



Facultad de Ciencias Jurídicas

Carrera de Estudios Internacionales

**ANÁLISIS DE PERCEPCIÓN DEL ACUERDO
COMERCIAL (2017) ENTRE LA UNIÓN
EUROPEA Y ECUADOR**

**Trabajo de titulación previo a la obtención del
grado de Licenciada en Estudios Internacionales**

Autora:

Nicole Nieves Villa

Directora:

Gabriela Bonilla Chumbi

Cuenca – Ecuador

Año 2023

DEDICATORIA

A mis padres, quienes han sido mi mayor apoyo y fuente inagotable de amor y aliento. Su constante apoyo y sacrificio han sido la base de mi éxito académico. A mis amigos y seres queridos, por su apoyo incondicional y palabras de aliento en los momentos más desafiantes. Este logro está dedicado a ustedes, quienes han sido mi inspiración y sostén en todo momento.

AGRADECIMIENTO

Deseo expresar mi más profundo agradecimiento a todas aquellas personas que contribuyeron de manera significativa a la realización de esta tesis.

A mi tutora de tesis, Gabriela Bonilla por su orientación experta, su paciencia y su dedicación en cada etapa de este proyecto. Sus conocimientos y guía fueron fundamentales para darle forma y contenido a este trabajo.

No puedo dejar de mencionar a todos los participantes de mi investigación, cuya disposición y contribución generosa permitieron obtener los datos necesarios para este estudio. Su participación fue fundamental y agradezco su tiempo y colaboración.

Por último, pero no menos importante, quiero agradecer a mi familia y amigos cercanos por su incondicional apoyo emocional durante todo el proceso. Sus palabras de aliento y motivación fueron mi impulso en momentos de duda y agotamiento.

A todas estas personas, mi más sincero agradecimiento por ser parte de este viaje académico y por su contribución invaluable a la culminación de esta tesis.

Índice de Contenidos

DEDICATORIA	i
AGRADECIMIENTO.....	ii
Índice de Contenidos.....	iii
Índice de figuras.....	iv
RESUMEN:.....	v
ABSTRACT:.....	v
Análisis de percepción del acuerdo comercial (2017) entre la Unión Europea y Ecuador ...	1
1. Introducción	1
1.1. Objetivos	2
1.2 Marco teórico	2
2. Revisión de literatura	4
3. Métodos.....	7
4. Resultados	8
5. Discusión.....	13
6. Conclusión.....	14
7. Bibliografía:	15

ÍNDICE DE FIGURAS

Índice de figuras

Ilustración 1 Nube de palabras- Percepción sobre el acuerdo de la Unión Europea y Ecuador.....	9
Ilustración 2 Diagrama de relaciones – Percepción sobre el acuerdo de la Unión Europea y Ecuador	11

RESUMEN:

Este artículo empírico investiga las percepciones de expertos en comercio exterior sobre el Acuerdo entre la Unión Europea y Ecuador. El objetivo principal del estudio es analizar las perspectivas de estos expertos en relación con el acuerdo comercial. El artículo examina temas como la apertura de mercados, la competitividad empresarial, la atracción de inversión extranjera y el acceso a financiamiento. Se utiliza una metodología basada en entrevistas semiestructuradas para recopilar datos cualitativos de un grupo de expertos. Se seleccionaron expertos de diferentes sectores, como el empresarial y académico. En resumen, el artículo proporciona una visión enriquecedora de las percepciones y opiniones de los expertos en comercio exterior sobre el Acuerdo entre la Unión Europea y Ecuador. Los resultados de este estudio pueden contribuir a un mejor entendimiento de los efectos del acuerdo y servir como base para futuras investigaciones y políticas relacionadas con el comercio internacional.

Palabras clave: Acuerdo comercial, Ecuador, Unión Europea, comercio exterior., percepción

ABSTRACT:

This empirical article explores the perceptions of experts in international trade regarding the Agreement between the European Union and Ecuador. The study's main objective was to analyze these experts' perspectives concerning the trade agreement. The article examines topics such as market openness, business competitiveness, foreign investment attraction, and access to financing. A methodology based on semi-structured interviews was used to collect qualitative data from a group of experts. Professionals over the age of 18 from the city of Cuenca were included, representing various sectors including academia and the business industry. In short, the article provides an enriching perspective on the perceptions and opinions of experts in international trade regarding the Agreement between the European Union and Ecuador. The findings of this study can contribute to a better understanding of the agreement's effects and serve as a foundation for future research and policies related to international trade.

Keywords: Ecuador, European Union, Trade Agreement, international trade., perception



Este certificado se encuentra en el repositorio digital de la Universidad del Azuay, para verificar su autenticidad escanee el código QR

Este certificado consta de: 1 página

Análisis de percepción del acuerdo comercial (2017) entre la Unión Europea y Ecuador

1. Introducción

En el mundo actual no existe un solo país que pueda sobrevivir de forma independiente y sin la necesidad de apoyo de otros países. Por esta razón, el comercio internacional se ha convertido en una herramienta clave para fomentar la cooperación entre naciones y lograr el progreso. El comercio internacional se refiere a todas las actividades relacionadas con la compra y venta de bienes y servicios que se llevan a cabo a nivel internacional entre distintos países e industrias, es decir es una perspectiva global de cómo se comercia a nivel mundial (Bajo, 1991).

El comercio ha experimentado una gran evolución desde sus inicios hasta nuestros días. En épocas antiguas, el intercambio comenzó como una necesidad derivada de la especialización en actividades particulares por parte de individuos y familias, lo cual llevó al desarrollo de relaciones comerciales gracias al auge de la agricultura. En un principio, se utilizaba el trueque para intercambiar productos, pero más adelante se desarrolló la compra y venta de productos utilizando monedas. De esta manera, el comercio empezó a expandirse desde el intercambio entre individuos y civilizaciones hasta el comercio internacional entre naciones (Artieda-Rojas, 2017). En resumen, el comercio en sus orígenes es un sistema solidario que permite a las personas y pueblos intercambiar productos para satisfacer sus necesidades.

El comercio internacional se ve impulsado mediante la firma de acuerdos comerciales que fortalecen las relaciones entre países. Aunque algunos países han defendido el libre comercio como medio para mejorar la eficiencia y el crecimiento económico, existen naciones proteccionistas que buscan relacionarse comercialmente mediante acuerdos que se ajusten a sus propios intereses. Ecuador es un ejemplo de un país que ha sido proteccionista en el pasado, pero que recientemente ha buscado abrirse a las relaciones comerciales con otras economías (Chang, 2013).

Entre las alianzas comerciales que existen en el mundo, encontramos a Ecuador y la Unión Europea. En vista de que los ecuatorianos producen productos que son escasos en los países de la Unión Europea y los europeos se han especializado en la tecnología y manufactura, ambos mercados se han vuelto complementarios y se ha buscado consolidar las relaciones comerciales mediante un acuerdo comercial. La firma de un tratado comercial ofrece diversas ventajas.

En primer lugar, los países son capaces de comercializar y abastecerse de los productos con los que no cuentan o en cuya producción no son expertos. En segundo lugar, el comercio internacional permite que se complementen los países, Por ejemplo, si la Unión Europea no es competitiva en la producción de camarón, Ecuador puede exportar este producto y cubrir la demanda de los consumidores europeos. Esto a su vez puede mejorar la economía de los países y generar empleos. Además, el comercio internacional promueve el desarrollo económico del mundo, ya que impulsa la construcción de infraestructura como puertos y carreteras, lo que mejora la conectividad entre los países y reduce los costos de transporte de los productos (Rodrick, 2011).

