

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO USFQ

Colegio de Ciencias Sociales y Humanidades

**El lobby del sector automotriz ecuatoriano en los acuerdos
comerciales: estrategias, influencias y consecuencias**

Angela Naomi Avilés Ide

Relaciones Internacionales

Trabajo de fin de carrera presentado como requisito
para la obtención del título de Licenciatura en Relaciones
Internacionales

Quito, 11 de diciembre de 2024

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO USFQ

Colegio de Ciencias Sociales y Humanidades

HOJA DE CALIFICACIÓN DE TRABAJO DE FIN DE CARRERA

**El lobby del sector automotriz ecuatoriano en los acuerdos
comerciales: estrategias, influencias y consecuencias**

Angela Naomi Avilés Ide

Nombre del profesor, Título académico

Angus Lyall, PhD

Quito, 11 de diciembre de 2024

© DERECHOS DE AUTOR

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

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

Nombres y apellidos: Angela Naomi Avilés Ide

Código: 00334135

Cédula de identidad: 1727620385

Lugar y fecha: Quito, 11 de diciembre de 2024

ACLARACIÓN PARA PUBLICACIÓN

Nota: El presente trabajo, en su totalidad o cualquiera de sus partes, no debe ser considerado como una publicación, incluso a pesar de estar disponible sin restricciones a través de un repositorio institucional. Esta declaración se alinea con las prácticas y recomendaciones presentadas por el Committee on Publication Ethics COPE descritas por Barbour et al. (2017) Discussion document on best practice for issues around theses publishing, disponible en <http://bit.ly/COPETheses>.

UNPUBLISHED DOCUMENT

Note: The following capstone project is available through Universidad San Francisco de Quito USFQ institutional repository. Nonetheless, this project – in whole or in part – should not be considered a publication. This statement follows the recommendations presented by the Committee on Publication Ethics COPE described by Barbour et al. (2017) Discussion document on best practice for issues around theses publishing available on <http://bit.ly/COPETheses>.

RESUMEN

Este estudio analiza las estrategias de *lobby* empleadas por el sector automotriz ecuatoriano en la negociación de acuerdos comerciales, enfocándose en cuatro casos específicos: la Unión Europea (2007-2017), Corea del Sur (2016-presente), México (2017-2022) y China (2022-2024). A través de un análisis cualitativo con líderes del sector automotriz, representantes gremiales, autoridades gubernamentales, entre otros, se examinan principalmente las dinámicas de conflicto entre los dos gremios más relevantes del sector: la Cámara de la Industria Automotriz Ecuatoriana (CINAE), que representa a los ensambladores locales y autopartistas, y la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE), que agrupa a los importadores de vehículos. En este contexto, mientras que CINAE aboga por proteger la industria local frente a la competencia externa, defendiendo el empleo y las cadenas de valor nacionales, AEADE promueve la apertura comercial para facilitar el acceso a vehículos, abogando por condiciones que reduzcan costos y beneficien al giro de negocio. Los hallazgos revelan que ambos gremios emplean estrategias de *lobby* sumamente organizadas y planificadas que incluyen el uso de medios de comunicación para influir en la opinión pública, la participación en mecanismos institucionales como los cuartos adjuntos para negociar directamente con el gobierno, el desarrollo de alianzas estratégicas con sectores clave, la realización de estudios de impacto económico que respalden sus propuestas, y el aprovechamiento de coyunturas geopolíticas y económicas para posicionar sus intereses. Esta investigación revela cómo el lobby del sector automotriz ecuatoriano ha jugado un papel crucial y activo en la configuración de la política comercial del país, y ofrece una perspectiva novedosa sobre el rol del *lobbying* en un país en vías de desarrollo al mapear diversos actores y destacar también la importancia de establecer marcos regulatorios claros y transparentes para asegurar un desarrollo económico inclusivo y sostenible.

Palabras Clave: Lobbying, Cabildeo, Grupos de Interés, Automotriz, Tratados de Libre Comercio, Acuerdos Comerciales, Política Comercial

ABSTRACT

This study analyzes lobbying strategies employed by the Ecuadorian automotive sector in the negotiation of trade agreements, focusing on four specific cases: the European Union (2007-2017), South Korea (2016-present), Mexico (2017-2022), and China (2022-2024). Through a qualitative analysis with leaders of the automotive sector, union representatives, government authorities, among others, the dynamics of conflict between the two most relevant unions in the sector are primarily examined: the Ecuadorian Chamber of the Automotive Industry (CINAE), which represents local assemblers and auto parts manufacturers, and the Association of Automotive Companies of Ecuador (AEADE), which mainly groups vehicle importers and distributors. In this context, while CINAE advocates for protecting the local industry from external competition, defending employment and national supply and value chains, AEADE instead promotes trade openness to facilitate vehicle access and reduce costs for both the industry and end consumers. The findings reveal that both unions employ highly organized and effective lobbying strategies that include the use of the media to influence public opinion, participation in institutional mechanisms such as joint committees to negotiate directly with the government, the development of strategic alliances with key sectors, the conduct of economic impact studies to support proposals, and the taking advantage of geopolitical and economic conjunctures in order to position sectorial interests. This research underscores the pivotal role played by the Ecuadorian automotive sector's lobbying in shaping the nation's trade policy. Moreover, it also provides an interesting perspective regarding lobbying dynamics in a developing country, highlighting the importance of establishing transparent regulatory frameworks to foster inclusive and sustainable economic development.

Keywords: Lobbying, Interest Groups, Automotive, Free Trade Agreements, Trade Agreements, Trade Policy

TABLA DE CONTENIDO

Introducción	8
Contexto.....	10
Marco Teórico.....	12
Justificación	22
Metodología	25
Hallazgos.....	26
Análisis	41
Conclusiones	46
Referencias.....	49

DEDICATORIA

A mis padres Juan Pablo y Makiko, por su incondicional amor y apoyo

A mis abuelos Pablo y Beatriz, por ser mi ejemplo a seguir

A Juan Esteban, por llenar mis días de alegría y felicidad

A mis demás familiares y amigos, por su compañía en cada momento de este proceso

A mi profesor de tesis, Angus Lyall por toda su guía, tiempo, y dedicación

INTRODUCCIÓN

En un contexto global marcado por la interdependencia económica, el discurso neoliberal plantea que los acuerdos comerciales se han convertido en una herramienta trascendental para el desarrollo económico de los países, especialmente en aquellos en vías de desarrollo como Ecuador. No obstante, estos acuerdos, que abren mercados y eliminan barreras comerciales como aranceles, subsidios y regulaciones para facilitar el intercambio de bienes y servicios, también presentan desafíos significativos para las industrias nacionales, las cuales deben competir con actores internacionales que a menudo poseen ventajas comparativas en términos de costos, tecnología y eficiencia. Esta dinámica, aunque favorable para algunos sectores, justamente crea una clara división entre los "ganadores" y los "perdedores" de la apertura comercial, ya que mientras aquellos sectores que se adaptan rápidamente y aprovechan las nuevas oportunidades pueden prosperar, otros se enfrentan a retos insuperables que amenazan directamente a su supervivencia. En este escenario, el *lobby* desempeña un rol fundamental como un mecanismo de influencia y una herramienta de comunicación que permite a los sectores defender sus intereses ante el gobierno de turno.

Este fenómeno es especialmente evidente en el sector automotriz ecuatoriano, que ha sido uno de los más activos en el *lobbying*, jugando un papel de suma importancia en la configuración de la política comercial del país. A lo largo de los últimos años, este sector ha estado en el centro de intensas negociaciones comerciales con bloques económicos y países como la Unión Europea, Corea del Sur, México, China, entre otros. Estas negociaciones han generado tensiones significativas entre los actores del sector, cuyos intereses a menudo están en conflicto. Por un lado, los importadores y distribuidores de vehículos, representados principalmente por la Asociación de

Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE), abogan por la eliminación de barreras comerciales y la facilitación del acceso a vehículos, con el objetivo de reducir costos y precios. AEADE promueve la apertura comercial como una vía para generar mejores condiciones para los consumidores y modernizar el parque automotriz ecuatoriano. Por otro lado, los ensambladores y autopartistas locales, representados por la Cámara de la Industria Automotriz Ecuatoriana (CINAE), defienden la protección de la industria nacional frente a la competencia extranjera, subrayando la importancia de preservar empleos locales, especialmente aquellos que requieren mano de obra altamente calificada, y fortalecer la capacidad de producción interna. CINAE se enfoca en garantizar que las políticas comerciales favorezcan el desarrollo y la estabilidad de la industria automotriz local, protegiendo a los actores nacionales de la competencia extranjera que podría poner en peligro su competitividad.

Dado el impacto significativo del *lobbying* del sector automotriz en la política comercial del Ecuador, resulta esencial analizar la dinámica en la que operan. En Ecuador, al igual que en muchos países en vías de desarrollo, el *lobbying* suele llevarse a cabo en un entorno con poca regulación formal; sin embargo, su influencia y alcance resalta cada vez más la necesidad de un análisis profundo sobre las tácticas empleadas y los resultados obtenidos. Por esta razón, este trabajo, a través de un análisis cualitativo, tiene como objetivo principal ofrecer una visión integral del *lobbying* en el sector automotriz ecuatoriano, destacando las estrategias clave utilizadas principalmente por CINAE y AEADE, y los efectos de sus acciones en la negociación de acuerdos comerciales. Asimismo, se explorarán las dinámicas de poder y las relaciones entre estos gremios, así como su capacidad de incidencia en las decisiones gubernamentales que afectan al sector automotriz.

CONTEXTO

El comercio internacional ha evolucionado significativamente desde la creación del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1947, el cual sentó las bases para un sistema multilateral orientado a la liberalización y regulación del comercio global. Durante las décadas posteriores, las economías del mundo adoptaron un enfoque más neoliberal y aperturista, promoviendo el libre comercio como un motor de desarrollo económico. Bajo este marco, se buscó reducir barreras arancelarias, fomentar la competitividad y generar acuerdos que permitieran el intercambio de bienes y servicios bajo principios de reciprocidad y no discriminación. La transformación del GATT en la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1995 marcó un hito en la institucionalización de estas reglas, pero también expuso desafíos estructurales y políticos en las negociaciones globales (López & Muñoz, 2007).

