



FACULTAD DE ECONOMÍA Y CIENCIAS EMPRESARIALES

TEMA: IMPACTO DE LA FIRMA DE UN ACUERDO COMERCIAL
ENTRE ECUADOR Y LA UNIÓN EUROPEA

ARTÍCULO ACADÉMICO QUE SE PRESENTA COMO
REQUISITO PARA OPTAR POR EL TÍTULO DE **INGENIERO EN**
CIENCIAS EMPRESARIALES

Autor

María Fernanda Paredes Cruz

Tutor

Elba Calderón

SAMBORONDÓN, ABRIL DE 2014

APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de tutor de la estudiante María Fernanda Paredes Cruz, perteneciente a la Facultad de Economía y Ciencias Empresariales de la Universidad de Especialidades Espíritu Santo.

CERTIFICO:

Que he analizado el trabajo de investigación con el título: “IMPACTO DE LA FIRMA DE UN ACUERDO COMERCIAL ENTRE ECUADOR Y LA UNIÓN EUROPEA” presentado por la estudiante de la Facultad de Economía y Ciencias Empresariales, María Fernanda Paredes Cruz, con código estudiantil 2009055872, como requisito previo para optar por su título en Ing. en Ciencias Empresariales con concentración en Dirección y Planeación Comercial y Comercio Exterior, y considero que dicho trabajo investigativo reúne los requisitos y méritos suficientes necesarios de carácter académico y científico, por lo que lo apruebo.

Muy atentamente,

Ing. Elba Calderón

IMPACTO DE LA FIRMA DE UN ACUERDO COMERCIAL ENTRE ECUADOR Y LA UNIÓN EUROPEA

María Fernanda Paredes Cruz

Resumen

La situación comercial entre Ecuador y la Unión Europea ha ido evolucionando con el paso de los años, desde el SGP Plus, hasta negociar la firma de un acuerdo comercial. Esta investigación, se realizó mediante el análisis de acuerdos ya firmados y de diversas estadísticas, para demostrar que la firma de un acuerdo entre Ecuador y la UE, sería de gran beneficio para el país.

Palabras claves: comercio, acuerdos comerciales, economía, desarrollo, Unión Europea.

Abstract

The commercial situation between Ecuador and the European Union has been evolving over the years, from the GSP Plus, to negotiate the signing of a trade agreement. This research was executed by analyzing the already signed agreements and various statistics, to demonstrate that the signing of an agreement between Ecuador and the EU, would be of great benefit to the country.

Keywords: trade, trade agreements, economy, development and European Union.

Introducción

De acuerdo a la página web de la Organización Mundial de Comercio (2014), se han notificado al GATT/OMC aproximadamente 583 acuerdos comerciales regionales hasta el 31 de Enero del presente año. El número de ACR no ha dejado de aumentar desde el año 1990, debido a la necesidad de intercambio, la cual ha ido evolucionando con el fin de mejorar la situación económica y comercial de los países.

En los últimos años, potencias mundiales como: Estados Unidos, China, Japón, Corea del Sur; países en desarrollo como: Colombia, Perú, Chile, Canadá y comunidades regionales como: APEC, Unión Europea, etc., han firmado una serie de acuerdos comerciales con el fin de obtener beneficios para las partes, en términos de desarrollo de los sectores productivos. Adicionalmente, junto a los acuerdos comerciales está de la mano la inversión extranjera, para la mejora de la economía de ambas partes (Organización Mundial de Comercio, 2013).

Uno de los bloques comerciales más importantes en el mundo es la Unión Europea, el cual tiene acuerdos comerciales con 86 países. Según la página web de la Unión Europea (2013), ésta es la primera potencia comercial del mundo con aproximadamente el 20% de las importaciones y exportaciones mundiales, gracias al compromiso que existe con la liberalización del comercio mundial (Unión Europea, 2013).

Algunos países vecinos ya han firmado acuerdos comerciales con la UE, como es el caso de Chile, Colombia y Perú, los cuales han reducido al máximo sus barreras arancelarias, han eliminado impuestos para poder atraer al capital extranjero y además, han buscado todas las formas posibles para seguir creciendo económicamente (Unión Europea, 2013).

Chile es un país que, durante los últimos años, ha crecido en gran manera porque la prioridad del Gobierno, ha sido la de firmar la mayor cantidad de Tratados de Libre Comercio y así, contribuir al desarrollo económico del país (Schmidt-Hebbel, 2012).

En el caso de Perú, en los años noventa, empezó a exportar productos a otros países y abrió su mercado para poder importar materia prima que sus empresas necesitaban. Así, Perú comenzó a exportar usando sistemas de preferencia comercial que Estados Unidos y la Unión Europea le ofrecían. Sin embargo, esto no era suficiente. Las exportaciones peruanas seguían aumentando pero sin seguridad de que estos acuerdos iban a continuar, por lo que Perú no emprendía proyectos para exportaciones más grandes y a largo plazo (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2011).

Colombia, por otra parte, ha enfrentado muchos problemas relacionados al comercio de país. En los años cincuenta, había una desueta política implementada, que cerró las fronteras, mediante altas barreras arancelarias, lo que generó que Colombia se convirtiera en un país poco solvente y que sus

mercados internos sean abastecidos por productos de baja calidad y precios altos, fomentando así, el contrabando y la corrupción en varios sectores (Botero, 2013).

Según la Universidad Nacional de Colombia (sf), actualmente Colombia goza de una posición privilegiada para acceder a mercados internacionales gracias a la firma de acuerdos comerciales y preferencias arancelarias que tienen como consecuencia, el acceso de los productos colombianos en diferentes países del mundo. Así mismo, el Gobierno Colombiano ha venido constituyendo una política de integración abierta y apertura de mercados.

