

Acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea: El caso del sector bananero ecuatoriano

Trade Agreement between Ecuador and the European Union: The case of the Ecuadorian banana sector

Pedro Luis ANDRADE Rodríguez [1](#); Andrés Daniel MEZA Lino [2](#)

Recibido: 03/08/2017 • Aprobado:01/09/2017

Contenido

- [1. Introducción](#)
- [2. Antecedentes del acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea](#)
- [3. El banano ecuatoriano en torno a las negociaciones](#)
- [4. Conclusiones](#)

[Referencias bibliográficas](#)

RESUMEN:

El banano representa un ingreso importante para la economía ecuatoriana. Por lo tanto, resulta fundamental que el país acuerde facilidades de entrada a mercados extranjeros. Este artículo busca examinar los beneficios que deja la firma de un acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea en el sector bananero. Con la firma del acuerdo comercial con la Unión Europea el sector bananero será uno de los más beneficiados debido a que contará con ventajas al igual que sus principales competidores.

Palabras clave acuerdo comercial, banano, sector agrícola, Ecuador

ABSTRACT:

Banana exports represent an important income for the Ecuadorian economy. Therefore, it is essential that the country agree on entry facilities to foreign markets. This article seeks to examine the benefits of the signing of a trade agreement between Ecuador and the European Union in the banana sector. By signing the trade agreement with the European Union, the banana sector will be one of the most benefited because it will have similar advantages as its main competitors

Keywords Trade Agreement, banana, agricultural sector, Ecuador

1. Introducción

Ecuador durante las últimas décadas viene buscando mejorar sus relaciones comerciales internacionales con el afán de obtener mejores beneficios que promuevan del desarrollo económico del país; muestra de ello es la no firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos cuando se estaban desarrollando las rondas de negociaciones andino-estadounidenses (Cronología, 2004). A diferencia de Ecuador, sus países vecinos Colombia y Perú si lo firmaron en el año 2006 (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, 2017a), aunque entraron en vigencia en 2011 y 2009 respectivamente (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú, 2017). La intención de Ecuador de mejorar la situación económica, política y comercial también se ve reflejada en el largo proceso de negociación para fortalecer sus relaciones con la Unión Europea (Villagómez, 2011) desde la década de los noventa.

El desarrollo de este trabajo gira en torno, primero, al repaso histórico de las negociaciones que ha tenido Ecuador con la Unión Europea en el marco de firmar un Acuerdo Comercial; segundo, se revisa la diferenciación entre un tratado de libre comercio y un acuerdo para el desarrollo económico entre dos naciones, puesto que Ecuador marcó distancia con respecto a los TLC; tercero se plantean las ventajas y desventajas para Ecuador con este Acuerdo; y cuarto, se revisa qué rol representó el banano para concretar el acuerdo entre Ecuador y la Unión Europea.

2. Antecedentes del acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea

Era inimaginable que un bloque económico tan grande y desarrollado como la Unión Europea arrancara negociaciones con países menos desarrollados y económicamente más pequeños, donde prematuramente se podría anunciar que el único beneficiado serían estos últimos, sin embargo, esta es una premisa que no es considerada por todos en general. "No es sólo que en el establecimiento y ejecución de (estos) acuerdos se han dado, inevitablemente, sectores ganadores y perdedores al interior de una de las partes participantes mientras se mantiene un saldo neto positivo; sino que existen crecientes indicios de que dichos acuerdos, haciendo un balance de perjuicios y beneficios, resultarían netamente negativos para alguna de las partes, con una pesada carga social y económica generada no a pesar, sino, precisamente, a partir de la aplicación de un proceso de integración comercial deficientemente diseñado" (Mendoza, 2009).