En tercer lugar, genera mayor poder de elección para el consumidor, ya que proporciona una mayor variedad de productos y fomenta la competitividad entre las empresas, lo que conduce a una mejora en la calidad y precio de los productos. Y, por último, el acuerdo comercial con la Unión Europea ofrece a las empresas ecuatorianas la oportunidad de expandir sus negocios y acceder a nuevos mercados, esto no solo ayuda a mejorar la economía local, sino que también estimula otras industrias y contribuye al desarrollo global (Rodrick, 2011).

El comercio internacional es una herramienta importante para el crecimiento económico y el desarrollo global, y el acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea proporciona diversas ventajas a ambos países. Al fortalecer y consolidar sus relaciones comerciales, ambos mercados pueden complementarse y generar beneficios económicos y sociales para sus ciudadanos. Es por esta razón que para dinamizar el comercio internacional se propicia la suscripción de acuerdos comerciales como instrumentos que ayudan al fortalecimiento de las relaciones internacionales entre los países.

"En el comercio internacional, como en cualquier otro acuerdo, la desigualdad no siempre es mala. El problema es cuando las desigualdades son tan grandes que se convierten en injusticias" (Stiglitz, 2006).

Esta cita destaca la importancia de equilibrar las desigualdades en los acuerdos comerciales para evitar injusticias y asegurar que ambas partes obtengan beneficios equitativos. Por esta razón, es importante investigar el acuerdo comercial entre la Unión Europea y Ecuador, con el objetivo de conocer la percepción real que existe a nivel nacional sobre este acuerdo y el impacto que ha tenido en diferentes actores. Aunque los acuerdos comerciales buscan generar beneficios equitativos para ambas partes, en muchos casos estos beneficios pueden no ser obtenidos de manera justa por los miembros firmantes.

1.1. Objetivos

Objetivo general:

Realizar un análisis de percepción del acuerdo comercial del 2017 entre la Unión Europea y Ecuador.

Objetivos específicos:

1) Realizar una revisión histórico- conceptual de las relaciones comerciales entre Ecuador y la Unión Europea.

2) Analizar y describir las motivaciones y objetivos del acuerdo comercial del 2017 entre la Unión Europea y Ecuador.

3) Identificar la percepción que diferentes autores y expertos tienen sobre el acuerdo comercial del 2017 entre la Unión Europea y Ecuador.

1.2 Marco teórico

La historia del comercio internacional se ha visto influenciada por diferentes pensamientos y teorías que han moldeado su evolución hasta convertirlo en la actividad económica global que conocemos hoy en día. A partir del siglo XV, los países más poderosos de Europa comenzaron a expandirse hacia otros continentes, dando inicio a un intercambio comercial con los territorios de América, África y Asia. Con el tiempo, esto permitió el surgimiento de una economía global y consolidó al comercio como una de las actividades económicas más importantes. No obstante, también surgieron nuevas prácticas económicas que no existían en la época medieval, lo que generó la aparición de diferentes teorías al respecto (Rojas, 2004). Es importante mencionar que la cita original solo contiene el apellido del autor, por lo que no requiere corrección en ese aspecto.

La teoría del mercantilismo fue la primera en surgir en Europa durante los siglos XVI y XVII. Esta teoría sostiene que la acumulación de metales preciosos, como el oro y la plata, es la base del crecimiento económico y la prosperidad de los estados. Según esta teoría, los estados deben lograr una balanza comercial favorable, exportando más de lo que importan, para conseguir la acumulación de metales preciosos y, por tanto, la riqueza y el poder (INITE, s.f)

Por otro lado, el mercantilismo defendía la intervención del estado en la economía para proteger los intereses de la nación. El estado fomentaba y protegía a las industrias exportadoras mediante el monopolio comercial, incentivaba la inversión en nuevas industrias con subsidios, importaba artesanos extranjeros para mejorar la calidad de los productos y mejoraba los sistemas de transporte con la construcción de puentes y canales. También se imponían altos impuestos a los productos extranjeros para promover el desarrollo de la industria local. En resumen, el mercantilismo fue una teoría económica que influyó en la economía europea durante los siglos XVII y XVIII y que sostenía que la acumulación de metales preciosos era la clave del crecimiento y la prosperidad de los estados, además de defender la intervención del estado en la economía para proteger los intereses de la nación (Rojas, 2004).

Uno de los mayores representantes de esta teoría fue Thomas Mun, quien defendía la idea de que la única forma de que un país obtuviera todo lo necesario para satisfacer sus necesidades y acumular riquezas era mediante el comercio exterior. Finalmente, el mercantilismo fue perdiendo relevancia a finales del siglo XVIII cuando el liberalismo económico se expandió rápidamente por Europa. Esto debido a que la teoría mercantilista basaba el crecimiento económico de una nación, pero a expensas del crecimiento nulo de otra (Rache de Camargo, 2021).

Más adelante, surgió el liberalismo económico, el cual se expandió por toda Europa durante los siglos XVIII y XIX. Esta corriente de pensamiento se opone al mercantilismo, que abogaba por la intervención del estado en los asuntos económicos. Según el liberalismo económico, el estado no debe intervenir en la economía, ya que esto interrumpe su desarrollo natural. En cambio, la economía debe ser regulada por la ley de la oferta y la demanda, y el gobierno no debe restringir la libertad económica del individuo. El papel del gobierno se limita a tres funciones: defender el país, proteger a los ciudadanos y construir obras públicas. En resumen, el liberalismo económico se enfoca en la libertad individual y la no intervención del estado en la economía, mientras que el mercantilismo defiende la intervención estatal en la economía para proteger los intereses nacionales (Rache de Camargo, 2021).

El liberalismo económico se caracteriza por tres aspectos fundamentales. En primer lugar, busca mantener el equilibrio entre la producción y el consumo a través de la libre interacción entre la oferta y la demanda en el mercado. En segundo lugar, el papel del estado en la economía debe ser limitado, permitiendo que las empresas y las personas realicen acuerdos y contratos de forma libre. Por último, la acumulación de capital y los ahorros son considerados esenciales para el bienestar de la sociedad y para el éxito de la teoría liberal. En resumen, el liberalismo económico se enfoca en la libertad individual y la eficiencia económica, creyendo que la intervención del estado en la economía es perjudicial para su desarrollo natural (Rache de Camargo, 2021).

En cuanto a las principales ventajas del liberalismo económico, se encuentra el impulso a la innovación creativa y a los nuevos proyectos. Además, se impulsa la competencia, lo que fomenta a las empresas a brindar un mejor servicio o producto y se permite que las personas dispongan de una gran cantidad de productos y con precios más accesibles. Por otro lado, fomenta la inversión de grandes capitales lo que impulsa las economías. Y, por último, fomenta el surgimiento de nuevas empresas lo que permite nuevos puestos de trabajos en la sociedad. Por el contrario, una de las desventajas es que al defender el comercio internacional, abre las fronteras a productos del extranjero, lo que puede perjudicar a la producción y competencia nacional (Rache de Camargo, 2021).

Posteriormente, en el siglo XVIII surge la teoría absoluta, la cual fue planteada por el economista y filósofo Adam Smith en su obra "La riqueza de las naciones". En esta obra, Smith expone que un país puede poseer una ventaja absoluta en la producción de un bien cuando logra producir más unidades de dicho bien utilizando la misma cantidad de recursos que otro país. Esto implica que el país exhibe una mayor eficiencia en la producción de ese bien en particular. Según Smith, los países deben especializarse en la producción de aquellos bienes en los que tienen ventaja absoluta y establecer relaciones comerciales con otros países para adquirir los bienes en los que son menos eficientes. De esta manera, se puede alcanzar una mayor eficiencia global en la producción y un incremento en la riqueza de las naciones. La teoría absoluta de Smith se considera uno de los fundamentos de la teoría del comercio internacional. (Rodríguez, 1994).

