

Ecuador-Unión Europea: Lógicas de una negociación inconclusa

Michel Leví Coral

SEPTIEMBRE DE 2013

- El artículo analiza cómo la negociación de los acuerdos de comercio entre Ecuador y la Unión Europea se sujeta a lógicas diferentes, que se encuentran condicionadas no sólo a los intereses de cada una de las partes y a su estructura funcional, sino a la influencia de las dinámicas de la globalización.
- Para la Unión Europea como bloque que mantiene ciertas competencias exclusivas –como en el caso de la política comercial– no resulta fácil negociar acuerdos, por su complejidad institucional que implica accionar diversas instituciones con intereses propios, en políticas como la exterior y la de comercio, que responden a diferentes principios de acción. Este panorama se complementa con un entramado normativo difícil de comprender –en muchos casos para los mismos especialistas europeos–, que pone en marcha negociaciones en asuntos en los que no siempre tiene competencia en la toma de decisiones.
- En el caso del Ecuador, el análisis comienza con su participación como país miembro de la Comunidad Andina y los intentos por establecer una negociación que permita al proceso andino insertarse como bloque en la lógica del regionalismo abierto a nivel global.
- De la negociación de una asociación con diálogo político y cooperación se da paso directamente a una de carácter comercial, que limita la capacidad de la Comunidad Andina como estructura representativa de los intereses de los cuatro países miembros. En este sentido el artículo hace relación de cómo el Ecuador construyó una propuesta de Acuerdo de Comercio para el Desarrollo, sobre la base de su normativa constitucional y principios de soberanía estatal para negociar acuerdos de comercio.

Palabras clave: Ecuador, Colombia, Perú, Unión Europea, Comunidad Andina, MERCOSUR, Acuerdo de Asociación, tratado de libre comercio, Acuerdo Bilateral Multipartes.

Indice

- **Introducción** 3

- Estado de situación: la lógica de las cumbres y
de los cambios en la política comercial internacional 3

- **La compleja lógica de negociación europea:
relaciones exteriores *versus* comercio** 5

- **La lógica de negociación del Ecuador:
de la Comunidad Andina a los Acuerdos de Comercio
para el Desarrollo.** 6

- **La lógica de las materias negociadas
entre Ecuador y la Unión Europea** 8

- **Conclusiones** 11

- **Referencias bibliográficas.** 14



Introducción

Durante el primer quinquenio del siglo XXI, factores externos configuran la política comercial de la UE, orientada a fortalecer el régimen multilateral del comercio, a apoyar la implementación de la agenda de Doha para el desarrollo y a concluir Acuerdos de Asociación entre regiones, bajo el esquema de tres pilares: diálogo político, cooperación y comercio. Durante este período se establece una moratoria *de facto* para negociar nuevos acuerdos preferenciales de comercio.

En el mismo momento la CAN y el SICA practican una política comercial aperturista, consistente con las negociaciones bilaterales de tratados de libre comercio en el marco del ALCA, y en la búsqueda de apertura con la UE, para obtener un trato similar al de otros socios en la región como MERCOSUR, Chile y México, que negocian o han concluido acuerdos de asociación de cuarta generación.

La política comercial europea se vuelve favorable a los acuerdos preferenciales de comercio a partir de 2006, que se manifiestan con cambios al interior de las instituciones de la UE –el comisario Lamy, pro régimen multilateral de comercio va a la OMC, mientras se escoge al comisario Mandelson, pro régimen de apertura comercial como su reemplazo en la DG Comercio–, redefinen la tendencia del multilateralismo hacia la apertura y búsqueda de nuevos mercados estratégicos para la UE, que utiliza estos acuerdos como mecanismos adecuados para llegar a países emergentes como Brasil, India, Corea del Sur, ASEAN.

Estado de situación: la lógica de las cumbres y de los cambios en la política comercial internacional

Sería complicado analizar las lógicas de una negociación inconclusa sin considerar el contexto en que se establecen las relaciones entre la Unión Europea y América Latina, hasta llegar al estado actual de las negociaciones con el Ecuador.

El camino para negociar acuerdos con la Unión Europea ha sido, contra todo pronóstico, muy accidentado. A comienzos del siglo XXI, luego de

la primera cumbre Unión Europea-América Latina y el Caribe (UE-ALC) celebrada en Río de Janeiro en 1999, se establecía una asociación estratégica birregional ambiciosa (Comisión Europea 2000; Del Arenal 2010) con diferentes desafíos entre los que se destacan el interés por concluir Acuerdos de Asociación entre regiones, que incluyan pilares de diálogo político, cooperación y comercio. La Unión Europea (UE) creía en la favorable evolución de los procesos de integración regional en ALC, que habían operado cambios importantes en su estructura funcional y normativa –en muchos casos gracias a la efectiva asistencia de la cooperación europea. Tanto la Comunidad Andina (CAN), como el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y el Sistema de la Integración Centroamericana (SICA) no sólo sobrevivieron a las crisis financieras y políticas de la región en los años noventa, sino que buscaron reinventarse sobre una lógica de apertura comercial como mecanismo para lograr el desarrollo.

Las negociaciones entre regiones eran posibles y debían establecerse para fortalecer a los procesos de integración, bajo consideraciones de orden político, estratégico y comercial (Peña 2009; Woolcock 2007; Adiwasio *et al.* 2006; Torrent 2005), y diferenciarse de otras propuestas como las de Estados Unidos (EUA) orientadas a construir una Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). La UE se orientó a fortalecer una posición como actor internacional con capacidad para consolidar una Política Exterior y de Seguridad Común (PESC), complementaria a los intereses de su política comercial orientada en este período a promover el desarrollo del sistema multilateral de comercio, sobre la base del impacto positivo que la integración había tenido a nivel interno (Woolcock 2007).

Durante este período operaron importantes cambios en las condiciones del comercio mundial que influyeron a su vez en las políticas comerciales de la UE, como la implementación agresiva de una política de liberalización comercial de los EUA orientada a negociar acuerdos de libre comercio bilaterales y a desplazar esfuerzos multilaterales en el marco de la OMC. Además, los resultados poco satisfactorios en la agenda multilateral de comercio, instrumentada a través de la Ronda de Doha para el Desarrollo, influyeron un cambio de posición de la UE



luego de la Conferencia Ministerial de Hong Kong (2006), que no concretó las expectativas de mayores concesiones por parte de los miembros, y el consecuente desbloqueo en el avance de negociaciones para la apertura de una nueva ronda.

En resumen, el desarrollo de la economía internacional y de las posiciones de varios de los mayores competidores de la UE, son factores externos que forzaron un cambio de política sobre los acuerdos preferenciales de comercio.