A pesar de esta perspectiva, lo inimaginable se puede concretar. El primer paso para el inicio de las negociaciones, entre los países andinos y centroamericanos, se dio con la aprobación de un mandato en la IV Cumbre América Latina – Caribe – Unión Europea (ALC-UE), celebrada en Viena del 2006. (Villagómez, 2017). Luego de esto, a inicios de abril del 2007, la Comunidad Andina de Naciones (CAN) –conformada por Colombia, Perú, Bolivia y Ecuador– iniciaron las negociaciones con la Unión Europea para un acuerdo de asociación entre bloques; sin embargo las negociaciones tiene un primer tropezón en junio del 2008 ya que no llegaron a un acuerdo por tener visiones diferentes respecto al desarrollo (Villagómez, 2011). Si bien es cierto, algunos objetivos de los países de la CAN son los mismos como luchar contra el narcotráfico, reducir la pobreza y la inseguridad, estos no fueron motivos suficientes para efectuar una integración regional proporcionada para negociar como bloque, puesto que las circunstancias de desarrollo son diferentes al igual que sus intereses. Álvarez (2016), advierte que el mega-regionalismo es sin duda un reto para América Latina, lo que incita a profundizar sus propios mecanismos de integración regional y mejorar su posición en la economía mundial.

Durante la historia de la CAN, se ha puesto en tela de duda su verdadera integración, tanto así que muchos no consideran que entre los

países de este bloque exista una auténtica zona de libre comercio o unión aduanera (Brown del Rivero & Torres Castillo, 2012). La unión aduanera es un acuerdo entre dos o más socios comerciales para eliminar las barreras comerciales arancelarias y no arancelarias entre sus participantes. Esto de acuerdo a la Teoría de Balassa (1964) que propone una tipología que distingue cinco niveles en la escala de integración internacional: a) zona de libre cambio; b) unión aduanal; c) mercado común; d) mercado único y e) unión económica y monetaria.

En el fracaso de la negociación entre los bloques de la CAN y la UE, se puede observar claramente una división al interior de la CAN, por un lado, Colombia y Perú tienen una orientación más abierta hacia el comercio internacional, apegada al principio de las ventajas comparativas y las reglas e instituciones internacionales; por otro, Ecuador y Bolivia sostienen una postura inspirada en el nacionalismo económico, que busca afianzar su soberanía e independencia. (Brown del Rivero & Torres Castillo, 2012).

Posterior a este tropezón, el Acuerdo de Asociación cambió su denominación, quedando como un 'Acuerdo Comercial Multipartes', forma en la cual Colombia y Perú continuaron las negociaciones de forma bilateral; Bolivia se retira de las negociaciones y Ecuador se mantiene hasta que en el 2009 decide suspender su participación mientras se resolvía el contencioso del banano en la OMC, que se solucionó finalizando el 2009. (Villagómez, 2017). En el 2010 se reanudan las negociaciones en el margen de un "pacto para desarrollo sobre comercio, temas no comerciales, diálogo político y cooperación". ("Ecuador y UE firman hoy un histórico acuerdo", 2016). En el caso de Ecuador, la primera ronda de negociaciones se cumplió a inicios del 2014 y las negociaciones del Acuerdo se cerraron oficialmente el 17 de julio de 2014 (Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador, 2014). El Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y Perú y Colombia se suscribió el 26 de junio de 2012 en Bruselas, Bélgica (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, 2017b) y comenzaron su aplicación con el Perú en marzo de 2013 y con Colombia en agosto de 2013 (Comisión Europea, 2017); la firma del Acuerdo Comercial Multipartes con Ecuador demoró casi 10 años, es así que el 11 de noviembre de 2016 se suscribe el Protocolo de Adhesión del Ecuador al acuerdo comercial con Europa; y, entró en vigencia el 1 de enero de 2017 (Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador, 2016), con el cual se convierte en socio comercial de los 28 países que conforman ese bloque continental.