A causa de la firma de estos acuerdos comerciales, Colombia goza de estabilidad económica, aumentos sostenidos de las exportaciones y por ende, aumento de empleos, divisas y por supuesto, inversión extranjera (Universidad Nacional de Colombia, sf).

Pero este no es el caso de Ecuador. Actualmente, por el cambio en las políticas de desarrollo productivo del país y por la ausencia de una política clara en materia de comercio exterior, el país está perdiendo oportunidades de acceso a otros mercados y por consiguiente, es más difícil competir comercialmente con el resto de países de la región y el mundo (Asociación de Industriales Textiles del Ecuador, sf).

Ecuador, como miembro de la Comunidad Andina, estaba en negociaciones de un acuerdo comercial con la Unión Europea, junto con Colombia, Perú y Bolivia, pero en el año 2008 surgieron una serie de discrepancias entre Bolivia y Ecuador con la UE y, como consecuencia, las negociaciones continuaron solo con Colombia y Perú (Diario El Universo, 2014).

La inversión extranjera se ha reducido ya que el actual gobierno del Ecuador manifestó, cuando llegó al poder, el desinterés en firmar acuerdos comerciales o tratados de libre comercio con otros países. Pero, en Enero del presente año, Representantes del Gobierno de Ecuador y de la Comisión Europea, retomaron las negociaciones de un acuerdo comercial, con el fin de mejorar el comercio con la UE y sus inversiones (Diario El Universo, 2014).

De acuerdo al Informe Económico Comercial elaborado por la Oficina Económica y Comercial de España en Quito (2012), Ecuador ha tenido conversaciones con la Unión Europea para poder sumarse al acuerdo comercial que ya fue firmado por Perú y Colombia. Pero éstas conversaciones han estado un poco estancadas ya que debe revisarse el concepto de Tratado de Libre Comercio porque en la Constitución Ecuatoriana está detallado el tema de ceder la soberanía del país en materia de compras públicas o propiedad intelectual (Oficina Económica y Comercial de España, 2012).

En la primera ronda de negociaciones, llevada a cabo el 13 de Enero del presente año, se centró en el acceso de bienes a los respectivos mercados, servicios y licitaciones públicas. Además hablaron sobre ciertas provisiones normativas para hacer posible que Ecuador se una al tratado ya firmado con Perú y Colombia (Diario El Universo, 2014).

La segunda ronda de negociaciones, se llevó a cabo el 24 de Marzo, donde se trataron temas arancelarios, servicios y propiedad intelectual (Diario Hoy, 2014).

De acuerdo a un artículo publicado en la página web del Ministerio de Comercio Exterior de Ecuador (2014), la tercera ronda de negociaciones se llevará a cabo en Mayo próximo, y se espera cerrar la negociación de un acuerdo comercial con la UE en el primer semestre de este año, en condiciones beneficiosas para Ecuador.

Con este antecedente, es de vital importancia conocer las oportunidades comerciales que tiene el Ecuador al entrar en el mercado europeo y así, establecer estrategias que debe adoptar el país para poder garantizar el beneficio mutuo de un acuerdo comercial con la Unión Europea.

En la presente investigación, mediante la lectura de los acuerdos comerciales que ha firmado la UE con otros países de la región, se busca analizar los beneficios de los acuerdos que Perú, Colombia y Chile han

firmado con la Unión Europea, dándole prioridad al acuerdo de Colombia-Perú ya que el objetivo es que el Ecuador se adhiera al mismo.

Es realmente necesario analizar si conviene o no un acuerdo con la Unión Europea y cuáles son los parámetros que este contendría.

Acuerdos comerciales

Un acuerdo comercial es un tratado bilateral o internacional entendimiento bilateral o multilateral entre Estados, cuyo objeto es armonizar los intereses respectivos de las partes (Ministerio de Economía y Finanzas de Perú, 2013).

La única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio y los acuerdos comerciales entre los países es la Organización Mundial de Comercio. El propósito de éste sistema es contribuir a que el comercio fluya con la mayor libertad posible mediante la eliminación de obstáculos al comercio (Organización Mundial del Comercio, 2013).

Los denominados Acuerdos de la OMC son negociados y firmados por la mayoría de los países que mantienen intercambios comerciales. Esos documentos establecen las normas jurídicas fundamentales del comercio internacional. Básicamente son contratos que obligan a los gobiernos a mantener sus políticas comerciales dentro de límites convenidos. Su

finalidad es ayudar a los productores de bienes y servicios, a los exportadores y a los importadores a desarrollar sus actividades, si bien permitiendo que los gobiernos alcancen objetivos sociales y ambientales (Organización Mundial del Comercio, 2013).

De acuerdo a la Organización Mundial de Comercio (2007), existen diez ventajas de firmar un acuerdo comercial entre dos países. La primera ventaja es que el sistema contribuye al mantenimiento de la paz ya que al tener libre flujo de comercio y reglas claras en el acuerdo, los países no tienen diferencias entre ellos y se mantienen las buenas relaciones.

La segunda es que al tener acuerdos comerciales regulados por la OMC, se pueden resolver diferencias entre países, de una forma más constructiva. En el acuerdo también se menciona que si hay más comercio, hay más posibilidades de desacuerdo. Se le debe prestar la debida atención a estos desacuerdos ya que si no se lo haría, los desacuerdos podrían generar conflictos graves.