Durante el período en que la UE se concentró en el multilateralismo como objetivo de política comercial, se estableció una moratoria *de facto* para la negociación de nuevos acuerdos preferenciales de comercio (Woolcock 2007), a pesar del interés y las presiones de socios comerciales como América Central, la Comunidad Andina y Singapur, para que negociara acuerdos de comercio (período 2000-2004). A partir de 2006 la política comercial europea tomó una posición favorable a los acuerdos preferenciales de comercio, a través de la iniciativa Europa Global (Comisión Europea 2006) orientada a mercados en crecimiento como India, Corea del Sur, y los países miembros de ASEAN. Otras negociaciones de acuerdos comerciales comenzaron con anterioridad y se encontraban estancadas por diferentes razones, como el caso de China y la oposición de la UE a una apertura total de mercado en diferentes sectores.

En los casos de México, Chile y, posteriormente MERCOSUR, los Acuerdos de Asociación comenzaron a negociar a finales de los años noventa, ofrecían a la UE una mejor perspectiva de mercado, bajo una lógica comercial motivada por el interés de evitar una desviación de mercado hacia el naciente Acuerdo de Comercio de Norte América (NAFTA —por sus siglas en inglés) o el intento de establecimiento del ALCA. El resultado es claro, los dos países concretaron acuerdos de asociación bilaterales —incluso si la UE prefería negociar de región a región (Comisión Europea 2000; 2005; Torrent 2005, 23-29; Del Arenal 2010, 35-40) sin embargo, el acuerdo con MERCOSUR está bloqueado hasta el momento —el proceso ha sido nuevamente relanzado en 2010—, sobre todo por las limitaciones que implica la Política Agrícola Común (PAC) como parte de la estrategia negociadora de la UE (Woolcock

2007), “especialmente, productos agrícolas, (tanto acceso a mercados como subsidios), acceso a mercados para productos no agrícolas, distintos tipos de servicios” (Peña 2010, 3).

Durante el mismo período, la UE consideraba que la CAN y el SICA “no habían alcanzado un grado suficiente de integración y de desarrollo que les permita suscribir un Acuerdo de Asociación entre regiones” (Villagómez 2012, 11), por lo que el tratamiento que recibían los dos bloques en materias de cooperación y comercio era desventajoso, frente a otros bloques y Estados de la región, y estaba condicionado a concesiones unilaterales como el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). Los dos bloques solicitaron en la cumbre de Madrid (2002) el comienzo de las negociaciones de acuerdos de asociación con la UE que abrieron la posibilidad de contar con estudios sobre el estado y viabilidad futura de las relaciones económicas y comerciales con la UE (Comisión Europea 2002, 32), que deberían establecerse sobre la base de los resultados de la Agenda de Doha para el desarrollo y la conclusión de un nivel suficiente de integración económica regional (Comisión Europea 2004, 8).

En la cumbre de Viena (2006) se otorgó el mandato para que la UE y la CAN negocien el Acuerdo de Asociación entre bloques, con pilares de diálogo político, cooperación y comercio. El inicio de las negociaciones se concretó en abril de 2007 (XXI reunión ministerial CAN-UE) y se legalizó por parte de la CAN en junio del mismo año (XVII Reunión Ordinaria del Consejo Presidencial Andino, Tarija, Bolivia) a través de la Decisión 667 —Marco general de las negociaciones del Acuerdo de Asociación CAN-UE (Comunidad Andina 2007). Las negociaciones en bloque entre la CAN y UE se suspendieron en junio de 2008, a raíz de las diferencias existentes en la visión de desarrollo de los países andinos. Colombia, Ecuador y Perú continuaron bajo un marco de Acuerdo de Comercio Bilateral Multipartes planteado por la UE, sin embargo Ecuador sujetó su participación a que se tomen en cuenta las asimetrías existentes con el bloque europeo y entre los países andinos, además “que se respeten las disposiciones de la nueva Constitución y las políticas públicas de desarrollo; las sensibilidades expresadas por el Ecuador en materias específicas; y, la existencia de un diá-



logo político y de cooperación que permita la ejecución y aprovechamiento del Acuerdo en beneficio de su desarrollo” (Villagómez 2012, 13-14).

El Consejo de la UE adoptó una Decisión que modificó el mandato de autorización a la Comisión para negociar un Acuerdo de Asociación con la CAN y sus países miembros, con la posibilidad de hacerlo de forma bilateral, etapa que comenzó en Bogotá en febrero de 2009 (Consejo Unión Europea 2009, 23). En julio de 2009, Ecuador suspendió las negociaciones hasta que se resuelva el contencioso del banano en la OMC. En febrero de 2010 se decidió volver a las negociaciones con la UE, y revisar los textos concluidos por Colombia y Perú, realizar una evaluación en conjunto con los negociadores europeos para “determinar qué era aceptable y conveniente para el país; en dónde habría necesidad de negociar cambios; y, qué no sería posible recoger en el Acuerdo” (Villagómez 2012, 14).

El resultado de la evaluación, avalado por el presidente ecuatoriano Rafael Correa, se resume en la necesidad de negociar un acuerdo de comercio para el desarrollo que incluye temas de comercio, aspectos no comerciales, diálogo político y cooperación.

La compleja lógica de negociación europea: relaciones exteriores versus comercio

Las negociaciones de Acuerdos de Asociación por parte de la UE pueden estar motivadas por factores ligados a la Política Exterior y de Seguridad Común (PESC), es decir intereses de política exterior y seguridad común, o por consideraciones comerciales. Esta dicotomía genera una complejidad funcional al momento de definir estrategias para tratar con diferentes socios políticos-comerciales, en razón de las diferentes visiones que pueden tener las instituciones europeas, con más precisión las direcciones generales a cargo de cada una de las áreas en la Comisión Europea (Comisión Europea 2010, 15). Para el caso de las negociaciones comerciales Woolcock (2007, 4) identifica tres motivos diferentes para que la UE negocie acuerdos preferenciales de comercio: neutralizar una potencial desviación del comercio,

como resultado de acuerdos de comercio celebrados entre terceros países; forjar vínculos estratégicos con países o regiones que experimenten un rápido crecimiento económico; y, reforzar las reglas internacionales del comercio.

El contenido de la política comercial de la UE, establecida en la comunicación sobre “Comercio, crecimiento y asuntos mundiales” de la Dirección General de Comercio de la Comisión Europea (Comisión Europea 2010), favorece los acuerdos preferenciales de comercio con el objetivo de cubrir de forma significativa el comercio de bienes y servicios, e inversiones, para ampliar las capacidades de acceso a mercado de los proveedores europeos. En el mismo contexto, busca asegurar una mejor aplicación de las reglas y estándares internacionales de comercio, p. ej. de la OMC, como la protección de los derechos de propiedad intelectual.

