

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO

Colegio de Administración para el Desarrollo

Tratados de Libre Comercio: ¿una alternativa para el Ecuador?

Daniel Romero Chávez

Danilo Eduardo Ruiz Romo

Marithza Vélez Jarrín, MBA, Directora de Tesis

Tesis de grado presentada como requisito para la obtención del título de
Licenciado en Administración de Empresas/ Licenciado en Marketing

Quito, noviembre 2013

Universidad San Francisco de Quito

Colegio de Administración para el Desarrollo

HOJA DE APROBACION DE TESIS

Tratados de Libre Comercio: ¿una alternativa para el Ecuador?

Daniel Romero Chávez

Danilo Eduardo Ruiz Romo

Marithza Vélez Jarrín, MBA

Directora de Tesis

Marithza Vélez Jarrín, MBA

Coordinadora de Tesis

Magdalena Barreiro, Ph.D

Decana del Colegio de Administración

para el Desarrollo

Quito, noviembre 2013

© DERECHOS DE AUTOR

Por medio del presente documento certifico que he leído la Política de Propiedad Intelectual de la Universidad San Francisco de Quito y estoy de acuerdo con su contenido, por lo que los derechos de propiedad intelectual del presente trabajo de investigación quedan sujetos a lo dispuesto en la Política.

Asimismo, autorizo a la USFQ para que realice la digitalización y publicación de este trabajo de investigación en el repositorio virtual, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Firma:

Nombre: Daniel Romero Chávez

C. I. 1714966189

Firma:

Nombre: Danilo Eduardo Ruiz Romo

C. I. 1715486294

Fecha: Quito, noviembre de 2013

DEDICATORIA

Dedicamos esta tesis a nuestros padres, por el apoyo brindado a lo largo de nuestros estudios.

AGRADECIMIENTOS

Queremos agradecer a todos aquellos que de una u otra forma nos han brindado el apoyo, ya sea con información o conocimiento que nos ha permitido profundizar nuestro análisis del tema elegido. También agradecer a nuestros familiares que han sido nuestro principal apoyo para la ejecución del proyecto. Además un especial agradecimiento a nuestra directora de tesis, que nos ha brindado su ayuda a lo largo de este proceso.

RESUMEN

El intercambio de bienes y servicios entre países es un elemento indispensable para su desarrollo. Si bien este tipo de intercambio se lo ha practicado durante siglos, en la actualidad se busca crear herramientas que faciliten estas prácticas. Una de esas maneras es la implementación de tratados de libre comercio, que se caracterizan por ser acuerdos comerciales entre países, en los cuales se eliminan todo tipo de barreras arancelarias. Muchos casos a nivel mundial permiten analizar los beneficios o peligros que representan estos acuerdos para un país o sector, por lo que es vital desarrollar un análisis del impacto que podrían representar estos tratados con preferencias arancelarias entre las partes involucradas; en este caso se analizará al Ecuador y su situación actual. Es por esto que se considera necesario analizar la realidad del país, así como la opinión de personas y organizaciones que se encuentran estrechamente relacionadas con el intercambio comercial. El estudio permite constatar las falencias del Ecuador en lo que respecta al comercio internacional y los potenciales peligros que representaría para el país, en su situación actual, la suscripción a un tratado de libre comercio.

ABSTRACT

The exchange of goods and services between different countries is an essential factor for its own development. Although this kind of exchange has been used over the past centuries, nowadays the tendency is to create new ways to facilitate trading. One of those ways is to establish a free trade agreement, characterized for the absence of commercial duties. Many cases around the globe allow us to analyze the benefits or disadvantages that these agreements represent to a country; that is why it is so important to make a proper analysis about the different aspects that these agreements mean to the countries involved; in this case Ecuador. Therefore this paper will focus on the current situation of the country and also the opinion of people and organizations that are highly attached to this topic. This investigation allow us to detect the weaknesses of Ecuador's international commerce policies and also to identify the threats for this country in case of subscribing this kind of treaties.

TABLA DE CONTENIDO

| | |
|--|-----------|
| CAPÍTULO 1- INTRODUCCIÓN AL PROBLEMA..... | 10 |
| Antecedentes..... | 10 |
| El Problema..... | 13 |
| Hipótesis..... | 14 |
| Pregunta de Investigación..... | 14 |
| CAPÍTULO 2 - CONTEXTO Y MARCO TEÓRICO..... | 15 |
| CAPÍTULO 3 – METODOLOGÍA Y DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN | 29 |
| Análisis de datos de la encuesta | 30 |
| Análisis de las entrevistas..... | 33 |
| Cámara Italiana de Comercio | 33 |
| Cámara Alemana de Comercio..... | 34 |
| Huawei..... | 36 |
| CAPÍTULO 4- CONCLUSIONES..... | 38 |
| Respuesta a la pregunta de investigación | 38 |
| Limitaciones del estudio | 43 |
| Recomendaciones para futuros estudios..... | 43 |
| BIBLIOGRAFÍA | 44 |
| ANEXOS..... | 47 |
| Anexo A..... | 47 |
| Anexo B..... | 48 |

CAPÍTULO 1- INTRODUCCIÓN AL PROBLEMA

Durante mucho tiempo no ha sido totalmente esclarecido los resultados que desencadenaría en el Ecuador el hecho de firmar un acuerdo o tratado comercial. Esta fue la principal razón para realizar esta investigación, ya que es necesario aclarar el impacto que tendría en la economía del país, para permitir que las personas tomen una postura al respecto, en base a información adecuada. Es primordial entender desde el significado que engloba un acuerdo comercial hasta las opciones para un país como el Ecuador en sus circunstancias actuales al firmar este tipo de acuerdos con otros países.

Antecedentes

Un acuerdo comercial es fundamental parte de los negocios internacionales, a los cuales se los entiende como toda transacción realizada entre fronteras nacionales. Un negocio internacional bien puede ser entre dos personas en diferentes países o dos gobiernos. Este tipo de negocios pueden tomar dos formas, que son las importaciones, las exportaciones y la inversión extranjera directa. (Michael Czinkota, 2007)

Una vez que entendemos el significado de realizar un negocio internacional, es posible adentrarse más en ellos. Por ejemplo existen negocios bilaterales, los cuales son realizados entre dos países y también los negocios multilaterales, en los cuales se involucran varias naciones. (Michael Czinkota, 2007)

Estos tipos de negocios internacionales existen en la actualidad como acuerdos formalizados entre países, un ejemplo de estos son los conocidos tratados de libre comercio, lo cuales consisten en la eliminación de todas las barreras arancelarias al comercio entre los países involucrados, mientras con los no miembros de este tratado se mantienen las mismas políticas comerciales. Estos tratados de libre comercio se han integrado a la economía mundial desde hace algunos años y también se los conoce como acuerdos comerciales, por sus características preferenciales entre dos o más países. (Michael Czinkota, 2007)

Los negocios o comercio internacional resulta ser una fuente de ingresos fundamental para cualquier economía. El pensar en un país totalmente excluido de cualquier tipo de transacción con otro o varios países resulta muy difícil de concebir. Hasta en los casos más extremos que podemos evidenciar en la actualidad (Corea del Norte), poseen algún tipo de acuerdo que permita se dé alguna transacción. Todo esto es vital para que los habitantes de dicho país tengan la posibilidad de acceder a bienes o servicios que en su país no se los pueden obtener, debido a las distintas limitaciones que bien pueden ser de infraestructura, capacitación, geográficas, entre otras. Se ha ido convirtiendo en algo necesario el hecho de considerar lo siguiente:

La globalización y regionalización que se manifiesta en la creciente integración de los mercados a través de la formación y consolidación de bloques regionales comerciales, presenta para muchos gobiernos y economías un vehículo de fortalecimiento para sus economías. (Padilla, 2012)

Existe una clara inclinación a pensar que un acuerdo comercial con alguna potencia a nivel mundial, va a resultar en algo sumamente beneficioso para el país pequeño que forme parte del mismo. Se insiste de sobremanera que por medio del comercio exterior, un país puede expandir sus horizontes comerciales, mediante acuerdos que beneficien a variables sumamente importantes como lo son el empleo, la inversión y el ahorro. El objetivo ideal de todo acuerdo comercial, sería mejorar la calidad de vida de las personas y obtener el mayor beneficio para la sociedad en general. (Padilla, 2012).

Es de aquí donde nace el problema que se busca investigar, ya que son muchas las teorías que sostienen que el mejor tratamiento para cualquier economía es el generar acuerdos comerciales con otros países, para de esa forma generar opciones de préstamos, imitar tecnologías extranjeras, vender productos a nuevos países y más que nada importar y exportar bienes, servicios y capital. (Padilla, 2012)

Todo resulta apuntar a que un acuerdo comercial es algo sumamente positivo para cualquier nación que lo firme, pero existen opositores a esto. Desde hace algunas décadas, los acuerdos comerciales han sido víctimas de muchos cuestionamientos, debido a que en algunos casos los resultados no han sido tan satisfactorios como se ha esperado. Ghooose (2001), menciona en su investigación que aquellos países que no se encuentran preparados para afrontar una competencia de escalas internacionales no van a tener un resultado positivo al firmar un tratado de libre comercio. Es decir, muchos países consideran que firmar un acuerdo de este tipo va a traer dinero en enormes cantidades, mientras que lo que sucede es todo lo contrario, ya que no se encuentran preparados para

estar al nivel de las empresas extranjeras y lo que se genera es una cadena muy difícil de romper, que lleva a acabar con la industria nacional debido a que los productos que llegan poseen mejores características o llegan a un precio muy bajo, lo cual es imposible de lograr para la industria del país en cuestión.