2.1. Tratado de libre comercio o Acuerdo comercial

Tras nueve la larga espera y complicadas negociaciones, Ecuador, un mercado de 16 millones de habitantes, se suma así al acuerdo comercial multipartes con la UE en el que ya están incluidos Colombia y Perú. Antes de las negociaciones y durante las mismas, la política comercial de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) con la Unión Europea, estaba dada por el Sistema General de Preferencias (SGP). "Este mecanismo concede a los países en desarrollo un trato especial. Consiste en un régimen general para todos los países y territorios beneficiarios y dos regímenes especiales que toman en cuenta las necesidades específicas de los países en desarrollo con situaciones similares" (Brown del Rivero & Torres Castillo, 2012). Concretamente a Ecuador le urgía concretar su adhesión al acuerdo, debido a que en diciembre del 2016 se terminaba el beneficio que la UE había otorgado para reducir la carga arancelaria a las importaciones ecuatorianas desde el bloque, el sistema de preferencias arancelarias (SGP), el cual representa el principal mercado para las exportaciones no petroleras de Ecuador y el tercer mercado más importante para exportaciones manufactureras (Aguas, 2016). En la misma línea, el Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador (2014) en una publicación explicativa sobre el Acuerdo Comercial con la Unión Europea señala que "la ausencia de un acuerdo comercial afectaría directamente a la producción nacional, las exportaciones, el empleo directo e indirecto y la generación de divisas. Los impactos se extenderían a varios sectores sociales y a grandes y medianas empresas, así como a los Actores de la Economía Popular y Solidaria" (p.20)

Durante el proceso cuando se retomaron las negociaciones, Ecuador insistió en marcar una diferencia en relación al tratado de libre comercio que firmaron Perú y Colombia con la UE; siempre manifestó que el acuerdo no era un Tratado de Libre Comercio (TLC) como el que se pretendía firmar con Estados Unidos años atrás, por el contrario, era un acuerdo para dinamizar la economía aumentando las exportaciones hacia el bloque económico, con el fin de establecer mutuos beneficios (International Center for Trade and Sustainable Development, 2014). Ya lo decía Ramírez (2015): "Se conoce como TLC a un tratado de libre comercio que significa que los países integrantes del acuerdo deciden eliminar los aranceles para el comercio que realizan entre sí" (p. 2). En este contexto cada representante de Ecuador en las negociaciones se aseguraba dejar claro y resaltar las diferencias, exponiendo razones relacionadas a inversiones que afecten la soberanía de un país ("Ecuador y UE firman hoy un histórico acuerdo", 2016); el sustento de este juicio podemos referenciarlo con el caso mexicano en la firma del TLCAN entre Estados Unidos y Canadá donde se muestra como ejemplo que tal situación podría suceder. Conforme al trabajo de Alonso (2006), en México se denuncia que las empresas transnacionales que entran al país toman el control del proceso industrializador dejando a las empresas productoras como simples maquiladoras, perdiendo autonomía y soberanía. Esto significaría que la apertura de las fronteras ecuatorianas a empresas transnacionales que invertirían en el país tendría un efecto de dominio del mercado, dejando de lado el desarrollo de empresarios locales. Además del gobierno ecuatoriano, investigadores tales como Brown del Rivero y Torres Castillo (2012) han señalado que "los acuerdos de libre comercio se han basado en la competencia y en la lógica del mercado, con lo cual hay una pérdida de participación estatal y una posible pérdida de producción nacional, si no se regulan y protegen los sectores productivos prioritarios" (p. 87).

Segundo, El acuerdo con la UE involucra en la negociación una gama más amplia de productos ("Los acuerdos multipartes se encajan como libre comercio", 2012). En un comunicado de prensa de la Vicepresidencia de la república del Ecuador, se asienta que en el contenido del acuerdo está la liberalización inmediata del 99,7% de la oferta exportable histórica del Ecuador en los productos agrícolas y del 100% de los productos industriales ecuatorianos ("ECUADOR FIRMA ACUERDO COMERCIAL CON LA UNIÓN EUROPEA", s. f.). El acuerdo suscrito con el bloque europeo presenta diferencias específicas para el caso ecuatoriano que apuntan al bienestar y protección de los sectores más sensibles de la economía ecuatoriana. Sumado a esto, el acuerdo contempla también la exclusión de productos agrícolas de exportación con el fin de precautelar la producción agrícola nacional. Tercero, en el acuerdo también hay resoluciones que tendrán como fin proteger las industrias en desarrollo y a los sectores más vulnerables del Ecuador ("Ecuador no firmó Tratado de Libre Comercio con UE, ratifica presidente Correa", 2014). El acuerdo establece que el Estado ecuatoriano no está obligado a contratar a las empresas de la UE en la adquisición de ciertos bienes, servicios y obras (construcciones). Por ejemplo, la contratación de material didáctico y de uniformes escolares. Este tipo de manufacturas están protegidas con el fin de incentivar la producción nacional, la productividad y la competitividad sistémica, además de impulsar a las MYPIMES y los AEPYS. (Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador, 2016), sin embargo, dentro del acuerdo se deja la posibilidad para que las empresas europeas que deseen participar de una licitación de contratación pública en el país, lo puedan hacer, pero ofertando precios más competitivos que las empresas locales.

