



FACULTAD DE DERECHO Y CIENCIAS SOCIALES



NEGOCIACIÓN DEL ECUADOR CON LA UNIÓN EUROPEA DEL
ACUERDO COMERCIAL MULTIPARTES:
Diferencias entre las negociaciones del Ecuador en el 2009 y el 2016



AUTOR

JOSÉ ANTONIO EGUIGUREN CHIRIBOGA

AÑO

2017



CIENCIAS POLÍTICAS Y RELACIONES INTERNACIONALES

NEGOCIACIÓN DEL ECUADOR CON LA UNIÓN EUROPEA DEL
ACUERDO COMERCIAL MULTIPARTES:

Diferencias entre las negociaciones del Ecuador en el 2009 y el 2016

Trabajo de Titulación presentado en conformidad con los requisitos
establecidos para optar por el título de Licenciado en Ciencias Políticas y
Relaciones Internacionales

Esteban Santos

Profesor Guía

Autor

José Antonio Eguiguren Chiriboga

Año

2017

DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUÍA

“Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas con el estudiante, orientando sus conocimientos y competencias para un eficiente desarrollo del tema escogido y dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación”

Esteban Santos López

1712338068

DECLARACIÓN DEL PROFESOR CORRECTOR

“Declaro haber revisado este trabajo, dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación”.

JOSEPH RYAN COBEY

CI. 1757057912

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DEL ESTUDIANTE

“Declaro que este trabajo es original, de mi autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes.”

JOSÉ ANTONIO EGUIGUREN CHIRIBOGA

1721253456

RESUMEN

Este trabajo presenta un análisis de las negociaciones del Ecuador con la Unión Europea en relación al Acuerdo Comercial Multipartes Colombia – Perú, al que el Ecuador se adhirió en el año 2016. Analiza el discurso del Presidente de la República del Ecuador durante el proceso de negociación, así como el discurso durante la suspensión de las negociaciones y su posterior renegociación. Analizamos la postura del gobierno en relación a no firmar Tratados de Libre Comercio pero si accedió a firmar este acuerdo, el cual no tiene ninguna diferencia sustancial en relación a un TLC. Se analiza específicamente la ideología política durante este proceso de negociación desde una óptica teórica del realismo político y la interdependencia en base al discurso político del interés nacional. Entendemos que el tiempo que se perdió debido a una ideología política fue contraproducente para los intereses comerciales del país y pusieron en desventaja al Ecuador con relación a Colombia y Perú.

ABSTRACT

This paper presents an analysis of Ecuador's negotiations with the European Union in relation to the Colombia – Peru Multiparty Trade Agreement, to which Ecuador signed in 2016. It analyzes the speech of the President of the Republic of Ecuador during the negotiation process, as well as the speech during the interruption of the negotiation process and their subsequent renegotiation. We analyze the government's position regarding not signing Free Trade Agreements but agreed to sign this agreement, which has no substantial difference in relation to a FTA. Political ideology is analyzed specifically during this negotiation process from a theoretical perspective of political realism and interdependence based on the political discourse of the national interest. We understand that the time lost due to a political ideology was counterproductive for the commercial interest of the country and placed Ecuador at a disadvantage position compared to Colombia and Peru.

Contenido

1. Planteamiento del Problema.....	1
2. Justificación	2
3. Preguntas de investigación.....	3
3.2 Pregunta General	3
3.3 Preguntas Específicas	3
3.4 Pregunta General Teórica	4
3.5 Preguntas específicas teóricas	4
3.6 Hipótesis.....	4
4. Objetivos de la investigación	5
4.1 Objetivo General	5
4.2 Objetivos Específicos	5
5. Marco Teórico	6
6. Diseño Metodológico	15
7. Introducción	16
8. Análisis del Discurso.....	19
8.1 Primera Etapa de la Negociación	19
8.2 Segunda Etapa de la Negociación.....	28
9. Conclusión	31
Referencias.....	37
Anexos	44

1. Planteamiento del Problema

El 11 de noviembre del 2016 el Ecuador firmó el Protocolo de Adhesión al Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea, convirtiéndose este, en el acuerdo más importante que se ha firmado hasta el momento, dadas las implicaciones que dicho bloque político tiene en relación al comercio ecuatoriano, ya que el mismo es el segundo socio comercial del país dado que “representa 12% del total de exportaciones e importaciones del país; resaltan particularmente las ventas no petroleras, puesto que cerca del 31% de éstas se dirigen a ese bloque comercial. La inversión extranjera directa representado cerca del 29% del total recibido por el país” (SUSTENIMUS, 2010). Las negociaciones se llevaron a cabo desde el año 2007 hasta el año 2009 cuando las mismas quedaron estancadas debido a problemas políticos, puesto que la ideología del gobierno establecía en un inicio que se debía negociar independientemente como país mientras que la Unión Europea proponía que sean en bloque, como CAN, lo que no permitió que se avance en dicho acuerdo; contrario a lo que hicieron los países vecinos de Colombia y Perú. En el 2014 se llegó a un pre-acuerdo para la firma del mismo, sin embargo y debido a ciertos puntos aún por definir como la agricultura, la propiedad intelectual o la solución de controversias considerados clave por el gobierno, no se firmaría sino hasta dos años después.

Analizando el aspecto político comercial ecuatoriano desde el año 2007 hasta el 2016 cuando se efectúa la firma de del acuerdo comercial, tenemos que tomar en consideración que el mismo gobierno es quién retomó las negociaciones debido al cambio del panorama nacional. El entorno económico del país cambió, pasó de tener un precio del petróleo alto, que mantenía a un modelo económico particular junto con la tendencia política específica, la misma que se mantuvo durante los dos procesos de negociación, a tomar un giro y comprender la necesidad de recurrir a aquellas negociaciones. Por ende, el propósito de esta investigación es analizar qué hechos se dieron durante las dos negociaciones para que tengan resultados tan distintos. ¿Qué cambió en el Ecuador, en los

ámbitos políticos y económicos desde el 2009 al 2016 para influir en las negociaciones y firmar el Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea? Si finalmente el acuerdo al que llegamos, es el mismo que suscribieron nuestros vecinos Colombia y Perú, el mismo que se negociaba en el 2009 ¿Acaso la tendencia política en aquel momento impidió que se llegue a un acuerdo más allá del contenido del Acuerdo y los posibles beneficios que se obtendrían del mismo? O si efectivamente el gobierno buscó negociar los aspectos sensibles como la agricultura, la propiedad intelectual y solución de controversias, pero ¿Difiere en materia agrícola, propiedad intelectual y solución de controversias el trato que recibió el Ecuador, con relación a Colombia y Perú, para posponer durante años este acuerdo, considerado el más beneficioso para el país? Analizaremos estos temas como base de esta investigación ya que el Ecuador puso trabas a las mismas en base a estos procesos, en la Agricultura por el tema del Banano, con relación a la Propiedad Intelectual en base a los derechos de propiedad de las patentes acerca de los productos farmacéuticos que ingresen a territorio nacional y en lo referente al ámbito de solución de controversias, en dónde se dirimen los problemas que este Acuerdo pueda generar con el Ecuador.

2. Justificación

La importancia de esta investigación se determina en estudio del discurso del Presidente de la República y la posición del Gobierno en torno a las negociaciones hasta el año 2009 y posterior a eso en el segundo periodo de las mismas, cuando se retoman en el año 2014, resultando en la firma del protocolo de Adhesión al Acuerdo. Determinaremos el impacto del discurso político usado por el Presidente durante varios años acerca de los Tratados de Libre Comercio (TLC) aludiendo a las implicaciones que estos pueden generar en el país. Así mismo como la manera en que dicho discurso sobre la firma de un TLC cambia radicalmente ante la necesidad de suscribir dicho Acuerdo por la terminación de los beneficios que el Ecuador mantenía con la Unión Europea para sus productos, Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). Analizaremos la

diferencia entre un TLC y un Acuerdo Comercial para poder determinar qué es lo que firmó el Ecuador. Según el gobierno del Ecuador se negoció un “mejor acuerdo” que el que suscribieron los países vecinos, pero realmente ¿es diferente lo que suscribió el Ecuador o es simplemente un discurso político para poder justificar la pérdida de varios años de negociación? De esta manera poder analizar por qué el Ecuador decidió no negociar en bloque y sí como Estado independiente y soberano.

La importancia de esta investigación para el Ecuador es enorme ya que estudia las implicaciones que se dieron en las negociaciones del año 2007 hasta su estancamiento en el 2009 y su firma en el 2016. Se plantea un análisis de la situación política y económica que atravesaba el país (sin profundizar mucho en el tema) para poder así comprender el porqué de la paralización en su determinado momento de dichas rondas. Así mismo, se analiza por qué se firmó en determinado momento, que circunstancias políticas llevaron a que el mismo gobierno se adhiriera a un Acuerdo al que años antes había puesto en espera por ciertos temas sensibles. Para concluir se plantea un breve análisis de las implicaciones que tiene el Acuerdo Comercial Multipartes para el Ecuador. Cabe recalcar que el Ecuador se está adhiriendo al Acuerdo Comercial Multipartes de Colombia, Perú y la Unión Europea.

3. Preguntas de investigación

3.1 Pregunta General

¿Qué cambio en el Ecuador, en los ámbitos políticos y económicos desde el 2009 al 2016 para influir en las negociaciones y firmar el Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea?

3.2 Preguntas Específicas

¿Acaso la tendencia política en aquel momento impidió que se llegue a un acuerdo más allá del contenido del Acuerdo Comercial Multipartes y los posibles beneficios que se obtendrían del mismo?

¿Difiere en materia Agrícola, de Propiedad Intelectual y en el ámbito de Solución de Controversias el trato que suscribió el Ecuador, con el de Colombia y Perú, para posponer durante años este acuerdo, considerado el más beneficioso para el país?

3.3 Pregunta General Teórica

¿Cómo influye dentro de un proceso de negociación, de un Estado, los aspectos económicos y políticos por los que el mismo atraviesa en determinados momentos?

3.4 Preguntas específicas teóricas

¿Son las tendencias políticas la herramienta por la cual un gobierno accede o no a negociar con otros?

¿Dentro de un acuerdo comercial, que se negocia y como se puede llegar a un acuerdo sobre el mismo teniendo una predisposición jurídica diferente entre los signatarios?

3.5 Hipótesis

La ideología de corte socialista, denominada socialismo del siglo XXI, que el presidente Correa promovía en el año 2009 sumado a la gran bonanza petrolera de aquel momento influyeron para que el Ecuador tome una posición en contra a la firma de este acuerdo comercial, comprometiendo las negociaciones durante siete años, para después y sin esa bonanza económica, la suscripción del mismo

se dé por necesidad. La dependencia que mantiene el Ecuador con la UE en el ámbito comercial es tan grande que se vio forzado a suscribir dicho acuerdo. Desde una visión realista, en el marco de las relaciones internacionales, el discurso político no cambió, sin embargo, las situaciones si lo hicieron, ya que las decisiones dentro de la política internacional no pueden estar ligadas a las opiniones morales del gobernante de turno.

