMF (nación más favorecida) están sujetos a un arancel de 24% para la conservas y preparaciones de atún y las preparaciones y conservas de pescado están sujetos a un arancel de 25% (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2017a).

3.4.2 Países del bloque europeo que importaron la mayor cantidad de estos productos tras el Acuerdo Comercial Multipartes

3.4.2.1 Banano

Figura 13 Principales Destinos del Banano Ecuatoriano a la UE 2017-2020



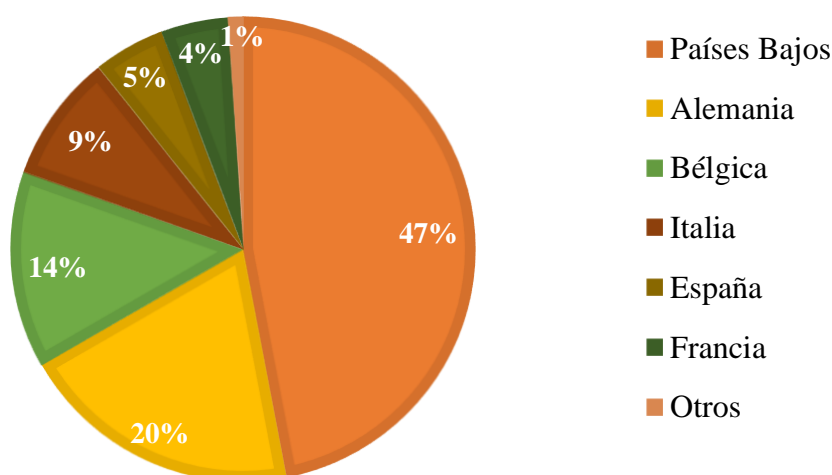
Nota: Principales países europeos importadores del banano ecuatoriano en el periodo 2017-2020. Fuente: Trade Helpdesk, 2022. Elaboración propia.

En la figura 13 se puede apreciar que una vez que el acuerdo comercial con la UE entro en vigor en enero del 2017, a partir del 2017 hasta el 2020 los principales destinos del banano ecuatoriano fueron en primer lugar Italia con una gran participación, con un 19% de las importaciones europeas de este producto, en segundo lugar Bélgica con un 18%, en tercer lugar Alemania con un 13% y en cuarto lugar tanto Países Bajos como Grecia con un 11% cada uno, seguido de Polonia con un 7%, Suecia con 6%, el Reino Unido con un 5% hasta el 31 de enero del 2020 ya que para esta fecha este Estado se separó de la UE, por ende el resto del año no tuvo una participación en las importaciones europeas; con un 2% se encontró Bulgaria y finalmente el resto de países europeos como Lituania, España, Croacia, Portugal, Finlandia, Francia, Rumania, Austria y entre otros durante

estos 4 años tuvieron en conjunto apenas un 8% de participación en la importación de este producto al Ecuador.

3.4.2.2 Cacao y elaborados

Figura 14 Principales Destinos Del Cacao y Elaborados Ecuatorianos a la UE 2017-2020

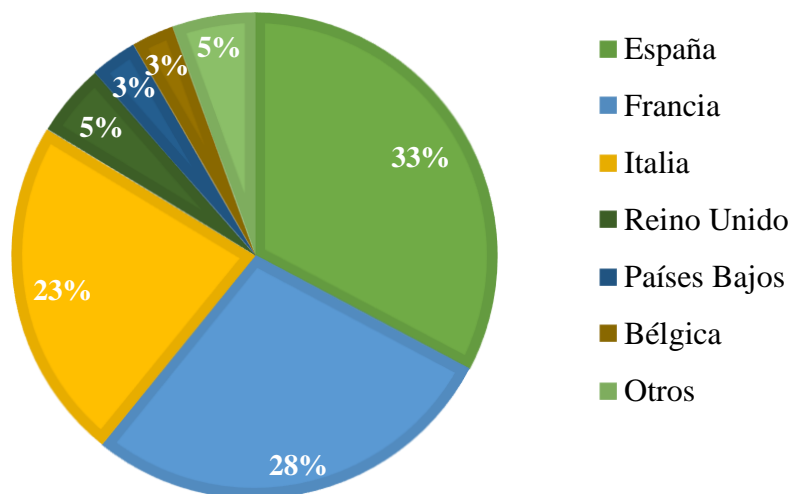


Nota: Principales países europeos importadores de cacao y elaborados ecuatorianos en el periodo 2017-2020. Fuente: Trade Helpdesk, 2022. Elaboración propia

Conforme a la figura 14, se puede observar que cuando el Ecuador se adhirió al Acuerdo Comercial Multipartes con la UE desde el 2017 hasta el 2020, los principales países europeos importadores del cacao y elaborados ecuatorianos fueron Países Bajos con una participación del 47%, el mayor consumidor europeo del cacao ecuatoriano, seguido de Alemania con un 20%, Bélgica con un 14 % y con menor porcentaje Italia con un 5% y Francia con un 4%. Finalmente, el resto de países europeos como Polonia, Estonia, Bulgaria, Suiza, República Checa y entre otros incluido el Reino Unido hasta inicios de enero del 2020 obtuvieron en conjunto una participación del 1% de las importaciones europeas de este producto y sus derivados, siendo los mercados menos consumidores del cacao ecuatoriano.

3.4.2.3 Camarón

Figura 15 Principales Destinos del Camarón Ecuatoriano a la UE 2017-2020

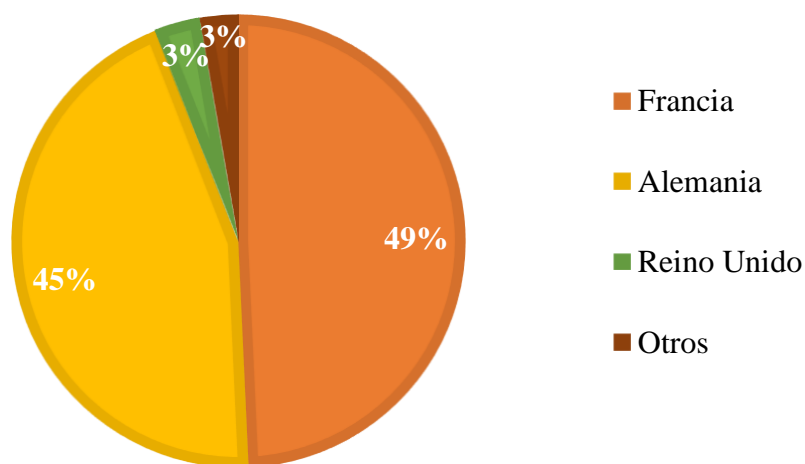


Nota: Principales países europeos importadores del camarón ecuatoriano en el periodo 2017-2020. Fuente: Trade Helpdesk, 2022. Elaboración propia

Según lo ilustrado en la figura 15, con la entrada en vigor del acuerdo comercial con la UE, desde el 2017 al 2020 los principales destinos europeos del camarón ecuatoriano fueron 3 principalmente, España con un 33%, Francia con un 28% e Italia con un 23% de participación en las importaciones europeas del camarón ecuatoriano. Después se encontraron países como el Reino Unido, que pese a su salida de la UE obtuvo durante estos 3 años e inicios del 2020 una participación del 5%; Países Bajos y Bélgica con un 3% ambos y finalmente el resto de países europeos como Grecia, Portugal, Alemania, Dinamarca, Suiza, Bulgaria, Malta y entre otros durante los 4 años posteriores a la entrada en vigor del acuerdo en conjunto tuvieron una 5%, siendo los mercados menos consumidores del camarón ecuatoriano.

3.4.2.4 Café y elaborados

Figura 16 Principales Destinos del Café y Elaborados Ecuatorianos a la UE 2017-2020



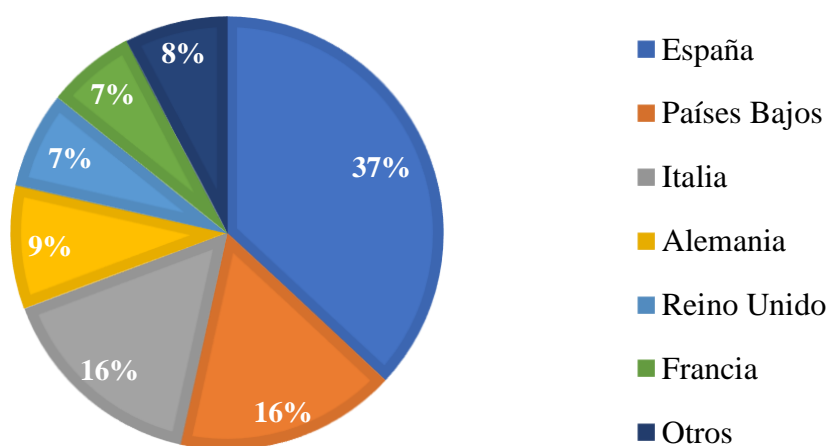
Nota: Principales países europeos importadores de café y elaborados ecuatorianos en el periodo 2017-2020. Fuente: Trade Helpdesk, 2022. Elaboración propia

En la figura 16, se pueden evidenciar los principales países europeos consumidores del café y elaborados ecuatorianos después de la entrada en vigor del acuerdo comercial con la UE desde el 2017 hasta el 2020, durante este periodo analizado únicamente 2 países fueron los principales compradores del café ecuatoriano, Francia y Alemania que cada uno casi alcanzó durante estos 4 años un 50% de las importaciones europeas de este producto. Francia con un 49% y Alemania con un 45%, luego se posicionó Reino Unido que, aunque a inicios de 2020 salió oficialmente de la UE, aun así, tuvo una participación del 3% de las importaciones del café ecuatoriano a la Unión Europea. Después se encuentran otros países europeos como España, Países Bajos, Dinamarca, Bélgica, Luxemburgo, República Checa, Polonia y entre otros que durante los 4 años en conjunto tuvieron una participación de 3%, es decir cada uno tuvo muy poco o nulo consumo de este producto.

3.4.2.5 Atún y pescado

Atún

Figura 17 Principales Destinos de las Conservas y Preparaciones del Atún Ecuatoriano a la UE 2017-2020

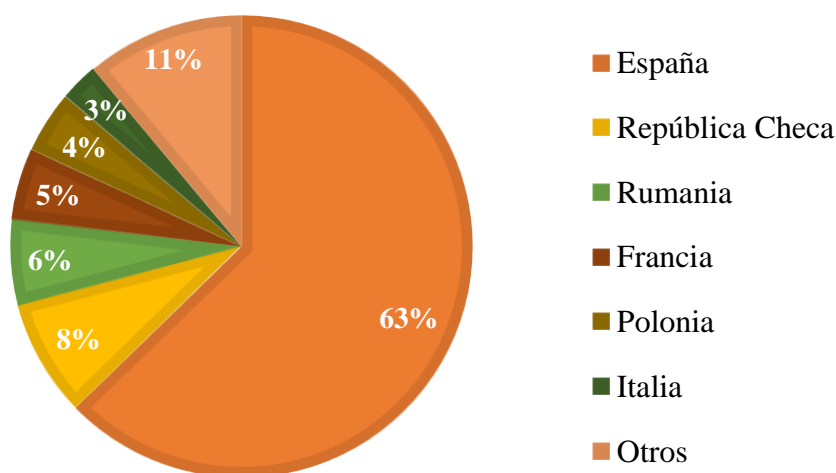


Nota: Principales países europeos importadores de las preparaciones y conservas del atún ecuatoriano en el periodo 2017-2020. Fuente: Trade Helpdesk, 2022. Elaboración propia

De acuerdo a la figura 17, se pueden apreciar los principales compradores europeos del atún ecuatoriano, a partir de la entrada en vigor del acuerdo comercial con la UE en el 2017 hasta el 2020, el principal destino de las conservas y preparaciones del atún ecuatoriano ha sido España con un 37%, seguido de Países Bajos e Italia con un 16% cada uno, luego se encontraron Alemania con un 9%, Reino Unido y Francia con un 7% cada uno y finalmente el resto de países europeos como Portugal, Malta, Grecia, Dinamarca, Bélgica, Estonia, Chipre y entre otros durante estos 4 años en conjunto solamente tuvieron una participación del 8% en las importaciones europeas de estos productos al Ecuador.

Pescado

Figura 18 Principales Destinos de las Conservas y Preparaciones del Pescado Ecuatoriano a la UE 2017-2020



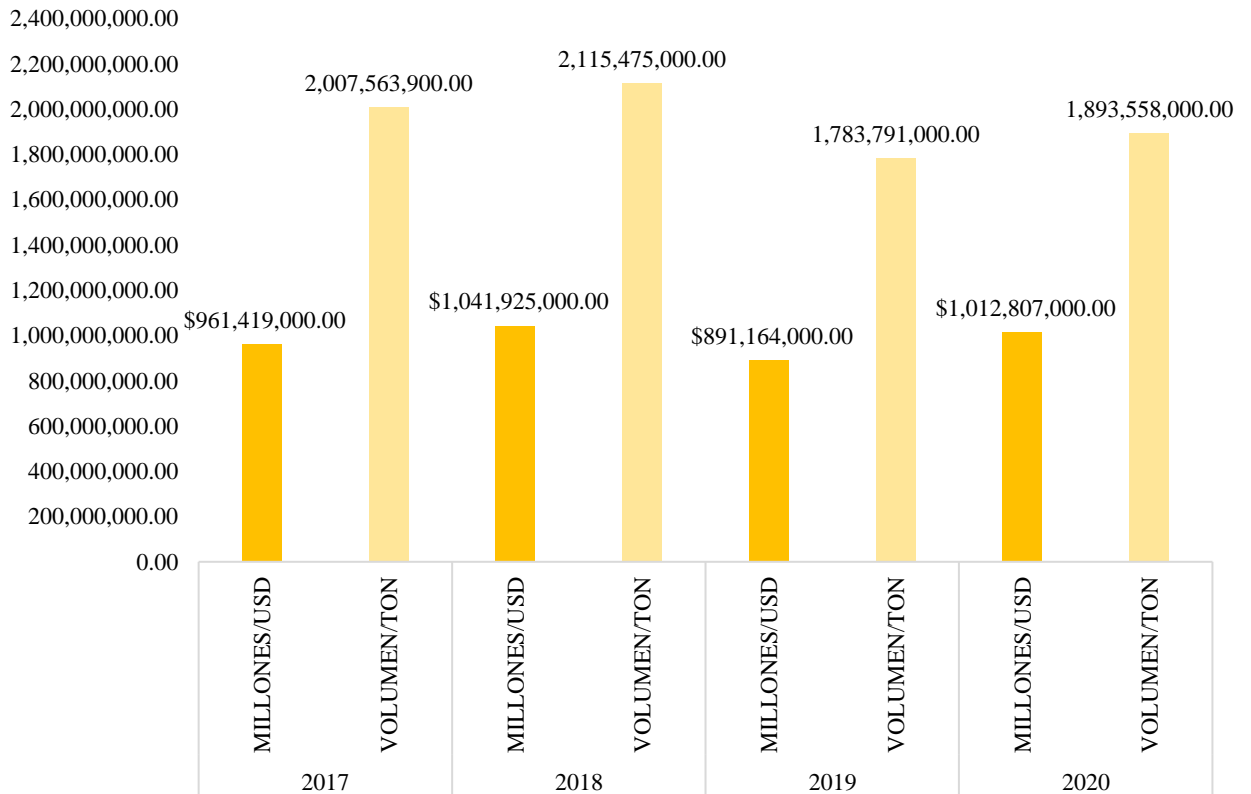
Nota: Principales países europeos importadores de las preparaciones y conservas del pescado ecuatoriano en el periodo 2017-2020. Fuente: Trade Helpdesk, 2022. Elaboración propia

Según en lo ilustrado en la figura 18, desde la entrada en vigor del acuerdo comercial con la UE en el 2017 hasta el 2020, periodo analizado, el principal mercado europeo que importo una cantidad significativa de estos productos al país fue España que tuvo una participación del 63% de las importaciones europeas, seguido de República Checa con un 8%, Rumania con un 6%, Francia con un 5%, Polonia con un 4% e Italia con 3%. Finalmente, durante estos 4 años el resto de países de la UE como Bélgica, Croacia, Estonia, Portugal, Grecia, Alemania, Bulgaria, Dinamarca y entre otros en conjunto tuvieron una participación 11%, representando los países que menos consumieron estos productos del pescado ecuatoriano.