Por otro lado, bajo el análisis de la teoría absoluta surge la teoría competitiva. Esta teoría es desarrollada por el economista David Ricardo y basó su trabajo en la teoría de Adam Smith. Según David Ricardo, un país tiene ventaja comparativa siempre que el costo de oportunidad que tenga a la hora de producir un bien sea menor al costo de oportunidad que tiene el resto de países (Rice, 2013).

Con el fin de buscar el beneficio máximo del comercio internacional, se vio necesario crear instrumentos que contribuyan a su organización y control. Entre los instrumentos más importantes están los tratados comerciales. Un tratado comercial es una negociación voluntaria entre dos o más países para satisfacer necesidades generando derechos y obligaciones regidos bajo normas acordadas; estos acuerdos que se realizan con el fin de reducir tanto barreras arancelarias como no arancelarias entre los países miembros de un acuerdo (Bergue, 2014). Para ello, la Organización Mundial del Comercio (OMC) vigila esos acuerdos entre los países miembros buscando una competencia leal, el crecimiento económico de los países menos desarrollados con una política y reglas equitativas para todos, así como ofrecer mecanismos u órganos mediadores para la solución de conflictos. (Mata y Cordero, 2009).

Los acuerdos de libre comercio se pueden clasificar en las siguientes categorías:

- Acuerdos de alcance parcial: este es el tipo más fundamental de acuerdo bilateral que tiene como objetivo abrir parcialmente el comercio en una gama de bienes. Por lo general, se concibe como la fase inicial de un proceso de apertura más amplio. El Tratado de Libre Comercio (TLC) pertenece a este tipo de acuerdo (Valenzuela, 2014).

- Acuerdos de asociación estratégica: son acuerdos bilaterales que se ubican entre un alcance parcial y un acuerdo de libre comercio en términos de alcance. Es decir, se hace referencia a la colaboración de un conjunto de individuos u organizaciones con el fin de alcanzar un objetivo compartido. Esta acción se caracteriza por el uso de métodos comunes en lugar de trabajar de manera aislada y competitiva (Reyes, 2009). Además de la apertura del mercado arancelario, también incluyen acuerdos no comerciales directos como la colaboración en los campos social, científico, tecnológico, inversión y ambiental.
- Acuerdos de complementación económica: es una denominación que utilizan los países latinoamericanos en los acuerdos bilaterales que contraen entre sí para abrir recíprocamente sus mercados de mercancías como lo son establecidos en la asociación latinoamericana de integración ALADI (Alcázar y Campero, 2000).

Por otro lado, mediante los acuerdos se puede lograr distintos niveles de integración:

- Tratado de libre comercio (TLC): Es un acuerdo comercial regional o bilateral para ampliar o establecer áreas de libre comercio del mercado de bienes y servicios entre países en el que se acuerda la concesión de preferencias arancelarias mutuas, y la reducción de barreras no arancelarias al comercio (Bergue Romero, 2014). Existen varios bloques que se encuentran en este tipo de acuerdo y son el DR-CAFTA (Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República dominicana; EFTA (Acuerdo Europeo de Libre Comercio que vincula a los Estados de Islandia, Noruega, Suiza y Liechtenstein); la Alianza del Pacífico que es un acuerdo entre Colombia, México, Perú y Chile.
- Unión Aduanera: Es un acuerdo entre dos o más estados que adopta una postura común hacia los demás países. Este acuerdo disminuye las fronteras comerciales e impone un arancel uniforme a las mercancías provenientes de fuera de la unión aduanera. En este tipo de bloque se puede encontrar el MERCOSUR integrado por Brasil, Argentina, Paraguay, Uruguay y Venezuela.
- Mercado Común: Es un acuerdo que se extiende más allá de la unión aduanera; además de eliminar las barreras comerciales entre ellos y establecer un arancel común contra las importaciones externas, el mercado común también establece la libre circulación de personas, bienes, servicios, capitales y recursos. El CARICOM (Comunidad del Caribe) conformada por 15 países del Caribe pertenece a este nivel de integración.
- Unión Económica: El único bloque que ha podido llegar a ser una unión económica es la Unión Europea, formada por 28 países que cuentan con una moneda única, una bandera, un himno.

2. Revisión de literatura

En la IV Cumbre de América Latina, el Caribe y la Unión Europea (ALC-UE) llevada a cabo en Viena en 2006, se aprobó un mandato que estableció el inicio de negociaciones entre las naciones andinas y centroamericanas (Villagómez, 2011). Posteriormente, a principios de abril de 2007, la Comunidad Andina de Naciones (CAN), compuesta por Colombia, Perú, Bolivia y Ecuador, dio inicio a conversaciones con la Unión Europea con el objetivo de establecer un acuerdo de asociación entre los bloques. Sin embargo, estas negociaciones se encontraron con dificultades en 2008, ya que no fue posible alcanzar un consenso debido a las perspectivas divergentes sobre el desarrollo económico (Villagómez, 2011). Aunque los países de la CAN comparten objetivos como combatir el narcotráfico, reducir la pobreza y abordar la inseguridad, estos no fueron suficientes para promover una integración regional que respaldara la negociación conjunta como bloque, dado que las circunstancias de desarrollo y los intereses difieren entre ellos (Andrade y Meza, 2017).

Como resultado del fracaso de la negociación entre los bloques de la CAN y la UE, se puede ver claramente una división dentro de la CAN. Por un lado, Colombia y Perú tienen una mirada más abierta al comercio internacional, apegada al concepto de ventajas comparativas y normas e instituciones internacionales y, por otro lado, Ecuador y Bolivia siguen manteniendo una posición motivada por el nacionalismo económico, que pretende fortalecer su soberanía e independencia (Brown y Torres, 2016). Luego de este paso en falso, el Acuerdo de Asociación cambió de nombre y continuó como un "Acuerdo Comercial Multipartes", en el que Colombia y Perú continuaron las negociaciones bilaterales; Bolivia se retiró de las negociaciones, y Ecuador se mantuvo hasta

que decidió en 2009 suspender su participación mientras se resolvía en la OMC la disputa del banano, la cual fue resuelta a fines de 2009 (Villagómez, 2011).

En el 2010 se reanudan las negociaciones en el margen del llamado “Pacto Para Desarrollo Sobre Comercio, temas no comerciales, diálogo político y cooperación Para Ecuador”. La primera ronda de negociaciones finalizó a principios de 2014 y las negociaciones del acuerdo finalizaron formalmente el 17 de julio de 2014 (Andrade y Meza, 2017). El 26 de junio de 2012, en Bruselas, Bélgica, la Unión Europea firmó el Acuerdo Comercial con Perú y Colombia (Andrade y Meza, 2017).

Por otro lado, las negociaciones comerciales multipartes con Ecuador tomó casi 10 años, y el 11 de noviembre de 2016 se firmó el Protocolo de Adhesión de Ecuador al acuerdo comercial con la Unión Europea y entró en vigor el 1 de enero de 2017 (Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador, 2016), con el que se convirtió en socio comercial de los 28 países que integran ese bloque continental (Andrade y Meza, 2017). Así, Ecuador, un mercado con 17.888.474 de habitantes (2022), se sumó al acuerdo comercial multilateral con la UE, que ya tenía como miembros a Colombia y Perú. El Sistema General de Preferencias (SGP) fijó la política comercial de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) con la Unión Europea antes y durante las negociaciones, este sistema otorga a los países en desarrollo un trato preferencial. Por otro lado, se compone de dos regímenes específicos que atienden las necesidades de los países en desarrollo en circunstancias comparables, así como un régimen general para todos los países y territorios beneficiarios (Brown y Torres, 2016).