Es evidente que para cualquier país es necesario analizar muy a profundidad sus oportunidades en el mercado internacional para saber si se encuentra totalmente preparado para asumir un reto como estos o si las condiciones que se ofrecen van a ser beneficiosas para todos los involucrados. En el caso ecuatoriano, se considera urgente analizar los actuales tratados con los que cuenta el país para poder medir los resultados que nos ha dado la actual política de comercio internacional y saber qué medidas se pueden tomar y aclarar totalmente las oportunidades, ventajas, desventajas que posee el país frente a un tratado de libre comercio, con la finalidad de planificar un mejor panorama para el futuro, además de trabajar en lo que está sucediendo en la actualidad.

Actualmente el Ecuador tiene firmados diversos acuerdos comerciales con países a nivel mundial, lo que resulta importante resaltar para saber que el país no está cerrado al comercio internacional. Los países con los que tenemos estos acuerdos vigentes son: Chile, Brasil, Cuba, Venezuela, Guatemala, Bielorrusia, Panamá, Indonesia e India. Mientras que Turquía, Irán y Catar son países con los que se ha desarrollado el acuerdo, pero no entran en vigencia. (Ministerio de Comercio Exterior, 2013)

El Problema

Actualmente el Ecuador no cuenta con tratados de libre comercio con ningún país a nivel mundial, sino cuenta con acuerdos que garantizan tener una

cooperación comercial, lo que significa que no se eliminan todas las barreras comerciales, sino que estas barreras se mantienen, pero son menos rígidas que lo normal con el objetivo de mejorar el comercio entre los involucrados al no tener tantos impedimentos. En base a esto el Ecuador ha mantenido una política de cooperación económica con la mayoría de países en la región y también con aquellos que siguen la misma línea política. (Ministerio de Comercio Exterior, 2013)

Es necesario analizar y aclarar las razones por las que el Ecuador ha decidido seguir estas políticas de comercio exterior, para así interpretar los resultados económicos obtenidos y llegar a determinar las mejores opciones para el bienestar económico del país.

Pregunta de Investigación

- ¿Está preparado el Ecuador para asumir un tratado de libre comercio?
- ¿Cuál es la condición actual del sector agrícola, industrial y educativo en el Ecuador?

Hipótesis

El Ecuador no cuenta con la infraestructura, capacitación, mano de obra y tecnología suficiente para asumir adecuadamente un Tratado de Libre Comercio. Una hipótesis de la causa es la falta de inversión en sectores claves como la agricultura, industria y educación. Una hipótesis de la solución es que si se desarrollan programas que transformen estos sectores y los prepare lo suficiente, el país estará a la altura para competir con empresas internacionales que busquen ingresar sus productos al mercado ecuatoriano.

CAPÍTULO 2 - CONTEXTO Y MARCO TEÓRICO

Con el objetivo de realizar una adecuada investigación referente al problema planteado, se busca profundizar en el tema desde la perspectiva económica, social y política. Los acuerdos comerciales son un tema de minucioso análisis, debido a las repercusiones que éstos significan para un país. Para realizar el mencionado análisis se necesita tener una visión general de un tratado de libre comercio y no sólo centrarse en si va a dar réditos económicos, sino en los beneficios a largo plazo para la economía y la sociedad en general.

El tema escogido para la investigación resulta ser de mucha utilidad para diferentes personas y en diferentes áreas. Inicialmente para todas las personas que les interese conocer respecto a la situación de su país en el mercado internacional será una herramienta sumamente valiosa que les servirá para tener una idea bastante clara de cuáles son las necesidades reales de nuestro país en cuanto al comercio internacional.

Durante los últimos años en todo el mundo se han dado grandes avances en temas científicos y tecnológicos. Esto ha permitido que los métodos de producción vayan mejorando constantemente, de manera que se llegue a desarrollar una interdependencia que une a las actividades de los diversos sectores económicos, bien sea a nivel regional o mundial. A esto lo podemos catalogar como globalización, la cual consiste en promover el comercio y la inversión entre los países, así como lograr una mayor participación de mercados y captar inversión extranjera. Esta ha sido la manera en la que los países han ido

creando espacios económicos adecuados a sus necesidades y capacidades, generando acuerdos con sectores o países de su interés. (Gómez, 2006)

Desde finales de la década de los 80, como lo menciona Gómez (2006) “los países rápidamente globalizados han gozado de tasas de crecimiento económico entre 30 y 50% más que el resto de los países, pero adicionalmente, éstos también han gozado de mayor libertad política, se beneficiaron de un mayor gasto social y han recibido mejores calificaciones en el Índice de Desarrollo Humano de las Naciones Unidas. (...)Sin embargo, el beneficio no ha sido completo porque sólo un grupo de empresas en los países en desarrollo alcanzó los niveles de competitividad necesarios para participar en el comercio mundial”.

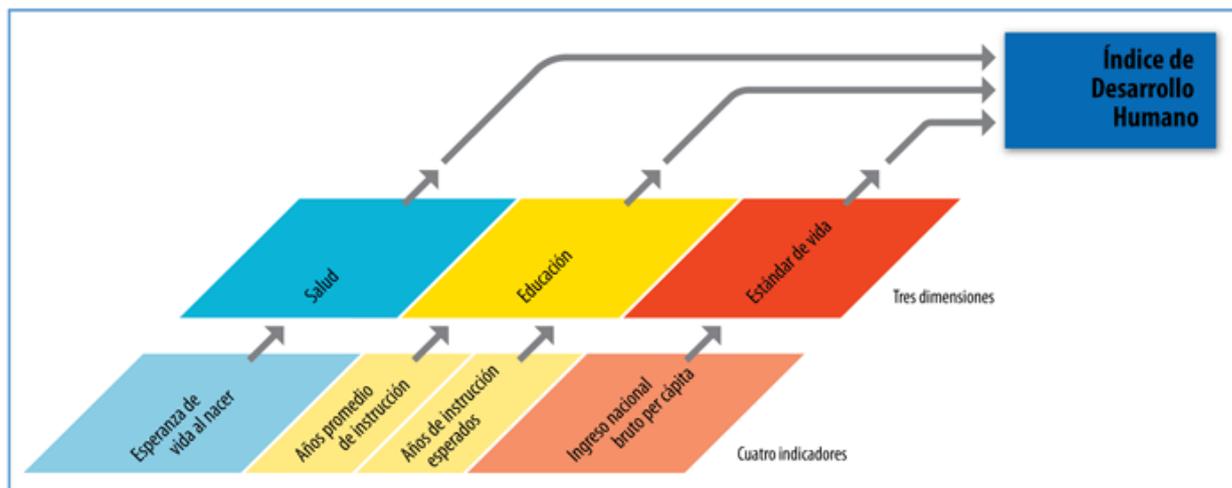
De acuerdo con el diccionario de economía, competitividad es “la capacidad que tiene una empresa o país de obtener rentabilidad en el mercado en relación a sus competidores” (Zona Económica, s.f.), es decir que, retomando el caso descrito por Gómez, ciertas empresas no tienen la capacidad de obtener rentabilidad frente a sus rivales extranjeros, lo que evidencia uno de los grandes retos de la globalización, no sólo para empresas nacionales, sino para los propios países: el poder ser competitivos.

Ahora bien, ¿qué parámetros toma cuenta el IDH? El IDH es un instrumento de medición del desarrollo instaurado por el PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo), que “mediante la combinación de indicadores de esperanza de vida, logros educacionales e ingresos” (PNUD, s.f.) arroja un único indicador, cuyo rango va de 0 a 1, siendo 1 el grado más alto de desarrollo, convirtiéndose en “una estadística única que serviría como marco de referencia tanto para el desarrollo social como para el económico” (PNUD, s.f.).

El gráfico a continuación ilustra de mejor manera los parámetros seleccionados:

Componentes del Índice de Desarrollo Humano

El IDH: las tres dimensiones y los cuatro indicadores



Nota: Los indicadores que aparecen en esta figura utilizan la nueva metodología, como se indica en el recuadro 1.2.

Fuente: HDRO.

Gráfico 1: Componentes del IDH (Cortesía del PNUD)

Una vez que el concepto de globalización está cubierto es momento de tocar el tema acerca del comercio internacional, el cual forma parte fundamental de la globalización. Antes de abordar de lleno el tópico, es preciso definir el concepto mismo, el cual se refiere a: “las relaciones de intercambio de bienes y servicios, que establecen los países entre sí, a nivel de la economía mundial” (EcuRed, s.f.). Lo interesante a destacar, es que como explica la definición, los intercambios son a escala mundial, donde los países esperan aprovechar en varios sentidos; es decir, no solo en vender sus productos a nuevos mercados, sino también poder proveerse de bienes y servicios que posiblemente no son producidos en sus naciones o, lo que hace más rico a este aspecto, es que permiten incrementar su capacidad productiva e innovadora, pues en presencia de otras empresas, las locales se ven forzadas a actuar para sobrevivir.