Cuarto: "representa oportunidades para todos, además defiende al productor ecuatoriano y promueve las exportaciones" ("Ecuador y UE firman hoy un histórico acuerdo", 2016). Giraldo Isaza (2006) alega que, con la firma de un TLC, para el caso de los bienes de importación sustitutos, la producción nacional se desplazaría, en particular aquella que no puede adaptarse a las nuevas condiciones de mercado; y como consecuencia de ello "Quebrarían pequeños y medianos productores, empresarios y campesinos". En contraposición a esto, Duran y Castresana (2016), en su estudio señala que el empleo asociado a las exportaciones a la Unión Europea declara que las exportaciones destinadas a la Unión Europea, serían responsables del 31% del empleo vinculado a las exportaciones de bienes y servicios. En número de personas, la cifra total rondaría los 350 millones de personas, pero hay que aclarar que la investigación fue realizada en base a estimaciones del 2010. De igual manera, se debe subrayar que el Acuerdo contiene un capítulo sobre el comercio y desarrollo sostenible; así

lo resalta la delegación de la UE en Ecuador. Las partes tienen el compromiso de fortalecer el desarrollo económico y social de la población, con el cumplimiento de la legislación laboral y ambiental de cada una de las partes, y además adoptar los altos niveles de protección ambiental y laboral estipulados dentro de los acuerdos internacionales de la Organización Internacional de Trabajo y de medio ambiente.

Ecuador en la última década de gobierno tenía como plan nacional una estrategia de desarrollo con visión a un cambio de matriz productiva en la que los acuerdos de libre comercio, tales como los que han negociado Colombia y Perú, son incompatibles conforme con lo que considera intereses prioritarios del país. En función de ello se trazó la necesidad de concretar Acuerdos para el Desarrollo, los cuales contienen componentes más sociales y altruistas que permiten un desarrollo más justo entre las partes suscriptoras (Brown del Rivero & Torres Castillo, 2012).

De acuerdo a Álvarez (2016) en un mundo de economía globalizada es normal la existencia de diferentes formas de ver el comercio internacional, puesto que "por un lado, están aquellos países orientados al mercado y que favorecen los TLC y, por otro lado, los que privilegian la solidaridad, la cooperación, la complementariedad y la reciprocidad en sus relaciones comerciales" (p. 24).

2.2. Ventajas y desventajas del acuerdo comercial internacional

Entre los conceptos de la economía, el intercambio de bienes y servicios es importante para el desarrollo de los países, esta actividad que corresponde al comercio, admite que cada país se especialice y explote sus ventajas comparativas y competitivas, logrando diferenciar una economía de la otra según el uso de sus recursos e igualar la eficiencia marginal de los mismos. Esta especialización de productos deja como resultado la necesidad de otros que puede ser cubierta por la producción de otro país, dando paso así a la comercialización internacional. Bajo este argumento, y con el fin de obtener la satisfacción de las necesidades más variadas de los países, se puede llegar a un acuerdo entre economías para cooperar mutuamente.

