

Negociaciones internacionales en Ecuador: Un análisis del acuerdo comercial con la Unión Europea

International negotiations in Ecuador: An analysis of the trade agreement with the European Union

ARTÍCULO ORIGINAL

Recibido: 18/04/2022
Aceptado: 15/06/2022
Publicado: 30/06/2022

Carlos Hernan Orbe Ramos
<https://orcid.org/0000-0002-9224-3856>
Universidad de Guayaquil
orberamoshernan@gmail.com

Magíster en Relaciones Internacionales; Licenciado en Relaciones Internacionales; Docente de la Universidad de Guayaquil

Resumen

La compleja comunidad internacional de hoy día, como consecuencia de la globalización y el aumento de las economías mediante el intercambio de bienes y servicios entre naciones, genera niveles de comercialización cada vez más competitivos. Ello obliga a los países a establecer acciones estratégicas que conlleven a la maximización de sus oportunidades de negocio dentro del escenario internacional. El presente artículo analiza las negociaciones internacionales en Ecuador y el acuerdo comercial que tiene con la Unión Europea. Se trata de un estudio de tipo básico, con diseño no experimental y de nivel descriptivo. Se apoya en información extraída de documentos científicos publicados de forma digital, así como también de libros, boletines e informes. Adicionalmente, se utiliza información estadística suministrada por organismos públicos del Estado y por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL). Los resultados muestran que Ecuador y la Unión Europea ponen en vigencia desde el 2017 un Acuerdo Comercial, con la finalidad primordial de ampliar y lograr la consolidación de las preferencias arancelarias, reduciéndolas o eliminándolas, así como, mantener una simetría equitativa en el proceso de desgravación, teniendo en cuenta la diferencia de tamaño y grado de desarrollo de las dos partes. Se concluye que, las negociaciones internacionales abren las puertas hacia la interdependencia y el crecimiento económico, logrando la sociabilización e integración de los países. Específicamente, el Acuerdo de Ecuador con la Unión Europea, ha traído como consecuencia aumentos del Producto Interno Bruto, del consumo y de la inversión; así como también, mejoras en aspectos sociales del país.

Palabras Clave: Negociaciones internacionales, Comercio exterior, Acuerdos comerciales, interdependencia comercial, Acuerdo Ecuador - Unión Europea

Abstract

The complex international community of today, as a result of globalization and the increase of economies through the exchange of goods and services between nations, generates increasingly competitive levels of marketing. This obliges countries to establish strategic actions that lead to the maximization of their business opportunities within the international scenario. This article analyzes the international negotiations in Ecuador and the trade agreement it has with the European Union. This is a basic type study, with a non-experimental design and a descriptive level. It is based on information extracted from scientific documents published digitally, as well as books, newsletters and reports. In addition, statistical information provided by public State agencies and the Economic Commission for Latin America (ECLAC) is used. The results show that Ecuador and the European Union have put into force a Trade Agreement since 2017, with the primary purpose of expanding and achieving the consolidation of tariff preferences, reducing or eliminating them, as well as maintaining an equitable symmetry in the process of relief, taking into account the difference in size and degree of development of the two parties. It is concluded that international negotiations open the doors to interdependence and economic growth, achieving the socialization and integration of countries. Specifically, Ecuador's Agreement with the European Union has resulted in increases in Gross Domestic Product, consumption and investment, as well as improvements in social aspects of the country.

Key words: International negotiations, Foreign trade, Trade agreements, trade interdependence, Ecuador-European Union Agreement

Introducción

Actualmente, el mundo se desenvuelve en medio de mercados y negocios que marchan dentro de un escenario conocido como el mercado internacional. Desde la década de los 90, la economía mundial se unió a una nueva era de convergencia, en el momento en que el promedio de ingresos per cápita de economías de mercados en desarrollo o emergentes, empezó a crecer más rápido que en economías desarrolladas o de avanzadas, de forma sostenible. Ello significó que, la división marcada entre países pobres y ricos, desde la revolución industrial, se estaba desapareciendo poco a poco; representado un gran cambio estructural en el desenvolvimiento de la economía mundial. (Dervis, 2012)

Dicha convergencia puede ser atribuida en su gran parte a la globalización, la cual está alimentada por vínculos comerciales bien fuertes y por una inversión extranjera directa mayor. Tal globalización permite la convergencia del crecimiento, puesto que las naciones o países rezagados pueden empezar a importar y adaptarse a la tecnología y adquirir conocimientos técnicos. Sin duda, este es un mundo globalizado, integrado e interdependiente, donde lo principal radica en prepararse estratégicamente para ir en una línea de negociaciones internacionales que conduzcan a resultados efectivos. (Dervis, 2012)

Dicho proceso globalizador, interdependiente y convergente, no se detiene, evolucionando cada día más, al consentir, dentro del modelo capitalista neoliberal, la apertura de fronteras internacionales como estructura de mercado necesaria para el desarrollo de las economías desde el punto de vista interno. La socialización e integración de los mercados internacionales, partiendo de la necesidad del intercambio de los productos internos, produce un efecto incentivador en los países de establecer reglas y negociar condiciones tanto de exportación como de importación, en diálogos continuos que han conducido a una integración de intereses comunes. (Giler & Méndez, 2018)

Según la obra “Geografía de la innovación: El debate sobre la integración económica y reducción de las desigualdades territoriales” citada en Hernández (s/f), la interdependencia creciente de los mercados y las relaciones económicas, han traído como resultado la aceleración de los procesos de internacionalización. Además, la integración de los mercados conduce a un proceso de aproximación de los niveles de renta per cápita de las naciones que se integran entre sí, por causa de las ventajas comparativas.

Una de las razones por la que ocurren cambios en el proceso de integración, está relacionada con las dotaciones de los factores productivos, ya que los flujos comerciales existentes tienden a hacer una reasignación de la producción hacia países más eficientes del área integrada, trayendo consigo un efecto agregado, a través del comercio, como lo

es el aumento de la productividad y del nivel de bienestar. Por otro lado, el movimiento de los factores de producción tiende a causar una reducción de las diferencias de renta per cápita, a medida que los capitales fluyan desde los países con mejor condición económica y mayor proporción de capital/trabajo, hacia países más pobres, cuya escases relativa brinda mayor rentabilidad. (Hernández, s/f)

En lo que respecta a la relación existente entre comercio exterior y producción, un estudio realizado en el año 2009 por la Organización Mundial del Comercio sobre los beneficios y ventajas de abrirse al mercado internacional, apunta hacia el vínculo fuerte que existe entre el crecimiento comercial de una nación y el aumento del Producto Interno Bruto (PIB). El estudio menciona que el impulso del comercio exterior mundial influye directamente en los aumentos y mejora de la producción y en el crecimiento; pero, por el contrario, colocar barreras a la importación fundamentadas en un modelo endógeno, conduce a limitaciones y restricciones de las importaciones, lo que tare consigo un aumento de los costos de producción. (Giler & Méndez, 2018)