Con respecto a las negociaciones comerciales multipartes con Ecuador, el proceso se extendió por casi una década y culminó con la firma del Protocolo de Adhesión de Ecuador al acuerdo comercial con la Unión Europea el 11 de noviembre de 2016. Este protocolo entró en vigencia el 1 de enero de 2017, convirtiendo a Ecuador en socio comercial de los 28 países que conforman dicho bloque continental (Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador, 2016). De esta manera, Ecuador, con una población de 17.888.474 habitantes en 2022, se sumó al acuerdo comercial multilateral con la UE, en el cual Colombia y Perú ya eran miembros. Durante las negociaciones, el Sistema General de Preferencias (SGP) desempeñó un papel en la política comercial de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) con la Unión Europea. Este sistema otorga un trato preferencial a los países en desarrollo y está compuesto por dos regímenes específicos que abordan las necesidades de los países en desarrollo en circunstancias comparables, así como un régimen general aplicable a todos los países y territorios beneficiarios (Andrade y Meza, 2017)

Como lo explica el autor en su artículo sobre el Acuerdo Comercial con la Unión Europea, la falta de un acuerdo comercial tendría consecuencias directas en la producción nacional, las exportaciones, el empleo tanto directo como indirecto, y la generación de divisas. Estos efectos se propagarían a través de diversos sectores sociales, así como a empresas grandes, medianas y también a los Actores de la Economía Popular y Solidaria (Andrade y Meza, 2017).

El acuerdo comercial entre la Unión Europea y Ecuador representa un marco legal que regula las relaciones comerciales preferenciales entre los dos bloques tanto de la unión europea como de ecuador. El acuerdo ha permitido colocar el 99,7% de la oferta exportable de ecuador con 0% arancel. Por otro lado, este bloque de la UE cuenta con alto poder adquisitivo y con un mercado de 515 millones de personas aproximadamente, lo cual es altamente beneficioso para Ecuador. Este acuerdo es una oportunidad para empresarios, para productores para economías populares y solidarias, para MYPYMES y para todo tipo de emprendimiento. Es así, que el acuerdo representa el principal mercado para los productos no petroleros de Ecuador y el tercer mercado más importante para las exportaciones manufactureras.

Entre las principales exportaciones del Ecuador a la Unión Europea, están en primer lugar frutas comestibles, cortezas de agríos (cítricos), melones o sandía con un valor total de exportaciones de 190.30\$ mil millones, seguido de pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos con 182.60\$ mil millones, en tercer lugar están preparaciones de carne, pescado o de crustáceos con 100.50\$ mil millones, en cuarto lugar minerales, escorias y cenizas con 57.40 mil millones, en quinto lugar plantas vivas y productos de floricultura con 42.70\$ mil millones y en sexto lugar cacao y sus preparaciones con 40.70\$ mil millones de dólares en exportaciones (Ecuador, 2022).

El Registro Oficial de la Unión Europea (2016) cuenta con 11 objetivos, los cuales se enumeran de la siguiente forma:

1. La liberalización progresiva y gradual del comercio de mercancías, de conformidad con lo dispuesto en el artículo XXIV del GATT de 1994;
2. La facilitación del comercio de mercancías mediante, en particular, la aplicación de las disposiciones acordadas en materia de aduanas y facilitación del comercio, normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad y medidas sanitarias y fitosanitarias;
3. La liberalización progresiva del comercio de servicios, de conformidad con el artículo V del AGCS;
4. El desarrollo de un clima conducente a un creciente flujo de inversiones y en particular, la mejora de las condiciones de establecimiento entre las Partes en virtud del principio de no discriminación;
5. Facilitar el comercio y la inversión entre las Partes mediante la liberalización de los pagos corrientes y los movimientos de capital relacionados con la inversión directa;
6. La apertura efectiva y recíproca de los mercados de contratación pública de las Partes;
7. La protección adecuada y efectiva de los derechos de propiedad intelectual, de conformidad con las normas internacionales que estén en vigor entre las Partes, de manera que se asegure el equilibrio entre los derechos de los titulares de derechos de propiedad intelectual y el interés público;
8. El desarrollo de las actividades económicas, en particular lo relativo a las relaciones entre las Partes, de conformidad con el principio de la libre competencia;
9. El establecimiento de un mecanismo expeditivo, efectivo y previsible de solución de controversias;
10. Promover el comercio internacional de modo que contribuya al objetivo del desarrollo sostenible y trabajar para integrar y reflejar este objetivo en las relaciones comerciales de las Partes;
11. Asegurar que la cooperación para la asistencia técnica y el fortalecimiento de las capacidades comerciales de las Partes contribuyan a la implementación de este Acuerdo y al aprovechamiento óptimo de las oportunidades ofrecidas por el mismo, conforme al marco jurídico e institucional existente.

El acuerdo comercial, debido a su extensión, ha sido dividido en diferentes partes con el objetivo de facilitar la comprensión de su contenido. La primera parte abarca capítulos relacionados con el acceso a bienes. En uno de los primeros capítulos se aborda el acceso a mercancías que incluyen productos agrícolas, industriales y pesqueros. Una de las principales ventajas del acuerdo comercial, desde el 1 de enero de 2017, fue la eliminación del 99,7% de los aranceles aplicados a los productos agrícolas, así como el 100% de los aranceles para los productos industriales y pesqueros. Dentro de ese pequeño porcentaje restante se encuentra el banano, que es considerado un producto sensible y ha sido objeto de negociaciones aparte, estableciendo un arancel final de 75 euros por tonelada y una cuota anual asignada por la Unión Europea. Por su parte, Ecuador logró negociar un desmantelamiento arancelario completo para algunos productos europeos, aunque otros productos cuentan con un calendario de desmantelamiento arancelario progresivo que se extiende hasta un máximo de 7 años.

Por otro lado, se discuten diversas medidas de protección comercial, como el antidumping, las medidas compensatorias y las medidas de salvaguardia a nivel multilateral. También se incluye un capítulo de facilitación del comercio, en el cual ambas partes se comprometen a promover la transparencia en los procedimientos aduaneros y en su legislación, con el objetivo de agilizar los trámites comerciales. Otro capítulo aborda las medidas sanitarias y fitosanitarias, que establecen los requisitos que deben cumplir las exportaciones de productos de origen animal o vegetal. Además, se contempla un capítulo dedicado a las reglas de origen, las cuales determinan si un producto es considerado como originario de Ecuador o de la Unión Europea. Estas reglas son clave para otorgar beneficios arancelarios y establecen las condiciones bajo las cuales un producto se considera originario de una de las partes. Asimismo, se incluye un capítulo sobre contratación pública, que establece las condiciones y los sectores en los cuales las empresas de ambas partes pueden acceder a los mercados públicos de la otra parte (Registro Oficial de la Unión Europea, 2016).

En una segunda parte del acuerdo, se incluyen capítulos relacionados con la inversión y los servicios. En el capítulo de inversión, se introduce el principio fundamental de trato nacional, lo que implica que las empresas ecuatorianas recibirán el mismo trato al invertir en Europa que las empresas europeas y viceversa. Asimismo, se establece un capítulo que regula el comercio de servicios, abarcando el suministro transfronterizo de una amplia gama de servicios, como servicios informáticos, servicios postales, servicios de mensajería, servicios de telecomunicaciones, servicios financieros y servicios de transporte marítimo internacional. Por otro lado, se incluye un capítulo que regula los movimientos de capital, en el cual las partes acuerdan autorizar cualquier pago o transferencia en la cuenta corriente de la balanza de pagos entre ellas. Se permite el movimiento de capital cuando se trata de inversiones directas realizadas por personas jurídicas de cada parte (Registro Oficial de la Unión Europea, 2016).