La tercera ventaja es que el sistema es basado en normas y no en el poder de cada país. Los acuerdos se aplican para todos los países, sin importar si son ricos o pobres ya que todos tienen los mismos derechos; todo esto en base al principio de la no discriminación de la OMC, que de acuerdo al Programa de Capacitación de la OMC (SF) este principio está plasmado en el trato de la nación más favorecida y el trato nacional. Según

la página web de la OMC, El trato de la nación más favorecida se refiere básicamente a que los países no pueden discriminar entre sus interlocutores comerciales y si un miembro concede una ventaja a un país (reducción de aranceles), debe concedérsela a todos los demás Miembros de la OMC. Mientras que el trato nacional prohíbe a un Miembro, privilegiar sus productos nacionales respecto de los importados de otros Miembros de la OMC.

La cuarta ventaja es que:

“El sistema mundial de la OMC reduce los obstáculos comerciales mediante la negociación y aplica el principio de la no discriminación. El resultado es la disminución de los costos de producción (porque son más baratas las importaciones utilizadas para la producción)” Organización Mundial de Comercio (2007).

Como quinta ventaja tenemos que los acuerdos comerciales ofrecen al consumidor más posibilidades de elección ya que se incrementa el comercio de mercancías de diferentes países.

Adicionalmente el comercio incrementa los ingresos de cada país ya que aumentan las exportaciones e importaciones de cada uno de ellos y, como aumentan los ingresos de cada país, también aumenta la creación de empleo y el desarrollo económico de cada país.

Según la OMC, el comercio también contribuye a reforzar la eficacia y a reducir los costos de producción y, por lo tanto los productos son menos costosos para los consumidores.

Por último, este sistema protege a los gobiernos de los intereses estrechos y promueve el buen gobierno ya que al negociar, los gobiernos se vuelven transparentes ya que están siguiendo las normas de una organización internacional.

Adicionalmente, la Revista Zona Franca (2013) también menciona los beneficios de los acuerdos comerciales. Primero, los acuerdos comerciales favorecen a la inserción de las industrias nacionales en los mercados internacionales gracias a la globalización. Otro beneficio mencionado es que favorece el empleo en las empresas del sector exportador, e incluso cuando se firma un acuerdo comercial, la inversión extranjera aumenta y, por lo tanto, el empleo crece en estas empresas relacionadas a esta inversión.

Bloques o comunidades comerciales más relevantes en el mundo

El artículo publicado por la OMC llamado “Entender la OMC” (2011) menciona los grupos de países más importantes que comparten un acuerdo comercial, y estos son: G20, ASEAN, MERCOSUR, TLCAN y el más importante de todos los grupos es la Unión Europea.

El mismo artículo (2011) indica que la más grande y completa de estas agrupaciones es la Unión Europea ya que es una unión aduanera con una política de comercio exterior y arancel común.

Según la página web de la Unión Europea (2013) indica que la Unión Europea es una asociación política conformada por 28 países europeos que abarcan gran parte del continente. La UE fue fundada luego de la Segunda Guerra Mundial con el fin de impulsar la cooperación económica y disminuir los conflictos entre los países que comerciaban entre sí. El resultado fue la creación de la Comunidad Económica Europea en el año 1958, quien en su principio estaba conformada por 6 países: Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y Países Bajos.

Actualmente, como ya fue mencionado, la Unión Europea cuenta con 28 miembros que son: Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Croacia, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumanía y Suecia.

Acuerdos comerciales de la Unión Europea

La Unión Europea tiene acuerdos comerciales con determinados países en todo el mundo. Estos acuerdos tienen cláusulas sobre preferencias arancelarias, facilitación del comercio y reglamentación comercial. Además

tienen cláusulas relacionadas a la inversión, propiedad intelectual y contratación pública, así como normas técnicas y medidas sanitarias (Comisión Europea, 2013).

La UE ha firmado acuerdos con: Islas Feroe, Noruega, Islandia, Suiza, Macedonia, Croacia, Albania, Montenegro, Bosnia y Herzegovina, Serbia, Argelia, Egipto, Israel, Jordania, Líbano, Palestina, Siria, Túnez, Chile, México, Sudáfrica, el grupo de países CARIFORUM, Costa de Marfil, Camerún, Corea, Centroamérica, Perú, Colombia, Andorra, Turquía y San Marino.

La Unión Europea y América Latina

Según un artículo publicado por la Comisión de las Comunidades Europeas (2009), la asociación estratégica entre la Unión Europea y los países de América Latina y el Caribe, se fundó en el año 1999 en Río de Janeiro.

Con el paso de los años, la UE se ha convertido en el segundo socio comercial más importante de América Latina y el mayor inversionista de la región, con un importe superior a los 3000 millones de euros (Comisión de las Comunidades Europeas, 2009).

Los principales objetivos de la UE en relación a América Latina consisten en fomentar la integración regional y las negociaciones destinadas

a establecer acuerdos de asociación con subregiones de América Latina, además de mantener la cooperación al desarrollo hacia la reducción de la pobreza y mejorar el nivel educativo.

El artículo de la Comisión de las Comunidades Europeas (2009) también indica que las prioridades políticas clave en las relaciones de la UE con América Latina y el Caribe, sigue siendo el apoyo a la integración regional. En caso de que las negociaciones tengan alguna dificultad, la UE presenta un planteamiento alternativo para apoyar a los países afectados.

Un ejemplo claro es el de la Comunidad Andina, cuando se intentó celebrar un Acuerdo de Asociación región a región, pero éste fracasó. No obstante, a petición de varios países, la UE consideró empezar negociaciones con ellos. Los países que empezaron estas negociaciones son Bolivia, Ecuador, Colombia y Perú, pero actualmente sólo Colombia y Perú firmaron un acuerdo comercial con la UE.

La OMC detalla en su página web que los acuerdos comerciales abarcan bienes, servicios y propiedad intelectual. Además incluyen los compromisos contraídos por los países de reducir aranceles u otros obstáculos al comercio (Organización Mundial de Comercio, 2014).