Los Acuerdos incluyen cláusulas sobre desarrollo sostenible —estándares laborales y medio ambientales—, y aspectos de política exterior vinculados con la promoción de la integración regional en otras regiones, como mecanismo para promover estabilidad política y económica, a través de la estrategia para negociar de región a región, en el caso de la CAN, SICA, ASEAN y, en el marco de los Acuerdos de Asociación Económica (EPA) con el Grupo de Estados de África, Caribe y Pacífico (ACP). Comprenden también cláusulas de cooperación política, en el caso de que no existieran o no hubieran sido ratificados, y otras relativas a la protección de los derechos humanos, visibles en el caso del Acuerdo de Comercio Bilateral Multipartes recién concluido con Colombia y Perú, al que en principio pueden sumarse Ecuador y Bolivia.

Funcionalmente la tipología de los acuerdos que pueden concluirse en el marco de las reformas incluidas en el Tratado de Lisboa, es compleja. Existen tres tipos de acuerdos: comercio, cooperación y asociación, cada uno con diferente naturaleza y alcance. El Acuerdo de Asociación que la UE comenzó a negociar con la CAN incluye de forma general cláusulas sobre acceso preferencial a mercados, diferentes clases de cooperación técnica, financiera o económica y diálogo político (cfr. Art. 217 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea), e involucra a un complejo andamiaje institucional,



mucho mayor que en el caso de los de comercio y cooperación.

Los Acuerdos de Asociación se encuentran en una categoría especial denominada “acuerdos mixtos”, que deben ser concluidos, suscritos y ratificados tanto por los Estados miembros, como por las instituciones que representan a la UE, y no están estipulados específicamente en los tratados de la UE. La selección de la normativa a aplicarse en los acuerdos mixtos resulta controversial en muchos casos, porque algunas de sus partes pueden estar bajo las competencias exclusivas de la UE, otras en competencias compartidas con los Estados miembros y otras, que implican aspectos de la PESC, incluso en competencias nacionales, lo que hace necesario el examen de su contenido y objetivos, para delimitar el crucial aspecto de las competencias. En la práctica pueden concluirse acuerdos específicos, exclusivos de la UE, como el caso de los acuerdos de comercio, que pueden entrar en vigencia sin necesidad de ratificación de los parlamentos nacionales o de los Estados.

La nueva generación de tratados de libre comercio, entre los que se encuentra el Acuerdo Bilateral Multipartes con los países de la CAN, se encuentra comprendida en la categoría de acuerdos mixtos que se refiere a comercio de bienes y a otras áreas como agricultura, barreras no tarifarias, servicios, compras públicas, inversiones, propiedad intelectual, política de competencia y un mecanismo de arreglo de diferencias.

El Tratado de Lisboa reforzó la dimensión normativa de la UE al subordinar la política comercial común a los objetivos más amplios de la acción externa europea, que anteriormente había generado conflictos entre las dos perspectivas de la negociación, así como entre las estructuras responsables en la Comisión Europea: Dirección General de Relaciones Exteriores (RELEX) y la Dirección General de Comercio (TRADE). De igual forma la Comisión Europea reorientó su estrategia comercial con fines de crecimiento y competitividad (Comisión Europea 2010, 15), frente a la visión de fortalecimiento multilateral que primó en un comienzo.

Los cambios introducidos en el andamiaje institucional, que implican una mayor participación del

Parlamento Europeo sobre el Consejo y la Comisión Europea en la toma de decisiones para la negociación, suscripción y ratificación de los acuerdos de asociación y de comercio, han “politizado” la política comercial de la UE, haciéndola más pública y dotándole de una mayor legitimación democrática.

La implicación que tiene el vínculo entre la política comercial y la acción exterior de la UE para terceros países, como el caso del Ecuador, tiene aspectos positivos y negativos. Por una parte se orienta al cumplimiento de una agenda comercial de desarrollo sostenible, que motiva a sus socios a ratificar las convenciones de las Naciones Unidas (NU) sobre derechos humanos y de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en referencia al respeto a los derechos laborales, y también involucra a las organizaciones de la sociedad civil (Hanf *et al* 2012, 17). Sin embargo, al mismo tiempo impone una ambiciosa agenda de comercio “OMC plus” que podría interferir en cierta manera con las políticas nacionales.

La lógica de negociación del Ecuador: de la Comunidad Andina a los Acuerdos de Comercio para el Desarrollo

La relación de Ecuador con la UE, a partir de los años noventa se ha dado formalmente en los pilares de diálogo político y cooperación a través de la CAN. Dos instrumentos jurídicos la configuran: la Declaración de Roma sobre Diálogo Político (Comisión Europea 1996) y el Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación firmado (Comisión Europea 2003).

En materia de cooperación existe una relación bilateral materializada en un documento de estrategia país que establece los objetivos de la cooperación sobre la base de un análisis de la situación del país a nivel político, económico, social y medioambiental, revisa la coordinación y coherencia de la cooperación y define la acción de la UE en el país a través de un programa indicativo quinquenal, con dotación de fondos (Comisión Europea 2007).

En lo relativo al comercio, Ecuador al igual que los países miembros de la CAN se benefician de un acceso preferencial para productos incluidos en el



marco del Sistema General de Preferencias (SGP), a partir de julio de 2005, mediante la modalidad del Régimen Especial de Estímulo del Desarrollo Sostenible y la Gobernanza (SGP “Plus”) (Consejo Europeo 2005; 2008). En esta materia el país como miembro de la CAN, comenzó a negociar en 2007 un Acuerdo de Asociación con la UE que incluía los pilares de diálogo político, cooperación y un Acuerdo Preferencial de Comercio. La CAN buscó la negociación de este acuerdo de cuarta generación con el objetivo de lograr un tratamiento similar al que la UE otorgaba al MERCOSUR, Chile y México, sobre todo en materia comercial y de cooperación.

La lógica de la negociación ecuatoriana durante el período 2000-2007 se sujetó al marco normativo establecido por la CAN en las decisiones 598 (Comunidad Andina 2004) y 667 (Comunidad Andina 2007) que establecieron las condiciones para negociar acuerdos comerciales con terceros países y para el Acuerdo de Asociación CAN-UE. La primera establece las bases para negociar tratados de libre comercio bajo el principio de hacerlo de forma comunitaria, conjunta y excepcionalmente de forma individual preservando el ordenamiento jurídico de la CAN, tomando en cuenta las sensibilidades comerciales de los otros socios en las ofertas de liberación comercial y aplicando el principio de la nación más favorecida (NMF).