La Ronda de Uruguay, concluida en 1994, logró importantes avances en áreas como la agricultura, los servicios y los derechos de propiedad intelectual, pero también destacó las crecientes diferencias entre los países desarrollados y en desarrollo (López & Muñoz, 2007). Estas discrepancias se acentuaron aún más durante la Ronda de Doha, iniciada en 2001 con la intención de trabajar para que los países en vías de desarrollo pudieran beneficiarse más del comercio internacional; sin embargo, la falta de acuerdos en temas críticos, como los subsidios agrícolas y el acceso a mercados, llevó al estancamiento de las negociaciones. Este “punto muerto” reveló las limitaciones del sistema multilateral para conciliar intereses divergentes, impulsando así un cambio hacia la firma de acuerdos bilaterales y regionales, percibidos como una alternativa más dinámica y viable.

En este contexto, los países han priorizado negociaciones bilaterales o regionales, buscando acuerdos que respondan de manera más directa a sus intereses estratégicos. No obstante, esta tendencia contradice parcialmente el espíritu multilateral de la OMC, ya que fragmenta el comercio global y debilita su alcance. En esta misma línea, cabe recalcar que uno de los principios fundamentales de la OMC es la Cláusula de Nación Más Favorecida (MFN, por sus siglas en inglés), que establece que cualquier beneficio comercial otorgado a un miembro debe extenderse a todos los demás miembros de la organización (McRae, 2012). Por ende, los acuerdos bilaterales y regionales, aunque reconocidos por la OMC como una excepción al principio, generan bastantes tensiones entre los ideales de universalidad y las realidades de la política comercial contemporánea. Si bien los acuerdos bilaterales ofrecen ventajas específicas, como la aceleración de las negociaciones y la profundización de relaciones estratégicas, también generan un escenario complejo de reglas y excepciones que dificultan la integración plena de los mercados mundiales.

En el caso de Ecuador, este país en vías de desarrollo definitivamente no ha estado ajeno a estas tendencias y dinámicas. Si bien es cierto que durante el gobierno de Rafael Correa (2007-2017), se adoptó un enfoque más proteccionista y crítico hacia el neoliberalismo, limitando así la firma de acuerdos de libre comercio con el objetivo de proteger a los sectores vulnerables frente a la competencia extranjera y fortalecer a la industria nacional, este enfoque se ha revertido rápidamente desde el fin de su mandato. Con el ascenso de gobiernos más alineados con la política neoliberal, Ecuador ha intensificado su participación en negociaciones bilaterales y regionales, reflejando la tendencia global hacia acuerdos más específicos y estratégicos. Este cambio ha llevado a un incremento significativo en la firma de acuerdos de libre comercio con países y bloques económicos importantes, pero también ha abierto debates sobre sus impactos en la economía local, particularmente en sectores sensibles como la agricultura y la manufactura.

De manera general, la creciente preferencia por acuerdos bilaterales y regionales definitivamente responde a una necesidad de adaptarse a un entorno comercial global cada vez más fragmentado y competitivo. Este escenario sitúa a Ecuador en una encrucijada, donde debe equilibrar las oportunidades del libre comercio con la protección de sus sectores estratégicos y el desarrollo sostenible de su economía.

MARCO TEÓRICO

1. Teorías de la Economía Política Internacional

De acuerdo a McGrew (2010), la globalización se describe como el proceso de intensificación de la conectividad mundial en aspectos económicos, sociales y políticos, lo cual ha llevado a una creciente interdependencia entre países y sociedades. Según él, la política global ha evolucionado de ser un enfoque centrado en el estado hacia un ámbito más amplio y geocéntrico, donde actores no-estatales, corporaciones y organizaciones internacionales también juegan un papel crucial en el sistema internacional, de tal manera que el poder de los gobiernos nacionales ya no es absoluto, sino que se ve limitado por la influencia de otros actores (como los mencionados arriba) y flujos económicos globales.

Asimismo, Phillips (2010) establece que la economía política global no solo responde a los cambios estructurales que ha traído la globalización, sino que también se centra en cómo las dinámicas de poder moldean las relaciones económicas y políticas a nivel internacional. Por ejemplo, las empresas multinacionales han logrado consolidar aún más su poder mediante el uso de tecnologías avanzadas, lo que les permite reducir costos, incrementar la eficiencia y aumentar su control sobre las cadenas de suministro globales (Phillips, 2010). Esto, sin embargo, también ha creado una mayor dependencia tecnológica en algunos países y sectores, lo que refuerza las

disparidades económicas y de poder. En este contexto, las industrias locales de los países más débiles se enfrentan a enormes desafíos para competir con los precios reducidos y las economías de escala que las grandes corporaciones globales pueden alcanzar gracias a sus ventajas tecnológicas (Phillips, 2010). Y tal vez aquí es precisamente donde entra la importancia y la necesidad de un *lobbying* efectivo que pueda, de cierta manera, proteger a las industrias locales de las multinacionales.

Ante esto, la Teoría del Interés de Grupos sostiene que, en las democracias, los grupos de interés organizados pueden tener una influencia significativa sobre las decisiones gubernamentales. Esto ocurre porque dichos grupos tienen recursos y capacidad organizativa para ejercer presión y movilizar esfuerzos que beneficien a sus intereses específicos. Según Elhauge (1991), estos grupos pueden influir en las decisiones gubernamentales a través del *lobby*, creando políticas que favorezcan a sus miembros a pesar de que el beneficio no sea necesariamente compartido por la mayoría de la población. Esta teoría explica cómo ciertos actores pueden ejercer poder desproporcionado al estar mejor organizados y financiados, en contraste con grupos más grandes y dispersos que carecen de la capacidad de monitorear y participar activamente en procesos políticos.

Similarmente, la Teoría de la Captura Regulatoria sugiere que las agencias gubernamentales encargadas de regular ciertos sectores económicos pueden ser "capturadas" por los mismos intereses que están destinadas a regular. Según esta teoría, las regulaciones y políticas pueden terminar favoreciendo a actores económicos específicos en lugar del interés público. Etzioni (2009) destaca que este fenómeno ocurre cuando los reguladores, a menudo influenciados por *lobbistas*, desarrollan una dependencia o cercanía excesiva con las industrias que regulan, resultando en una regulación que favorece a esos sectores en detrimento del bien común.

2. Expansión de TLC's con Ecuador y Perspectivas

En los últimos años, la tendencia global hacia la apertura económica y la firma de tratados de libre comercio (TLC) ha cobrado un incremento significativo, particularmente en países en vías de desarrollo, donde los acuerdos internacionales de comercio suelen ser asociados como el camino óptimo hacia el crecimiento económico y la integración en mercados globales. Según Beck et. al (2019), Suramérica no ha sido una excepción, ya que ha experimentado una percepción generalmente positiva hacia los TLC's, en parte debido a un apoyo regional a la liberalización de comercio que persiste incluso después de episodios de crisis económicas. Este contexto sitúa a Ecuador en una posición estratégica, dado que sus políticas de apertura comercial se han alineado progresivamente con esta tendencia global, buscando acuerdos que fomenten el desarrollo económico del país y potencien su participación en el mercado global (Beck et. al, 2019).

Ahora, a nivel más específico, Ecuador también ha demostrado mayor interés en participar en acuerdos de libre comercio, principalmente bilaterales, y en menor cantidad, multilaterales. Por ejemplo, en el acuerdo de comercio multipartes establecido con la Unión Europea en 2016, Andrade & Meza (2017) destacan que este representó un hito para el sector exportador ecuatoriano, ya que facilitó el acceso de productos como el banano, una de las exportaciones agrícolas más relevantes del país, a mercados europeos con ventajas competitivas similares a las de otros países competidores. Este paso se considera una señal de la creciente aceptación en Ecuador de los TLC, impulsada no solo por la necesidad de abrir nuevos mercados, sino también por la presión de la globalización que afecta a varios sectores productivos nacionales (Andrade & Meza, 2017).

En esta misma línea, Beck et. al (2019) señala que, en el caso de Mercosur, aunque este surgió inicialmente como una unión aduanera, ha evolucionado hacia una estructura más abierta que

permite la cooperación con países externos al bloque, fomentando así un ambiente ideal para una mayor interdependencia comercial en Suramérica. En el caso de Ecuador, aunque no es miembro oficial del bloque, mantiene un Acuerdo de Complementación Económica (ACE No. 59) desde el 2005 con Mercosur como miembro de la Comunidad Andina (CAN). De esta manera, la CAN, Mercosur, y otras iniciativas de integración económica como la Alianza del Pacífico, han evidenciado el papel fundamental de los TLCs en la transformación del panorama económico regional, sentando también precedentes que han influido en países en vías de desarrollo como Ecuador a adoptar una postura de apertura comercial (Beck et.al, 2019).

No obstante, el incremento de acuerdos comerciales e integración económica no ha estado exento de desafíos y controversias. Según Preusser (2022), la firma del acuerdo con la Unión Europea marcó una derrota significativa para los movimientos sociales antineoliberales, que anteriormente habían logrado influir en la agenda política bajo gobiernos más nacionalistas. Preusser (2022) justamente sostiene que este cambio de dirección en la política comercial ecuatoriana reflejó una reestructuración en el contexto, tanto global como doméstico, que debilitó significativamente la resistencia contra la liberalización. De esta manera, Ecuador pasó de una postura más proteccionista a una de mayor apertura comercial, que se manifiesta en la adhesión a acuerdos multilaterales y la búsqueda de TLCs con otros países y bloques (Preusser, 2022).