3.4.3 Exportaciones de estos productos hacia la Unión Europea, 2017-2020

3.4.3.1 Banano

Figura 19 Exportaciones del Banano Ecuatoriano a la UE 2017-2020



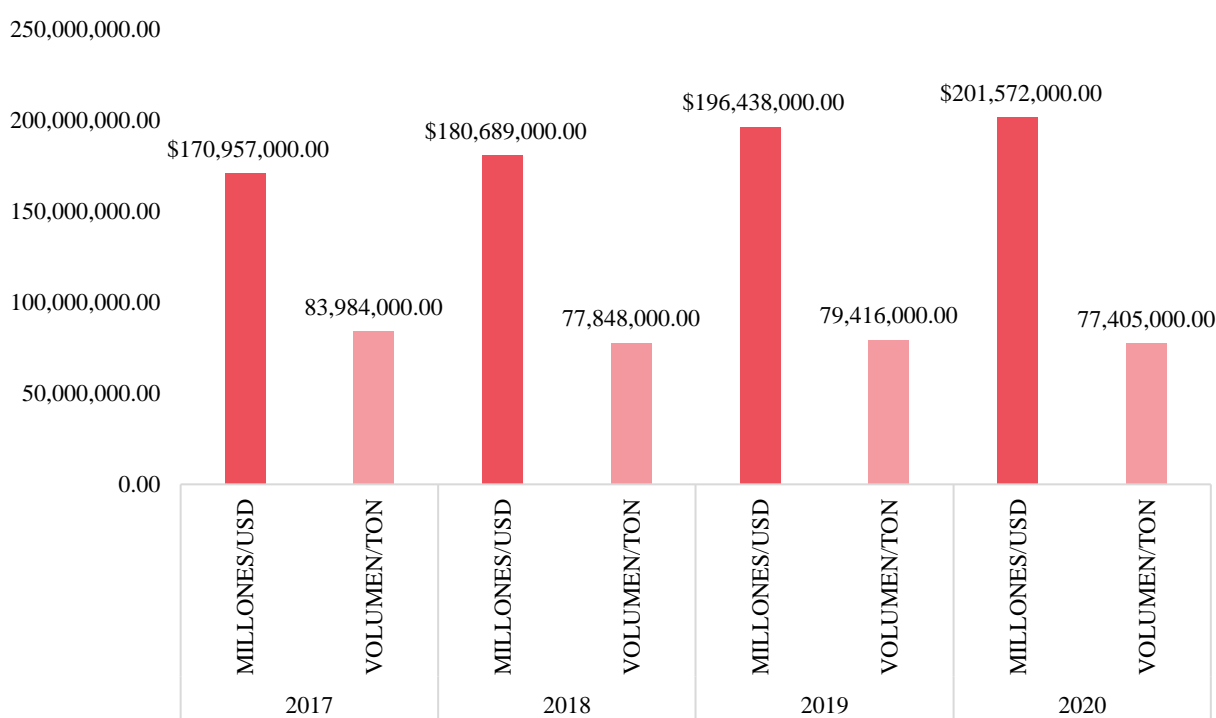
Nota: Exportaciones del banano ecuatoriano a la UE en el periodo 2017-2020. Fuente: Trade Map, 2022. Elaboración propia.

Como se puede observar en la figura 19, cuando el acuerdo comercial con la Unión Europea entro en vigor en el 2017, desde el 2017 al 2020 han existido cambios en las exportaciones del banano ecuatoriano hacia el mercado europeo. Para el 2017 existió un poco de inseguridad por la demora de entrada en vigor del acuerdo comercial con la UE, sin embargo, con la reducción del arancel se dio una recuperación en la exportación de este producto ya que el país llevo a exportar \$961.419.000,00 dólares con una cantidad de 2.007.563.9000,00 toneladas, para el siguiente año las exportaciones aumentaron y se exportó 2.115.475.000,00 toneladas de banano a la UE, cuyo valor represento \$1.041.925.000 dólares. Para el 2019, las exportaciones disminuyeron y el país exportó

1.783.791.000,00 toneladas de banano a la UE con un valor monetario de \$891.164.000,00 dólares; se exportó 331.684.000,00 toneladas menos y \$150.761.000,00 dólares menos. Y para el 2020 hubo una recuperación y se exportó 1.893.558.000,00 toneladas de banano con un valor de \$1.012.807.000,00 dólares. Finalmente, en su totalidad durante los 4 años posteriores a la entrada en vigor del acuerdo se exportó 7.837.908.000,00 de toneladas de banano al mercado europeo con un valor de \$3.907.315.000,00 dólares.

3.4.3.2 Cacao y elaborados

Figura 20 Exportaciones del Cacao y Elaborados Ecuatorianos a la UE 2017-2020



Nota: Exportaciones del cacao y elaborados ecuatorianos a la UE en el periodo 2017-2020.

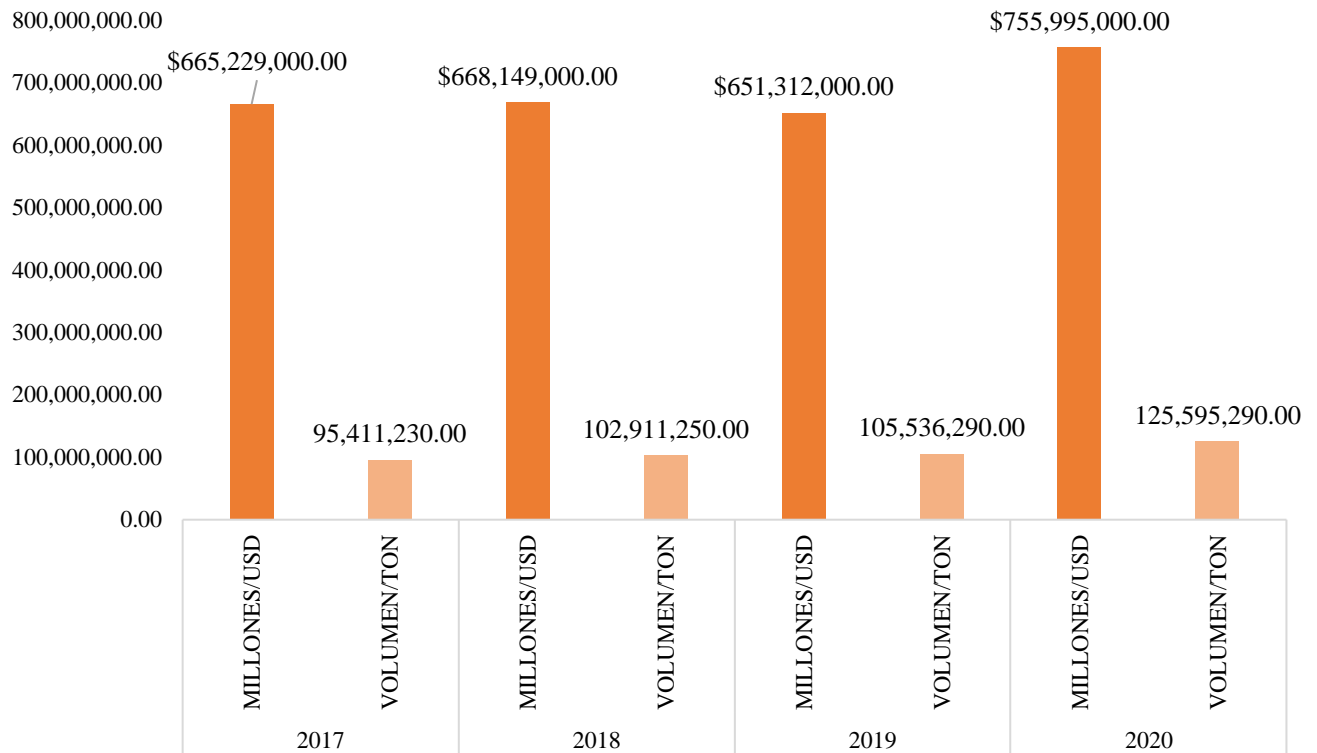
Fuente: Trade Map, 2022. Elaboración propia.

Conforme a la figura 20, se puede observar que desde 2017 con la entrada en vigor del acuerdo comercial con la UE hasta el 2020 ha existido un aumento en las exportaciones del cacao ecuatoriano hacia la UE, pues para el 2017 el país exportó 83.984.000,00 toneladas de cacao y elaborados al mercado europeo, es decir se exportó \$170.957.000,00 dólares. Para el siguiente año, 2018, aumentó la exportación en dólares de este producto, pese a que disminuyó la cantidad de cacao exportado, pues se exportó 77.848.000,00 toneladas con un valor de \$180.689.000,00 dólares. Para el 2019, también aumentaron

las exportaciones, pero este año este aumento fue tanto en cantidad como en dinero, pues el país exportó a la UE 79.416.000,00 toneladas de cacao con un valor de \$196.438.000,00 dólares. Para el 2020, el Ecuador aumento su exportación de cacao hacia este mercado y se exportó \$201.572.000,00 dólares, pero la cantidad exportada disminuyo y fue de 77.405.000,00 toneladas. Siendo este el mejor año de los 4 en cuantos a las exportaciones del cacao y elaborados hacia la UE, en su totalidad durante los 4 años el país exportó 318.653.000,00 toneladas de cacao con un valor de \$749.656.000,00 dólares.

3.4.3.3 Camarón

Figura 21 Exportaciones del Camarón Ecuatoriano a la UE 2017-2020



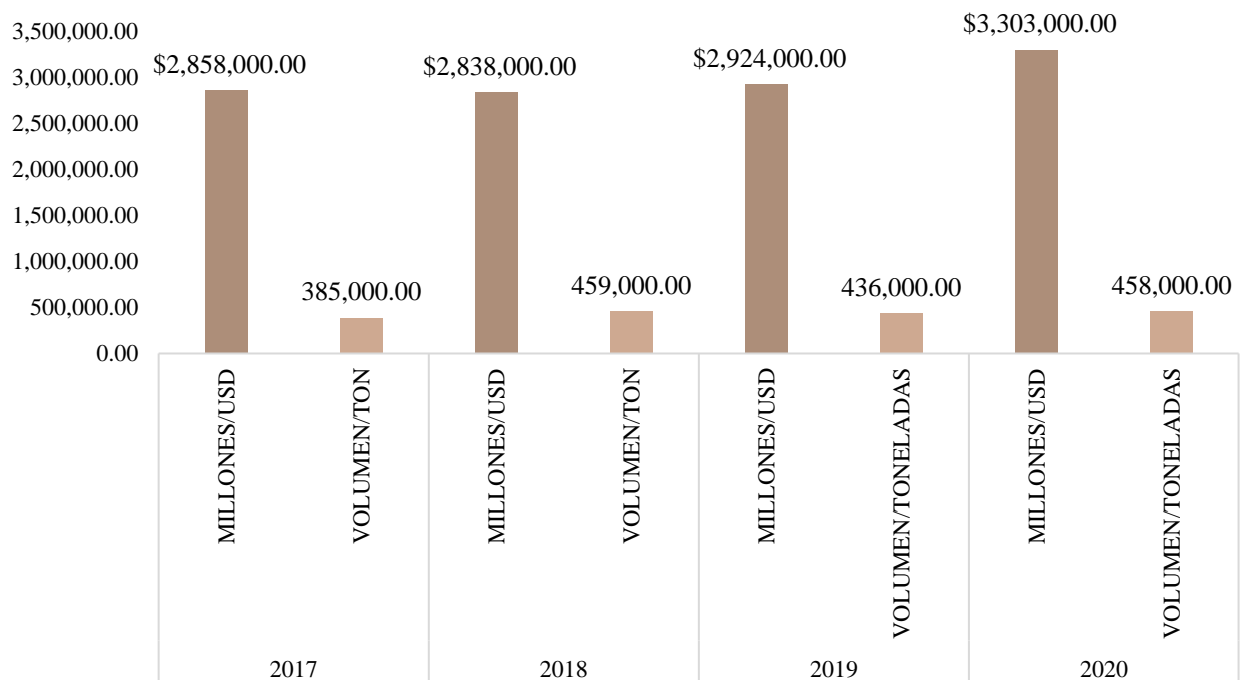
Nota: Exportaciones del camarón ecuatoriano a la UE en el periodo 2017-2020. Fuente: Trade Map, 2022. Elaboración propia

Según la figura 21, se puede observar que, desde la entrada en vigor del acuerdo comercial con la UE en 2017, las exportaciones del camarón ecuatoriano hacia la UE han tenido pocos cambios durante los años siguientes. En el 2017 el país exportó 95.411.230,00 toneladas de camarón hacia la región europea, equivalentes a \$665.229.000,00 dólares, el siguiente año hubo un aumento y el Ecuador exportó 102.911.250,00 toneladas de camarón hacia la UE, equivalente \$668.149.000,00 dólares, no existió tanta diferencia con el año anterior. Para el 2019, se exportó 105.536.290,00 toneladas de camarón

ecuatoriano equivalentes a \$651.312.000,00 dólares, en este año hubo una reducción de la exportación de este producto; sin embargo, para el 2020, el país exportó 125.595.290,00 toneladas de camarón a este mercado, equivalente a \$755.995.000,00 dólares, siendo de los 4 años este el mejor con un significativo aumento de las exportaciones de este producto. Estos 4 años posteriores a la entrada en vigor del acuerdo comercial con la UE, el país exportó un total de 429.454.060,00 toneladas de camarón hacia el bloque europeo, equivalentes a \$2.740.685.000,00 dólares.

3.4.3.4 Café y elaborados

Figura 22 Exportaciones del Café y Elaborados Ecuatorianos a la UE 2017-2020



Nota: Exportaciones del café y elaborados ecuatorianos a la UE en el periodo 2017-2020.

Fuente: Trade Map, 2022. Elaboración propia.

De acuerdo a la figura 22, se pueden apreciar las exportaciones ecuatorianas del café y elaborados hacia el mercado europeo, desde el 2017 con el inicio de la aplicación del acuerdo comercial con la UE hasta el 2020, las exportaciones de estos productos aumentaron y en el 2017 Ecuador exportó 385.000,00 toneladas a la UE con un valor de \$2.843.600,00 dólares; para el 2018 aumentaron las exportaciones y el país exportó 459,000,00 toneladas de café y elaborados a la región europea con un valor de \$2.838.000,00 dólares. En el 2019 el país aumentó también su exportación de estos

productos al bloque europeo y se exportó 436.000,00 toneladas con un valor de \$2.924.000,00 dólares y para el 2020 las exportaciones aumentaron más pues, se exportó 458.000,00 toneladas de café y elaborados a este mercado con un valor de \$3.303.000,00 dólares, siendo este el mejor año para las exportaciones del café y elaborados ecuatorianos. Finalmente, en su totalidad durante estos 4 años posteriores al acuerdo comercial con la UE, el país exportó 1.738.000,00 toneladas de estos productos al mercado europeo con un valor de \$11.908.600,00 de dólares que ingresaron al país.