En tal sentido, la internacionalización y el comercio exterior pueden darse o bien de forma abierta y voluntaria o incentivada por acuerdos o convenios formalizados y previamente firmados entre países del mismo o de distintos continentes. Los tratados y acuerdos internacionales son un valioso instrumento de validación de los compromisos que adquieren de forma equilibrada las naciones, y de los intereses que puedan producirse en los movimientos de carácter comercial; por lo tanto, cualquier cambio en las políticas de los países de economías similares o cercanas, puede influir positivamente en el equilibrio de la balanza comercial de la nación. (Giler & Méndez, 2018)

En este mismo orden de ideas, toda empresa que toma la decisión de llevar a cabo estrategias de internacionalización, debe buscar mercados externos, explorar nuevos mercados con demanda de calidad y mejor poder adquisitivo, tener acercamiento con los clientes, y diversificar el riesgo. Así pues, incursionar en nuevos mercados crea una serie de oportunidades de negocios potenciales; no obstante, se consiguen relaciones multiculturales en cada una las naciones que pudieran afectar de manera negativa. Dicha cultura se puede convertir en un mecanismo de bloqueo en el desarrollo del proceso de negociación, pues influye en el comportamiento de quienes deciden. (Cortés & Ramón, 2001)

Literatura especializada sobre negociación en diferentes culturas, describe casos de estudios que exponen características que ayudan a mejorar la posición de los negociadores; por ejemplo, Dupont (2011) analiza un conjunto de elementos estructurales de la negociación entre empresas europeas, útiles para investigaciones sobre cultura y negociación en países emergentes o en vías de desarrollo. Con respecto a esto, Reyes (2003), explica que hoy día es evidente la necesidad que existe en países no desarrollados con mercados relativos, de diversificar su dependencia. En función a

ello, es fundamental que países del continente americano, puedan realizar negociaciones con otras plazas comerciales importantes a escala mundial, incluyendo las ubicadas en la Unión Europea.

En síntesis, el futuro de la economía mundial dependerá grandemente de la interacción que puede existir entre la preeminencia que adquieran las grandes economías emergentes y en vías de desarrollo; de la progresiva interdependencia entre países; del acrecentamiento de la brecha entre el extremo inferior y superior de la distribución del ingreso nacional e internacional; y de la variación favorable de otras variables macroeconómicas. Tales tendencias y cambios tienen sus implicaciones tanto políticas y económicas, como sociales y geoestratégicas, las cuales son determinantes y precisas para el debate sobre las futuras políticas. (Dervis, 2012)

Hablando ahora desde un ámbito nacional, Ecuador ha creado cierta inseguridad y desconfianza en materia de comercio externo, por sus medidas inestables y cambiantes en el marco global, donde las decisiones de política exterior han sido tomadas bajo la premisa del equilibrio de la balanza comercial de la nación, creándose factores de apartamiento estratégico con los mercados internacionales, lo que lleva a la ruptura de posibles nexos importantes de interdependencia con otros países o con algunos bloques de integración. En Ecuador, es necesario redefinir políticas en el marco del comercio internacional, que faciliten espacios de intercambio enfocados en la inversión directa, elemento clave para el desarrollo y crecimiento económico de la nación, por permitir el tránsito de capitales y la transferencia de conocimientos. Por lo tanto, la inversión brinda oportunidades para el crecimiento de un país, generando aumentos del empleo y mejorando sus diferentes áreas. (Giler & Méndez, 2018; Báez, 2014)

Desde la perspectiva de Giler & Méndez (2018), Ecuador debe manejar una posición en los foros internacionales, partiendo de la importante influencia que ejerce la globalización en materia de relaciones comerciales exteriores. Se habla así de una estrategia que, no solo toma medidas para equilibrar la participación de la nación en los mercados mundiales, sino que además, da énfasis a la necesidad de acciones que vayan acorde con la política de crecimiento basada en el libre comercio; que permita la entrada de nuevas inversiones que, junto al crecimiento interno, proyecten un incremento de la competitividad, la industrialización, la diversificación, así como la visión de equidad distributiva de la riqueza; manifestada en aumento del empleo, reducción de la pobreza y mejora de las condiciones de vida.

En tal sentido, el país demanda incentivos económicos que estimulen las negociaciones internacionales y que atraigan inversiones. El papel del Estado ecuatoriano es definitivamente decisivo para lograr el estímulo de la producción tanto pública como privada, mediante el establecimiento de políticas e instituciones. Por lo tanto, se deben diseñar y proponer mecanismos aliados a la apertura que promuevan una participación

activa y equilibrada en el marco de la interdependencia global, enfrentando el gran desafío de la globalización como oportunidad que puede ser aprovechada con una inserción en el mercado internacional, con características competitivas. (Giler & Méndez, 2018)

En síntesis, todo proceso de negociación que se enmarca en el contexto de comercio exterior, y requiere de un aumento constante de las relaciones comerciales del país, para poder percibir su crecimiento interno. De esta forma, de acuerdo con Giler & Méndez (2018), cobra bastante importancia el papel del Estado ecuatoriano en el mercado internacional, con la finalidad de potenciar todas sus capacidades internas en cada una de las diferentes áreas productivas y, de esta manera, poderlas proyectar hacia el exterior; así como también, observando las debilidades de la nación para analizar las oportunidades de consolidación de alianzas estratégicas que fortalezcan los procesos de negociación internacional.