4. Objetivos de la investigación

4.1 Objetivo General

El principal objetivo de esta investigación es analizar las negociaciones que mantuvo el Ecuador con la Unión Europea en sus dos etapas, desde el 2007 al 2009 y su reactivación en el 2010 hasta la firma del Acuerdo en el 2016 basándose en la situación política y económica durante aquellos años. Todo esto para determinar cómo la política de dicho momento y la situación económica que se tenía en el país durante la primera negociación influyó para que se detenga en dicho momento las negociaciones. Además realizaran los mismos cuestionamientos para analizar las modificaciones en aquellos tres temas y como influyeron para la firma del Acuerdo Comercial Multipartes.

3.6 Objetivos Específicos

Analizar como las teorías del Realismo Político y la Interdependencia, comparando las dos ideologías, y como estas influyeron en el resultado de las negociaciones, durante sus dos etapas.

Ahondar en el Acuerdo Comercial Multipartes para identificar si realmente el Ecuador logró negociar y cambiar los parámetros del mismo o si simplemente ante la adhesión del 2016, se retrasó siete años en acceder a los beneficios que se obtienen del mismo.

5. Marco Teórico

Para poder comprender el accionar del Ecuador durante las Negociaciones del Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea es necesario entender las teorías del Realismo y la Interdependencia Compleja dentro de los modelos políticos entre los Estados. Esto es la necesidad de los gobiernos a negociar y buscar poder, teoría realista (Morgenthau, 1986), dentro del panorama internacional para obtener mayores beneficios en torno a réditos económicos. Es por eso y debido a un mundo globalizado, los Estados son cada vez más dependientes de los otros, razón por la cual las negociaciones entre Estados para la venta y consumo de productos es sumamente importante (Keohane & Nye, 1988). Es la razón por la cual los Estados buscan poder, para presionar a los otros en ceder y así obtener mejores beneficios a lo que se negocia. Es el caso del Ecuador con UE, en dicho acuerdo, y viceversa, buscando las mayores ganancias, todo esto debido a la gran dependencia y necesidad de mercados que tienen los dos socios comerciales.

El Acuerdo Comercial Multipartes firmado por el Ecuador y la Unión Europea en el 2016 ha sido investigado desde varios enfoques teóricos, como son desde la temática de negociación, de la política y de la economía. En esta investigación se basa en los aspectos de la negociación desde el discurso político, usando las teorías políticas que influyeron en la firma del mismo. De igual manera analizaremos la teoría política que llevó a que las negociaciones se paralicen durante varios años, ya que, si bien se intentaba negociar ciertos aspectos específicos, los mismos no cambiaron mucho en torno a la primera negociación con el acuerdo firmado en la segunda etapa de negociación. Si bien se dieron varias rondas de negociaciones veremos qué fue lo que cambió durante aquellos años, ya que el gobierno se mantuvo durante los dos periodos, con una tendencia política similar, manteniendo un discurso político idéntico, sin embargo, con una realidad económica muy distinta que forzó el resultado final de dichas negociaciones.

El proceso de negociación entre el Ecuador y la Unión Europea sobre el Acuerdo Comercial Multipartes, al que el Ecuador se adhirió fue un proceso largo y arduo. Para poder comprender dicho proceso de negociación y porque se llevó a cabo de aquella manera, hay que entender varios aspectos sobre la negociación como tal. Una negociación en su aspecto básico está considerada “como una comunicación de ida y vuelta, diseñada para alcanzar un acuerdo entre dos partes que, si bien comparten algunos intereses, tienen otros opuestos entre sí” (Fisher, Ury , & Patton, 2011, pág. 9). La negociación es un encuentro voluntario entre dos o más partes, que buscan estar de acuerdo sobre un tema, donde las mismas obtienen y conceden recíprocamente deberes y obligaciones sobre dicha materia. Dentro de una negociación no existe un mediador para dichas partes, y las mismas son las que deciden si acatar o no las resoluciones a las que se han llegado de mutuo acuerdo. También podemos entender la negociación como “la conversación diplomática directa entre Estados para buscar arreglo a un problema común” (Borja, 1997).

Entre los Estados se pueden generar negociaciones sobre acuerdos bilaterales, que se realizan entre dos partes, o a su vez acuerdos multilaterales que se refieren a que son dos o más los firmantes del mismo. Este es un proceso largo que se lo lleva a cabo a través de negociadores especializados o representantes de los Estados.

“La negociación sigue siendo la esencia del proceso diplomático, ya sea que la diplomacia se haga en forma abierta o cerrada, multilateral o bilateral, tácita o formal, por medio de embajadores o de jefes de Estado. La negociación puede considerarse como el medio para solucionar las diferencias respecto a las prioridades entre las partes en conflicto, a través de intercambios de propuestas para alcanzar soluciones mutuamente aceptables” (Pearson & Rochester, 2000, pág. 241).

Dentro de todas las negociaciones existen varios niveles en los cuales se negocia, están los jefes negociadores que por lo general son quienes llevan el rumbo de las mismas, acompañados por otras personas, expertos en varios

temas quienes los asesoran. Son estas personas quienes buscan obtener los mejores resultados, cediendo lo menos posible y a su vez obteniendo de la otra parte la mayor cantidad de beneficios que aquella conceda, pero siempre ligados a lo que los Gobernantes tienen como idea de lo que representa el mejor resultado a los intereses nacionales. Es por eso que quienes negocian tienen ciertos límites mínimos y máximos hasta donde ellos pueden y deben negociar, presumiblemente dentro de los parámetros que los interpone el Jefe de Estado a quien representan, marcado por una tendencia política o económica. “El Poder Ejecutivo es competente para la negociación de los tratados, pero raras veces lo hace personalmente, salvo en las llamadas conferencias de cumbre. Pero por lo general la negociación de los tratados está a cargo de los cancilleres o de los funcionarios” (Halajczuk & Moya Dominguez, 1999, págs. 104-105).

Uno de los aspectos más importantes a considerar dentro de una negociación entre Estados es la diferencia de poder que puede existir entre las dos partes. Dicha diferencia entre las partes puede enrumbar las negociaciones en una dirección, forzando u obligando a la otra a aceptar los términos y condiciones que aquella crea que son adecuados, limitando las negociaciones. “La estructura de la situación y el poder relativo de las partes tienen mucho que ver con la estrategia que se emplee.” (Pearson & Rochester, 2000, pág. 242). Es por eso que los Estados pequeños buscan negociar en bloque, es decir unidos con otros países, generalmente de la misma región, para poder obtener mejores resultados sobre los temas que se traten. De esta manera, y en especial cuando la contra parte es demasiado grande o poderosa, se puede introducir cierta presión a la misma para que ceda en ciertos aspectos que un país pequeño no lograría debido a su influencia e importancia comercial.

La negociación en bloque se refiere, a negociar en conjunto, entre dos bloques comerciales como son la Unión Europea y la CAN, con esto se pretende por una parte poder acceder a un mercado mayor que al negociar con un país individualmente, así mismo se puede negociar varios puntos clave dentro de un

solo acuerdo para una región, como en este caso, que se pretendía que sea para los países andinos.

“La conformación de bloques regionales, que originalmente han surgido a partir de la integración económica, es un proceso y un estado [...] El origen de las anteriores formas de cooperación e integración económica en su sentido contemporáneo, se ubica en los procesos –algunos intergubernamentales, otros supranacionales- basándose en el principio de complementación económica, por el que diversos países facilitan su intercambio de bienes y servicios mediante la eliminación de aranceles y otras barreras comerciales para su importación y exportación, con la finalidad de aumentar su productividad y la búsqueda de la ampliación de los mercados de consumo, con el objetivo de propiciar también una más amplia asignación de los recursos, mediante la creación de riqueza y la generación de nuevas fuentes de empleo” (Ledesma & Cippitani, 2013, págs. 307-308).

En el caso de la CAN los beneficios de negociar como bloque son, que al ser países relativamente pequeños y sin un gran impacto a nivel internacional, juntos pueden influir de mayor manera en la negociación con un grupo tan grande como la Comunidad Europea que consta de veintiocho países actualmente. Inicialmente este Acuerdo Comercial Multipartes se negociaba entre el Bloque de la UE y el bloque de los países andinos, CAN.

Dentro de estos bloques negociadores como se ha mencionado previamente se encuentran varios niveles de negociadores, que son quienes negocian los puntos a tratarse dentro de un acuerdo ya sea este político o comercial. Para lograr llegar a concluir con un proceso se dan varias rondas de negociaciones, en las cuáles se tratan varios temas, en el caso del Ecuador y la Unión Europea estos incluían la Agricultura, la Propiedad Intelectual y la Solución de Controversias, tres aspectos sensibles por los cuáles se detuvieron las negociaciones en el 2009.

“Las dos primeras rondas de negociaciones realizadas en el 2007 sirvieron de plataforma para que ambos bloques dieran a conocer sus intereses y expectativas, así como para

delimitar las áreas de trabajo que se tratarían dentro de los tres pilares –político, comercial y de cooperación– que conformaría el Acuerdo de Asociación (en aquel entonces) entre los dos bloques. Es preciso señalar que en el transcurso de estas dos rondas se había llegado a determinar que tanto Ecuador como Bolivia recibirían un trato diferenciado, por ser los dos países de menor desarrollo del grupo y a efectos de acortar las asimetrías existentes entre los países miembros de la CAN. Se había previsto que, en la tercera ronda de negociaciones, que se realizó en Quito – Ecuador, se tratarían más profundamente los temas de cada uno de los pilares. Sin embargo, en esta ronda de negociaciones, se produjeron hechos que llegaron a provocar el estancamiento de las negociaciones a nivel de bloque” (Alvear & Jaramillo, 2009, págs. 28-31).

He ahí la importancia de la negociación en bloque, la influencia para que el Ecuador obtenga ciertos beneficios al ser menos desarrollado que el resto de sus similares dentro de la CAN (Colombia y Perú). Sin embargo y debido a las diferencias políticas con los mismos y las diferencias en los ámbitos ya mencionados con la Unión Europea las mismas quedaron suspendidas. Para poder llegar a un acuerdo en estos temas tan controversiales se aplicaron las negociaciones en su máxima expresión, y se llevaron a cabo ciertas dinámicas que facilitaron que años más tarde el proceso pueda ser concluido.

En aquellas negociaciones podemos ver como se aplicaron las teorías sobre las negociaciones, como por ejemplo la teoría de la zanahoria y garrote (Ayres, 2010) que es dar una recompensa a quienes colaboran o poner un castigo a los que no.