La Ronda de Doha, celebrada en Qatar en el 2001, es la ronda de negociaciones más reciente realizada entre los miembros de la OMC, la cual

tiene por objeto reformar el sistema de comercio internacional mediante el establecimiento de medidas para reducir los obstáculos al comercio y de normas comerciales revisadas. (Organización Mundial de Comercio, 2014).

En este también conocido Programa de Doha para el Desarrollo, se trataron los parámetros que deben constar en los acuerdos comerciales, los cuales trataron temas relacionados a la agricultura, con el fin de lograr un mayor acceso a los mercados, eliminar subvenciones a la exportación, seguridad alimentaria y desarrollo rural (Organización Mundial de Comercio, 2014).

Otro tema mencionado es la facilitación del comercio para poder agilizar los procedimientos aduaneros y facilitar el despacho de aduana y la circulación de las mercancías. Es un tema muy importante ya que reduciría la burocracia y la corrupción en procedimientos aduaneros para hacer del comercio una actividad más rápida y menos costosa (Organización Mundial de Comercio, 2014).

Los parámetros más importantes, especificados en los acuerdos que ha firmado la UE con los países de la región son similares ya que para la Unión Europea, lo más importante es establecer las vías de desarrollo económico y social de las partes, en todos los sentidos (Union Europea Accion Exterior, 2013).

Otros puntos importantes, mencionados en los acuerdos ya firmados con Chile (2002), Perú y Colombia (2012), tratan sobre desarrollo económico, social, tecnológico y cultural, cooperación ante terrorismo, motivar la producción nacional de productos de calidad, reducción de aranceles y de barreras al comercio; los cuáles son principios simples y fundamentales que constituyen la base del sistema multilateral del comercio internacional (Organización Mundial del Comercio, 2013).

En el artículo publicado por la Unión Europea llamado “Acuerdo Comercial entre la UE y Colombia y Perú” (2012), se da un detalle más específico de los parámetros y futuros beneficios para las partes.

El objetivo de este acuerdo es dar apertura a los mercados de bienes, servicios, contratación pública e inversiones. Adicionalmente, se busca eliminar aranceles para productos industriales y pesqueros, en ambas partes, así como también, mejorar el comercio de productos agrícolas (Acuerdo Comercial entre la UE y Colombia y Perú , 2012).

Un parámetro mencionado al principio del acuerdo, es el establecimiento de una zona de libre comercio con el fin de liberalizar y facilitar el comercio de productos y servicios, entre las partes (Acuerdo Comercial entre la UE y Colombia y Perú , 2012).

En el tema social, el acuerdo indica que se debe garantizar la conservación de un nivel elevado de protección laboral y medioambiental por todas las partes involucradas. El acuerdo incluye el compromiso de poner en práctica estándares laborales avalados por la OIT ya que, desde 1919, la OIT ha mantenido y desarrollado un sistema de normas internacionales del trabajo que tiene por objetivo la promoción de oportunidades para hombres y mujeres, con el fin de que éstos consigan trabajos decentes y productivos, en condiciones de libertad, igualdad, seguridad y dignidad (Organización Internacional de Trabajo, 2014).

En cuanto a la forma para resolver los conflictos, el acuerdo incluye un sistema de transparencia como audiencias e informes. Este sistema puede llegar a suponer la suspensión de los beneficios del acuerdo si es que las partes no logran resolver sus conflictos (Acuerdo Comercial entre la UE y Colombia y Perú , 2012).

Es decir que ésta investigación tiene como finalidad analizar cuáles son las variables o parámetros bajo los cuales el Ecuador debe firmar un acuerdo con UE.

Materiales y métodos

La investigación es de tipo cualitativa, basada en el análisis de los acuerdos comerciales firmados por los países de la región, con la Unión

Europea, dándole prioridad al Acuerdo ya firmado con Colombia y Perú ya que se están llevando a cabo negociaciones para que el Ecuador se adhiera al mismo.

Adicionalmente, se deben analizar los diferentes parámetros de desarrollo social y económico, reducción de barreras arancelarias y de aranceles, en los acuerdos ya firmados por la UE con Perú y Colombia, para adaptarlos a Ecuador.

Se realizará el análisis de las importaciones, exportaciones y balanza comercial del Ecuador, del período 2000-2011 con el fin de evaluar la tendencia de la situación comercial del país.

Adicionalmente, se evalúan cuáles son los productos que más se han exportado a la UE y los productos que más le vende la UE a Ecuador, con el objetivo de identificar los productos de la oferta exportable de Ecuador que tendrían oportunidad en el mercado europeo. Además, se identificarán cuáles son las industrias beneficiadas en caso de firmar un acuerdo con la UE.

Resultados

Acuerdos comerciales de la Unión Europea con países de la región

Parámetros	Chile	Perú	Colombia
Principio de desarrollo económico y social sostenible	●	●	●

Abarca los ámbitos político, comercial, económico y financiero, científico, tecnológico, social, cultural y de cooperación	●	●	●
Cooperación ante terrorismo y no proliferación de armas	●	●	●
Estimular las sinergias productivas, crear nuevas oportunidades para el comercio y la inversión y promover la competitividad y la innovación	●	●	●
Cooperación en materia de normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad	●	●	●
Cooperación en el sector de las pequeñas y medianas empresas	●	●	●
Cooperación aduanera y simplificación de procedimientos aduaneros	●	●	●
Cooperación científica, tecnológica	●	●	●

y social			
Integración regional	●	●	●
Las Partes liberalizarán progresivamente y recíprocamente su comercio de mercancías a lo largo de un período transitorio	●		
Eliminación de los derechos de aduana en importaciones y exportaciones	●		

Fuente: Acuerdo de Asociación Chile-Comunidad Europea (2002) Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y Colombia y Perú (2012)

Acuerdo Chile – Unión Europea

Según el Servicio Europeo de Acción Exterior (2013), el 18 de noviembre del 2002, se firmó el Acuerdo de Asociación entre la Comunidad Europea y sus estados miembros y Chile y entró en vigencia desde el año 2003 por la parte comercial y desde el 2005 en su totalidad.