A diferencia del marco jurídico establecido en MERCOSUR (Decisión 32), en el que se define que los Estados parte solo pueden negociar acuerdos comerciales de forma conjunta, la decisión 667 de la CAN deja libertad a sus miembros para que negocien individualmente con la UE, con la condición de que no se quebrante la normativa comunitaria andina. Esta apertura es resultado de las diferentes posiciones adoptadas por los gobiernos para negociar tratados de libre comercio con los EUA, actualmente concluidos por Colombia y Perú, y posteriormente para vincularse con la UE, acuerdo al que Bolivia y Ecuador consideraron que era de comercio y no de asociación como lo plantearon los europeos.

La falta de cohesión en la posición común de la CAN provocó que en 2008 se rompan las negociaciones del Acuerdo de Asociación con la UE, por

las diferencias planteadas por Bolivia y Ecuador, que dieron como resultado por una parte, el establecimiento de normas en las nuevas constituciones de los dos países sobre la base de principios de negociación comercial no convencionales, que se ajusten a las visiones de los gobiernos, favorables a acuerdos de desarrollo y no de libre comercio; y, por otra parte que la UE cambie el formato de negociación de la asociación a un Tratado de Comercio Bilateral Multipartes, que les permita a los Países miembros de la CAN sumarse a la negociación a los que aceptaran este formato.

La lógica de negociación ecuatoriana cambió radicalmente a partir de la expedición de la Constitución de 2008 y el Plan Nacional del Buen Vivir, que conciben al comercio exterior como una herramienta de desarrollo endógeno, como modelo adecuado para la reducción de la pobreza e inserción del país en la economía global. Para que sean viables los principios constitucionales y del Buen Vivir, el Comité de Comercio Exterior expidió en 2012 un proyecto de Acuerdo de Comercio para el Desarrollo (ACD) y sus lineamientos, con el objeto de que los negociadores ecuatorianos lo utilicen como marco referencial en los procesos de negociación internacional del Ecuador (COMEX 2012), sin obstaculizar compromisos contraídos en la esfera multilateral o previamente definidos bajo otros esquemas de integración o asociación regional como la CAN o la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

El carácter aperturista del sistema de comercio internacional limitó las propuestas ambiciosas que reflejen objetivos de comercio justo y desarrollo endógeno planteados en los ACD (Estévez 2012, 30-32), expresados en aspectos de diálogo político y cooperación, que vinculan al desarrollo con la política de comercio, que también se encuentran en los acuerdos preferenciales de comercio de la UE, como los EPA o los de asociación (Woolcock 2012), que a su vez responden a intereses políticos y estratégicos de las partes –Estados o bloques regionales.

Los ACD tratan aspectos puntuales en materia de cooperación para potenciar el desarrollo de la economía inclusiva y solidaria como son entre otros,



el fomento de exportación a través de pequeñas y medianas empresas, la mejora de tecnologías de distribución, establecimiento de políticas de soberanía y seguridad alimentaria. Sin embargo el fondo de los acuerdos comerciales son los objetivos de comercio en el sentido de ampliar el acceso a los mercados y mejorar la agenda de intercambio entre las partes, tal como define en el sistema multilateral de la OMC, que en el ACD se encuentran en el título III sobre comercio para el desarrollo. Sin embargo han innovado mecanismos como el trato especial y diferenciado a la nación menos desarrollada, la complementariedad comercial aplicada sobre el régimen de competencia bajo un contexto de relaciones basadas en el comercio solidario y restricciones al comercio de mercancías si se constatan peligros o daños a la sostenibilidad de la naturaleza del territorio de la contraparte. Además, mantienen una medida específica para la aplicación de la salvaguardia por desarrollo económico, que se aplica en el marco de la CAN (Estévez 2012, 32-34). El interés público se protege a través de compromisos como la contratación de servicios por organismos estatales o la expropiación de inmuebles por razones de interés público, que también se encuentran en el sistema multilateral de comercio.

Los ACD incluyen cláusulas relativas al respeto de convenios internacionales sobre el trabajo, la migración, biodiversidad, cambio climático y ambiente, materias que no son de creación exclusiva e innovadora. Estas se encuentran también en los acuerdos preferenciales de la UE, que además incluyen otros aspectos importantes como son el fortalecimiento de bloques regionales, la cooperación política, la protección de los derechos humanos, establecidos en un “lenguaje poco vinculante” para las partes (Woolcock 2012).

En cualquier caso el cumplimiento de las disposiciones de los acuerdos de comercio no se sujeta a tribunales internacionales, sino a la jurisdicción y disposiciones de monitoreo establecidas por cada parte contratante y al nivel de compromiso adquirido en función de sus intereses políticos y estratégicos. En el caso de las cláusulas de desarrollo sostenible, vinculadas con la cooperación y el diálogo político, la capacidad que tendrían los estados o bloques regionales para suspender los acuerdos por

incumplimiento, se encuentran limitadas por una falta de fuerza normativa resultado del uso de un “lenguaje poco vinculante” utilizado para regular aspectos no comerciales.

La lógica de las materias negociadas entre Ecuador y la Unión Europea

El comercio internacional puede ser un factor de desarrollo económico y reducción de la pobreza. Desde la perspectiva del Ecuador existen dos visiones en el marco de la negociación: por una parte los sectores de la sociedad civil antiglobalización están opuestos por razones ideológicas a los acuerdos de libre comercio y los consideran negativos; por otra parte sectores de gobierno y empresariales favorables señalan que “el comercio no es la causa eficiente del desarrollo ni de la reducción de la pobreza; sino apenas una condición indispensable para que las políticas nacionales generen sus resultados benéficos” (Villagómez 2012, 13). En el contexto de la UE la relación de los beneficios –considerados como efectos en relación al PIB– que tienen los acuerdos de comercio son limitados y en muchos casos mínimos, como en los concluidos con Colombia, Perú y Centroamérica. El sentido de negociar responde básicamente a intereses estratégicos comerciales, para mantener la coherencia del *acquis communautaire* de la UE –los derechos y obligaciones que comparten los Estados miembros que incluyen todos los tratados, normas, declaraciones y resoluciones de la UE, así como los acuerdos internacionales, sentencias del Tribunal de Justicia, medidas conjuntas de los gobiernos en materia de justicia interior y de la política exterior y de seguridad común–, con las tendencias internacionales de comercio e inversión (Woolcock 2012).