“Los Estados hacen uso tanto del enfoque de la zanahoria como del garrote cuando dependen de cuatro tácticas de negociación; amenazas, castigos, promesas y recompensas. Dos de estas tácticas (amenazas y castigos) representan el enfoque del garrote; la primera trae consigo acciones hipotéticas y la segunda una acción real. Las otras dos tácticas (promesas y recompensas) representan el enfoque de la zanahoria y también envuelven acciones hipotéticas o reales” (Pearson & Rochester, 2000).

Para los Estados en procesos de negociaciones como estas, se aplican recompensas en el sentido de ayudas económicas o bajar aranceles de ciertos productos, tener ciertas concesiones sobre las exportaciones e importaciones cuándo se firme un acuerdo comercial, todo esto con miras desde la Unión Europea a fortalecer la integración en la región y facilitar los mercados entre sí. También tenemos que recalcar que previo a estas negociaciones el Ecuador gozaba del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), el mismo que sería retirado en el año 2014 (negociado una extensión hasta el 2015, e implementado hasta que el acuerdo entre en vigor) como una forma de presión al gobierno. O a su vez tener sanciones, las mismas que pueden llegar a ser desde la amenaza de no firmar, como lo hizo el Ecuador en su momento si no se negociaba en bloque, a incrementar las tarifas para las importaciones y exportaciones por parte de la Unión Europea (Ayres, 2010). Y como vemos la Unión Europea aplicó esta teoría para poder negociar con el Ecuador, dando ciertos beneficios y ofreciendo otros a ser cumplidos una vez firmado el acuerdo comercial.

Para comprender lo que se negociaba entre las dos partes, hay que primero definir y entender que es un Acuerdo Comercial Multipartes, el mismo que se firmó por parte de Colombia y Perú, y que el Ecuador, después de sus negociaciones, logró su adhesión al mismo. Un tratado internacional

“se lo denomina también convenio, convención, ACUERDO, acta, protocolo, declaración, arreglo modus vivendi, etc., sin que esta nomenclatura coincida con alguna clasificación sustancial de jerarquía o de vigencia [...] Los tratados son actos mediante los que se instrumentan los negocios, fundamento de las prestaciones reciprocas de los Estados contratantes, cada uno de los cuales persigue objetivos diferentes” (Halajczuk & Moya Dominguez, 1999, págs. 99-100).

Por definición un tratado puede llevar el nombre de un acuerdo ya que éste tiene el mismo efecto jurídico dentro del derecho internacional y somete a las partes tanto en deberes como en obligaciones. Por lo mismo y de ser el caso, el Ecuador demoró varios años en firmar dicho Acuerdo Comercial ya que lo consideraba un

Tratado de Libre Comercio, sin embargo, se advierte que los dos tienen el mismo valor jurídico y no existe una diferenciación real entre ellos. Así pues, se entiende que la firma del mismo es equivalente a la firma de un Tratado de Libre Comercio entre el Ecuador y la Unión Europea. Dicho acuerdo establece,

“facilitar el comercio y la inversión entre las partes; la apertura efectiva, recíproca y gradual de los mercados de contratación pública; la protección adecuada y efectiva de los derechos de propiedad intelectual; el desarrollo de las actividades económicas; el establecimiento de un mecanismo expedito, efectivo y previsible de solución de controversias; la promoción del comercio para el desarrollo sostenible; y, garantizar que la cooperación, la asistencia técnica y el fortalecimiento de las capacidades comerciales de las partes contribuyan a la implementación y aprovechamiento del Acuerdo” (Villagómez, 2012, pág. 16).

Esto nos lleva a otro de los aspectos que esta investigación busca corroborar es si efectivamente la ideología o tendencia política de aquel momento, basada en el Plan Nacional del Buen Vivir como guía para el desarrollo del Ecuador, en especial sus Objetivos 8, 10 y 12. Esta tendencia estaba llevada por el socialismo del siglo XXI, que como lo dijo el presidente Hugo Chávez en una entrevista que se le hiciera en Octubre del 2005,

“el socialismo del siglo veintiuno debería contener por lo menos cuatro rasgos esenciales. En primer lugar, uno de carácter moral, recuperando el sentido ético de la vida destruido por ese “sórdido materialismo de la sociedad burguesa” del que hablara Marx. El socialismo debe defender la ética, la generosidad. En segundo lugar, debe proponer una democracia de tipo participativa y protagónica, potenciando la soberanía popular. En tercer lugar, la conciliación de la libertad con la igualdad, puesto que la primera sin la segunda, en una sociedad de excluidos y explotados, se convierte en un privilegio de minorías. Finalmente, yendo a lo estrictamente económico, el nuevo socialismo requiere de cambios en dirección del asociativismo, la propiedad colectiva, el cooperativismo y una amplia gama de experiencias de autogestión y cogestión, así como de diversas formas de propiedad pública y colectiva” (Borbon, 2008),

Sumado a la bonanza económica del Ecuador hasta el 2009 impidió que se firme el Acuerdo Comercial Multipartes. Durante varios años en la política ecuatoriana y en especial en el discurso del Presidente, se recriminó duramente a los tratados internacionales como los TLC, según los cuales eran perjudiciales para el país. Por ende, el gobierno a través de Rafael Correa, decidido no firmar ningún TLC, dentro del cual en el año 2009 calificó a este acuerdo comercial con la Unión Europea como tal. “La Unión Europea le puede poner el nombre bonito que quiera, pero la orientación que está tomando esto es llevarnos hacia un tratado de libre comercio, y eso no lo vamos a aceptar” (Caracol, 2009), impidiendo que se firme el mismo en aquella época.

Sin embargo la situación del país en aquel momento distaba mucho de la situación cuando se firmó la adhesión a este Acuerdo, ya que para aquel entonces el Ecuador, país exportador de petróleo, contaba con un precio del barril de crudo en un promedio de ochenta dólares, distante al precio de barril de crudo de noviembre del 2016 cuando este llegaba a rozar los cuarenta y tres dólares (Precio Petroleo, 2009). Sumado a esto, la tendencia política del año 2009 contaba con una gran aceptación y el socialismo del siglo XXI se mantenía en auge, agregando las normas constitucionales del Ecuador, fueron otra de las claves que estancaron las negociaciones en aquel momento.

“A partir de octubre de 2008, fecha en la que se aprobó la última Constitución ecuatoriana, existe en el país un nuevo marco jurídico político que refleja un modelo de desarrollo endógeno y establece una serie de principios respecto de los cuales se pensaba que ciertos compromisos que se adquirirían en el Acuerdo, podían entrar en conflicto con ellos” (Villagómez, 2012, pág. 13).

Finalmente se analizará que es lo que involucra la firma del Protocolo de Adhesión al “Acuerdo Comercial Multipartes Colombia y Perú”, ya que como veremos el mismo es una adhesión más no una negociación real con la UE. Refiriéndonos a esto en la manera en la que se negoció dicho documento ya que la mayor parte del mismo fue ya negociada por nuestros vecinos. Un Protocolo

de Adhesión se refiere a que un Estado se incorpora posteriormente a un Acuerdo ya existente y firmado por otros Estados, como es el caso de Ecuador. Para poder realizar esto, “la facultad de adherirse es ilimitada, abierta indistintamente a todos los Estados y, en otras, es restringida, reservada a los Estados especificados por el propio tratado, a los Estados que pertenezcan a un continente o a una región determinada. Es la distinción entre los convenios abiertos y los cerrados. La adhesión puede ser pura y simple o condicional” (Halajczuk & Moya Dominguez, 1999, pág. 102). En el caso de esta investigación, se trata de un acuerdo el cual tiene como consideración al bloque de países que integran la CAN, Colombia y Perú que firmaron inicialmente, el Ecuador que se adhiere una vez realizado todos los procedimientos respectivos, aunque el mismo ya está en vigencia, y queda la posibilidad de que Bolivia también se adhiera al mismo. Al ser los países de esta zona muy similares en varios aspectos, la Unión Europea accedió a que dicho acuerdo permita a estos países la posibilidad de adherirse en cualquier instancia del proceso o posterior a su entrada en vigencia con alguno o varios miembros. El Acuerdo UE-COL-PER dice que:

“cualquier País Miembro de la Comunidad Andina que no sea Parte de este Acuerdo en la fecha de su entrada en vigor para la Parte UE y al menos uno de los Países Andinos signatarios (en adelante «País Andino candidato»), podrá adherirse a este Acuerdo de conformidad con las condiciones y procedimientos establecidos en este artículo. La Parte UE consultará con los Países Andinos signatarios en el seno del Comité de Comercio sobre cualquier resultado de la negociación de adhesión con un País Andino candidato que pudiera afectar los derechos u obligaciones de los Países Andinos signatarios. El Comité de Comercio examinará, a solicitud de cualquier Parte, los efectos de la adhesión de un País Andino candidato a este Acuerdo y decidirá sobre cualquier medida adicional que pueda ser necesaria” (Ministerio de Comercio Exterior, 2016).

Debido a esto es que el Ecuador no negoció plenamente todos los puntos tratados en el mismo, ya que suspendió las negociaciones en determinado momento como ya lo hemos mencionado, pero se aplica la teoría de la Adhesión a los Tratados Multilaterales (término del derecho internacional).

Aquí se observa un problema, por llamarlo de alguna manera, el hecho que el Ecuador tiene que solicitar permiso a los demás países firmantes para acceder a este acuerdo. Si bien dichos países no pusieron objeción alguna para que se dé dicho proceso, la fuerza política en términos de política exterior se vio mermada ya que el Ecuador por la necesidad de firmar el mismo tuvo que apurar las negociaciones y aceptar de manera pronta las condiciones que el mismo incluía. Más adelante veremos que las mismas no son malas, pero que no están de acuerdo a las políticas del régimen de gobierno con las cuáles empezaron a negociar siete años atrás. Todo esto debido a que se terminaban el Sistema Generalizado de Preferencias que se mantenía con la Unión Europea, un mes después de la firma de este acuerdo comercial. El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) concede arancel cero o aranceles reducidos a los países beneficiarios (Organización de los Estados Americanos, 2017).

6. Diseño Metodológico

Este trabajo será un tipo de investigación que se realizará en base a este caso específico y a los hechos que se dieron durante las negociaciones del Acuerdo Comercial Multipartes con la UE por parte de Ecuador. Además del discurso político que se utilizó dentro de este para poder concluir con el proceso, explicando las teorías e implicaciones que éstas tienen. Como tratamos de probar una teoría, creemos que la mejor manera de realizar esto a través de una investigación del propio caso, analizando de manera específica los aspectos de la negociación del mismo para entender cómo se dieron los distintos hechos que llevaron al resultado final. Por ende, será de tipo descriptivo, analizando los aspectos que envuelven a la investigación en temas de política, economía, negociación y derecho internacional. Explicaremos los términos, los pasos que se siguieron durante este proceso. Las implicaciones que tienen dichos actos que se acordaron y como deben realizarse. En vista de que es un proceso que se dio hace poco, el mismo que concluyó con la firma de un acuerdo, la investigación será documental, en base a los hechos que sucedieron. Por lo tanto, esta investigación será basada en dicho caso, el cuál puede ser estudiado

desde varios parámetros pero que lo haremos desde los ya antes mencionados. Por lo tanto, esta será de carácter cualitativo, donde analizaremos si la misma se dio de manera adecuada. Así concluimos que el mismo es un estudio de caso propiamente.