De acuerdo al Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile (2013) los primeros antecedentes de las relaciones entre Chile y la UE, se remontan al año 1964. En este año, la Unión Europea instaló una Oficina para Latinoamérica en la ciudad de Santiago. Luego, la Oficina ubicada en Santiago fue transformada en Delegación de la Comisión Europea para Latinoamérica, obteniendo muchas ventajas.

Gracias a la evolución de la sociedad chilena y europea y la similitud de sus visiones del mundo, se ha establecido una activa relación entre las partes, sobre principios y valores comunes. Estos factores fueron claves para que Chile y la Unión Europea firmen un Acuerdo de Asociación, en el cual se tratan temas no solamente comerciales, sino también sobre diálogo político y cooperación (Ministerio de Relaciones Exteriores, 2013).

Luego de la firma de este Acuerdo y, según el Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, se han visto intensificadas las relaciones entre las partes, otorgando nuevas dimensiones de asociatividad bilateral en ámbitos relacionados al crecimiento y desarrollo de Chile (Ministerio de Relaciones Exteriores, 2013).

Acuerdo Perú / Colombia – Unión Europea

De acuerdo a la página web de la Acción Exterior de la Unión Europea (2013), el acuerdo comercial entre la UE y Perú, Colombia y Ecuador, se empezó a negociar en enero de 2009, pero Ecuador suspendió su participación en las negociaciones en julio de 2009. Luego de nueve rondas de negociación, se firmó el acuerdo y entró en vigor a partir del 1 de marzo de 2013.

La UE es la tercera fuente de importaciones peruanas y el principal destino de sus exportaciones. El comercio UE-Perú, ha crecido

significativamente en los últimos años, por lo que este acuerdo, prevé que el comercio mejore aún más.

La UE sigue siendo el mayor inversionista en Perú (más del 50% del total de la Inversión Extranjera Directa), específicamente en los aspectos de comunicaciones, banca y finanzas (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2013).

El Diario “El Peruano” (2013) indica que, con la firma de éste acuerdo, los productos europeos ingresarán también al mercado peruano con rebajas arancelarias, beneficiando a los industriales nacionales y a los consumidores porque tendrán los productos a precios más convenientes.

Según la Delegación de la Unión Europea en Perú, este acuerdo es un paso importante hacia el fortalecimiento de las relaciones comerciales entre las partes y de inversión en Perú. Además se busca impulsar el crecimiento y el empleo, y fomentar negocios sostenibles (Delegación de la Unión Europea en Perú, 2013).

En el caso de Colombia, la página web Portafolio de Colombia (2013), indica que para el Gobierno Colombiano, esta relación con la Unión Europea es un beneficio para los ciudadanos colombianos, no solo en el ámbito comercial sino también en cuanto al respeto por el medio ambiente, el desarrollo sostenible, la responsabilidad social y los derechos humanos.

Adicionalmente en esta página web se menciona que se calcula que haya un ahorro arancelario de 500 millones de euros aproximadamente, para los exportadores de Colombia y Perú, gracias a la firma de este acuerdo; además de muchos otros beneficios que traerán nuevas oportunidades para el aumento de las inversiones en estos países y un avance en la competitividad.

Indicadores económicos del comercio entre Ecuador y la UE

El SGP o Sistema Generalizado de Preferencias es un programa de la Unión Europea renovado año a año, en el cual algunos países desarrollados ayudan a las naciones en desarrollo a mejorar su condición económica, gracias a la importación de productos con libre arancel.

De acuerdo a un artículo publicado por el Diario El Telégrafo, este sistema existe desde el año 1971, los cuales se mantuvieron durante 20 años, hasta que en 1990, la UE decidió otorgar un tratamiento especial dentro del SGP a Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú para contribuir en la lucha contra la producción y tráfico de drogas (Diario El Telegrafo, 2013).

Los países que tienen este beneficio son los que están calificados por el Banco Mundial como de renta media o baja. Pero en el 2010, el Banco Mundial calificó a Ecuador como una economía de renta media alta, por lo que este beneficio solo va a durar hasta diciembre del presente año.

Tabla 1. Importaciones de Ecuador 2001-2012

2001	2002	2003	2004	2005	2006
\$ 6.734.248.000	\$ 7.960.638.000	\$ 7.992.504.000	\$ 9.554.409.000	\$ 11.821.905.000	\$ 13.748.900.000
2007	2008	2009	2010	2011	2012
\$ 15.636.623.000	\$ 20.933.400.000	\$ 16.790.125.000	\$ 22.082.885.000	\$ 25.889.560.000	\$ 27.901.955.000

Fuente: Banco Mundial (2014)

Tabla 2. Exportaciones de Ecuador 2001-2012

2001	2002	2003	2004	2005	2006
\$ 5.682.217.000	\$ 6.135.846.000	\$ 7.329.307.000	\$ 8.984.844.000	\$ 11.463.499.000	\$ 14.196.499.000
2007	2008	2009	2010	2011	2012
\$ 16.287.685.000	\$ 21.100.364.000	\$ 15.785.663.000	\$ 19.406.850.000	\$ 24.701.784.000	\$ 26.179.136.000

Fuente: Banco Mundial (2014)