3.4.3.5 Atún y pescado

Atún

Figura 23 Exportaciones de las Conservas y Preparaciones del Atún Ecuatoriano a la UE 2017-2020



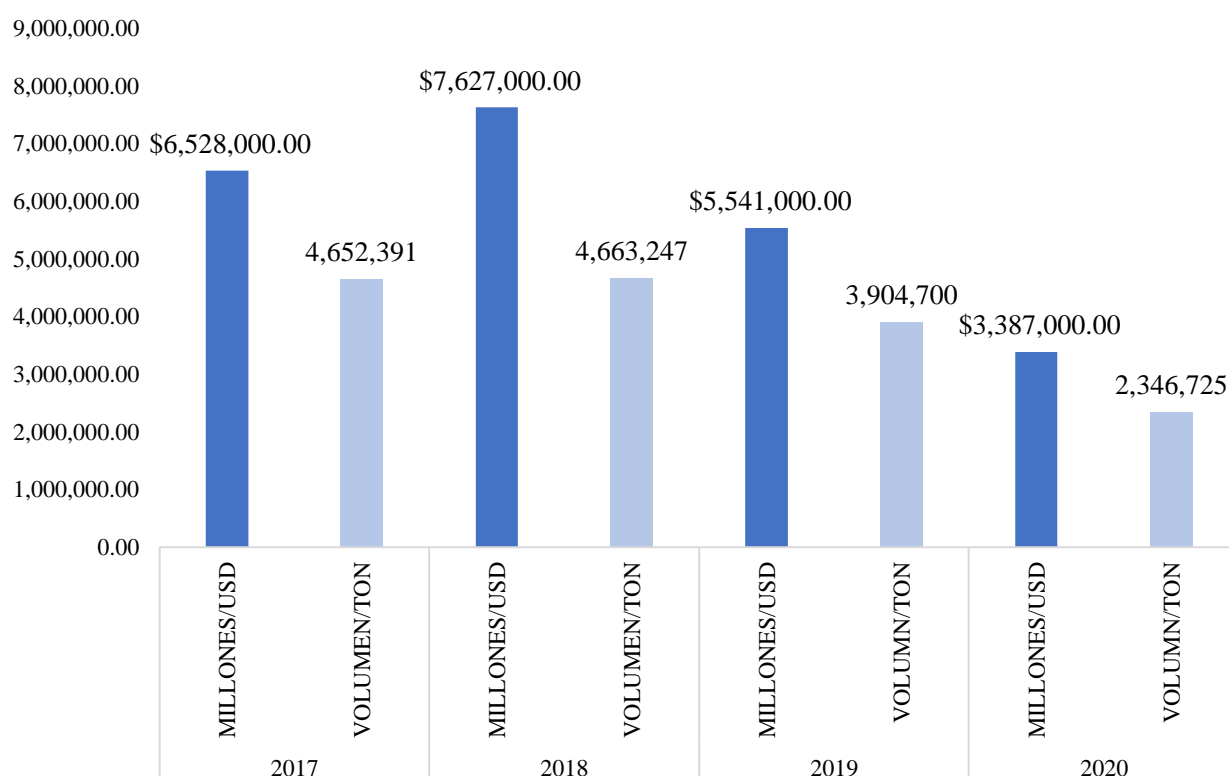
Nota: Exportaciones de las conservas y preparaciones del atún ecuatoriano a la UE en el periodo 2017-2020. Fuente: Trade Map, 2022. Elaboración propia.

Según lo ilustrado en la figura 23, las exportaciones de las conservas y preparaciones del atún ecuatoriano hacia la UE se han mantenido casi constantes desde la entrada en vigor del acuerdo comercial con la UE hasta el 2020. En el 2017, el país exportó 142.298.531 toneladas de estos productos al mercado europeo, cuya cantidad fue equivalente a \$750.766.000,00 dólares; para el 2018 hubo una disminución en las exportaciones y el

Ecuador exportó 138.243.456 toneladas equivalentes a \$720.207.000,00 dólares. Después, en el 2019, las exportaciones de estos productos hacia la UE aumentaron y se exportó 160.521.105 toneladas, equivalentes a \$728.011.000,00 dólares, siendo este el mejor año de los 4; no obstante, en el 2020 nuevamente hubo una reducción en las exportaciones y el país exportó 136.510.413 toneladas de preparaciones y conservas de atún equivalentes a \$671.565.000,00 dólares. Y en su totalidad durante estos 4 años el país exportó 577.573.505 toneladas de estos productos derivados del atún hacia la UE con un valor de \$2.870.549.000 dólares que ingresaron al país.

Pescado

Figura 24 Exportaciones de las Conservas y Preparaciones del Pescado Ecuatoriano a la UE 2017-2020



Nota: Exportaciones de las conservas y preparaciones del pescado ecuatoriano a la UE en el periodo 2017-2020. Fuente: Trade Map, 2022. Elaboración propia.

De acuerdo a la figura 23, en el 2017 con la entrada en vigor del acuerdo comercial con la UE, las exportaciones ecuatorianas de las conservas y preparaciones del pescado desde el 2017 al 2020 han tenido diversos cambios. Pues en el 2017 el país exportó 4.652.391 toneladas de estos productos hacia el mercado europeo, equivalentes a \$6.528.000,00 dólares; para el 2018, las exportaciones de estos productos derivados del pescado

aumentaron y el país exportó 4.663.247 toneladas con un valor de \$7.627.000,00 dólares. Sin embargo, para el 2019 hubo una reducción de estas y se exportó 3.904.700 toneladas con un valor de \$5.541.000,00 dólares, pero en el 2020 las exportaciones de estos productos disminuyeron aún más y el país exportó 2.346.725 toneladas con un valor de \$3.387.000,00 dólares. Durante los 4 años después de la entrada en vigor del acuerdo comercial con la UE, el país exportó 15.567.063 toneladas de conservas y preparaciones de pescado hacia el bloque europeo, cantidad equivalente \$23.083.000,00 dólares que ingresaron al país.

3.5 Análisis de la evolución de las exportaciones ecuatorianas de productos tradicionales hacia el mercado europeo durante el periodo 2015-2020

3.5.1 Aranceles de los productos tradicionales antes y después del Acuerdo Comercial Multipartes con la UE

3.5.1.1 Banano

Tabla 11 Aranceles del Banano Ecuatoriano para ingresar la UE 2017-2020

Año	Aranceles AGSCB	Año	Aranceles con el ACM
2015	122 EUR/tm	2017	97 EUR/tm
2016	117 EUR/tm	2018	90 EUR/tm
2017	114 EUR/tm	2019	83 EUR/tm
		2020	75 EUR/tm

Nota: Esta tabla muestra los aranceles fijados al banano para ingresar a la UE desde el 2015 al 2020 antes y después del ACM. EUR/Tm = Euro por tonelada métrica. Fuente: Diario Oficial de la Unión Europea, 2010. Elaboración propia

Conforme a la tabla 11, se pueden observar los aranceles al que estaba sujeto el banano ecuatoriano para ingresar a la UE en el periodo analizado 2015-2020. Antes del acuerdo comercial con la UE, el Ecuador al igual que otros países Latinoamericanos tenían un acuerdo con la UE para la exportación del banano de cada país. Este acuerdo era el Acuerdo de Ginebra sobre el Comercio de Bananos, en este se estableció una reducción gradual del arancel a este producto, como se menciona anteriormente este acuerdo nació con el propósito de poner fin a las disputas sobre los aranceles del banano entre los países Latinoamericanos y el bloque europeo.

En el 2015 el arancel al que estaba sujeto el banano ecuatoriano establecido por este acuerdo era de 122 euros por tonelada métrica, para el siguiente año el arancel se redujo a 117 euros por tonelada métrica, es decir 5 euros menos que el año anterior. Y si el Acuerdo Comercial Multipartes con la UE no hubiese entrado en vigor para el 2017, el arancel hubiese sido de 114 euros por tonelada métrica. No obstante, el acuerdo comercial con la UE entro en vigor a inicios del 2017 y por ende inició su aplicación y en este también se estableció una reducción gradual del arancel a este producto. Para el 2017 el arancel inicial para el banano ecuatoriano fue de 97 euros por tonelada métrica, para el siguiente año, 2018, este se redujo a 90 euros por tonelada métrica, para el 2019 la reducción fue de 17 euros y el banano quedo sujeto para ese año a un arancel de 83 euros por tonelada métrica y finalmente para el 2020 el arancel disminuyo a 75 euros por tonelada métrica, igualándose al arancel de sus países vecinos.

A pesar de que el acuerdo anterior entre la UE, Ecuador y otros países latinoamericanos establecía una reducción gradual de los aranceles del banano de estos países, el valor del arancel aún seguía siendo alto. Con el Acuerdo comercial Multipartes a más de la reducción gradual del arancel, el arancel inicial con el que se partió fue significativamente menor al del acuerdo de Ginebra, es por ello que queda comprobado que con el Acuerdo comercial Multipartes con la UE, los exportadores ecuatorianos se han beneficiado pues ya no deben pagar un arancel tan alto como lo hacía con el Acuerdo de Ginebra, lo cual les ha resultado en una reducción de costos de exportación y a su vez permitió un incremento de las exportaciones.

3.5.1.2 Cacao y elaborados

Tabla 12 Aranceles del Cacao y elaborados Ecuatorianos para ingresar la UE 2015-2020

SGP PLUS			ACM		
Cacao y elaborados			Cacao y elaborados		
Año	Los demás	Cacao en polvo con adición de azúcar	Año	Los demás	Cacao en polvo con adición de azúcar

Con un contenido de sacarosa o isoglucosa superior o igual al 80 % en peso, incluido el azúcar invertido calculado en sacarosa

2015	0%	8.20%	2017	0%	0%	41.90 EUR / 100 kg Contingente arancelario preferencial de 0%
2016	0%	8.20%	2018	0%	0%	41.90 EUR / 100 kg Contingente arancelario preferencial de 0%
Sin preferencias arancelarias			2019	0%	0%	41.90 EUR / 100 kg Contingente arancelario preferencial de 0%
2017	8%	43%	2020	0%	0%	41.90 EUR / 100 kg Contingente arancelario preferencial de 0%

Nota: Esta tabla muestra los aranceles fijados al cacao y elaborados y al cacao en polvo con adición de azúcar para ingresar a la UE desde el 2015 al 2020 antes y después del ACM. Fuente: Delegación de la Unión Europea en el Ecuador, 2017 & Comisión Europea 2022. Elaboración propia

De acuerdo a la tabla 12, los aranceles del cacao y elaborados ecuatorianos para ingresar a la UE durante el periodo 2015-2020 no han tenido varias modificaciones al pasar los años, pues antes de la suscripción del Acuerdo Comercial Multipartes con la UE, los aranceles del cacao ecuatoriano estaban establecidos y regulados por el Sistema Generalizado de Preferencias Plus otorgado por la UE al Ecuador, con este sistema en el 2015 y 2016 el cacao y elaborados gozaban de un acceso libre al mercado de la UE, pues los exportadores ecuatorianos de cacao no debían pagar arancel alguno a excepción del cacao en polvo con adición de azúcar que para ingresar a este mercado estaba sujeto a un arancel de 8,20%. En caso de que el acuerdo comercial con la UE no hubiese entrado en vigor en el 2017, el arancel del cacao sin preferencia arancelaria hubiese sido de 8% y el de adición de azúcar con un 43%.

Sin embargo, con la entrada en vigor del acuerdo comercial con la UE, desde el 2017 en adelante hasta el 2020, el cacao ecuatoriano y sus elaborados tuvieron un libre acceso al mercado de la UE. A diferencia de que el cacao en polvo con adición de azúcar en casi todas sus presentaciones también gozaba de un libre acceso a excepción del cacao en polvo con adición de azúcar con un contenido de sacarosa o isoglucosa superior o igual

al 80 % en peso, incluido el azúcar invertido calculado en sacarosa que está sujeto a una preferencia arancelaria de 41.90 euros por 100 kilogramos, si bien no tenía un libre entrada estaba sujeto a un contingente arancelario preferencial de 0% es decir se debía exportar un cantidad mínima para entrar libremente a la UE.

Dando como resultado que, si bien el cacao y sus elaborados desde el periodo estudiado previo al acuerdo comercial con la UE gozaban de un libre acceso a excepción del cacao en polvo con adición de azúcar; con el Acuerdo Comercial Multipartes, desde su aplicación hasta el 2020 el cacao y elaborados a su vez tenían libre acceso, pero en este caso todos las presentaciones del cacao en polvo con adición de azúcar también tenían libre acceso; a excepción de un tipo especial de cacao en polvo con adición de azúcar con que con el acuerdo quedo sujeto a un contingente arancelario preferencial de 0%.

Por lo tanto, el acuerdo si trajo beneficios arancelarios al cacao y elaborados pues con la finalización del SGP Plus en el 2016, país se quedaba sin ningún tipo de preferencia por lo que, si Ecuador no suscribía el acuerdo comercial con la UE, se hubiese encontrado con una gran desventaja y los nuevos aranceles del cacao hubiesen sido muy altos, desmotivando a los exportadores ecuatorianos del cacao. Y en cambio con el ACM los exportadores ecuatorianos de cacao continuaron con un libre acceso en todas las presentaciones del tan reconocido cacao ecuatoriano.

3.5.1.3 Camarón

Tabla 13 Aranceles del Camarón Ecuatoriano para ingresar la UE 2015-2020

Año	Arancel con el SGP PLUS	Año	Arancel con el ACM
2015	3.6%	2017	0%
2016	3.6%	2018	0%
Sin preferencia arancelaria alguna		2019	0%
2017	12%	2020	0%

Nota: Esta tabla muestra los aranceles fijados a cacao ecuatoriano y sus elaborados para ingresar a la UE desde el 2015 al 2020 antes y después del ACM. Fuente: Diario Oficial de la Unión Europea, 2010 & Delegación de la Unión Europea, 2017. Elaboración propia

Según lo ilustrado en la tabla 13, los aranceles del camarón ecuatoriano para ingresar al mercado de la Unión Europea durante el periodo analizado antes y después del Acuerdo

Comercial Multipartes han cambiado. Previa a la entrada en vigor del acuerdo, el camarón ecuatoriano a su vez era uno de los productos que estaba beneficiado por el Sistema Generalizado de Preferencias Plus, el cual estableció un arancel de 3,6% para el camarón ecuatoriano, lo que quiere decir que en el 2016 y 2017 los exportadores ecuatorianos de camarón debían pagar 3.6% de arancel para ingresar este producto a la UE, para el siguiente año el arancel hubiese sido de 12% por la finalización del SGP Plus.

Con la entrada en vigor del Acuerdo Comercial Multipartes, el arancel al que estaba sujeto el camarón ecuatoriano se redujo a 0%, por lo tanto, este producto tradicional ecuatoriano desde el 2017 al 2020 tuvo un libre acceso al mercado europeo. En este caso, el beneficio arancelario que obtuvo este producto con el acuerdo comercial con la UE es evidente, pues paso de 3,6% con el SGP Plus a 0% con el ACM. Además, el SGP Plus finalizaba en el 2016, por ende, el país sin ningún tipo de acuerdo con el fin de ingresar sus camarones a este mercado hubiese tenido que asumir el arancel que pagaban el resto de países que no contaban con un acuerdo con la UE.

3.5.1.4 Café y elaborados

Tabla 14 Aranceles del Café y elaborados Ecuatorianos para ingresar la UE 2015-2020

Año	Arancel con el SGP PLUS	Año	Arancel con el ACM
2015	0%	2017	0%
2016	0%	2018	0%
Sin preferencia arancelaria alguna		2019	0%
2017	8%	2020	0%

Nota: Esta tabla muestra los aranceles fijados al café y elaborados ecuatorianos para ingresar a la UE desde el 2015 al 2020 antes y después del ACM. Fuente: Delegación de la Unión Europea, 2010. Elaboración propia

Como se puede observar en la tabla 14, los aranceles del café y elaborados ecuatorianos para ingresar la UE en el periodo analizado 2015-2020 no tuvieron modificación alguna. Al Ecuador como se menciona previamente se le había otorgado un sistema de preferencias antes del acuerdo Multipartes, el SGP Plus reducía o eliminaba los aranceles a ciertos productos, el café y elaborados ecuatorianos formaban parte de este grupo

productos, en el 2015 y 2016 el café y sus derivados provenientes del Ecuador tenían un libre acceso al mercado europeo. Pero en el 2017 esto no hubiese sido igual ya que con la finalización del SGP Plus, el arancel al que hubiese quedado sujeto el café sin preferencia alguna hubiese sido de 8%.