3. Definición de Lobbying

El “lobbying”—también conocido como cabildeo—es un término que originalmente surge a inicios del siglo XIX en Inglaterra cuando el acceso a la Cámara de los Comunes se encontraba prohibido para los ciudadanos. En este contexto, justamente solían realizarse reuniones o conversaciones entre políticos y generalmente empresarios en los pasillos o “*lobbies*” de la

Cámara con el objetivo de poder influir en las decisiones parlamentarias (Alvarez & Montalvo, 2014). Según Castillo (2019), puede que la naturaleza informal y poco transparente de dichas intervenciones hayan ocasionado que, hasta la actualidad, el término de *lobby* y *lobista* sea relacionado con una connotación negativa, despectiva e incluso delictiva. Por esta razón, Castillo (2019) justamente establece que muchos prefieren los términos “gestión o gestor de intereses” para asociar al *lobista* como un gestor profesional de intereses—más no un traficante de influencias. En esta misma línea, Caldevilla (2012) define al *lobbying* como “la actividad comunicativa orientada hacia los poderes gubernamentales, tanto administrativos como legislativos y judiciales, realizada por una persona en representación de un grupo de presión o interés” (p.98). De esta manera, se establece que la esencia del lobbying radica en el arte de la comunicación, y generalmente la realizan individuos del sector privado, empresas, legisladores, funcionarios públicos o grupos de defensa (grupos de interés).

En este sentido, el *lobbying*, en una democracia moderna, no solo se considera un medio para influir, sino también un canal de comunicación importante que facilita la participación de sectores específicos en la formulación de políticas públicas. Autores como Wilcox et al. (2010) destacan la importancia de la relación entre las empresas y el Estado, enfatizando que las actividades de lobbying permiten a las organizaciones defender sus intereses frente a regulaciones y políticas que podrían afectar su competitividad y giro de negocios.

4. Estrategias de Lobbying

El *lobbying* es un proceso que no ocurre de manera espontánea, sino que requiere una planificación cuidadosa que debe llevarse a cabo con anticipación y consta de varias etapas. Según Santillán (2013), estas etapas son:

- a) **Investigación previa del asunto:** Esta fase implica analizar la información existente, elaborar un mapa de actores que identifique y clasifique a los involucrados según su posición respecto al asunto en cuestión (es decir, si son beneficiados, perjudicados, aliados o neutros), y definir un equipo multidisciplinario que llevará a cabo la acción.
- b) **Desarrollo estratégico:** En esta etapa, se establecen claramente los objetivos del lobbying, se definen alianzas con los actores relevantes y se anticipan posibles escenarios futuros.
- c) **Instrumentación táctica:** Aquí se elaboran mensajes clave que se difundirán a los medios de comunicación y a los principales actores involucrados. Se proporciona información técnica y legal a estos actores para respaldar los objetivos del lobbying.
- d) **Evaluación:** Finalmente, se evalúa el trabajo realizado mediante técnicas de investigación como entrevistas, análisis de contenido y grupos focales.

Asimismo, es trascendental reconocer que los *lobbistas* buscan beneficios para las empresas o grupos que representan, mientras que los funcionarios del Estado tienen la obligación de hacer el bien público y garantizar el bienestar de la colectividad. Por esta razón, dicha contradicción debe y puede ser superada mediante estrategias de *lobby* bien definidas. Según Castillo (2019), para garantizar el éxito en el lobbying, es crucial que el *lobbista* desarrolle las siguientes estrategias específicas:

- a) Definir claramente los objetivos del lobbying
- b) Convertir el interés privado en interés público
- c) Plantear los intereses empresariales colectivamente
- d) Identificar al congresista o al ministro indicado
- e) Buscar el momento oportuno
- f) Elaborar argumentarios claros

5. Marco Legal y Regulatorio del Lobby

El *lobbying*, como actividad de representación de intereses en la esfera política, presenta desafíos significativos en cuanto a su regulación, debido a su relación con temas de transparencia, acceso a la información y la influencia en la toma de decisiones públicas. Las legislaciones en diferentes países han desarrollado marcos regulatorios específicos que buscan equilibrar la legitimidad del lobbying con la prevención de la corrupción y el tráfico de influencias.

Regulación en América Latina

Córdova (2018) explora el desarrollo de la regulación del lobby en América Latina, donde los marcos normativos surgieron en respuesta a demandas de transparencia y anticorrupción. En Perú, México, Colombia y Chile, la regulación se ha orientado a transparentar las relaciones entre los actores privados y las autoridades, principalmente a través de registros de lobby y códigos de conducta para los lobistas. Un aspecto distintivo en la región es el enfoque en la transparencia, priorizando el derecho a la información pública sobre el derecho de participación activa, lo que refuerza una visión de rendición de cuentas y control ciudadano. En estos países, la normativa establece mecanismos como la inscripción en registros de lobby, limitaciones en las actividades y sanciones, aunque con diferencias en el alcance y aplicación en cada país (Córdova, 2018).

El caso de la Unión Europea

En cuanto a la Unión Europea, González (2019) analiza un marco de regulación caracterizado por su naturaleza voluntaria. A diferencia de las normativas latinoamericanas, el registro de lobbies en Bruselas no es obligatorio y carece de sanciones en caso de no inscripción. Este enfoque busca promover la transparencia en el proceso de toma de decisiones dentro de las instituciones

comunitarias mediante un "Código de Buenas Prácticas" que invita a los lobistas a adherirse a pautas éticas de conducta. González (2019) argumenta que, aunque el lobbying es una actividad opaca, su regulación ha sido una respuesta a la desafección ciudadana hacia las instituciones europeas y al impacto de la crisis de 2008. La Comisión Europea y el Parlamento han impulsado mecanismos para legitimar el lobbying como una actividad de representación y participación democrática, aun cuando persiste una falta de homogeneidad en las normativas entre los Estados miembros.

Avances en la regulación en Ecuador

Según Herrera (2022), en Ecuador, la regulación del lobbying es un tema aún en desarrollo, con varias propuestas de ley presentadas en la Asamblea Nacional, pero ninguna concretada. Aunque la Constitución del Ecuador garantiza el derecho de los ciudadanos a participar en asuntos de interés público, no existe una ley específica que regule el lobbying (Herrera, 2022). Dichos proyectos de ley buscan justamente institucionalizar el lobby como una forma de participación legítima y regulada, enfocándose en la transparencia de las actividades y la prevención de conflictos de interés. Entre las iniciativas presentadas se incluyen la creación de un registro público de lobistas, la obligación de transparentar las reuniones y audiencias de los funcionarios con lobistas y la implementación de sanciones por incumplimiento (Herrera, 2022).

Estas normativas buscan asegurar que el proceso de toma de decisiones políticas sea transparente y que las influencias de diferentes actores sean públicas y verificables.

6. Lobby del Sector Automotor

En el sector automotriz, el lobbying ha jugado un papel crucial en la creación de políticas comerciales.

Según Echavarría y Gamboa (2000), un ejemplo notable fue el lobbying realizado por la industria de ensamblaje de autos en Colombia, Venezuela y Ecuador, que permitió mantener requisitos de contenido local como reglas de origen, a pesar de las restricciones del Acuerdo sobre Medidas en Materia de Inversiones Relacionadas con el Comercio (TRIMS) de la OMC.

Asimismo, de acuerdo a Nava-Aguirre (2021), la industria automotriz mexicana tuvo un rol fundamental en la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TCLAN) a través del “Cuarto de Junto”, un órgano consultivo formado por líderes empresariales. Este grupo justamente se encargó de representar los intereses del sector automotriz, ofreciendo asesoría técnica y un canal de comunicación directo y constante con el equipo negociador de México. Al final, lograron ajustar las nuevas Reglas de Origen (RO) a favor de los ensambladores locales, incrementando el contenido regional requerido, manteniendo la competitividad en la industria, y garantizando su acceso preferencial al mercado estadounidense.

En este mismo contexto, Arévalo (2010) justamente recalca cómo el sector automotriz, a nivel mundial, ha influido fuertemente en los Acuerdos de Comercio Preferencial (ACP) mediante el lobby, específicamente en RO's. En el caso de la renegociación del TCLAN, por ejemplo, las nuevas reglas del acuerdo básicamente obligaron a marcas automotrices como Volkswagen a cambiar su cadena de suministro e incorporar proveedores dentro del área del tratado, ya que caso contrario, enfrentarían desventajas considerables frente a competidores fuertes como GM y Ford (Arévalo, 2010). De esta manera, empresas automotrices europeas y japonesas también han

realizado *lobbying* con sus gobiernos para llegar a acuerdos similares con México, y asegurar un trato preferencial. Según Arévalo (2010), este fenómeno explica el incremento de acuerdos entre países en vías de desarrollo y países desarrollados, demostrando cómo el interés de las multinacionales automotrices en obtener condiciones favorables de mercado influye directamente en la política comercial de los países.

7. Lobbying y Acuerdos Comerciales

De acuerdo a Ríos (2005), el lobbying es un mecanismo de influencia de poder en las relaciones comerciales internacionales, particularmente útil para superar barreras proteccionistas en un contexto global caracterizado por restricciones comerciales. Este autor destaca que, de esta manera, el lobby se ha convertido en una herramienta estratégica—especialmente en el mercado estadounidense—donde las empresas transnacionales lo utilizan para facilitar el intercambio de bienes y servicios, influir en funcionarios gubernamentales y asegurar inversiones. Adicionalmente, Ríos (2005) argumenta que este mecanismo no es inherentemente inmoral, sino que su efectividad depende de los actores y el escenario en que se desarrolla, siendo particularmente relevante en mercados internacionales donde los países buscan fortalecer la presencia de sus productos y superar barreras comerciales. Se advierte que mientras los países desarrollados mantienen políticas proteccionistas que dificultan las exportaciones del sur global, el lobbying emerge como un instrumento para negociar y abrir mercados, variando desde formas abiertas y reguladas—como en Estados Unidos—hasta implementaciones menos estructuradas—como en Brasil y México—(Ríos, 2005).

En esta misma línea, Robledo (1998) hace un análisis de la negociación del TLC entre Chile y Estados Unidos, destacando como el lobbying fue una estrategia fundamental desarrollada

principalmente por organizaciones empresariales, con especial protagonismo de la Cámara Chileno-Norteamericana de Comercio (AMCHAM), la cual empleaba acciones tanto directas como indirectas para promover la apertura comercial. Sus actividades más relevantes comprendían el establecimiento de contactos directos con congresistas estadounidenses, la realización de lobbying indirecto a través de “*staffers*” y representantes, la comunicación de estadísticas comerciales, y la promoción de los beneficios potenciales del acuerdo para las empresas estadounidenses (Robledo, 1998).