Tabla 3. Principales destinos de las exportaciones no petroleras del Ecuador

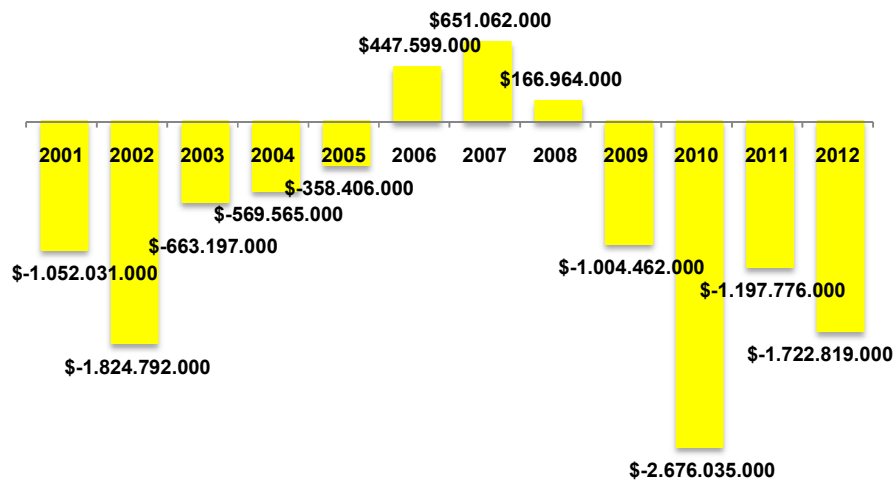
País	Monto	Participación %
ESTADOS UNIDOS	198,923	22,13%
RUSIA	81,851	9,10%
COLOMBIA	72,530	8,07%
VENEZUELA	50,404	5,61%
HOLANDA	44,619	4,96%
ALEMANIA	39,793	4,43%
ITALIA	37,011	4,12%
ESPAÑA	30,267	3,37%
PERU	28,494	3,17%
VIETNAM	26,635	2,96%
CHILE	25,751	2,86%
CHINA	23,913	2,66%
BELGICA	20,821	2,32%
FRANCIA	19,517	2,17%
REINO UNIDO	16,265	1,81%

TURQUIA	13,492	1,50%
JAPON	13,333	1,48%
SUIZA	12,278	1,37%
ARGENTINA	10,512	1,17%
MEXICO	9,145	1,02%
DEMÁS PAISES	123,438	13,73%
Total	898,990	100,00%

Fuente: Banco Central del Ecuador
 Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones de PRO ECUADOR (2013)

Según el Boletín Comercial elaborado por el Ministerio de Relaciones Exteriores (2013), Estados Unidos es el primer comprador de productos ecuatorianos no petroleros con un 22.13%. En segundo lugar está Rusia con un 9.10%, seguido de Colombia y Venezuela.

Gráfico 1. Balanza Comercial de Ecuador 2001-2012



Fuente: Banco Mundial (2014)

De acuerdo a la página web del International Trade Center (2014), los 10 productos más importantes que importa la Unión Europea desde Ecuador son:

Tabla 4. 10 productos más importantes que la Unión Europea importa desde Perú

	2011	2012	2013
Minerales, escorias y cenizas	\$ 3.123.251	\$ 2.870.611	\$ 2.263.252
Frutos comestibles; cortezas de agrios o de melones	\$ 586.877	\$ 625.648	\$ 744.490
Café, té, yerba mate y especias	\$ 883.133	\$ 755.815	\$ 525.883
Combustibles minerales, aceites minerales y prod. de su destilación	\$ 608.394	\$ 958.989	\$ 480.887
Cobre y manufacturas de cobre	\$ 873.451	\$ 550.329	\$ 451.832
Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas, semipreciosas	\$ 307.424	\$ 247.868	\$ 364.257
Pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos	\$ 315.308	\$ 257.585	\$ 259.139
Prep. de legumbres, hortalizas, frutos, o de otras partes de plantas	\$ 268.718	\$ 237.719	\$ 250.566
Legumbres y hortaliza, plantas, raíces, tubérculos alimenticios	\$ 224.166	\$ 233.486	\$ 230.996
Residuos, desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos para anim.	\$ 303.065	\$ 339.206	\$ 185.907

Fuente: International Trade Center (2014)

Tabla 5. 10 productos más importantes que la Unión Europea importa desde Colombia

	2011	2012	2013
Combustibles minerales, aceites minerales y prod. de su destilación	\$ 6.666.020	\$ 7.951.106	\$ 7.445.401
Frutos comestibles; cortezas de agrios o de melones	\$ 1.462.695	\$ 1.355.645	\$ 1.087.754
Café, té, yerba mate y especias	\$ 687.548	\$ 531.551	\$ 490.792
Plantas vivas y productos de la floricultura	\$ 137.147	\$ 139.786	\$ 163.326
Grasas y aceites animales o vegetales; grasas alimenticias; ceras	\$ 165.099	\$ 89.289	\$ 117.088
Preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos, de moluscos	\$ 86.951	\$ 84.069	\$ 85.598
Fundición, hierro y acero	\$ 257.077	\$ 159.267	\$ 63.916
Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas, semipreciosas	\$ 137.158	\$ 102.787	\$ 57.347
Preparaciones alimenticias diversas	\$ 82.806	\$ 67.125	\$ 50.137
Máquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos	\$ 22.570	\$ 20.824	\$ 46.531

Fuente: International Trade Center (2014)