Los principales temas que definen el alcance de los acuerdos de comercio, acordes a la diversidad de temas involucrados en las actuales políticas de desarrollo, que constituyen aspectos clave de la negociación, incluyen objetivos comerciales –intercambios de bienes y servicios–, y no comerciales como compras públicas, propiedad intelectual, circulación de personas, inversiones, desarrollo sostenible vinculado al medio ambiente, gobernanza, cooperación, entre otras.



Los objetivos comerciales en materia de bienes y servicios, establecidos en los acuerdos preferenciales de comercio que se negocian con la UE, se sujetan a las disposiciones del art. XXIV del GATT 1994 y al art. V del AGCS, tendientes a la liberalización progresiva y gradual del comercio. El marco de negociación del acuerdo en materia de comercio e inversión se encuentra sujeto a las normas multilaterales de la OMC, a la obligación de preservar el ordenamiento jurídico andino, de conformidad con la decisión 598 de la CAN, y debe ser coherente “con el objetivo del desarrollo sostenible, incluyendo el fomento del progreso económico, el respeto de los derechos laborales y la protección del medio ambiente...” (Villagómez 2012, 15). La meta de la UE en la negociación es lograr que sustancialmente todo el comercio de bienes se encuentre cubierto en los términos del acuerdo, para mantener coherencia con las reglas de la OMC. Esta cobertura implica que al menos el 90% del comercio entre las partes se sujeta al acuerdo negociado. En el caso de los acuerdos con Perú y Colombia este objetivo fue superado al alcanzar el 98% de cobertura (Woolcock 2012).

Las materias no comerciales que son claves en la negociación son: “facilitación del comercio y la *inversión* entre las partes; apertura efectiva, recíproca y gradual de los mercados de *contratación pública*; protección adecuada y efectiva de los derechos de *propiedad intelectual*; establecimiento de un mecanismo expedito, efectivo y previsible de *solución de controversias*; 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, 16).

El texto negociado con la UE establece un mecanismo permanente que permita de forma vinculante y en condición de reciprocidad el acceso a mercado y trato nacional para consolidar las preferencias arancelarias otorgadas por el SGP *plus* a productos que tendrán acceso inmediato al mercado europeo como servicios agrícolas, frutas, hortalizas y productos tropicales. La negociación excluye productos sensibles para el Ecuador como arroz, pollo, maíz, productos cárnicos. En materia de desgravación de productos industriales los esquemas son asimétricos (la UE desgravará el 100% inicial, fren-

te al 43% del Ecuador), además las partes no pueden mantener ninguna medida que limite o impida la importación de mercaderías, salvo en los casos del art. XI del GATT 1994.

La política de la UE para negociar con economías en desarrollo ha sido aceptar períodos de transición de 10 hasta 15 años para una serie de productos sensibles de la contraparte. De igual forma se excluyen de la liberalización los productos agrícolas considerados sensibles, sin embargo esta exclusión se sujeta al nivel de competitividad del socio en la negociación. En el caso de los acuerdos con Perú y Colombia se liberalizaron todos los temas agrícolas, con excepción de unos pocos productos como las bananas, que se sujetan a un régimen tarifario mejorado. En el esquema normativo se mantiene el derecho generado por la CAN para aplicar un sistema de franjas de precios establecido por la Decisión 371 (Comunidad Andina 1994). La estrategia negociadora del Ecuador se focalizó en abrir la mayor cantidad de mercados a la agricultura ecuatoriana y proteger el mercado interno para los productos sensibles (Villagómez 2012, 20).

El comercio de banano estuvo durante mucho tiempo en el sistema de solución de controversias de la OMC y en el año 2010 tuvo una solución favorable a los intereses ecuatorianos, al establecer una reducción del arancel de € 178 a € 114/Tm. en un período de 8 años. Sin embargo los acuerdos de comercio que han suscrito con la UE otros productores bananeros como los países centroamericanos y Colombia, garantizan una desgravación hasta € 75/Tm. en un período de 10 años, que les generaría mejores condiciones de precio, así como una diferencia de € 39/Tm en perjuicio del Ecuador si no concluye un acuerdo en términos similares.

En materia de servicios el alcance de la negociación se limita y reafirma los compromisos establecidos en el AGCS, con la exclusión expresa de “servicios suministrados en el ejercicio de facultades gubernamentales” (Villagómez 2012, 30), conforme a la política establecida por el gobierno ecuatoriano. En esta lógica, las normas del acuerdo no pueden exigir privatizaciones de empresas públicas, y se permite a la parte ecuatoriana preservar su derecho para regular e introducir normativa para el cumplimiento de objetivos de política pública. Los compromisos específicos



se encuentran en listas positivas, que establecen expresamente los sectores que el país va a comprometer. Conforme a la Constitución de 2008, “el Estado se reserva el derecho de administrar, regular, controlar y gestionar los sectores estratégicos” (Villagómez 2012, 31), por lo que la UE aceptó una negociación limitada a la norma constitucional ecuatoriana, que autoriza al Gobierno por razones excepcionales, permitir la participación privada en la provisión de servicios, con inclusión de los principios constitucionales y de todas las disposiciones legales, para preservar el espacio de aplicación de la política pública.

Para las negociaciones de acuerdos preferenciales de comercio, los compromisos de la UE en materia de servicios se sujetan al AGCS *plus*, con compromisos limitados para los países en desarrollo y de renta media, definidos hace más de quince años. La aproximación que hace la UE para cubrir los servicios en sus acuerdos de comercio es una lista híbrida, que implica una lista positiva de sectores que se encuentran cubiertos y una lista negativa de subsectores en los que existen algunas exclusiones, que permite a los negociadores de las partes excluir servicios públicos estratégicos, como educación, salud o servicios sociales, entre otros.

Los sectores estratégicos se encuentran definidos en la Constitución ecuatoriana: la energía en todas sus formas, las telecomunicaciones, los recursos naturales no renovables, el transporte y la refinación de hidrocarburos, la biodiversidad y el patrimonio genético, el espectro radioeléctrico y el agua. El gobierno puede declarar estratégicos a nuevos sectores, en cuyo caso pueden incluirse en el acuerdo, previa aprobación del comité de comercio.

De igual forma, conforme a los preceptos constitucionales en materia de inversiones, sobre la relación inversionista-Estado y el sometimiento a jurisdicciones internacionales, la negociación del acuerdo “no cubre disposiciones sobre protección de inversiones, tales como aquellas disposiciones específicas a expropiación y el trato justo y equitativo, ni los procedimientos de solución de controversias inversionista-Estado” (Villagómez 2012, 32).