De acuerdo a Omar Castillo, columnista de una prestigiosa revista de economía, “El comercio internacional y la inversión extranjera directa (IED) han crecido notablemente a nivel mundial, en los últimos 35 años, pasando de 5,260 miles de millones de dólares (mmd) en 1977 a 27,140 mmd en 2011” (Castillo, 2013). Esto muestra claramente que los intercambios mundiales se han multiplicado por cuatro en un espacio de tiempo de casi treinta años, reflejando así una política global orientada a los intercambios multilaterales.

El siguiente gráfico muestra el crecimiento del volumen del comercio de mercancías, además del PIB mundial, y es claramente visible como el crecimiento de exportaciones es más que proporcional al del PIB. Un dato, para el año 2009 se nota un decrecimiento, esto es producto de la recesión y los sucesos acontecidos en 2008 causado, primordialmente, la burbuja inmobiliaria en los Estados Unidos de América.

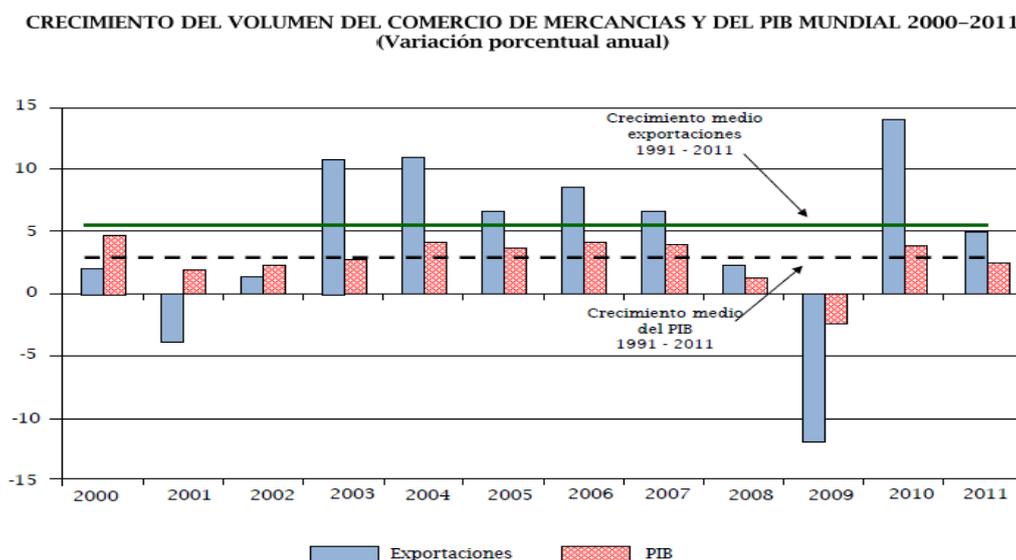


Gráfico 2: Evolución del Comercio (cortesía OMC)

El comercio internacional se caracteriza por el intercambio de bienes entre diferentes países; con el paso de los años se han ido desarrollando acuerdos que resulten en mejores condiciones para todos los involucrados. Uno de estos acuerdos es el Tratado de Libre Comercio (TLC) que en su definición, es un “concepto económico, referente a la venta de productos entre países, libre de aranceles y de cualquier forma de barreras comerciales” (Diario Exterior, s.f.). Es evidente que el elemento clave y que marca la diferencia entre los acuerdos comerciales normales y este tipo de convenios es la supresión de aranceles u otro tipo de barreras comerciales que no permiten una dinamización del comercio y perjudican al usuario del producto o servicio, pues este último llega con un sobre precio (debido a los aranceles), el cual no en todos los casos puede ser pagado por su consumidor final.

Los tratados de libre comercio presentan una gran cantidad de ventajas para los países que han suscrito el mismo. Si se mira de cerca, uno de los primeros beneficiados son los consumidores finales, quienes pueden acceder a productos de calidad a un costo menor que el acostumbrado (pues se eliminan barreras arancelarias), además de beneficiarse indirectamente de un mejor trato al cliente, pues las empresas en este tipo de situaciones no pueden darse el lujo de perder consumidores, ya que de otra forma, las compañías y productos internacionales aprovecharán todo cliente insatisfecho. De acuerdo a Orlando Solórzano, “la importancia para un país (...) que tiene un mercado muy pequeño, es la vinculación con el mercado internacional, sobre todo en este caso, con uno de los mercados más grandes del mundo, USA” (Delgadillo, 2003), es decir, que permite que los productores pueden incrementar su volumen de ventas, al abrirse a otros mercados de gran tamaño, como el estadounidense o el europeo. El punto

aquí es que la calidad de los productos exportados debe igualar o superar la de estos países o regiones, para que este tipo de acuerdos tengan éxito en países en desarrollo.

Del mismo modo, un tratado de libre comercio puede ser desfavorable para las naciones, sobre todo si su capacidad de producción y el nivel de desarrollo entre socios comerciales es dispar, puesto que en este caso, solo una de las partes sacará ventaja y la otra se verá desfavorecida, llegando incluso a afectar su economía interna. Como lo afirma Orlando Solórzano “Obviamente que un tratado tiene oportunidades y también tiene amenazas. Si el tratado lo firmamos y nosotros no hacemos nada y seguimos actuando igual que siempre (...), lo que va a pasar es que vamos a aumentar la corriente de importaciones, en vez de aprovechar ese mercado” (Delgadillo, 2003). Es evidente que el punto desfavorable de todo tratado es la actitud que el país y sus empresas pongan frente al mismo, pues si no se redoblan esfuerzos en materia de innovación y no se destinan más recursos a capacitación de mano de obra e investigación y desarrollo, es obvio que las compañías foráneas tendrán más fácil la tarea de ganar el mercado interno de un país específico, matando a la industria nacional del mismo.

Si analizamos el caso del Ecuador, la mayoría de productos nunca fueron comercializados bajo acuerdos formales o precios establecidos, que permitan generar un mejor retorno para el productor, sino que todo giraba alrededor de la situación del mercado mundial. El Ecuador desde hace mucho tiempo maneja su balanza comercial bajo dos conceptos: Exportaciones Petroleras y No Petroleras. En el caso de las exportaciones petroleras, estas se dividen en Crudo y

Derivados. Mientras que las no petroleras se dividen en tradicionales y no tradicionales. (Ordoñez, 2012)

Mucho antes de que se dé el boom petrolero, se destacaban productos tradicionales tales como el banano, el café, camarón, atún y el cacao, entre los más importantes. A mediados del siglo XX, el cacao era el producto de exportación más importante en el Ecuador. Millones de dólares ingresaban al país gracias a la exportación de este producto, lo cual significó un auge cacaotero que llevó a que en la costa ecuatoriana se concentren en producir cacao con la finalidad de aprovechar la enorme demanda internacional por el producto. Aproximadamente el 70% de las exportaciones del país se las manejaba en la región costa y el cacao representaba un gran porcentaje. (Ordoñez, 2012)

Poco a poco el precio del cacao en el mercado internacional fue disminuyendo y fue otro producto el cual empezó a tomar protagonismo en el mercado ecuatoriano. Para tener una clara idea de la situación de este producto, el plátano, los siguientes datos nos brindan datos claves del avance que ha tenido en el país. Desde aproximadamente 1900 el Ecuador empezó a exportar plátano y banano en pequeñas cantidades, aproximadamente 170.000 racimos anualmente, los cuales fueron incrementando poco a poco y llegaron a ser 2.654.300 toneladas para 1991, mientras que para el 2002 subieron a 4.296.000. En base a datos de la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador, para el año 2009 esta cifra ascendió a 197.524.315 toneladas. (Ordoñez, 2012)

Finalmente el producto más importante en la historia de nuestro país ha sido el petróleo, el cual aproximadamente desde 1910 ha sido extraído de diferentes partes del territorio ecuatoriano. “Sin embargo, la producción a niveles

comerciales no se dio sino en 1925 y la exportación en 1928, aunque en cantidades marginales”. (Diario El Comercio, 2012) En esos años la producción de petróleo se concentró en sectores como la actual provincia de Santa Elena. Para esta época el país, había exportado casi 5000 toneladas en crudo, lo cual para 1950 incrementó de manera extraordinaria a 244.624 toneladas, dejando réditos económicos enormes para el Ecuador. A partir de este momento, el precio del petróleo se iba incrementando poco a poco, beneficiando enormemente a la economía del país en general. Los precios del petróleo llegaron a subir de 2,5 dólares el barril en 1972, a 35,2 dólares en 1980, lo cual hace evidente la enorme cantidad de dinero que empezó a ingresar a la economía del país. Todo este excedente de ingresos existentes en el Ecuador, generó un desmesurado gasto público y un posterior endeudamiento, el cual fue ocasionado debido a que los conocidos “petrodólares” fueron mal utilizados y se necesitaba acceder a financiamiento externo. (Mayoral, 2009)

En cuanto a las importaciones, durante muchos años el Ecuador ha tenido que simplemente ser un país productor de materia prima, sin la infraestructura necesaria para procesar esta materia prima y convertirla en bienes, por lo que ha sido necesario adquirir estos bienes en el mercado internacional, es decir importar un sin número de productos que satisfagan las necesidades de los ecuatorianos. Con el objetivo de beneficiar a la industria ecuatoriana se crea un sistema conocido como la Sustitución de Importaciones, el cual consistía en que la industria nacional fabrique los productos que anteriormente eran importados. Se fueron estableciendo medidas para restringir la importación de bienes, especialmente de consumo, con la idea de que esto iba a fomentar la producción

interna y por lo tanto generar beneficios a toda la población. En realidad, el Ecuador no estuvo preparado para asumir este reto. La industria era muy deficiente y era necesario que se importen bienes para poder satisfacer las necesidades internas. En la actualidad se mantiene esta filosofía de gravar con impuestos sumamente altos a los bienes importados, con el objetivo de beneficiar a la industria nacional, a pesar de comprobar que no es un método adecuado al no contar con una industria lo suficientemente preparada para afrontar un reto como el de producir bienes que sean sustitutos a los que se deban importar; ejemplo: vehículos, tecnología, bienes de consumo, bienes de capital, entre otros.