Asimismo, en otro caso de estudio sobre el rol del lobbying en la configuración de acuerdos comerciales, Benítez (2021) examina el sector del vino y el acuerdo comercial CETA entre la Unión Europea y Canadá, argumentando que las estrategias de cabildeo no se limitan únicamente a intereses privados, sino que también pueden generar impactos positivos para la sociedad. La investigación revela que estos grupos de interés han conseguido beneficios significativos, como mejorar las relaciones comerciales, establecer condiciones de igualdad para las exportaciones europeas, corregir aspectos no previstos inicialmente en los acuerdos y promover un consumo más responsable (Benítez, 2021). No obstante, el autor también reconoce la persistencia de dudas sobre la transparencia y legitimidad de estas prácticas, por lo cual sugiere la urgencia de desarrollar un marco regulatorio más exhaustivo que el actual Registro de Transparencia de la Unión Europea (Benítez, 2021).

JUSTIFICACIÓN

En un contexto globalizado, los acuerdos comerciales juegan un papel crucial en la configuración de las industrias nacionales, y el sector automotor no es una excepción, ya que su crecimiento y competitividad están directamente influenciados por estos acuerdos. Sin embargo, un aspecto que

aún requiere mayor investigación es cómo funciona el lobby del sector automotor ecuatoriano en la formulación y negociación de estos acuerdos, y cómo estas influencias afectan directamente a la estructura y competitividad del sector.

El sector automotor contribuye significativamente al desarrollo del país en diversos frentes, ya que tiene una gran importancia en la economía ecuatoriana, generando empleos e ingresos a través de aranceles e impuestos. Asimismo, de acuerdo con un informe de la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE) (2016), esta industria emplea a más de **56.000 personas** tomando en cuenta a todas las partes implicadas. Por estas razones, se podría asumir que el sector y sus respectivos intereses definitivamente tienen relevancia y una fuerte voz ante el gobierno ecuatoriano y sus políticas comerciales.

Este trabajo justamente busca investigar las estrategias de *lobby* del sector automotor en Ecuador en la negociación de acuerdos comerciales, a partir de los siguientes casos:

- **Ecuador - Unión Europea** (2007-2017)
- **Ecuador - Corea del Sur** (2016 - presente)
- **Ecuador - México** (2017-2022)
- **Ecuador - China** (2022 - 2024)

Mediante una análisis cualitativo, se pretende explorar la relación entre las estrategias de lobby y los resultados en la negociación de TLC's, con la finalidad de:

- a) proporcionar evidencia empírica que refuerce o incluso desafíe teorías previas sobre la influencia de grupos de interés en la política comercial

- b) comprender qué estrategias de *lobby* resultan más efectivas para defender los intereses del sector ante la posibilidad de un TLC

Asimismo, se mapearán actores claves, considerando que incluso dentro del mismo sector, existen varias partes implicadas, con intereses muchas veces contrapuestos, y por ende, con objetivos de *lobby* sumamente diferentes. Aquí lo interesante es cómo cada subgrupo dentro del sector automotor busca representación adecuada, generalmente a través de diversos gremios o cámaras, para así ejercer presión efectiva ante el gobierno.

Por otro lado, resulta sumamente interesante llenar un vacío de la literatura existente—que a menudo se centra en países más grandes o desarrollados—al realizar un estudio de caso específico del sector automotor de Ecuador: un país pequeño y en vías de desarrollo que carece de un marco regulatorio de *lobbying*. Las investigaciones suelen analizar las acepciones del *lobbying*, y los efectos del mismo en lugares como la Unión Europea o Estados Unidos, pero realmente existe muy poca literatura cuando se trata específicamente de las **estrategias de *lobbying* como una herramienta comunicativa de democracia participativa** en un país que no tiene normativa vigente. Esto implica que, por lo general, las acciones relacionadas al *lobbying* en Ecuador ocurren tras bastidores y no son necesariamente de conocimiento público, lo cual podría estar contribuyendo a una percepción negativa hacia dicha actividad. Por esta misma razón, este trabajo también pretende revelar cuáles son las acciones realizadas por los *lobbistas* del sector automotor ecuatoriano, de los cuales no suele conocerse lo suficiente en comparación a otros sectores como camarón, banano, petróleo, entre otras.

METODOLOGÍA

Esta investigación utilizó una metodología principalmente cualitativa basada en entrevistas semiestructuradas. Para esto, se entrevistó a un total de ocho actores clave, que incluían líderes del sector automotriz, representantes de gremios relevantes, así como políticos y expertos involucrados o conocedores de las negociaciones de acuerdos comerciales. Esta estrategia permitió obtener información de primera mano y directa sobre los procesos de lobby y sus implicaciones, proporcionando una visión profunda de los intereses, tácticas y resultados asociados con estas negociaciones.

Asimismo, se complementó el análisis de las entrevistas con la revisión de algunas noticias de diversos medios de comunicación, con la finalidad de proporcionar una visión adicional sobre las estrategias de lobby utilizadas en los medios públicos.

Una de las principales fortalezas de esta investigación fue la capacidad para acceder a fuentes primarias, particularmente a información que no suele estar disponible públicamente. Al entrevistar a actores relevantes que participan directamente en los procesos de negociaciones comerciales, pude recopilar detalles y perspectivas que, en muchos casos, no están registrados en fuentes accesibles al público en general. Esto fue particularmente valioso debido a la falta de investigación y literatura existente sobre las estrategias de lobby en Ecuador, lo cual enriqueció enormemente el análisis y permitió presentar datos inéditos sobre la forma en la que el sector automotriz específicamente influye en la política comercial del país.

No obstante, cabe recalcar que una limitación importante fue la dificultad para conseguir las entrevistas debido a la naturaleza sensible del tema y a las ocupadas agendas de los entrevistados—especialmente actores políticos. Dado que las negociaciones comerciales suelen involucrar a

figuras políticas de alto nivel y representantes de sectores industriales estratégicos, la programación de entrevistas fue compleja y requirió un esfuerzo significativo para coordinar con los participantes. Lastimosamente, esta dificultad afectó la cantidad de entrevistas que se pudieron realizar, por ende restringiendo la diversidad de perspectivas en la investigación.

En cuanto al tratamiento ético de la investigación, se emplearon prácticas rigurosas para garantizar el respeto y la protección de los derechos de los participantes. A todos los entrevistados se les proporcionó información clara sobre el objetivo y el alcance del estudio antes de que dieran su consentimiento para participar, y también se les solicitó su consentimiento explícito para ser grabados durante las entrevistas. En términos de privacidad y confidencialidad, a pesar de que se ofreció la opción de mantener el anonimato a cada uno, ninguno de los entrevistados optó por esta medida.

HALLAZGOS

1. TLC Ecuador - Unión Europea

En esta sección, se documentan las diversas estrategias de lobby empleadas por los actores del sector automotriz ecuatoriano durante las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre Ecuador y la Unión Europea que comenzaron en el año 2007, y culminaron con la firma de un acuerdo en el año 2017.

1.1. Participación en Canales Institucionales de Decisión

De acuerdo con Francisco Rivadeneira, exviceministro de Comercio Exterior y actual director ejecutivo del Comité Empresarial Ecuatoriano, “el sector automotriz ha demostrado históricamente una gran capacidad de incidencia como grupo de interés en las negociaciones comerciales”

(comunicación personal, 28 de octubre de 2024). Tanto CINAIE (Cámara de la Industria Automotriz Ecuatoriana), que representa a ensambladores y autopartistas, como AEADE (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador), desde la perspectiva de los importadores, han ejercido una influencia significativa para obtener resultados favorables de los gobiernos de turno, ya sea para facilitar la apertura comercial y el aumento de importaciones o para proteger el mercado interno (Rivadeneira, comunicación personal, 28 de octubre de 2024). Por dicha razón, estos sectores siempre han sido actores clave en las rondas de negociación de acuerdos comerciales, siendo regularmente convocados por el gobierno para participar en los canales institucionalizados de apertura comercial.

En el contexto de las negociaciones del TLC entre Ecuador y la Unión Europea, AEADE, por ejemplo, desempeñó un papel destacado en el Cuarto Adjunto, un espacio institucionalizado y reconocido por el Código de la Producción y el Comité de Comercio Exterior, que permite la participación activa de representantes empresariales en las negociaciones comerciales. Según Genaro Baldeón, director ejecutivo de AEADE, este mecanismo ofreció la posibilidad de abordar temas técnicos, como la liberación comercial y la eliminación de aranceles, a través de un diálogo especializado entre el sector público y privado (comunicación personal, 16 de octubre de 2024). De esta manera, AEADE, junto a otros actores del Comité Empresarial Ecuatoriano, utilizó esta plataforma para representar los intereses del sector automotor importador e integrarlos con los de otros sectores estratégicos.

Por su parte, CINAIE, consciente de los retos que representaba el acuerdo con la Unión Europea para el sector ensamblador automotriz, se enfocó en la negociación de una canasta de desgravación arancelaria a siete años para vehículos. Según David Molina, esta medida fue fundamental para permitir que la industria local, especialmente los ensambladores, tuvieran el tiempo necesario para

adaptarse a la competencia europea (comunicación personal, 16 de octubre de 2024). No obstante, aunque el tratado presentaba desafíos, Molina destacó que también ofrecía una importante oportunidad para dinamizar las exportaciones y fortalecer la economía nacional, atrayendo más divisas y aumentando el poder adquisitivo de los consumidores locales (comunicación personal, 16 de octubre de 2024).