Tabla 6. 10 productos más importantes que la Unión Europea importa desde Ecuador

	2011	2012	2013
Frutos comestibles; cortezas de agrios o de melones	\$ 1.529.770	\$ 1.392.114	\$ 1.067.911
Preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos, de moluscos	\$ 568.745	\$ 660.815	\$ 763.248
Pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos	\$ 666.521	\$ 609.932	\$ 650.895
Plantas vivas y productos de la floricultura	\$ 155.332	\$ 151.708	\$ 199.626
Preparaciones alimenticias diversas	\$ 118.638	\$ 169.673	\$ 147.402
Combustibles minerales, aceites minerales y prod. de su destilación	\$ 56.709	\$ 66.000	\$ 138.527
Cacao y sus preparaciones	\$ 180.720	\$ 166.706	\$ 115.272
Prep.de legumbres, hortalizas, frutos o de otras partes de plant.	\$ 122.486	\$ 114.921	\$ 108.879
Grasas y aceites animales o vegetales; grasas alimenticias ;ceras	\$ 63.750	\$ 94.499	\$ 51.705
Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	\$ 40.397	\$ 36.494	\$ 35.045

Fuente: International Trade Center (2014)

De acuerdo a las tablas anteriores, los 10 productos que le compra la UE a Perú son: minerales, frutos, café, combustible, cobre, perlas finas, pescados, legumbres, etc.

Por otro lado, los 10 productos que le compra a Colombia son: combustibles, frutos, café, té, aceites animales, plantas, hierro, perlas finas, máquinas, etc.

Los 10 productos que le compra la UE a Ecuador son frutas, pescados, cacao, legumbres, etc., mientras que los productos que compra Ecuador desde la UE son combustibles minerales, máquinas, productos farmacéuticos, etc.

Hay productos similares que exportan los 3 países, lo cual significa que Ecuador tiene la oportunidad de darles a conocer toda su oferta exportable,

con el fin de impulsar el comercio de otros productos que no conoce el mercado europeo.

Conclusiones

Luego de haber realizado el análisis de los respectivos acuerdos comerciales entre la Unión Europea y los países de la región, se puede observar que dichos acuerdos benefician enormemente a ambas partes y de manera particular, a los países sudamericanos que se encuentran en vías de desarrollo, ya que propicia la inversión extranjera en dichos estados, además de facilitar el intercambio de bienes y servicios.

Los resultados del análisis de los parámetros, reflejan que el acuerdo comercial con la UE no se limita netamente al desarrollo del comercio, sino también al desarrollo tecnológico, social, económico y educativo de los países involucrados en el mismo, lo cual beneficiará a largo plazo al crecimiento sostenible de las economías sudamericanas en vías desarrollo.

En cuanto a las realidades socioeconómicas y demográficas de Colombia y Perú (países con los cuales ya está suscrito el acuerdo), podemos darnos cuenta que son muy similares a las de Ecuador, por lo que concluimos que el adherirse al acuerdo ya firmado, sería de gran beneficio para el desarrollo económico, comercial y social de Ecuador, considerando que las negociaciones que se vienen realizando desde enero de 2014 buscan

no solo el intercambio comercial, sino también el desarrollo de los pequeños y medianos agricultores y productores ecuatorianos, así como el respeto a la soberanía de nuestro país.

Se puede observar que el Ecuador es muy rico en productos, y una gran parte de ellos con excelente calidad de exportación, pero no ha habido la inversión necesaria para impulsar el desarrollo de las industrias y así, motivar la exportación de estos productos. Al reducirse las barreras arancelarias y aranceles con la UE, se motiva no solo a aumentar la exportación de productos actuales sino también al desarrollo de nuevas industrias dentro del país.

Referencias bibliográficas

Acuerdo Comercial entre la UE y Colombia y Perú . (2012). Recuperado el 25 de Febrero de 2014, de Union Europea: bookshop.europa.eu/...ue...colombia.../NG3212119ESC_002.pdf

Aguiar, J. (12 de Junio de 2013). *Análisis / Acuerdo comercial Unión Europea – Colombia*. Recuperado el 21 de Julio de 2013, de Portafolio: <http://www.portafolio.co/opinion/analisis-acuerdo-comercial-union-europea---colombia>

Asociacion de Industriales Textiles del Ecuador *Situación Actual de las Relaciones Comerciales del Ecuador*

Botero, G. (31 de Julio de 2013). La importancia de los tratados comerciales para Colombia. *El nuevo dia* , pág. 1.

Capuñay, M. (01 de Marzo de 2013). *Bienvenido TLC Perú-Unión Europea*. Recuperado el 21 de Julio de 2013, de El Peruano Diario Oficial: <http://www.elperuano.pe/edicion/noticia-bienvenido-tlc-peruunion-europea-2587.aspx#.UewMixZNJEQ>

Comisión de las Comunidades Europeas. (30 de Septiembre de 2009). *Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo y al Consejo*. Recuperado el 03 de Noviembre de 2013, de Servicio Europeo de Acción Exterior: http://eeas.europa.eu/la/docs/com09_495_es.pdf

Comisión Europea *Acuerdos de Libre Comercio*

Delegación de la Unión Europea en Perú *Perú y la Unión Europea: desde el acuerdo comercial a las oportunidades comerciales*

Diario El Telegrafo. (09 de Noviembre de 2013). *El SGP se renueva en Ecuador hasta diciembre de 2014*. Recuperado el 09 de Abril de 2014, de Diario El Telegrafo: <http://www.telegrafo.com.ec/economia/item/el-sgp-se-renueva-en-ecuador-hasta-diciembre-de-2014.html>

Diario El Universo *El Universo*

Diario *Hoyhoy.com.ec*

Economía y Negocios Online

Franca, R. Z. (14 de Junio de 2013). *Revista Zona Franca*. Recuperado el 14 de Junio de 2013, de Revista Zona Franca: <http://www.revistazonafranca.com/?p=216>

International Trade Center *2014 Trade Statistics for International Business Development*