Las cláusulas sobre inversiones en los acuerdos preferenciales de comercio que negocia la UE han su-

frido una clara evolución, a raíz de los cambios establecidos por el Tratado de Lisboa con la extensión de la competencia exclusiva de la UE en materia de inversión extranjera directa. Los acuerdos negociados con Colombia, Perú y Centroamérica incluyen acceso –bajo un capítulo de comercio transfronterizo de servicios, establecimiento y comercio electrónico– a través de un programa híbrido de aproximación, que no incluye protección a las inversiones, ni procedimientos para solución de controversias inversionista-Estado, y permite a los países en desarrollo la exclusión de sectores sensibles como minería o inversiones en áreas de poblaciones vulnerables (Woolcock 2012), que podría aplicarse a la negociación con el Ecuador. El comercio electrónico garantiza la seguridad de los usuarios, bajo estándares internacionales de protección de datos, y se libera de derechos de aduana a las entregas por medios electrónicos. A la inversión extranjera directa se le otorga la garantía de libre movimiento de capitales como en el caso de los créditos relacionados con comercio exterior, inversión de portafolios, deuda pública y créditos relacionados.

Una nueva corriente dentro de la OMC propugna mayor apertura de las compras públicas, sin establecer compensaciones –preferencias a los suministros y proveedores nacionales– de ninguna naturaleza. La legislación ecuatoriana de contratación pública que se utiliza como base para negociar el capítulo VI del Acuerdo Multipartes con la UE, establece la conciliación de los principios de transparencia y no discriminación con la voluntad política, para que los procesos de compras públicas impulsen a ciertos sectores de la economía local y nacional (Villagómez 2012, 36). El trato nacional y no discriminatorio previsto en la negociación del acuerdo aplicable a los proveedores europeos tiene varias excepciones y exclusiones, como los casos de “bienes y servicios provenientes de las micro, pequeñas y medianas empresas, así como de la Economía Popular y Solidaria contemplada en la legislación ecuatoriana” (Villagómez 2012, 36). Además en los procesos de contratación pública existe un mecanismo de calificación más favorable para los proveedores ecuatorianos de productos y servicios, conforme al art. 288 de la Constitución. En los tratados concluidos con Colombia, Perú y Centroamérica se dio una extensión del Acuerdo de Compras Públicas de la OMC, sin embargo la cobertura es menor



para la UE debido a consideraciones de reciprocidad establecidas a favor de las contrapartes, por lo que el Ecuador recibiría un tratamiento similar en caso de continuar la negociación.

La propiedad intelectual en el Ecuador se sujeta a una legislación amplia que abarca el Derecho Comunitario Andino, convenios y tratados multilaterales, y la Constitución del Estado. En el marco de la negociación con la UE, los instrumentos jurídicos de base que reconocen las partes son: Acuerdo sobre los Derechos de Propiedad Intelectual relativos al Comercio (ADPIC) de la OMC, los tratados administrados por la Organización Mundial de Propiedad Intelectual (OMPI) y cualquier otro acuerdo multilateral vigente en la materia.

La protección de la biodiversidad y de los conocimientos tradicionales es un tema de fondo en las negociaciones del acuerdo de comercio con la UE. La Constitución ecuatoriana reconoce a la propiedad intelectual y prohíbe el otorgamiento de derechos, incluidos los de propiedad intelectual, sobre productos derivados o sintetizados, obtenidos a partir del conocimiento colectivo asociado a la biodiversidad nacional. Toda la normativa nacional e internacional se centra en prohibir la apropiación ilegal e indebida de conocimientos tradicionales y recursos genéticos y biológicos, así como combatir la biopiratería, por parte de nacionales y extranjeros. En el caso de recursos biológicos o genéticos, la normativa permite utilizar un contrato de acceso, mientras que para los conocimientos tradicionales se requiere el consentimiento fundamentado previo de la comunidad, por lo que en la negociación, el Ecuador tomó una actitud más ambiciosa y “solicitó a la Unión Europea que, antes de autorizar solicitudes de patentes sobre recursos biológicos, acepte el compromiso de revisar las bases de datos sobre conocimientos tradicionales del país y, si el conocimiento objeto de la solicitud fuese ya de dominio público, se abstenga de hacerlo. Además, que se divulgue el origen geográfico del recurso y se demuestre el acceso legal al mismo mediante un contrato de acceso, previo a la autorización de comercialización” (Villagómez 2012, 42).

El texto negociado incluye un reconocimiento a la soberanía del Ecuador y de la UE sobre sus recur-

sos naturales, así como los derechos y obligaciones del Convenio sobre Diversidad Biológica para el acceso a los recursos genéticos y a la distribución justa y equitativa de beneficios derivados de su utilización. En los acuerdos de comercio con Colombia y Perú, se mantuvieron los mismos términos de la negociación en materia de reconocimiento de los instrumentos jurídicos internacionales que se aplican, y del combate a la apropiación ilegal e indebida de conocimientos tradicionales y recursos genéticos y biológicos, por parte de nacionales y extranjeros.

Las cláusulas de desarrollo sostenible se encuentran en todos los acuerdos preferenciales de comercio que la UE ha negociado a partir de los años 2000 y que incluyen respeto a estándares laborales establecidos en las convenciones de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), a los que cada parte se compromete a implementar de forma efectiva en su legislación nacional. Bajo las mismas condiciones, se incorporan los acuerdos multilaterales sobre medio ambiente y en temas relacionados como biodiversidad y comercio de productos forestales y pesqueros. Una cláusula estándar que se encuentra en todos los acuerdos negociados por la UE exige a las partes respetar los principios democráticos y los derechos humanos fundamentales, conforme a lo establecido en la Declaración Universal de Derechos Humanos, así como el respeto al principio de estado de derecho que sustenta las políticas internas e internacionales de las dos partes. Estos principios se plantean como irrevocables y se invocan también en el contenido de los Acuerdos de Comercio para el Desarrollo que propone el Ecuador como mecanismo de negociación con terceros países y regiones.

En el caso de incumplimiento de las cláusulas de desarrollo sustentable, no se han previsto medidas de ejecución específicas, sin embargo en las disposiciones generales se establece la posibilidad de suspender la aplicación del acuerdo en caso de falta de cumplimiento de una de las partes.