Adicional a esto, según Edwin Vásquez, Subsecretario de Negociaciones Comerciales e Integración Económica, CINAIE no mostró una oposición tan fuerte como en otras negociaciones de TLC, ya que no consideraba el acuerdo con la Unión Europea como una amenaza inmediata (comunicación personal, 13 de noviembre de 2024). Esto se debía a que los vehículos importados desde Europa estaban orientados principalmente al segmento de alta gama, mientras que el ensamblaje local estaba enfocado en la manufactura de vehículos dirigidos a la clase media ecuatoriana, con un cilindraje de entre 2000 y 3000 cc (Vásquez, comunicación personal, 13 de noviembre de 2024). Esta situación permitió que CINAIE se enfocara en preservar las condiciones que garantizaran la competitividad del ensamblaje local, mientras que, por el otro lado, AEADE impulsaba la apertura comercial en beneficio de los importadores y la modernización del sector automotriz.

1.2. Aprovechamiento de Coyunturas Geopolíticas y Económicas

Según Edwin Vásquez, la negociación con la Unión Europea fue un hito histórico para el sector automotriz ecuatoriano, ya que “representaba el primer acuerdo comercial que abriría de manera significativa el mercado, especialmente en un contexto donde el gobierno de Rafael Correa había aplicado medidas restrictivas en las importaciones del sector, limitando el acceso a vehículos mediante cupos” (comunicación personal, 13 de noviembre de 2024). Este acuerdo implicaba la

eliminación de los cupos, lo cual, por ende, abría directamente la puerta a la competencia de vehículos importados en el mercado ecuatoriano. En ese momento, los ensambladores locales, aunque operaban con cupos de CKD, se beneficiaban de un mercado cautivo; sin embargo, la llegada de este TLC generaba bastante preocupación en el sector ensamblador, no tanto por el origen de los autos, sino por el efecto de la política y el precedente que sentaría para futuras negociaciones de apertura comercial (Vásquez, comunicación personal, 13 de noviembre de 2024).

En este contexto, de acuerdo a Genaro Baldeón, en lugar de confrontar directamente al gobierno ecuatoriano, AEADE optó por vincularse con socios comerciales claves de Ecuador, como la Unión Europea y Estados Unidos (comunicación personal, 16 de octubre de 2024). A medida que el acuerdo con la Unión Europea se acercaba a su implementación, la asociación trabajó con gobiernos europeos y la Comisión Europea para posicionar sus preocupaciones y asegurar que se eliminaran los cupos de importación (comunicación personal, 16 de octubre de 2024). Al final, la presión externa resultó ser determinante, ya que incluso se planteó que si no se resolvían los problemas relacionados a los cupos de importación de vehículos, sería difícil que el Parlamento Europeo aprobara el acuerdo (Baldeón, comunicación personal, 16 de octubre de 2024). Por esta razón, el gobierno ecuatoriano terminó comprometiéndose a eliminar los cupos de importación y a entrar en un proceso de eliminación de la salvaguardia por balanza de pagos, lo cual se concretó en 2017 con un cronograma de eliminación progresiva.

1.3. Colaboración Estratégica en el Lobby Automotor

En el contexto de la colaboración estratégica en el lobby automotor, AEADE (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador) siempre ha buscado fortalecer su influencia, según los entrevistados, mediante alianzas con otros sectores clave de la economía ecuatoriana,

especialmente en el ámbito de las negociaciones comerciales. Según Genaro Baldeón (comunicación personal, 16 de octubre de 2024), director ejecutivo de AEADE, esta estrategia de colaboración intersectorial fue fundamental para asegurar que los intereses del sector automotriz estén mejor respaldados en la negociación del acuerdo comercial con la Unión Europea. En este sentido, Baldeón destacó que:

“aunque los espacios institucionalizados como los cuartos adjuntos y los consejos consultivos fueron útiles para generar propuestas generales, en la práctica fue necesario contar con interlocutores especializados en cada tema cuando se bajaron a los detalles de las negociaciones comerciales” (comunicación personal, 16 de octubre de 2024).

De esta manera, AEADE fortaleció sus vínculos con sectores agrícolas clave como el banano, camarón, cacao, café, rosas y atún, los principales productos de exportación ecuatorianos hacia Europa (Delegación de la Unión Europea en Ecuador, 2021). Al alinearse con los intereses de estos sectores, AEADE reconoció que el gobierno priorizaba la inclusión de estos productos en el acuerdo con la Unión Europea para garantizar su ingreso sin aranceles y, de este modo, mejorar su competitividad en el mercado europeo. Según Luis Baca, presidente de AEADE, esta estrategia colaborativa permitió que el sector automotriz de importadores se consolidara como un aliado estratégico tanto del gobierno como de los sectores de productos orgánicos en la promoción de un comercio integral, y por ende también facilitó el impulso de su propia agenda e intereses, especialmente considerando que este era el primer acuerdo comercial que incluía la apertura al comercio de vehículos, específicamente mediante la importación (comunicación personal, 10 de octubre de 2024).

2. Negociación SECA Ecuador - Corea del Sur

En esta sección, se documentan las principales estrategias de lobby empleadas por algunos actores del sector automotriz durante las negociaciones del Acuerdo Estratégico de Cooperación Económica entre Ecuador y Corea del Sur, que comenzaron en el año 2016 y se retomaron en 2022 luego de haber estado estancadas por casi 6 años.

2.1. Uso de los Medios de Comunicación para Influencia Pública

En el proceso de negociación del SECA entre Ecuador y Corea del Sur, los actores a favor del acuerdo utilizaron los medios de comunicación para abogar por sus beneficios, destacando las ventajas que el tratado traería al mercado ecuatoriano.

Un ejemplo claro de esto se observa en la postura de la marca Kia en Ecuador, que, al ser consultada sobre los efectos del acuerdo, resaltó que la firma de un TLC con Corea del Sur permitiría una reducción gradual de los aranceles sobre los vehículos importados, lo cual se traduciría en un beneficio para los consumidores ecuatorianos (Expreso, 2023). Esta estrategia de comunicación se alineó con la posición de Xavier Rosero, vicepresidente de la Federación Ecuatoriana de Exportadores (Fedexpor), quien explicó que el acuerdo con Corea del Sur podría generar una oferta mayor de vehículos híbridos o eléctricos, además de otros modelos orientados a necesidades de trabajo, en contraste con los vehículos de alta gama provenientes de Europa tras el acuerdo con la UE (Expreso, 2023).

Asimismo, AEADE, en línea con sus valores gremiales de libertad de comercio, competencia, inversión y establecimiento por libertad de empresa, constantemente apoyó de manera pública el

acuerdo comercial entre Ecuador y Corea del Sur (Baldeón, comunicación personal, 16 de octubre de 2024). De acuerdo a Luis Baca, presidente de la asociación, en una entrevista comentó que:

“Todo acuerdo de libre comercio es beneficioso para el país, ya que no solo favorece a los consumidores mediante la reducción de costos, sino que también permite al sector automotriz volverse más competitivo y generar más empleo en el país, lo cual fortalece la economía nacional (comunicación personal, 10 de octubre de 2024).

Evidentemente, la postura de la AEADE antes los medios siempre ha reflejado un enfoque estratégico hacia la integración comercial, destacando cómo los acuerdos de libre comercio pueden servir como un catalizador para dinamizar el sector automotriz y fomentar el crecimiento económico mediante la apertura de nuevos mercados.

2.2. Estudios de Impacto Económico en las Negociaciones

De acuerdo a David Molina, en 2016, Corea del Sur era un jugador clave en el mercado de vehículos, representando alrededor del 30% de las importaciones de autos en Ecuador (comunicación personal, 16 de octubre de 2024). Esto resultaba especialmente preocupante para la empresa AYMESA S.A., ensambladora de vehículos Kia y Hyundai, y, por ende, para toda su cadena de suministro también. Ante la posibilidad de un acuerdo comercial con ese país, CINAIE realizó un estudio macroeconómico interno para determinar los posibles beneficios y costos del acuerdo, hallando que, aunque el mismo traería ganancias para sectores como el agropecuario, esto sería en detrimento de la industria automotriz ecuatoriana. A pesar de que el daño era relativamente marginal, según Molina, esto se traducía en pérdida de valor social, dado que los salarios y las condiciones laborales son diferentes entre los trabajadores del sector industrial y los del sector agrícola (comunicación personal, 16 de octubre de 2024).

Para garantizar la objetividad y credibilidad del análisis, CINAE contrató a los destacados economistas Alberto Acosta y Walter Spurrier, ambos conocidos por su postura aperturista y a favor del libre comercio, para realizar un estudio independiente, cuyo objetivo era proporcionar una evaluación imparcial del acuerdo (comunicación personal, 16 de octubre de 2024). Este estudio confirmó las preocupaciones planteadas inicialmente por Molina, sugiriendo que, aunque el acuerdo podría beneficiar a ciertos sectores, las pérdidas para la industria eran significativas. La recomendación fue cautelar, alertando sobre la competencia de países como Corea y China, lo cual llevó a la paralización de las negociaciones durante seis años: un triunfo parcial para la industria automotriz, ya que permitió tiempo para replantear la estrategia (Molina, comunicación personal, 2024).

3. Negociación TLC Ecuador - México

En esta sección, se documentan las diversas estrategias de lobby empleadas por los actores del sector automotriz ecuatoriano durante las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre Ecuador y México que comenzaron en el año 2017, y culminaron, sin acuerdo, en el año 2022.

3.1. Colaboración Estratégica en el Lobby Automotor

Específicamente en el caso de la negociación del TLC bilateral entre Ecuador y México, según Edwin Vásquez (comunicación personal, 13 de noviembre de 2024), Subsecretario de Negociaciones Comerciales e Integración Económica, CINAE en realidad fue de los detractores más notorios, considerando la gran amenaza que representaba la liberalización comercial con México: el país ensamblador líder de Latinoamérica, posicionado en 2024 como el quinto mayor fabricante de camiones y el séptimo mayor productor de autobuses a nivel mundial (De Luna, 2024). En esa misma línea, en el año 2020 se estimaba que los volúmenes de producción en México

alcanzaban los 10,000 vehículos en medio día, lo que significa que, en tan solo un día, México era capaz de producir exactamente lo mismo que la industria automotriz ecuatoriana en un año (Molina, comunicación personal, 16 de octubre de 2024).

