

Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, FLACSO Ecuador  
Departamento de Estudios Internacionales y Comunicación  
Convocatoria 2018-2020

Tesis para obtener el título de maestría de investigación en Relaciones Internacionales con  
mención en Negociación y Cooperación Internacional

Élites empresariales en la Política Exterior Comercial: una revisión al proceso negociador de  
los acuerdos comerciales de Ecuador con la UE y EFTA

Evelin Tatiana Sierra Buenaño

Asesor: Raúl Salgado Espinoza

Lectores: Cintia Quiliconi y Manuel Preusser

Quito, marzo de 2021

## Tabla de contenidos

Resumen .....	VI
Agradecimientos.....	VII
Introducción .....	1
Metodología .....	8
Capítulo 1 .....	13
Teoría Norteamericana de las Élités y su vigencia en la Política Exterior Comercial Ecuatoriana.....	13
Introducción .....	13
1.1. Teorías macro de las Relaciones Internacionales.....	14
1.1.1. Debilidades del liberalismo y el constructivismo para la temática planteada .....	15
1.2. La teoría italiana de las Élités .....	17
1.3. La escuela Norteamericana de las Élités .....	24
1.4. La conciliación de las perspectivas de la escuela de Chicago.....	29
1.5. Los elementos teóricos utilizados para la temática de la investigación .....	30
Conclusión.....	33
Capítulo 2 .....	35
El proceso negociador con los europeos .....	35
Introducción .....	35
2.1. La política comercial Unión Europea-Ecuador.....	36
2.2. Rondas de negociaciones para la firma del acuerdo Ecuador-UE.....	37
2.3. Elementos y actores de las negociaciones Ecuador-UE.....	39
2.3.1. Los sectores excluidos de las negociaciones Ecuador-UE.....	45
2.4. Rondas de negociaciones para la firma del acuerdo Ecuador-EFTA.....	46
2.5. Elementos y actores de las negociaciones Ecuador-EFTA .....	48
2.5.1. Los sectores excluidos de las negociaciones Ecuador-EFTA .....	49
2.6. El interés de la élite empresarial en la retórica de actores gubernamentales .....	50
Conclusión.....	52
Capítulo 3 .....	55
Lo que Ecuador negoció con la EU y el bloque EFTA .....	55
Introducción .....	55
3.1. Lo que Ecuador negoció con la UE.....	55
3.1.1. Acceso a mercados .....	58

3.1.2. Protección de la industria ecuatoriana.....	62
3.1.3. Compras públicas .....	63
3.1.4. Propiedad intelectual .....	66
3.2. Lo que Ecuador negoció con el bloque EFTA .....	66
3.2.1. Acceso a mercados para Ecuador y para los países EFTA .....	67
3.3. ¿Pero que práctica de la Política Exterior posibilita la participación de las élites empresariales en su direccionamiento? .....	68
3.3.1. La cooptación del poder político .....	69
Conclusión.....	74
Conclusiones .....	76
Anexos.....	84
Anexo 1. Preguntas de la entrevista .....	84
Anexo 2. Datos de los Entrevistados.....	85
Lista de referencias.....	87

## **Ilustraciones**

### **Tablas**

Tabla 1. Elementos teóricos utilizados para el análisis .....	32
Tabla 2. Preferencias agrícolas otorgadas por y a la UE por canastas .....	59
Tabla 3. Diferencias entre los aranceles NFM (Nación Más Favorecida), SGP y ACM.....	61
Tabla 4. Lista de exclusiones en materia de compras públicas para Colombia, Perú y Ecuador.....	63
Tabla 5. Umbrales en dólares a ser aplicados en el marco del Acuerdo Comercial 2019 ...	65
Tabla 6. Umbrales en dólares a ser aplicados en el marco del Acuerdo Comercial 2020 ...	65
Tabla 7. Intercambios clientelistas entre grupos económicos y el gobierno.....	72

### **Gráficos**

Gráfico 1. Evolución de las exportaciones no petroleras ecuatorianas (enero-mayo 2016-2020).....	60
--	----

## **Declaración de cesión de derecho de publicación de la tesis**

Yo, Evelin Tatiana Sierra Buenaño, autora de la tesis titulada “Élites empresariales en la Política Exterior Comercial: una revisión al proceso negociador de los acuerdos comerciales de Ecuador con la UE y EFTA” declaro que la obra es de mi exclusiva autoría, y que la he elaborado para obtener el título de maestría de investigación en Relaciones Internacionales con mención en Negociación y Cooperación Internacional concedido por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, FLACSO Ecuador.

Cedo a la FLACSO Ecuador los derechos exclusivos de reproducción, comunicación pública, distribución y divulgación, bajo la licencia Creative Commons 3.0 Ecuador (CCBY-NC-ND 3.0 EC), para que esta universidad la publique en su repositorio institucional, siempre y cuando el objetivo no sea obtener un beneficio económico.

Quito, marzo de 2021.

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Evelin Tatiana Sierra Buenaño', written in a cursive style.

---

Evelin Tatiana Sierra Buenaño

## Resumen

El acuerdo con la UE enmarca una nueva etapa en la política exterior comercial ecuatoriana caracterizada por la apertura al comercio internacional, en este marco se firma el instrumento con los Estados del bloque EFTA. Las élites empresariales a través de su participación directa e indirecta en las negociaciones comerciales determinaron las bases sobre las cuales se negoció con los europeos, en este sentido el análisis del proceso de toma de decisiones plantea la siguiente interrogante: ¿Hasta qué punto el interés de las élites económicas empresariales se priorizó en las negociaciones de los acuerdos comerciales con la UE y el EFTA?, para explicar cómo el interés de las élites económicas empresariales se reflejó en las negociaciones de los Acuerdos Comerciales de Ecuador con la UE y con EFTA. Explícitamente la retórica de los actores gubernamentales de las negociaciones ubicó como beneficiarios de los acuerdos al sector exportador tradicional, infiriendo que mayoritariamente sus intereses fueron priorizados.

El trabajo explica desde el enfoque elitista de la escuela de Chicago que, las élites empresariales tienen gran capacidad de incidencia en la política de Ecuador; por su posición privilegiada en la estructura económica, participaron y direccionaron las negociaciones de los acuerdos con la UE y EFTA; a través de la ubicación de individuos en puestos claves, de los consejos consultivos y de prácticas deslegitimadas como la cooptación política, asegurando así la implementación de políticas afines a sus intereses.

En este sentido, la hipótesis fue que: la participación de las élites económicas empresariales en el direccionamiento de la Política Exterior Comercial se vio facilitada por mecanismos formales otorgados por el Estado y por prácticas informales que capturaron el poder del Estado y dirigieron la política exterior hacia intereses particulares. Las élites empresariales del sector exportador tradicional representados por el Comité Empresarial Ecuatoriano, la Federación Ecuatoriana de Exportadores, la Asociación de Productores y Exportadores de Flores del Ecuador, la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador y la Cámara Ecuatoriana de Industriales y Procesadores Atuneros; fueron los principales actores, direccionadores y beneficiarios de los acuerdos comerciales con la UE y el bloque EFTA.

## **Agradecimientos**

Agradezco a FLACSO Ecuador, puntualmente al Departamento de Estudios Internacionales por la confianza brindada al concederme una beca completa para cursar el programa de maestría con el más alto profesionalismo de la planta docente y por el constante apoyo a sus estudiantes a nivel académico.

Un profundo agradecimiento a los docentes, que compartieron sus conocimientos en el transcurso del programa educativo, de manera especial al profesor Raúl Salgado, tutor de tesis, quien con su dirección, colaboración y esfuerzo contribuyó a la elaboración de este trabajo investigativo.

Finalmente, quiero expresar mi sincero agradecimiento a las personas que, por medio de las entrevistas aportaron información para el desarrollo de este trabajo.

## Introducción

El trabajo investigativo se enfoca en analizar la participación de las élites económicas empresariales en el direccionamiento de la Política Exterior Comercial, arista política que representa un papel fundamental en la configuración de los intereses de la política exterior ecuatoriana. En la última década, Ecuador firmó dos acuerdos comerciales de gran alcance; con la Unión Europea (UE) en el 2016 y con la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA por sus siglas en inglés) en el 2018.

La investigación expone que, las élites económicas empresariales tuvieron mayor participación y direccionaron las negociaciones de los acuerdos con la UE y el EFTA, excluyendo del diálogo a los pequeños y medianos productores, los campesinos, los agricultores de pequeña escala, las asociaciones de la economía popular y solidaria, entre otros. Sectores de relevancia, considerando que, Ecuador tiene “una configuración histórica del comercio exterior centrada en la venta de bienes primarios” (Jácome 2012, 13). En Ecuador, como en varios países latinoamericanos; la política exterior experimenta una disminución política de los estados, debido a cambios en el escenario nacional, internacional y por la re-hegemonización norteamericana (Bonilla 2002).

La producción académica en Ecuador es escasa, la literatura existente proviene en su mayor parte del Ministerio de Relaciones Exteriores, de acuerdo con Bonilla (2002), Mejía, Freidenberg y Pachano (2005; existen pocas reflexiones teóricas y sistematizaciones empíricas en los textos desarrollados, Merke y Reynoso (2016), concuerdan que la producción académica en América Latina es extensa en estudios de casos, pero débil en teoría, dificultando la identificación de patrones de política exterior en la región.

La literatura ecuatoriana, ha estado centrada en temáticas vinculadas al Derecho Internacional, la Diplomacia y el componente ético del proceder del Estado, la producción más fructífera recopila el conflicto territorial con Perú; según Carrión (2010), el conflicto con Perú constituyó un elemento ordenador de la política exterior ecuatoriana; sin embargo, las aportaciones provienen mayoritariamente de la Jurisprudencia, la Sociología y la Filosofía (Mejía, Freidenberg y Pachano 2005), y no de la disciplina de las Relaciones Internacionales. La producción académica tiene un enfoque idealista (Bonilla 2002), pero como lo hace notar Russell (1992), esta característica no es propia de la producción ecuatoriana, sino de la región,



enraizada por las inestabilidades políticas y por las condiciones de subordinación de los países latinoamericanos; Tucker (1997) sostiene que, por lo antes mencionado, el Derecho es utilizado como mecanismo ideológico de soporte de las políticas exteriores de los países de América Latina.

Los textos ecuatorianos no han generado material analítico o empírico que, permita establecer inferencias teóricas, citando a Bonilla (2002), son pocos los textos de política exterior que hacen referencia al modelo teórico utilizado en la realización de la investigación; incluso la producción sobre el conflicto de Ecuador con Perú, está centrada en las inferencias personales de los autores o el deber ser de los estados, a pesar de ser textos informativos; su argumento no deja de centrarse en juicios valorativos.

En cuanto a la producción actual en política exterior, si bien Salgado y Sánchez (2019), analizan la política exterior ecuatoriana, su trabajo se enfoca en la política bilateral de Lenín Moreno en el contexto de la crisis venezolana; Viteri (2016), aborda los cambios y continuidades del discurso político y económico de la revolución ciudadana; Ordóñez e Hinojosa (2014), analizan las políticas comerciales como herramientas de política exterior; Guzmán (2010), basa su análisis en la ausencia de estrategias de la política exterior ecuatoriana; Jaramillo (2008), argumenta que la política exterior se desarrolla bajo las preferencias de los gobernantes de turno; Carrión (2008), aborda la política exterior en las negociaciones del conflicto Ecuador-Perú; Ponce (2005), se enfoca en emigración y política exterior. De ahí la relevancia académica del trabajo investigativo, de enfocarse en analizar la participación de las élites económicas empresariales en el direccionamiento de la política exterior comercial ecuatoriana, a través de los acuerdos con la UE y el bloque EFTA, complementando los estudios previos en el contexto del análisis de la política exterior ecuatoriana.

Es importante mencionar que, este estudio podría ubicarse bajo el paraguas de la EPI; analizando las posiciones de los actores económicos frente a la liberalización comercial, pero en esencia es Política Exterior Comercial del Ecuador, si bien tiene una cercanía a las temáticas de la EPI (Economía Política Internacional), debe tomarse en cuenta que, la toma de decisiones y el proceso de toma de decisiones es un enfoque central del Análisis de Política Exterior (APE). Por ello, el presente trabajo se articula bajo el APE, analizando la

participación de la élite económica empresarial a través del proceso de toma de decisiones que, llevaron a la firma de los acuerdos comerciales con la UE y con el EFTA.

Este estudio es relevante para los hacedores de políticas públicas, por la centralidad del proceso de la toma de decisiones en la configuración de la política exterior del país, comprender las dinámicas que definen la política externa del Ecuador conlleva a un mayor entendimiento de su inserción en el contexto internacional y las posibles implicaciones de su participación en la arena política con otros actores internacionales. De igual forma, el marco teórico y la metodología pueden ser útiles para trabajos que pretendan vislumbrar las relaciones de poder de los grupos económicos empresariales en distintos contextos.

A partir de lo expuesto, la presente investigación parte de la revisión conceptual de la política exterior en la comunidad académica. No existe una conceptualización unánime de política exterior entre los académicos, de acuerdo con Morin y Paquin (2018), esto obedece a las mutaciones constantes en las prácticas y la teoría, resultando ilusorio congelar la política exterior dentro de una realidad empírica específica que es atemporal y universal.

No obstante, para orientar la investigación se revisan los conceptos planteados por académicos destacados en el área: Morin y Paquin (2018, 3), la definen como “un conjunto de acciones o reglas que rigen las acciones de una autoridad política independiente desplegada en el entorno internacional”; Dereck Beach (2012), conceptualiza la política exterior como el conjunto de comportamientos y acciones llevadas a cabo por el Estado y demás actores en el contexto internacional, según el autor, los instrumentos usados para las acciones van desde, la emisión de discursos hasta pactar acuerdos.

Por su parte, Christopher Hill (2003, 3-5), la conceptualiza “como la suma de las relaciones exteriores oficiales llevadas a cabo por el Estado en las relaciones internacionales [...] coordinando intereses en competencia con el medio interno para proyectarse internacionalmente a través de una priorización”. Y finalmente, una cuarta definición:

La política exterior está formada, por objetivos, valores, decisiones tomadas y acciones llevadas a cabo por los estados, y los gobiernos nacionales actuando en su nombre, en el contexto de las relaciones exteriores de las sociedades nacionales. Constituye un intento de diseñar, gestionar y controlar las relaciones exteriores de las sociedades nacionales (Weber y Smith 2002, 9-10).