Para poder lograr esta investigación y análisis de este caso en particular se realizará una recolección de información dentro de los informes que se tienen del proceso y las rondas de negociación que se llevaron a cabo. Se analizan las entrevistas al Presidente Rafael Correa, al jefe negociador del Ecuador Roberto Betancourt, Juan Carlos Cassinelli, Ministro de Comercio Exterior y demás miembros del Ministerio de Comercio Exterior y la Cancillería que estuvieron presentes durante las negociaciones. Entrevistas con el Ministro de Comercio Exterior del año 2009 Francisco Rivadeneira, Henry Kronfle, presidente del Comité Empresarial Ecuatoriano. Análisis de los datos del Ministerio de Economía para conocer las cuantías que se trataron previo y posterior a la firma del acuerdo, y así conocer los beneficios reales. Por parte de la Unión Europea se realizará los análisis de las entrevistas con la Comisaria de Comercio de la Unión Europea, Cecilia Malström. Se realizaran entrevistas a expertos negociadores para poder ahondar en los temas específicos correspondientes a esta materia y poder profundizar en las técnicas que se desarrollaron para el mismo proceso así como entender desde el punto de vista de estos especialistas como el discurso político influyo en las negociaciones.

7. Introducción

Durante la última década en la cual el Ecuador ha sido gobernado por Rafael Correa hemos podido vivir ciertos cambios en torno a la política exterior en relación con la que se presentaba en el pasado. Uno de los puntos más álgidos en los discursos del Presidente Rafael Correa durante sus primeros años de gobierno fue el tema de los Tratados de Libre Comercio, los mismos que el Presidente recalcó en varias oportunidades que éstos eran perjudiciales para el

país. Si analizamos los cambios en relación a los temas de Tratados de Libre Comercio, a los que el Presidente durante varias de sus intervenciones crítico, desde su candidatura a la presidencia, y continuó atacándolos ya como presidente, vemos su reticencia en torno a los mismos. Dentro de estas críticas se establecían que los TLC que ya poseía el Ecuador, fueron firmados de manera irresponsable por los anteriores gobiernos causando que la economía del país se estanque debido a la instauración de un modelo de libre mercado que no llegó a cuajar dentro de la economía ecuatoriana. Por esa razón él propuso revisar aquella postura sobre la suscripción de esos tratados y revisar aquellos ya firmados con la intención de modificarlos o eliminarlos. En aquel entonces se refería de manera especial al TLC que se pretendía firmar con los Estados Unidos (el mismo que sí firmaron nuestros países vecinos de Colombia y Perú). En su libro publicado en el 2006 Rafael Correa se refería a los Tratados de Libre Comercio, como herramientas del neoliberalismo, que buscan fortalecer intereses más allá de los nacionales por su forma de actuar dentro de los mercados.

“El TLC tiende, en teoría, a dejar en manos del mercado el papel de regulador, cuando en realidad lo que hará es fortalecer el poder de los conglomerados monopólicos nacionales y transnacionales, en el marco de leyes supranacionales que limitarán la capacidad de acción del Estado nacional. El TLC será una palanca poderosa para terminar de armar el país desde la lógica neoliberal, en vista que la sociedad ecuatoriana se ha resistido consecuentemente a este modelo” (Acosta, Correa, Falconi Benitez, Jacome , & Ramirez , 2006).

Refiriéndose dentro del contexto neoliberal al pasado de la política ecuatoriana y sobre aquellos empresarios que buscaban firmar los TLC para acceder a los beneficios del libre mercado.

A través de este discurso, el gobierno evitó firmar dicho TLC en su momento y fue la base para interrumpir las negociaciones comerciales con la Unión Europea en el 2009, ya que como él mismo Presidente en unas declaraciones dadas en

aquel año en su discurso de posesión, mencionó que los TLC eran una manera de injerir presión dentro de la toma de decisiones del país, transgrediendo en la soberanía nacional. El Ecuador se cerró a esta posibilidad provocando que caigamos dentro de un bache del cual saldríamos solo siete años después, con la firma del Protocolo de Adhesión al Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea pero atrasados al mismo en relación a nuestros vecinos y sin haber negociado, ya que nos adherimos a lo que negociaron Colombia y Perú. Esto se vuelve perjudicial para el Ecuador ya que al ser países similares, con productos relativamente iguales en sus exportaciones, nuestro país “perdió” varios años de competitividad con los antes mencionados por la ideología política que se maneja dentro del Ecuador.

Por ende en el año 2007 la Unión Europea (UE) propuso a los países que integran la Comunidad Andina de Naciones (CAN) negociar un acuerdo para estrechar lazos comerciales, es así que

“la CAN inició negociaciones con la UE para la firma de un Acuerdo de Asociación, mismo que posteriormente fue llamado Acuerdo Comercial Multipartes. La Unión Europea manifestó inicialmente su interés de llegar a un pacto con los países andinos como bloque y con el propósito de formar una red, que abarcara tanto los aspectos comerciales como de inversión” (Brown del Rivero & Torres Castillo, 2012).

“La negociación entre la UE y la CAN empezó como un encuentro entre dos bloques en busca de un acuerdo de asociación (comercial, política y de cooperación al desarrollo). Bolivia la abandonó por considerar que el componente comercial no era más que un típico TLC que debilitaría su opción por un desarrollo propio. Ante la fractura de la CAN, en diciembre del 2008, la UE sugirió modificar la modalidad de negociación: si los cuatro países andinos lo decidieren, bloque a bloque el diálogo político y la cooperación; y, de forma bilateral, con los países que lo desearan, la negociación comercial. Esta forma de negociación se etiquetó como “un acuerdo multipartes”, es decir un convenio bilateral entre la UE y tres países andinos (Perú, Ecuador y Colombia). Una suerte de negociación bilateral a tres bandas que restó fuerza a las ya debilitadas posiciones andinas, pues se limitó a lo comercial y se olvidó los temas políticos y de cooperación” (Falconí & Oleas, 2012, págs. 51-52).

Siendo de entrada un simple Tratado de Libre Comercio el que se proponía simplemente bajo un nombre distinto debido al discurso político ante lo cual el Ecuador mantuvo negociaciones y busco darle un cambio de nombre al mismo. Por lo cual las motivaciones reales del Ecuador, en especial del gobierno de turno eran poder obtener una victoria política interna basándose en un tema de la política exterior, ya que para aquella época lo que necesitaba era una victoria que vaya con su discurso político, el mismo que lo mantenía en que no firmarían un TLC con ningún país o en este caso con la UE, ya que se había rechazado la firma del TLC con los Estados Unidos y lo mismo sucedería con este.

8. Análisis del Discurso

8.1 Primera Etapa de la Negociación

El discurso que mantuvo el Presidente durante su primer periodo de gobierno, sobre la idea de mantener una soberanía absoluta en relación con otros Estados inclinó la tendencia del gobierno a no negociar estos acuerdos. En el año 2007 el Ecuador eligió la corriente del socialismo del siglo XXI como modelo político, siendo esta tendencia política contraria a someterse a cualquier tipo de instrumento que se asemeje a Tratados de Libre Comercio así como instituciones internacionales. Uno de los argumentos más fuertes que mantuvo el Presidente Rafael Correa bajo este modelo fue el de la soberanía, entendida como la independencia que tiene un país en torno a las injerencias de otros. En el año 2007 el Presidente proclamaba que,

“al contrario de la relación asistencialista, que la partidocracia instituyó para priorizar la perversa relación entre amo y súbdito, la Revolución Ciudadana considera que la nueva relación se debe expresar entre iguales y fraternos, y solamente un Estado solidario, convencido de su proyecto liberador, puede generar la condición de socios. Pero no socios de una empresa atracadora, sino socios de la esperanza, socios del porvenir, socios del destino soberano del Ecuador” (Correa, 2007).

Según nuestro presidente el Ecuador dejaba de lado los intereses de los países industrializados que solo promueven el “atracó” por parte de sus empresas multinacionales bajo los acuerdos firmados por gobiernos anteriores hacia los intereses nacionales y del pueblo ecuatoriano.

Así pues como nos dice Alberto Acosta uno de los hombres “fuertes” del gobierno durante años y Presidente de la Asamblea Constituyente, la misma que daría forma a la nueva Constitución en el 2008,

“el Gobierno del Ecuador propuso profundizar en otros criterios a este tipo de acuerdos. Se habló entonces de un Acuerdo Comercial para el Desarrollo, que debía agregar a las negociaciones, a más de los temas comerciales, la cuestión de la cooperación y, por cierto, aspectos políticos, como los referidos a las cuestiones migratorias. Aquí concretamente se cuestionó la Directiva del Retorno, que criminaliza la movilidad humana” (Acosta, 2012, pág. 73).

Tanto el presidente como parte de su gobierno buscaron mantener el discurso político ambientado a una tendencia política la misma que pretendía enfrentarse con las grandes potencias, aunque fuera de manera ilógica y poco razonable. Siendo esta una de las razones para que se truncaran las negociaciones en su momento, ya que la UE estaba dispuesta a negociar en ciertos temas comerciales, mas no políticos, tal y como lo hizo con Colombia y Perú.

En el discurso de posesión en el año 2009 Rafael Correa afirmaba que, “en esta nuestra segunda independencia, nuestra Patria, mi gobierno y yo, nos mantendremos altivos y soberanos en nuestras relaciones comerciales con otros países, haciendo una apuesta clara por Tratados de Comercio para el Desarrollo justos y solidarios, manteniendo nuestra firmeza y claridad de palabra a la hora de decir “No a los Tratados de Libre Comercio” que las grandes potencias del norte han intentado imponernos con la complicidad de nuestras corruptas oligarquías durante años” (Correa, 2009).

En base a estas declaraciones, aquel año se paralizaron las negociaciones de este acuerdo, en una tendencia del Ecuador a no someterse a estos instrumentos internacionales ya que primero está la soberanía nacional antes que cualquier otro interés. Pero varios años después simplemente nos hemos adherido a un acuerdo negociado por nuestros vecinos, donde el Ecuador alega que negoció uno “mejor”. Sin embargo el tiempo perdido no es recuperable y la misma tendencia política que marcó aquella pausa en aquellas negociaciones se vio obligada a firmar y solicitar unas negociaciones apresuradas ya que en estos siete años las condiciones económicas que nos favorecían cuando el Ecuador dijo “NO” cambiaron de forma radical. Las preferencias a los productos exportados estaban por terminar, el SGP, en especial al banano, principal producto de exportación y la necesidad de negociar sobre el mismo cambió el discurso presidencial y del gobierno.