Una de las grandes oportunidades para realizar negociaciones a nivel internacional es la Unión Europea, la cual se ha convertido en el principal comprador de bienes y servicios a nivel mundial; debido a su gran cantidades de habitantes, a su mercado de grandes oportunidades, a los consumidores que valoran la calidad, la responsabilidad social y el trabajo de los productores pequeños, entre otros; puntos en los que Ecuador ha puesto particular empeño en promover y desarrollar en sus negociaciones comerciales. (Ministerio de Comercio Exterior, 2016)

En armonía con ello, es preciso mencionar que Ecuador se sintió impulsado a buscar un acuerdo de comercio para el desarrollo que permita la inserción inteligente del país en los mercados internacionales, especialmente el de la Unión Europea. Su objetivo era la liberalización progresiva y gradual del comercio de bienes y servicios, así como también, facilitar el comercio y la inversión entre las partes; la apertura efectiva, recíproca y gradual de los mercados de contratación pública; la protección adecuada y efectiva de los derechos de propiedad intelectual; el desarrollo de las actividades económicas; el establecimiento de un mecanismo expedito, efectivo y previsible de solución de controversias; la promoción del comercio para el desarrollo sostenible; y, garantizar que la cooperación, la asistencia técnica y el fortalecimiento de las capacidades comerciales de las partes contribuyan a la implementación y aprovechamiento del Acuerdo. (Villagómez, 2017)

Con base en lo anteriormente planteado, el presente artículo analiza las negociaciones internacionales de Ecuador, específicamente el Acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea. Inicia exponiendo teóricamente aspectos sobre relaciones y negociaciones en el ámbito internacional, para luego focalizar la atención en la manera cómo dichas variables se han venido comportando dentro del país ecuatoriano. Se trata de un estudio de tipo básico, con diseño no experimental y de nivel descriptivo. Se apoya

en información extraída de documentos científicos publicados de forma digital, así como también de libros, boletines e informes.

Adicionalmente, se trabaja con información estadística publicada en el Banco Central del Ecuador, del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos del Ecuador, del Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca, de la Vicepresidencia de la República del Ecuador y de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL); para conocer detalles sobre los acuerdos comerciales vigentes en Ecuador; la producción nacional; el comportamiento de la Balanza comercial, del Producto Interno Bruto y de indicadores sociales; y sobre proyecciones realizadas del Acuerdo entre la Unión Europea y Ecuador.

Generalidades sobre negociación internacional

Antes de hablar acerca de las negociaciones, es pertinente ubicarse en el marco de las relaciones internacionales, que no son más que relaciones establecidas entre personas y grupos que pertenecen a naciones distintas. Engloban el conjunto de relaciones sociales que pueden ser de carácter político o no; ya sean económicas, humanitarias, religiosas y culturales; tanto las que se realizan entre Estados como las que se efectúan entre otros actores que forman parte de la sociedad internacional. En pocas palabras, las relaciones internacionales son una ciencia que estudia a la sociedad internacional y se ocupa de ella. (Hernández & Manasia, 2005)

Teniendo esto claro, Ball & Mc Culloch (1997) opinan que la negociación es un proceso en el que las partes involucradas mantienen una comunicación recíproca que las conduce a un acuerdo que brinde elementos útiles para la satisfacción de las necesidades y el logro de los objetivos iniciales de los intervinientes. Asimismo, de acuerdo con Cohen & Altamira (2003), la negociación abarca el trato o gestión de ciertos asuntos que tienen en común dos o más partes; además, implica un proceso de concesiones que pueden conducir a beneficios mutuos.

Desde otra perspectiva, la negociación es una práctica bien extendida en el espacio de las relaciones humanas, específicamente en el ámbito comercial, bien sea entre individuos, grupos de personas o países. En el caso de las naciones, los recursos y capacidades de cada una de ellas, son los que definen la base para los intercambios comerciales; de hecho, la participación en el comercio exterior es el que conduce a las empresas de diferentes lugares a ofertar o demandar productos y servicios disponibles. Es así como surgen las operaciones comerciales internacionales, para lo cual se requiere de la negociación. (Landin et al, 2016)

En el ámbito global, existen múltiples interpretaciones sobre el significado de negocios internacionales. Por ejemplo, Daniels & Radenbaugh (2004) se refieren a estos como la convergencia de intereses de empresas públicas y privadas, para la realización de transacciones comerciales, estando las empresas ubicadas en diferentes zonas

geográficas. En concordancia con ello, Arese & Tuller (1999) explican que, los negocios de carácter internacional envuelven el estudio de transacciones comerciales que se efectúan en contextos geográficos distintos al originario. Por lo tanto, la relación entre países que no pertenecen al mismo ámbito geográfico, marca una condición para definir la internacionalidad de los negocios.

En síntesis, los negocios internacionales son todas aquellas transacciones de carácter comercial que se efectúan entre dos o más partes, que pueden ser ciudadanos, personas, grupos de personas, empresas, organizaciones sin fines de lucro, ciudades, regiones, naciones, entre otros; dentro de límites políticos preestablecidos. Son negocios de diferente índole y de tipo comercial, que involucran transacciones y operaciones realizadas entre dos o más naciones ubicadas en territorios geográficos diferentes; cercanos o distantes.

En otro orden de ideas, existen dos tipos generales de negociaciones, las cooperativas y las de confrontación. Una negociación cooperativa, integradora o colaborativa tiene como objetivo llegar a un acuerdo que sea mutuamente beneficioso entre las partes, por lo que requiere promover un ambiente de comunicación, dejando a un lado las posiciones inflexibles, que no hacen más que bloquear el flujo normal de un acuerdo (Ponti, 2007). En el contexto internacional, se requiere que exista cooperación entre representantes de empresas importadoras y exportadoras, lo cual implica tener comunicación constante y abierta para definir aspectos logísticos del negocio. Este tipo de negociaciones conduce a relaciones a largo plazo entre las partes que están interesadas en ganar, confluyendo en sus intereses. (Landin et al, 2016)

Por otro lado, la negociación de confrontación o distributiva, implica una diferencia de intereses, donde las partes manifiestan oposición al buscar beneficios que no son compatibles con los de la contraparte; es decir, los objetivos no convergen a los intereses de la otra parte, y van enfocados en obtener los mejores resultados para uno solo de los participantes involucrados en el negocio. Como predomina la imposición, las relaciones entre los diferentes participantes probablemente no sean perdurables en el tiempo. (Landin et al, 2016)

Antes de continuar, es preciso aclarar primero que, la negociación surge como una alternativa para conseguir acuerdos ante intereses distintos. Muchas veces las negociaciones se utilizan para aclarar y resolver conflictos entre diferentes partes. Así pues, la negociación como proceso, comprende un conjunto de etapas, que requieren de información para coordinar acciones entre los participantes involucrados en la negociación. Dicha información permite anticiparse a las posibles soluciones y decisiones que han de tomarse antes de formalizar los acuerdos (Landin et al, 2016)

Entre las etapas de una negociación se encuentran: la preparación, el encuentro, la propuesta, la discusión y el cierre. Primeramente, en la preparación, es necesario contar

con suficiente información de la otra parte con la que se entablará el trato comercial, ya que conocer lo que esperan los involucrados es fundamental para arreglar la oferta exportable y su respectiva documentación. En esta etapa se diseña un plan estratégico en el que se evita la espontaneidad y la improvisación cuando se plantean intereses ante un potencial cliente. (Landin et al, 2016)