La firma de un acuerdo comercial internacional entre una economía desarrollada y otra en desarrollo tiene entre sus cláusulas (como efecto) las negociaciones pactadas por las partes de acuerdo a sus necesidades y fortalezas en el desarrollo de sus economías. Para determinar, qué requiere un país y en qué puede contribuir otro se inician investigaciones en el contexto económico local e internacional, se revisan relaciones comerciales históricas, se analizan datos estadísticos, perfiles económicos y se plantean predicciones en diferentes situaciones favorables y adversas para sugerir respuestas y buscar soluciones para cualquier escenario que se pueda presentar; estos estudios previos aclaran la situación económica, política y/o social de un país que busca abrir su comercio al exterior. En este contexto, la firma de un pacto comercial puede ser la respuesta para una nación que busca aliados que ayuden a impulsar su economía; sin embargo, aquellos estudios realizados por las partes tendrán su validación una vez firmado y puesto en marcha el pacto, solamente en esas circunstancias se reflejarán los verdaderos efectos, positivos o negativos, que ese compromiso conlleva para las partes signatarias. El en caso de Ecuador, las evaluaciones previas auguran beneficios después de la suscripción del Acuerdo y estiman crecimiento en los indicadores económicos.

Las ventajas de la suscripción de los acuerdos comerciales son variadas, para Ecuador esto representan una expansión de sus mercados. i) Una de las principales es el aumento del volumen del comercio al disminuir las barreras existentes, si bien estas se pueden presentar de diversas formas, los acuerdos comerciales típicamente se han centrado en las barreras arancelarias, aunque a partir de la Ronda de Uruguay se comenzaron a considerar también las barreras no arancelarias. Los signatarios cooperan mutuamente, estableciendo un bajo nivel de obstáculos comerciales. De acuerdo a autores como Baier y Bergstrand (2007) efectivamente la firma de acuerdos comerciales aumenta el comercio de los países, de hecho, plantean que aumenta el comercio de los dos que tienen acuerdos en cerca de un 86% luego de 15 años. ii) El acceso a mercados más grandes. Las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) ecuatorianas podrán incrementar su oferta de exportación si cumplen con los estándares de calidad internacional requeridos. En la UE, el mercado es de aproximadamente 500 millones de habitantes en 28 países, la riqueza cultural y la diversidad de costumbres lo convierten en un mercado muy amplio con consumidores distintos y preferencias distintas, esto representa una oportunidad y una fuerte ventaja para los exportadores del Ecuador que fácilmente pueden incrementar las exportaciones no petroleras hacia este bloque económico puesto que el país tiene como segundo destino más importante de exportaciones no petroleras a la UE y tras la firma del acuerdo podría fácilmente convertirlo tras el paso de los años en su principal socio comercial debido a la ventaja del cero por ciento de arancel. iii) Transferencia de Tecnología. Para el país este acuerdo plasma un equilibrio entre la apertura comercial con otros aspectos importantes de desarrollo, como la cooperación y transferencia de tecnología. La Unión Europea tiene una industria altamente competitiva a nivel mundial de producción de maquinarias y equipos. El acuerdo comercial con ese bloque permitirá al Ecuador reducir los costos de adquisición del conocimiento tecnológico europeo a través de la importación de bienes de capital necesarios para la industrialización. iv) Marco jurídico estable. Las negociaciones con la UE fueron extenuantes debido a diferentes situaciones, sin embargo, aquellas contrariedades expresadas anteriormente en los antecedentes del tratado, aseguran la fiabilidad del texto del acuerdo y genera confianza en el país. Para las exportaciones y la inversión relacionada con el comercio entre el país y la UE esto es positivo puesto que los empresarios pueden generar planes con visión a largo plazo para el sector. Sin embargo, en el caso del contexto nacional, si las políticas no son claras no habría estabilidad jurídica nacional para futuras inversiones.

Un posible acuerdo con la Unión Europea impacta de forma positiva en las principales variables macroeconómicas como los son el PBI, valor agregado, consumo, inversión, exportaciones e importaciones. De hecho, estima como efecto de la suscripción del acuerdo comercial multipartes que el PIB de Ecuador se expandiría un 1,13%, las exportaciones y las importaciones aumentarían en torno al 1,6% y al 1,2% respectivamente (Castresana, Durán Lima, Herreros, & Zaclicever, 2017).

En un marco general, un acuerdo comercial como el de este tipo, genera beneficios para unos grupos y dudas e incertidumbres para otros. Para tratar de mantener los aspectos positivos inclinados a favor de Ecuador, es necesario promover las exportaciones de las industrias locales que tienen la oportunidad de entrar al mercado europeo con un arancel del cero por ciento para su mayoría de productos y un calendario de desgravación de aranceles para otros más específicos en un plazo de 10 años.