No obstante, con la entrada en vigor del Acuerdo Comercial Multipartes con la UE, desde su aplicación en el 2017 en adelante hasta el 2020 el café ecuatoriano de igual manera tuvo un libre acceso a la región europea. Es por ello que, si bien el arancel desde el 2015 al 2020 no ha cambiado para el café ecuatoriano; con la terminación del SGP Plus el país quedaba sin preferencia alguna y por ende el nuevo arancel de este producto hubiese sido de 8%, arancel que aplica la UE a este producto para su ingreso a su mercado al no contar con un acuerdo o preferencia arancelaria; por lo tanto, el ACM si beneficio al país, volviendo a fijar un libre acceso del café y elaborados ecuatorianos a la UE.

3.5.1.5 Atún y pescado

Tabla 15 Aranceles de las Preparaciones y Conservas del Atún y Pescado Ecuatorianos para ingresar a la UE 2015-2020

Año	Arancel con el SGP PLUS	Año	Arancel con el ACM
2015	0%	2017	0%
2016	0%	2018	0%
Sin preferencia arancelaria alguna		2019	0%
2017	24%	2020	0%

Nota: Esta tabla muestra los aranceles fijados a las preparaciones y conservas del atún y pescado ecuatoriano para ingresar a la UE desde el 2015 al 2020 antes y después del ACM. Fuente: Delegación de la Unión Europea, 2010. Elaboración propia

De acuerdo a la tabla 15, los aranceles de las preparaciones y conservas del Atún y Pescado ecuatoriano para ingresar a la UE 2015-2020 no han cambiado previo al acuerdo comercial con la UE y después de la aplicación del mismo. El país gozaba del SGP Plus concedido por la UE y otro de los productos que también fueron beneficiados con un libre acceso fueron el pescado y atún que en el 2015 y 2016 estuvieron sujetos un arancel del 0%, para el 2017 el arancel hubiese cambiado pues el SGP Plus terminaba en el 2016 por consiguiente el arancel al que hubiesen quedado sujetos estos productos hubiera sido de

24%, un arancel elevado para el atún y pescado ecuatoriano, pues después de haber tenido un libre acceso a pasar a un arancel de 24%, perjudicaría en ese momento a los exportadores ecuatorianos de conservas y preparaciones de atún y pescado.

Con el Acuerdo Comercial Multipartes con la UE, del 2017 al 2020 el atún y pescado ecuatorianos gozaban nuevamente de un libre acceso al mercado europeo. Aunque los aranceles no se modificaron con el ACM, no se perdió la preferencia arancelaria y el atún y pescado ecuatoriano no tuvieron que quedar sujetos a un arancel de 24%; es así que lo que si se consiguió es que se mantenga el libre acceso de estos productos a este mercado; manteniendo la ventaja ya existente.

3.5.2 Principales destinos europeos de los productos tradicionales antes y después del Acuerdo Comercial Multipartes con la UE

3.5.2.1 Banano

Tabla 16 Principales destinos europeos del Banano Ecuatoriano 2015-2020

Antes del ACM 2015-2016			Después del ACM 2017-2020	
	Países de la UE	Participación	Países de la UE	Participación
1	Bélgica	23%	Italia	19%
2	Alemania	18%	Bélgica	18%
3	Italia	12%	Alemania	12%
4	Grecia	9%	Países Bajos	11%
5	Países Bajos	8%	Grecia	11%
6	Reino Unido	8%	Polonia	7%
7	Polonia	7%	Suecia	6%
8	Suecia	4%	Reino Unido	5%
9	Eslovenia	4%	Bulgaria	2%
10	Otros	7%	Otros	8%

Nota: Esta tabla muestra los principales destinos del banano ecuatoriano para ingresar a la UE desde el 2015 al 2020 antes y después del ACM. Fuente: Trade Helpdesk, 2022. Elaboración propia

En la tabla 16, se pueden apreciar los principales destinos europeos del banano ecuatoriano durante el periodo analizado desde el 2015 al 2020, antes y después del acuerdo comercial con la UE. Precedente al acuerdo comercial con la UE en el año 2015-2016 los principales países consumidores del banano ecuatoriano fueron Bélgica

posicionándose en primer lugar con un 23 % de participación en las importaciones europeas de este producto, en segundo lugar, se ubicó Alemania con un 18%, luego Italia con un 12%, Grecia con el 9%, Países Bajos y Reino Unido con un 8% cada uno. Polonia con el 7%, Suecia y Eslovenia con un 4% cada uno respectivamente y finalmente el resto de países europeos en conjunto representaron únicamente el 7% de las importaciones europeas del banano ecuatoriano.

Por otro lado, con la entrada en vigor del Acuerdo Comercial Multipartes con la UE, desde el 2017 al 2020, los principales destinos europeos del banano ecuatoriano tuvieron ciertos cambios. En primer lugar, se ubicó Italia con una participación del 19% en las importaciones europeas de este producto, seguido de Bélgica con un 18 %, Alemania con un 12%, Países Bajos y Grecia con un 11% cada uno respectivamente; luego Polonia con un 6%, Suecia con el 6, Reino Unido con 5%, Bulgaria con un 2% y finalmente otros países europeos durante estos 4 años en conjunto tuvieron un 8% en la participación de las importaciones europeas del banano proveniente del Ecuador.

De acuerdo con los datos presentados, desde el 2015 al 2020 se puede observar que los 5 principales destinos del banano ecuatoriano fueron Bélgica, Alemania, Italia, Países Bajos y Grecia; aunque antes y después del acuerdo comercial con la UE, estos países no tuvieron el mismo porcentaje de participación, su participación no varió mucho al pasar los años. Antes del acuerdo, el orden de los principales destinos europeos del banano ecuatoriano fue: Bélgica, Alemania, Italia, Grecia, Países Bajos, Reino Unido, Polonia, Suecia, Eslovenia y otros. Mientras que después del acuerdo el orden de estos fue Italia, Bélgica, Alemania, Países Bajos, Grecia, Polonia, Suecia, Reino Unido, Bulgaria y otros países europeos.

Los 5 primeros durante estos años tuvieron porcentajes altos, es decir fueron los que más compraron este producto, los que tuvieron algunos cambios en su participación fueron los demás como por ejemplo Reino Unido disminuyó su consumo y la principal razón de esto es su salida de la UE, Polonia se mantuvo, Suecia aumentó su consumo y en este caso Eslovenia ya no formó parte de los principales, sino que Bulgaria aumentó su consumo y se posicionó como otro de los países que más consumen el banano ecuatoriano. Otro aspecto a destacar, es que después de la aplicación del acuerdo, la mayoría de los países antes mencionados aumentaron su consumo, por ende, la importación del mismo, es por ello, que sus porcentajes de participación en las importaciones europeas aumentaron y estos no estuvieron tan distantes unos de otros como antes del acuerdo.

3.5.2.2 Cacao y elaborados

Tabla 17 Principales Destinos europeos del Cacao y elaborados ecuatorianos 2015-2020

Antes del ACM 2015-2016			Después del ACM 2015-2020	
	Países de la UE	Participación	Países de la UE	Participación
1	Países Bajos	43%	Países Bajos	47%
2	Alemania	21%	Alemania	20%
3	Bélgica	14%	Bélgica	14%
4	Italia	10%	Italia	9%
5	Francia	5%	Francia	5%
6	España	6%	España	5%
7	Otros	0%	Otros	1%

Nota: Esta tabla muestra los principales destinos del cacao y elaborados ecuatorianos para ingresar a la UE desde el 2015 al 2020 antes y después del ACM. Fuente: Trade Helpdesk, 2022. Elaboración propia

Conforme a la tabla 17, los principales destinos europeos del cacao y elaborados desde el 2015 al 2017, no cambiaron. Dos años antes del acuerdo comercial con la UE en el 2015 y 2016 el principal comprador del cacao ecuatoriano y sus elaborados fue Países Bajos con 43% es decir casi un 50% de las importaciones europeas del cacao ecuatoriano, Alemania ocupó el segundo lugar con 21% en la participación en las importaciones europeas de estos productos ecuatorianos; seguido de Bélgica con un 14%, Italia con un 10%, España con el 6%, Francia con un 5% y el resto de países europeos con un 0%. Lo que quiere decir que durante estos dos años tuvieron una nula participación en las importaciones europeas del cacao ecuatoriano.

A partir del 2017 en adelante hasta el 2020 con la aplicación del acuerdo comercial con la UE, los principales destinos del cacao ecuatoriano fueron los mismo que antes de acuerdo, a excepción de Francia y España que durante estos 4 años estuvieron iguales. Lo que sí tuvo cierto cambio fue el grado de participación en las importaciones de la UE de estos productos provenientes del Ecuador. Por ejemplo, Países Bajos tuvo un 47%, Alemania un 20%, Bélgica 14%, Italia 95, Francia y España un 5% cada uno y finalmente el resto de países europeos en conjunto un 1%.

Con el nuevo acuerdo, la mayoría de estos Estados aumentaron su consumo del cacao

ecuatoriano en el caso de los Países Bajos subió de 43% al 47%, Alemania bajo del 20% al 21%, Bélgica se mantuvo con un 14%, Italia bajo de 10% a 9%, España bajo de 6 % a 5%, Francia se mantuvo con un 5% y el resto de países europeos subieron de 0% a 1%, es decir, si estos países antes no importaban el cacao proveniente del Ecuador después del acuerdo lo comenzaron a hacer. Si bien algunos porcentajes disminuyeron, esto significó que cada país aumentó su compra y por ende su participación también y sus datos no fueron tan distantes uno de otros a excepción de los Países Bajos. Dando como resultado que, el ACM permitió que se compre y consuma más cacao ecuatoriano y sus derivados durante estos 4 años.

3.5.2.3 Camarón

Tabla 18 Principales destinos europeos del Camarón Ecuatoriano 2015-2020

Antes del ACM 2015-2016			Después del ACM 2017-2020	
	Países de la UE	Participación	Países de la UE	Participación
1	España	34%	España	33%
2	Francia	32%	Francia	28%
3	Italia	23%	Italia	23%
4	Reino Unido	3%	Reino Unido	5%
5	Países Bajos	2%	Países Bajos	3%
6	Bélgica	2%	Bélgica	3%
7	Otros	4%	Otros	5%

Nota: Esta tabla muestra los principales destinos del camarón ecuatoriano para ingresar a la UE desde el 2015 al 2020 antes y después del ACM. Fuente: TradeHelpdesk,2022. Elaboración propia

De acuerdo a la tabla 17, los principales países europeos del camarón ecuatoriano desde el 2015 al 2020 fueron España, Francia, Italia, Reino Unido, Países Bajos y Bélgica. Precedente al acuerdo comercial con la UE, en el 2015 y 2016, España tuvo una gran participación en las importaciones europeas del camarón ecuatoriano, pues sus importaciones fueron del 34% del total de las importaciones de la UE al Ecuador. Francia tuvo un 32%, Italia 23%, Reino Unido 3%, Países Bajos y Bélgica 2% cada uno y otros países europeos tuvieron un 4% en conjunto durante los dos años antes al acuerdo.

Después de que Ecuador se adhiriese al Acuerdo Comercial Multipartes, desde el 2017 al 2020, los principales destinos europeos del camarón ecuatoriano fueron los mismos, solo

que su participación fue la que cambio. En este caso durante los 4 años España tuvo una participación del 33% de total de las importaciones europeas de este producto, seguido de Francia con 28%, Italia con el 23%, Reino Unido con un 5%, Países Bajos y Bélgica con 3% cada uno y finalmente el resto de países de la UE en conjunto con un 5%.

Por lo tanto, antes y después del ACM los principales países consumidores del camarón ecuatoriano fueron los mismos, lo que cambio con la aplicación del ACM fueron sus grados de participación. España paso de 34% a 33%, Francia de 32% a 28%, Italia se mantuvo con un 23%, Reino Unido de 3% a 5%, Países Bajos y Bélgica de 2% a 3% cada uno y otros países europeos de 4% a 5%. Por consiguiente, con el ACM, han existido cambios en la participación de estos países ya que sus importaciones de este producto han aumentado y por esta razón los porcentajes de estas han variado, demostrando el aumento del consumo del camarón ecuatoriano.

3.5.2.4 Café y elaborados

Tabla 19 Principales destinos europeos del Café y elaborados Ecuatorianos 2015-2020

Antes del ACM 2015-2016			Después del ACM 2017-2020	
	Países de la UE	Participación	Países de la UE	Participación
1	Alemania	49%	Francia	49%
2	Francia	32%	Alemania	45%
3	Reino Unido	8%	Reino Unido	3%
4	Otros	11%	Otros	3%

Nota: Esta tabla muestra los principales destinos del café y elaborados ecuatorianos para ingresar a la UE desde el 2015 al 2020 antes y después del ACM. Fuente: TradeHelpdesk,2022. Elaboración propia

En la tabla 18, se pueden apreciar los principales destinos europeos del café ecuatoriano y sus elaborados en el periodo analizado previo y posterior al acuerdo comercial con la UE. Desde el 2015 al 2016 los principales consumidores del café ecuatoriano fueron Alemania con una gran participación del 49% de las importaciones europeas del café ecuatoriano, luego Francia con el 32%, Reino Unido con un porcentaje menor del 8% y otros países europeos conjuntamente tuvieron un total del 11%. En este caso, dos Estados, específicamente Alemania y Francia fueron los mayores consumidores del café ecuatoriano. Posterior a la aplicación del acuerdo comercial con la UE, desde el 2017 al 2020, Francia se posicionó en primer lugar con una participación del 49% de las

importaciones europeas del café ecuatoriano, en según lugar estuvo Alemania con el 45%, en tercero Reino Unido con un 3% y finalmente el resto de países europeos en conjunto tuvieron una participación del 3%.

A diferencia de los otros productos tradicionales, posterior al ACM, en este caso si existió un aumento del consumo del café ecuatoriano y sus elaborados; sin embargo, este aumento fue solamente en los países europeos que mayormente importaban este producto. Con el ACM Francia paso a ocupar el primer lugar paso del 32% al 49%, Alemania del 49% al 45%, el Reino Unido bajo del 8% al 3% y los otros del 11% al 3%, el consumo aumentó, pero solo en Francia y Alemania mientras que para el resto disminuyo.

3.5.2.5 Atún y pescado

Atún

Tabla 20 Principales destinos europeos de las Conservas y Preparaciones del Atún ecuatoriano 2015-2020

Antes del ACM 2015-2016			Después del ACM 2017-2020	
	Países de la UE	Participación	Países de la UE	Participación
1	España	43%	España	37%
2	Países Bajos	16%	Países Bajos	17%
3	Italia	14%	Italia	16%
4	Alemania	8%	Alemania	9%
5	Reino Unido	7%	Reino Unido	7%
6	Francia	7%	Francia	7%
7	Otros	6%	Otros	8%

Nota: Esta tabla muestra los principales destinos de las preparaciones y conservas del atún ecuatoriano para ingresar a la UE desde el 2015 al 2020 antes y después del ACM. Fuente: TradeHelpdesk, 2022. Elaboración propia

Según lo ilustrado en la tabla 19, los principales destinos europeos de las conservas y preparaciones del atún ecuatoriano antes y después del ACM fueron España, Países Bajos, Italia, Reino unido, Alemania y Francia. Antes del acuerdo desde el 2015 al 2016, España fue el principal comprado del atún ecuatoriano con una participación del 43% de las importaciones europeas de las conservas y preparaciones del atún ecuatoriano. Luego se encontraron el resto de países de la UE con menores porcentajes, como Países Bajos con 16%, Italia 14%, Alemania 8%, Reino Unido y Francia 7% cada uno y otros países europeos en su totalidad con un 6%.