De las definiciones citadas, se extraen tres características de la política exterior: la participación del Estado, el uso de instrumentos políticos y la intencionalidad de las acciones de política exterior; sin embargo, Weber y Smith (2002), destacan la existencia de nuevos actores como la sociedad civil o grupos de interés que tienen un papel decisivo en el planteamiento y direccionamiento de la política exterior, generando nuevas dimensiones a la conceptualización de la misma. Este estudio presta especial atención a los actores sugeridos, se centra en la participación de los grupos de poder en las negociaciones de los acuerdos comerciales objetos de análisis.

El APE tiene como objetivo estudiar la política exterior; “vincula el nivel micro de la política con el nivel macro del sistema internacional” (Light 1994, 94). El APE “es una subdisciplina de las Relaciones Internacionales que busca explicar la política exterior, o alternativamente el comportamiento en política exterior con relación al campo teórico de los decisores (*human decision makers*), actuando solos o en grupos” (Hudson 2006, 31).

Hudson (1995), distingue tres corrientes de acuerdo al enfoque de estudio en el APE: el análisis comparativo de la política exterior (Rosenau 1966), el proceso de toma de decisiones (Richard Snyder, H.W. Bruck y Burton Sapin 1954) y el análisis del contexto de la política exterior (Sprout y Sprout 1965). La primera perspectiva busca una teoría de aplicación general para comparar los casos de política exterior; la segunda se enfoca en la conducción del proceso de toma de decisiones y los factores incidentes de la configuración de la misma y el tercer enfoque analiza los factores culturales, económicos, históricos, etc. Así también como las características del líder que gestiona y determina la política exterior del país.

De lo expuesto anteriormente, la presente investigación se enfoca en analizar la participación de las élites económicas empresariales en el direccionamiento de la política exterior comercial, a través del proceso de toma de decisiones; de acuerdo con Rosati, Hagan y Sampson (1994), las dinámicas causales que conducen a cambios en la política exterior son: “el cambio en las estructuras globales y en la posición internacional del Estado, los realineamientos políticos domésticos y el proceso del *policymaking*” (1994, 270), las dos primeras dinámicas conllevan a la reestructuración de la política, mientras que, la tercera “agrupa los factores que a menudo actúan sobre las respuestas de política exterior ante presiones y nuevas oportunidades” (Rosati, Hagan y Sampson 1994, 270). En este escenario, el proceso de toma de decisiones se ubica en la tercera dinámica de los autores antes citados.

Así, surge la pregunta central de la investigación, enfocada en analizar el papel de los grupos económicos empresariales en las negociaciones de los acuerdos comerciales objetos de estudio, de esta forma, la pregunta se plantea de la siguiente forma ¿Hasta qué punto el interés de las élites económicas empresariales se priorizó en las negociaciones de los acuerdos comerciales con la UE y el EFTA? La pregunta responde al objetivo de, explicar cómo el interés de las élites económicas empresariales se reflejó en las negociaciones de los Acuerdos Comerciales de Ecuador con la UE y con EFTA.

La teoría elitista sostiene que, la élite se vincula al gobierno por medio de mecanismos formales e informales; los primeros son proporcionados por el Estado, incluyen las concesiones políticas, los consejos consultivos, acuerdos entre el sector público y privado, la participación directa en procesos políticos, entre otras acciones. Los informales agrupan a prácticas deslegitimadas como la cooptación de funcionarios o del poder, etc. Pero la finalidad de los mecanismos es la misma; implementar políticas garantizadoras de sus intereses; el poder o la capacidad de influencia deriva de su posición en la estructura económica del país, desde esta posición de privilegio, excluyen a minorías que en un futuro pueden representar un peligro para sus intereses.

Para mejor entendimiento de la pregunta central es pertinente conceptualizar categorías inmersas en su estructura; por un lado, élite se define como pequeñas minorías que determinan el curso a seguir en determinados campos de la sociedad (Mills 1987), por otra parte, la élite económica empresarial se entiende como “una minoría que concentra un alto porcentaje del ingreso nacional, muy superior a su importancia numérica en la población y que, controla significativamente la propiedad de los recursos productivos de un país” (Jiménez y Solimano 2012, 7). En cuanto a la negociación como proceso, se entiende como las mesas de diálogos previos para la concertación de un acuerdo, adicionalmente, para delimitar la pregunta el caso de estudio se enfoca en dos acuerdos comerciales específicos.

Producto de la pregunta central, surgen dos preguntas subsidiarias. La primera es ¿Cómo las élites económicas empresariales se vincularon con el gobierno para participar del direccionamiento de la Política Exterior Comercial? Esta pregunta busca identificar los vínculos expansivos del poder de las élites económicas empresariales en el contexto de la Política Exterior Comercial, en los acuerdos comerciales con la UE y el EFTA. El cuestionamiento pretende explicar las relaciones, vínculos o lazos entre los funcionarios de

gobierno y los principales grupos económicos empresariales. Esta pregunta busca entender las dinámicas que, facilitaron la participación de las élites empresariales en el direccionamiento de la política exterior comercial específicamente en los acuerdos comerciales con la UE y el bloque EFTA.

La segunda pregunta subsidiaria es ¿Qué papel han jugado las prácticas políticas deslegitimadas en el direccionamiento de la Política Exterior Comercial? La cual responde al objetivo de explicar cómo las prácticas de las élites les permiten mantenerse en el poder y participar en el direccionamiento de la Política Exterior Comercial específicamente en los acuerdos comerciales con la UE y el EFTA. “Las élites tienen un papel determinante en la orientación, el acceso y las formas particulares que asume la política exterior” (Alden y Aran 2017, 64). Utilizan prácticas fuera de las estructuras estatales formales y con la ayuda de los grupos burocráticos, las coaliciones, los actores sociales, los vínculos con el gobierno, etc. determinan el proceso de política exterior de acuerdo con sus intereses. Las preguntas subsidiarias permiten constatar la forma en que se produjo la participación de las élites económicas empresariales en las negociaciones de los acuerdos comerciales con la UE y el EFTA.

Como este estudio es explicativo, se formula una hipótesis de trabajo vinculada a la línea de la política exterior objeto de análisis, según (Hernández, Fernández y Baptista 2010), en los estudios explicativos, se formulan hipótesis causales; una hipótesis puede definirse como “las proposiciones tentativas acerca de las relaciones entre dos o más variables, y se apoyan en conocimientos organizados y sistematizados” (2010, 93). Así la hipótesis de este estudio es la siguiente: la participación de las élites económicas empresariales en el direccionamiento de la Política Exterior Comercial se vio facilitada por mecanismos formales otorgados por el Estado y por prácticas informales que capturaron el poder del Estado y dirigieron la política exterior hacia intereses particulares.

Teniendo como referencia estos elementos de la investigación, es necesario emplear una teoría que responda a las dinámicas de las preguntas, objetivos e hipótesis desarrolladas; para analizar la participación de la élite económica empresarial en las negociaciones de los acuerdos comerciales con la UE y el EFTA se utilizan los postulados de la teoría de las Élites Norteamericana. La teoría busca explicar las relaciones de poder en las sociedades; para este enfoque los actores del sistema económico son los mismos que toman las decisiones

relevantes en la política, para sus autores; el poder político camina en la misma dirección del poder económico. El postulado fundamental de la teoría, es que en la política el mando siempre es ejercido por una minoría, mientras que la mayoría obedece. La política exterior, “más que política pública, parece quedar fuera del control democrático, exclusivamente en manos de los gobiernos y de sus burocracias, de ahí que se deduzca que la política exterior normalmente está hálito de secretismo y elitismo” (Lasagna 1995, 5). El estudio de las élites aborda las posiciones de influencias, decisiones y resultados de las relaciones de poder (Sánchez 2009) que, configuran las estructuras políticas.

Según Putnam (1976), existen tres tipos de análisis para el estudio de las élites: posicional, reputacional y decisonal; el primero permite comprender las relaciones de poder dentro de la sociedad, el segundo estudia los lazos individuales de las élites y el tercero aborda el proceso de toma de decisiones, este análisis es el que permite conocer la élite influyente en determinadas decisiones. Es por ello que, este trabajo se enfoca en el análisis decisonal para comprender los factores que determinan la participación de las élites económicas empresariales en las negociaciones de los acuerdos comerciales con la UE y el EFTA.

La teoría de las élites se entiende como un enfoque teórico capaz de explicar las relaciones de poder, Floyd Hunter (1953), desarrolla su argumento en base a la idea de que “el poder está en manos de un pequeño grupo que posee el control sobre los principales órganos de decisión” (Ruiz, 2009, 5). Hunter (1953), expone que los sujetos influyentes de la política están muy vinculados a la esfera económica, con esta posición de influencia, presionan al gobierno para que tome decisiones favorables a la consecución de sus intereses.

Por su parte, Gámez (2005) sostiene que las políticas son resultado de la negociación con los grupos burocráticos, Hermann (1986), concuerda con Gámez y además enfatiza que este grupo negocia desde una posición de influencia; por lo tanto, las políticas exteriores reflejan las visiones de los tomadores de decisiones quienes están bajo la influencia de partidos políticos, grupos económicos, opinión pública, etc. Como señala Carlsnaes, (2012), las decisiones que se toman en la política exterior se moldean a los intereses de los grupos burocráticos y económicos; la decisión final refleja la posición del grupo con mayor poder.

## **Metodología**

Este estudio se desarrolla bajo la clasificación ontológica y epistemológica de las teorías que propone Carlsnaes, Risse y Simmons (2002). Se parte de una ontología individualista, en la que el individuo observa la acción, el hecho y el resultado para explicarlo. Esta investigación parte de una epistemología positivista, utiliza un método científico para explicar un hecho de la política exterior ecuatoriana. Se analiza la participación y direccionamiento de las élites económicas empresariales en los acuerdos comerciales con la UE y el EFTA bajo los postulados de la teoría de las Élites Americana. La teoría del poder o de las élites pertenece a la Sociología, pero se utiliza porque de acuerdo a Hudson (2006), la riqueza del APE reside en sus elementos identitarios entre los que se destaca el carácter multinivel, interdisciplinario, integrador, entre otros.

La investigación se realiza bajo un enfoque cualitativo, “utiliza la recolección de datos sin medición numérica para descubrir o afinar preguntas de investigación en el proceso de interpretación” (Hernández, Fernández y Baptista 2010, 7). La metodología va en concordancia con la ontología y la epistemología, se emplea el método de estudio de caso; de acuerdo a Lamont (2015), dos definiciones conceptualizan de forma clara lo que implica el método. George y Bennett (2005), conciben al estudio de caso como un examen minucioso de un hecho histórico, a partir del cual se establecen generalizaciones o posibles explicaciones para otros eventos. Un estudio de caso puede definirse como “un estudio intensivo de una sola unidad con el propósito de entender un conjunto mayor compuesto de unidades similares (Gerring 2015, 83). Este método tiene cuatro ventajas para testear hipótesis frente a los métodos estadísticos y formales; 1) tiene potencial para la validez conceptual, 2) crea nuevas hipótesis 3) es un medio útil para examinar de cerca el papel hipotético de los mecanismos causales en el contexto de casos individuales y 4) su capacidad para abordar la complejidad causal (George y Bennett 2005, 19).

De acuerdo a Lamont (2015), el estudio de caso en el enfoque positivista permite generar nuevas hipótesis conforme se avanza en la investigación; ya sea mediante la realización de entrevistas o de la revisión de archivos, los nuevos datos primarios permiten plantear nuevas explicaciones. Justamente el análisis exhaustivo de las fuentes primarias y secundarias permiten recrear el proceso de toma de decisiones que, desencadenó en la firma de los acuerdos comerciales lo que lleva a comprobar o refutar la hipótesis de trabajo.

De acuerdo a Flyvbjerg (2006), hay investigadores que dudan de la rigurosidad científica del método de estudio de caso, por el sesgo del investigador en la verificación y las ideas preconcebidas en relación al caso; por ello es fundamental exponer los criterios de selección del caso, sobre todo en las investigaciones elaboradas bajo la tradición empirista (Lamont 2015).

La presente investigación toma en consideración la estrategia de selección de casos más similares desarrollada por Bennett y Elman (2007); con la firma del acuerdo con la UE, la política exterior comercial ecuatoriana se enmarca en una nueva etapa caracterizada por la apertura comercial, en cuanto a estructura y contenido los acuerdos guardan similitudes y representan el segundo y tercer instrumento comercial abierto que firma Ecuador, el primero fue con la Comunidad Andina de Naciones (CAN).

Antes de pactar con la UE, actores de la sociedad civil en distintas ocasiones expresaron que el instrumento expondría al país a los riesgos que conlleva un TLC por no ser industrializado; sin embargo, la forma en que los gremios empresariales recibieron la noticia de la firma del Protocolo de Adhesión de Ecuador al Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea reveló pistas de quienes se benefician realmente con la vigencia del instrumento comercial.

Durante la administración de Rafael Correa, no se planteó una política exterior comercial que dinamizara las exportaciones y sobre todo que incidiera en el aclamado cambio de la matriz productiva. Según la CEPAL (2010), el acuerdo con la UE conduce a que los servicios e importaciones industrializadas que adquiere Ecuador del bloque profundicen el patrón primario exportador de la economía ecuatoriana. Además, las condiciones comerciales del tratado restringen las posibilidades estructurales de desarrollar la industria nacional, que es el principal motor para el cambio de la matriz productiva.

Pero, las élites económicas empresariales que ya habían insistido en la firma de un TLC con Estados Unidos durante el gobierno de Gutiérrez no desistieron, presionaron al gobierno con dos argumentos principalmente para concretar el acuerdo: primero el déficit de la balanza comercial disminuiría con el tratado y segundo niegan que, Ecuador tenga una política comercial definida, porque cuestionan las bases sobre las que se erigen las estructuras dependientes de Ecuador (Falconí y Oleas 2012). Los autores enfatizan que, los herederos de ese orden colonial, son los que impulsaron la celebración del acuerdo.