Una vez analizadas tanto las importaciones como las exportaciones del país, constatamos con el gráfico a continuación la evolución de la balanza comercial desde el año 1985 al 2013, en donde se destaca en azul las épocas de superávit y en rojo los periodos de déficit.

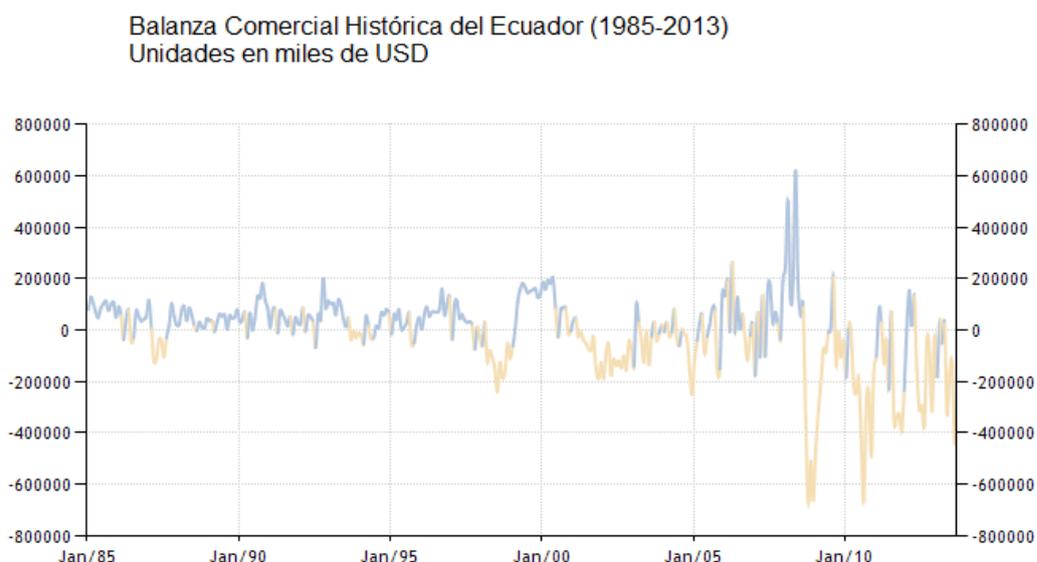


Gráfico 3: Balanza Comercial Histórica (Cortesía de Trading Economics)

Después de haber revisado el historial comercial del Ecuador, es vital conocer las actuales políticas que el estado Ecuatoriano mantiene desde la nueva constitución, ya que es la única manera de entender las condiciones de los posibles acuerdos que se puedan dar en el país. La política comercial del Ecuador funciona bajo los siguientes preceptos según la carta magna del país:

De la política comercial:

Art. 304.- La política comercial tendrá los siguientes objetivos:

1. Desarrollar, fortalecer y dinamizar los mercados internos a partir del objetivo estratégico establecido en el Plan Nacional de Desarrollo.
2. Regular, promover y ejecutar las acciones correspondientes para impulsar la inserción estratégica del país en la economía mundial.
3. Fortalecer el aparato productivo y la producción nacionales.
4. Contribuir a que se garanticen la soberanía alimentaria y energética, y se reduzcan las desigualdades internas.
5. Impulsar el desarrollo de las economías de escala y del comercio justo.
6. Evitar las prácticas monopólicas y oligopólicas, particularmente en el sector privado, y otras que afecten el funcionamiento de los mercados.

Art. 305.- La creación de aranceles y la fijación de sus niveles son competencia exclusiva de la Función Ejecutiva.

Art. 306.- El Estado promoverá las exportaciones ambientalmente responsables, con preferencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal. El Estado propiciará las importaciones necesarias para los objetivos del desarrollo y desincentivará aquellas que afecten negativamente a la producción nacional, a la población y a la naturaleza.

Art. 307.- Los contratos celebrados por el Estado con personas naturales o jurídicas extranjeras llevarán implícita la renuncia de éstas a toda reclamación diplomática, salvo contrataciones que correspondan al servicio diplomático.

De los tratados e instrumentos internacionales:

Art. 417.- Los tratados internacionales ratificados por el Ecuador se sujetarán a lo establecido en la Constitución [...]

Art. 421.- La aplicación de los instrumentos comerciales internacionales no menoscabará, directa o indirectamente, el derecho a la salud, el acceso a medicamentos, insumos, servicios, ni los avances científicos y tecnológicos.

Art. 422.- No se podrá celebrar tratados o instrumentos internacionales en los que el Estado ecuatoriano ceda jurisdicción soberana a instancias de arbitraje internacional, en controversias contractuales o de índole comercial, entre el Estado y personas naturales o jurídicas privadas. Se exceptúan los tratados e instrumentos internacionales que establezcan la solución de controversias entre Estados y ciudadanos en Latinoamérica por instancias arbitrales regionales o por órganos jurisdiccionales de designación de los países signatarios. No podrán intervenir jueces de los Estados que como tales o sus nacionales sean parte de la controversia.

Gráfico 4: Política Comercial (Constitución del Ecuador, 2008)

En base a estos principios establecidos en la constitución ecuatoriana, se empezó a diseñar una filosofía política para los acuerdos comerciales del Ecuador. Se ha podido identificar que con el actual gobierno existe una marcada tendencia por evitar un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, mientras que se busca afianzar fuertemente una integración regional con generación de acuerdos comerciales como el que se firmó en el 2004 entre Ecuador, Venezuela, Colombia y Mercosur. Así mismo se da fuerte importancia a estar ligado a la Unión de Naciones Suramericanas. (Estévez, 2012)

Para generar acuerdos comerciales, el Ecuador mantiene dos preceptos básicos. Estos son que todo acuerdo comercial respete el desarrollo endógeno y el comercio justo. Por Desarrollo Endógeno entendemos que es aquella:

“política comercial diseñada en función de un modelo económico integral, basado en los principios de generación de valor agregado en la producción nacional, fomento de las industria locales, (especialmente las industrias nacientes), y satisfacción de las necesidades nacionales. Algunas interpretaciones teóricas de este enfoque colocan la formación del tejido social en el centro de la propuesta, antes que el beneficio económico.” (Estévez, 2012)

Mientras que el Comercio Justo busca el:

“intercambio y consumo (sobre todo a nivel internacional) basadas en criterios de justicia social y solidaridad en lugar del criterio único del precio, como se propone bajo el enfoque del «libre comercio.» (Estévez, 2012)

Una vez claras las políticas actuales que rigen en nuestro país a nivel comercial, es necesario considerar el estado de 3 sectores que resultan ser fundamentales para el desarrollo de cualquier economía: sector agrícola, sector industrial, sector educativo.

El sector agrícola es donde más mano de obra es necesitada, donde más preparación o capacitación es requerida para el correcto aprovechamiento del suelo y más que nada donde más apoyo de las autoridades se necesita, ya que en su gran mayoría son personas de muy escasos recursos las que están incursionando en esta actividad económica. En el siguiente gráfico podemos observar claras estadísticas acerca de las personas que están involucradas en la actividad de la agricultura. Estos gráficos se diseñaron en base al Censo Nacional Agropecuario del año 2000 realizado por el INEC.