Mientras que con la entrada en vigor del Acuerdo Comercial Multipartes con la UE, desde el 2017 al 2020, los países europeos mayores consumidores del atún ecuatoriano fueron los mismos, pero con una diferente participación. España paso de 43% a 37%, Países Bajos de 16% a 17%, Italia de 14% a 16%, Reino Unido y Francia se mantuvieron con un 7% y otros países europeos en conjunto pasaron de 6% a 8%. Lo que significa que con el ACM después de 4 años las importaciones ecuatorianas de los elaborados del atún ecuatoriano de estos Estados aumentaron, especialmente se dio un incremento del consumo de estos productos ecuatorianos en el resto de países europeos, evidenciado en los porcentajes de participación que incrementaron a excepción de España y Países Bajos que si bien no disminuyeron su consumo se redujo su participación por la nueva participación del resto.

Pescado

Tabla 21 Principales destinos europeos de las conservas y preparaciones del Pescado Ecuatoriano 2015-2020

Antes del ACM 2015-2016			Después del ACM 2017-2020	
	Países de la UE	Participación	Países de la UE	Participación
1	España	39%	España	63%
2	Italia	23%	República Checa	8%
3	Francia	9%	Rumania	6%
4	Rumania	6%	Francia	5%
5	Polonia	6%	Polonia	4%
6	República Checa	4%	Italia	3%
7	Otros	13%	Otros	11%

Nota: Esta tabla muestra los principales destinos de las preparaciones y conservas del pescado ecuatoriano para ingresar a la UE desde el 2015 al 2020 antes y después del ACM. Fuente: TradeHelpdesk,2022. Elaboración propia

En la tabla 20, los principales países europeos consumidores de las conservas y preparaciones del pescado ecuatoriano previo al acuerdo comercial con la UE en el 2015 y 2016 fueron España en primer puesto con un 39%, Italia con 23%, Francia con menor porcentaje con 9%, Rumania y Polonia con 6% cada uno, República Checa con 4% y el resto de países europeos en conjunto con 13%.

Con la aplicación del ACM desde el 2017 al 2020 los principales destinos de la UE de los elaborados del pescado ecuatoriano fueron España con un 63%, República Checa con

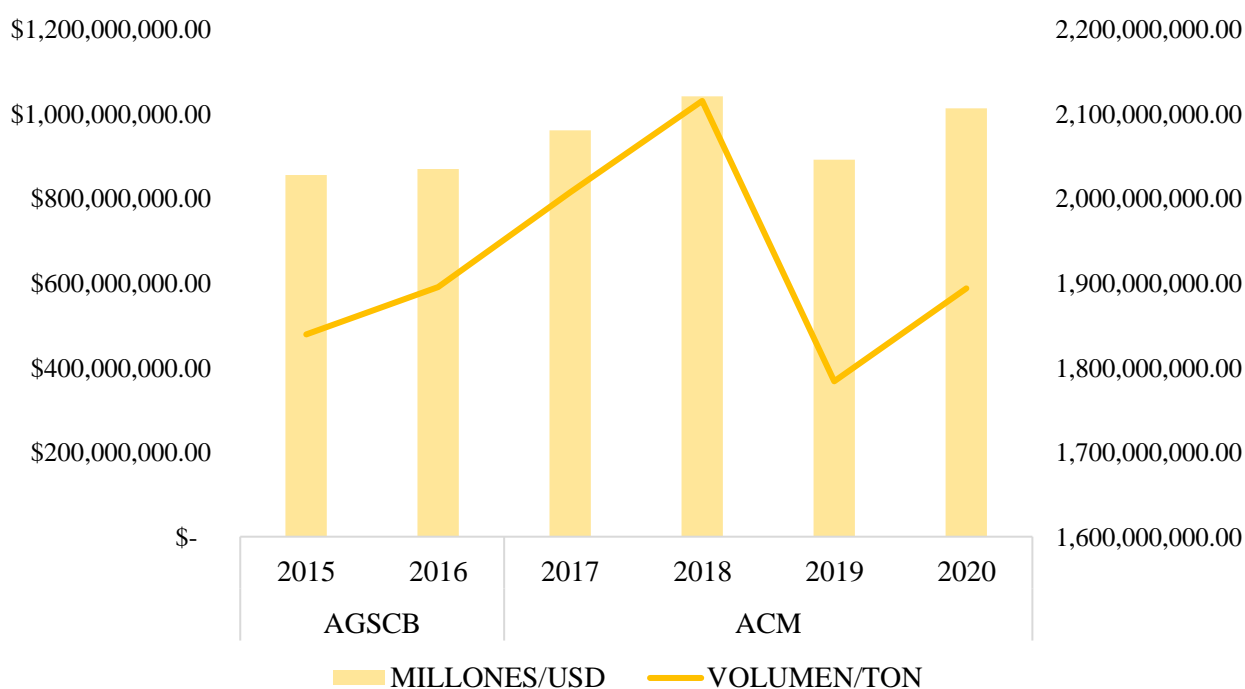
8%, Rumania 6%, Francia 5%, Polonia 4%, Italia 3% y otros Estados europeos en conjunto durante los 4 años con un 11%.

Dando como resultado que posterior a la aplicación del acuerdo comercial con la UE aumente el consumo de ciertos países y disminuya un poco el de otros, por ejemplo España mantuvo su posición y continuó siendo el principal comprador de los elaborados de pescado al Ecuador, República Checa y Rumania aumentaron su consumo y si bien Francia, Italia, Polonia tuvieron menores porcentajes de participación no significa que disminuyeron menos su consumo sino que el consumo de los otros países fue mucho superior durante estos 4 años.

3.5.3 Exportaciones de los productos tradicionales a la Unión Europea antes y después del Acuerdo Comercial Multipartes

3.5.3.1 Banano

Figura 25 Exportaciones del Banano Ecuatoriano a la UE 2015-2020



Nota: Exportaciones de banano ecuatoriano a la UE en el periodo 2015-2020, antes y después del ACM. Fuente: Trade Map, 2022. Elaboración propia.

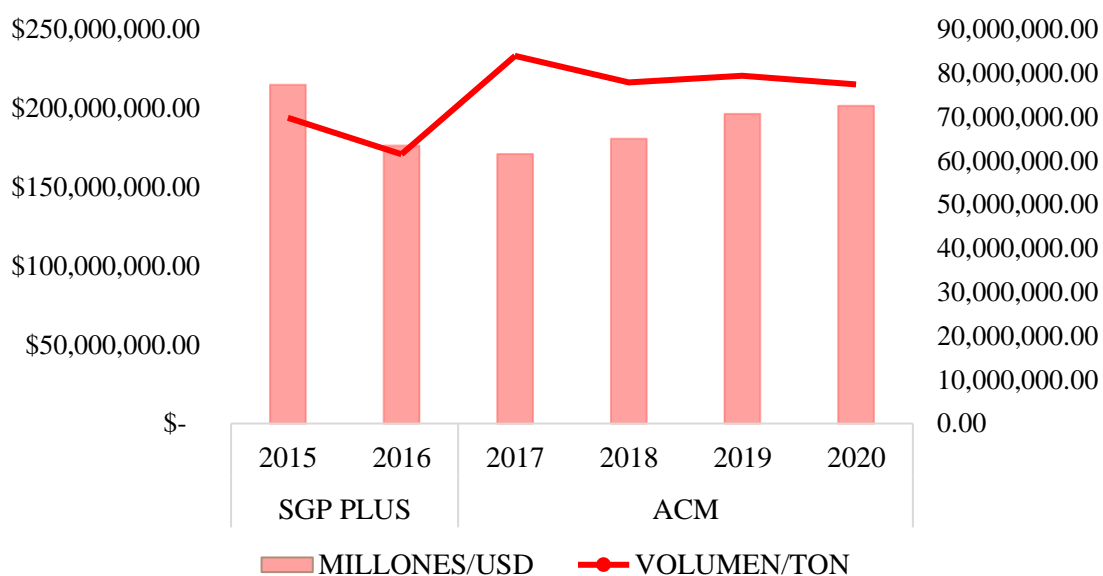
De acuerdo a la figura 24, se pueden observar las exportaciones del banano ecuatoriano a la Unión Europea desde el 2015 al 2020. Desde el 2015 al 2016 el banano del Ecuador se encontraba sujeto a los aranceles del AGSCB y durante estos años las exportaciones

de este producto hacia la UE fueron de 3.734.307.000,00 toneladas equivalentes a \$1.725.328.000,00 dólares. Para el siguiente año con la entrada en vigor del ACM el arancel se redujo y las exportaciones después de 4 años fueron de 7.800.387.900,00 toneladas métricas equivalentes a \$3.907.315.000,00 dólares, que ingresaron al país por la exportación del banano.

Durante el periodo analizado se puede apreciar que si ha existido un aumento en las exportaciones del banano ecuatoriano al mercado de la UE. Este incremento no ha sido tan diferenciado tras el ACM, pues las exportaciones ecuatorianas fueron para ambos años previos al acuerdo superiores a \$8.000.000,00 de dólares y desde el 2017 estas aumentaron y fueron de alrededor de \$9.000.000,00 y \$1.000.000.000,00 de dólares a excepción del año 2019 que estas disminuyeron. Por otro lado, lo que sí tuvo un cambio diferenciado fue la cantidad exportada, desde el 2015 previo al ACM hasta el 2018 con la aplicación del ACM la cantidad exportada aumento año tras año; no obstante, en el 2019 la cantidad de banano exportada disminuyo y para el 2020 hubo un aumento nuevamente, pero este no fue como el de años atrás. Esto no significo que ingresó menos dinero sino lo contrario ya que se exporto menos cantidad, pero se recibió más dinero.

3.5.3.2 Cacao y elaborados

Figura 26 Exportaciones del Cacao y Elaborados Ecuatorianos a la UE 2015-2020



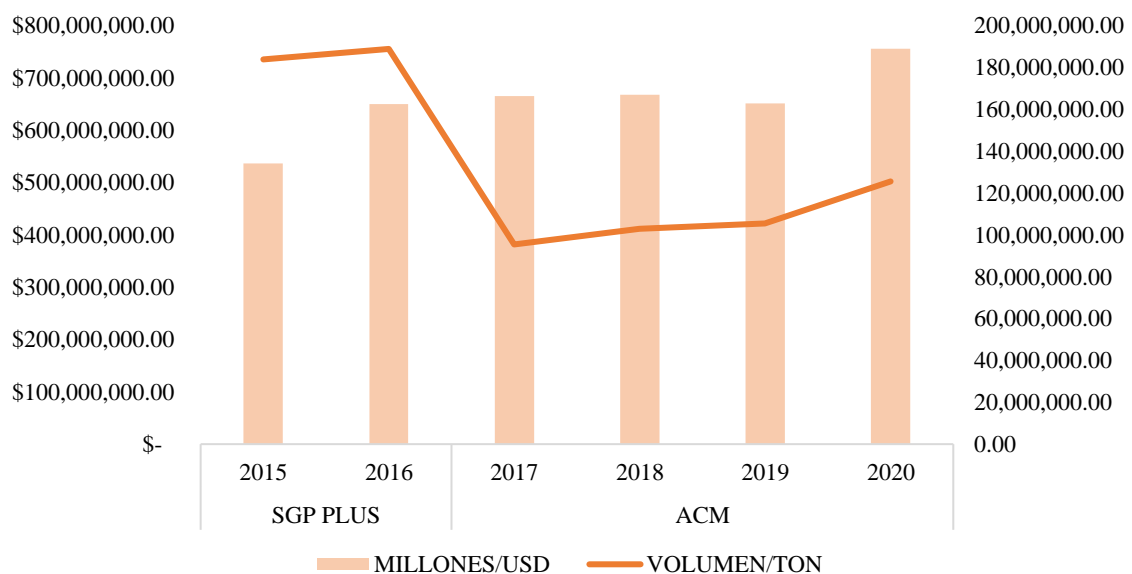
Nota: Exportaciones del cacao y elaborados ecuatorianos a la UE en el periodo 2015-2020, antes y después del ACM. Fuente: Trade Map, 2022. Elaboración propia.

Según la figura 25, las exportaciones del cacao ecuatoriano y sus elaborados hacia la UE desde el 2015 al 2020 tuvieron ciertos cambios año tras año. En el 2015 y 2016 el arancel al que estaba sujeto el cacao ecuatoriano estuvo fijado por el SGP Plus y en estos años antes al ACM las exportaciones fueron en su totalidad de 131.284.000,00 toneladas de estos productos, cuyo valor equivalió a \$391.250.000,00 dólares. A partir del 2017 al 2020 las exportaciones fueron de 318.653.000,00 toneladas de cacao y elaborados ecuatorianos equivalentes a \$749.656.000,00 dólares.

En este caso con el ACM no se lograron superar las exportaciones del 2015 antes de acuerdo comercial con la UE que fueron de \$214.906.000,00 dólares y tras el acuerdo el mejor año fue 2020 que se exportó \$201.572.000,00 dólares, sin embargo, con el ACM desde el 2017 en adelante si existió un aumento de las exportaciones ecuatorianas del cacao hacia la UE de tal modo que estas se mantuvieron constantes los 4 años. Mientras que la cantidad exportada desde el 2015 al 2017 ha aumentado, pero desde el 2017 al 2020 esta se ha reducido; lo que no necesariamente ha significado que el dinero ingresado ha sido menos.

3.5.3.3 Camarón

Figura 27 Exportaciones del Camarón Ecuatoriano a la UE 2015-2020



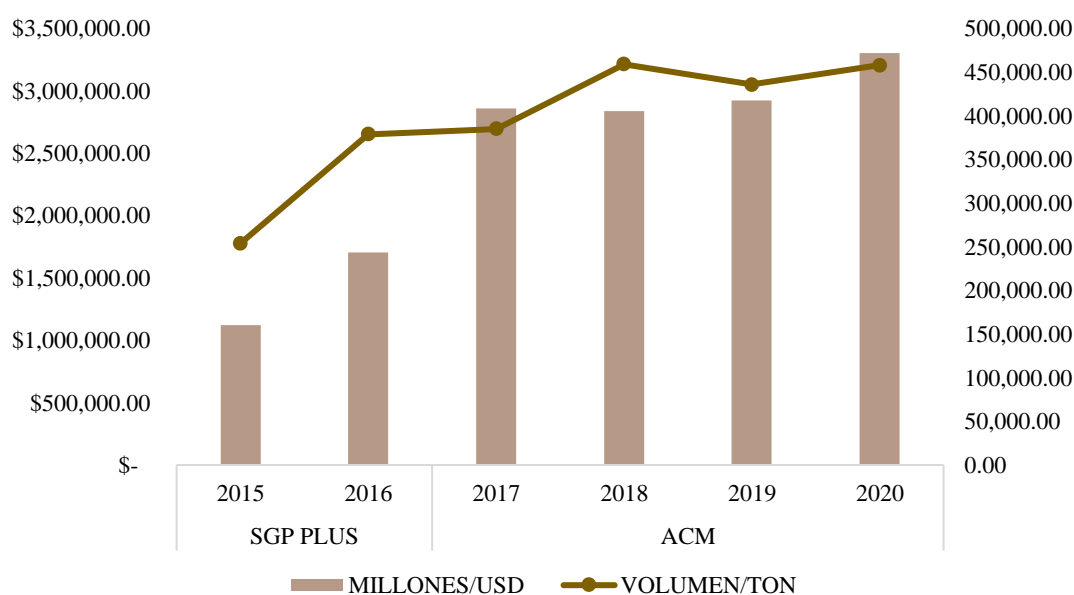
Nota: Exportaciones de camarón ecuatoriano a la UE en el periodo 2015-2020, antes y después del ACM. Fuente: Trade Map, 2022. Elaboración propia.