3. El banano ecuatoriano en torno a las negociaciones

Ecuador tiene la característica de ser un país agrícola, como tal es conocido por ser productor y proveedor de materias primas; este distintivo ha marcado al país a lo largo de su desarrollo e historia, y se ha acentuado más con la apertura económica y comercial que se ha desarrollado durante los últimos años. Según datos publicado por Pro Ecuador (2017), el banano después del petróleo, es el producto de exportación más representativo del país, de hecho, el sector banano y plátano en el periodo enero-noviembre del 2016 se registró como el principal sector de exportación no petrolera, con un 24,05% del total.

Mundialmente, y a lo largo de la historia económica del país, el banano ecuatoriano ha sido reconocido por su sabor y excelente calidad, tales características del producto, hacen de Ecuador un competidor mundial en la exportación de esta fruta tropical, convirtiéndolo fácilmente en una figura amenazante para otros países productores y exportadores del mismo sector. Como consecuencia de ello, dentro de las negociaciones del acuerdo comercial multipartes, el banano fue un tema de importante análisis para la UE antes de concretar la firma; la elevada producción de banano en el país hace que la UE precautele así que Ecuador, el mayor exportador de banano del mundo, ahogue al mercado europeo y lesione a la producción de sus excolonias, pues como se lo mencionó en los antecedentes del acuerdo, este fue el motivo principal para el cese de las negociaciones el en 2009, pues por casi quince años Ecuador mantuvo un contencioso de banano contra la UE en el seno de la Organización Mundial del Comercio (OMC), esto porque desde 1993, según Orozco (1993) los países europeos

favorecían con un arancel del cero por ciento a los miembros de sus excolonias del África, el Caribe y el Pacífico, en donde hay empresas transnacionales europeas que producen banano a un costo más alto en relación con los países latinoamericanos como Costa Rica, Guatemala y Ecuador. Este tipo de medidas afectaba económicamente al país por los altos costos que tenían que pagar los exportadores para entrar a los países europeos, restándoles competitividad.

En la actualidad, tras la firma del Protocolo de Adhesión al acuerdo comercial, el banano ecuatoriano tiene apertura en el bloque europeo, sin embargo su ingreso quedó condicionado bajo un reglamento que establece la salvaguardia y el mecanismo de estabilización del banano (Ministerio de Comercio Exterior, 2017), este mecanismo indica que, además de cumplir con un cronograma de eliminación arancelaria que aplica la UE a las mercancías originarias de Ecuador, la Unión Europea "se reserva el derecho de subir los aranceles al banano procedente del Ecuador", esto únicamente en el caso de que las exportaciones bananeras ecuatorianas superen ciertos volúmenes de exportaciones durante un año o menos, los mismo que constan en el propio Protocolo de Adhesión, y que fueron justificados considerando los volúmenes históricos de exportación del Ecuador. Este mecanismo solo puede aplicarse una vez por año y tendrá una vigencia de tres meses durante los tres primeros años del acuerdo si se exceden los niveles determinados (el volumen de toneladas establecidas va creciendo cada año), es decir que la UE podrá hacer uso del mecanismo solamente hasta el 2019; sin embargo, también se señala que si el sector bananero europeo presenta un deterioro grave en el sector, determinando antes de enero del 2019 por una evaluación de la Comisión Europea, se puede extender dicho mecanismo, el mismo que se aplicó para Colombia, Perú y países centroamericanos que cuentan con un acuerdo con el bloque y que son productores y exportadores de banano al igual que Ecuador.

4. Conclusiones

Para Ecuador, la firma del Protocolo de Adhesión al Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea, significa tener las puertas abiertas para entrar a este bloque económico sin tener que pagar entrada. Los principales sectores beneficiados son los de la oferta tradicional de exportación, como el café, las flores, el atún, el camarón porque son los sectores que más producción tienen dentro del país y los que más desarrollados están, además de que son productos que más se comercializan porque son básicamente alimentos que ya llegaban a ese mercado, por lo tanto, son los primeros en gozar de las reducciones arancelarias del acuerdo. El banano, sin embargo, es el líder del listado de productos que el país envía al bloque.