ECUADOR. CARACTERÍSTICAS DEMOGRÁFICAS DE LOS PRODUCTORES
(Porcentajes)

| Conceptos | Productores | Hectáreas |
|--|-------------|-----------|
| Sexo | 100 | 100 |
| Masculino | 74,6 | 89,5 |
| Femenino | 25,4 | 10,5 |
| Edad | 100 | 100 |
| Muy jóvenes (15 a 20 años) | 0,7 | 0,4 |
| Jóvenes (21 a 30 años) | 8,9 | 6,8 |
| Adultos (31 a 60 años) | 63,0 | 66,6 |
| Adultos mayores (61 años y más) | 27,3 | 26,2 |
| Pertenencia étnica | 100 | 100 |
| Sin identificación | 33,5 | 37,4 |
| Blanco | 3,7 | 5,4 |
| Indígena | 13,8 | 9,5 |
| Mestizo | 47,7 | 45,9 |
| Negro | 1,0 | 1,4 |
| Otro | 0,2 | 0,3 |
| Nivel instrucción formal aprobado | | |
| - Ninguno | 22,5 | 12,4 |
| - Primaria | 65,2 | 58,2 |
| - Secundaria | 8,4 | 14,0 |
| - Superior | 3,8 | 15,3 |

Tabla 1: Características Demográficas de los productores. (INEC)

Tal como vemos en la tabla es evidente que casi el 75% de productores en este sector son hombres. En cuanto a la edad, la gran concentración está en los adultos y adultos mayores. Algo que llama la atención es el porcentaje de productores que tienen algún nivel de educación, evidenciando que solamente el 3,8% tiene un título universitario, es decir que es un sector nada capacitado en cuanto a métodos que generen mayor productividad, sino que se centran en costumbres productivas que van de generación en generación y son muy pocos los que están capacitados a un nivel en el que se pueda generar mejores métodos y más que nada aplicados a las exigencias actuales.

En cuanto al ámbito educativo encontramos datos que evidencian la problemática del país en cuanto a la generación de mano de obra calificada a nivel local. Es claro y evidente la necesidad del país en mejorar su sistema educativo y reinsertar al mismo a una gran cantidad de ecuatorianos, ya que a nivel nacional el promedio de años de estudio es de apenas 7,85 años; considerando que normalmente para ser bachiller se debe cursar 12 años y más años para un título universitario. Esta estadística se complementa con que el 9,1% de ecuatorianos son considerados analfabetos, es decir que no saben leer ni escribir. (INEC, 2010)

En cuanto a la situación del sector industrial, según datos de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) para el año 2008 eran apenas 180.000 personas que estaban siendo empleadas para trabajar en este sector, lo cual es una muy pequeña cantidad debido a que la industria no es lo suficientemente desarrollada. Para el mismo año, se obtuvieron preocupantes estadísticas respecto al consumo del país de productos provenientes de la

industria. Por ejemplo, el Ecuador consumió cerca de 4.000 millones de dólares en productos derivados del petróleo, los cuales obviamente son importados de otro país. También en automóviles hubo una cifra cercana a los 2.000 millones de dólares. (United Nation Industrial Development Organization, 2008)

Al Ecuador le resulta difícil agregar valor a la materia prima que produce debido a que no cuenta con la capacidad industrial adecuada. El simple hecho de ser país petrolero y tener que importar grandes cantidades de derivados del petróleo demuestra que la inversión en el sector ha sido muy escasa durante muchos años y que no se ha propuesto elaborar un plan de desarrollo de nuevos métodos industriales que favorezcan a la producción del país en general. (Prado, 2010)

La extracción de crudo resulta ser una industria muy importante para la economía nacional ya que llega a representar el 23% del PIB, pero de igual manera es una industria que tiene un nivel muy bajo de encadenamiento productivo con otros sectores, esto quiere decir que usa muy poco insumos de otras industrias en su proceso productivo. Por otro lado, los ya mencionados productos derivados del petróleo generan una contribución negativa al PIB del -7%, ya que la gran mayoría de estos derivados son importados. (Prado, 2010)

Los 3 sectores analizados anteriormente se encuentran relacionados entre sí, puesto a que una buena educación brindará las bases para que tanto el sector agrícola como industrial, cuenten con una mano de obra lo suficientemente capacitada como para innovar y generar una mayor productividad. Del mismo modo un sector industrial desarrollado permitirá optimizar el proceso productivo, al agregar valor a las materias primas generadas por el resto de sectores.

CAPÍTULO 3 – METODOLOGÍA Y DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

En la presente investigación se empleó como metodología el análisis de datos cuantitativos y cualitativos. Como análisis cualitativo se efectuaron entrevistas debido a que se consideró importante tener la opinión de expertos con sus diversos puntos de vista, lo que permitirá tener una mejor idea de la situación comercial del país hoy en día. Además de manera cuantitativa se implementaron encuestas a un grupo determinado de personas con la finalidad de tener su opinión sobre el tema que se está investigando. Estas dos metodologías van a permitir recabar información bastante acoplada a la realidad actual del país y más que nada permitir entender posturas de una muestra de la población ecuatoriana, junto con la visión de expertos en el tema, lo que va a permitir confirmar los supuestos del estudio.

En el caso del método cuantitativo el grupo escogido se caracteriza por estudiantes universitarios de 20 – 25 años, pertenecientes a un nivel socioeconómico medio-alto y alto. Las preguntas utilizadas en las encuestas se formularon con la finalidad de obtener su opinión frente a un tratado de libre comercio, además de su postura frente a las políticas comerciales actuales del Ecuador y sus expectativas sobre los mejores socios comerciales para el país.

Para el método cualitativo se emplearon entrevistas a profundidad a 3 expertos de diferentes instituciones que comercializan bienes o servicios entre el Ecuador y otros países, en este caso Alemania, Italia y China. Se busca obtener información respecto a la situación comercial actual entre el Ecuador y el país el

cual la institución en que trabaja representa. Además medir las expectativas existentes frente a un tratado de libre comercio entre Ecuador y Alemania, China o Italia.

Análisis de datos de la encuesta

- Número de participantes

Método cuantitativo: 100 estudiantes de la Universidad San Francisco de Quito.

- Género

Método cuantitativo: 52 hombres, 48 mujeres

- Nivel Socioeconómico

Método cuantitativo: Nivel Socioeconómico medio-alto, alto.

La información de las encuestas fue tabulada mediante la hoja de cálculo Microsoft Excel y se recogieron los datos mediante la herramienta electrónica Qualtrics. A continuación se presentará la tabulación de las que consideramos las preguntas más importantes, junto a un análisis de los datos obtenidos.

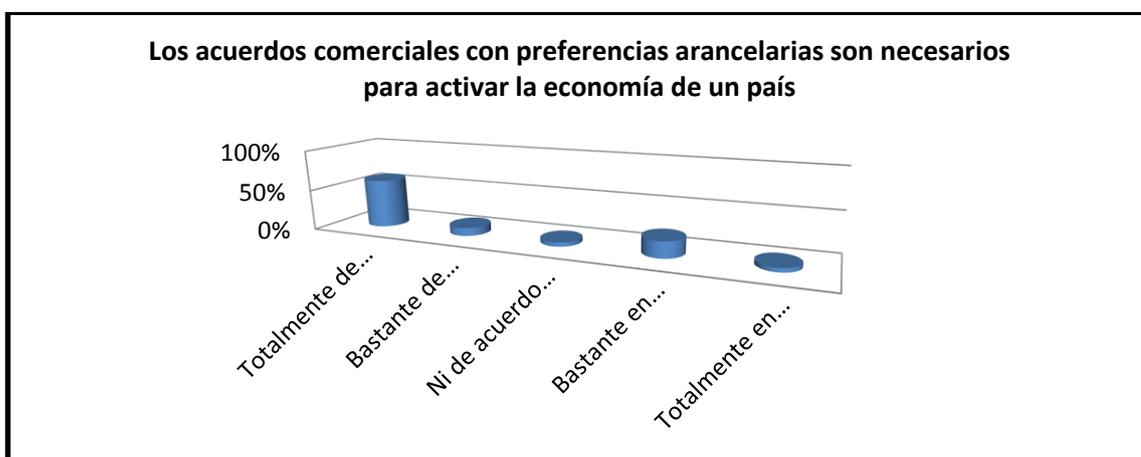


Gráfico 5: Preguntar 1

Como podemos observar es evidente la tendencia a estar de acuerdo con que los acuerdos comerciales ayudan a activar la economía de un país. Las respuestas marcan que aproximadamente el 60% de los encuestados tiene una actitud positiva frente a este tipo de acuerdos comerciales.

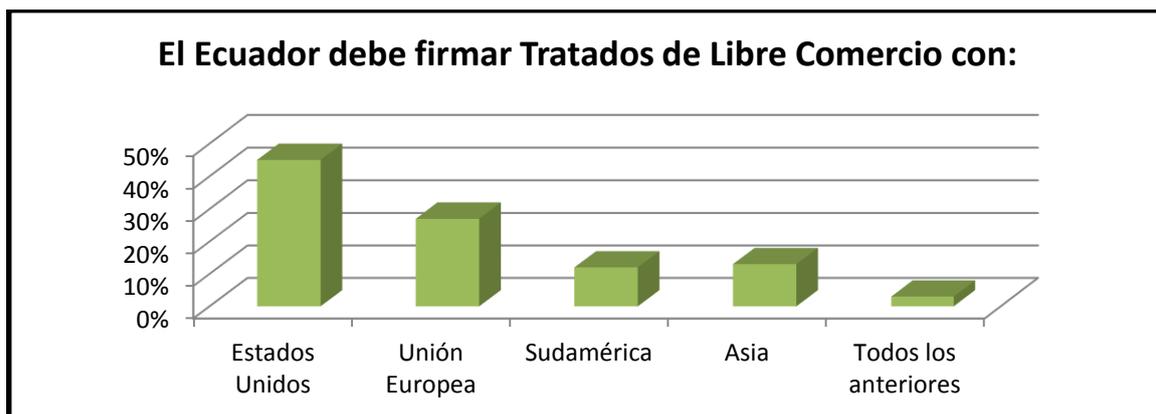


Gráfico 6: Pregunta 3

Es clara la tendencia que se marca al momento de preguntar cuál sería el socio comercial idóneo para el país. Estados Unidos es el país más importante para los participantes, seguido de la Unión Europea.