Una tercera parte que engloba temas transversales, es decir, temas que van más allá del comercio de bienes y servicios. Primero contiene un capítulo que habla sobre defensa comercial, la misma que regula las posibles diferencias entre los socios. Además, un capítulo que habla sobre política de competencia, la misma que fomenta la competencia leal y justa entre empresas. Por otro lado, el acuerdo contiene un capítulo de propiedad intelectual que incluye la protección por ejemplo de las denominaciones de origen y protege a las empresas contra el uso indebido de los derechos de propiedad intelectual. También un capítulo de comercio y desarrollo sostenible en el que se habla que las partes se comprometen a respetar los compromisos laborales, ambientales y a no usar el comercio como una excusa para degradar los derechos ambientales y los derechos de los trabajadores. Como un ejemplo de esta disposición está el pacto verde: el cual promueve que el desarrollo económico sea verde y sostenible y a su vez adopta una estrategia de la granja a la mesa (Registro Oficial de la Unión Europea, 2016).

Y como una cuarta parte, se tiene la parte institucional del acuerdo, en donde las partes concuerdan en reunirse en un foro donde se discute o evalúa la implementación del acuerdo. Aquí las partes discuten los problemas que han surgido durante todo el año y se las tratara de resolver a nivel ministerial (Registro Oficial de la Unión Europea, 2016).

Así mismo, como anunció el Embajador de la Unión Europea en Ecuador, Charles-Michel Gerts (2022) en una rueda de prensa, el acuerdo ha demostrado resultados positivos, evidenciando un incremento del 16% en el comercio bilateral en comparación con el año 2020. En términos de exportaciones, la Unión Europea se beneficia de la calidad y consistencia de los productos importados desde Ecuador. Es importante destacar que aproximadamente el 80% de las importaciones de la UE al país consisten principalmente en bienes de capital y tecnología agrícola, lo cual contribuye directamente al desarrollo del sector manufacturero ecuatoriano.

Por otro lado, otro logro que mencionó el representante de la UE es sobre la reducción del precio de los bienes importados gracias a la reducción gradual de aranceles, que en 2022 incluyó 1.326 bienes que ingresaron a la UE con arancel cero. Por último, como otro gran aporte por parte de la UE hacia Ecuador es que ha donado 10 millones de euros, que no solo garantizarán la transición digital, inclusiva y verde de Ecuador, sino que también minimizaron el impacto del COVID-19 al tiempo que respaldan la recuperación socioeconómica. El sector comercio, en particular las MIPYMES, asociaciones de productores y cooperativas, aprovecharon las oportunidades que ofrecen los acuerdos comerciales y facilitan la participación de los grupos vulnerables en el proceso (Gerts, 2022)

3. Métodos

El tipo de investigación que se aplicara es la exploratoria. La investigación exploratoria es un tipo de investigación que se utiliza para estudiar problemas que no están claramente definidos o que no han sido estudiado con anterioridad. Es decir, la investigación exploratoria es una técnica que sirve para recopilar datos de cualquier aspecto que se desee conocer, para después interpretarlos y utilizarlos en la toma de decisiones. Su objetivo es comprender el problema en cuestión, pero sin proporcionar resultados concluyentes (Salinas Meruane et al., 2008).

La investigación exploratoria tiene múltiples características que la hacen ventajosa sobre otros métodos. Por ejemplo, al definir sus conceptos, prioriza los puntos de vista de las personas, además, no tiene una estructura obligada, por lo que el investigador puede seguir el proceso que le parezca más sencillo. Por otro lado, permite encontrar soluciones a problemas que fueron tomados en cuenta en el pasado. (Salinas & Cárdenas, 2008). Por otro lado, tampoco es necesario la formulación de una hipótesis ya que

para este tipo de estudio no existen los suficientes datos de un tema, sino que se trata mediante la investigación exploratoria obtenerlos (Ramos-Galarza, 2020).

Por otro lado, el enfoque que se utilizará es de tipo cualitativo ya que se sacará la base de datos de información mediante entrevistas semiestructuradas. Una entrevista semiestructurada es el instrumento por medio del cual se recogen datos de una persona a partir de un dialogo entre el entrevistador, y el entrevistado. Sin embargo, este tipo de entrevista permite que las respuestas de la persona entrevistada tengan flexibilidad con el objetivo de conocer una opinión mas extensa sobre el tema, alcanzando un mayor grado de naturalidad, comodidad y de transparencia en las respuestas. Por otro lado, la persona que entrevista solamente debe guiar la conversación por medio de las preguntas que se realicen (Tonon, 2005).

El universo de este estudio se enfocó exclusivamente en la percepción de los ecuatorianos con respecto al comercio exterior. Se consideró como universo a todas las personas profesionales mayores de 18 años que residen en el país. La población de interés para este estudio se seleccionó considerando únicamente a personas cuencanas. Se eligieron expertos en el tema de comercio exterior que representan diferentes sectores, incluyendo el sector empresarial y académico. La muestra seleccionada para este estudio se compone de 7 expertos en el tema de comercio exterior en la ciudad de Cuenca. Se identificaron a los siguientes actores relevantes para el estudio: el Director de la Cámara de Comercio de Cuenca, el Director de la Cámara de Industrias, Producción y Empleo, la ex Directora Distrital del Servicio Nacional de la Aduana de Cuenca, el Director del Banco Pichincha, 2 agentes de LA Aduana de Cuenca y por ultimo un investigador sobre temas de acuerdos comerciales, profesor de la Universidad del Azuay. Los participantes fueron elegidos utilizando un muestreo no probabilístico intencional, también conocido como muestreo de juicio. Esta técnica se utilizó debido a la dificultad de acceder a una muestra representativa de la población de interés.

Se buscó seleccionar a expertos en el tema de comercio exterior que pudieran proporcionar información relevante y significativa para el estudio. Para ello, se contactó directamente a los expertos identificados previamente y se les invitó a participar en el estudio. Por último, la forma de procesamiento de datos, ha sido mediante el programa ATLAS que permite la captación de la información procedente de las entrevistas a los expertos. Posteriormente, se ha analizado, sistematizados, resaltado y explicado los puntos más importantes expresados en las entrevistas.

4. Resultados

Para el análisis de las entrevistas se ha utilizado el programa Atlas.ti por medio del cual se ha filtrado toda la información de las entrevistas.

Primero, el cuadro de nube de palabras que refleja el nivel de frecuencia de las palabras o los temas hablados, mostrando la frecuencia a través del tamaño de la palabra, en donde la palabra que más se ha mencionado en las entrevistas es la más grande y las que menos se han mencionado son las más pequeñas.

Europea. Esto se debe en gran medida a las exigencias europeas en términos de normas de calidad y certificados técnicos, que han desempeñado un papel fundamental en el fortalecimiento de las prácticas de producción y en la garantía de productos seguros y confiables. A su vez, el término "empresas" ha sido mencionado con frecuencia porque las empresas han tenido la oportunidad de beneficiarse del aumento del comercio y la inversión. Los entrevistados han destacado el desafío que enfrentan las empresas para mejorar continuamente su producción, cumplir con normas de calidad y técnicas y así lograr competitividad en el mercado global.