En segundo lugar, en la etapa de encuentro se identifica la necesidad de realizar un encuentro bien sea personal o virtual entre las partes involucradas en la negociación. Tercero, en la etapa de propuesta, por lo general son los exportadores los que toman la iniciativa de plantear la oferta. En esta fase, es importante tener conocimiento del potencial cliente y el mercado en el que se desenvuelve. La cuarta etapa de discusión, abarca las observaciones realizadas a las partes que exponen su oferta, iniciando por la que la recibe. Por último, la etapa de cierre es la culminación del proceso de negociación, en el que las partes ya han expuesto sus intereses y puntos en común; dejando por escrito los acuerdos. (Landin et al, 2016)

Análisis de las Negociaciones comerciales en Ecuador

Para hacer un análisis del panorama general sobre la dinámica de negociaciones internacionales de Ecuador, primero es necesario conocer los acuerdos comerciales vigentes del mencionado país. En la *Tabla 1* se muestran dichos acuerdos, indicando su respectivo código, denominación, países participantes y el objetivo principal. Dicha información ha sido construida a partir de datos suministrados por el Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca de Ecuador, bajo el apartado “Acuerdos Comerciales”.

Tabla 1. Acuerdos comerciales vigentes en Ecuador

Código	Denominación	Países participantes	Objetivo Principal
Acuerdo de Cartagena – CAN (1969)	Acuerdo de Integración Subregional Andino	Bolivia, Colombia, el Ecuador, el Perú y Venezuela	Promover el desarrollo equilibrado y armónico de los Países Miembros en condiciones de equidad, mediante la integración y la cooperación económica y social; acelerar su crecimiento y la generación de ocupación; facilitar su participación en el proceso de integración regional, con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano.
AAP. CE. 46 – Cuba (2000)	Acuerdo de Complementación Económica N° 46 celebrado entre la República de Cuba y la República del Ecuador	Cuba y Ecuador	Avanzar sostenidamente en la construcción de una nueva asociación basada en los principios de equidad, solidaridad y complementariedad, que fomente la ampliación y diversificación del comercio bilateral, con énfasis en bienes producidos por pequeños y medianos productores, el sector artesanal y por formas asociativas de producción, así como en bienes de alto valor agregado; promueva las actividades productivas complementarias; y, contribuya al desarrollo de las economías de escala y del comercio justo, en el marco del proceso de integración para los Pueblos de Nuestra América.

AAP. R 29 – México (1987)	Acuerdo de alcance parcial de Renegociación N° 29 celebrado entre la República del Ecuador y los Estados Unidos Mexicanos	Estados Unidos Mexicanos y Ecuador	Incorporar al nuevo esquema de integración establecido por el Tratado de Montevideo, 1980, las preferencias arancelarias y comerciales que resulten de la renegociación, revisión, y actualización de las ventajas otorgadas en las listas nacionales de Ecuador y México, así como las contenidas en la lista de ventajas no extensivas a favor del Ecuador.
AAP. CE. 59 – MERCOSUR	Acuerdo de complementación económica suscrito entre los gobiernos de la República Argentina, de la República Federativa del Brasil, de la República del Paraguay y de la República Oriental del Uruguay, Estados partes del MERCOSUR y los gobiernos de la República de Colombia, de la República del Ecuador y de la República Bolivariana de Venezuela, países miembros de la Comunidad Andina	Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Colombia, Venezuela y Ecuador	Establecer el marco jurídico e institucional de cooperación e integración económica y física que contribuya a la creación de un espacio económico ampliado que tienda a facilitar la libre circulación de bienes y servicios y la plena utilización de los factores productivos, en condiciones de competencia entre las Partes Contratantes
Acuerdo con Chile	Acuerdo de Complementación Económica N° 75 entre la República de Chile y la República del Ecuador	Chile y Ecuador	Crear un mercado más abierto, seguro y predecible para el comercio recíproco y la competencia leal, a fin de facilitar la planificación de las actividades de negocios y de las inversiones. Además de evitar las distorsiones y las barreras comerciales no arancelarias y otras medidas restrictivas en el comercio recíproco.
AAP. A 25TM 42 – Guatemala (2013)	Acuerdo de alcance parcial de complementación económica entre el gobierno de la República del Ecuador y el gobierno de la República de Guatemala	Guatemala y Ecuador	Otorgar preferencias arancelarias y eliminar los obstáculos no arancelarios que permita facilitar, expandir, diversificar y promover sus corrientes de comercio sobre bases previsibles, transparentes y permanentes en forma compatible con sus respectivas políticas económicas.
ACM – Unión Europea (2016)	Acuerdo Comercial Ecuador – Unión Europea	Alemania, Bélgica, Croacia, Dinamarca, España, Francia, Irlanda, Letonia, Luxemburgo, Países Bajos, Suecia, Bulgaria, Eslovaquia, Estonia, Grecia, Malta, Polonia, República Checa, Austria, Chipre, Eslovenia, Finlandia, Hungría, Italia, Lituania, Portugal, Rumanía y Ecuador	Asegurar la liberalización inmediata de la oferta exportable histórica del Ecuador en los productos agrícolas y de los productos industriales ecuatorianos. Ingresar el banano con un arancel preferencial.
AAP. A 25TM 45 – Nicaragua (2017)	Acuerdo de alcance parcial entre el gobierno de la República de Nicaragua y el gobierno de la República del Ecuador	Nicaragua y Ecuador	Otorgar preferencias arancelarias y eliminar las restricciones no arancelarias, que permitan fortalecer y dinamizar las corrientes de comercio, en forma compatible con sus respectivas políticas económicas; y establecer un mecanismo para la administración del presente acuerdo y profundizar las relaciones comerciales.
AAP. A 25TM 45 – El Salvador (2017)	Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica Ecuador con El Salvador	El Salvador y Ecuador	Otorgar preferencias arancelarias y la eliminar obstáculos no arancelarios que permitan facilitar, expandir, diversificar y promover sus corrientes de comercio.
AAEI – EFTA (2018)	Acuerdo de Asociación Económico Inclusivo entre	Islandia, el Principado de Liechtenstein, el Reino de	Establecer un área de libre comercio, de conformidad con

	la República del Ecuador y los Estados AELC	Noruega, la Confederación Suiza y Ecuador	las disposiciones del presente Acuerdo, basada en las relaciones comerciales entre economías de mercado y en el respeto de los principios democráticos y de los derechos humanos, con miras a promover la prosperidad y el desarrollo sostenible.
Acuerdo con Reino Unido (2019)	Acuerdo comercial entre el Reino Unido de gran Bretaña e Irlanda del norte, por una parte, y la República de Colombia, la República del Ecuador y la República del Perú, por otra	Gran Bretaña, Irlanda del norte, Colombia, Perú y Ecuador	Preservar los derechos y obligaciones entre las Partes según lo previsto en el Acuerdo Comercial entre la UE y los Países Andinos después de que deje de aplicarse al Reino Unido, con sujeción a los términos establecidos en este Acuerdo.