Según Genaro Baldeón, el gobierno de turno en ese momento consideraba un TLC con México como un paso importante para que Ecuador pudiera posteriormente incorporarse a la Alianza del Pacífico (comunicación personal, 16 de octubre de 2024). No obstante, de acuerdo a Molina, lo preocupante radicaba en que el interés geopolítico del gobierno por alejarse de grupos como ALBA y UNASUR—vinculados al socialismo—implicaba el riesgo de firmar un acuerdo negativo para el país, ya que durante las negociaciones, México no iba a permitir la apertura comercial para camarón y banano, las principales exportaciones del Ecuador (comunicación personal, 16 de octubre de 2024). En las palabras de Molina, “no se puede apoyar un proceso de negociación que México haga con el Ecuador sin incluir sus principales productos de exportación, porque dejaría un precedente nefasto” (comunicación personal, 16 de octubre de 2024).

Ante esto, CINAIE se encargó de liderar la oposición a este acuerdo de libre comercio, planteando una discusión más amplia de que era completamente inviable firmar sin incluir estos dos productos claves de exportación. Un tema crucial fue lograr que los camaroneros se unieran a la oposición, dado que el presidente de turno, Guillermo Lasso, había mantenido conversaciones con ellos, asegurándoles que cualquier concesión al sector camaronero sería temporal. Esto debido a que, supuestamente, una vez que Ecuador se integrara a la Alianza del Pacífico, todos los sectores tendrían que abrirse al libre comercio. Según Molina, CINAIE tuvo que adelantarse rápidamente a esta situación y persuadir a los camaroneros de que era inaceptable aceptar concesiones basadas en promesas vacías (comunicación personal, 16 de octubre de 2024). De esta manera, reuniendo a varios sectores productivos y estratégicos como el camarón, el atún, el banano, la metalmecánica,

entre otras, se implementó una estrategia de lobby dentro del propio sector empresarial, en la que nadie podía respaldar una propuesta que no trajera beneficios significativos al país.

3.2. Uso de los Medios de Comunicación para Influencia Pública

Otra parte clave del lobbying de la CINAEC fue el uso estratégico de los medios de comunicación para presionar en las negociaciones comerciales. Según Molina, se recurrió a tácticas de alto impacto para obligar a los actores políticos a posicionarse públicamente sobre temas sensibles del acuerdo comercial con México (comunicación personal, 16 de octubre de 2024). En este contexto, el Ministro de Producción de ese entonces, Julio José Prado, fue llevado a declarar frente a un periodista sobre qué sucedería con el acuerdo si no se incluían productos estratégicos como el camarón y el banano. Prado declaró:

“Al igual que existen sensibilidades para el Ecuador, esos dos productos son sensibles para México y lo han expuesto a lo largo de toda la negociación. Y son sensibles por la calidad, en banano y en camarón, Ecuador es una potencia mundial. Estos dos productos nacionales todavía no se han negociado en la mesa de acceso a mercado” (El Comercio, 2022).

Esta declaración evidenció la falta de avances concretos en torno a los productos más importantes para las exportaciones ecuatorianas, y también buscó exponer cómo el gobierno manejaba las negociaciones sin transparencia y sin garantizar condiciones justas para el país, especialmente en un contexto donde México ya había dejado clara su negativa a incluir estos productos en el acuerdo.

La posición de México no solo reflejaba una postura proteccionista, sino también una ventaja política y económica al negociar desde un mercado más robusto. Ecuador, en cambio, de acuerdo al Ministro Julio José Prado en otra entrevista, intentaba abrir espacio para productos como el

banano y el camarón bajo un esquema de contingentes en volumen o en dólares, propuesta que, según Molina (comunicación personal, 16 de octubre de 2024) , carecía de viabilidad real, y ni siquiera estaba siendo contemplada en las mesas de negociaciones.

3.3. Participación en Canales Institucionales de Decisión

La participación del sector automotriz en los canales institucionales de decisión también fue un elemento clave durante las negociaciones del acuerdo comercial con México. Según Eymi Sánchez, gerente de importaciones y relaciones gubernamentales de Toyota del Ecuador S.A., "se han mantenido mesas y se ha considerado al sector automotriz para intervenir como parte de interés en todos los acuerdos que el Ecuador ha intentado suscribir" (comunicación personal, 19 de noviembre de 2024). En este contexto, los cuartos adjuntos y las mesas de negociación fueron espacios cruciales donde actores relevantes, como representantes de la marca Nissan en Ecuador y otras marcas automotrices, expresaron su interés particular en el acuerdo debido a las posibilidades de importar vehículos desde México. Incluso, en una de las rondas de negociaciones, estas empresas llegaron a organizar un cóctel en el Centro Histórico de Quito, buscando fortalecer su posición y relaciones dentro del proceso (Molina, comunicación personal, 16 de octubre de 2024).

Por su parte, AEADE respaldó el acuerdo desde una perspectiva institucional, promoviendo la apertura comercial como un medio para mejorar el abastecimiento de vehículos y componentes en Ecuador. Además, como miembro del Consejo Empresarial Mexicano Ecuatoriano, AEADE desempeñó un papel activo en el impulso del tratado, considerando que este representaba una oportunidad estratégica para el comercio bilateral (Baldeón, comunicación personal, 16 de octubre de 2024).

Desde la perspectiva de CINAEC, las negociaciones expusieron tensiones y desafíos significativos. Durante las rondas, David Molina planteó la implementación de una regla de origen que obligara a México a incorporar componentes ecuatorianos en los vehículos destinados a exportación hacia Ecuador, buscando así integrar a la industria local en las cadenas de valor automotrices (comunicación personal, 16 de octubre de 2024). No obstante, esta propuesta no tuvo la acogida esperada.

Ante esto, Molina incluso llevó su postura a una sesión de la Asamblea Nacional, donde alertó que el gobierno tenía la intención de firmar el tratado sin incluir productos estratégicos como el camarón y el banano (Molina, comunicación personal, 16 de octubre de 2024). Con esta acción, buscaba influir en los asambleístas para que adoptaran una postura desfavorable frente al acuerdo comercial, instándolos a cuestionar la falta de transparencia en los términos negociados y a proteger los intereses nacionales.

3.4. Aprovechamiento de Coyunturas Geopolíticas y Económicas

Una de las estrategias clave de AEADE fue alinear su posición de lobby con los objetivos geopolíticos del gobierno de turno, que, como se mencionó anteriormente, buscaba incorporar a Ecuador en la Alianza del Pacífico como parte de un giro político hacia economías de mercado, alejándose del socialismo característico del gobierno de Rafael Correa. Aprovechando esta coyuntura, AEADE promovió el discurso de que una relación comercial sólida con México, que alberga una de las plantas automotrices más grandes de América Latina, era esencial para el crecimiento del sector automotriz nacional y la integración de Ecuador en cadenas de valor globales. Asimismo, el gremio defendía que dicho acuerdo también contribuiría a mejorar el

abastecimiento de vehículos y componentes en el país (Baldeón, comunicación personal, 16 de octubre de 2024).

Según Baldeón, el interés en profundizar la relación comercial con México justamente respondía a la necesidad de diversificar las fuentes de abastecimiento de vehículos y componentes, especialmente considerando que otros grandes productores mundiales, como China, Corea del Sur y la Unión Europea, ya estaban consolidando acuerdos con Ecuador (comunicación personal, 16 de octubre de 2024). Sin un tratado con México, argumentaba Baldeón, el país quedaría en desventaja frente a los mercados que pronto contarían con acceso preferencial a estos gigantes industriales (comunicación personal, 16 de octubre de 2024).

4. Negociación TLC Ecuador - China

En esta sección, se documentan las diversas estrategias de lobby empleadas por los actores del sector automotriz ecuatoriano durante las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre Ecuador y China que comenzaron en el año 2022 y culminaron con la firma de un acuerdo en el año 2024.

4.1. Colaboración Entre el Sector Industrial: Consideraciones éticas y de comercio leal

En esta ocasión, CINAIE jugó un papel clave al colaborar con otros sectores industriales sensibles, como la metalmecánica y línea blanca, para defender los intereses nacionales frente a las prácticas comerciales desleales que, según los sectores, podrían perjudicar gravemente a la industria local.

Según Molina, el principal argumento de CINAIE fue subrayar la falta de reglas claras de competencia por parte de China, considerando que la potencia asiática no juega conforme a las

reglas del mercado al tener prácticas como *dumping*, falsificación de productos y subsidios gubernamentales a la exportación que permiten a sus empresas ofrecer precios por debajo del costo real (comunicación personal, 16 de octubre de 2024).

Asimismo, Guillermo Pavón, director ejecutivo de FEDIMETAL (Federación Ecuatoriana de Industrias del Metal), también destacó la postura que tomó su gremio, denunciando reiteradamente que China no podía ser considerada una economía de mercado justa, y que la apertura comercial con el gigante asiático afectaría gravemente a los productores nacionales, ocasionando un proceso de desindustrialización en Ecuador (comunicación personal, 14 de noviembre de 2024). En esta misma línea, Javier Mora, director de ALBE (Asociación de Industriales de Línea Blanca del Ecuador), argumentó que la industria ecuatoriana no podría competir con la "enorme maquinaria" de China, especialmente en sectores como la línea blanca, donde los costos de producción son mucho más altos en Ecuador debido a factores como la energía, la mano de obra y las malas prácticas regulatorias (comunicación personal, 19 de noviembre de 2024).

De acuerdo a Pavón, en negociaciones anteriores, aunque se habían coordinado ciertas acciones, cada gremio había actuado de manera independiente, pero siempre manteniendo posiciones acordadas entre ellos. Sin embargo, en la negociación con China, la diferencia fue que, por primera vez, se adoptó una postura unificada, denunciando de manera conjunta las malas prácticas comerciales de China (comunicación personal, 14 de noviembre de 2024).