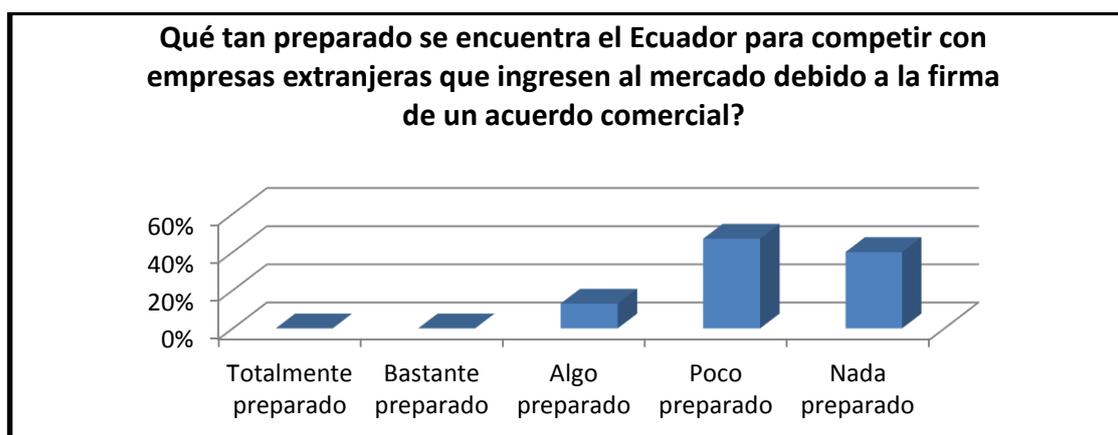


Gráfico 7: Pregunta 6

En cuanto a si el Ecuador está o no listo para ingresar a un Tratado de Libre Comercio, es evidente que todos coinciden que el país no cuenta con las garantías necesarias para poder asegurarse ser un competidor adecuado para las empresas extranjeras que puedan ingresar al país.

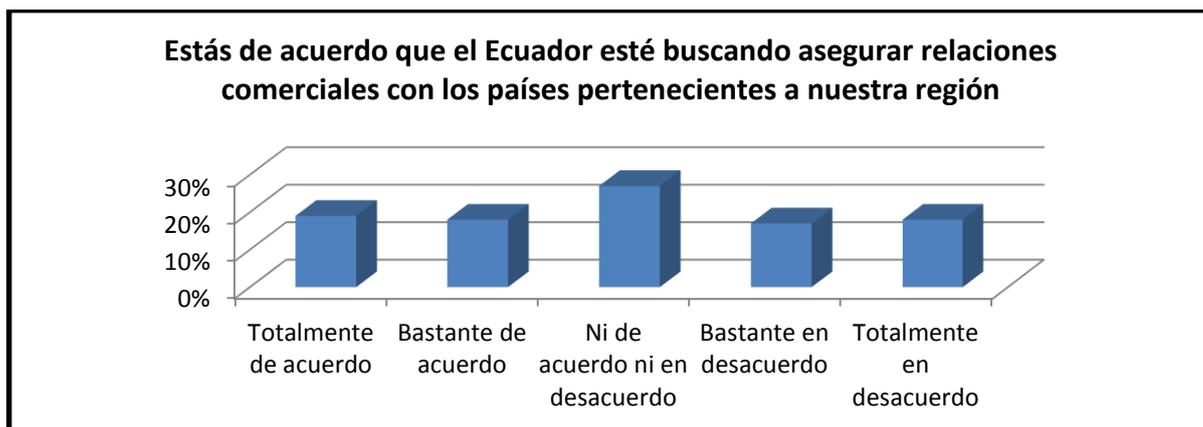


Gráfico 8: Pregunta 8

Esta pregunta analiza nuevamente la postura de los encuestados frente a que el país se enfoque en desarrollar relaciones comerciales más estrechas con los países más cercanos y con los que más similitudes en cuanto a geografía, cultura, costumbres tenemos. En este caso se evidencia una imparcialidad marcada, lo cual muestra que no existe una posición totalmente definida al respecto.

La encuesta nos permite concluir que la mayoría de personas consideran importante la creación de un tratado de libre comercio en nuestro país, es decir que para ellos un acuerdo de este tipo mejorará la situación económica del país, siempre y cuando estemos preparados para afrontarlo. Un alto porcentaje de encuestados coincidió en que el socio comercial idóneo para el Ecuador sería

Estados Unidos seguido por la Unión Europea. También se evidencia apatía en lo que respecta a firmar acuerdos con países de la región.

Análisis de las entrevistas

Dentro del marco de nuestra investigación acerca del Ecuador y su relación con los mercados extranjeros, hemos elaborado entrevistas con personeros de dos de las cámaras de comercio, que a nuestro juicio son de las más representativas en el Ecuador, las cuales tienen su sede en la ciudad de Quito:

- Lucia Toral, Cámara Italiana de Comercio
- Ulrike Stieler, Cámara Alemana de Comercio

Además, se consultó la opinión de Alex Crausaz, experto ingeniero que labora dentro de una de las empresas chinas de telecomunicaciones más grandes: Huawei.

Las preguntas que fueron efectuadas a los mismos, se encuentran en la sección de anexos.

CÁMARA ITALIANA DE COMERCIO

Nuestra persona de contacto en la cámara italiana de comercio fue Lucia Toral, quien es la directora de la misma. Entre las actividades que Lucia desempeña al interior de esta organización están la coordinación de actividades comerciales, como son las ferias o exposiciones, que tienen por objetivo fomentar el intercambio de bienes y servicios entre Ecuador e Italia.

El primer punto tratado en la entrevista se situó dentro del contexto de los acuerdos comerciales donde Lucia explicó que los acuerdos comerciales por lo

general son revisados a nivel europeo y no tanto a nivel nacional. Destacó la diferencia en naturaleza de los productos intercambiados, pues la mayoría de productos que son exportados desde el Ecuador son materia prima o productos sin ningún valor agregado tales como el banano, atún, rosas, cacao, camarones, entre otros; mientras que los bienes importados desde Italia son artículos ya procesados como maquinaria, repuestos, medicinas, etc. Adicionalmente, precisó que existen varios sectores con oportunidad de desarrollo para el Ecuador, debido a la gran demanda existente; estos son: agroalimentos, metalurgias, materias prima, comercio justo y turismo (receptivo).

En lo que concierne a la firma de un tratado de libre comercio, Lucía asegura que si bien el suscribir este tipo de acuerdos puede presentar desventajas para aquellas industrias que no están habituadas a un mercado tan competitivo. En su generalidad puede resultar beneficioso para el país, pues los bienes que se importan de países industrializados (como lo es Italia) son de altísima calidad su precio y mercado son muy específicos. A esto agregó el caso de los productos chinos, que pese a no estar exentos de ningún tipo de arancel, tienen un precio de venta muy bajo lo que presenta una mayor amenaza para el mercado local, especialmente en aquellos sectores donde el consumidor es muy sensible al precio.

CÁMARA ALEMANA DE COMERCIO

En la cámara de comercio e industrias ecuatoriano-alemana, nos entrevistamos Ulrike Stieler, quien es la directora del departamento de servicios económicos y ferias. Es la responsable de manejar los contactos comerciales y

financieros para promover las relaciones de negocios entre industriales e inversores de ambas naciones.

Nuestra entrevista inicio con una explicación acerca de los acuerdos que existen entre las dos naciones, donde Ulrike destacó el convenio suscrito para evitar la doble tributación, que beneficia a los inversionistas de ambas naciones, al evitar gravar dos veces al mismo bien o persona. Enfatizó el hecho que la gran mayoría de estos convenios están regidos por la Unión Europea. Un punto interesante fue el conflicto existente con el acuerdo SPG+ (Sistema Generalizado de Preferencias), convenio a nivel de la UE que se encuentra vigente hasta el 2014 donde se han suscitado varios problemas relacionados a la renovación del mismo; no obstante, las negociaciones aun no han terminado y Alemania brinda todo el apoyo necesario para que la comisión arroje un resultado favorable a finales del 2013. Adicionalmente, recalcó el hecho que al Ecuador le convendría exportar bienes con valor agregado y de tipo industrial, como maquinaria para construcción, generación eléctrica, industrial, etc.

En cuanto a los tratados de libre comercio, Ulrike afirma que dependiendo de la negociación podría ser perjudicial, sin embargo añade que “la mayoría de productos del intercambio comercial son complementarios. Se refiere a que Alemania importa de Ecuador productos que no produce Alemania y Ecuador importa productos que no tiene Ecuador, en este sentido no hay mayor conflicto sino se complementan”, generando un beneficio mutuo para las naciones involucradas.