Fuente: Elaboración propia con base en información publicada por el Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca de Ecuador (2022a)

En la *Tabla 1* se puede observar que actualmente en Ecuador existen once acuerdos comerciales vigentes de carácter internacional, básicamente entre países del continente americano y de la unión europea. Como pudo notarse, en el país ecuatoriano se han formalizado acuerdos de diferentes tipos: de integración, de complementación, de alcance parcial de Renegociación, de complementación económica, de alcance parcial de complementación económica, de Asociación Económico Inclusivo y de comercialización, relacionados específicamente con la exportación de productos de calidad.

Los países con los que tiene Ecuador acuerdos comerciales están ubicados geográficamente en dos continentes: el americano y el europeo. Según la *Tabla 1*, los países de América con los que Ecuador comercializa son: Bolivia, Colombia, Perú, Venezuela, Cuba, Estados Unidos Mexicanos, Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Chile, Guatemala, Nicaragua y El Salvador. Por otro lado, los países de la Unión Europa con los que Ecuador tiene tratos comerciales son: Alemania, Bélgica, Croacia, Dinamarca, España, Francia, Irlanda, Letonia, Luxemburgo, Países Bajos, Suecia, Bulgaria, Eslovaquia, Estonia, Grecia, Malta, Polonia, República Checa, Austria, Chipre, Eslovenia, Finlandia, Hungría, Italia, Lituania, Portugal, Rumanía. Por último, Ecuador mantiene relaciones comerciales específicas con Islandia, el Principado de Liechtenstein, el Reino de Noruega, la Confederación Suiza y Gran Bretaña.

En lo que respecta a los objetivos de dichos acuerdos comerciales, puede notarse en la *Tabla 1* que, predomina el otorgamiento de preferencias arancelarias y la eliminación de obstáculos no arancelarios que permitan facilitar, expandir, diversificar y promover sus corrientes de comercio sobre bases previsibles, transparentes y permanentes en forma compatible con sus respectivas políticas económicas. Asimismo, también tienen por finalidad el establecimiento de áreas de libre comercio y la creación de un mercado más abierto, seguro y predecible para el comercio recíproco y la competencia leal, a fin de facilitar la planificación de las actividades de negocios y de las inversiones.

Por otro lado, desde el punto de vista social, dichos acuerdos tienen por objetivo promover el desarrollo equilibrado y armónico de los Países Miembros en condiciones de equidad, mediante la integración y la cooperación económica y social; acelerar su crecimiento y la generación de ocupación; facilitar su participación en el proceso de integración regional, con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano. Además, avanzar sostenidamente en la construcción de una nueva asociación basada en los principios de equidad, solidaridad y complementariedad.

Por último, la *Tabla 1* muestra que, desde el punto de vista económico, los acuerdos comerciales de Ecuador en el ámbito internacional, tienen como objetivo asegurar la liberalización inmediata de la oferta exportable histórica del Ecuador en los productos agrícolas y de los productos industriales ecuatorianos, así como establecer aranceles preferenciales a ciertos productos de alta producción nacional. Además de fomentar la ampliación y diversificación del comercio bilateral, con énfasis en bienes producidos por pequeños y medianos productores, el sector artesanal y por formas asociativas de producción, así como en bienes de alto valor agregado; promoviendo las actividades productivas complementarias; y, contribuyendo al desarrollo de las economías de escala y del comercio justo, en el marco del proceso de integración para los Pueblos de Nuestra América.

Análisis de la dinámica del Acuerdo Comercial Ecuador – Unión Europea

Ya se explicó en el apartado anterior que Ecuador participa en una serie de acuerdos comerciales con otros países de América y de la Unión Europea, a través de los cuales realiza negociaciones de exportación de productos y de otra índole. No obstante, uno de los que ha tenido gran impacto económico y social en ambas partes, sobre todo en el año 2021, arrojando resultados positivos, ha sido el Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea.

Para la firma del Acuerdo se realizó una ceremonia en el Consejo de la Unión Europea en Bruselas – Bélgica, en la cual el segundo mandatario ecuatoriano destacó que: “la firma del protocolo fortalecerá la producción ecuatoriana, buscando nuevos mercados para nuestros productos que ahora entrarán a la UE con 0% de arancel. Estamos seguros que en las próximas semanas los parlamentos ratificarán este Acuerdo para que entre en vigencia el 1ro de enero del 2017”, dijo. El Acuerdo entró en vigencia en enero del año 2017. (Vicepresidencia de la República del Ecuador, 2016)

De acuerdo con las proyecciones realizadas por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), la entrada en vigencia del Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea, representaría para Ecuador un incremento anual del 0,10 del Producto Interno Bruto, del 0,15% en el consumo y de 0,13 % en la inversión; además, traería un efecto positivo en la generación de empleos y en mejores ingresos para la población. El acuerdo asegura la liberalización inmediata del 99,7% de la oferta exportable histórica del Ecuador

en los productos agrícolas y del 100% de los productos industriales ecuatorianos; ingresando el banano con un arancel preferencial. Por otro lado, las condiciones de acceso de varios productos ecuatorianos al mercado de la Unión Europea, se espera que mejoren sustancialmente. (Vicepresidencia de la República del Ecuador, 2016)

Los objetivos principales que persigue el Acuerdo son la liberalización progresiva y gradual del comercio de bienes y servicios; también, facilitar el comercio y la inversión entre las partes; la apertura efectiva, recíproca y gradual de los mercados de contratación pública; la protección adecuada y efectiva de los derechos de propiedad intelectual; el desarrollo de las actividades económicas; el establecimiento de un mecanismo expedito, efectivo y previsible de solución de controversias; la promoción del comercio para el desarrollo sostenible; y, garantizar que la cooperación, la asistencia técnica y el fortalecimiento de las capacidades comerciales de las partes contribuyan a la implementación y aprovechamiento del Acuerdo. (Villagómez, 2017)

De modo que, su objetivo principal apunta hacia la comercialización libre de bienes y servicios y a la apertura de los mercados. Algunos de los productos que se benefician con este acuerdo son: café, cacao, atún, camarón, textiles, maderas y manufacturas plásticas, rosas, frutas frescas, como, melones, papaya, maracuyá, pitahaya, uvilla, guabas, mango, piñas y frutas congeladas, entre otras (Vicepresidencia de la República del Ecuador, 2016). Además, el acuerdo involucra productos agrícolas y productos agrícolas procesados, así como servicios. Dentro de las categorías de servicios descritas en el Acuerdo están el suministro transfronterizo, el consumo en el extranjero, la presencia comercial y la presencia de personas naturales.