En relación a las "exportaciones", los participantes de las entrevistas destacaron que el acuerdo comercial ha impulsado un notable crecimiento económico en Ecuador. El objetivo principal del acuerdo es facilitar el intercambio comercial, tanto en la salida de productos hacia otros países como en la importación de bienes y servicios, lo cual explica por qué este término se menciona frecuentemente en las entrevistas. Gracias a este acuerdo, se han fortalecido las relaciones comerciales con un mercado que siempre ha sido crucial para Ecuador, y se ha brindado apoyo a las exportaciones de productos primarios como frutas, cereales y manufacturas, entre otros. A su vez, Ecuador importa tecnología, maquinaria, medicamentos y otros productos de alta calidad provenientes de la Unión Europea. La complementariedad entre ambos mercados ha desempeñado un papel fundamental en el crecimiento sostenido de las exportaciones en ambos bloques a lo largo de los años.

Se ha planteado el tema de los "cambios", los cuales se refieren a las consecuencias de la implementación de un acuerdo comercial para el Ecuador. Primero, en cuanto al funcionamiento de ECUAPASS, adaptando nuevas funciones en el programa para facilitar los procedimientos de papeleo. Así mismo, hace referencia a las adaptaciones para cumplir con los requisitos de calidad y certificados exigidos por la Unión Europea.

La noción de "desarrollo" se encuentra estrechamente ligada al papel esencial que ha desempeñado el acuerdo entre la Unión Europea y Ecuador en el crecimiento económico del país, estimulando diversos sectores y generando importantes ventajas. Uno de los logros más destacados ha sido el impulso experimentado en las exportaciones ecuatorianas hacia el mercado europeo. La eliminación o reducción de aranceles y obstáculos comerciales ha posibilitado un incremento significativo en los envíos de productos por parte de Ecuador, beneficiando a sectores productivos clave como el banano, camarón, cacao, flores y atún, entre otros.

Esta apertura ha estimulado la producción, generando un crecimiento sostenido en estos sectores. Además de fortalecer los sectores tradicionales de exportación, el acuerdo ha fomentado la diversificación de la oferta ecuatoriana. El acceso preferencial al mercado europeo ha permitido explorar nuevas oportunidades en sectores como alimentos procesados, productos orgánicos, textiles y confecciones, así como artesanías. Esta diversificación ha sido fundamental para ampliar la base exportadora del país y reducir su dependencia de un solo producto, aumentando la resiliencia de la economía ecuatoriana.

Por otro lado, es importante mencionar las "preferencias arancelarias", las cuales representan las implicaciones del acuerdo en términos de aranceles y beneficios comerciales acordados entre ambos bloques. Estas preferencias tienen como objetivo lograr beneficios mutuos al facilitar las exportaciones e importaciones de productos, fomentando así el crecimiento económico y el desarrollo sostenible a largo plazo de ambas economías.

Así mismo, de acuerdo a las respuestas de los entrevistados, se destaca el término "conocimiento" en relación al impacto del acuerdo comercial, el cual impulsa la transferencia de conocimientos y tecnologías entre la Unión Europea y Ecuador. Debido a los altos estándares de calidad, así como a los requisitos sanitarios y fitosanitarios establecidos por la Unión Europea, las industrias ecuatorianas han tenido que adquirir un mayor conocimiento y capacitar a su personal para cumplir con los requisitos del acuerdo. Esta necesidad de adquirir conocimientos y mejorar las capacidades ha contribuido al crecimiento del sector industrial y ha permitido elevar la calidad de los productos ecuatorianos para cumplir con los estándares exigidos. En cuanto al término "gobierno", los entrevistados señalan su papel fundamental en la toma de decisiones relacionadas con el acuerdo, ya que su accionar determinará si el acuerdo se convierte en una herramienta para impulsar el crecimiento de Ecuador o si se queda en meras intenciones sin lograr sus objetivos.

Por otro parte, se evidenció que el término "mejorar" indica que la comunidad entrevistada reconoce la necesidad de seguir mejorando la producción y la calidad de los productos finales para satisfacer

las exigencias de la UE. Asimismo, se resaltó la importancia de que el gobierno impulse mejoras en los aspectos políticos, tanto en la toma de decisiones como en el fomento de mejoras en la producción y la eficiencia empresarial. Esta conciencia de mejora constante refleja el deseo de alcanzar estándares más altos y garantizar un desarrollo sostenible en el contexto del acuerdo comercial.

Finalmente, las palabras "negociación" y "cooperación" también son relevantes, ya que sugieren que el acuerdo comercial no solo se trata de una transacción comercial, sino que también implica un diálogo y colaboración entre los países involucrados. La cooperación puede ser clave para asegurar que el acuerdo sea beneficioso para ambas partes y para mitigar cualquier posible conflicto.

Ilustración 2 Diagrama de relaciones – Percepción sobre el acuerdo de la Unión Europea y Ecuador



Nota: Esta imagen ha sido elaborada en el programa Atlas.ti versión 23

El análisis del diagrama de relaciones revela diversas dimensiones y aspectos clave relacionados con el acuerdo comercial entre la Unión Europea y Ecuador. A través de las diferentes categorías de códigos identificadas, se examinan en detalle las consecuencias económicas y políticas del acuerdo, las causas que llevaron a su establecimiento, los desafíos en su implementación, las perspectivas y el futuro del mismo.

Primero, en cuanto a las causas de los acuerdos comerciales, se identifican varios factores que han impulsado el establecimiento del acuerdo entre la Unión Europea y Ecuador. Estos incluyen la política económica del gobierno ecuatoriano, que ha buscado diversificar la economía y fomentar la apertura comercial como una estrategia para impulsar el crecimiento económico. Además, los intereses empresariales han desempeñado un papel fundamental en la promoción del acuerdo, ya que las empresas ecuatorianas buscan expandir su acceso al mercado europeo y aprovechar las oportunidades comerciales. Por último, la presión internacional y la necesidad de fortalecer las relaciones comerciales con la Unión Europea también han influido en la decisión de firmar el acuerdo.

Por otro lado, para la implementación del acuerdo se han identificado una serie de medidas necesarias para su aplicación efectiva. Esto implica ajustes en las políticas económicas y comerciales, así como en las operaciones empresariales para cumplir con los requisitos y estándares de calidad establecidos como se ha resaltado de acuerdo a la nube de palabras. Los actores involucrados enfrentan obstáculos relacionados con la capacidad institucional, la coordinación interinstitucional, la armonización de las normas y regulaciones, y la adopción de medidas necesarias para superar las barreras comerciales y facilitar el intercambio de bienes y servicios.

En relación a los resultados económicos, según los entrevistados, el acuerdo ha tenido un impacto considerable en el comercio bilateral entre la Unión Europea y Ecuador. Se ha evidenciado un notable incremento tanto en las exportaciones como en las importaciones, lo que ha promovido un mayor intercambio de bienes y servicios entre ambas regiones. Este crecimiento del comercio ha generado beneficios económicos significativos para ambas partes, impulsando el crecimiento económico, la generación de empleo y la ampliación de las oportunidades comerciales.

Además, el acuerdo ha tenido implicaciones en los precios de los productos, con cambios notables en la competitividad de los sectores involucrados. Las industrias ecuatorianas han tenido que adaptarse a los estándares de calidad y requisitos específicos establecidos por la Unión Europea, lo que ha requerido mejoras en la producción y la adquisición de tecnologías y conocimientos para cumplir con dichos requisitos.

El acuerdo también ha tenido un impacto positivo en la atracción de inversión extranjera directa (IED). Esta transferencia de tecnología y conocimiento ha beneficiado a la economía ecuatoriana, fortaleciendo su capacidad productiva y mejorando su posicionamiento en el mercado global. Sectores como la industria manufacturera, la agroindustria, las energías renovables y los servicios han sido beneficiados por esta inversión. La presencia de empresas europeas ha estimulado la transferencia de tecnología, conocimientos y mejores prácticas, contribuyendo a la modernización y el desarrollo de los sectores receptores.