Conforme a la figura 26, las exportaciones del camarón ecuatoriano al mercado de la UE antes y después del ACM han tenido cierto crecimiento. Previa a la entrada en vigor del acuerdo comercial con la UE en el 2015 y 2016 las exportaciones del camarón ecuatoriano bajo el SGP Plus fueron de 372.790.690,00 toneladas, equivalentes a \$1.187.256.000,00 dólares. Con la aplicación del SGP Plus en el 2017 hasta el 2020 las exportaciones de este producto hacia el bloque europeo fueron de 429.454.060,00 toneladas equivalentes a \$2.740.685.000,00 dólares.

Las exportaciones del camarón hacia la UE no han variado significativamente tras el ACM, pues en el 2015 y 2016 estas pasaron los \$500.000,00 dólares, pero si ha existido un aumento de estas, siendo el mejor año el 2020 con un valor de \$755.995.000,00 dólares. Por otro lado, las cantidades exportadas si han variado ya que estas desde el 2015 al 2017 se han disminuido y desde el 2017 al 2020 han tenido un leve crecimiento, demostrando nuevamente que esta disminución no es una desventaja pues mientras menos cantidad se exporte y más dinero se reciba, más beneficioso es, por ende, posterior al ACM queda demostrado que ha existido un aumento de las exportaciones del camarón ecuatoriano hacia la UE.

3.5.3.4 Café y elaborados

Figura 28 Exportaciones del Café y Elaborados Ecuatorianos a la UE 2015-2020



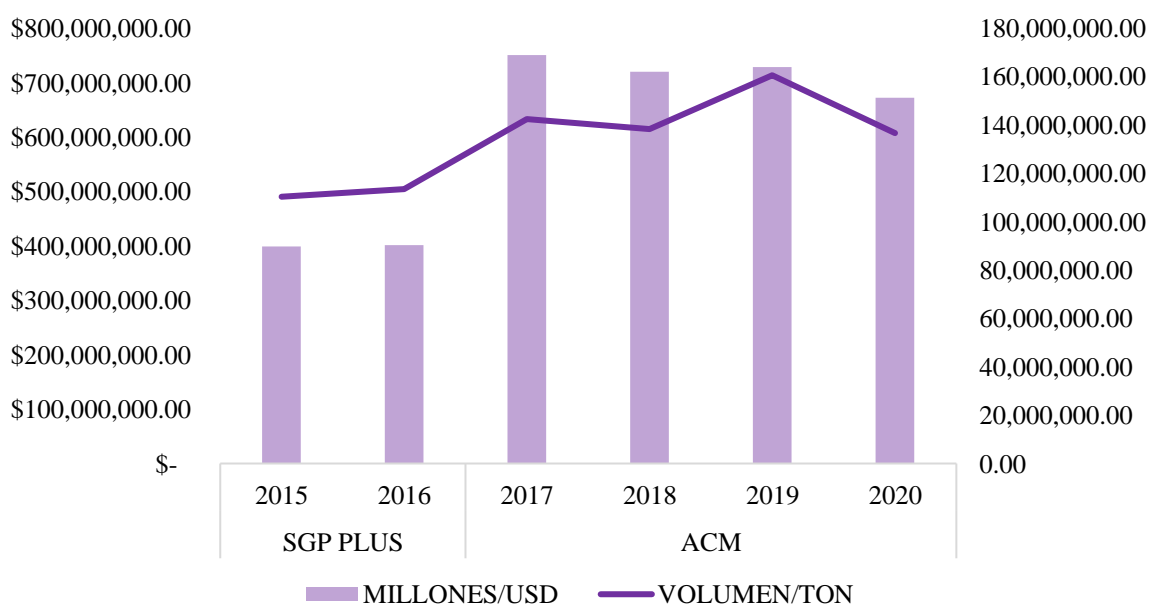
Nota: Exportaciones del café y elaborados ecuatorianos a la UE en el periodo 2015-2020, antes y después del ACM. Fuente: Trade Map, 2022. Elaboración propia.

En la figura 25, se pueden apreciar las exportaciones ecuatorianas del café y elaborados a la UE desde el 2015 al 2020. Con el SGP Plus las exportaciones del café ecuatoriano no fueron tan altas y el país exportó 633.000,00 toneladas de café y sus derivados hacia la UE, equivalentes a \$2.831.000,00 dólares durante estos dos años. Con el acuerdo comercial con la UE, el país exportó en total, desde el 2017 al 2020, 1.738.000,00 toneladas de café, equivalentes a \$11.923.000,00 dólares.

En este caso el aumento de las exportaciones ecuatorianas de café hacia esta región con el ACM fue evidente pues antes del acuerdo el año 2016 fue el más favorable y se exportó \$1.707.000,00 dólares de café, mientras tras el ACM el mejor año fue el 2020 y se exportó \$3.303.000,00 de dólares de café ecuatoriano. De igual manera, las cantidades exportadas han ido incrementando al pasar los años con el ACM; por lo tanto, a diferencia de los anteriores productos tradicionales analizados en este caso hubo un aumento tanto en cantidad como monetario de las exportaciones ecuatorianas del café y sus elaborados hacia el mercado europeo.

3.5.3.5 Atún

Figura 29 Exportaciones de las conservas y Preparaciones del Atún Ecuatoriano a la UE 2015-2020



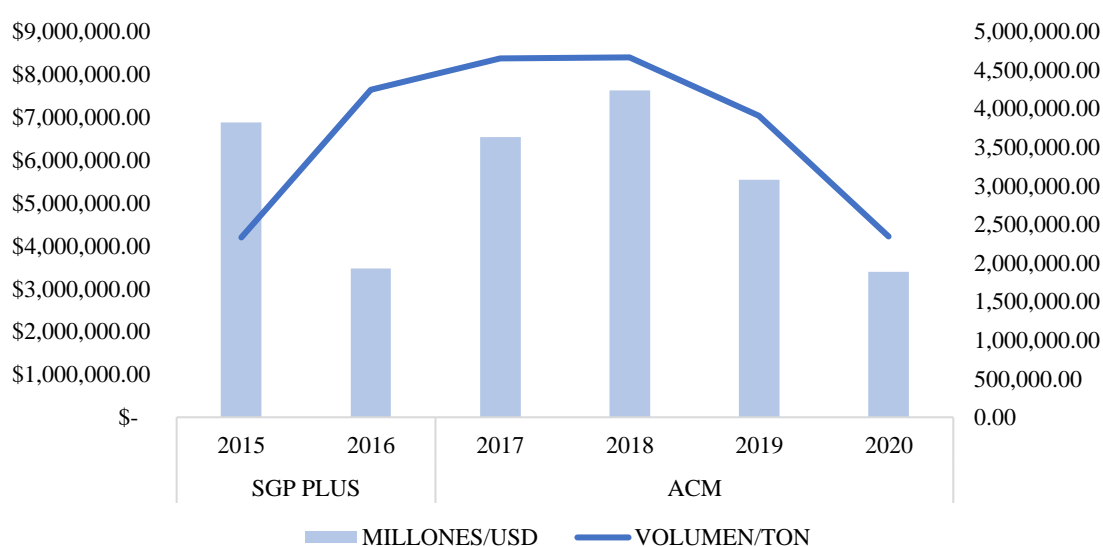
Nota: Exportaciones de las preparaciones y conservas del atún ecuatoriano a la UE en el periodo 2015-2020, antes y después del ACM. Fuente: Trade Map, 2022. Elaboración propia.

En la figura 26, las exportaciones de las conservas y preparaciones del atún ecuatoriano a la UE durante el periodo analizado desde el 2015 al 2020 han tenido ciertas alteraciones. En el 2015 y 2016 con el SGP Plus las exportaciones no variaron mucho de un año a otro y fueron en total de 223.819.490,00 toneladas, equivalentes a \$800.231.000,00 dólares. Con el ACM, desde el 2017 al 2020, las exportaciones fueron de 577.573.505,00 toneladas, cuyo valor represento \$223.819.490,00 dólares.

Las exportaciones de las conservas y preparaciones del atún ecuatoriano posterior a la entrada en vigor del ACM aumentaron significativamente en comparación del SGP Plus. Con el SGP Plus el mejor año fue el 2016 con \$401.846.000,00 dólares de atún exportado hacia la UE mientras que con el ACM el mejor año fue el 2017 con \$750.766.000,00 dólares de atún exportado. Asimismo, desde el 2017 al 2020 las exportaciones han permanecido constantes y con valores similares exportados demostrando que el ACM ha beneficiado a los exportadores ecuatorianos de las conservas y preparaciones del atún. De igual forma han existido aumentos y pequeñas reducciones en las cantidades exportadas, que no han afectado el crecimiento de las exportaciones totales del atún ecuatoriano hacia la UE.

3.5.3.6 Pescado

Figura 30 Exportaciones de las Conservas y Preparaciones del Pescado Ecuatoriano a la UE 2015-2020



Nota: Exportaciones de las preparaciones y conservas del pescado ecuatoriano a la UE en el periodo 2015-2020, antes y después del ACM. Fuente: Trade Map, 2022. Elaboración propia.

De acuerdo a la figura 17, las exportaciones de las conservas y preparaciones del pescado ecuatoriano a la UE desde el 2015 al 2020 han tenido ciertas variaciones año tras año. En el 2015 y 2016 con el SGP Plus las exportaciones totales del pescado hacia la UE fueron de 6.571.030,00 toneladas de conservas y preparaciones de este producto, cuyo valor fue equivalente a \$10.341.000,00 dólares; mientras que con la aplicación del ACM desde el 2017 al 2020 las exportaciones fueron de 15.567.063,00 toneladas, equivalentes a \$23.083.000,00 de dólares que ingresaron al país.

En este caso las exportaciones no han aumentado año tras año con el ACM, si bien antes del ACM el mejor año fue el 2015 con \$6.871.000,00 dólares exportados para el siguiente año estas exportaciones disminuyeron significativamente y para el 2017 con la entrada en vigor del acuerdo aumentaron hasta el 2018 y después para el 2019 y 2020 se han reducido. Por otro lado, las cantidades exportadas han aumentado desde el SGP Plus en el 2015 y 2016 al ACM 2017 y 2018, pero están han disminuido los dos últimos años analizados. Por consiguiente, aunque el aumento no ha sido progresivo si ha existido un aumento en las exportaciones de las conservas y preparaciones del pescado con el ACM y lo mismo sucede con las cantidades exportadas.

3.6 Entrevista

En base a la información obtenida en la entrevista realizada a Luis Salcedo, Especialista Zonal /Origen y Servicios al Exportador de la Dirección Zonal 6 MPCEIP, se obtuvo información importante, la cual permitió constatar que el ACM ha traído varias ventajas al país. Luis Salcedo nos confirmó que desde la entrada en vigor del acuerdo las exportaciones del país hacia el mercado europeo han tenido una tendencia creciente ya que más del 90% de los productos con valor agregado han podido ingresar con arancel 0%. Además, que este acuerdo no solamente está enfocado en una reducción y liberación arancelaria, sino que a su vez contempla áreas de cooperación, propiedad intelectual, compras públicas, entre otros aspectos importantes para las partes, en especial para el Ecuador.

De igual manera, el ACM ha generado un efecto dinamizador en el sector productivo del país, ya que los exportadores ecuatorianos han implementado estrategias para introducir sus productos en la UE causando que el sector productivo ecuatoriano busque ser más eficiente, se adapte a los normas solicitadas y necesidades de la demanda internacional.

Adicionalmente, se pudo conocer que los productos con un mayor crecimiento desde el ACM fueron los pertenecientes a la acuicultura y pesca, formando parte de los productos tradicionales del Ecuador; simultáneamente con este aumento de la demanda de los productos ecuatorianos en la UE, se ha producido un aumento en la generación de oportunidades laborales para la población ecuatoriana.

Es por ello que el ACM ha facilitado a los exportadores ecuatorianos tanto de productos tradicionales como no tradicionales introducir sus productos al mercado europeo, evidenciado en los datos obtenidos, demostrando una tendencia creciente en las exportaciones ecuatorianas, en especial de productos tradicionales. Lo que ha tenido efectos positivos para el país, sin embargo, Luis Salcedo nos recalca que si se desea continuar con estos resultados positivos se deben seguir generando estrategias que lleguen a los consumidores europeos, cumpliendo todos los requerimientos de calidad, logrando más reconocimientos internacionales y apoyando la innovación.

CONCLUSIONES

En conclusión, es totalmente evidente que el comercio exterior favorece a los Estados que deciden abrir sus mercados para intercambiar productos en los que son competitivamente más eficientes y recibir aquellos en los que su producción los desfavorece; pues el resultado de estos intercambios comerciales genera divisas que podrían ser ocupadas para la acumulación de capital físico, humano y la innovación tecnológica que son muy importantes para el crecimiento económico de un país y por ende para la mejora de las condiciones de vida de su población. Y con los acuerdos comerciales esto ha facilitado e incrementado el incentivo de diferentes países a comerciar unos con otros.

De igual manera ha quedado demostrado que desde varios años atrás con el comercio se ha incentivado a una integración de bloques regionales donde se permitan obtener mejoras y beneficios para ambas partes, en el caso de la UE con la CAN a pesar de que sus conversaciones para un Acuerdo de Asociación iniciaron hace largo tiempo, no se logró concluir como se esperaba pues los países individualmente finalizaron las negociaciones y por su cuenta obtuvieron un acuerdo comercial. Lamentablemente esto sucedió por las diferentes políticas comerciales que cada país andino tuvo y su nivel de desarrollo, pues esto no permitió que avancen las negociaciones en conjunto, inclusive hasta el día de hoy no se cuenta con una integración completa.

Por otro lado, Ecuador y la UE han mantenido relaciones comerciales mucho antes de la firma del acuerdo comercial y estas relaciones se reforzaron cuando el bloque europeo otorgó el SGP a los países andinos, siendo Ecuador uno de los países también beneficiados, ya que se le concedió una serie de preferencias arancelarias para varios productos ecuatorianos, permitiendo un fácil ingreso de estos al mercado de la UE. Pero este sistema de preferencias finalizaba en el 2016, a más de que la condición del país ya no le permitía continuar con un sistema de preferencias. Por lo tanto, los exportadores ecuatorianos hubiesen sido los más afectados, hubiesen tenido que pagar los aranceles correspondientes para ingresar sus productos, ocasionando a su vez un decrecimiento económico para el país.

Es por ello que un acuerdo comercial con la UE significaba mucho para el Ecuador puesto que gran parte de los productos ecuatorianos, especialmente los agrícolas,

obtendrían grandes ventajas. Lo que resulta positivo para el país ya que los productos tradicionales del Ecuador, como el banano, cacao y elaborados, café y elaborados, atún y pescado han sido el pilar de las exportaciones ecuatorianas, generando a lo largo de los años un crecimiento económico para el país. Y con la información obtenida fue posible determinar los efectos generados en la oferta exportable ecuatoriana de productos tradicionales.

Al analizar el comportamiento de las exportaciones ecuatorianas de productos tradicionales hacia la Unión Europea, durante el periodo 2015-2020, se observa que los requisitos que deben y debían cumplir los productos tradicionales antes y después de la entrada en vigor son los mismos, no obstante, lo que cambia es la rigurosidad con la que estos deben cumplirse pues la UE solicita de manera estricta el cumplimiento de estos. Aunque parezca negativo este aspecto, significa todo lo contrario pues una exigencia en los requerimientos causa que el sector productivo cumpla como se debe con las normativas de calidad e incentivan a una mejora de estas; ocasionando a su vez el reconocimiento internacional a los productos ecuatorianos por su excelente calidad, lo cual permite la apertura a nuevos mercados.

Por otro lado, en cuanto a los beneficios arancelarios la mayoría de productos se han favorecido con el acuerdo, tal es el caso del banano que su arancel ha disminuido significativamente, el cacao y sus elaborados pese a que con el SGP la mayoría de sus derivados ingresaban libremente, con el acuerdo los que poseían adición de azúcar se favorecieron un libre acceso y de un contingente arancelario preferencial. En cuanto al resto de productos como el camarón este también fue favorecido con una liberación de aranceles para ingresar al mercado de la UE. El café y sus elaborados por otro lado no obtuvieron cambios significativos con el ACM pues antes con el sistema anterior este producto y sus derivados tenían una entrada libre de aranceles a la UE y después con el acuerdo esto se mantuvo; al igual que el atún y pescado que también gozaban de un libre acceso. Sin embargo, es preciso mencionar que Ecuador al no seguir siendo considerado para un sistema de preferencias y con la finalización del mismo, además sin ningún tipo de acuerdo con la Unión Europea, los productos ecuatorianos hubiesen quedado sujetos a aranceles altísimos, perjudicando la economía del país.