Es importante hacer mención de que las exportaciones ecuatorianas tienen su mayor concentración en Italia, España, Países Bajos, Alemania, Francia, Reino Unido, Bélgica y Grecia (Ministerio de Comercio Exterior, 2017), debido a ello, la Unión Europea es considerado uno de los socios comerciales más importantes para Ecuador, de hecho, en los años más recientes es el primer destino de sus exportaciones no petroleras (Ministerio de Comercio Exterior, 2014b).

Los principales productos de exportación de Ecuador a la Unión Europea son: Banano, camarón, conservas de atún, cacao, flores, café y té, conservas de frutas y legumbres, otros productos de madera, jugos de frutas, confites y chocolates, demás frutas, aceites y extractos vegetales, pescado, brócoli y coliflor (Cámara de Comercio de Quito, 2018), debiéndose recalcar que la Unión Europea es el principal consumidor de las exportaciones ecuatorianas de actores de la economía popular y solidaria (EPS), representando un 47% del total de sus exportaciones al mundo (Ministerio de Comercio Exterior, 2016). La expectativa es que los productos de este sector experimenten un crecimiento a la entrada en vigor del Acuerdo.

En tal sentido, la profundización de la relación comercial mediante el acuerdo con la Unión Europea, ha permitido que el comercio bilateral se incremente en un 31% durante todo el período de vigencia del Acuerdo. De hecho, Ecuador ha escalado en la posición de proveedor de algunos productos, como lo es en el caso de flores, pasando del quinto lugar al cuarto, o el caso de cacao en grano, pasando del sexto lugar al quinto. Cabe acotar que, Ecuador se mantiene como el principal proveedor de banano, plátano y camarón de la Unión Europea. (EEAS, 2022)

El Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y Ecuador ha generado beneficios a la nación. El mismo año en que empezó a regir, es decir el 2017, ya se registraban resultados favorables. Según el para entonces Ministro de Comercio Exterior, la balanza comercial con este bloque registra un superávit de \$ 935 millones. “El Acuerdo con la Unión Europea nos abre grandes posibilidades de desarrollo a través de las exportaciones, vamos a seguir trabajando para abrir el Ecuador al mundo”, escribió. También informó que, en el periodo comprendido entre enero a octubre de 2017, las exportaciones hacia Europa se incrementaron en un 12%, es decir \$ 280 millones más con relación al año 2016. Cifras de la cartera de Estado encargada indican que la venta de rosas ecuatorianas hacia la Unión Europea creció un 19% en 2017; las de banano registran un incremento de 18%; y las exportaciones de atún en conserva incrementaron un 42%. (El Telégrafo, 2017)

Según el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE, 2018), desde el año 2016, se ha mostrado un ligero, pero sostenido incremento anual de las importaciones, mientras que en las exportaciones se demuestran los resultados desde la vigencia del acuerdo, ya que de US \$ 2.874 millones en el año 2016, antes del Acuerdo, pasó a US \$3.194 millones en el 2017. Para el año 2017, las exportaciones crecieron con relación a los años anteriores, así como también las importaciones, lo que significó una balanza superavitaria para Ecuador, aunque menor a la del año 2016. Por otro lado, en el 2018, las cifras se mantienen similares a los años anteriores, pero superando las exportaciones del año 2017.

Cabe señalar que hasta el año 2016, Ecuador contaba con un programa de preferencias arancelarias; no obstante, ante la imperiosa pérdida de este mecanismo en ese año, el sector exportador ecuatoriano enfrentaba una pérdida de competitividad de USD 470 millones. Con el Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y Ecuador, la nación solucionó esta posible pérdida y, además, incrementó sus exportaciones en USD 330 millones. Así pues, en el primer año de la implementación del Acuerdo el sector exportador ganó USD 800 millones en competitividad. (Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca, 2022b)

En tal sentido, desde una perspectiva económica, el Acuerdo entre la Unión Europea y Ecuador, le ha permitido a la nación recuperar el margen de competitividad de sus

exportaciones, específicamente del banano, frente a las exportaciones preferenciales con arancel cero de los Estados África, Caribe y Pacífico; una competitividad que atravesó un profundo detrimento cuando la Unión Europea puso en vigencia el régimen europeo de importación. (Villagómez, 2017)

En este mismo orden de ideas, el Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y Ecuador, registra un aumento del 16% correspondiente a EUR 4,966 millones del comercio bilateral, en comparación con el año 2020. En lo que respecta a las exportaciones, la Unión Europea ganó gracias a la calidad y los productos que importó de Ecuador. Cabe acotar que el 80% de las importaciones desde la Unión Europea hacia Ecuador fueron sobre todo bienes de capital y de tecnología agrícola que estimularon al sector productivo ecuatoriano. Por lo tanto, la balanza comercial fue favorable para Ecuador alcanzando en el año 2020 un superávit comercial con la Unión Europea de EUR 1 401 millones superando los EUR 551 millones registrados en el año anterior. (EEAS, 2022)

Otro de los logros de este Acuerdo es la disminución de los precios en los productos importados, debido a la desgravación arancelaria progresiva que se ha venido aplicando durante los últimos años. Dicha desgravación, en el año 2022, se aplicará en 1.326 productos que ingresarán desde la Unión Europea con un arancel cero. Por lo tanto, Ecuador debe continuar rentabilizando este acuerdo, estimulando las inversiones y adaptando sus normativas a los estándares europeos. Para apoyar a Ecuador en este proceso, la Unión Europea ha puesto en marcha un apoyo de EUR 10 millones que no sólo permitirá una transición verde, inclusiva y digital de Ecuador, sino que también permitirá la reducción del impacto que ha generado la pandemia por COVID-19, apoyando la recuperación social y económica del sector del comercio exterior. (EEAS, 2022)

Pero los resultados positivos del Acuerdo no han sido solo de tipo económico, también se ha creado un marco legal estable y nuevas oportunidades de negocio. Por ejemplo, han surgido más de 450 nuevas empresas exportadoras, más de 25.000 plazas de trabajo y se han agregado más de 190 productos nuevos de exportación, entre ellos, jugo y concentrado de frutas exóticas; grasas y aceites de pescado; suplementos alimenticios; flejes de madera; maíz dulce; maní y aguardiente, entre otros. Además, ha generado un precedente para la ejecución de acuerdos comerciales de nueva generación con otros países, cambiando de forma significativa la política comercial hacia el posicionamiento en mercados estratégicos. Finalmente, ha permitido la igualdad de condiciones de competencia entre los principales países de la región que han tenido un Acuerdo Comercial con la Unión Europea. (EEAS, 2022)

Discusión

Hoy día las negociaciones internacionales representan un pilar fundamental que les brinda a los países nuevas oportunidades de negocio y de crecimiento. Al respecto,

Cortés y Ramón (2001) explican que llevar a cabo estrategias de internacionalización implica buscar mercados externos, explorar nuevos mercados con demanda de calidad y mejor poder adquisitivo, tener acercamiento con los clientes, y diversificar el riesgo. Por lo que, incursionar en nuevos mercados crea una serie de oportunidades de negocios potenciales.