HUAWEI

El ingeniero Alex Crausaz de Huawei Technologies Co. Ltd. fue la persona encargada de responder a nuestras interrogantes. El desempeña el cargo de director financiero, siendo el responsable del movimiento financiero, inversiones, además de supervisar los contratos entre Huawei y el gobierno del Ecuador.

Alex nos habló inicialmente de su percepción acerca de la política externa del país, que según su punto de vista es muy agresiva, pero podría ser positiva a futuro si es manejada adecuadamente. También recalcó que actualmente existe una idea de que no se está incentivando a la inversión extranjera, lo que se evidencia con los altos requerimientos que se exigen a los inversionistas extranjeros. Las autoridades de turno no favorecen un ambiente en el cual el libre comercio pueda posicionarse, pues la falta de incentivos y facilidades para inversionistas extranjeros es uno de los puntos clave para acuerdos de esta índole.

Sin embargo, Alex afirmó que entre el gobierno chino y el ecuatoriano se ha aprobado el tratado de doble tributación, lo cual no solo beneficiará a los inversionistas, sino que también podrá traer la creación de preferencias a futuro. Adicionalmente, Alex hizo énfasis en el hecho que si bien la entrada de productos chinos ha incrementado en los últimos años en el país, la exportación de artículos nacionales hacia China no crece en la misma proporción. Menciona que cada vez los productos chinos ganan mercado en el país y su mayor aceptación se da en productos industrializados en donde la tecnología juega un papel muy importante.

En lo que se refiere a un tratado de libre comercio, Alex cree que sería perjudicial ya que si la industria ecuatoriana no termina de despegar tendremos siempre una balanza comercial negativa. La idea es equilibrar fuerzas y escoger que productos pueden considerarse en el tratado, con el fin de llevar a cabo una buena negociación que permita crear una ventaja competitiva a futuro.

Por medio de las entrevistas, pudimos constatar que el Ecuador es un país muy poco industrializado, que exporta principalmente materia prima y productos sin ningún tipo de valor agregado. Hace falta una política más abierta al comercio exterior y a la inversión extranjera, en donde se propicie un ambiente ideal para el ingreso de capitales foráneos. En lo que concierne a los tratados de libre comercio, los entrevistados concuerdan en que varios sectores del país podrían verse afectados por el ingreso de empresas extranjeras, con una alta capacidad de competencia. Sin embargo, una buena negociación puede lograr que este tipo de tratados sean exitosos para el país, pues se pueden plantear excepciones para ciertos artículos, para lo cual es indispensable conocer los productos donde se tiene una ventaja competitiva y que no existen o no están explotados en otros países y, de esta manera sacar el mayor provecho posible.

CAPÍTULO 4- CONCLUSIONES

Respuesta a la pregunta de investigación

Después de haber analizado toda la información pertinente al estudio, además de las entrevistas y encuestas realizadas, se llega a la conclusión de que el Ecuador no está totalmente preparado para asumir un Tratado de Libre Comercio. En el caso de que el Ecuador firme un acuerdo comercial con preferencias arancelarias, resultaría muy complicado competir con productos provenientes de países que cuentan con un nivel de desarrollo superior. En estos países, los gobiernos ofrecen programas que brindan muchas facilidades a las diferentes industrias, con lo que se pueden desarrollar productos de excelente calidad, a gran escala y a muy bajos costos, los cuales entrarían al mercado ecuatoriano, donde sería muy complicado para los productores locales igualar la oferta que llega desde afuera y por lo tanto se convertiría en una amenaza para la industria local.

Cabe recalcar que uno de los motivos para esta falta de preparación es el método que se ha venido implementando durante varios años en el país, cuya estrategia reposa en proteger a la industria nacional a través de impuestos a los productos foráneos de modo que los artículos nacionales puedan ser competitivos en el mercado local. A pesar de que suena una estrategia positiva para la industria local, ya que va a tener posibilidades de ofrecer un producto más barato que el proveniente del exterior, no genera ningún tipo de ayuda a largo plazo para la industria en general. El hecho de gravar con impuestos a productos extranjeros solo ha contribuido que gran parte de la industria nacional se acostumbre a

ofrecer productos que seguramente serán más baratos, pero que en temas de calidad, innovación y tecnología jamás podrán igualar a los productos extranjeros, generando poca inversión en términos de búsqueda y desarrollo.

El hecho de proteger a la industria local ha generado que en el Ecuador se den procesos productivos muy deficientes, pero no se ha pensado desde hace muchos tiempo en elaborar verdaderos sistemas de producción que con la ayuda de tecnología de punta permita incrementar la producción y la calidad del producto final.

Un Tratado de Libre Comercio viene acompañado de la eliminación de aranceles (en casi todos los productos) entre los países involucrados, lo cual permite el ingreso de productos de alta calidad a precios reducidos, contribuyendo a que la población pueda tener más fácil acceso a ellos, lo cual ayuda a elevar su calidad de vida. En el caso del Ecuador esto perjudicaría severamente a la industria nacional, pues como hemos analizado anteriormente ésta no se encuentra preparada para competir con productos provenientes de países con los que se llegue a firmar un tratado y que cuenten con una industria altamente desarrollada, en comparación a la ecuatoriana.

Para lograr tener buenos resultados con la firma de un Tratado de Libre Comercio, resulta necesario tener a todo el sector productivo en condiciones óptimas para competir con los productos del otro socio comercial. En el Ecuador durante muchas décadas diferentes sectores productivos han sido totalmente olvidados y solamente se ha dado importancia a los productos “estrella” (petróleo, cacao, banano, entre otros), lo cual ha generado que sectores como el agrícola tenga una mínima inversión para desarrollarse y por lo tanto no exista posibilidad

alguna de competir con productos provenientes de países sumamente organizados en estos aspectos.

También en el sector industrial no se ha dado prioridad a políticas que permitan la implementación de empresas que fabriquen productos con valor agregado, provocando que la gran mayoría de estos productos deban ser importados, encareciendo el precio de los mismos y por consiguiente limitando su acceso a ciertos sectores de la población. La industria local ha sido totalmente olvidada, más aún desde que el Ecuador ha sido considerado un país petrolero, toda la atención de las autoridades ha sido enfocada en dar facilidades a este sector y hacer todo lo posible por obtener los mayores réditos mediante este producto. Lo que no se ha pensado es que poco a poco el país debe dejar de depender tanto de un solo producto y más bien expandir su portafolio de productos para ofrecer. Esto debe ser aún más importante al momento de firmar un acuerdo comercial, debido a que si el sector industrial es muy pequeño no se podrán ofrecer productos bajo ningún concepto y la pequeña y mediana industria existente deberá enfrentarse a empresas extranjeras demasiado desarrolladas que poco a poco irán ganando mercado local y afianzando sus productos.

Todo lo previamente descrito sobre la agricultura y la industria está estrechamente relacionado con el tema educativo en el país. Los porcentajes de ecuatorianos que no terminan su educación secundaria, son sumamente altos, por consiguiente no se puede exigir que estas completen estudios de tercer o cuarto nivel. El hecho de tener tan bajos rendimientos educativos llega a tener impacto en el ámbito productivo, ya que todas esas personas que no completaron su educación van a incorporarse al mercado laboral simplemente como mano de

obra no adecuadamente capacitada. El no contar con mano de obra lo suficientemente preparada, significa que en todo el país va a existir una escasez de profesionales que aporten lo suficiente para generar innovación y cambio en las empresas. En la actualidad esto ha cambiado mucho, debido a nuevas políticas implementadas que han mejorado el sistema educativo a través de una extensiva inversión monetaria y una capacitación del personal docente. Todo esto ha sido sumamente positivo, pero los resultados se verán en un largo plazo.

Al analizar las encuestas realizadas es notoria la postura que tiene la muestra seleccionada en cuanto a lo que significa un Tratado de Libre Comercio. Una marcada mayoría se muestra totalmente a favor de éstos, ya que consideran que dinamizan la economía y de cierto modo generan posibilidades de inversión extranjera. También es posible concluir que el socio comercial ideal para los encuestados sería Estados Unidos, lo cual se une con la marcada tendencia a que el país debe buscar socios comerciales que sean grandes países y que representen una buena oportunidad de desarrollo para su país.

Algo en lo que también los encuestados coinciden es en lo poco preparado que está el país para afrontar este tipo de acuerdos. Esto influye mucho en el hecho de que también consideran de que es tiempo de que el país revise su política de comercio exterior con la finalidad de efectuar los cambios necesarios que permitan al Ecuador estar mejor preparado y a la altura de un acuerdo de la importancia que éste se merece y que tiene sobre la economía de las partes involucradas.

En base a las entrevistas podemos evidenciar que un acuerdo comercial resulta beneficioso para las economías de las dos partes involucradas, debido a

que los productos intercambiados se complementan, permitiendo una cooperación bilateral entre las dos naciones. Es decir, que si el Ecuador firma un acuerdo comercial con algún país en específico, van a haber muchos productos que uno necesite del otro y de igual manera habrán productos en los que tengan que competir. Esto último resulta beneficioso para cualquier economía, debido al principio de competitividad en el que, cuando se genera un escenario en el que existan condiciones adecuadas para que se dé una innovación constante, el consumidor resulta muy beneficiado, ya que los productores van a tener que desarrollar productos de muy alto nivel y que puedan competir en el mercado. Adicionalmente los acuerdos comerciales, influyen indirectamente en los inversionistas pues al generarse un entorno de seguridad y cooperación, la inversión extranjera se multiplicaría en el país.