Aunque la firma del acuerdo con EFTA, no se prolongó como en el caso de la UE y el acceso al mercado es menor, la esencia del instrumento comercial es la misma; facilitar el comercio y las inversiones, los acuerdos se complementan, de esta forma las élites empresariales tienen mayor acceso al mercado europeo. Las condiciones comerciales de ambos acuerdos impiden cambiar la matriz productiva y refuerzan las relaciones económicas dependientes.

Las herramientas para la recolección de los datos son: la entrevista y el análisis documental; teniendo en cuenta que los documentos cumplan con los criterios de calidad que propone Burnham (2008): autenticidad, credibilidad, representatividad y significado; Esta técnica se aplica en los distintos documentos vinculados a los acuerdos, para ello se establecen documentos de fuentes primarias y secundarias (Burnham 2008). Como fuentes primarias se ubican los documentos emitidos por el gobierno después de cada ronda de negociación, convenios del gobierno con el sector privado, decretos y los textos íntegros de los acuerdos comerciales; por otro lado, las fuentes secundarias son los informes y pronunciamientos oficiales de los principales gremios exportadores, de las principales cámaras de comercio y artículos periodísticos. Por otra parte, la entrevista utilizada es la semi estructurada, de acuerdo a Bryman (2012), se caracteriza por tener una lista de preguntas, varía la secuencia y permite incorporar nuevas interrogantes.

Para analizar e interpretar los datos de los documentos antes mencionados se emplea la técnica de rastreo de procesos que es “una técnica de análisis cualitativo ampliamente utilizada que ayuda a iluminar cómo interactúan las variables entre sí, se puede utilizar para resaltar mecanismos causales o vías causales” (Lamont 2015, 135). Se utiliza esta técnica para rastrear la secuencialidad de los eventos que desencadenaron en un resultado, llevando a exponer el contexto o el escenario en torno a las negociaciones y posterior firma de los acuerdos comerciales con la Unión Europea y el EFTA, de esta forma, se conoce los distintos eventos que vinculan las variables. El aporte de esta técnica se encuentra principalmente en el capítulo dos de la investigación.

Para analizar la información proveniente de los entrevistados, discursos y entrevistas colgadas en la web, se utiliza el análisis de discurso político argumentativo, como expresan Fairclough y Fairclough (2012, 18), centrarse en la estructura argumentativa es relevante, porque el propósito del discurso político “es convencer a una audiencia de que un determinado curso de acción es adecuado o correcto, el efecto perlocucionario pretendido está intrínsecamente

asociado con el acto de habla de la argumentación”. Comprender la naturaleza argumentativa de los discursos es fundamental para el entendimiento de las estrategias políticas intrínsecas en el mismo.

Y como la política está orientada a la toma de decisiones, el discurso político es inherentemente deliberativo (Fairclough y Fairclough 2012, 26), además, el discurso político se reconoce como argumentativo, porque toda decisión implica un proceso de deliberación en el que se utiliza el razonamiento práctico y este es un género argumentativo. Entonces, si la deliberación es un factor determinante en la política, el análisis del discurso político debe incluir el análisis argumentativo; igualmente, la deliberación busca la cooperación en aras de coordinar acciones que permitan la convergencia de intereses (Fairclough y Fairclough 2012). El análisis del discurso permite captar dimensiones ideológicas y políticas que construyen y reconstruyen realidades (Gutiérrez 1999), su análisis conlleva explicar la relación entre el lenguaje, la ideología y el poder; mientras el discurso político se define como “aquello dicho por actores y autores políticos” (Van Dijk 1999a, 12).

El análisis de estos datos permitió llegar al siguiente argumento central de la tesis: las élites empresariales ecuatorianas siguen teniendo gran capacidad de incidencia en la política de Ecuador; en el contexto de la política exterior, los sectores exportadores tradicionales fueron los principales delineadores y beneficiarios de los acuerdos comerciales con la UE y el bloque EFTA. A través de mecanismos formales e informales se vincularon con el gobierno para participar de las negociaciones comerciales y así asegurar políticas afines a sus intereses.

El trabajo se estructura de tres capítulos: en primera instancia se aborda el marco teórico que, direcciona la explicación de la investigación el cual gira en torno a la teoría de las élites, operando desde un realismo permite introducir que, la toma de decisiones en la política exterior es el resultado de negociaciones con grupos de poder, se moldea a intereses determinados y, por lo tanto, la decisión final de política exterior refleja la posición del grupo con mayor poder.

El segundo capítulo revisa el proceso negociador de los acuerdos con la UE y con el bloque EFTA, expone de forma escueta las relaciones comerciales de Europa con Ecuador, los distintos elementos de las negociaciones y, sobre todo, se detalla las conexiones o vínculos de las élites económicas empresariales con los funcionarios de gobierno. De esta forma, se

expone que su participación en las negociaciones de produjo de manera directa e indirecta, sin embargo, la efectividad de sus acciones en la política no puede negarse. Así la información recopilada y expuesta en este capítulo responden la primera pregunta subsidiaria de la investigación y en sintonía se cumple con el objetivo de la misma.

El tercer capítulo de la investigación, aborda el tratamiento otorgado por los acuerdos comerciales con la UE y el bloque EFTA a las áreas más sensibles para Ecuador, en relación a la apertura y acceso de mercados, protección de la industria nacional, derechos de propiedad intelectual y compras públicas; de igual forma, brevemente se exponen las diferencias de lo pactado por Perú y Colombia. Justamente este capítulo pone de relieve que la mayor influencia de las élites económicas empresariales en los acuerdos comerciales se evidencia en la lista de concesiones arancelarias alcanzadas y entregadas a Europa, en la segunda parte se aborda la cooptación política como la práctica sobre la cual históricamente se ha erigido la política exterior ecuatoriana.

En la última sección se plantea las conclusiones finales a las que arribó el trabajo investigativo, se destaca que, las élites empresariales del sector exportador tradicional representados por el Comité Empresarial Ecuatoriano, la Federación Ecuatoriana de Exportadores, la Asociación de Productores y Exportadores de Flores del Ecuador, la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador y la Cámara Ecuatoriana de Industriales y Procesadores Atuneros; fueron los principales actores y beneficiarios de los acuerdos. Se destaca la participación del gremio camaronero, atunero y bananero en el financiamiento y acompañamiento del proceso en conjunto con el CEE y Fedexpor.

## **Capítulo 1**

### **Teoría Norteamericana de las Élités y su vigencia en la Política Exterior Comercial Ecuatoriana**

#### **Introducción**

La investigación tiene como eje central analizar los actores-autores de la política exterior comercial del Ecuador, por ello se parte de la siguiente pregunta ¿Hasta qué punto el interés de las élites económicas empresariales se priorizó en las negociaciones de los acuerdos comerciales con la UE y el EFTA?, “una perspectiva teórica no representa una tipología sobre la totalidad de la política exterior, sino que trata de iluminar decisiones y pautas de comportamiento específicas” (van Klaveren 1992, 8). El autor considera que las perspectivas no son mutuamente excluyentes ni exhaustivas, de esta forma, para analizar la participación de las élites económicas empresariales en las negociaciones de los acuerdos se utilizan los postulados de la Teoría de las Élités Norteamericana.

La teoría explica las relaciones de poder en las sociedades contemporáneas, para la Ciencia Política y la Sociología es una teoría de Estado, propuesta en Italia inicialmente por Pareto, Mosca y Michels a finales del siglo XIX y principios del XX y profundizado por la escuela de Chicago entre 1920 y 1940 por los aportes de Mills, Hunter, y Dahl entre otros; es un dispositivo teórico que, con ciertos ajustes, permite explicar de qué manera se produjo la participación de las élites económicas empresariales en las negociaciones de los instrumentos comerciales.

La política exterior, “más que política pública, parece quedar fuera del control democrático, exclusivamente en manos de los gobiernos y de sus burocracias, de ahí que se deduzca que la política exterior normalmente está hálito de secretismo y elitismo” (Lasagna 1995, 5). El estudio a las élites aborda las posiciones de influencias, decisiones y resultados de las relaciones de poder (Ruiz 2009) que configuran las estructuras políticas. En tal sentido, este capítulo sugiere que el abordaje e interpretación del proceso de toma de decisiones en las negociaciones comerciales muestra la participación de las élites empresariales en el proceso.

Para desarrollar el argumento, el capítulo se estructura de la siguiente forma: parte de una revisión del nivel macro de las teorías de Relaciones Internacionales; y se sugiere que el realismo antes que el liberalismo y constructivismo puede ayudar a explicar de mejor forma

cómo se produce la participación de las élites en la construcción de la política externa del Ecuador. Seguido se revisa la política exterior realista desde la perspectiva del proceso de toma de decisiones del APE, finalmente, se aborda la teoría de las élites como dispositivo realista valorando sus aportes y limitaciones para la temática de la investigación, una sección de conclusión resalta la posición por la que la teoría elitista desde un enfoque realista constituye una teoría con herramientas adecuadas para explicar el planteamiento interrogativo de esta tesis.

### **1.1. Teorías macro de las Relaciones Internacionales**

El paradigma realista clásico o estructural tiene gran fuerza teórica en las Relaciones Internacionales, la obra del clásico Morgenthau sobre el estudio de la política internacional *Política entre las Naciones* (1987), puede resumir la teoría realista en tres premisas fundamentales: el estadocentrismo, la conflictividad de las relaciones internacionales y la centralidad del poder (Barbé 1987), para Morgenthau el Estado es el actor racional, central y fuente de poder en el sistema internacional.

La concepción estadocéntrica se ubica en las bases del interés nacional y el equilibrio de poder; los estados requieren aumentar su poderío para mantener o destruir el *statu quo* lo que lleva a configurar el equilibrio de poder, del mismo depende la acción externa de los estados, mientras que el interés nacional se enmarca dentro del Estado-Nación. Así el realismo explica las relaciones internacionales en términos de poder y el comportamiento de los estados se define por la anarquía del sistema internacional.

Por su parte, Waltz (1988) sostiene que sólo es posible comprender la política internacional a través de una teoría de sistemas, ubica su nivel de análisis en el sistema internacional, donde el equilibrio de poder resulta de las fuerzas estructurales que están fuera del control estatal, de igual forma para los neorrealistas el poder es la clave de la política exterior. Pero cuando miramos los niveles de análisis en los que se centran ésta y las subteorías del realismo se evidencia que hay un énfasis por centrarse en el Estado, considerado como el actor central y racional por excelencia (Barbe 1987). El estatocentrismo del realismo se compone de dos elementos destacables; primero el Estado como actor único de reconocimiento en un medio y segundo, en la modernidad, el Estado es el resultado histórico de la organización del poder.

En contraste, el APE se centra en procesos en los que actores específicos inicialmente los líderes o tomadores de decisiones concretan decisiones, son los líderes, grupos y demás actores los que determinan el rumbo de la política exterior, por lo tanto, el APE pone mayor énfasis a nivel de agentes. Según la política exterior realista, el mundo funciona de acuerdo a tres supuestos fundamentales: los grupismos, el egoísmo y el centrismo del poder (Wohlforth 2012). El primero requiere la cohesión en grupos para sobrevivir, no obstante, de forma simultánea esta solidaridad grupal desencadena en conflicto con otras agrupaciones, traducido en el contexto de la política exterior este grupo sería el Estado-Nación cohesionado a través del nacionalismo. El egoísmo con génesis en la naturaleza humana, refleja el interés propio y determina el comportamiento político y, el tercer supuesto de la centralidad del poder, se traduce en el Estado como un ente acaparador.

Jackson y Sorensen (2007), concuerdan con las características realistas mencionadas: reafirman que el egoísmo es intrínseco de la naturaleza humana, la conflictividad caracteriza las relaciones internacionales; la supervivencia del Estado y los objetivos políticos de la política exterior se traducen en el interés nacional para incrementar el poder del Estado, etc. Primando así el interés nacional.

### **1.1.1. Debilidades del liberalismo y el constructivismo para la temática planteada**

Dentro de la corriente liberal, los teóricos establecen diferentes suposiciones frente a la naturaleza humana, la sociedad doméstica y la estructura internacional. Sin embargo, los liberales enfatizan sus aportes en las estructuras domésticas y diferencias individuales, y en cuanto a la estructura internacional, no le otorgan tanta influencia como los realistas. Para los liberales, el Estado no es la instrumentalización del poder, sino que puede promover las libertades individuales, sin la intromisión de terceros (Jackson y Sorensen 2007). El Estado no es el único actor, existen las organizaciones internacionales, las transnacionales, la sociedad civil, entre otros. En materia de política exterior liberal, de acuerdo a Doyle (2008) los estudios se han enfocado en los derechos individuales, los intereses domésticos comerciales y la ausencia de guerra.

La política exterior liberal, de acuerdo con Doyle (2012), se define por un gobierno representativo, los derechos individuales y la propiedad privada; al transponer estos elementos al plano internacional, los liberales buscan preservar y expandir la zona de paz. Por ello los análisis de política exterior ubicados en este enfoque teórico “se esfuerzan por dar cuenta de

estos patrones al centrarse en si los derechos individuales, los intereses comerciales internos o una combinación más complicada de ambos, junto con las instituciones republicanas y las percepciones internacionales, configuran la política” (Doyle 2012, 64). Concuerdan con los realistas que los estados existen bajo la anarquía, pero difieren con ellos sobre su origen, no niegan que los actores tengan intereses particulares, pero justamente la cooperación entre los estados permite reducir la desconfianza e incertidumbre.

Por lo expuesto, los postulados del liberalismo no son idóneos para analizar la participación de las élites en la elaboración de la política exterior del Ecuador, pues el aporte del liberalismo a la política exterior reside en la comprensión de cómo los ideales, individuos, fuerzas sociales e instituciones políticas tienen efectos o repercusiones en las relaciones exteriores.

Por su parte, la teoría constructivista no ofrece soluciones a las problemáticas de las relaciones internacionales, sin embargo, surge como una alternativa a la comprensión de temas relevantes del sistema internacional como “el significado de la anarquía y el equilibrio de poder, la relación entre la identidad del Estado y el interés, y las perspectivas de cambio” (Hopf 1998, 172). Como su génesis se ubica en la teoría crítica y el posmodernismo, la teoría constructivista problematiza lo que se dan sentado otras teorías (Flockhart 2012), así desafía la visión realista de que las cosas no pueden cambiarse por mal que estén y la particular ruta del progreso humano que establece la teoría liberal (Onuf 1989).