Todos los países, y sobre todo los emergentes o en vía de desarrollo, deben tener como meta ser interdependientes a otras naciones y desarrollar la capacidad de sociabilizar e integrarse para obtener beneficios en común. Eso lo ratifica Giler y Méndez (2018) al decir que la socialización e integración de los mercados internacionales, partiendo de la necesidad del intercambio de los productos internos, produce un efecto incentivador en los países de establecer reglas y negociar condiciones tanto de exportación como de importación, en diálogos continuos que han conducido a una integración de intereses comunes.

No obstante, a veces esto no es posible por la colocación de restricciones comerciales y de limitaciones a las transacciones, situación que no es nada saludable, ni para las empresas ni para las naciones; por lo que trae estancamiento en la economía y resultados desfavorables en las variables macro. En vista de ello, es necesaria la negociación que permita gestionar algunas estrategias de beneficio para ambas partes. Así lo expresan Ball y Mc Culloch (1997) al decir que la negociación, conduce a acuerdos que brindan elementos útiles para la satisfacción de las necesidades y el logro de los objetivos iniciales de los intervinientes. Asimismo, Cohen y Altamira (2003), mencionan que la negociación abarca el trato o gestión de ciertos asuntos que tienen en común dos o más partes; además, implica un proceso de concesiones que pueden conducir a beneficios mutuos.

La historia económica y política de Ecuador ha sido marcada por malas decisiones, por el establecimiento de instituciones débiles y por altos niveles de corrupción, que lo colocan como un país poco confiable y de baja reputación dentro del contexto internacional. Todo ello, sumado a las barreras comerciales existentes a nivel mundial, hacen que el país deba realizar ajustes constantes en su gestión enfocadas en la interdependencia y globalización. Al respecto, Giler y Méndez (2018) y Báez (2014), explican que Ecuador ha creado cierta inseguridad y desconfianza en materia de comercio externo, por sus medidas inestables y cambiantes en el marco global; por lo que es necesario redefinir políticas en el marco del comercio internacional, que faciliten espacios de intercambio enfocados en la inversión directa.

En función a ello, Ecuador, como país emergente, se ha visto en la necesidad de copiar modelos y experiencias de otros países, así como, considerar estudios de casos que ayudan a mejorar la posición de los negociadores, a fin de crear una mejor percepción de sí mismo ante el mundo. Un ejemplo que marca precedentes de ello es el estudio de

Dupont (2011), donde se analizan elementos estructurales de la negociación entre empresas europeas, útiles para países emergentes o en vías de desarrollo. Así, Reyes (2003), explica que hoy día es evidente la necesidad que existe en países no desarrollados de diversificar su dependencia. En función a ello, es fundamental que países del continente americano, puedan realizar negociaciones con otras plazas comerciales importantes a escala mundial, incluyendo las ubicadas en la Unión Europea.

Tomando esto como idea de mejora, Ecuador decide formar parte de un Acuerdo con la Unión Europea, con el propósito primordial de ampliar y lograr la consolidación de las preferencias arancelarias. Con respecto a ello, Villagómez (2017) explica que se trata de un acuerdo jurídicamente vinculante; que también tiene como objetivo el acceso real de las mercancías ecuatorianas por medio de la reducción y eliminación de los aranceles; la identificación y eliminación de las restricciones no arancelarias; y, la implementación de normas de origen acordes con la estructura productiva del país. Un objetivo complementario, esencial para el Ecuador, es mantener una simetría equitativa en el proceso de desgravación, teniendo en cuenta la diferencia de tamaño y grado de desarrollo de las dos partes.

La firma del Acuerdo entre Ecuador y la Unión Europea, claramente es el resultado de una historia de relaciones económicas, políticas y culturales que poco a poco se han ido fortaleciendo, convirtiendo a Europa en el destino número uno de las exportaciones no petroleras del Ecuador. Con respecto a este planteamiento, EEAS (2022), menciona que la relación comercial mediante el acuerdo con la Unión Europea, ha permitido que el comercio bilateral se incremente durante todo el período de vigencia del Acuerdo; y, hablando de las exportaciones, Ecuador se mantiene como el principal proveedor de banano y plátano, y camarón de la Unión Europea. (EEAS, 2022)

Dicho Acuerdo ha traído resultados positivos para ambas partes, pero en especial para el país ecuatoriano, pues desde la vigencia del mismo se ha percibido un aumento del PIB, del consumo y de la inversión; así como mejoras de las condiciones sociales del país. Esta realidad va en concordancia con las proyecciones realizadas por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), quien mencionó que el Acuerdo Comercial representará para Ecuador un incremento anual del 0,10 del Producto Interno Bruto, del 0,15% en el consumo y de 0,13 % en la inversión; además, traería un efecto positivo en la generación de empleos y en mejores ingresos para la población. (Vicepresidencia de la República del Ecuador, 2016)

Detrás de estos beneficios, hay una serie de retos que ha tenido que enfrentar Ecuador, en especial para los productores ecuatorianos, por tener frente a ellos un mercado con alto poder adquisitivo que demanda los productos que el país exporta. De modo que el reto está en industrializar la producción pecuaria, agrícola y pesquera y las ramas de la producción en las que se envía suministros y materia prima, agregándoles valor no solo

para aprovechar las ventajas arancelarias aplicables para estos productos, sino con la intención de aumentar las fuentes de empleo y el superávit en la balanza comercial.

Y así ha sucedido, pues según el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE, 2018), desde el año 2016, se ha mostrado un incremento anual sostenido de las importaciones, mientras que en las exportaciones se demuestran los resultados desde la vigencia del acuerdo, con aumentos importantes en el 2017. En este año 2017, aunque las exportaciones crecieron con relación a los años anteriores, también lo hicieron las importaciones, lo que significó una balanza superavitaria para Ecuador. Además, EEAS, (2022) menciona que la balanza comercial fue favorable para Ecuador alcanzando en el año 2020 un superávit comercial con la Unión Europea que supera el registrado en el año anterior.