Ministerio de Comercio Exterior. (31 de Marzo de 2014). *“VAMOS A PASO FIRME HACIA UNA TERCERA RONDA DE NEGOCIACIONES CON LA UE”: MINISTRO FRANCISCO RIVADENEIRA*. Recuperado el 09

de Abril de 2014, de Ministerio de Comercio Exterior:
<http://comercioexterior.gob.ec/vamos-a-paso-firme-hacia-una-tercera-ronda-de-negociaciones-con-la-ue-ministro-francisco-rivadeneira/>

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (SF de SF de 2011).
Acuerdos comerciales del Peru. Recuperado el 20 de Junio de 2013, de
Ministerio de Comercio Exterior y Turismo:
<http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe>

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo 2013 *Acuerdos
Comerciales del Peru*

Ministerio de Economía y Finanzas de Perú. (12 de Junio de 2013).
Ministerio de Economía y Finanzas de Perú. Recuperado el 12 de Junio de
2013, de Ministerio de Economía y Finanzas de Perú:
http://www.mef.gob.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=2441&Itemid=101704&lang=es

Ministerio de Relaciones Exteriores. (2013). *Relación Bilateral
Chile – Unión Europea*. Recuperado el 11 de Noviembre de 2013, de
Ministerio de Relaciones Exteriores: <http://chileabroad.gov.cl/ue/relacion-bilateral/relacion-bilateral-chile-union-europea/>

Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración.
(2013). *Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones*. Recuperado
el 15 de Febrero de 2014, de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/04/PROECUADOR_IC_03-27.pdf

Oficina Económica y Comercial de España. (31 de Marzo de 2012).
Informe Económico y Comercial del Ecuador. Obtenido de Camara
Zaragoza: <http://www.camarazaragoza.com/wp-content/uploads/2013/01/Informe-economico-y-comercial-Ecuador.pdf>

Organización Internacional de Trabajo. (2014). *La función de las
normas internacionales del trabajo*. Recuperado el 10 de Abril de 2014, de

Organización Internacional de Trabajo:
<http://ilo.org/global/standards/introduction-to-international-labour-standards/lang--es/index.htm>

Organización Mundial de Comercio. (2014). *El ámbito de los ACR*. Recuperado el 09 de Abril de 2014, de Organización Mundial de Comercio:
http://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/region_s.htm

Organizacion Mundial de Comercio. (SF de SF de 2011). *Entender la OMC*. Recuperado el 17 de Julio de 2013, de Organizacion Mundial de Comercio:
http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/understanding_s.pdf

Organizacion Mundial de Comercio. (2014). *ENTENDER LA OMC: LOS ACUERDOS*. Recuperado el 09 de Abril de 2014, de Organizacion Mundial de Comercio:
http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/agrm1_s.htm

Organización Mundial de Comercio. (2013). *Informe sobre el Comercio Mundial*. Recuperado el 4 de Octubre de 2013, de Organización Mundial de Comercio:
http://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/world_trade_report13_s.pdf

Organización Mundial de Comercio. (2014). *Ronda de Doha: ¿Qué están negociando?* Recuperado el 10 de Abril de 2014, de Organización Mundial de Comercio:
http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dda_s/update_s.htm

Organizacion Mundial del Comercio. (2013). *¿Quiénes somos?* Recuperado el 23 de Junio de 2013, de Organizacion Mundial del Comercio:
http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/who_we_are_s.htm

Organizacion Mundial del Comercio. (SF de Julio de 2007). *Diez ventajas del sistema de comercio de la OMC*. Recuperado el 13 de Junio de

2013, de Organización Mundial del Comercio:
http://www.wto.org/spanish/res_s/download_s/10b_s.pdf

Servicio Europeo de Acción Exterior. (2013). *El Acuerdo de Asociación UE-Chile*. Recuperado el 11 de Noviembre de 2013, de Servicio Europeo de Acción Exterior:
http://eeas.europa.eu/delegations/chile/eu_chile/trade_relation/free_trade_agreement/index_es.htm

Sistema de Información sobre Comercio Exterior. (26 de Junio de 2012). *Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y Colombia y Perú*. Recuperado el 20 de Enero de 2014, de Sistema de Información sobre Comercio Exterior:
http://www.sice.oas.org/Trade/COL_PER_EU_FTA/COL_EU_Accord_s.pdf

Sistema de Información sobre Comercio Exterior. (18 de Noviembre de 2002). *Acuerdo de Asociación Chile-Comunidad Europea*. Recuperado el 20 de Enero de 2014, de Sistema de Información sobre Comercio Exterior:
http://www.sice.oas.org/Trade/ChiEU_s/CHL_EU_FullText_s.pdf

The World Bank. (2014). *Imports and Exports Indicators*. Recuperado el 30 de Enero de 2014, de The World Bank:
<http://data.worldbank.org/indicator>

Union Europea Accion Exterior2013*Acuerdo Comercial Multipartes entre el Perú, Colombia y la Unión Europea*

Unión Europea. (2013). *Comercio de la Unión Europea*. Recuperado el 4 de Octubre de 2013, de Unión Europea:
http://europa.eu/pol/comm/index_es.htm

Union Europea. (2013). *Información básica sobre la Unión Europea*. Recuperado el 17 de Julio de 2013, de Union Europea:
http://europa.eu/about-eu/basic-information/index_es.htm

Universidad Nacional de Colombia *Principales acuerdos comerciales suscritos por Colombia*

WTO/OMC E-learning. (SF de SF de SF). *Comercio de mercancías*. Recuperado el 17 de Julio de 2013, de WTO/OMC E-learning: etraining.wto.org/admin/files/Course_279/.../INTRO-M2-R1-S.pdf