Para esta teoría, la autoayuda y las políticas de poder no derivan del Estado anárquico del sistema internacional, porque a diferencia de lo que establece Waltz (1988), la autoayuda no es una característica estructural, sino “una institución basada en entendimientos intersubjetivos particulares sobre sí mismo y otros que se refuerzan a través de la práctica de los agentes” (Flockhart 2012, 81). Así una de las características medulares del constructivismo, es que los individuos actúan hacia los individuos y las personas, a partir de los significados que los mismos tengan para ellos. Las proposiciones claves del constructivismo se pueden resumir en las cuatro siguientes:

Primero, la creencia en la construcción social de la realidad y la importancia de los hechos sociales; segundo un enfoque en la ideación, así como las estructuras materiales y la importancia de las normas y reglas; tercero un enfoque en el papel de la identidad en la

configuración de la acción política y la importancia de la lógica de la acción y cuarto una creencia en la constitutividad mutua de los agentes y la estructura (Flockhart 2012, 82).

De acuerdo a estas premisas, la política exterior es una actividad desarrollada y realizada a nivel de agentes, en contextos nacionales como internacionales y, por lo tanto, responderá a las estructuras de ambos escenarios. Así las prácticas sociales ratifican los significados que construye a los actores y estructuras. De esta forma, el constructivismo no puede utilizarse en este estudio; para este enfoque las identidades tienen diferentes intereses lo que llevaría a elaborar diversas políticas exteriores, resultando incompatible con la pregunta de investigación que, busca la participación de las élites empresariales como un conjunto en el direccionamiento de la política exterior comercial ecuatoriana. Si bien la élite empresarial se conforma por sectores con variedad de intereses, ante determinadas acciones políticas como los acuerdos comerciales, las diferencias son eclipsadas por el interés común, así el sector empresarial privado articuló una postura en defensa de los acuerdos unificada.

Las teorías del mainstream son estadocéntricas, en tal sentido ubican al Estado como el actor central, con algunas diferencias, aunque dichos preceptos teóricos también pueden aplicarse al APE, deben hacerse bajo la adaptación a los presupuestos del APE.

## **1.2. La teoría italiana de las Élites**

La interdisciplinariedad del APE permite utilizar reflexiones teóricas de otras disciplinas para estudiar las dinámicas o fenómenos de la política exterior en los distintos sistemas políticos (Hudson 2006), constituyendo una visión más amplia del objeto de estudio; en la siguiente investigación, la teoría se utiliza con la finalidad de explicar la hipótesis de trabajo. El estudio a las clases gobernantes no es reciente, los griegos plantearon la división y función de los estratos sociales y sobre todo el papel de los gobernantes; en los tiempos de *La República* de Platón se menciona que la clase gobernante es privilegiada compuesta por sabios y filósofos. En el pensamiento de Maquiavelo, Montesquieu y Rousseau también se evidencian características de los gobernantes, por su parte Saint-Simon y Comte en el siglo XIX propusieron la tecnocracia como clase apta para dirigir la sociedad, finalmente, Marx también vislumbra un sistema de explotación y dominación por una clase gobernante.

La teoría de las élites busca explicar las relaciones de poder económicas y políticas de las sociedades, su desarrollo teórico clásico fue impulsado a finales del siglo XIX y principios del



XX (Baras 1991), por los aportes de Mosca (1896), Michels (1912) y Pareto (1916). La teoría surge en un contexto de grandes acontecimientos que, evidencian el papel de las masas en la transformación política, económica y social; ante lo cual surge la necesidad de replantear la política y el papel de los dirigentes en las decisiones de los estados. Las primeras reflexiones se desarrollan desde una óptica antidemocrática y así se vinculan a la Ciencia Política; la génesis del estudio de las élites tiene una concepción negativa del papel de las masas, por considerar que su participación desestabiliza el sistema, por ello la clase dirigente es la llamada a proteger el sistema político.

No obstante, la teoría elitista penetra los conceptos democráticos cuando surge la necesidad de vincular “el concepto de democracia con la realidad del poder político” (Baras, 1991, 2), dando paso al estudio de los que verdaderamente toman las decisiones en el Estado, así se convirtió en una teoría usada en el estudio de los diversos sistemas políticos de las sociedades.

La noción de élite adquiere importancia teórica en la Sociología a raíz de las formulaciones de Gaetano Mosca (1896), Robert Michels (1912) y Vilfredo Pareto (1916); considerados los clásicos fundadores de la escuela elitista italiana (Anaguano 2017). El enfoque italiano es continuador del pensamiento positivista, sus teóricos enfatizan que no existen sociedades sin élites (Rovira 2019), éstas se constituyen de diferentes maneras en los distintos órdenes sociales. Los fundamentos teóricos se caracterizan por un realismo político, “parten de la constatación empíricamente observable, de que en toda sociedad hay una minoría que es la que dirige, manda o gobierna, y una mayoría que es gobernada o dirigida” (Ferre 2015, 62).

Los textos clásicos son: *Elementi di scienza politica* (Gaetano Mosca 1896) considerado el padre de la teoría elitista, *La sociología del partido político en la democracia moderna* (Robert Michels 1912) y *Trattato di sociologia generale* (Vilfredo Pareto 1916). A partir de estos aportes se inicia el estudio de las élites en la sociología contemporánea, a pesar de las críticas, estos textos son fundamentales para entender las dinámicas de las élites en las sociedades.

De acuerdo a los fundadores de la corriente, la circulación de las élites debe entenderse como un axioma histórico, de modo que, sin importar el orden social, una minoría ejerce liderazgo y la mayoría obedece. Los autores desarrollan una teoría que permite comprender las dinámicas

de las sociedades en función de la transformación de las clases dirigentes (Dogan y Higley 1998).

Los cambios en las élites se producen por tres variantes: por un *proceso revolucionario*: el malestar social provoca un levantamiento popular y en consecuencia nuevos grupos ascienden al poder; segundo, a raíz de un *proceso de renovación gradual*: con la incorporación de nuevos actores se produce una modificación del orden social; finalmente, una tercera variante por un *proceso de recambio desde abajo*: es decir grupos sociales históricamente excluidos se agrupan aumentando su poder y presencia en la sociedad, así reemplazan a las élites y configuran un nuevo orden (Rovira 2019). La teoría elitista distingue entre clase social y élite, entendiendo la primera como la referencia a la estructura jerárquica determinada por condiciones socio-económicas y la segunda se refiere a una minoría que concentra la autoridad y el poder en una sociedad.

Esta concepción se toma como punto de partida en el capítulo, para desarrollar y proponer una estructura teórica que explique cómo el interés de las élites económicas empresariales se reflejó en las negociaciones de los acuerdos comerciales. Los teóricos elitistas sostienen que, la dinámica social ha sido reducida por la separación política en gobernantes y gobernados en las sociedades, la historia se reduce a una lucha “oponiendo una élite que detenta el poder y aquella que está descartada y que quiere conquistarlo, el resto de la población sirviendo de masa de maniobra a las dos fracciones en lucha” (Rendón 1979, 1337). Los autores clásicos establecen una dicotomía entre gobernantes y gobernados en las que, cada uno les otorga una denominación diferente: para Mosca (1986), en toda sociedad se encuentra la clase dirigente y dirigida; para Pareto (1916) toda sociedad tiene gobernantes y gobernados y finalmente, Michels (1912) establece una minoría dirigente y una mayoría dirigida en las sociedades.

Vilfredo Pareto (1916), es el autor más conocido de la escuela italiana, define lo que es élite en base a un principio natural, es decir, en base a las capacidades de los individuos en su rendimiento con calificaciones de acuerdo al desempeño (0-10), así los mejores en cada actividad configuran una élite. Después, el autor divide esta élite en dos: de no gobierno y de gobierno; la primera forma el espectro social y la segunda lucha por el poder político; esta élite a su vez se subdivide en dos: los que gobiernan por la fuerza y otros por la astucia; en esta élite el autor enfatiza su estudio (Pareto 1980).

La circulación de las élites, otro de sus aportes fundamentales sostiene que, existen individuos con cualidades especiales diferenciadoras de los demás, en las distintas áreas de las actividades humanas destacando por sus talentos, de esta forma las élites que surgen de los bajos estratos son cooptados por las capas superiores. Para mantener un equilibrio, es fundamental que esta circulación no se interrumpa.

Cooptar nuevos actores de las élites de estratos inferiores, no solo tiene la finalidad de fortalecer y refrescar la organización superior gobernante, sino que desarticula organizaciones que pueden catalizar descontentos sociales y desencadenar protestas o revoluciones. Pareto (1916), considera la existencia de muchas élites en la sociedad provenientes del sector económico, intelectual y político. Su aporte puede resumirse en que parte de la existencia de una pequeña élite de gobierno en la cima del poder, considera a una segunda élite más grande en la administración política y una élite de oposición, finalmente, el último elemento que considera en su aporte son las masas.

Las élites económicas en Ecuador, han encontrado diversas formas para vincularse y decidir sobre las políticas a implementarse en un gobierno, las élites económicas y políticas son en gran medida causales y dependientes; cuando no ostenta ambas posiciones, la élite económica comercial despliega sus estrategias para encontrarse en una situación de privilegio en la política, justamente su rubro económico les garantiza su capacidad de incidencia. Aunque no son homogéneas ante determinadas circunstancias se pronuncian como un grupo compacto de gran peso en la sociedad. Autores como: Larrea (2006), North (2006), Benavides y Quevedo (2015) sostienen que, la formación de las élites económicas y políticas en Ecuador tiene origen terrateniente, a través de los distintos procesos históricos han evolucionado.

Existe un estrecha relación entre la acumulación económica y la organización del poder en Ecuador (Benavides y Quevedo 2015), si bien existen casos en los que no se asume directamente el poder, se ejerce la conducción a través de un delegado que, obedece a los intereses de los grupos económicos, establecer la autonomía política de lo económico es complicado cuando existe una representación directa de las élites económicas empresariales en el poder, por ello hablar de política y economía como dos esferas separadas es un error.

Por su parte, Gaetano Mosca (1896), expone que existen gobernantes y gobernados dentro de una sociedad; la primera monopoliza el poder y sus beneficios, la segunda se subordina a la

clase gobernante. La clase gobernante, es la encargada de dirigir y moldear la política pública, para el autor esta distinción de clases es fundamental, de lo contrario no habría organización, dirección o estructura social. Toda sociedad sin importar el sistema político y momento histórico tiene gobernantes y gobernados (Cisneros 1996), por lo tanto, la clase gobernante formula la política, la cual “constituye el principio que justifica el poder de la clase política y la ideología que une y pone en consonancia entre ellos a gobernantes y gobernados” (Albertoni 1992, 24-25).

Mosca (1986), plantea un cambio en el enfoque de estudio, ya no centrarse en el Estado como estructura, sino en la clase política, es decir, de un objeto abstracto al núcleo concreto de las personas que poseen el poder. El autor estudia la clase política tanto en su formación y organización, de ahí establece que la élite cristaliza el poder hereditario o coopta para perpetuarse en las estructuras del poder político u otra tendencia contraria de las nuevas fuerzas sociales a “establecer la elección en la formación de las élites” (Baras 1992, 12). La tendencia predominante, es la cristalización del poder por medio de la herencia o de la cooptación; las nuevas élites que pretenden perpetrar el poder, son una reacción a la élite dominante.

De ahí que Mosca (1896), establece que el poder de la élite reside en la organización; entendiéndose a ésta como “el conjunto de complejos procedimientos empleados por los que pertenecen a la clase superior para mantener su propia cohesión y ejercer su dominio” (Baras 1991, 12). De este aporte, Meisel (1962) desarrolla tres características de la organización elitista, las tres “ces”: conciencia de grupo, coherencia y conspiración. Ante una estructura y objetivos claros en la organización de la élite, el dominio es inevitable en una sociedad, de ahí que Mosca (1986), sostenga que “un centenar de hombres que actúan en concierto pueden derrotar a un millar disperso” (Mosca 1896, 51). Los aportes de este autor ofrecen elementos válidos para el análisis de los mecanismos de poder en las sociedades modernas.

Las ideas del autor son completamente aplicables al contexto ecuatoriano, los cambios de gobierno en la esfera política, no han sido obstáculo para que las élites económicas tengan presencia activa en la política. Con la llegada de Correa al poder simultáneamente arrivaba el discurso de recuperar la autonomía estatal, pero las élites se las arreglaron para mantenerse activas en el gobierno a través de funcionarios que actuaron como vínculos entre la política y

sus intereses. La legitimación de las élites económicas también se produce por medio del discurso mediático que presenta sus intereses no como propios sino como de la mayoría. Mosca desarrolla en *Elementi di scienza politica* (1896) críticas contra la soberanía popular de Jean Jacques Rousseau; intenta desmentir la existencia de una democracia directa, según la cual el gobierno es la voluntad de todos, para el autor, las masas en la política son objetos de manipulación y además desarticulan la organización dentro de las sociedades, Mosca establece que, a lo largo de la historia de cualquier sociedad existe una minoría que monopoliza el poder y utiliza las ventajas del mismo sobre un mayoría.

El fundamento de Mosca (1986), se desarrolla sobre tres principios: realismo, minoría y empirismo (Cisneros 1996); el primero parte del reconocimiento de grupos minoritarios organizados con diferentes estructuras en la sociedad; el segundo principio referente a lo minoritario reconoce que los grupos pequeños ya sea que se organicen como clase política, oligarquía o élite están en la cima del gobierno con el monopolio del poder político, determinando las políticas que rigen a una determinada sociedad. Finalmente, los datos empíricos empleados en el estudio de la política sellan el fundamento teórico del aporte de Mosca.