Conclusiones

A modo de conclusión, es fundamental que las economías de países emergentes o en vías de desarrollo, aprovechen las ventajas que ofrecen las negociaciones internacionales; sin dejar a un lado la identificación y el aprovechamiento del potencial de recursos internos, como lo son: los recursos naturales y su ubicación geográfica. Adicionalmente, los países deben buscar aperturas para incitar la competitividad en la producción interna, generando productos de mayor calidad que respondan a las necesidades de la demanda internacional.

Ecuador debe continuar fortaleciendo su economía, para enfrentar a otras naciones en el plano del comercio exterior. De modo que, el gran desafío será aprovechar todas las condiciones de carácter globalizador que coexisten en medio de los cambios con rumbo estratégico, en pro del beneficio de la nación. Para ello, el Estado debe redefinir sus políticas comerciales e identificar acciones y canales, que conduzcan a procesos de negociación que trasciendan fronteras. Esto es importante para preparar al país hacia escenarios de negociaciones comerciales, y más aún cuando surjan conflictos que pudieran, de alguna u otra forma, afectar intereses económicos, políticos y sociales e impactar las relaciones con otros países.

Otro punto importante es saber elegir el mercado que cuente con oportunidades de intercambio comercial; de tal manera que se elijan los que sean considerados creíbles para la toma de decisiones respecto de sus futuras inversiones. Además, existen aspectos económicos, políticos, sociales, jurídicos, tecnológicos y financieros en los escenarios donde se desarrollan los negocios internacionales, importantes para determinar la demanda potencial de un producto o servicio, y para elaborar el plan de negocios de comercio exterior.

Se concluye que, el entorno de los negocios internacionales es bastante diverso, cambiante y complejo e implica grandes riesgos. No obstante, la mejor vía para ser

interdependientes en un mundo globalizado, son los acuerdos o convenios formalizados que se celebran entre países de distinta ubicación geográfica. Ecuador lo ha hecho, y actualmente mantiene vigentes acuerdos con países del continente americano y europeo. Dichos acuerdos han logrado que el país se internacionalice en lo que respecta a negociaciones, y se integre hacia otros mercados. Específicamente, el Acuerdo con la Unión Europea, ha traído como consecuencia aumentos del PIB, del consumo y de la inversión; así como también, mejoras en aspectos sociales del país.

Referencias Bibliográficas

- Arese, H., & Tuller. (1999). *Comercio y Marketing Internacional, Modelo para el diseño estratégico*. Buenos Aires: Grupo Editorial Norma.
- Báez, D. (2014). Comercio internacional: un breve análisis desde Ecuador enfocado en los países en vías en desarrollo. *Revista académica de economía*.
- Ball, D., & Mc Culloch, W. (1997). *Negocios Internacionales, Introducción y Aspectos Esenciales*. México: Mc Graw Hill.
- Cohen, S., & Altamira, R. (2003). *Claves de negociación, con el corazón y la mente*. Madrid: McGraw-Hill.
- Cortés, E., & Ramón, D. (2001). La dirección estratégica de la internacionalización de la empresa: propuesta de un marco teórico integrador. En *Boletín económico de ICE* (págs. 37-60).
- Daniels, J., & Radebaugh, L. (2004). *Negocios Internacionales Ambientes y Operaciones* (Décima ed.). México: Pearson Prentice Hall.
- Dervis, K. (2012). Economía mundial. Convergencia, Interdependencia y Divergencia. En *Finanzas y Desarrollo*.
- Dupont, C. (2011). Les négociations commerciales. *Négociations*, 1(15), 11-32. Obtenido de www.cairn.info/revue-negotiations-2011-1-page-11.htm
- EEAS. (02 de febrero de 2022). *Comercio bilateral entre la Unión Europea y Ecuador creció un 16% en 2021*. Obtenido de https://www.eeas.europa.eu/delegations/ecuador/comercio-bilateral-entre-la-uni%C3%B3n-europea-y-ecuador-creci%C3%B3-un-16-en-2021_en?s=161
- El Telégrafo. (2017). Firma del acuerdo con la Unión Europea cumple un año. Guayaquil. *El Telégrafo*. Obtenido de <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/firma-del-acuerdo-con-la-union-europea-cumple-unano>

- Giler, M., & Méndez, R. (2018). Ecuador: Fortalecimiento Institucional y Negociaciones Efectivas en el Escenario Internacional. *Revista de la Facultad de Jurisprudencia*(4), 1-72.
- Hernández, F. (s/f). *Introducción a los negocios internacionales* . (C. A. CS, Ed.) México: Eumed.net.
- Hernández, L., & Manasia, N. (diciembre de 2005). Conflictos internacionales: Medios de solución y derecho internacional humanitario. *Revista de Filosofía Jurídica, Social y Política*, 12(3).
- Landin, S., Jaramillo, E., & González, M. (2016). *Comercio Internacional y Negociaciones: Una mirada desde el Ecuador*. Universidad Técnica de Machala.
- Ministerio de Comercio Exterior. (2014). *El Acuerdo Comercial Ecuador – Unión Europea*. Ministerio de Comercio Exterior. Obtenido de <https://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/04/CARTILLA-UNION-EUROPEA-1.pdf>
- Ministerio de Comercio Exterior. (2016). *Memorias de las negociaciones del Acuerdo Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea*. Quito, Ecuador: Ministerio de Comercio Exterior.
- Ministerio de Comercio Exterior. (2017). *Exportaciones hacia la UE se incrementaron en un 14% los 7 primeros meses de 2017* . Ministerio de Comercio Exterior. Obtenido de <https://www.comercioexterior.gob.ec/exportaciones-hacia-la-ue-se-incrementaron-en-un-14-los-7-primeros-meses-de-2017/>
- Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca . (2022a). *Acuerdos Comerciales*. Quito - Ecuador.
- Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca. (2022b). *Acuerdo Comercial de Ecuador con Unión Europea arroja resultados positivos*. Quito - Ecuador.
- Ponti, F. (2007). *Los Caminos de la negociación*. Buenos Aires: Ediciones Granica SA.
- Reyes, G. (septiembre-diciembre de 2003). Negociaciones comerciales internacionales de países de pequeñas economías. Elementos para una estrategia operativa de negociación con ilustración de países centroamericanos. *Aportes*, VIII, 55-75.
- SENAE. (2018). *Importaciones*. Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.
- Vicepresidencia de la República del Ecuador. (2016). *Ecuador firma acuerdo comercial con la Unión Europea*.

Villagómez, M. (2017). Acuerdo comercial multipartes Ecuador - Unión Europea. *AFESE : revista de la Asociación de Funcionarios y Empleados del Servicio Exterior Ecuatoriano*(56), 11-49.