Entre los sectores que se verían beneficiados serían los Agroexportadores ecuatorianos, esencialmente comercializadores de banano. El sector del banano es uno de los productos más ofertados en Europa por eso cuenta con un régimen especial, que al principio menoscabara su entrada, pero en menor medida que antes.

Económicamente, con la vigencia del acuerdo, el país puede recuperar el margen de competitividad de sus exportaciones de banano frente a las exportaciones preferenciales con bajo arancel de los Estados África, Caribe y Pacífico, competitividad que soportó un profundo quebranto. Esta competitividad que se menciona será positiva en cuanto Ecuador puede recuperar más espacio en el mercado europeo y acentuar su presencia, en cuanto a que el precio del banano ecuatoriano contará con similares ventajas contra el de otros países y estará más al alcance del consumidor motivando que la demanda y el consumo en el exterior se vean favorecidos. El alto arancel que pagaba el banano ecuatoriano en el bloque europeo era el principal factor del encarecimiento de la fruta, pero ahora la reducción del arancel abaratará los costos para los consumidores finales en Europa.

Sumado a este beneficio, a partir del 2020 el banano proveniente de Ecuador podrá ingresar al mercado europeo sin ninguna restricción o arancel alguno. Esto permitirá a los exportadores bananeros del país expandir sus negocios, pero también representa para los productores bananeros la oportunidad de desarrollarse e incrementar su producción. Esto es como un efecto domino, pero positivo, debido a que el bajo precio con el que el banano entrará al bloque europeo promoverá la demanda de esta fruta en este mercado, lo que significa que hay la oportunidad de niveles más altos de exportación del banano hacia Europa, y esto a su vez, generaría un aumento de empleos y resultaría en mejores ingresos para la población. Este acuerdo fortalecerá la producción ecuatoriana buscando nuevos mercados para estos productos que son reconocidos en el mundo por su altísima calidad.

Referencias bibliográficas

- Aguas, L. (2016). La economía popular y solidaria como proyecto político postneoliberal de Ecuador. Caso: acuerdo comercial Unión Europea-Ecuador. *La Revista de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador*, (103), 313-342.
- Alonso, J. A. (2006). Soberanía nacional y neoliberalismo en México: el nuevo sector manufacturero en Tlaxcala. *Problemas del desarrollo*, 37(145), 81-103.
- Álvarez, A. M. (2016). Retos de América Latina: Agenda para el Desarrollo Sostenible Negociaciones del siglo xxi. *Problemas del Desarrollo*, 47(186), 9-30.
- Baier, S., & Bergstrand, J. (2007). Do free trade agreements actually increase member's international trade? 71(1) , 72-95. *Journal of International Economics*.
- Balassa, B. (1961). *Teoría de la integración económica*. Mexico: Uteha.
- 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*, 75-99.
- Castresana, S., Durán Lima, J., Herreros, S., & Zaclicever, D. (2017, enero). Evaluación de los posibles impactos de un acuerdo comercial entre el Ecuador y la Unión Europea. Recuperado a partir de http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40924/S1500670_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Comisión Europea (2017). EU and the Andean Community. Recuperado de: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/regions/andean-community/>
- Cronología. (2004). *Diario El Universo*. Recuperado de <http://www.eluniverso.com/2004/05/20/0001/9/D4F1AF18CB7D4BE98E2F614A9DFEED84.html>
- Durán Lima, J., & Castresana, S. (2016). Estimación del empleo directo e indirecto asociado a las exportaciones del Ecuador a la Unión Europea. *IDEAS Working Paper Series from RePEc*.
- ECUADOR FIRMA ACUERDO COMERCIAL CON LA UNIÓN EUROPEA. (s. f.). Vicepresidencia de la República del Ecuador. Recuperado a partir de <http://www.vicepresidencia.gob.ec/ecuador-firma-acuerdo-comercial-con-la-union-europea/>
- Ecuador no firmó tratado de libre comercio con UE, ratifica Presidente Correa. (2014). *Ecuador Inmediato*. Recuperado a partir de http://www.ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news_user_view&id=2818770886
- Ecuador y UE firman hoy un histórico acuerdo. (2016). *El Telégrafo*. Recuperado a partir de <http://www.eltelgrafo.com.ec/noticias/economia/8/ecuador-y-ue-firman-hoy-un-historico-acuerdo>
- Giraldo Isaza, F. (2006). Antecedentes y posibles ventajas y desventajas del Tratado de Libre Comercio - TLC para un país como Colombia.