Así, el aporte del autor puede adaptarse a la política exterior, considerando que la política exterior tiene fundamentos y bases de una política pública con repercusión internacional. El autor identifica las clases políticas a partir de dos criterios: por su formación y organización: por su formación, puede ser de dos tipos: “aristocrática, cuando se forma mediante métodos hereditarios, y liberal-democrática, cuando se forma con la participación del pueblo. Por la organización, puede ser de dos tipos: de arriba hacia abajo [aristocrática] o, al contrario, desde abajo hacia arriba [democrática]” (Cisneros 1996, 129). Mosca centra su aporte en clase política y dirigente, no en élite; en su contribución la élite es política, porque está vinculada con el poder, su finalidad es mostrar la naturaleza en la composición de aquel poder.

En el contexto ecuatoriano la clase dominante se mantiene mediante vínculos hereditarios, los grupos económicos dominantes se han mantenido sólidos a pesar de las crisis acontecidas en el país, se han moldeado a las dificultades, pero no han dejado de mantenerse vigentes en el sistema político y económico ecuatoriano.

Finalmente, los aportes del tercer fundador de la escuela clásica elitista, Robert Michels desarrollados en su texto *la sociología del partido político en la democracia moderna* (1912), conocido como la formulación de la ley de hierro de la oligarquía, el estudio realizado al Partido Social Demócrata Alemán, dan bases para estudiar las formaciones oligárquicas en el interior de las organizaciones. Tanto Mosca (1896), como Michels (1912), otorgan importancia a la organización; sin embargo, se diferencian en que para el primero “la minoría es la que genera a la organización, en tanto que para el segundo es la organización la que genera a la minoría” (Cisneros 1996, 133). Michels sostiene que, a mayor organización de un partido, aumentan las probabilidades de tendencias no antidemocráticas.

La ley de la oligarquía predice que toda organización compleja para su buen funcionamiento crea un sistema de especialización de funciones, llevando a la burocratización y posterior concentración del poder en la dirigencia. De acuerdo a Michels (1912), este poder surge del conocimiento, el acceso a la información, monopolización de los medios de comunicación y la astucia política; al consolidarse la élite segrega intereses propios. La idea medular del trabajo del autor, reside en una conclusión pesimista que les depara a las sociedades si el núcleo de la democracia es un partido u organización estructurado en oligarquía. La idea de Michels (1912), también es desarrollada por Weber (2002); la burocracia como elemento definidor de los estados modernos. Para Michels (1912), en la organización social es donde se produce la separación entre representantes y representados.

Al igual que Pareto (1896), Michels (1912), se refiere a la circulación de las élites, el cambio se produce de dos maneras: “Primero, por una sucesión de élites cuya sustitución puede ser provocada por una revuelta de las masas o por la usurpación de un jefe ambicioso; segundo, se produce por la asimilación de los nuevos jefes de la oposición” (Rendón 1979, 1344). La aristocracia para Michels (1912), como clase dirigente se compone por una aristocracia de cuna, de saber, de dinero. “La aristocracia ha estado sujeta, en toda época, a un proceso de renovación biológica y social, se ha rejuvenecido por la entrada de elementos heterogéneos pertenecientes a la clase media [en esta última comprende a la propia burguesía no aristócrata]” (Rendón 1979, 1346), así el cambio de una élite dominante se produce por la sustitución de otra.

A continuación, sucintamente se retoman algunas de las diferencias teóricas de los autores fundadores de la escuela italiana, las mismas se ubican principalmente en el nacimiento de las

élites. Pareto (1916) y Mosca (1896), coinciden que las cualidades de los individuos llevan a su diferenciación, por su parte, Michels (1912) sostiene que las élites se originan por el funcionamiento de las organizaciones. De ahí que las minorías elitistas surgen por causas distintas, para los primeros nacen por la superioridad de actitudes en algunos individuos y para Michels (1912) surgen por los intereses concretos de un minoritario grupo.

Mosca (1896), a través de la formación y organización de las minorías elitistas pretendió desarrollar supuestos fundacionales para una ciencia política, no solo buscó explicar el campo político del poder; sino establecer bases según él para el buen funcionamiento político, por ello sus aportes teóricos también se conocen como la teoría de la minoría organizada (Bobbio 1991). Pareto por su parte, “buscaba explicar el comportamiento y acciones de los agentes para entender el hecho social, estas acciones se encuentran atravesadas y determinadas por los residuos y las derivaciones, es decir, una explicación sociológica y psicológica del comportamiento de los agentes” (Anaguano 2017, 6). De igual forma para la circulación de las élites, los autores le otorgan una significación diferente; Mosca (1896,) no descarta que el descontento popular lleva al cambio de élite, sin embargo, esta inconformidad es movilizadora por otra élite organizada y homogénea que determina quienes entran o no a la élite y hacen propios ciertos intereses y valores, al contrario, Pareto establece que la élite está fraccionada y por lo tanto, es heterogénea y no puede controlar el descontento social, si el cambio de élites se da en los términos de Mosca (1896), para Pareto (1916) tal cosa no existe.

Michels (1912), concibe la circulación de las élites solo dentro de una clase social única, en la que se sustituye a un grupo por otro con la finalidad de continuar dominando sobre las masas; de forma que la circulación gira en torno a una gran organización, para el autor la idea de que desde los estratos inferiores emergen los mejores elementos es una ilusión. Aunque Mosca (1896) y Pareto (1916), ven sus aportes teóricos contrarios al marxismo, para Michels (1912) las élites políticas no se contradicen con la lucha de clases del marxismo, incluso plantea la formación de una élite en los bajos estratos, ascendiendo y dirigiendo los movimientos obreros, lo que sí enfatiza es que son muy pocos los individuos que llegan a ubicarse en la élite gobernante.

### **1.3. La escuela Norteamericana de las Élites**

Más conocida como la escuela de Chicago (autores vinculados al Departamento de Sociología de la Universidad de Chicago), se consolidó entre 1920 y 1940, destacando autores como:

Harold Lasswell, Paul Sweezy, Charles Wright Mills, Floyd Hunter, Robert Dahl y William Domhoff. Para que la teoría de las élites tuviera una producción muy fructífera, jugó un papel fundamental la revolución rusa en el siglo XX. Laswell y Arthur Livingstone compilaron, tradujeron y comentaron el pensamiento de los tres clásicos de la primera teorización minoritaria del poder; con la refundación de la teoría de las élites esta adquirió importancia en la Ciencia Política contemporánea (Bobbio 1991).

La teoría norteamericana de las élites continúa con algunos planteamientos originarios de la escuela italiana; la diferencia se centra en el plano metodológico, su estudio deja de centrarse en la elaboración teórico-intelectual característico de la corriente italiana, para enfocarse en una base empírica y darle sustento teórico-científico a las tesis postuladas. Justamente por la relevancia del uso de los datos empíricos, esta investigación utiliza los fundamentos teóricos del enfoque norteamericano para analizar el papel de las élites económicas empresariales en los procesos negociadores de los acuerdos comerciales.

Dentro de la escuela de Chicago se identifican tres tradiciones en el abordaje de las élites: la unitaria, la pluralista y la de izquierda; la primera sostiene la existencia de pequeños grupos de poder dominando la sociedad (Hunter 1953) y (Mills 1956), la segunda promulga la existencia de varias élites compitiendo entre sí (Lasswell 1936) y (Dahl 1961), y la de izquierda o neo-marxista sostiene que la élite política y económica es la misma (Sweezy 1951). Autores como Domhoff (1967 y 1971) y O'Connor (1974) a través de sus aportes buscaron conciliar los aportes de las tres perspectivas, además incluyeron sus aportes enriqueciendo el enfoque teórico.

En la perspectiva unitaria, el aporte de Charles Wright Mills con su libro *The Power Elite* (1956), recoge e uno de los argumentos más fuerte contra la visión pluralista. Mills (1956), en base a la élite de poder plantea una categoría de análisis, donde tres esferas de dominio gobiernan juntas el Estado: el sector económico, político y militar. La tesis “caracterizó al poder como algo relacional dentro de una estructura social, por medio de las altas posiciones” (Ruiz 2009, 8).

Las posiciones de los individuos dentro de las instituciones del Estado, son central para desarrollar su argumento elitista, las instituciones son medios para la articulación del poder, por ellas una minoría impone sus proyectos (Mills 1956), el autor pone énfasis al señalar que



quien manda en las grandes instituciones es quien tiene el poder; las instituciones están vinculadas tanto al sector político, como el económico y el militar. La coincidencia de intereses que forma el triángulo del poder, conlleva a que los individuos que están en la cima de las instituciones se agrupen y creen la élite del poder, las instituciones de menor rango sirven de entrenamiento para los futuros integrantes de la élite.

Incluso, el cambio de plazas de los miembros de las élites forma parte de las dinámicas de interacción, para afirmar el poder y redes de influencia, la toma de decisiones representa el medio para la consecución de sus intereses. Para Mills (1956), la unificación de la élite del poder, se afianza con la formación académica, paralelamente la educación da paso a los matrimonios entre individuos con similares intereses. La vida social en los clubs, genera el contacto entre los miembros de la élite; la constante interacción y la conciencia de clase lleva a la creación de códigos comunes. No solo las relaciones sociales y las coincidencias estructurales unifican la élite, muchas veces la coordinación crea el sentido de responsabilidad entre sus miembros (Blacha 2005,10).

De esta forma, las elecciones que se toman en la política exterior por los individuos o grupos en la política, actúan como estrategias de las élites para determinar el accionar del Estado en el contexto internacional (Mintz y DeRouen 2010), de acuerdo a los autores, el estudio de la toma de decisiones profundiza en los procesos cognitivos que concluyen en ciertos resultados y también identifica patrones de decisiones que no pueden formularse con un enfoque sistémico.

De acuerdo a Mills (1987), la distribución del poder se produce en base a tres niveles: el superior concentra la élite de poder que toma las decisiones, el intermedio influye en las decisiones locales y el nivel del fondo la base social desorganizada (Mills 1987). De ahí que el autor sostenga que, la visión pluralista en pugna sólo puede darse en el nivel intermedio, pero no necesariamente este estrato es un nicho de poder y decisión. La postura de Mills generó un debate por las décadas del cincuenta y sesenta con otros estudiosos de las élites.

Otro autor destacado de este enfoque es Floyd Hunter (*Community power. A study of decision makers* 1953), en su obra realiza un estudio sobre la toma de decisiones en Atlanta, finaliza su estudio con conclusiones similares a las de Mills (1956), el autor concluyó que las decisiones relevantes fueron tomadas por un único grupo con vínculos en las esfera comercial-financiera

de la ciudad. Hunter (1953), expone que las élites solo responden a sus intereses, excluyen a los demás para evitar brotes organizados que amenacen su permanencia en el poder, el cual no es compartido entre varios grupos, al contrario, está concentrado en solo uno que tiene vínculos en varias esferas de la sociedad.

Harold Laswell en *Who Gets What, When, How?* (1936), marcó un enfoque distinto en la escuela americana, al asegurar la existencia de varias élites gobernando en las sociedades, para el autor, el abordaje de las élites políticas es fundamental porque “el estudio de la política es el campo de la influencia del poder y de los que la ejercen, pues en palabras del autor los que tienen influencia son los que apoderan de la mayor parte de lo apoderable” (Osorio 2018, 33), las élites de Lasswell se asocian con la manipulación y con el uso de la violencia como medio para llegar al poder, concibe a la élite como un grupo minoritario con concentración de poder, pero este poder no se encuentra monopolizado por una élite, al contrario, se encuentra dispersado entre varios grupos que buscan ampliar sus beneficios.

Robert Dahl (*Who governs? Democracy and power. A study of decision makers* 1961) realiza un estudio similar al de Hunter (1953), sin embargo, el autor finaliza su aporte con conclusiones diferentes, postula la existencia de varias élites sin unificación ni cooperación entre sí tomando decisiones para satisfacer sus intereses particulares, pero sí generando un equilibrio de poder a través de las limitaciones de sus acciones y decisiones. El autor promulga la existencia de varias élites compitiendo por espacio específicos de poder, el cual no está concentrado o monopolizado, sino que se está repartido entre las distintas élites. El trabajo de campo de su investigación sirvió para darle sustrato a su tesis pluralista, al comprobar que la clase media de New Haven influía en actividades de la ciudad, pero también para afirmar que la base empírica debe primar en estudios sobre grupos de poder, por ello la tesis de Mills (1956) le resultaba falsa a Dahl (1961).

Las élites económicas se las han ingeniado para tener vínculos con sectores claves para la acumulación económica, de esta forma las políticas a implementarse van en sintonía con sus intereses, ya no se benefician con un representante directo en la política también lo hacen a través de la cooptación de funcionarios públicos. En un marco más amplio de transacciones capitalistas, las élites despliegan enormes campañas de presión contra el gobierno, basadas no solo en beneficios, sino también en las negativas consecuencias para la economía en caso de

no poner en prácticas ciertas acciones, como sucedió con el acuerdo con la UE, se buscó el apoyo de la opinión pública con el discurso de que el beneficio era para todos.

Para Dahl (1961), los tomadores de decisiones relevantes, siguen siendo hombres blancos adinerados; el sistema político está vinculado indisolublemente al sistema económico, desde ahí controlan la política por medio de ciertas acciones como la retención de contribuciones o la retirada de créditos. Hunter (1953) argumentó que, “el poder estaba en manos de un pequeño grupo que poseía el control sobre los principales órganos de decisión” (Ruiz, 2009, 5). En la que los sujetos influyentes del sector económico ostentan cargos de influencia en el sector público, desde esta posición, buscan concertar políticas que les sean favorables.

La perspectiva neo-marxista rebate los postulados formulados por Mills, consideran insuficiente el estudio de la estructura y de los funcionarios de las principales instituciones, para Sweezy el más destacado de esta óptica teórica, en su obra *The American Ruling Class* (1951) expone varias premisas sobre el funcionamiento y estructura de la clase dominante estadounidense, para el autor es fundamental establecer la relación de los funcionarios y líderes con la clase socioeconómica, para demostrar así que, élite que toma las decisiones políticas está compuesta por los grandes capitalistas del país. Sweezy en su obra emblemática “percibe la sociedad norteamericana como un sistema cuya forma y contenido vienen determinados por dos clases sociales, conformadas en última instancia por la misma naturaleza del capitalismo: clase dominante y clase obrera” (Jerez 1982, 99). La clase dominante se estructura en jerarquías cubriendo varias ciudades, como resultado se forma una red piramidal en cuya cima están las principales ciudades.