Como es evidente el ámbito comercial de un país no abarca solamente el tema económico y empresarial, sino que también depende mucho de las políticas puestas en marcha por los gobiernos, así como de la capacidad productiva que tienen las industrias, sin olvidar el aspecto educativo. Por estas razones, se ha concluido que el Ecuador no está preparado, a la fecha, para la firma de un Tratado de Libre Comercio debido a que las condiciones actuales a diferentes niveles no van a permitir que el país en general saque el suficiente provecho de un acuerdo de esta magnitud. Es mucho en lo que hay que trabajar para llegar a tener un país y una población preparada para estar a la altura del mercado internacional, pero lo positivo es que existe apertura a nivel internacional y además el Ecuador puede enfocarse en las experiencias de los países vecinos

que ya cuentan con este tipo de tratados y así aprender de los errores y aciertos cometidos.

Limitaciones del estudio

El presente estudio se ha limitado al análisis del Ecuador frente a un posible Tratado de Libre Comercio y frente a los actuales acuerdos comerciales. Pese a que se ha hecho un recuento de los datos económicos más relevantes para el respectivo análisis, no se pretende realizar un análisis exhaustivo en cuanto a los datos financieros íntegros del país. Además no se ha topado a profundidad la realidad política del país, ya que se perdería la esencia del estudio.

Recomendaciones para futuros estudios

Los siguientes puntos deberían ser tomados en cuenta en futuros estudios:

- Analizar los resultados obtenidos, al corto plazo, por nuestros países vecinos que han firmado tratados de libre comercio.
- Realizar un estudio financiero sobre los impactos generados por los acuerdos comerciales vigentes.
- Determinar el o los acuerdos comerciales que beneficiarían al Ecuador en base a su situación actual.
- Estudiar las condiciones de los actuales tratados y proponer reformas acordes a las necesidades hoy en día del país.

BIBLIOGRAFÍA

Castillo, O. N. (2013). Comercio internacional, IED, capital humano e ingreso per cápita en. *Ensayos Revista de Economía*, 102.

Constitución del Ecuador. (2008). Obtenido de Asamblea Nacional:
www.asambleanacional.gov.ec/documentos/constitucion_de_bolsillo.pdf.

Delgadillo, O. S. (2003). *Paginas Verdes*. Obtenido de
http://www.euram.com.ni/pverdes/Entrevista/orlando_solorzano_187.htm

Diario El Comercio. (26 de Junio de 2012). Breve reseña sobre la historia petrolera del Ecuador. *Diario El Comercio*.

Diario Exterior. (s.f.). *Que es el libre comercio*. Obtenido de
http://www.eldiarioexterior.com/imagenes%5Cfotosdeldia%5CQu%C3%A9_es_el_libre_comercio.pdf

EcuRed. (s.f.). Obtenido de
http://www.ecured.cu/index.php/Comercio_internacional

Estévez, I. (2012). *¿Hacia dónde va la política comercial ecuatoriana? Nuevos elementos normativos en el ámbito comercial y sus implicaciones para el Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea*. Quito: Editorial IAEN.

Ghoose, A. (2001). Global Economic Inequality and International Trade. *Ilo Employment Paper*.

Gómez, A. (2006). Globalización, competitividad y comercio exterior. *Redalyc*, 131-178.

- INEC. (2010). *Ecuador en cifras*. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.com/cifras-inec/main.html>
- Mayoral, F. (2009). Estado y mercado en la historia del Ecuador. *Nueva Sociedad*.
- Michael Czinkota, I. R. (2007). *Negocios Internacionales*. Bogotá: Thomson Learning.
- Ministerio de Comercio Exterior. (10 de 10 de 2013). *Ministerio de Comercio Exterior*. Obtenido de <http://comercioexterior.gob.ec>
- Ordoñez, D. (2012). *El comercio exterior del Ecuador: análisis del intercambio de bienes desde la colonia hasta la actualidad*. Obtenido de Enciclopedia Virtual de las ciencias: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2012/ddoi.html>
- Padilla, A. (2012). Impacto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Europa y el Tratado de Libre Comercio para la República Dominicana y Centro América en las exportaciones de Puerto Rico. *Revista Internacional Administración y Finanzas*, 1-13.
- PASTORE, J. M. (s.f.). ANTECEDENTES Y PERSPECTIVAS DE LA ASOCIACION . *Desarrollo Económico*, 104.
- PNUD. (s.f.). *PNUD - Informe sobre desarrollo humano*. Obtenido de <http://hdr.undp.org/es/estadisticas/idh/>
- Prado, J. (2010). *Midiendo la competitividad industrial*. Quito: IDE Business School.

United Nation Industrial Development Organization. (2008). Obtenido de
<http://www.unido.org/resources/statistics/statistical-country-briefs.html>

Verdesoto, N. (26 de Enero de 2013). *Poco optimismo al mensaje de EEUU*.
Obtenido de El Comercio: http://www.elcomercio.com/politica/optimismo-mensaje-EEUU_0_854314634.html

Yuichi, D. (2002). Are free trade areas good for multilateralism? *International Studies Quarterly*, 507-527.

Zona Económica. (s.f.). *Zona Económica - Diccionario de Economía*. Obtenido de
<http://www.zonaeconomica.com/definicion/competitividad>

ANEXOS

Anexo A

Preguntas Entrevista Cámara Alemana/Italiana

- ¿Qué convenios bilaterales existen entre Ecuador y Alemania/Italia?
- ¿En términos de intercambio cuan favorable ha sido el comercio con Ecuador?
- ¿Cuánto representa en ingresos para Alemania/Italia el comercio con Ecuador?
- ¿Cuáles son los sectores de la economía preferidos por Alemania/Italia para el comercio con Ecuador?
- ¿Qué productos le parece que a Alemania/Italia le convendría exportar al Ecuador?
- ¿Qué necesita Alemania/Italia de Ecuador y en volumen?
- ¿Cómo ve la política de comercio exterior del Gobierno actual?
- ¿Existen preferencias arancelarias para los productos ecuatorianos por parte del gobierno alemán/italiano?
- ¿Cree que un tratado de libre comercio afectaría a la industria nacional?

Preguntas Huawei

- ¿Cómo ve la política de comercio exterior del Gobierno actual?
- ¿Existen preferencias arancelarias para los productos ecuatorianos por parte del gobierno chino?
- ¿Cree que un tratado de libre comercio afectaría a la industria nacional?
- ¿Cómo ve usted el intercambio con China en volumen, ha incrementado en los últimos años?
- ¿Cuánta aceptación tienen los productos chinos en el Ecuador?
- ¿Qué sectores son los preferidos por el gobierno o empresas chinas para invertir en el Ecuador?

Anexo B

Edad

- 18-20
- 21-23
- 24 o más

Género

- Masculino
- Femenino

Los acuerdos comerciales con preferencias arancelarias son necesarios para activar la economía de un país

- Totalmente de acuerdo
- Bastante de acuerdo
- Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- Bastante en desacuerdo
- Totalmente en desacuerdo

Un país como el Ecuador debe asegurar tratados de libre comercio con países considerados potencias mundiales

- Totalmente de acuerdo
- Bastante de acuerdo
- Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- Bastante en desacuerdo
- Totalmente en desacuerdo

El Ecuador debe firmar Tratados de Libre Comercio con:

- Estados Unidos
- Unión Europea
- Sudamérica
- Asia
- Todos los anteriores

El Ecuador debe dar extrema prioridad en firmar acuerdos comerciales con sus países vecinos

- Totalmente de acuerdo
- Bastante de acuerdo
- Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- Bastante en desacuerdo
- Totalmente en desacuerdo

Los tratados de libre comercio son herramientas que promueven un ambiente estable y favorable para el comercio y la inversión

- Totalmente de acuerdo
- Bastante de acuerdo
- Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- Bastante en desacuerdo
- Totalmente en desacuerdo

Al firmar un Tratado de Libre Comercio es necesario cambiar una serie de políticas que permitan dar seguridad y estabilidad

- Totalmente de acuerdo
- Bastante de acuerdo
- Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- Bastante en desacuerdo
- Totalmente en desacuerdo

Qué tan preparado se encuentra el Ecuador a nivel industrial para competir con empresas extranjeras que ingresen al mercado debido a la firma de un acuerdo comercial?

- Totalmente preparado
- Bastante preparado
- Algo preparado
- Poco preparado
- Nada preparado

Es urgente para nuestro país mejorar las relaciones políticas con Estados Unidos para que futuros acuerdos comerciales no se vean afectados

- Demasiado urgente
- Bastante urgente
- Algo urgente
- Poco urgente
- Nada urgente

Estás de acuerdo que el Ecuador esté buscando asegurar relaciones comerciales con los países pertenecientes a nuestra región

- Totalmente de acuerdo
- Bastante de acuerdo
- Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- Bastante en desacuerdo
- Totalmente en desacuerdo