Ante la inminente finalización del SGP, implementado desde el 2005 al 2015, el Ecuador se vio en la necesidad de no perder aquellos beneficios que le otorgaba su segundo socio comercial. Por ende cuando “el Ecuador se retiró pocos meses después, en julio de 2009, debido a que desapruaba las negociaciones restringidas al ámbito comercial, sin incluir aspectos sociales, políticos y de cooperación, a los que el gobierno actual otorga un valor especial” (Brown del Rivero & Torres Castillo, 2012) se vieron truncadas las negociaciones en bloque a través de la CAN. Dentro de este aspecto el Ecuador se sentía en la obligación de negociar un acuerdo con la Unión Europea, pero dadas las circunstancias en las que se encontraba en dicho momento, con un precio alto del petróleo, no preocuparon al gobierno de aquel entonces (el mismo que firmaría años después un Protocolo de Adhesión a aquel Acuerdo) a apurar las mismas, siendo lo contrario por parte de Colombia y Perú. “A partir de entonces, ante la imposibilidad de llegar a un acuerdo con la CAN en su conjunto, la estrategia de negociación de la UE se centró en acuerdos individuales con Colombia y Perú. Dichos países lograron concluir sus negociaciones comerciales con la UE en mayo de 2010” (Brown del Rivero & Torres Castillo, 2012).

Se pretendía que como bloque la CAN acepte una desgravación de los aranceles a los productos que ingresan a la Unión Europea durante un tiempo predeterminado, siendo un camino que podría facilitar la sustitución del SGP que se mantuvo hasta diciembre del 2016 por parte del Ecuador, hasta que el acuerdo pueda ser implementado. Sin embargo los países de la CAN, se beneficiaban de esta ayuda brindada por la UE, la cual sería sustituida por el Acuerdo de Asociación, el cual brindaría mayores beneficios y sería implementada por un tiempo indefinido, contrario a los ya mencionados SGP que tenían fecha de caducidad. A través de los SGP el Ecuador se beneficia del ingreso de los productos nacionales hacia este mercado, mientras que con el Acuerdo Comercial Multipartes de alguna manera los beneficios serían en una medida similares para la UE. Es decir, los SGP son preferencias arancelarias para los países en desarrollo, mientras que el Acuerdo Multipartes es un instrumento mediante el cual las dos partes pueden ingresar sus productos a los mercados de su contraparte. De ésta manera lo que en cierta medida aceptamos en la Adhesión al Acuerdo firmado por nuestros vecinos es que los productos europeos también puedan entrar al espacio ecuatoriano con aranceles preferenciales, o relativamente bajos. Esto en respuesta a los ya mencionados SGP, pero hay que recalcar que no todos los productos estaban dentro de este sistema de preferencias, más aún los productos que se exportan al viejo continente. Es por eso que el gobierno necesitaba negociar este acuerdo para que la mayoría de los productos puedan entrar en esta lista. Provocando de esta manera nuevamente las críticas de ciertos sectores del gobierno al acuerdo y estas llegaron, porque para muchos al ya contar con los denominados SGP,

“recuérdese que el Ecuador goza ya, desde hace muchos años del sistema general de preferencias arancelarias con la UE, lo que facilita el ingreso de sus productos a dicho mercado; mientras que la UE espera con este acuerdo asegurarse un importante acceso a nuestra economía. En síntesis, la UE tiene mucho más por ganar, mientras que Ecuador pondría en riesgo su futuro” (Acosta, 2012), no hacía falta suscribir el mismo.

Siendo que nos erigimos como un país ultra soberano abandonamos las negociaciones en bloque, cuando manteníamos preferencias dentro de las mismas al ser uno de los Estados menos desarrollados de la CAN, perdiendo así las ventajas competitivas a las que podíamos acceder tanto dentro de la CAN cómo de la UE. Uno de los puntos más importante que el gobierno del Ecuador buscaba recalcar en el ámbito nacional e internacional era la idea de un país soberano, tanto en el aspecto territorial cómo en el de la toma de decisiones es aspectos de política internacional y comercial. Por lo cual se consideró en su momento que al negociar cómo la Comunidad Andina el país perdía soberanía en las decisiones y aspiraciones a modo de país independiente. Por ende al negociar de manera individual y apresurada el país se vio obligado a aceptar ciertas condiciones que a lo mejor hubiese podido mejorar al hacerlo en conjunto. Por tal razón podemos decir que no fueron tan fructíferas aquellas negociaciones que nos demoraron años en relación a nuestros vecinos.

Una vez que no se pudo negociar lo que se pretendía, el Ecuador en apego a su ideología política simplemente desistió de la negociaciones. El 17 de Julio del 2009 el Ecuador suspendió dichas negociaciones, amparado en dos factores principalmente, en que las negociaciones no se retomarían mientras la UE no acatara la disposición de la OMC sobre el tema del Banano y sobre todo mientras la pugna política dentro del gobierno ecuatoriano no cesara, este punto claro está, sigue manteniéndose como un análisis por los eventos sucedidos en todo el proceso de negociación. Ya que el Ecuador venía en la pugna con la UE por el problema del banano, y las preferencias que este bloque estaba concediendo ha dicho producto proveniente de sus antiguas colonias en el África y partes del Asia, con las que mantiene varios tratados, y perjudicó no solo al Ecuador sino a los países productores en Latinoamérica. Por eso el Ecuador en ésta circunstancia utilizó dicho instrumento, como una forma para presionar a la UE a que acate las resoluciones tomadas por la OMC, negándose a negociar en su momento y finalmente suspendiendo las mismas (Falconí & Oleas, 2012).

En consideración al tema del banano la UE lo acató para el año 2010, el no discriminar a las naciones de Latinoamérica en base a su producción de banano en relación a otros como ya lo mencionamos. El fallo de la OMC en relación con este producto, se dio el

“21 de diciembre de 2009, la Unión Europea informó de que había alcanzado un acuerdo histórico con los proveedores de banano de América Latina (el llamado “Acuerdo de Ginebra sobre el comercio de bananos). Los acuerdos daban una solución definitiva a todas las diferencias existentes en relación con el régimen de la UE para la importación de bananos desde el momento de la certificación de una nueva lista arancelaria de la UE para el banano. El 7 de enero de 2010, la Unión Europea y el Ecuador notificaron al OSD que, al haberse suscrito el Acuerdo de Ginebra sobre el comercio de bananos, no era necesario que la Unión Europea, mientras estuviera adoptando las medidas necesarias para aplicar las cláusulas del Acuerdo, continuara presentando informes de situación en esta diferencia” (Organización Mundial del Comercio, 2012).

Dando así por terminado el conflicto del Banano, tema que luego el Ecuador incluiría el mismo en las peticiones a modificar el acuerdo. Esta modificación que incluyó el Ecuador se refiere a qué

“el arancel que se mantenía con relación al Ecuador bajara hasta 122 euros por tonelada. Con la firma del acuerdo, se paga un impuesto de 97 euros por tonelada, un euro más que Colombia, Perú y nuestros competidores centroamericanos y se irá desgravando de manera paulatina durante los siguientes 3 años. El hecho de pagar 97 euros por tonelada de banano que ingresa a la U.E, en lugar de 122, es un importante beneficio del Acuerdo, pese a las alertas implementadas por la U.E., que consisten en imponer un impuesto si las exportaciones de banano superan un límite establecido en ese bloque. Sin embargo, nuestras exportaciones, al menos en los últimos años, no han superado los límites que ahora impone la U.E., por lo que, de momento, no representan riesgo alguno” (Luna, 2017).

Según Natalia Jiménez del Ministerio de Comercio Exterior, el tema del banano es considerado primordial ya que

“al ser la Unión Europea el primer mercado de destino para las exportaciones de banano de Ecuador, el Acuerdo Comercial con dicho bloque constituye un valioso instrumento para otorgar al sector mejores condiciones de acceso y mayor competitividad en sus operaciones comerciales frente a otros países que exportan banano y que cuentan con acuerdos comerciales con la UE, como es el caso de Colombia, Perú y los países de Centroamérica. [...] Para el año 2020, dicho arancel se reducirá a 75 euros por TM. Esto le brindará a Ecuador condiciones de acceso a la UE similares a las que poseen otros socios comerciales que también proveen de banano al bloque europeo” (Jiménez, 2017).

Es aquí donde vemos una negociación real dentro de este acuerdo, cuando en un producto específico se establecen ciertas medidas que mejoran a las de nuestros competidores.

El problema real que se estaba orquestando estaba en la división interna del gobierno, que por un lado no quería que se firmara el Acuerdo ya que este representaba para unos un simple TLC y la otra rama interna del gobierno que promovía que se lo firme. Muchos de ellos alegaban que este Acuerdo iba a entrometerse en la política interna del Ecuador,

“los sectores que presionan por el TLC con la UE omiten que éste es mucho más que un tratado de comercio, pues implica sumisiones geopolíticas y disciplinas sociales que solo competen al Ecuador, de manera soberana, no a una potencia extranjera y menos a un orden internacional moldeado por los intereses de las empresas transnacionales” (Falconí & Oleas, 2012, pág. 50).

En una publicación de Alberto Acosta, quién como mencionamos fue uno de los hombre “fuertes” del gobierno durante años, criticó que dentro del equipo que negociaba este acuerdo se encontraban miembros que previamente habían negociado el TLC con los Estados Unidos, por lo que no hacia sentido que el mismo cambie de nombre sí en el fondo se negociaría un simple TLC en esencia (Acosta, 2012). Para muchos lo único que se estaba negociando era la apertura de mercados, por medio de un tratado libre comercio, situación lógica para muchos países menos para él Ecuador de aquél momento, que promovía la

soberanía nacional y la integración regional. Así pues el Ecuador se enrumbó en aquel momento a la postura nacionalista de “Estado Súper-Soberano” confundiendo, o planteando, equivocadamente, que estos instrumentos internacionales, y más aún de comercio son usados por potencias extranjeras para intervenir en la política nacional.

Basándose en la Constitución de la Republica del año 2008 el mismo gobierno se aseguró que los tratados internacionales no puedan tener ninguna injerencia sobre el Ecuador, y menos aún que estos puedan plantear cualquier solución de controversias a través del arbitraje internacional. Por eso si revisamos el Artículo 422 el mismo establece que:

“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” (CONSTITUCION DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR, 2008).

El gobierno no aceptaba que estos sean revisados y juzgados en organismos internacionales aun así cuando los convenios firmados así lo estipularan. Si revisamos el Acuerdo Comercial Multipartes firmado en el 2010 por Colombia y Perú podemos analizar que para estos países en el caso de suscitarse una controversia dentro del mismo esta será resuelta por los tribunales de arbitraje como lo estipula el Acuerdo,

“para solucionar cualquier controversia respecto a la interpretación y aplicación del Acuerdo, éste contempla un título que establece un mecanismo de solución de controversias. En caso de que las partes de la controversia no acuerden una solución en

el marco de consultas, la parte reclamante puede iniciar un procedimiento arbitral, cuyo resultado vinculará a las partes” (Acuerdo Comercial Multipartes, 2012).