4.2. Participación en Canales Institucionales de Decisión

En las rondas de negociación del TLC entre Ecuador y China, varios sectores industriales sensibles, como línea blanca y la metalmecánica se unieron a la estrategia de lobby para proteger sus intereses. La ALBE, por ejemplo, exigió que ciertos productos de línea blanca fueran excluidos de las

negociaciones, logrando exitosamente que el gobierno excluye las subpartidas arancelarias donde Ecuador no estaba en condiciones de competir (Mora, comunicación personal, 19 de noviembre de 2024). De manera similar, el sector metalmecánico también logró que algunos productos metalmecánicos fueron excluidos, pero la protección no fue mayor al 20% de lo que produce la industria nacional (Pavón, comunicación personal, 14 de noviembre de 2024).

Sin embargo, en el caso del sector automotriz, no se tuvo la misma suerte, ya que no se logró una protección adecuada para su sensibilidad frente a la competencia china. CINAIE incluso intentó presionar al gobierno para que se firmara un acuerdo de última generación que incluyera cláusulas sobre derechos laborales, ambientales y propiedad intelectual como en los acuerdos comerciales con la Unión Europea y Corea; sin embargo, estaba bastante claro que China nunca aceptaría negociar sobre estos temas, y el gobierno ecuatoriano, ante la presión de avanzar con el acuerdo, estuvo dispuesto a ceder en estos puntos en detrimento de su industria local (Molina, comunicación personal, 16 de octubre de 2024).

Ante esta realidad, según Molina, la única forma de frenar el acuerdo no era a través de las rondas de negociación, sino directamente en la Asamblea Nacional (comunicación personal, 16 de octubre de 2024). La situación política estuvo marcada por una fuerte división entre los asambleístas, especialmente con el bloque de Pachakutik y el correísmo, que rápidamente se sumaron a la oposición debido a las preocupaciones sobre los impactos negativos del acuerdo. De acuerdo a Molina, en una conversación con María Paula Romo, líder del partido político *Movimiento Construye (MC25)*, surgió la necesidad de dialogar con algunos asambleístas de su bloque que estaban indecisos respecto al acuerdo con China, especialmente aquellos preocupados por el impacto ambiental, quienes incluso alegaban que Ecuador podría terminar importando "basura" (comunicación personal, 16 de octubre de 2024). Un día antes de las votaciones, Molina

conversó con estos legisladores, quienes inicialmente mostraban una postura radicalmente en contra del acuerdo; no obstante, al día siguiente en la Asamblea, todos terminaron votando a favor del tratado, marcando un giro inesperado.

El resultado final de la negociación para el sector automotriz fue una desgravación arancelaria de 15 a 20 años en vehículos, lo cual, según Molina, fue la segunda mejor opción para que el sector pueda reaccionar (comunicación personal, 16 de octubre de 2024).

ANÁLISIS

Las negociaciones de acuerdos comerciales entre Ecuador y contrapartes como la Unión Europea, Corea del Sur, México y China revelan un complejo entramado de dinámicas políticas, económicas y estratégicas que han definido el papel del sector automotriz en estos procesos. Estos casos no solo ofrecen lecciones clave sobre la interacción entre actores industriales, gubernamentales y sociales, sino que también permiten analizar cómo dichas estrategias moldean la configuración de acuerdos comerciales y sus repercusiones a nivel local.

El lobby puede ser entendido como un juego de comunicación política donde cada parte involucrada intenta defender sus intereses, buscando persuadir al gobierno para que adopte decisiones que maximicen beneficios sociales y económicos desde su perspectiva. En el caso del sector automotriz ecuatoriano, dos grupos principales destacan: AEADE, que representa a los importadores de vehículos, y CINAE, que abarca a los ensambladores locales y autopartistas. Estos dos actores han demostrado tener intereses completamente opuestos, ya que mientras AEADE promueve la apertura comercial como un medio para modernizar el mercado, optimizar los costos para los importadores, y mejorar el acceso de los consumidores a vehículos de última tecnología, CINAE aboga por proteger la industria local ante la competencia externa, argumentando que esto

es fundamental para preservar empleos, fortalecer la producción nacional y garantizar la estabilidad económica en el largo plazo.

Lo interesante de esta dinámica es que, aunque ambos intereses son legítimos, el debate radica en cómo cada uno presenta sus argumentos al gobierno para demostrar que su propuesta genera mayores beneficios sociales. Desde la perspectiva de CINAIE, proteger a la industria local no solo implica salvaguardar empleos, sino también reducir distorsiones en el mercado y fomentar cadenas de valor que incrementen la competitividad nacional. Por otro lado, AEADE argumenta que la apertura comercial mejora la eficiencia, reduce costos y promueve la incorporación de tecnologías más avanzadas, lo cual, en última instancia, beneficia al consumidor ecuatoriano. Este enfrentamiento legítimo evidencia que el lobby no se trata de invalidar la postura del otro, sino de construir un caso sólido que demuestre al gobierno la conveniencia de priorizar ciertos intereses en función del impacto positivo que puedan generar en el país.

Por otro lado, la participación activa del sector automotriz en los canales institucionales, como los cuartos adjuntos y las mesas de negociación, ilustra cómo estos mecanismos formales pueden ser utilizados para influir en los procesos políticos y posicionar demandas sectoriales específicas. Durante la negociación del TLC entre Ecuador y la Unión Europea, tanto AEADE como CINAIE aprovecharon estos espacios para presentar propuestas detalladas relacionadas con la eliminación de barreras no arancelarias y cronogramas de desgravación arancelaria respectivamente. Como resultado, AEADE logró impulsar la eliminación de cupos de importación, mientras que CINAIE consiguió un período de transición de siete años para que los ensambladores locales pudieran adaptarse a la competencia europea, lo cual demuestra la fortaleza que tiene el sector automotriz, de manera general, para cumplir sus objetivos. No obstante, los mecanismos institucionalizados también presentan limitaciones significativas, ya que a pesar de que permiten una participación

activa de los sectores con mayor capacidad de lobby, no garantizan una representación equitativa de todos los intereses económicos y sociales. Por ejemplo, sectores menos organizados o con menos recursos pueden quedar marginados del proceso, lo que genera desequilibrios en la toma de decisiones. Además, las decisiones adoptadas en estos espacios no siempre reflejan un consenso amplio, lo cual plantea serias incógnitas sobre su transparencia y legitimidad, y subraya también la falta de mecanismos más inclusivos y equitativos que permitan una representación más balanceada de los diferentes actores económicos.

Por esta misma razón, la capacidad de establecer alianzas estratégicas con sectores que enfrentan sensibilidades u oportunidades similares también ha sido un factor crítico en el éxito del lobby automotriz. Durante la negociación con la Unión Europea, por ejemplo, AEADE se alineó con sectores agrícolas clave, como el banano, el camarón y las flores, cuyas exportaciones eran prioritarias para el gobierno. Esta colaboración no solo fortaleció la posición de AEADE, sino que también facilitó la inclusión de sus demandas en el tratado. Asimismo, en el caso de China, CINAIE adoptó una estrategia que se destacó por la búsqueda activa de alianzas con otros sectores industriales afectados por las mismas sensibilidades frente al acuerdo comercial. Gremios como FEDIMETAL y ALBE se unieron a esta causa, presentando un frente unificado contra las condiciones percibidas como desfavorables para las industrias nacionales. Aunque los resultados no fueron del todo satisfactorios, este esfuerzo de colaboración logró amplificar las demandas de estos gremios, y, por último, al menos conseguir una desgravación arancelaria entre 15 y 20 años. Al operar como un bloque unido, estos sectores no solo subrayaron la importancia de abordar las prácticas comerciales desleales de China, como el dumping o los subsidios estatales, sino que también posicionaron sus intereses como una prioridad nacional.

En esa misma línea, los medios de comunicación han emergido como una estrategia de lobby clave para ejercer presión al gobierno a través de la opinión pública. Durante las negociaciones del SECA con Corea del Sur, por ejemplo, AEADE y otros gremios emplearon campañas mediáticas para resaltar los beneficios del acuerdo, como la reducción de costos para los consumidores y el acceso a vehículos híbridos y eléctricos. Estas narrativas buscaban moldear la percepción pública y generar un clima favorable para avanzar en las negociaciones. Pero asimismo, esta estrategia también puede ser usada para tumbar por completo una negociación de acuerdo comercial. Tal fue el caso con México, donde CINAIE, ante la falta de efectividad de mecanismos institucionalizados de negociación, utilizaron los medios para exponer los riesgos asociados a la exclusión de productos estratégicos como el camarón y el banano, generando así confusión sobre la gestión gubernamental y un fuerte rechazo público que contribuyó al fracaso del TLC. Este ejemplo subraya cómo el lobby mediático puede ser una estrategia agresiva para presionar al gobierno, obligándolo a transparentar la información ante la ciudadanía.

Por otro lado, las coyunturas geopolíticas y económicas definitivamente han jugado un papel determinante en la evolución de las estrategias de lobby del sector automotriz. Durante el gobierno de Rafael Correa, caracterizado por un enfoque proteccionista, las restricciones a las importaciones generaron tensiones significativas entre los defensores de la apertura comercial y aquellos que abogaban por mantener barreras para proteger la industria local. En este escenario, AEADE capitalizó el interés europeo en eliminar los cupos de importación, logrando importantes concesiones en el marco del TLC con la Unión Europea. Por otro lado, en el caso de la negociación con México, la urgencia del gobierno ecuatoriano por ser parte de la Alianza del Pacífico lo llevó a querer aceptar condiciones muy poco favorables para el país. Este contraste resalta cómo las coyunturas pueden representar tanto una oportunidad como un riesgo, dependiendo de la capacidad

de los sectores y gobiernos locales para adaptarse y negociar en términos favorables. De igual manera, los ganadores y perdedores en las negociaciones comerciales se definen en gran medida por la ideología política y la política comercial del gobierno de turno.