Referente a los principales destinos de los productos tradicionales ecuatorianos antes y después del Acuerdo Comercial Multipartes con la UE, se puede evidenciar gracias a los

datos obtenidos de Trade Helpdesk que los principales destinos europeos de la mayoría de los productos tradicionales siguieron siendo los mismos antes y después del ACM, en algunos casos el orden cambio y los porcentajes de participación se disminuyeron debido al aumento de participación de los mismos y otros países que aumentaron su consumo e ingresaron a ser parte de los principales como el caso del banano y las preparaciones y conservas de pescado. Mientras que los principales países europeos de los demás productos tradicionales como las conservas y preparaciones de atún, café y elaborados, camarón, cacao y elaborados ecuatorianos se mantuvieron en las mismas posiciones cambiando únicamente su grado de participación por el aumento de los demás. Demostrando que el ACM a su vez incentivo el consumo de productos tradicionales, pues los países del bloque europeo aumentaron su consumo, inclusive países que antes no consumían en grandes cantidades, con el ACM ahora lo hacen.

Además, fue posible determinar que las exportaciones de los productos tradicionales a la Unión Europea antes y después del Acuerdo Comercial Multipartes si tuvieron cambios significativos tras la entrada en vigor del ACM. Con los datos obtenidos de Trade Map se pudo evidenciar que las exportaciones de estos productos hacia la UE antes del ACM en el periodo analizado fueron de \$4.117.237.000,00 de dólares, mientras que con la entrada en vigor del acuerdo estas exportaciones fueron de \$10.303.211.000,00 de dólares, demostrando una vez más que el acuerdo ha favorecido a los exportadores de estos productos y a su vez a la economía del país. A pesar de la reducción de las exportaciones hacia este mercado en el 2019, este aumento significativo de las exportaciones ha sido en 5 de los 6 productos tradicionales, cada uno de estos con una tendencia creciente desde la entrada en vigor del acuerdo hasta el 2020.

Finalmente, es necesario afirmar que, tras la realización de esta investigación, evidentemente queda claro que el Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la UE ha sido una herramienta que ha incidido en el crecimiento de las exportaciones ecuatorianas de productos tradicionales, generando ingresos que han estimulado el crecimiento económico del país y de sus habitantes conduciendo a una mejora de las condiciones de vida de la población. Sin embargo, como se mencionó en la entrevista si se desea seguir con estos efectos positivos se deben seguir implementando estrategias que conduzcan a una mejora y mayor reconocimiento de los productos ecuatorianos a nivel mundial.

RECOMENDACIONES

- Realizar un análisis a profundidad sobre la reducción de las exportaciones durante el año 2019 y establecer las principales repercusiones de esto.
- Analizar la demanda de las conservas y preparaciones de pescado en el mercado europeo con el fin de obtener resultados que demuestren el potencial real de estos productos y conduzcan a la aplicación de nuevas estrategias para aumentar las exportaciones de estos productos derivados del pescado hacia el bloque europeo.
- Fomentar una mentalidad exportadora, basada principalmente en el cumplimiento de los estándares de calidad de los productos ecuatorianos con el objetivo de obtener grandes reconocimientos internacionales y llegar a más y a otros mercados.
- Realizar un estudio comparativo de la repercusión antes y después del ACM en los productos no tradicionales del Ecuador, enfocado en obtener resultados que demuestren los efectos del ACM en este tipo de productos.
- Incentivar a los exportadores ecuatorianos a introducir sus productos a nuevos mercados europeos mediante análisis de mercado, asesoramientos, difusión de información y ferias internacionales apoyadas y dirigidas por instituciones como PRO ECUADOR y el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca
- Evaluar los efectos del ACM en otras áreas negociadas en el acuerdo comercial como cooperación internacional, propiedad intelectual o inversiones que tienen un periodo de análisis más prolongado.

BIBLIOGRAFÍA

- Aguirre, I., Cevallos, N., Medina, D., Sancho, S., & Pablo Erráez, J. (2015). Breve análisis de los principales procesos de integración económica. *Banco Central Del Ecuador*, 18. www.bce.ec
- Alvarado, A. (2019). Análisis exploratorio de la apertura comercial del Ecuador frente a Perú y Colombia. *Revista Economía y Política*, XV(29), 9–24. <https://doi.org/10.25097/rep.n29.2019.01>
- Álvarez, A. M. (2016). Retos de América Latina: Agenda para el Desarrollo Sostenible y Negociaciones del Siglo XXI. *Problemas Del Desarrollo*, 47(186), 9–30. <https://doi.org/10.1016/j.rpd.2016.08.002>
- Andrade, P. L., & Meza, A. D. (2017). Acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea: El caso del sector bananero ecuatoriano. *Revista Espacios*, 38(58). <http://www.revistaespacios.com/a17v38n58/a17v38n58p26.pdf>
- Asamblea Constitucional del Ecuador. (2008). Constitución de la República del Ecuador. *Registro Oficial 449 de 20 Oct. 2008*, 449(20), 1–222. www.lexis.com.ec
- Ayala, E. (2008). Resumen de historia del Ecuador. *CORPORACIÓN EDITORA NACIONAL*, 3, 1–58. www.cenlibrosecuador.org
- Bonnefoy, P. (2013). *EL ACUERDO COMERCIAL UNIÓN EUROPEA - PERÚ*. http://200.62.231.13/bitstream/handle/123456789/1058/Acuerdo_comercial_Union_Europea_Peru_2013_keyword_principal.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Brown del Rivero, A., & Torres, P. (2012). La Relación Comercial Comunidad Andina-Unión Europea y la postura de Ecuador. *Latinoamérica. Revista de Estudios Latinoamericanos*, 2(55), 75–99.
<https://doi.org/10.22201/cialc.24486914e.2012.55.56496>
- Cámara Nacional de Pesquería. (2016). *Formulario para exportar a Europa según Acuerdo Comercial Ecuador-UE*. <https://camaradepesqueria.ec/formulario-para-exportar-a-europa/>
- Centro de Documentación Europea, & Europe Direct de la Comunidad de Madrid. (2018). *Origen y evolución de la unión europea*.
https://www.comunidad.madrid/sites/default/files/2_origen_y_evolucion_de_la_ue_.pdf
- Comisión Europea. (2022). *Estadísticas comerciales de la UE (incluido el Reino Unido)*. <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/statistics?includeUK=true>
- Comunidad Andina. (2001). *Consejo de la Unión Europea prorrogó el Sistema Generalizado de Preferencias Andino – Comunidad Andina*. Nota de Prensa.
<https://www.comunidadandina.org/notas-de-prensa/consejo-de-la-union-europea-prorrogo-el-sistema-generalizado-de-preferencias-andino/>
- Comunidad Andina. (2008). *El Sistema Generalizado De Preferencias (SGP) de la Unión Europea* (p. 26). Secretaria General.
- Consejo de la Unión Europea, & Consejo Europeo. (2019). *Acuerdos comerciales de la UE - Consilium*. Acuerdos Comerciales de La UE.
<https://www.consilium.europa.eu/es/policies/trade-policy/trade-agreements/>
- Coral, M. L. (2007). El diálogo político como pilar de las relaciones entre la Unión Europea y América Latina: reflexiones sobre su desarrollo y contenido. *Dossier Oasis*, 12, 483–493. [https://intranet.eulacfoundation.org/es/system/files/El diálogo político como pilar de las relaciones entre la UE y AL.pdf](https://intranet.eulacfoundation.org/es/system/files/El%20di%C3%A1logo%20pol%C3%ADtico%20como%20pilar%20de%20las%20relaciones%20entre%20la%20UE%20y%20AL.pdf)
- David, A. Z. O. (2016). Algunos aspectos positivos y negativos del acuerdo comercial entre Colombia y la Comunidad del Caribe (Caricom). *Mercatec*, 2(51), 58–64.
<https://esumer.edu.co/revistas/index.php/mercatec/article/view/168/151>
- del Prado, J. (1998). La división norte-sur en las relaciones internacionales. *Agenda Internacional-Pontificia Universidad Católica Del Perú*, 5(1), 12.
- Delegación de la Unión Europea en Ecuador. (2017a). *Acuerdo Comercial Ecuador-Unión Europea*.
https://eeas.europa.eu/sites/default/files/cartilla_acuerdo_comercial_ue-ecuador_0.pdf
- Delegación de la Unión Europea en Ecuador. (2017b). *Ecuador y la Unión Europea*.
[https://eeas.europa.eu/delegations/ecuador_es/1146/Ecuador y la Unión Europea](https://eeas.europa.eu/delegations/ecuador_es/1146/Ecuador%20y%20la%20Unión%20Europea)
- Diario Oficial de la Unión Europea. (2010). *ACUERDO DE GINEBRA SOBRE EL COMERCIO DE BANANOS*. <http://extwprlegs1.fao.org/docs/pdf/mul-114606.pdf>
- Dollar, D., & Kraay, A. (2001). Trade, Growth, and Poverty. In *The Economic Journal* (No. 2615).
<https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/19597/multi0page.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Duarte, R. D. (2007). *Negociación en curso Acuerdo de Asociación CAN-UE*.
<https://www.tlc.gov.co/getattachment/acuerdos/vigente/union-europea/1-antecedentes/fase-i-negociacion-en-bloque-ue---can/estructura-de-acuerdo-de-asociacion-can-union-euro/estructura-de-acuerdo-de-asociacion-can-union-europea.pdf.aspx>
- European Commission. (2021). *Negociaciones y acuerdos - Comercio - Comisión Europea*. Negotiations and Agreements.

- <https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/negotiations-and-agreements/>
- Friedrich Ebert Stiftung en Colombia. (2004). Las Relaciones Colombia-Unión Europea: De la incertidumbre al estancamiento. *Policy Paper*, 11, 8. <https://library.fes.de/pdf-files/bueros/kolumbien/50470.pdf>
- García, O. (2007). *Análisis de las consecuencias gerenciales y jurídicas del dumping en el Ecuador* [Universidad de Posgrado del Estado]. <https://repositorio.iaen.edu.ec/bitstream/handle/24000/454/OSWALGARCIA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Gastaldi, S., & Vassallo, C. (2014). Divulgación: La creación de la Unión Europea y sus principales instituciones. *Ciencias Económicas*, 2, 49–72. <https://doi.org/10.14409/ce.v2i15.4267>
- Giraldo, F. (2006). Antecedentes y posibles ventajas y desventajas del Tratado de Libre Comercio - TLC para un país como Colombia. *Apuntes Del CENES*, 26(42), 85–110. <https://doi.org/10.19053/issn.0120-3053>
- Grupo Banco Mundial. (2021). *Ecuador: panorama general*. Banco Mundial. <https://www.bancomundial.org/es/country/ecuador/overview#1>
- Kueneman, E., Hopmans, J., Raser, E., & Martin, C. S. (2012). Mejorando las capacidades técnicas para lograr un mayor aprovechamiento de los acuerdos comerciales. *Instituto Interamericano de Cooperación Para La Agricultura (IICA)*. <http://www.iica.int>.
- Martín, M. A. G. (2008). *Diccionario de Economía Aplicada: Política económica, economía mundial y estructura económica*. ECOBOOK. <https://books.google.com/books?id=ILwpMDiU0AC&pgis=1>
- Maurtua de Romaña, O. (2017). Las Relaciones entre el Perú y la OEA (1991-2011). *Revista de Relaciones Internacionales de La UNAM*, 127, 193–200. <http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/images/stories/>
- Mercosur. (2021). *Objetivos del Mercosur*. Objetivos Del MERCOSUR. <https://www.mercosur.int/quienes-somos/objetivos-del-mercosur/>
- Ministerio de Agricultura y Ganadería. (2017). *Ecuador es el primer exportador de cacao en grano de América*. News. <https://www.agricultura.gob.ec/ecuador-es-el-primero-exportador-de-cacao-en-grano-de-america/>
- Ministerio de Comercio Exterior. (2017a). Informe sobre el sector atunero Ecuatoriano. In *Ministerio de producción comercio exterior*. <https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2019/06/informe-palma-español-.pdf>
- Ministerio de Comercio Exterior. (2017b). Resolución No 020-2017 El pleno del Comité de Comercio Exterior. In *Ministerio de Comercio Exterior* (Vol. 53, Issue 9). <https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2019/06/RESOLUCIÓN-COMEX-020-2017.pdf>
- Ministerio de Comercio Industria y Turismo República de Colombia. (2007a). *Acuerdo de Asociación CAN – Unión Europea*. <https://www.tlc.gov.co/getattachment/acuerdos/vigente/union-europea/1-antecedentes/fase-i-negociacion-en-bloque-ue---can/rondas-de-negociacion/primera-ronda-de-negociaciones-bogota-colombia-17/subgrupo-de-acceso-a-mercados-para-bienes-no-agric/subgrupo-de>
- Ministerio de Comercio Industria y Turismo República de Colombia. (2007b). *II Ronda de Negociaciones*. <https://www.tlc.gov.co/getattachment/acuerdos/vigente/union-europea/1-antecedentes/fase-i-negociacion-en-bloque-ue---can/rondas-de-negociacion/segunda-ronda-de-negociaciones-bruselas-belgica-10/subgrupo-de>

- acceso-a-mercados-para-bienes-no-agric/subgrupo-d
- Ministerio de Comercio Industria y Turismo República de Colombia. (2008). *Informe Conjunto de la Reunión del Grupo de Comercio en el Marco de la Tercera Ronda de Negociaciones CAN-UE*.
<https://www.tlc.gov.co/getattachment/acuerdos/vigente/union-europea/1-antecedentes/fase-i-negociacion-en-bloque-ue---can/rondas-de-negociacion/tercera-ronda-de-negociaciones-quito-ecuador-21-25/informe-conjunto-de-la-reunion-del-grupo-de-comerc/informe-co>
- Ministerio de Comercio Industria y Turismo República de Colombia. (2012). *Acuerdo Comercial con la Unión Europea Principales Resultados* (Issue 13).
<https://www.tlc.gov.co/TLC/media/media-TLC/Documentos/Acuerdo-Comercial-con-la-Union-Europea-Principales-Resultados.pdf>
- Ministerio de Producción, Comercio Exterior, I. y P. (2020). *Acuerdos Comerciales*.
 Acuerdos Comerciales. <https://www.produccion.gob.ec/acuerdos-comerciales/>
- Montaño, K. (2021). *Requisitos Previos para la Exportación al Mercado Europeo*.
 Comunidad Todo Comercio Exterior Ecuador.
<https://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/requisitos-previos-para-le-exportaci-n-al-mercado-europeo>
- Moreno, I. (2015). Ventajas e inconvenientes de la Inversión Extranjera Directa. *Universitat d' Alacant*, 2. [https://doi.org/10.1016/s1138-3593\(00\)73555-6](https://doi.org/10.1016/s1138-3593(00)73555-6)
- Morla, M. (2015). *Relación Comercial entre el Ecuador y la Unión Europea: Análisis de las Exportaciones No Petroleras*. [Universidad Católica de Santiago De Guayaquil]. <http://201.159.223.180/bitstream/3317/5884/1/T-UCSG-PRE-ESP-CFI-228.pdf>
- Novak, F., & Namihas, S. (2016). *Las relaciones entre el Perú y la Unión Europea* (1st ed.). Pontificia Universidad Católica del Perú, Konrad Adenauer Stiftung (KAS).
https://repositorio.pucp.edu.pe/index/bitstream/handle/123456789/133505/Relaciones_Peru_Union_Europea.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Organización Mundial del Comercio. (2013). Informe sobre el Comercio Mundial 2013. *Organización Mundial Del Comercio*, 335.
https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/wtr11-2b_s.pdf%0A%0A
- Organización Mundial del Comercio. (2015). *Entender la OMC* (5th ed.). OMC.
<https://doi.org/10.30875/34011eeb-es>
- Organización Mundial del Comercio. (2019). *Salvaguardias. Información técnica*.
 Organización Mundial Del Comercio.
https://www.wto.org/spanish/tratop_s/safeg_s/safeg_info_s.htm
- Organización Mundial del Comercio. (2021a). *Acuerdos comerciales regionales - alcance de los acr*. Los Acuerdos Comerciales Regionales y La OMC.
https://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/scope_rta_s.htm
- Organización Mundial del Comercio. (2021b). *Entender la OMC Acuerdos plurilaterales: de interés minoritario*. Acuerdos Plurilaterales: De Participación Minoritaria. https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/agrm10_s.htm
- Organización Mundial del Comercio. (2021c). *Glosario Unión aduanera*. Unión Aduanera. https://www.wto.org/spanish/thewto_s/glossary_s/customs_union_s.htm
- Organización Mundial del Comercio. (2021d). *Glosario Zona de libre comercio*. Zona de Libre Comercio.
https://www.wto.org/spanish/thewto_s/glossary_s/zona_de_libre_comercio_s.htm
- Organización Mundial del Comercio. (2022). *OMC Antidumping*. Organización Mundial Del Comercio. https://www.wto.org/spanish/tratop_s/adp_s/adp_s.htm
- Parlamento Europeo. (2006). *Cuarta Cumbre Unión Europea-América Latina y Caribe*.