A lo que el Ecuador estipula que en caso de existir una controversia generada por dicho Acuerdo, ésta será solucionada mediante arbitraje.

El Acuerdo “tiene normas cuyo objetivo es prevenir y solucionar controversias comerciales entre las Partes con relación a la interpretación y aplicación del Acuerdo y de llegar, cuando sea posible, a una solución mutuamente satisfactoria. El mecanismo de solución de controversias tiene como actores exclusivamente a los Estados partes del Acuerdo, sin intervención de órganos o tribunales arbitrales internacionales ajenos, como el CIADI. Iniciando con una consulta de buena fe, identificando fundamentos fácticos y jurídicos que configuren que ha existido una vulneración de los compromisos contenidos en el Acuerdo. Si en la fase de consultas no se resuelve la controversia, la Parte interesada podrá solicitar el establecimiento de un grupo arbitral, el mismo que estará compuesto por tres árbitros designados por las Partes” (Jiménez, 2017).

Ahora bien, el Acuerdo finalmente establece como método de solución de conflictos la rama arbitral del derecho, la misma que establece el Acuerdo de nuestros vecinos, salvo la del CIADI. Entonces podemos entender que no hay cambios reales dentro de esta negociación, más si podemos observar la injerencia política dentro del tema ya que como hemos visto tanto el Ecuador como sus dos socios dentro de este instrumento internacional solucionarán cualquier controversia que se presente por el mismo a través de métodos de arbitraje internacional.

Igualmente en el Artículo 421 se menciona que, “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” (CONSTITUCION DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR, 2008). Esto en referencia a la Propiedad Intelectual, donde la UE hacía referencia a las farmacéuticas, mientras que el

gobierno del Ecuador expresaba que los avances científicos son de dominio público, con lo cual se tenía que negociar acerca de este tema en las siguientes rondas. La controversia generada por las patentes de medicamentos en este caso, generaron controversia para los dos lados, ya que si bien la Constitución del Ecuador establece que la propiedad intelectual pasas a ser parte del Estado ecuatoriano sus ciudadanos, las empresas europeas en su mayoría farmacéuticas, mostraron su disconformidad con dicha ley ya que estarían cediendo las patentes de los productos descubiertos e investigados dentro del Ecuador por estas.

“Adicionalmente, se recoge como un principio general el derecho de las Partes, como Ecuador, de hacer pleno uso de las excepciones y flexibilidades establecidas o derivadas de los acuerdos multilaterales de propiedad intelectual para proteger la salud pública, la nutrición de la población y el acceso a las medicinas y para impedir el abuso de éstos derechos. Igualmente, reconoce como principio el importante papel de la transferencia de tecnología” (Jiménez, 2017).

8.2 Segunda Etapa de la Negociación

Si bien estas posturas crearon una ruptura en las negociaciones, la necesidad de asociarnos y obtener los beneficios que planteaba este acuerdo eran inminentes, razón por la cual el Ecuador planteó la posibilidad de una renegociación.

“La respuesta europea al planteamiento ecuatoriano fue ambigua. Así, cuando Ecuador en el 2010 demostró el interés de volver a negociar, la UE dijo tener la predisposición para conversar dejando claramente sentadas algunas cuestiones que limitaban el planteamiento del Gobierno ecuatoriano. Sobre lo político se dijo que la Comisión no tenía un mandato suficiente otorgado por el Parlamento Europeo y que otros temas debían ser negociados con cada uno de los países miembros. En lo referente a la cooperación apenas se mostró interés en revisar la forma de distribución de los recursos ya comprometidos para los próximos años” (Acosta, 2012, págs. 73-74).

Pero para aquel momento Europa estaba sumida en una crisis económica lo que provocó que las mismas se retomaran años después. Recordando que para ése entonces Colombia y Perú ya habían firmado el Acuerdo y ya estaba en vigencia.

Por un simple análisis de la situación y momento que se vivía en el Ecuador, donde el precio del petróleo se mantenía alto, pero el de materias primas, del cual somos exportadores, estaba bajando, el quedarnos sin los SGP hubiese supuesto que nuestro segundo mercado a nivel mundial se cerrara en relación a los beneficios que nos otorgaba, teniendo que, los productores ecuatorianos competir con aquellos de países industrializados o donde la mano de obra resulta más barata, haciendo que sus productos sean producidos a un menor costo. Esto generaría un efecto negativo en el sector industrial y productivo del país, es por eso que el Ecuador para el año 2016, entro en desesperación por acceder al Acuerdo Comercial Multipartes y así poder ser competitivo con los países vecinos, y de la región que ya lo habían firmado.

Los beneficios que el mismo gobierno comentó que se obtendrían de este acuerdo serían varios, especialmente en materia agrícola, siempre y cuando se negociara en base a los requerimientos impuestos por Ecuador. Es aquí donde la necesidad de negociar entró en un letargo de varios años, siendo socapada por los altos ingresos petroleros y por el SGP que tuvo que ser ampliado por parte del gobierno ya que una vez concluido el mismo ya que no tenía ningún Acuerdo Comercial firmado con la Unión Europea y estos vencerían pronto, causando que el Ecuador entre en desesperación y actuara de manera precipitada solicitando la Adhesión al Acuerdo firmado por parte de Colombia y Perú. Según el gobierno se negociaron temas sensibles para el país, luego de siete años en relación a sus vecinos y socios comerciales, todo esto marcado bajo el discurso desde la presidencia de la República en base a los intereses nacionales que beneficiarían en mayor medida a los mismos y sería un “mejor” acuerdo que el de nuestros vecinos.

El discurso que se manejó durante estos años en relación al acuerdo y por qué se negoció de ésta manera, suspendiéndolo en su respectivo momento y renegociando se dio por el interés nacional, alegando que los temas del banano y varios aspectos en la negociación de la agricultura tenían que mejorar las condiciones que nos ofrecían en su momento. Sin embargo este es un discurso que ha sido usado por quienes toman las decisiones para alargar las mismas o como justificación para las decisiones adoptadas (Perez Gil, 2012). En éste caso el problema de negociar este acuerdo desde el núcleo interno del gobierno, el cual al estar dividido no llegó a un consenso para poder firmar como país éste instrumento comercial, el Presidente adoptó dicho discurso, solamente llevándonos a demorar la suscripción del mismo por años.

“El problema deviene cuando los dirigentes políticos recurren reiteradamente a eslóganes en los que reivindican el interés nacional, referencia con la que tratan de sostener decisiones y acciones que poco o nada tienen que ver con el conjunto restringido de los valores fundamentales de la comunidad nacional. Se trata de una noción ambigua, polivalente, y que cambia en función de los supuestos de hecho en se trate de encajarla” (Perez Gil, 2012, pág. 163).

En base a esto podemos entender que las pugnas dentro del gobierno durante esos años no permitieron que se avance con dicho proceso, ya que recordemos que en el Ecuador la Asamblea es la que tiene que ratificar los Acuerdos Internacionales, haciendo difícil que se lo haga por parte de quienes en aquel momento negociaban, es por aquello que se cambió de jefe negociador, a una persona con una influencia política mayor sobre el partido del gobierno y la Asamblea. Si bien los negociadores pueden alcanzar sus metas, estos acuerdos “tienen que ser discutidos y ratificados por la Asamblea Nacional. Es decir que los negociadores e incluso el presidente de la República no pueden suscribir un TLC al margen de los límites establecidos por la Constitución de Montecristi” (Acosta, 2012). Razón por la cual cuando el Ecuador regresó a las mesas de negociaciones se asignó a un nuevo jefe negociador, Juan Carlos Cassinelli, un hombre con mucha influencia política y que tiene mucha influencia dentro de la

Asamblea Nacional, para tratar de cambiar la percepción de quienes defendían que el Acuerdo Comercial no estaba en los lineamientos con los intereses nacionales y no podía ser firmado, mucho menos ratificado por este órgano.

9. Conclusión

El realismo político es la tendencia que nos infiere la idea de que los Estados están en busca de poder, y como nos dice Morgenthau, “los estadistas piensan y actúan movidos por un interés que se traduce en poder” (Morgenthau, 1986, pág. 13). Es dentro de esta idea que los Estados en el concierto internacional y en las relaciones que mantienen con otros, buscan obtener más poder, ya sea en base a ellos o a través de ellos. Pero sin embargo las relaciones que estos tienen entre sí no pueden estar marcadas por las ideas personales de los gobernantes, ya que según esta teoría,

“el realismo político no requiere ni condona la indiferencia hacia los ideales políticos o los principios morales, pero sí reclama una nítida diferenciación entre lo deseable y lo posible, entre lo que es deseable en todas partes y en cualquier tiempo y lo que es posible bajo circunstancias concretas de tiempo y lugar” (Morgenthau, 1986, pág. 15).

Los Estados a través de sus líderes pueden desear obtener algo de sus pares pero tienen que entender que lo que ellos quieren no siempre puede resultar satisfactoriamente ya que hay muchos parámetros a considerar para que aquello ocurra. También tenemos que entender que los principios morales por los cuáles los Estadistas se guían influyen en el resultado de sus acciones ya que éstas no son ajenas al panorama internacional, aunque bien deberían serlo ya que influyen de manera equívoca en la lucha de poderes.

“El mundo político está regido por una racionalidad propia, que funciona haciendo caso omiso de nuestras preferencias y valoraciones morales, la voluntad humana no puede doblegarla. Y el intentar hacerlo es garantía de fracaso antes que de éxito. Por cierto, negar la racionalidad o desafiarla es un acto temerario que con toda seguridad culminara en un desastre” (Tapia, 2009, págs. 25-26).

Como lo mencionamos anteriormente los Estados están exentos de las preferencias y valores de sus líderes, ya que los mismos están sobre cualquier tipo de valoración personal. Por ende habiendo analizado el discurso del Presidente del Ecuador durante años sobre los TLC, y al mismo tiempo viendo el resultado en qué se desencadenó podemos entender desde la perspectiva realista que la razón principal por la cual se actuó de cierta manera en las “primeras” negociaciones con la UE fue para tratar de obtener poder. Si bien el Ecuador es un país pequeño en comparación con dicho bloque político, en aquella época el Ecuador se erigía como “líder” dentro de Latinoamérica y la corriente socialista bajo la cual se identificaban gran cantidad de países de esta región. Es por eso que el Presidente haciendo caso omiso a la idea de mantener los valores y los principios ideológicos fuera de los análisis racionales de los procesos estatales tomo las decisiones que conllevaron a que el Ecuador pierda varios años dentro de las negociaciones de dicho Acuerdo.