Conclusiones

El panorama actual de las negociaciones que llevan a cabo Ecuador y MERCOSUR deben tomar en cuenta los cambios en la política de comercio de



la UE orientados a la apertura y búsqueda de nuevos mercados estratégicos a escala global, como el caso de los países BRICS, que implica una diferente visión de la PESC para América Latina y el Caribe, reorientada de una asociación estratégica regional hacia una asociación de actores globales. Este cambio implica establecer una relación preferente a nivel bilateral con Estados y con nuevos actores como la sociedad civil y el sector privado, que pone en desventaja a los actores de la integración regional. En varios países de Sudamérica se dan cambios en los regímenes políticos y en las políticas de comercio exterior, como en los casos de Ecuador, Bolivia, Venezuela, que acentúan la distancia entre una UE orientada a la apertura comercial, frente a los Estados sudamericanos interesados en definir nuevos procesos regionales que fortalezcan posiciones políticas, sociales, de seguridad, infraestructura, en lugar de económicas y comerciales.

Si los Estados refuerzan su posición en la toma de decisiones en el contexto regional, los procesos de integración como la CAN y MERCOSUR pierden fuerza y dinámica como mecanismos para establecer una relación comercial en bloque. Las negociaciones estancadas en el caso de MERCOSUR, han tratado de despegar nuevamente en varias ocasiones, la última en el pasado 2010. Sin embargo, es probable que en este momento de crisis la UE se encuentre definitivamente más interesada en fortalecer un acuerdo estratégico con Brasil que mantener la asociación en los términos planteados durante la última década.

Desde la perspectiva de la CAN, el panorama aparece más favorable porque hasta el momento la fórmula de apertura para las negociaciones comerciales con la UE, definida en la decisión 657, ha funcionado relativamente bien para las partes: Colombia y Perú han concluido sus tratados de libre comercio en el marco del denominado Acuerdo Bilateral Multipartes, al que pueden sumarse Ecuador y Bolivia en cualquier momento, en términos similares a los negociados con los otros dos países miembros.

Si la negociación con los cuatro países concluye de forma bilateral, bajo la lógica de la Dirección General de Comercio de la UE se habrá suscrito un tratado de libre comercio con la CAN, que tendría coherencia con la subordinación a la acción exterior

europea –antigua relaciones exteriores– a la que se sujeta la política comercial de la UE a partir de 2010, que a raíz de los principios de la *asociación de actores globales* ya no privilegia las relaciones entre bloques, sino las relaciones bilaterales con los Estados, y aspectos puntuales como el crecimiento y la competitividad de la UE en el sistema de comercio mundial.

En lo referente a Ecuador, en el momento actual el gobierno nacional ha decidido retomar las negociaciones con la UE, sobre la base de los parámetros establecidos en los ACD, sin embargo no se volverán a negociar todos los temas de la agenda comercial, que ya fueron tratados durante las ocho rondas previas en las que participó el Ecuador como parte de la CAN y que han sido revisados por la actual administración de comercio exterior, para adecuarlos a los términos de la Constitución ecuatoriana de 2008 y al Plan Nacional del Buen Vivir.

El estado de la negociación en materia comercial permitirá al país el acceso de sus productos y servicios agrícolas e industriales al mercado europeo, para consolidar en el primer caso las preferencias arancelarias otorgadas a través del SGP *plus*, permitir el acceso de otros bienes manufacturados y proteger el mercado interno de la importación de productos sensibles de la contraparte. En este sentido, la exportación bananera tendrá acceso a condiciones similares de desgravación que su competencia, por lo que no se vería afectada para acceder al mercado europeo en función del precio de exportación. El Estado puede accionar el comité de comercio previsto en el acuerdo para negociar ajustes necesarios en el caso de afectación en la importación y exportación de bienes y servicios.

En relación a las materias no comerciales, que tuvieron objeciones por parte de los negociadores ecuatorianos y fueron una de las causas de la salida del país de las negociaciones en el marco de la CAN, las condiciones actuales para retomar el acuerdo tienen consideraciones más favorables al haber confrontado oportunamente los intereses del país en el marco de la normativa constitucional vigente.

Temas sensibles como los servicios se encuentran limitados a favor del Estado y su capacidad de acción y definición en los sectores estratégicos,



así como de aplicación de políticas públicas, sujetas a la Constitución ecuatoriana, que protegen el patrimonio nacional en materias delicadas como la energía, hidrocarburos, recursos naturales no renovables, biodiversidad, marcas y patentes, agua, entre otros. En este sentido la negociación no permite al Estado someterse a regímenes de protección de inversiones, ni procedimientos de solución de controversias Estado-inversionista, términos que no son exclusivos para el Ecuador porque también están definidos en otros acuerdos similares como los de Colombia, Centroamérica y Perú.

Los asuntos relacionados con compras públicas y propiedad intelectual se sujetan a la normativa ecuatoriana y establecen condiciones necesarias para limitar el acceso de proveedores europeos, así como favorecer a las pequeñas y medianas empresas y a las de Economía Popular y Solidaria. En el caso de marcas y patentes, se utilizan como base de negociación la legislación ecuatoriana vigente y los acuerdos internacionales de los que el país es suscriptor, para preservar la apropiación ilegal de conocimientos ancestrales e intangibles y recursos biológicos y genéticos.

Las perspectivas de futuro del acuerdo dependen de la capacidad del país, tanto a nivel institucional como normativo, para sacar el mayor provecho a las ventajas de acceso a una importante región a nivel de desarrollo socioeconómico y de consumo, con la que se han mantenido relaciones comerciales desde hace varios siglos. Las condiciones en la actualidad son favorables para continuar adelante con el acuerdo por los términos en los que se ha llevado la negociación, al preservar los intereses nacionales en el marco de una política comercial de Estado, como en las previsiones sobre la calidad y cantidad del intercambio para las dos partes, sobre todo si se consideran el tamaño y la capacidad de exportación e importación ecuatorianas.

En la actualidad el país diversifica su comercio exterior y existen otros socios potencialmente interesantes del lado Pacífico, en Norteamérica y en la misma Sudamérica, con los que se podrá desarrollar un importante nivel de intercambios, por lo que una relación formal con Europa permitirá mantener la capacidad de acción de los sectores productivos ecuatorianos, y explorar nuevas oportunidades en un medio conocido.

A diferencia de lo que se piensa en diferentes sectores del Ecuador –sobre todo públicos y sociedad civil–, no existen presiones políticas del exterior que obliguen a la negociación de tratados preferenciales de comercio, que en principio se ha generado por el interés expresado por las partes en diferentes foros internacionales y en el caso de Ecuador, como parte del ejercicio de su soberanía.

Cuando se observa el impacto que la negociación tendría para cada una de las partes, la UE no refleja una necesidad real de negociar o forzar una negociación comercial con Ecuador, que tampoco se encuentra entre sus prioridades políticas, porque no tiene impacto sobre aspectos esenciales de crecimiento económico o política exterior común.