La competitividad de las empresas ecuatorianas también se ha fortalecido gracias al acuerdo comercial. La competencia generada por el acceso al mercado europeo ha motivado a las empresas a mejorar su eficiencia y competitividad. Esto se ha traducido en una mayor inversión en tecnología, innovación, calidad y cumplimiento de estándares internacionales. Las empresas ecuatorianas se han esforzado por cumplir con los requisitos de calidad y seguridad exigidos por el mercado europeo, lo que ha impulsado mejoras en la capacidad productiva de diversos sectores económicos.

Además, el acuerdo ha facilitado el acceso a financiamiento para las empresas ecuatorianas. Programas y líneas de crédito específicas provenientes de instituciones financieras europeas han estado disponibles para las empresas interesadas en desarrollar proyectos de inversión, modernización y desarrollo. Esto ha contribuido a la ejecución de proyectos de infraestructura, la adopción de tecnología y la implementación de prácticas empresariales innovadoras en los diferentes sectores económicos del país.

En términos de resultados políticas, el acuerdo ha contribuido al fortalecimiento de las relaciones diplomáticas entre la Unión Europea y Ecuador, ha proporcionado además una plataforma para un diálogo más estrecho y un mayor intercambio político entre las partes. Asimismo, el acuerdo ha puesto de relieve la importancia de abordar las preocupaciones ambientales y promover prácticas sostenibles en las actividades comerciales para garantizar un desarrollo económico y ambientalmente responsable.

En cuanto a las perspectivas y el futuro del acuerdo, es importante evaluar el impacto de los cambios políticos y económicos en ambas regiones. Esto implica monitorear de cerca los desarrollos políticos y económicos internos y externos que puedan afectar la implementación y continuidad del acuerdo. Además, se deben realizar evaluaciones periódicas para identificar posibles mejoras y ajustes necesarios en el acuerdo, a fin de maximizar sus beneficios y abordar las preocupaciones que puedan surgir durante su implementación. También se debe considerar el panorama de futuros acuerdos comerciales, tanto en el contexto bilateral entre la Unión Europea y Ecuador, como en el ámbito regional y global.

En resumen, el análisis detallado del diagrama de relaciones revela las múltiples dimensiones y aspectos que abarca el acuerdo comercial entre la Unión Europea y Ecuador. Desde las causas y la implementación de un acuerdo hasta las consecuencias económicas, políticas y las perspectivas futuras. Esta investigación proporciona una visión integral de la naturaleza compleja y multifacética del acuerdo.

Los resultados del análisis ayudan a comprender mejor los efectos y el potencial del acuerdo en el contexto económico y político de ambas regiones, así como a identificar áreas de mejora y desafíos que deben abordarse para garantizar su éxito continuo.

5. Discusión

Los resultados obtenidos demuestran claramente los beneficios destacados del acuerdo comercial entre la Unión Europea y Ecuador. Ambas partes han experimentado mejoras sustanciales. Ecuador ha logrado elevar la calidad de sus productos para cumplir con los estándares europeos al implementar la norma verde y adoptar prácticas más sostenibles. Además, es importante resaltar que se ha observado un incremento significativo en las exportaciones e importaciones, lo que ha fortalecido el comercio bilateral y ha permitido a Ecuador acceder a productos de alta calidad y tecnología avanzada. Por consiguiente, la firma de este acuerdo ha brindado ventajas significativas para ambas partes involucradas.

Según, Andrade y Meza (2017), una de las ventajas clave de los acuerdos comerciales es la reducción de obstáculos para el comercio, que pueden tomar diferentes formas. Aunque tradicionalmente se han enfocado en las barreras arancelarias, los acuerdos comerciales también consideran cada vez más las barreras no arancelarias. Los países participantes trabajan juntos para establecer un entorno con menos restricciones al comercio.

Según esta investigación, la firma de acuerdos comerciales ha demostrado aumentar significativamente el volumen de comercio entre los países, llegando a incrementarlo en un alto porcentaje después de un período de tiempo. Otra ventaja importante es el acceso a mercados más grandes, las pequeñas y medianas empresas (PYMES) ecuatorianas podrían aumentar su capacidad de exportación si cumplen con los estándares de calidad internacional requeridos. Por su parte, de acuerdo a los resultados de las entrevistas realizadas en este estudio se destaca la mejora en la calidad de los productos ecuatorianos destinados a la exportación hacia la Unión Europea. El acuerdo ha incentivado a las empresas ecuatorianas a elevar sus estándares de calidad y cumplir con las exigencias y normativas europeas. Esto ha llevado a una mayor inversión en tecnología, procesos de producción más eficientes y una atención más rigurosa a los aspectos relacionados con la calidad y la seguridad alimentaria. En este sentido, se cumpliría lo que menciona el autor.

Además, se resalta el traslado de tecnología como otro aspecto positivo. La asociación con la Unión Europea brindaría a Ecuador la oportunidad de acceder a tecnología y conocimientos europeos de manera más asequible mediante la importación de bienes de capital necesarios para la industrialización (Andrade & Meza, 2017). Se argumenta que las exportaciones hacia la Unión Europea generan empleo y representan una parte significativa de los puestos de trabajo relacionados con la exportación de bienes y servicios. Además, el acuerdo incluye disposiciones para el comercio y el desarrollo sostenible, con el propósito de fortalecer el desarrollo económico y social al cumplir con la legislación laboral y ambiental y adoptar altos estándares de protección establecidos en acuerdos internacionales (Andrade y Meza, 2017).

Por otro lado, según las afirmaciones de Alvarado (2018), la política comercial ecuatoriana tiene como objetivo aumentar las exportaciones no petroleras con valor agregado, atraer inversión extranjera directa mediante incentivos, identificar sectores prioritarios, descentralizar la economía, promover la producción nacional de alta calidad como sustituto de las importaciones, desarrollar zonas especiales de desarrollo económico (ZEDES) y facilitar el comercio exterior, entre otros aspectos. Asimismo, en relación al acuerdo comercial entre Costa Rica y Estados Unidos, la eliminación gradual de los aranceles en Costa Rica juega un papel crucial para comprender los efectos del DR-CAFTA. Este proceso conlleva un aumento promedio anual de producción de 1,8 puntos porcentuales en comparación con un escenario simulado sin el tratado. No obstante, debido a los aranceles relativamente bajos de ciertos productos y a una disminución en las importaciones provenientes de Estados Unidos en comparación con otros socios comerciales, el impacto simulado de la eliminación arancelaria en Costa Rica es moderado en términos de producción y, por ende, tiene un efecto limitado en el crecimiento del PIB de Costa Rica (Sánchez, 2007).

En ese sentido, según los diferentes entrevistados, la implementación de la normativa ecológica se ha convertido en un elemento de gran relevancia dentro del acuerdo comercial. Dicha normativa establece requisitos medioambientales y de sostenibilidad que deben ser cumplidos por los productos ecuatorianos que se exportan hacia la Unión Europea. Esto ha motivado a las empresas a adoptar prácticas más

sustentables y a considerar aspectos como la gestión de residuos, la reducción de emisiones y el uso responsable de los recursos naturales. Además, se ha observado un aumento significativo en las exportaciones e importaciones entre Ecuador y la Unión Europea desde la entrada en vigor del acuerdo. Las exportaciones ecuatorianas hacia la Unión Europea han experimentado un crecimiento constante, abarcando diversos sectores como la agricultura, la manufactura y los servicios. Del mismo modo, se ha registrado un incremento en las importaciones provenientes de la Unión Europea, lo que ha permitido a Ecuador acceder a productos y tecnologías de alta calidad con el fin de fortalecer su competitividad en el mercado nacional.