La corriente racional de éste proceso tenía que ser la de negociar en base a los intereses económicos por los cuáles el Ecuador inició una negociación, mas no en base a los principios ideológicos y morales de un grupo de personas puesto que como nos dice el realismo “no es posible aplicar los principios morales universales a los actos de los estados en riguroso apego a su esquema universal abstracto; por el contrario, deben trascender a las circunstancias concretas de tiempo y lugar” (Morgenthau, 1994, pág. 56). La situación en la que se iniciaron las negociaciones si bien eran económicamente favorables para el Ecuador, esto no comprendía que teníamos que aplicar una ideología política a las mismas. Ya que recordemos que los ingresos petroleros de aquel entonces, y hasta la actualidad, mantenían el curso del país pero no se podían descuidar las

exportaciones no petroleras, como bienes agrícolas y productos manufacturados.

Debido a esta tendencia política el Ecuador incluyó en las negociaciones rasgos de una ideología que protestaba en contra de los grandes países industrializados y que pretendía no entrar en aquel sistema internacional al que supuestamente dichos Estados lo controlan. Es por eso que se tenía que negociar en base a los intereses económicos, la obtención de mayores recursos en base a las necesidades de nuestro país, mas no en base a una tendencia o ideología política. La postura del gobierno es constantemente la de mencionar que hemos negociado un acuerdo mejor al que lo hicieron nuestros vecinos y que se suspendieron aquellas negociaciones debido a la necesidad de revisar ciertos puntos sensibles. Según el discurso constante acerca que las negociaciones del Ecuador se vieron mermadas por el interés nacional, el Ecuador dejó en el escaparate durante siete años las negociaciones.

Si se toma en cuenta que el acuerdo entró en vigor en el 2016 cuando se terminaban las preferencias arancelarias para los productos ecuatorianos nos damos cuenta que la negociación fue forzosa, y más aún, una medida desesperada por parte del gobierno que en vista de los cambios económicos que sufrió el Ecuador (país petrolero) ya no negoció dichos aspectos en igualdad de condiciones que nuestro vecinos; siendo peor aún que el Ecuador no negoció, firmó las negociaciones realizadas por estos dos gobiernos en beneficio de ellos. Así que los impactos que esperamos obtener pueden no resultar del todo satisfactorios dentro del mercado y la política de un gobierno que demoró en ser parte de este tratado, el mismo que si bien lleva un nombre “genérico” es simplemente un Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea dadas las características e implicaciones que este tiene sobre el país.

De un discurso totalmente en contra de la firma de dicho acuerdo el Ecuador pasó a negociar el mismo de manera apresurada y bajo la necesidad que este

se firme, ya que nuestro país perdería en el ámbito económico mucho más que lo haría la Unión Europea. Y viene el cuestionamiento de porqué se esperó tanto, o que influyó para que la situación se llevara a cabo de ese modo. Es por eso que nos remitimos a las teorías de negociación, en donde “bajo ciertas condiciones, los mecanismos de carácter económico pueden ser bastante efectivos, en especial cuando se trata de Estados altamente dependientes de la influencia de una relación desigual” (Pearson & Rochester, 2000, pág. 252). Es por eso que desde una visión de la teoría de interdependencia podemos entender completamente la necesidad de firmar aquel acuerdo. Vemos como sí se pueden cambiar las decisiones en torno a una política internacional, pero mantener un discurso dentro de la política nacional, ya que no se aplican los valores morales al momento de hacer política entre los Estados; esto se debe a que los mismos son los actores principales de la política mundial, más no los gobernantes (Keohane & Nye, 1988).

Tal como menciona Keohane las situaciones de la realidad política mundial se pueden describir o las mismas están situadas entre el realismo político y la interdependencia compleja. La interdependencia compleja nos dice que existen varios parámetros como,

“canales múltiples, los mismos que incluyen nexos informales entre élites gubernamentales como acuerdos formales entre élites no gubernamentales y organizaciones transnacionales. [...] La agenda de las relaciones interestatales consiste en múltiples temas que no están colocados en una jerarquía clara o sólida, pero los mismos surgen de lo que se acostumbraba considerar como política interna, con lo que la diferenciación entre temas internos y externos se vuelve borrosa. [...] Y donde primordialmente la fuerza militar no prima en los conflictos entre Estados, más bien lo hace las relaciones comerciales” (Keohane & Nye, 1988, págs. 41-42).

La relación entre los Estados se convierte en una interdependencia debido a la alta interacción que existe entre los sectores industriales de los mismos. Las

transferencias económicas entre estos son primordiales y se vuelve parte fundamental de la política exterior de los Estados.

Es aquí donde el Ecuador y la UE se vieron forzados a negociar, concretamente el Ecuador, ya que según esta teoría la interacción entre los Estados o en este caso con dicho bloque comercial es tan importante dentro de la economía que los sectores industriales jugaron un papel tremendamente importante en las mismas, inclusive presionando al gobierno para que vuelva a las negociaciones. Como vimos la presión en torno a la propiedad intelectual que las dos partes tenían consideraciones planteó varias demoras dentro de este proceso. Esto planteó cierto problema para el Ecuador ya que “cuando se plantean múltiples temas en la agenda, muchos de los cuales amenazan los intereses de grupos internos aunque no con claridad los de la nación como conjunto, aumentan los problemas para formular una política exterior coherente y consistente” (Keohane & Nye, 1988, pág. 43). Volviendo a las negociaciones del Ecuador, la dificultad para lograr complacer a los diferentes sectores involucrados dentro de tan sensibles negociaciones provocó el cambio de discurso, la paralización de las negociaciones y finalmente su renegociación. Esto debido a que el gobierno en su momento tuvo que cambiar el discurso político sobre los TLC, qué como hemos visto el Acuerdo Comercial Multipartes es un TLC, para poder beneficiar a los intereses nacionales que podían verse realmente afectados por la no firma de dicho acuerdo. Dentro de las negociaciones de este acuerdo vemos que los intereses de las industrias primaron en cierta medida, principalmente las agrícolas, que son las que más empleabilidad, tomando en cuenta el banano, dan dentro del Ecuador. La influencia de este sector para obtener los mayores beneficios en la disminución de los aranceles primó durante todo este proceso. Finalmente la inminente presión por la clara dependencia del Ecuador hacia este mercado, y del mismo modo pero menor medida la necesidad no solo de los productos ecuatorianos en Europa, pero el mercado ecuatoriano (recalcando que en menor medida con relación a Colombia y a Perú) provocó que se retomaran las negociaciones de las dos partes. Sin embargo volvemos a recalcar que si bien nos basamos en principios morales, intereses nacionales y demás conceptos

ideológicos durante éste proceso de negociación, no se podía llevar de ésta manera, por la gran interdependencia que existe entre el Ecuador y la Unión Europea. Es por eso que una vez analizado un discurso que no llevó a nada, y las situaciones que se negociaron, las mismas que no difieren en gran medida con las planteadas en un inicio cuando se negociaba con Colombia y Perú, efectivamente el Ecuador perdió siete años en relación a estos países que ya tienen la implementación y reducción de los aranceles lo que favorece a las industrias nacionales para poder crecer de manera acelerada sacando ventaja al Ecuador en este aspecto.

Referencias

- Acosta, A. (2012). Amenazas de un TLC con la Unión Europea o la Constitución como punto de partida de las relaciones internacionales. En H. Jácome, *El Retorno de las Carabelas: Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea* (págs. 65-92). Quito: FLACSO, Sede Ecuador.
- Acosta, A., Correa, R., Falconi Benitez, F., Jacome , H., & Ramires , R. (2006). *El Rostro Oculto del TLC*. Quito: Ediciones ABYA-YALA.
- Acuerdo Comercial Multipartes. (2012). *Acuerdo Comercial Multipartes UE-Colombia-Peru*. Bruselas: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.
- Alvear, A., & Jaramillo, G. (2009). Negociaciones CAN-UE: la integracion se cayo el barco. *La Tendencia - Revista de analisis politico*, 28-31.
- Ayres, I. (2010). *Sticks and Carrots*. Nueva York: The Random House Publishing Group.
- BBC Mundo. (14 de Octubre de 2015). *Qué poder tienen las armas que EE.UU. les ha entregado a los rebeldes en Siria*. Obtenido de http://www.bbc.com/mundo/noticias/2015/10/151012_siria_eeuu_armas_ab
- BBC Mundo. (7 de Abril de 2017). *7 preguntas para entender el origen de la guerra en Siria y lo que está pasando en el país*. Obtenido de Noticias BBC Mundo: <http://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-37451282>
- Borbon, A. A. (2008). *Socialismo del Siglo XXI*. Obtenido de Notas para Discusion: http://www.manuelugarte.org/modulos/actividades_recientes/conferencias/socialismo_notas_aboron.doc
- Borja, R. (1997). *Enciclopedia de la Política*. Mexico: FONDO DE CULTURA ECONOMICA.

- Brown del Rivero, A., & Torres Castillo, P. (2012). La relación comercial Comunidad Andina- Unión Europea y la postura de Ecuador. *Latinoamérica. Revista de estudios Latinoamericanos*, 55.
- Caracol, R. (05 de Mayo de 2009). Rafael Correa descarta por completo un acuerdo de libre entre Ecuador y UE. *Radio Caracol*, pág. http://caracol.com.co/radio/2009/05/23/economia/1243094520_817071.html.
- Clavero, R. (12 de Septiembre de 2013). *GeoScene, La Mirada Geografica del Mundo*. Obtenido de SIRIA. LA DIVERSIDAD ÉTNICO-RELIGIOSA: <https://geoscena.wordpress.com/2013/09/12/siria-la-diversidad-etnico-religiosa/>
- CONSTITUCION DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR. (2008). *CONSTITUCION DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR*. Montecristi: Asamblea Nacional.
- Cook, L., & Alkhshali, H. (3 de marzo de 2017). *Régimen sirio recupera la antigua ciudad de Palmira de manos de ISIS*. Obtenido de <http://cnnespanol.cnn.com/2017/03/03/regimen-sirio-recupera-la-antigua-ciudad-de-palmira-de-manos-de-isis/>
- Correa, R. (2007). *DISCURSO DEL PRESIDENTE RAFAEL CORREA EN RENDICIÓN DE CUENTAS DE LA AGENDA SOCIAL*. 2007: Presidencia de la Republica del Ecuador.
- Correa, R. (10 de agosto de 2009). *Discurso de Posesion*. Quito: Presidencia de la Republica del Ecuador. Obtenido de Discurso de Posesion del presidente Rafael Correa: <http://www.voltairenet.org/article161992.html>
- Cox, R. W. (2016). Gramsci, hegemonía y relaciones internacionales: Un ensayo sobre el método. *Relaciones Internacionales*, 137-152.
- EL MUNDO. (2 de Febrero de 2017). *ONU: Rusia y China vetan sanción contra Siria*. Obtenido de <http://www.dw.com/es/onu-rusia-y-china-vetan-sancion-contrasiria/a-37754903>