- https://www.europarl.europa.eu/intcoop/eurolat/key_documents/summits_eu_alc/i_v_12_5_2006_vienna_es.pdf
- Parlamento Europeo. (2011). *AGSCB*.
https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/E-7-2010-1401_ES.pdf
- Proaño, J. E. (2002). *Las relaciones Ecuador - Unión Europea*. 523–616.
<https://www.flacso.edu.ec/portal/modules/umPublicacion/pndata/files/docs/sfoiproano.pdf>
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. (2021). *Ecuador en breve / El PNUD en Ecuador*. Ecuador En Breve.
<https://www.ec.undp.org/content/ecuador/es/home/countryinfo.html>
- Reissner, M. V. (2015). *Efectos de la práctica del dumping en el MERCOSUR* [Universidad de Buenos Aires].
http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-0348_ReissnerMV.pdf
- Rivera, A. (2014). *El Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias Plus (SGP PLUS) entre la Unión Europea y el Ecuador: Análisis y perspectivas en el sector agrícola en el periodo 2005 -2010*. [Pontificia Universidad Católica del Ecuador].
<http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/7488/10.C06.000750.pdf?sequence=4&isAllowed=y>
- Rosales, D., & De la Cruz, L. (2019). Los primeros 18 meses del Acuerdo Multipartes Ecuador – Unión Europea. *Podium*, 35(35), 43–56.
<https://doi.org/10.31095/podium.2019.35.3>
- Rosales, O., Herreros, S., Frohmann, A., & García-Millán, T. (2013). Las negociaciones megaregionales: hacia una nueva gobernanza del comercio mundial. *CEPAL - Serie Comercio Internacional*, 121, 40.
https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/35911/1/LCL3710_es.pdf
- Ruffner, J. L. S. (2015). Beneficios y contingencias aduaneras derivadas de los acuerdos comerciales y tratados de libre comercio. *Ius et Praxis*, 46, 113–128.
<https://doi.org/10.26439/IUSETPRAXIS2015.N046.667>
- Ruiz, S., & Ubieta, A. (2019). Integración económica y acuerdos comerciales: Una revisión conceptual 15 Integración económica y acuerdos comerciales: Una revisión conceptual. *Yura: Relaciones Internacionales*.
http://world_business.espe.edu.ec/wp-content/uploads/2019/10/20.2-Integración-económica-y-acuerdos-comerciales-2.pdf
- Sánchez, M. I., Zambrano, C. C., & Ruiz, F. B. (2003). *El rol del comercio internacional en el crecimiento económico del Ecuador: antecedentes y perspectivas* [Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL)].
<https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/531/1/1035.pdf>
- Scheidl, A. (n.d.). *¿Qué es el «Export Helpdesk»? 2*. Retrieved April 13, 2022, from https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/january/tradoc_153072.pdf
- Schwartz, P. (2001). El comercio internacional en la historia del pensamiento económico. *IUDEM*. <http://www.ucm.es/info/iudem>.
- SICE. (2017). *Países Andinos-Unión Europea*. Sistema de Información Sobre Comercio Exterior. http://www.sice.oas.org/tpd/and_eu/and_eu_s.asp
- SICE. (2018). *Países: Ecuador Acuerdos comerciales*.
http://www.sice.oas.org/ctyindex/ecu/ecuagreements_s.asp#Signed
- Sotillo, J. (2009). Las Cumbres Unión Europea - América Latina Y Caribe: Encuentros Y Desencuentros Eurolatinoamericanos. *Revista de Derecho Comunitario Europeo*, 13(33), 541–566.
https://intranet.eulacfoundation.org/es/system/files/las_cumbres.pdf
- Tamayo, R. (2019). *El acuerdo comercial de Ecuador con la Unión Europea y el*

- comportamiento de las exportaciones ecuatorianas*. 148.
[http://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/6680/1/T2887-MAE-Mesias-El acuerdo.pdf](http://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/6680/1/T2887-MAE-Mesias-El%20acuerdo.pdf)
- Tello, M. (2009). Impactos económicos de los arreglos preferenciales comerciales: una síntesis teórica. *Economía*, 32(63), 179–232.
<https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/economia/article/view/1093/1055>
- Terán, M. A. (2012). *El Conflicto Bananero entre la Unión Europea y Ecuador, y su relación con la negociación para concretar un Acuerdo* [Universidad Andina Simón Bolívar Sede Ecuador].
[https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/3200/1/T1181-MRI-Teran-El conflicto.pdf](https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/3200/1/T1181-MRI-Teran-El%20conflicto.pdf)
- Valdez, J., & Docarmo, F. (2010). El Acuerdo Comercial con la Unión Europea: un largo camino para abrir la puerta a portunidades y desafíos. *Agenda Internacional*, 17(28), 9–30.
- Vásquez, R. (2017). El impacto del comercio del Banano en el desarrollo del Ecuador. *AFESE Temas Internacionales*, 53(53), 167–182.
<https://afese.com/img/revistas/revista53/comerbanano.pdf>
- Vélez, W. (2017). *Estudio de las exportaciones de productos tradicionales del Ecuador y su incidencia en el crecimiento económico, en el período 2012-2015*.
[http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/23125/1/PROYECTO WILLIAM VELEZ.pdf](http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/23125/1/PROYECTO%20WILLIAM%20VELEZ.pdf)
- Verdugo, N., & Andrade, V. (2018). PRODUCTOS TRADICIONALES Y NO TRADICIONALES DEL ECUADOR: POSICIONAMIENTO Y EFICIENCIA EN EL MERCADO INTERNACIONAL PARA EL PERIODO 2013 - 2017. *X-Pendientes Económicos*, 2(3), 1–11.
<http://portal.amelica.org/ameli/jatsRepo/392/3921922014/index.html>
- Vicepresidencia de la República del Ecuador. (2016). *Ecuador firma Acuerdo Comercial con la Unión Europea*. <https://www.vicepresidencia.gob.ec/ecuador-firma-acuerdo-comercial-con-la-union-europea/>
- Villagómez, M. (2011). Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador–Unión Europea. *AFESE*, 56, 41. [https://intranet.eulacfoundation.org/es/system/files/Acuerdo comercial Ecuador-UE.pdf](https://intranet.eulacfoundation.org/es/system/files/Acuerdo%20comercial%20Ecuador-UE.pdf)
- Villegas, M. (2014). *Estudio de las exportaciones de productos tradicionales del Ecuador y su incidencia en el crecimiento económico, en el período 2012-2015* [Universidad de Guayaquil].
[http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/7941/1/TESIS MARIA FERNANDA VILLEGAS.pdf](http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/7941/1/TESIS%20MARIA%20FERNANDA%20VILLEGAS.pdf)

ANEXOS

Entrevista

Nombre: Luis Salcedo

Cargo: Especialista Zonal /Origen y Servicios al Exportador / Dirección Zonal 6
MPCEIP

Teléfono: 0995576983

Correo electrónico: lsalcedo@produccion.gob.ec

Buenos días, como parte del trabajo de investigación previo a obtener el título de Licenciada de Estudios Internacionales mención Bilingüe en Comercio Exterior, de la Universidad del Azuay, necesito obtener información mediante el levantamiento de una entrevista a un experto en temas de comercio exterior, relacionado al acuerdo comercial suscrito entre el Ecuador y la Unión Europea y los productos tradicionales. De tal modo que agradezco su colaboración para contestar las siguientes preguntas

Formulario preguntas:

1. ¿Cómo considera usted que han sido las relaciones comerciales entre Ecuador y la Unión Europea a lo largo de los años?

Desde mi área de competencia que es la promoción de exportaciones, a raíz de la entrada en vigencia del ACM, las exportaciones ecuatorianas a la Unión Europea permitieron tener una tendencia creciente en ese mercado, ya que el acuerdo permitió que más del 90% de los productos con valor agregado puedan ingresar con arancel 0% desde la entrada en vigencia del acuerdo y otros productos puedan acogerse a canastas de desgravación, lo que ha permitido que productos ecuatorianos sean más competitivos en el mercado europeo.

2. ¿Usted considera que, si el país hubiese seguido con el Sistema Generalizado de Preferencias otorgado por la UE, el comercio ecuatoriano hacia este bloque hubiese crecido?

El sistema de preferencias otorgado por la UE no podía mantenerse ya que el Ecuador no cumplía con los requisitos para acceder a este tipo de preferencias como indicadores de desarrollo económico. Recordemos que este tipo de esquemas comerciales son de una vía, es decir, países desarrollados brindan preferencias arancelarias a productos de países menos desarrollados. El ACM contempla no solamente liberación arancelaria para productos de las partes suscritas, también contempla áreas de cooperación, propiedad intelectual, compras públicas, entre otros aspectos.

3. ¿Por qué un Acuerdo comercial con la UE?

Al dejar de ser beneficiarios del sistema de preferencias que otorgaba a Ecuador la UE, los productos ecuatorianos estaban sujetos al pago de aranceles lo que restaba competitividad en un mercado que representaba una oportunidad para productos ecuatorianos tradicionales y no tradicionales.

4. ¿A partir de la entrada en vigor del Acuerdo en el 2017, se empezaron a evidenciar los efectos en seguida?

El acuerdo no solo permitió que la oferta exportable del Ecuador sea más competitiva por la liberación parcial o total de aranceles, mediante mecanismos de cooperación, por citar un ejemplo, se llevaron a cabo programas de preparación para que PYMES ecuatorianas puedan competir en mercados europeos, generando nuevas oportunidades para el sector productivo ecuatoriano.

5. ¿Como considera usted que ha beneficiado este acuerdo a los exportadores ecuatorianos?

Desde mi punto de vista personal el ACM ha generado un efecto dinamizador en el sector productivo de nuestro país, los exportadores han implementado estrategias para introducir su oferta exportable en la UE entendiendo las características de este mercado un mercado que busca productos que cumplan con sus normas de calidad enfocadas en el bienestar de sus consumidores, un mercado con oportunidades en diferentes nichos específicos de mercado como el orgánico y el comercio justo, esto ha permitido que nuestro sector productivo busque ser más eficiente y se adapte a los requerimientos y necesidades de la demanda internacional.

6. ¿Podría afirmar que ha existido un aumento en las exportaciones del Ecuador hacia el mercado europeo? ¿Y este aumento se ha dado más en los productos tradicionales o no tradicionales del Ecuador?

Según estadísticas del BCE, entidad oficial para la publicación de datos estadísticos de exportaciones se evidencia un crecimiento de las exportaciones a excepción del año 2019 en donde se registra una disminución en las exportaciones totales de productos tradicionales. Por su parte los productos no tradicionales tienen una tendencia creciente desde el año 2017 inclusive en el año 2020 que el mundo se vio afectado por las medidas adaptadas por la pandemia del SARS COV 2.

7. ¿Cuál considera usted que es el motivo principal de este aumento en estos productos?

Las oportunidades que representa para el sector productivo y exportador ecuatoriano el mercado europeo y que al contar con una herramienta como el acuerdo comercial permite un acceso a un mercado de alrededor de 500 millones de consumidores.

8. ¿Cuál cree que es el producto tradicional que más ha crecido a partir del ACM?

Según data del BCE en el período de análisis que usted cita en el inicio de este documento, partidas de productos de sectores tradicionales como acuicultura y pesca son los que registran mayor incremento en valor FOB de exportaciones y por entre Tasas de Crecimiento.

9. ¿Cuál considera usted que es el producto tradicional que menos crecimiento ha tenido a partir del acuerdo y que sugiere usted para incentivar el aumento de las exportaciones de este?

Según estadísticas del BCE existen varios productos que registran disminución en sus exportaciones al mercado de la UE, se debe analizar el porqué de la baja de las exportaciones esto puede deberse a falta de demanda, clasificación del producto en otra partida u otras razones. A mi criterio la demanda es la que manda al momento del consumo del producto por lo que es primordial que el sector exportador pueda conocer las preferencias de su consumidor o potencial consumidor y así analizar la potencialidad real de su producto.

10. ¿Los nuevos beneficios arancelarios fijados a los productos tradicionales por el Acuerdo se han mantenido igual o han mejorado en comparación al sistema de preferencias anterior?

No cuento con esta información para poder realizar una comparación.

11. ¿Tras el Acuerdo Comercial Multipartes, considera usted que ha existido una mayor participación de los países europeos en la importación de los productos tradicionales ecuatorianos?

Basados en estadísticas existe una tendencia creciente a importaciones por parte de la UE para productos tradicionales a excepción del año 2019.

12. ¿Desde el 2017 al 2020 considera usted que el Acuerdo ha traído más ventajas y ha facilitado las exportaciones ecuatorianas de productos tradicionales hacia la UE y que para los siguientes años seguirá esta tendencia?

Considero que el ACM fue beneficioso para el Ecuador no solo en exportaciones, en materia de cooperación como se mencionó. Pero definitivamente permitió que nuestra oferta exportable tradicional y no tradicional pueda ser más competitiva en el mercado europeo considerando también que países vecinos como Colombia y Perú, ya tenían suscrito un acuerdo.

13. ¿Considera que el acuerdo no solamente ha generado un mayor crecimiento económico sino más oportunidades de crecimiento para la población ecuatoriana?

Si existe mayor demanda de producto ecuatoriano en mercados internacionales implica mejora en la producción a nivel nacional y generación de empleo lo que es beneficioso, no cuento con data del impacto en crecimiento o beneficios sociales generadas a raíz de

la firma del ACM, sin embargo, de la experiencia en mi área de competencia, he visto como empresas se han especializado en el mercado europeo tanto en temas productivos como comerciales.

14. Desde una visión prospectiva, de aquí a unos 5 o 10 años, ¿cuáles cree que podrían ser las principales repercusiones en las exportaciones de estos productos tradicionales hacia la UE con este Acuerdo comercial?

El ACM es una herramienta que permite mejorar la competitividad de nuestra oferta exportable tradicional y no tradicional para el ingreso al mercado de la UE, ahora depende de nosotros seguir teniendo resultados positivos, entender la demanda, las tendencias y cultura de consumo que es cambiante y generadora de nuevas oportunidades, cumplir con normativa de calidad, obtener certificaciones internacionales, ser innovadores y adaptables al cambio, son factores que permitirá mantener resultados positivos derivados de la suscripción del acuerdo comercial suscrito.