Además, la Unión Europea no solo posee acuerdos comerciales con naciones latinoamericanas, sino también ha establecido acuerdos comerciales con países africanos. No obstante, es ampliamente reconocido que la mayoría de los países africanos y algunos países del Caribe se encuentran en la lista de las naciones menos desarrolladas del mundo. Como resultado, estos países han enfrentado dificultades para cumplir con las obligaciones impuestas por los organismos internacionales. Además, el desequilibrio económico en la balanza comercial se agrava aún más debido a que la Unión Europea continúa otorgando generosos subsidios al sector agrícola y exige altos estándares de salud y seguridad industrial para los productos que ingresan a su mercado (Rodríguez, 2010).

En este caso, los resultados lanzados por las entrevistas a expertos ecuatorianos, se ha mencionado que si bien a las empresas ecuatorianas les ha costado bastante adaptarse, no ha sido imposible, y que de hecho no se piensan quedar hasta los niveles de calidad que se cuentan hasta ahora, si no se busca mejorar aún más. Es importante destacar que el acuerdo ha impulsado la implementación de requisitos de calidad, sanitarios y fitosanitarios más estrictos. Estos requisitos buscan garantizar la seguridad de los productos y proteger la salud de los consumidores tanto en la Unión Europea como en Ecuador. Como resultado, se han llevado a cabo capacitaciones y programas de formación en las empresas para mejorar las prácticas de producción, promoviendo así la calidad y la seguridad en los productos exportados.

En otro lado de la moneda, otros autores expresaron preocupaciones sobre posibles desventajas, como la competencia desleal y la dependencia de ciertos sectores económicos. Según Mungary y Burgos (2009), en términos generales, tras el año 1984 cuando se precedió a la apertura económica en México, se evidenció un incremento en las disparidades salariales entre los trabajadores en función de su nivel educativo. Resulta notable la presencia de un patrón claro que indica un crecimiento en la brecha de ingresos en relación a antes de que México se convierta en un país aperturista. (Mungaray y Burgos, 2009).

6. Conclusión

En resumen, se ha hecho una revisión sobre el comercio en sus inicios y el desarrollo e impacto que ha tenido en la comunidad internacional actual. Para un mejor funcionamiento en las actividades de importación y exportación se ha creado los acuerdos comerciales para mejorar las relaciones entre los países; esta herramienta es un tratado que debe ser firmado por dos o más países con el fin de conciliar beneficios mutuos para todas las partes implicadas y reducir injusticias al momento de comerciar.

Aunque es cierto que los acuerdos comerciales plantean numerosos desafíos y retos, la apertura al libre comercio con menos barreras arancelarias y no arancelarias puede generar importantes beneficios para el crecimiento y desarrollo de un país. Un ejemplo claro de ello es el Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y Ecuador, el cual ha sido un instrumento fundamental para mejorar la economía del país. En cuanto a la discusión se revelaron una serie de percepciones interesantes y puntos de vista divergentes entre los expertos entrevistados. Se destacó los beneficios del acuerdo, como la ampliación de oportunidades de exportación, el impulso a la economía ecuatoriana y la mejora de las relaciones comerciales con la Unión Europea. Y otros expresaron preocupaciones sobre posibles desventajas, como la competencia desleal y la dependencia de ciertos sectores económicos.

En conclusión, el acuerdo comercial entre la UE y Ecuador ha desempeñado un papel clave en el desarrollo económico de Ecuador, al abrir oportunidades de mercado, fomentar la competitividad de las empresas, atraer inversión extranjera y facilitar el acceso a financiamiento. Estos factores han contribuido al crecimiento y la diversificación de los diferentes sectores económicos de Ecuador, fortaleciendo su economía y sentando las bases para un desarrollo sostenible a largo plazo. El acuerdo comercial entre la UE y Ecuador ha sido una herramienta indispensable para impulsar el progreso económico del país.

7. Bibliografía:

- Alcázar, K., y Campero, V. (2000). *A mis padres con amor, que me pidieron que tocara el sol y lo toque con ellos. A Dios por ser mi.*
- Andrade, P., y Meza, Andrés. (2017). *Acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea: El caso del sector bananero ecuatoriano.*
- Artieda-Rojas, J. R. (2017). El trueque como sistema de comercialización—Desde lo ancestral a lo actual Barter as a marketing system—From the ancestral to the present. *J. R.*
- Brown Del Rivero, A., y Torres Castillo, P. (2016). La relación comercial Comunidad Andina-Unión Europea y la postura de Ecuador. *Latinoamérica. Revista de Estudios Latinoamericanos*, 2(55), 75. <https://doi.org/10.22201/cialc.24486914e.2012.55.56496>
- Chang, H.-J. (2013). *Patada a la escalera: La verdadera historia del libre comercio.*
- INITE. (s.f). *LÍNEA DE TIEMPO. TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL.*
- Mata, H., y Cordero, M. E. (2009). *El acuerdo de Asociación Económica entre Centroamérica y la Unión Europea: Viabilidad, avances y perspectivas.* Naciones Unidas, CEPAL, Sede Subregional de la CEPAL en México.
- Mungaray, A., y Burgos, B. (2009). Apertura externa, inequidad salarial y calificación laboral en México, 1984-2002. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, 39(152). <https://doi.org/10.22201/iiec.20078951e.2008.152.7705>
- Rache de Camargo, B. L. (2021). *Adam Smith El liberalismo económico* (E. N. Acevedo, Ed.). Editorial Politécnico Grancolombiano.
- Ramos-Galarza, C. A. (2020). Alcances de una investigación. *CienciAmérica*, 9(3), 1-6. <https://doi.org/10.33210/ca.v9i3.336>
- Reyes, E. J. O. (2009). *México y la Unión Europea: Hacia una asociación estratégica.*
- Rice, E. A. B. (2013). *El papel de la Ventaja Competitiva en el desarrollo económico de los países.*
- Rodríguez, C. (1994). *La riqueza de las naciones.*
[http://www.iunma.edu.ar/doc/MB/lic_historia_mat_bibliografico/Fundamentos%20de%20Econom%C3%ADa%20Pol%C3%ADtica/194-Smith,%20Adam%20-%20La%20riqueza%20de%20las%20naciones%20\(Alianza\).pdf](http://www.iunma.edu.ar/doc/MB/lic_historia_mat_bibliografico/Fundamentos%20de%20Econom%C3%ADa%20Pol%C3%ADtica/194-Smith,%20Adam%20-%20La%20riqueza%20de%20las%20naciones%20(Alianza).pdf)
- Rodríguez, R. B. (2010). ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA CARIFORO-UNIÓN EUROPEA Y EL MARCO ECONÓMICO COLOMBIANO. *Revista Republicana.*
- Rojas, J. R. (2004). *DOCUMENTO DE TRABAJO 234*
<http://www.pucp.edu.pe/economia/pdf/DDD234.pdf>.
- Salinas Meruane, P., Music Cáceres, A., Calderón Carvajal, C., y Mayol Miranda, A. (Eds.). (2008). *Métodos de investigación social: Una aproximación desde las estrategias cuantitativas y cualitativas.* Ed. Univ. Católica del Norte.
- Tonon, G. (2005). *REFLEXIONES LATINOAMERICANAS SOBRE INVESTIGACION CUALITATIVA.*
- Valenzuela, E. E. O. (2014). *ACUERDOS DE ALCANCE PARCIAL ENTRE VENEZUELA Y CENTROAMÉRICA. ¿COMERCIO JUSTO O ASIMÉTRICO? (2003–2012).*
- Villagómez, M. (2011). *Acuerdo comercial multipartes Ecuador—Unión Europea.*