La clase dominante se articula por medio de lazos familiares, personales o asociaciones (cámaras de comercio, clubes sociales, organizaciones empresariales, etc.) y por las relaciones institucionales que producen las grandes empresas cubriendo la mayor parte del país. De esta manera, la clase capitalista detenta el poder económico y político, Sweezy (1951), reconoce la existencia de diferencias y conflictos dentro de la clase dominante, sin embargo, sostiene que tales diferencias son eclipsadas por el interés común de la clase conservando un sistema que protege sus privilegios y riquezas.

De acuerdo a Putnam (1976), existen tres métodos de análisis para el estudio de las élites: posicional, reputacional y decisonal: el primero permite comprender las relaciones de poder

dentro de la sociedad; se centra en identificar y analizar individuos que ocupan altos cargos en la esfera política: como parlamentos, ministerios, gobernaciones, instituciones públicas etc. es el método más usado por ofrecer una panorámica del poder, como referencia se sitúa el texto de Peter Smith (*Los laberintos del poder* 1981) con un análisis de las élites mexicanas.

El método reputacional estudia los lazos individuales de las élites, es decir selecciona personas vinculadas con el poder y mediante la aplicación de técnicas de investigación determina las personas con mayor poder dentro de esa telaraña, el texto de Hunter (1953), ya esbozado es un ejemplo para esta metodología y finalmente, el método decisional aborda el proceso de toma de decisiones, este análisis es el que permite conocer la élite influyente en determinadas decisiones, el texto de Dahl (1961), se desarrolló con esta metodología.

De los métodos esbozados por el autor, el que permite analizar mejor la participación de las élites económicas empresariales en las negociaciones de los acuerdos comerciales objetos de estudio es el método decisional, porque se centra en todo el proceso que desencadenó en la firma de los acuerdos, las estructuras en las que se encuentran los tomadores de decisiones son las que les dan naturaleza a los resultados de las negociaciones, de acuerdo a Mintz y DeRouen (2010), las decisiones tomadas por grupos reflejan las negociaciones en la que diferentes intereses y agendas entran en discusión, así el resultado final es el consenso de intereses y preferencias de los miembros del grupo.

#### **1.4. La conciliación de las perspectivas de la escuela de Chicago**

Autores como Domhoff (1967 y 1971) y O'Connor (1974), sintetizaron los principales aportes de las tres perspectivas: en base al pensamiento elitario de la escuela de Chicago, los autores plantean su línea argumental en torno a la distribución del poder en las sociedades, finalizan su aporte teórico con conclusiones propias. Para Domhoff (1967), las personas que dominan el sector empresarial también se mueven en el terreno de los partidos políticos e instituciones gubernamentales, “a su vez, pueden ser designados para ocupar posiciones importantes dentro del gobierno, de manera particular en aquellas áreas como las finanzas, la política exterior y el comercio” (Ruiz Sánchez 2009, 177).

El trabajo de Domhoff (1971), es un puente principalmente entre el aporte de Mills y sus críticos, su argumento medular tiene como base la idea que, la élite empresarial es el núcleo controlador de la élite del poder político; los intereses de esta última son determinados por la

primera. En este trabajo el autor concilia los aportes teóricos, concluye este ensayo incorporando algunas reflexiones para el entendimiento de la cohesión/antagonismo de la clase alta y el control de las distintas esferas de la política públicas:

Por nuestra parte, llegamos a la conclusión de que el ingreso, la riqueza y el liderazgo institucional de aquello que otros autores designan como la “aristocracia norteamericana de los negocios”, son elementos más que suficientes para que se la pueda considerar como una “clase gobernante”. Como diría Sweezy, esta “clase gobernante” se basa en la economía nacional de las grandes empresas y en las instituciones que esta economía alimenta. Y se manifiesta a través de aquello que el finado Wright Mills llamaba la élite del poder (Domhoff, 1971, 158).

Por su parte, O’Connor (1974,156-58) considera que la clase dominante la conforman individuos vinculados al sector económico, dirigen grandes empresas o instituciones bancarias, vinculándose con instituciones afines a esta área, para este autor, independientemente de la unificación o no de la élite, esta minoría controla las empresas más poderosas y las instituciones afines a sus actividades.

A través de las instituciones, la élite del poder redistribuye y asegura los beneficios económicos, “las asociaciones, gremios y demás instituciones privadas funcionan como un mecanismo para presionar al estado con la intención de obtener subvenciones y protección general para sus intereses” (Ruiz Sánchez 2009, 179). Para O’Connor (1974), el Estado es el principal cristizador de los intereses de la clase económica dominante.

### **1.5. Los elementos teóricos utilizados para la temática de la investigación**

Más allá de la defensa de una minoría o mayoría, la teoría de las élites sirve como base para analizar los mecanismos de dominación reproducidos por la monopolización del poder en manos de una minoría. Uno de los mayores aportes de la escuela norteamericana ha sido la comprobación empírica de élites tomando las decisiones relevantes en la política. La dicotomía élite-masa utilizada para el análisis de la realidad social, posee planteamientos que pueden reinterpretarse e incorporar nuevas variables para explicar los contextos políticos actuales.

Los argumentos de los autores en su comprensión del poder continúan siendo útiles “para abordar los complejos intereses que existen entre los poderes político y económico en la

época actual” (Ruíz 2009, 3). Sus aportes cobran relevancia al vislumbrarse el incremento de intereses en el sector económico del país, a pesar de haber sido desarrollada pensando en la realidad norteamericana del cincuenta y sesenta, los postulados teóricos son aplicables al contexto ecuatoriano en donde los objetivos e intereses de los grupos económicos influyen en la política.

El sector económico al igual que en Estados Unidos, en Ecuador ha jugado un papel fundamental en los direccionamientos políticos, la idea de obtener beneficios a partir de una posición privilegiada del sector económico sigue vigente. Los trabajos esbozados enfatizan que las decisiones políticas se toman en la esfera económica dominante y la información expuesta en los capítulos de este trabajo así lo evidencian.

Gámez (2005) sostiene que, las políticas son resultado de la negociación con los grupos burocráticos, Hermann (1986) concuerda con Gámez (2005) y además enfatiza que este grupo negocia desde una posición de influencia; por lo tanto, las políticas exteriores reflejan las visiones de los tomadores de decisiones quienes están bajo la influencia de partidos políticos, grupos de presión, opinión pública etc. Es decir, minorías que responden a determinada élite.

Von Wolff (1991) menciona que “las eventuales disparidades de perspectivas, [...] entre los individuos o grupos burocráticos constituyen, una fuente importante de tensiones y necesidades de ajuste interno en el gobierno [...] mientras más alto el nivel de los agentes decisores en las jerarquías de gobierno, más complejo se torna el proceso de estructuración de las opciones que se les presentan” (1991, 9-15). De ahí que se deduzca que las políticas son resultado de un proceso de interacción y negociación con grupos que responden a determinados intereses.

La toma de decisiones en la política debe entenderse “no como la decisión racional individual de “alto” nivel; por el contrario, es resultado de un proceso de negociación entre individuos que representan grupos de interés en desacuerdo, y donde sus percepciones, motivaciones, posiciones, poder y maniobras son expuestos” (Gámez 2005, 14). La autora además expone que la oposición política resulta de agrupaciones políticas activas con representaciones en grupos de interés. Ahí la importancia del contexto interno en la formulación de la política exterior, las presiones internas constriñen el comportamiento del Estado y posterior toma de decisiones de la política exterior.

Después de revisar las principales figuras y postulados de la teoría de las élites en la corriente italiana y norteamericana. Este estudio utiliza elementos teóricos de la escuela norteamericana (tabla 1), para el análisis de la problemática planteada, los cuales son tomados a partir de los compendios realizados por Domhoff (1967 y 1971) y O'Connor (1974); es decir, toma aportes que no entran en conflicto a pesar que los autores se ubican en perspectivas distintas, al contrario, la unión de sus aportes permite enriquecer la utilidad de la teoría. Para entender las implicaciones y trascendencia del tema es importante aclarar que la categoría “élite” ha adquirido diversas connotaciones con el tiempo; sin embargo, fue el eje articulador del pensamiento de los autores de ambas escuelas.

Si bien la interrogante de, ¿quién gobierna en las sociedades? puede responderse que una fuerza heterogénea ve la política como un juego de suma mayor a cero; históricamente el poder como recurso de dominación no ha sido poseído de manera estable por una sola fuerza, al contrario, existe una variabilidad en su distribución donde distintas fuerzas están en constante cambio, dando lugar a una estructura cambiante. O, por el contrario, argumentar que la política perpetúa la imagen de la monopolización de los procesos políticos, visualizando la política en términos de suma cero, creando una estructura jerárquica permanente. Independiente, la escuela americana, expone que el poder se encuentra indisolublemente vinculado a la posesión y control de recursos económicos y organizativos de las sociedades.

Tabla 1. Elementos teóricos utilizados para el análisis.

<b>Autores</b>	<b>Elementos/postulados de la teoría</b>	<b>Razonamiento en el contexto de estudio</b>
Hunter (1953) Dahl (1961) Domhoff (1971)	Los medios de poder (producción macro/gobierno) son centralizados. Las instituciones gubernamentales son medios para la articulación del poder.	El sector productivo macroeconómico tuvo presencia en los ministerios productivos. En el capítulo II se establecen los vínculos de la élite empresarial con el gobierno.
Hunter (1953) Dahl (1961) Sweezy (1951)	Las decisiones relevantes son tomadas por individuos	La decisión de firmar los acuerdos comerciales fue tomada por políticos vinculados a la

Domhoff (1971) O'Connor (1974)	vinculados a la esfera comercial/empresarial del país.	esfera privada (desarrollado en el capítulo II)
Mills (1956) Sweezy (1951) Domhoff (191)	La unidad de la élite descansa en lazos familiares y matrimoniales, formación académica, similitud de intereses, asociaciones (cámaras de comercio, organizaciones empresariales, etc.) y por las relaciones institucionales empresariales.	La preservación de privilegios y poder son el núcleo articulador del sector privado, los principales representantes de las cámaras y demás organismos privados están estrechamente vinculados.
Mills (1956) Dahl (1961) Sweezy (1951) O'Connor (1974)	Las diferencias son eclipsadas por el interés común: conservando un sistema que protege sus privilegios y riquezas.	En las negociaciones no hubo discrepancias en el sector macroeconómico; el CEE y Fedexpor figuran como voceros oficiales de la élite empresarial.
Mills (1956) Dahl (1961)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los principios democráticos no tienen vigencia real en este escenario, sólo legitiman un sistema que apela a ellos permanentemente con este fin.</li> <li>2. Las élites, excluyen para evitar brotes que amenacen su poder.</li> <li>3. Cooptación de funcionarios públicos.</li> </ol>	El gobierno manifestó que todos los sectores participarían en el proceso, sin embargo, en la práctica y sobre todo en las rondas finales (UE) se retiró del proceso a cualquier desacuerdo, en cuanto al EFTA desde el inicio la toma de decisiones se centró en la élite empresarial.

Fuente: Sweezy (1951), Hunter (1953), Mills (1956), Dahl (1961), Domhoff (1971) y O'Connor (1974).

### Conclusión

La teoría de las élites es un planteamiento desarrollado en torno al origen y el papel de las minorías dirigentes en los distintos sistemas políticos. El enfoque teórico elitista independientemente de la óptica de estudio, es pertinente para analizar su vigencia en el contexto ecuatoriano, porque permite estudiar los mecanismos de dominación que reproduce el monopolio de una minoría. Además, desde una mirada crítica, la teoría no solo facilita la



comprensión de los mecanismos de perpetuación en el poder por parte de las élites lo que facilita la reproducción de un sistema que las favorece, el aporte elitista expone y denuncia cómo los mecanismos ejecutados por las élites monopolizan, legitiman y dan continuidad a los privilegios de la clase dominante sobre los demás.

En los estudios de caso es importante abrir nuevos senderos para explicar, por ejemplo, resulta imperativo abordar las redes de intercambio e intereses que comparten los actores políticos y el sector privado del país. En concordancia con ello, las propuestas teóricas y metodológicas de la escuela norteamericana se encuentran pertinentes para el caso de estudio y no deben considerarse descontextualizadas u obsoletas para el caso ecuatoriano, porque si bien las premisas se formularon teniendo en mente la sociedad norteamericana, en el contexto político ecuatoriano, las élites económicas han jugado un papel fundamental en la configuración de la política exterior económica, con ello la teoría se ubica como un referente para la comprensión y explicación del actuar de las élites en la política del Ecuador.

Los postulados recobran importancia ante el aumento de las redes de interés entre los actores políticos y económicos. En definitiva, la teoría es relevante porque permite exponer los mecanismos y estrategias que utilizan las élites, la formación de vínculos y la participación de las mismas en la toma de decisiones de la política exterior. La capacidad económica de las élites les facilita su participación en la política, no pueden catalogarse como un grupo uniforme u homogéneo; sin embargo, bajo determinadas circunstancias actúan como una fuerza cohesionada.

La presencia de las élites en el gobierno no sólo depende de un representante directo; se las han ingeniado para valerse de funcionarios públicos, las élites con actividades en el comercio internacional y la agroexportación son las que han manifestado una mayor presencia en la esfera gubernamental, de esta manera han definido la política exterior comercial del Ecuador. La participación en la política les asegura la funcionalidad del Estado en la consecución de sus intereses; los mismos han trascendido las fronteras nacionales, por ello las élites se ven seducidas por los tratados de libre comercio y con ello internamente promulgan políticas fiscales que no controlen y limiten la salida de capitales.

## Capítulo 2

### El proceso negociador con los europeos

#### Introducción

La idea central del capítulo gira en torno al proceso negociador de los acuerdos comerciales con la Unión Europea y el bloque EFTA, para mayor organización del capítulo se establecen varios apartados que, incluyen la revisión de las rondas de negociaciones, la relación comercial de Europa con Ecuador, los sectores excluidos del proceso y no olvidando los postulados de la teoría de las élites, es de vital importancia exponer los elementos, actores y relaciones que, convergieron en el proceso y que de una u otra manera incidieron en la firma de los acuerdos.