International Center for Trade and Sustainable Development (2014). EU, Ecuador Finalise Trade Pact. Recuperado de: <http://www.ictsd.org/bridges-news/bridges/news/eu-ecuador-finalise-trade-pact>

Los acuerdos multipartes se encajan como libre comercio. (2012, marzo 22). *El Universo*. Recuperado a partir de <http://www.eluniverso.com/2012/03/22/1/1356/acuerdos-multipartes-encajan-como-libre-comercio.html>

Mendoza Nava, A. (2009). Las cartas sobre la mesa: similitudes y diferencias entre los compromisos del TLC con los Estados Unidos y del acuerdo comercial con la Unión Europea (No. 4). Red Peruana por una Globalización con Equidad; Centro Peruano de Estudios Sociales.

Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador (2014): Acuerdo Comercial Ecuador - Unión Europea. Recuperado de: <http://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/04/CARTILLA-UNION-EUROPEA-1.pdf>

Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador (2016): Ecuador publica el Acuerdo Comercial con la Unión Europea y su Protocolo de Adhesión. Recuperado de: <http://www.comercioexterior.gob.ec/ecuador-publica-el-acuerdo-comercial-con-la-union-europea-y-su-protocolo-de-adhesion/>

Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador. (2017). ¿En qué consiste el mecanismo de estabilización del banano acordado con la Unión Europea y el reglamento de aplicación europeo? Recuperado de: <http://www.comercioexterior.gob.ec/en-que-consiste-el-mecanismo-de-estabilizacion-del-banano-acordado-con-la-union-europea-y-el-reglamento-de-aplicacion-europeo/>

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú (2017). Acuerdo de Promoción Comercial PERÚ-EE.UU. Recuperado de http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=55&Itemid=78

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia (2017a). Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Estados Unidos de América. Recuperado de http://www.tlc.gov.co/publicaciones/14853/acuerdo_de_promocion_comercial_entre_la_republica_de_colombia_y_estados_unidos_de_america

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia (2017b). Acuerdo Comercial entre la Unión Europea, Colombia y Perú. Recuperado de http://www.tlc.gov.co/publicaciones/18028/acuerdo_comercial_entre_la_union_europea_colombia_y_peru

Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador. (2016). Situación de la Contratación Pública dentro del Acuerdo Comercial Multipartes con la UE. Recuperado de: <http://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2016/11/2.-Ficha-contratacio%CC%81n-Pu%CC%81blica-actualizada-28-11-2016.pdf>

Orozco, R. V. (2017). El impacto del comercio del Banano en el desarrollo del Ecuador. *Revista AFESE*, 53(53).

Pro Ecuador (2017). Boletín Mensual de Comercio Exterior. Recuperado a partir de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2017/02/PROEC_IC_07_73.pdf

Ramírez, E. C. (2005). Las negociaciones para el Tratado de Libre Comercio entre los países andinos y los EE. UU.: Reflexiones para el debate. *Comentario Internacional: Revista del Centro Andino de Estudios Internacionales* (Quito), (6), 84-119.

Villagómez, M. (2011). Acuerdo comercial multipartes Ecuador - Unión Europea. *Revista AFESE*, 56(56), 11-51.

1. (Corresponding Author). Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil UTEG, Ecuador. Magister en Gestión de Proyectos de la Universidad de Queensland (Australia). E-mail: pandrade@uteg.edu.ec

2. Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil UTEG, Ecuador. E-mail: dmezalino@gmail.com