- El Observador. (7 de Abril de 2017). *¿Quién pelea contra quién en Siria?* Obtenido de <http://www.elobservador.com.uy/quien-pelea-contra-quien-siria-n1055306>
- El Universo. (13 de julio de 2006). José Stiglitz critica neoliberalismo y TLC en Ecuador. *El Universo*, pág. economía.
- Falconí, F., & Oleas, J. (2012). Implicaciones del posible Acuerdo Multipartes con la Unión Europea. En H. Jácome, *El Retorno de las Carabelas: Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea* (págs. 17-64). Quito: FLACSO, Sede Ecuador.
- Fisher, R., Ury, W., & Patton, B. (2011). *Obtenga el SI, El arte de negociar sin ceder*. Nueva York: EDISIONES GESTION 2000.
- García, A. (18 de enero de 2017). *Sputniknews*. Obtenido de <https://mundo.sputniknews.com/blogs/201701181066307174-iii-gm-rusia-eeuu/>
- Gaune, J. (2007). *Aplicación de teorías de las Relaciones Internacionales sobre las instituciones. El COMECON y la Teoría de la Estabilidad Hegemónica*. Obtenido de https://www.academia.edu/13457493/Aplicaci%C3%B3n_de_teor%C3%ADas_de_las_Relaciones_Internacionales_sobre_las_instituciones._El_COMECON_y_la_Teor%C3%ADa_de_la_Estabilidad_Hegem%C3%B3nica
- GREEN, E. (15 de September de 2016). *Why Does the United States Give So Much Money to Israel?* Obtenido de <https://www.theatlantic.com/international/archive/2016/09/united-states-israel-memorandum-of-understanding-military-aid/500192/>
- Guillermo Julio Pérez Alberto. (2016). *Siria: Perspectivas geopolíticas de la internacionalización del conflicto*. Obtenido de <https://riull.ull.es/xmlui/bitstream/handle/915/3278/Siria%20Perspectivas%20geopoliticas%20de%20la%20internacionalizacion%20del%20conflicto.pdf?sequence=1>

- Halajczuk, B. T., & Moya Dominguez, M. (1999). *Derecho Internacional Publico*. Buenos Aires: SOCIEDAD ANÓNIMA EDITORA COMERCIAL, INDUSTRIAL Y FINANCIERA.
- Hernandez, R. H. (2013). Las políticas de integración económica en el Pacífico asiático y el Pacífico latinoamericano: una perspectiva mexicana. *Analisis*, 24-27.
- Herreros, S. (2 de Agosto de 2011). *El Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica: una perspectiva latinoamericana*. Obtenido de <http://www.ictsd.org/bridges-news/puentes/news/el-acuerdo-estrat%C3%A9gico-transpac%C3%ADfico-de-asociaci%C3%B3n-econ%C3%B3mica-una>
- Jácome, H. (2012). *El retorno de las carabelas: Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea*. Quito: FLACSO, Sede Ecuador.
- JEWISH VIRTUAL LIBRARY. (2017). *Immigration to Israel: Introduction & Overview*. Obtenido de <http://www.jewishvirtuallibrary.org/introduction-and-historical-overview>
- Jiménez, N. (14 de Mayo de 2017). Entrevista Acuerdo Comercial Multipartes UE con Ecuador. (J. A. Eguiguren, Entrevistador)
- Katz, Y. (29 de January de 2017). *Why Israel has the most technologically advanced military on Earth*. Obtenido de <http://nypost.com/2017/01/29/why-israel-has-the-most-technologically-advanced-military-on-earth/>
- Keohane, R., & Nye, J. (1988). *Poder e Interdependencia*. Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano.
- Keohane, R., & Nye, J. (1988). *Poder e Interdependencia*. Buenos Aires: Grupo Editorial Latinoamericano.
- Kertzman, F. (9 de 10 de 2013). Quién es Bashar al-Asad, el presidente que mata a su pueblo. *Semana*.

- Ledesma, M. I., & Cippitani, R. (2013). *DICCIONARIO ANALÍTICO DE DERECHOS HUMANOS E INTEGRACIÓN JURÍDICA*. Roma: Instituto per gli Studi Economici e Giuridici "Gioacchino Scaduto" s.r.l.
- Luna, R. (1 de Mayo de 2017). Entrevista Sobre el Acuerdo Comercial Multipartes Entre la UE y Ecuador. (J. A. Eguiguren, Entrevistador)
- Mancipe, E. R. (2014). *Implicaciones geopolíticas del conflicto en Siria*. Bogota.
- Martinez, D. (25 de marzo de 2014). *Nabarralde*. Obtenido de Porque Rusia no Quiere que Asad deje el poder en Siria: <http://www.nabarralde.com/es/munduan/7896-ipor-que-rusia-no-quiere-que-asad-deje-el-poder-en-siria>
- Meneses, R. (2014). La guerra civil siria en clave regional: el impacto en los países vecinos. En M. Mesa, *El Reto de la Democracia en un Mundo en cambio: respuestas políticas y sociales* (págs. 129-144). Madrid: CEIPAZ.
- MERIP. (2017). *Middle East Research and Information Project*. Obtenido de <http://www.merip.org/about>
- Ministerio de Comercio Exterior. (12 de Noviembre de 2016). *Ministerio de Comercio Exterior*. Obtenido de Negociación del Acuerdo Multipartes Ecuador - UE.: <http://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2014/09/UE-INFORME-SOBRE-NEGOCIACIONES-FORMATO.pdf>
- Morgenthau, H. J. (1986). *Política Entre las Naciones*. Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano S.R.L.
- Morgenthau, H. J. (1986). *Política Entre las Naciones*. Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano.
- Morgenthau, H. J. (1994). El poder político teoría realista de la política internacional. En J. A. Vásquez, *Relaciones Internacionales, El pensamiento de los clásicos* (págs. 53-57). Ciudad de México: Limusa.

- OMC. (7 de Mayo de 2017). *Organizacion Mundial De Comercio*. Obtenido de Glosario de Términos: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/glossary_s/glossary_s.htm
- Organizacion de los Estados Americanos. (2017). *Sistema de Informacion Sobre Comercio Exterior*. Obtenido de http://www.sice.oas.org/TPD/GSP/GSP_Schemes_s.ASP
- Organización Mundial del Comercio. (8 de Noviembre de 2012). *Organizacion Mundial del Comercio*. Obtenido de Comunidades Europeas — Régimen de la importación, venta y distribución de bananos: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds27_s.htm
- Pearson, F. S., & Rochester, J. M. (2000). *Relaciones Internacionales, situacion global en el siglo XXI*. Bogota: McGraw-Hill.
- Perez Gil, L. V. (2012). *Elementos Para Una Teoria de la Politica Exterior*. Valencia: tirant lo blanch.
- Precio Petroleo. (16 de Junio de 2009). *PrecioPetroleo.net*. Obtenido de <http://www.preciopetroleo.net/precio-petroleo-2009.html>
- Quintana, D. T. (7 de mayo de 2014). *La alteración del orden y naturaleza de la hegemonía Norteamericana a través de los estados pivote*. Obtenido de http://caterina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lri/tapia_q_d/capitulo1.pdf
- Saidam, G. (12 de Septiembre de 2016). *El Islam de los alauitas*. Obtenido de <http://www.orientemedio.news/single-post/2016/09/13/EI-Islam-de-los-alauitas>
- Secretaria de Economia. (15 de Octubre de 2015). *RESUMEN EJECUTIVO DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN TRANS-PACÍFICO*. Obtenido de http://www.sice.oas.org/TPD/TPP/Negotiations/Summary_TPP_October_2015_s.pdf

- SELA. (2016). *El Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP) y su incidencia en el comercio internacional de los países de América Latina y el Caribe*. Brasilia: Sela.
- SENPLADES. (2013-2017). *PLAN NACIONAL DEL BUEN VIVIR*. QUITO.
- SUPERCOM. (2017). *Superintendencia de Control del Poder de Mercado*.
Obtenido de <http://www.scpm.gob.ec/juan-carlos-casinelli/>
- SUSTENIMUS. (2010). *Estudio Estadístico de las Relaciones Comerciales y de Inversión entre la Unión Europea y Ecuador*. Obtenido de FEDEXPOR:
http://www.eeas.europa.eu/archives/delegations/ecuador/documents/press_corner/20110222_relacionesue_ecuador_es.pdf
- Tapia, L. R. (2009). En torno a la nación de Realismo Político. *Revista Enfoques*, 25-26.
- The Editors of Encyclopædia Britannica. (15 de 12 de 2011). *Encyclopædia Britannica*. Obtenido de Iraq War: <https://www.britannica.com/event/Iraq-War>
- Villagómez, M. (2012). Acuerdo comercial multipartes Ecuador - Unión Europea. *Revista del Servicio Exterior Ecuatoriano Miembro de la Federación Iberoamericana de Asociaciones del Servicio Exterior, FIDASE*, 11-51.
- Weir, A. (15 de January de 2017). *IF AMERICANS KNEW*. Obtenido de A Synopsis of the Israeli-Palestine conflict: <http://ifamericaknew.org/history/>
- WorldMeter. (22 de Jun de 2017). *WorldMeter*. Obtenido de WorldMeter Population: <http://www.worldometers.info/world-population/syria-population/>

Anexos

Glosario

Sistema Generalizado de Preferencias: Los SGP son los beneficios que otorgaba la UE a los países de América Latina con una reducción de aranceles paulatina a sus productos, mas no la desgravación completa de los aranceles a los productos procesados, entre otras consideraciones. “Los países menos desarrollados generalmente reciben tratamiento preferencial para ciertos productos y reducciones arancelarias significativas” (Organizacion de los Estados Americanos, 2017).

PLAN NACIONAL DEL BUEN VIVIR

Objetivo 8, “Consolidar el Sistema Económico Social y Solidario, de forma sostenible: Esta nueva concepción permitirá la concreción de aspectos como la inclusión económica y social de millones de personas, la transformación del modo de producción de los países del Sur, el fortalecimiento de las finanzas públicas, la regulación del sistema económico y la justicia e igualdad en las condiciones laborales” (SENPLADES, 2013-2017).

Objetivo 10, “Impulsar la transformación de la matriz productiva: Los desafíos actuales deben orientar la conformación de nuevas industrias y la promoción de nuevos sectores con alta productividad, competitivos, sostenibles, sustentables y diversos, con visión territorial y de inclusión económica en los encadenamientos que generen. Se debe impulsar la gestión de recursos financieros y no financieros, profundizar la inversión pública como generadora de condiciones para la competitividad sistémica, impulsar la contratación pública y promover la inversión privada” (Ibíd., 2013-2017).

Objetivo 12, “Garantizar la soberanía y la paz, profundizar la inserción estratégica en el mundo y la integración latinoamericana: El orden internacional se encuentra en una profunda dinámica de transformación y, en ese sentido, la posición de

Ecuador, como lo determina su Constitución (art. 423), apunta a construir procesos de ruptura con realidades existentes, mediante la consolidación de mecanismos de integración entre los países del Sur, pero particularmente entre los latinoamericanos” (Ibíd., 2013-2017).