Como el objetivo central<sup>1</sup> del estudio busca exponer la priorización del interés de las élites económicas empresariales en las negociaciones comerciales; el planteamiento teórico exige revisar los vínculos de la élite empresarial con los actores gubernamentales de mayor rango político, es decir, los jefes negociadores, ministros, viceministros, etc. De igual forma, el capítulo analiza la estructura argumentativa de varios discursos políticos emitidos por varios actores del proceso, respaldando así la tesis que, los actores gubernamentales priorizaron el interés de las élites económicas empresariales en las negociaciones.

Los vínculos de las élites económicas empresariales con funcionarios gubernamentales se revisan de acuerdo a lo establecido por el marco teórico; a través de lazos familiares, relaciones laborales previas o incluso, por reconocimientos o agradecimientos a funcionarios de gobierno por parte del sector empresarial privado. La información del capítulo también tiene la finalidad de responder la primera pregunta subsidiaria del trabajo: ¿Cómo las élites económicas empresariales se vinculan con el gobierno para participar del direccionamiento de la Política Exterior Comercial? Planteada para desentramar el estrecho vínculo de las esferas económica-empresarial y política en la sociedad ecuatoriana, en base al aporte de (Sweezy 1951). Aunque, Rafael Correa limitó la participación política del sector económico privado en el discurso; la práctica difiere mucho de la retórica, el capítulo analiza cómo el sector privado participó de manera directa e indirecta en las negociaciones de los acuerdos comerciales.

---

<sup>1</sup> Objetivo central: explicar cómo el interés de las élites económicas empresariales se reflejó en las negociaciones de los acuerdos Comerciales de Ecuador con la UE y con EFTA.

Los elementos se exponen de manera independiente en los casos de estudio; una primera parte analiza lo relacionado al acuerdo con la UE y en segundo lugar revisa los mismos elementos en el acuerdo con EFTA. Se expone primero lo concerniente a la UE, porque en la línea del tiempo las negociaciones inician en el 2005 y el proceso tardó aproximadamente doce años, desde la concepción hasta la ratificación final del protocolo de adhesión. Seguido se analiza las principales características de las negociaciones con EFTA, considerando que el proceso no se dilató y el acuerdo se concretó en pocas rondas de negociaciones. Finalmente, antes de plantear las conclusiones respectivas del capítulo, se recapitula lo medular del mismo sintetizando las dinámicas de las negociaciones objetos de análisis, así la primera pregunta subsidiaria tiene su respuesta y simultáneamente se cumple el objetivo de la misma.

## **2.1. La política comercial Unión Europea-Ecuador**

Ecuador se ha relacionado con la Unión Europea principalmente a través del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), que nació a pedido de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y desarrollo de 1968; la conferencia solicitó a los países industrializados que integren a los países en desarrollo a la economía mundial (Quistanchala 2014). El esquema económico consiste en un mecanismo de cero aranceles o aranceles reducidos que, otorgan los países industrializados a las economías subdesarrolladas (Unión Europea 2014).

En 1971 entró en vigencia este sistema por parte de la UE para productos agrícolas de 180 países incluido Ecuador, el sistema ha tenido modificaciones desde su origen; a través del Reglamento del Consejo de la Unión Europea N.º 980 en el 2005 se crea el “Régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza” o “SGP Plus” reemplazando al “Régimen Especial de Apoyo a la Lucha contra la Producción y el Tráfico de Droga” (SGP - Droga), vigente desde 1990 para los países andinos en función del principio de responsabilidad compartida.

En el marco de la CAN se dan nuevos acercamientos con la suscripción del Acuerdo Marco de Cooperación en 1992 y con la firma de la Declaración de Roma en 1996, ratificando la disposición de concretar diálogos políticos y asambleas para abordar temas de interés para ambas regiones (Quistanchala 2014). El encuentro entre regiones continúa con la primera cumbre de jefes de estado y de gobierno de América Latina, el Caribe y Europa de 1999.

El encuentro tuvo la finalidad de fortalecer los vínculos birregionales, como resultado se redactó la Declaración de Río, la cual enfatiza el cumplimiento de la carta de las Naciones Unidas e “insiste en los lazos históricos y culturales como sustento fundamental para la asociación estratégica entre las dos regiones” (Proaño 2002, 70). Las relaciones de Europa con la CAN han estado mediadas por cuatro pilares (Proaño 2002): el diálogo político, un acuerdo de cooperación, acceso al mercado europeo y la lucha contra las drogas.

El primer pilar se fundamenta en principios compartidos producto de la herencia cultural; respeto al Derecho Internacional y principios democráticos, bajo este pilar la CAN propuso a la UE negociar un acuerdo de Asociación en condiciones similares a las de México y Chile, teniendo en cuenta las asimetrías de los países andinos. El acceso al mercado europeo está muy relacionado con el primer pilar, porque se practica a través del SGP, sistema que no solo tiene connotación económica-comercial, sino que se convierte en una herramienta de cooperación. El acuerdo de cooperación andino-europeo suscrito 1992 (Proaño 2002), abarca varias áreas de cooperación en materia: económica, comercial, industrial, inversiones, etc. Como último pilar se encuentra la lucha contra la producción y comercialización de sustancias sujetas a fiscalización.

En la segunda cumbre América Latina, el Caribe y la Unión Europea que, tuvo lugar en Madrid (2002), se negoció “un acuerdo de Diálogo Político y de Cooperación, que incluía un área de libre comercio” (SICE, 2014), se firmó en el 2003 y sustituyó la Declaración de Roma, este convenio profundiza el diálogo político y permite trabajar conjuntamente en prevención de conflictos, migración, terrorismo y crimen organizado, blanqueo de dinero etc. La UE ha mostrado preferencia en establecer acuerdos multilaterales con bloques regionales con diversos objetivos de integración; sin embargo, las nuevas dinámicas del comercio internacional llevó al bloque a cambiar de estrategia para vincularse con países de AL.

## **2.2. Rondas de negociaciones para la firma del acuerdo Ecuador-UE**

En el primer lustro del siglo XXI la política comercial de la UE se orientó por medio de los Acuerdos de Asociación y bajo “el esquema de tres pilares: diálogo político, cooperación y comercio” (Leví 2013, 3), a liberalizar “los flujos de bienes, servicios inversiones similar a un TLC” (Jácome 2012, 10), para fortalecer el régimen multilateral del comercio. De acuerdo a Leví (2013), la CAN (Comunidad Andina) y la SICA (Sistema de la Integración

Centroamericana) promulgaban una política comercial aperturista consistente con los intereses de la UE.

Los bloques buscaron negociar acuerdos con la UE similares a los que mantenían Chile y México y negociaba entonces el Mercosur. La estrategia de negociar Acuerdos de Asociación entre regiones tuvo eco en los países de la CAN. No obstante, la UE pensaba que “la CAN no había alcanzado un grado suficiente de integración y desarrollo que les permita suscribir un acuerdo de Asociación entre regiones” (Villagómez 2012, 11). Esta incertidumbre culminó en la IV cumbre América Latina, Caribe y Unión Europea celebrada en Viena (2006) donde se obtuvo la orden para comenzar las negociaciones entre bloques y sustentado en los tres pilares ya mencionados.

Las negociaciones comenzaron en abril del 2007 (XXI reunión ministerial CAN-UE), sin embargo, por discrepancias en las mesas de diálogo, Bolivia abandonó el proceso por la posición de la UE respecto de la propiedad intelectual, servicios y compras públicas (El Universo 2008). De esta forma, las negociaciones entre bloques se suspendieron en el 2008, solo tres rondas se desarrollaron en esta modalidad, no obstante, la estrategia de la UE se volcó en negociar Acuerdos Comerciales Multipartes de manera bilateral con Ecuador, Perú y Colombia; así, el nuevo acuerdo se centró únicamente en lo comercial.

Con ello se diluyeron las expectativas del gobierno ecuatoriano de avanzar en un acuerdo de Asociación para el desarrollo, sin embargo, Ecuador continuó con las negociaciones. En febrero de 2009 fue la primera ronda de negociaciones bajo esta modalidad, en marzo la segunda, en abril la tercera, en junio la cuarta. Ecuador suspendió su participación el 20 julio del mismo año; cuando la UE se negaba a implementar las disposiciones de la OMC en relación al pago de aranceles del banano ecuatoriano, su retiro también obedeció a una estrategia para redefinir las negociaciones (Falconí y Oleas 2012). Ecuador no participó desde la quinta ronda llevaba a cabo el 20 de julio, la sexta en septiembre, la séptima en noviembre y la octava en enero del 2010. En febrero, Perú y Colombia concluían las negociaciones en la ronda de Bruselas, suscribieron el acuerdo con la UE en junio del 2012 (entró en vigencia en marzo y agosto del 2013 en Perú y Colombia respectivamente).

Resueltas las discrepancias en febrero del 2010, Ecuador retorna a las negociaciones, a lo largo del 2011 intentaron encontrar salida a temas sensibles, pero no hubo grandes avances.

En el 2013, la UE anuncia la modificación de la normativa reguladora del GSP plus, el nuevo reglamento establecía que, si un país era categorizado de renta media alta por el Banco Mundial durante tres años consecutivos, perdería los beneficios (EL Comercio 2012), en el 2011 Ecuador ya había sido registrado con esa categoría.

El mismo año Ecuador expresa su deseo de retomar el diálogo con la UE (Eldiario.es 2013), cuatro mesas de diálogo se realizaron en el 2014, Ecuador trató de incluir modificaciones al texto ratificado por Colombia y Perú, pero el proceso significó “adherirse a la mayoría de disposiciones existentes que ya habían sido acordadas por esos dos países” (Latorre 2017, 4). El proceso culminó en julio de 2014, Ecuador solucionó las incompatibilidades comerciales, entre el 2015 y 2016. El 11 de noviembre de 2016 suscribió el acuerdo con la UE (El Comercio 2016), se publicó en el diario oficial de la UE el 24 de diciembre y entró en vigencia el 1 de enero de 2017, el mismo día que, finalizaba el SGP para Ecuador (Latorre 2017, 34).

### **2.3. Elementos y actores de las negociaciones Ecuador-UE**

El presente apartado analiza el escenario del por qué Ecuador retoma las negociaciones comerciales con la UE, complementando el proceso negociador antes expuesto, el cual se aborda con una secuencialidad concatenada para recrear el proceso. Este apartado revisa los principales actores de las delegaciones negociadoras y sus relaciones o vínculos con la élite económica empresarial ecuatoriana, finalmente, se indagan los intereses que convergieron en las negociaciones y que, determinaron el resultado final.

Si bien Ecuador firma el acuerdo con la UE, porque buscaba ampliar el mercado para sus exportaciones no petroleras, también fue presionado por la evidente pérdida del Sistema Generalizado de Preferencias plus (SGP) y por ende al mercado europeo, con el anuncio del bloque de cambiar las reglas para la extensión del sistema arancelario. A través de un artículo periodístico, [eldiario.es/](http://eldiario.es/) (2014), expone que el medio informativo tuvo acceso a una conversación confidencial entre diplomáticos ecuatorianos entre el 2011 y 2012, revelando las presiones de la Comisión Europea hacia Ecuador, para generar privatizaciones y cambios en la política económica consistentes con un TLC, caso contrario el país quedaría aislado.

El artículo expone que, las amenazas del bloque fueron las responsables de las discrepancias en Alianza País y de la contradicción retórica de Correa en relación a la firma del TLC. Para

alcanzar el acuerdo fue necesario el equilibrio en la bancada País, aunque las negociaciones fueron a nivel ejecutivo, la aprobación final requería de la Asamblea Nacional, por ello fue fundamental eliminar asperezas con el pleno. El texto sostiene que, el bloque europeo utiliza las políticas y el fondo para la cooperación como mecanismos de presión para firmar acuerdos en beneficio de sus acreedores.

Aunque, el gobierno cuestionó el ranking del Banco Mundial y buscó alternativas para gestionar la renovación del sistema arancelario, la UE mantuvo firme su decisión. De acuerdo al diario El Universo (2012a), Ecuador oficializó el retorno a las negociaciones en la reunión entre Correa y la canciller Merkel en Europa. Luego de esbozar la génesis del retorno a las negociaciones, es pertinente abordar ciertos elementos determinantes del acuerdo comercial: “Las partes, la política interna, el objeto, la metodología y la estrategia” (Latorre, 2017, 40).

**Las partes:** inicialmente se negoció desde una posición de bloques, la CAN buscaba concretar un acuerdo de mayor envergadura. Sin embargo, de acuerdo con Brown del Rivero y Torres (2012, 76), los principales obstáculos que afrontó la CAN en las negociaciones birregionales se resumen en dos; por una parte, la marcada asimetría con los europeos y, por otro lado, los desencuentros políticos entre los miembros de la organización andina de integración; a ello hay que incorporar “los rasgos estructurales de las economías, su dependencia y vulnerabilidad ante los mercados externos, así como las diferencias en materia de política comercial entre los miembros de la región” (Brown del Rivero y Torres 2012, 76).

Con el ascenso al poder de Correa y Morales en el 2006 y 2007 respectivamente, los gobernantes mostraron su rechazo a los Tratados de Libre Comercio, por ello con la UE buscaban un acuerdo de Comercio para el desarrollo, enfatizando que ningún país en el mundo había alcanzado el desarrollo por el “simplismo del libre comercio” (El Universo 2010). Además, la política comercial de Correa se dinamizó con el Plan Nacional para el Buen Vivir, el cual propuso una ruptura con fundamentos liberales, en los cuales se sustentan las relaciones comerciales, en su lugar el plan enfatizó el fortalecimiento de la economía nacional (Brown del Rivero y Castillo 2012, 93).

Aunque los países de la CAN afronten problemas similares en sus territorios: como la pobreza e inseguridad, el crimen organizado y tráfico de sustancias ilícitas; sus realidades en cuanto a intereses y niveles de desarrollo difieren mucho entre sí. La formación de visiones distintas al

interior del bloque evidenció que, Colombia y Perú tienen una clara disposición al libre comercio a diferencia de la apertura selectiva que promulgaba Bolivia y Ecuador en su tiempo. Después del 2008, la UE con su sistema multipartes negoció con los países andinos, a excepción de Bolivia, priorizando el pilar comercial.