En este contexto, la imagen del *retorno de las carabelas*, planteado en la publicación de FLACSO Ecuador (Jácome 2012) que analiza la negociación de tratados de libre comercio con la UE desde una perspectiva nacional, sobrevalora la capacidad de acción de la UE como actor internacional, sin considerar que existen coincidencias en las condiciones de negociación establecidas tanto por Ecuador como por la UE, y que el Estado ecuatoriano ha realizado un importante esfuerzo por definir y establecer los mejores términos para una negociación, acordes a las normas constitucionales y derivadas.

En este sentido, las condiciones del país en su estructura institucional y capacidad de negociación hace cinco diez o veinte años, no tienen relación con las existentes en la actualidad. Asimismo, considerar a una negociación con otro bloque o Estado, cualquiera que este sea, “...como parte de un plan geopolítico de dominación, una conspiración fraguada en el norte, una conspiración o complot ancestral dirigidos contra países como el Ecuador” (Espinosa 2012, 129), se sujeta más a las consideraciones de un discurso político que al análisis de posiciones técnicas de política comercial.

Un acuerdo preferencial de comercio con la UE sin duda ayudaría a muchos sectores productivos no tradicionales a mantener su capacidad exportadora, a generar inversión y empleo, así como rentas para el Estado. En muchos casos facilitará el acceso de los ciudadanos a una variedad de bienes y servicios,



sin embargo ni es la solución a los problemas de desarrollo del país, ni tampoco será la caja de Pandora de la que saldrán todos los males –como si se tratara de las carabelas...

Son las políticas públicas del Estado, su capacidad de innovación y de inserción inteligente en la esfera

global, las que aportarán a la mejora de las condiciones de vida de los ecuatorianos, sudamericanos, latinoamericanos. En esencia, es la propia acción constructiva, creadora, innovadora de los ciudadanos la que permitirá forjar una sociedad más humana, más justa.

Referencias bibliográficas

ALOP, ODHACO, APRODEV, CIFCA, Grupo Sur. 2011. *Acuerdos comerciales de la Unión Europea con Centroamérica, Colombia y Perú: obstáculos para el desarrollo sostenible*, Bruselas: Oxfam.

Adiwasito, Enoko, Philippe de Lombaerde y Giulia Petrangelli. 2006. *On the Joint Assessment of Andean Integration in EU-CAN relations*, Brugge: OBREAL-EULARO.

Del Arenal, Celestino. 2010. "Balance de la Asociación Estratégica entre la Unión Europea (UE) y los Países de América Latina y el Caribe (ALC)." En *Diálogo UE-ALC. debate y conclusiones*, editado por Fundación Carolina, 25-56. Madrid: Fundación Carolina.

Development Solutions, CEPR, Manchester 1824. 2009. "Evaluación el impacto sobre la sostenibilidad del comercio entre la Unión Europea y los Países Andinos. Resumen del Informe Final". Bruselas: DG Comercio de la Comisión Europea.

Espinosa, Cristian. 2012. "Sobre el supuesto retorno de las carabelas o las negociaciones comerciales como una forma de neocolonialismo". *AFESE Revista de la Asociación de Funcionarios y Empleados del Servicio Exterior Ecuatoriano* 57:127-132.

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

Hanf, Dominik, Sieglinde Gstöhl. 2012. "The EU's post-Lisbon Free Trade Agreements: Selected Constitutional Aspects". Paper presented at the UNU-CRIS conference on constitutional issues in EU free trade agreements, Bruges, Belgium, 19 February.

Jácome, Hugo. ed. 2012. *Retorno de las Carabelas –Las negociaciones de un TLC con la Unión Europea*. Quito: FLACSO.

Peña, Félix. 2009. "Perspectivas de concreción de los acuerdos pendientes entre la Unión Europea, el MERCOSUR y la CAN" *Félix Peña Newsletter*, Febrero 2009. <http://www.felixpena.com.ar/index.php?contenido=w-papers&wpagno=documentos/2009-02-acuerdos-union-europea-mercosur-can>.

Torrent, Ramón y José Ramón Francia. 2005. *Las Relaciones Unión Europea-América Latina en los últimos diez años: El resultado de la inexistencia de una política. Un análisis empírico y esperanzado*. *UNU-CRIS Occasional papers*. Bruges: UNU-CRIS.

Villagómez, Mentor. 2012. "Acuerdo comercial multipartes Ecuador-Unión Europea". *AFESE Revista de la Asociación de Funcionarios y Empleados del Servicio Exterior Ecuatoriano* 56:11-51.

Woolcock, Stephen. 2007. "European Union policy towards Free Trade Agreements". ECIPE working paper 3:1-15.

Woolcock, Stephen. 2010. "The Treaty of Lisbon and the European Union as an actor in international trade". ECIPE Working paper 1:1-17.

Woolcock, Stephen. 2012. 'EU policy on preferential trade agreements in the 2000s: a reorientation towards commercial aims'. Paper presented at the UNU-CRIS conference on constitutional issues in EU free trade agreements, Bruges, Belgium, 19 February.



Autor

Michel Leví Coral

Doctor en Jurisprudencia por la Pontificia Universidad Católica del Ecuador con estudios complementarios en relaciones internacionales y política comparada. Es Máster en Derecho Internacional y Europeo por la Universidad Católica de Lovaina, Bélgica. Actualmente se desempeña como docente en la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador, en la que es además Coordinador del Centro Andino de Estudios Internacionales, del Módulo de Estudios Europeos Jean Monnet y de la Cátedra Brasil-Comunidad Andina. Es profesor invitado del Instituto de Estudios Políticos y de la Facultad de Derecho Pierre-Mendès-France de la Universidad de Grenoble, Francia.

Pie de imprenta

Friedrich-Ebert-Stiftung
Instituto Latinoamericano de
Investigaciones Sociales ILDIS
República 500 | Quito | Ecuador

Responsable

Daniel Gudiño | dgudino@fes.ec

Telf. 00593 2 2562103

<http://www.fes-ecuador.org>

FES-ILDIS

La Friedrich-Ebert-Stiftung en el Ecuador (FES-ILDIS), fue establecida el 30 de abril de 1974, en la ciudad de Quito. Es una organización de origen alemán, con presencia en más de 100 países, cuyo objetivo es promover los principios de la socialdemocracia, a través del diálogo con actores progresistas de las diversas esferas de la sociedad.

Las opiniones expresadas en esta publicación no reflejan, necesariamente, los puntos de vista de la Friedrich-Ebert-Stiftung.

El uso comercial de todos los medios publicados por la Friedrich-Ebert-Stiftung no está permitido sin el consentimiento escrito de la FES.

ISBN 978-9978-94-136-2