Por esta misma razón, el éxito de las estrategias de lobby del sector automotriz depende no solo de la capacidad de los actores del sector para posicionar sus demandas, sino también de la disposición del gobierno para equilibrar las negociaciones y proteger las debidas sensibilidades de las industrias nacionales. Este equilibrio es crucial, ya que las decisiones que se tomen durante las negociaciones comerciales pueden tener efectos significativos en distintos sectores de la economía, incluyendo la creación o pérdida de empleo, el desarrollo de industrias locales y el bienestar de los consumidores. Justamente en este tema, según Eymi Sánchez, gerente de importaciones de Toyota del Ecuador, se prevé que el acuerdo comercial con China podría generar 2,000 millones de pérdidas de empleo, lo cual lleva a cuestionar el impacto que un acuerdo comercial mal gestionado puede tener en sectores clave de la economía nacional, como el automotriz (comunicación personal, 19 de noviembre de 2024). Esta situación genera serias dudas sobre la capacidad del gobierno para manejar los tratados de manera equitativa, asegurando que se consideren tanto los beneficios como los costos de las decisiones tomadas. Asimismo, pone en evidencia la necesidad urgente de una estrategia de lobby eficaz, que justamente vele por los intereses de los sectores más sensibles, y el bienestar del país en general. Por ejemplo, según la investigación presentada, el acuerdo con la Unión Europea parece ser el único tratado donde se logró un consenso relativamente justo en los términos de negociación, incluso en los sectores afectados. Si bien algunos sectores pudieron haberse visto impactados, se hizo un esfuerzo por minimizar el daño, logrando un tratado que tenía sentido en términos de los beneficios económicos que representaba para Ecuador. Este acuerdo no solo promovió un aumento en las divisas y mejoró el poder adquisitivo, sino que también ofreció

un plazo de desgravación arancelaria sensato de vehículos. Asimismo, aunque no se logró la exclusión de vehículos importados, se implementaron medidas para proteger las sensibilidades de la industria automotriz ecuatoriana, garantizando que los vehículos importados no compitieran directamente con las mismas gamas de vehículos ensamblados en Ecuador. Este balance entre apertura comercial y protección de intereses clave resalta la importancia de que los acuerdos comerciales sean justos y equilibrados, favoreciendo lo más posible el bienestar económico del país en su conjunto.

De manera general, esta investigación también demuestra cómo el lobby no es solamente una herramienta para defender intereses sectoriales, sino también un reflejo de las dinámicas de poder entre varios actores en el contexto de la globalización. En un mundo cada vez más interconectado, los acuerdos comerciales no solo representan oportunidades económicas, sino también espacios donde actores no estatales, como gremios y empresas, despliegan estrategias muy organizadas y bien planificadas con la finalidad de moldear la política comercial a su favor. Desde el marco teórico, conceptos como la teoría del interés de grupos y la economía política global justamente revelan cómo el lobby es una manifestación de la interacción entre lo local y lo global: sectores manufactureros nacionales (como la industria automotriz ecuatoriana) se enfrentan a la presión de competir en mercados globales y contra economías de escala mientras intentan salvaguardar sus sensibilidades internas.

CONCLUSIÓN

Las negociaciones comerciales entre Ecuador y diversas contrapartes internacionales, como la Unión Europea, Corea del Sur, México y China, revelan un complejo panorama donde el sector automotriz ecuatoriano desempeña un papel central en la configuración de la política comercial

del país. A través de las estrategias de lobby, actores como AEADE y CINAE han logrado influir en los procesos de negociación, defendiendo posturas completamente opuestas en cuanto a la apertura comercial y la protección de la industria local respectivamente. No obstante, más allá de la confrontación entre estos intereses, es evidente que ambas partes han contribuido al debate sobre cómo el comercio internacional puede beneficiar o perjudicar a la economía local, y cómo las decisiones gubernamentales deben tomar en cuenta las particularidades de cada sector.

En este contexto, el contraste entre sus estrategias y objetivos no solo resalta las tensiones inherentes a las negociaciones comerciales, sino que también subraya la importancia de alcanzar un equilibrio que favorezca el desarrollo económico integral del Ecuador. El análisis de casos específicos, como los TLC con la Unión Europea o China, muestra que, por ejemplo, los mecanismos institucionalizados de negociación, aunque efectivos para algunos sectores organizados, no siempre garantizan una representación equitativa, lo cual realmente plantea interrogantes urgentes sobre cómo fortalecer la transparencia y la inclusión en estos procesos: ¿Cómo puede Ecuador diseñar un marco regulatorio más sólido para el lobbying que promueva la participación equitativa de todos los actores? ¿Qué medidas podrían implementarse para empoderar a los sectores menos organizados y garantizar que sus intereses también sean considerados en las decisiones de política comercial?

Por otro lado, la investigación también ha revelado que el éxito de las estrategias de lobby no depende únicamente de la capacidad de los gremios para posicionar sus demandas, sino también de las coyunturas geopolíticas y económicas, así como de la disposición del gobierno para equilibrar las sensibilidades de las industrias locales con las demandas del comercio global. Esto lleva a reflexionar sobre cómo los acuerdos comerciales pueden incorporar salvaguardias más

efectivas para proteger a las industrias nacionales sin restringir las oportunidades de crecimiento internacional.

En última instancia, este estudio demuestra que el lobby no es solo un mecanismo para la defensa de intereses sectoriales, sino una herramienta que refleja las dinámicas de poder y el juego de comunicación política entre actores nacionales y globales en un mundo cada vez más interconectado. La capacidad de Ecuador para negociar acuerdos comerciales más equilibrados dependerá de su habilidad para abordar estas dinámicas y crear un entorno de negociación más justo y transparente. Este desafío no solo afecta al sector automotriz, sino que invita a reflexionar sobre cómo el país puede utilizar el lobby de manera estratégica para maximizar los beneficios del comercio internacional mientras protege los intereses nacionales clave.

REFERENCIAS

- Álvarez, M. I., & De Montalvo, F. (2014). Los lobbies en el marco de la Unión Europea: una reflexión a propósito de su regulación en España.
- Andrade, P. L., & Meza, A. D. (2017). Acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea: El caso del sector bananero ecuatoriano. *Revista Espacios*, 38(58).
- Angulo, S. (2023). Un acuerdo con Corea del Sur abrirá la puerta a más autos. Expreso.
<https://www.expreso.ec/actualidad/economia/acuerdo-corea-sur-abrira-puerta-autos-151363.html>
- Arévalo, J. (2010). Acuerdos de comercio preferencial: más allá del libre comercio. *Revista de Economía Institucional*, 12(23), 377-382.
- Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE), Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU) 2016. IESS
- Beck, K., Gawrońska-Nowak, B., & Valdivieso, P. (2019). Public and expert opinions on free trade agreements in South America. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 7(2).
- Benítez, P. (2021). La influencia del lobby en los acuerdos comerciales de la Unión Europea: Enfoque en el lobby del vino. Universidad Pontificia Comillas.
- Castillo, A. (2011). Lobby y comunicación. El lobbying como estrategia comunicativa. Comunicación Social Ediciones y Publicaciones. Primera edición. España

Castillo, M. (2019). Fundamentación ética y política del lobbying. *Revista Tierra Nuestra* 13(2): 46-65 (2019).

Córdova, D. (2017). Análisis comparado de la regulación del lobby en Iberoamérica: de la transparencia de los intereses en las decisiones públicas.

Delegación de la Unión Europea en Ecuador. (2021). La Unión Europea y Ecuador. European External Action Service. [La Unión Europea y Ecuador | EEAS](#).

De Luna, T. (2024). La industria que mueve personas y mercancías pero de la que casi no se habla. *Expansion*. <https://expansion.mx/empresas/2024/07/17/la-industria-de-la-que-nadie-habla-pero-que-todos-utilizan>

Echavarría, J. J., & Gamboa, C. (2000). Colombia and Venezuela after the Uruguay round: trade policy reforms and institutional adjustments. *LATN working papers/Latin American Trade Network*; no. 11.

El Comercio. (2022). Julio Prado: ‘Si no hay condiciones óptimas, podemos frenar la negociación’. *El Comercio*. <https://www.elcomercio.com/actualidad/julio-prado-condiciones-frenar-negociacion-mexico.html>

Elhauge, E. R. (1991). Does interest group theory justify more intrusive judicial review?. *Yale Law Journal*, 31-110.

Etzioni, A. (2009). The capture theory of regulations—revisited. *Society*, 46, 319-323.

González, A. B. O. (2019). Análisis y regulación del lobby en la Unión Europea. *Vivat Academia*, (149), 91-108.

- Herrera, A. M. C. (2022). La Regulación del Lobby en Ecuador. *Dominio de las Ciencias*, 8(1), 1117-1133
- López, D., & Muñoz, F. (2007). El sistema multilateral de comercio y la región. *Estudios Internacionales*, 39(156), 81-103.
- McGrew, A. (2017). Globalization and global politics. In Baylis, J., Smith, S., & Owens, P. (Eds.), *The globalization of world politics* (pp. 19-34). Oxford University Press.
- McRae, D. (2012). MFN in the GATT and the WTO. *Asian J. WTO & Int'l Health L & Pol'y*, 7, 1.
- Nava-Aguirre, K. M. (2021). La colaboración del sector privado en la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Análisis de la industria automotriz mexicana. *CienciaUAT*, 15(2), 102-121.
- Phillips, N. (2010). Global Political Economy. In Baylis, J., Smith, S., & Owens, P. (Eds.), *The globalization of world politics* (pp. 256-270). Oxford University Press.
- Preusser, M. (2022). El acuerdo comercial con la Unión Europea: ¿derrota del movimiento antineoliberal en Ecuador?. *URVIO Revista Latinoamericana de Estudios de Seguridad*, (34), 99-115.
- Ríos, A. S. (2005). El lobby y las relaciones comerciales internacionales. *International law: Revista colombiana de derecho internacional*, 3(6).
- Robledo, V. (1998). Actores no gubernamentales ante un eventual acuerdo comercial con Estados Unidos. *Estudios Internacionales*, 31(121/122), 122-151.

Santillán, J. R. (2013). Lobbying y asuntos públicos. En: Actas del V Congreso Internacional Latina de Comunicación Social. Universidad de La Laguna. España.

Wilcox, D., Cameron, G., & Xifra, J. (2010). Relaciones públicas. Estrategias y tácticas. Pearson Educación. Madrid.