Las elecciones de los individuos en la política exterior ecuatoriana obedecen a políticas de gobierno más no de estado, las acciones de los políticos responden a personas más que a una línea ideológica, lo cual se evidenció durante las negociaciones del acuerdo con la UE. Al interior de Alianza País hubo posiciones a favor y en contra respecto de negociar un TLC con la UE. En este contexto, las instituciones gubernamentales que manifestaron su oposición abiertamente al acuerdo fueron: Senplades, el Ministerio de Economía y Finanzas del Ecuador y el Ministerio Coordinador de la Política Económica; indistintamente del funcionario en el cargo. Por el sector privado, se oponía el sector de la pequeña y la mediana industria, las asociaciones que conforman la economía popular y solidaria, la CONAIE y sectores defensores del medio ambiente.

Así también, es fundamental exponer los sectores del gobierno que defendieron la concreción del acuerdo, porque de esta forma se establece el vínculo entre los funcionarios de dichas instituciones con el sector privado defensor del acuerdo. Entre los defensores gubernamentales estuvieron todos los ministerios del sector productivo (Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad, El Ministerio de Industrias, El Ministerio de Comercio y el MAGAP (Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca), (Revista Líderes 2012). Estos ministerios trabajan cercanamente al sector productivo privado del país; están relacionándose diariamente con exportadores, cámaras de comercio, gremios, productores y asociaciones empresariales del país; por ende, están al tanto de sus “necesidades e intereses”.

La participación de grupos económicos en negociaciones comerciales, no es una práctica nueva en Ecuador, durante las negociaciones del TLC con Estados Unidos en el gobierno de Gutiérrez, se dio lo que se conoce como el “cuarto de al lado” en la que participan empresarios, representantes o líderes de gremios, asociaciones empresariales o cámaras de comercio a manera de “asesorar” al equipo negociador. Durante las negociaciones con Norteamérica, el Comité Empresarial Ecuatoriano presionó y asesoró al gobierno en el



proceso (El Expreso 2020), aunque en este caso la política gubernamental tuvo sintonía con los intereses del sector exportador.

En cuanto a la participación de los grupos de interés en las negociaciones de Ecuador con la UE, estuvo mediada por dos canales: directo e indirecto. La participación directa se evidencia con “las consultas sectoriales efectuadas para determinar la posición nacional antes de cada contraoferta y de cada ronda de negociaciones” (Latorre 2017, 45). Recordando que el sector privado mantuvo participación activa en las negociaciones a través del Consejo de Comercio Exterior e Inversiones de Ecuador (COMEXI) órgano responsable de las competencias comerciales del Ecuador, hasta el 6 de diciembre de 2008 que se limitó su participación a través de la resolución 451.

De manera indirecta, la élite económica empresarial participó del proceso a través de sus vínculos con los funcionarios gubernamentales. Un ejemplo del cercano vínculo entre ciertos políticos y la élite económica empresarial fue el homenaje organizado por el Comité Empresarial Ecuatoriano (CEE) al ex Ministro de Comercio Exterior Francisco Rivadeneira, el 25 de marzo de 2015 el CEE junto con otros gremios del sector productivo y exportador agradecieron la gestión en el gobierno sobre todo por “cerrar” las negociaciones con la UE (El Comercio 2015a), con una celebración en el hotel Swissotel de Quito; Henry Kronfle presidente del Comité expuso “aplaudimos su liderazgo, el sector privado está en deuda contigo” (El Comercio 2015a). Felipe Ribadeneira director de FEDEXPOR destacó el trabajo del funcionario desde su cargo de viceministro en la misma cartera de estado, “el legado perdurará” (El Comercio 2015a) expuso con mucha convicción. Posteriormente se sumaron al homenaje Ramiro González y Nathalie Celi, ministros de Industrias y Productividad y de la producción respectivamente (Revista Líderes 2015).

Francisco Rivadeneira, integraba la comitiva negociadora del TLC con Estados Unidos en el gobierno de Gutiérrez, (Revista Lideres) además, formó parte de la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI) entidad privada destinada a promover la productividad y la inserción de las empresas al mercado internacional en el periodo 2001-2010, durante su estancia en la entidad promovió una “cultura exportadora” (Revista Líderes). En el 2015 fue designado como representante del Ecuador ante el FMI (El Comercio 2015b).

Eduardo Egas, Ministro de Industrias y Productividad también ha estado vinculado al sector empresarial antes de formar parte de la cartera de estado, antes de asumir como ministro ejercía la vicepresidencia de CORPEI misma entidad privada en la que también laboraba el ex ministro Rivadeneira (El Comercio 2015c). De igual Manera, Roberto Betancourt Rúaes (jefe negociador) fue director de CORPEI por un año en el 2003, Juan Carlos Cassinelli ex ministro de comercio exterior como abogado ha estado muy involucrado en temas mercantiles del sector privado (El Comercio 2016).

**La política interna y el objetivo de la negociación:** cuando iniciaron las negociaciones en el 2007 a nivel de bloques, el objetivo fue concretar un Acuerdo de Asociación que incluyera los pilares del diálogo político (pilar vinculado al aspecto migratorio), cooperación y comercio. Para la CAN el objetivo prioritario fue “obtener un compromiso de la UE en temas sensibles para la región como la migración, cambio climático, energía y desarrollo tecnológico” (Leví 2010, 254).

En las negociaciones interregionales, el diálogo político pretendió enfocarse en fortalecer las relaciones entre ambas regiones en base a los principios recogidos en el Acuerdo Marco de Cooperación de 1993. El diálogo abarcaría áreas de interés mutuo y asuntos de índole internacional, a la vez construirían el camino para nuevas acciones encaminadas a concretar objetivos comunes, estableciendo una base de actuar en seguridad, desarrollo sostenible, derechos humanos, migración ilegal, terrorismo, etc. De esta manera, fortalecerían las relaciones interregionales a la vez que reconocían las diferencias de desarrollo entre los miembros de la CAN (Secretaría General de la Comunidad Andina 200).

El pilar de la cooperación, se enfocaba en trabajar por la paz y la seguridad, la estabilidad política a través del fortalecimiento de la democracia y los derechos humanos, la reducción de la pobreza, entre otros. (Secretaría General de la Comunidad Andina 2004). Sin embargo, el pilar comercial se convirtió en el aspecto medular de las negociaciones bilaterales multipartes:

Abarca disposiciones sobre mercancías, por medio de “listas de concesiones” en las que cada parte se compromete a limitar sus aranceles aplicados. Incluye también las medidas no arancelarias como limitaciones cuantitativas, medidas sanitarias, reglamentos técnicos, licencias de importación, reglas de origen, asuntos aduaneros, medidas de defensa: salvaguardias, medidas compensatorias y derechos antidumping (Latorre 2017, 48).

Desde el inicio, el pilar comercial fue el eje de las negociaciones, así se evidenció en el diálogo centrado en la integración económica del bloque andino; buscaban la “adopción de un punto inicial de desgravación arancelaria para los productos provenientes de la Unión Europea, simplificación y armonización de los regímenes aduaneros, mayor liberalización de servicios; y, facilitación de transporte intermodal fronterizo” (Leví 2010, 254). En la tercera ronda de negociaciones entre bloques (2008), Bolivia solicitó la exclusión de temas sensibles: contratación pública y servicios, sin embargo, dichas acciones se bloquearon lo que llevó a Bolivia a separarse del proceso, generando a su vez la crisis de las negociaciones birregionales.

Mucho dista del enfoque regional al multipartes, lo que continuó perenne fue el interés de la UE de pactar un TLC con los miembros andinos, las discrepancias entre los miembros de la CAN consecuentemente profundizaron su fragmentación. El proceso negociador birregional también evidenció que Colombia y Perú sobrepusieron sus intereses nacionales antes que la integración andina, de igual manera, la formación de posturas opuestas en Ecuador, llevó al gobierno a crear el Ministerio de Comercio Exterior asignándole la rectoría de todo lo concerniente en materia comercial, competencias antes ejercidas por el Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana.

**Metodología y estrategia de las negociaciones:** el acuerdo propuesto por la UE a los países andinos en la modalidad multipartes no fue diferente en cuanto a estructura en comparación a los negociados con Chile y México, sin embargo, la forma en que negocia el bloque europeo varía según las particularidades de los países (Leví 2010, 253). A ello debe sumarse la metodología negociadora de las comitivas de los países, pues al final esta metodología termina configurando las dinámicas del proceso.

La adhesión de Ecuador significó mantener como base lo suscrito por Colombia y Perú, si bien renegoció ciertas particularidades del documento, en la práctica resultó limitado cambiar esquemas establecidos (fundación Heifer 2014, 11). Generalmente para las negociaciones de acuerdos comerciales, la metodología se base en un sistema de oferta y contraoferta (Latorre 2017, 49). El proceso inicia con la presentación de una propuesta por una de las partes, seguido se presenta la decisión de la parte receptora que puede aceptarla, rechazarla e incluso plantear una nueva propuesta que, sustituya la anterior o realizar modificaciones a la propuesta inicial.

Las rondas iniciales, suelen darse sin mayores contratiempos ni discusiones acaloradas, en particular se trata de encuentros exploratorios para familiarizarse con las partes, se exponen temas protocolarios y se conocen a fondo las propuestas de ambas partes. Las rondas intermedias suelen finalizar con compromisos adquiridos en materias no susceptibles para ambas partes, diferenciándose de las rondas finales que, suelen caracterizarse por su complejidad al tratar áreas sensibles para las partes (Latorre 2017, 50).

Con iniciativas internas se intentó bloquear el proceso con los europeos; la adhesión al Mercosur impulsada por Kinto Lucas, se presentó como un plan contingente para buscar mercados en caso de no darse la no renovación del SGP plus y de esta manera no fuera necesario pactar con la UE. Se elaboraron informes internos de los beneficios del esquema arancelario en la economía ecuatoriana con la finalidad persuadir a las autoridades europeas responsables de la renovación del sistema y con ello reducir las presiones de concretar un acuerdo, sin embargo, todas las acciones fueron en vano, las presiones continuaron (Latorre 2017, 54). Incluso, Rafael Correa mencionó en un artículo del diario *el Ciudadano* (2014), que si Colombia y Perú no hubieran pactado con los europeos y sobre todo el Banco Mundial no hubiera ranqueado a Ecuador como país de renta media alta y no hubiera peligrado la renovación de las preferencias arancelarias, jamás hubiera retomado las negociaciones con la UE.

### **2.3.1. Los sectores excluidos de las negociaciones Ecuador-UE**

Desde el inicio de las negociaciones, cuando hubo participación parcial de los sectores de la economía local se produjo un choque de intereses con el empresariado, lo que llevó a separar definitivamente a los detractores del acuerdo en las rondas finales para evitar tensiones que pusieran en riesgo el cierre del instrumento “los acuerdos fueron pensados para los grandes empresarios y el resto que nos arreglemos como podamos” (Vargas<sup>2</sup> 2020). La información revisada en este contexto evidencia que, los sectores que participaron activamente de las negociaciones están vinculados al sector exportador macroeconómico del Ecuador, el trabajo investigativo constata que; el Comité Empresarial Ecuatoriano (CEE), la Federación Ecuatoriana de Exportadores (FEDEXPOR), la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (AEBE), la Asociación de Comercialización y Exportación de banano

---

<sup>2</sup> Ángel Vargas (representante legal de ASOPROCAMPO, Asociación de Producción Agropecuaria Renacer del Campo), en conversación con la autora, septiembre de 2020.

(ACORBANET), la Asociación Nacional de Exportadores de Cacao (ANECACAO) y la Asociación de Productores y Exportadores de Flores del Ecuador (EXPOFLORES), fueron los organismos privados con mayor capacidad de participación e influencia en las negociaciones con la UE.

Las negociaciones con el bloque de la UE no contaron con un diálogo activo con diferentes sectores, sobre todo aquellos relevantes para la economía nacional como son; los pequeños y medianos productores, agricultores a pequeña escala, campesinos, asociaciones de la economía popular y solidaria, entre otros:

A las asociaciones de la economía popular y solidaria no nos toman en cuenta para nada, nos miran como un sector de pobres para pobres, nuestra exclusión obedeció principalmente a que nuestra presencia podría obstaculizar los planes del gran empresario, porque justamente consideramos que las concesiones arancelarias que se otorgaron y recibieron favorecen principalmente a los grandes exportadores ya sea del banano y del cacao; están pensadas en grandes volúmenes, además los ministros sí se reúnen con el sector empresarial, con representantes de cámaras de comercio; al sector privado lo tienen en primera fila. Justamente este tipo de acciones es la que hace pensar quienes son los que realmente se benefician con estos acuerdos comerciales (Suárez<sup>3</sup> 2020).

Sobre todo, en la recta final de las negociaciones, el gobierno separó a los que no compartían la idea de firmar con la UE, garantizando así la concreción del instrumento, “solo los que exportan en grandes volúmenes se sentaron a negociar” (Name<sup>4</sup> 2020). En este contexto, se evidencian discursos y comunicados oficiales del gobierno y del sector empresarial que, el acuerdo comercial otorga grandes beneficios a los sectores que forman la base de la matriz exportadora tradicional del Ecuador.

#### **2.4. Rondas de negociaciones para la firma del acuerdo Ecuador-EFTA**

Brevemente, EFTA (European Free Trade Association) por sus siglas en inglés o en español AELC (Asociación Europea de Libre Comercio) es un bloque regional integrado por Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza para promover la integración económica y el libre comercio

---

<sup>3</sup> Manual Suárez (presidente de la Cámara de la Economía Popular y Solidaria de Santa Elena), en conversación con la autora, agosto de 2020.

<sup>4</sup> Antonio Name (presidente de ASOFREPAE, Asociación de Producción Agropecuaria Frente Popular Agropecuario del Ecuador), en conversación con la autora, agosto de 2020.

de sus miembros (Banco Central del Ecuador 2017, 17), los cuales no forman parte de la UE. El 22 de junio de 2015 representantes de Ecuador y el bloque EFTA firmaron la Declaración Conjunta de Cooperación reiterando el compromiso de afianzar las relaciones bilaterales; promoviendo las inversiones, la liberación del comercio y la diversificación (Blum y Cruz 2018, 37). Un año más tarde, el 27 de junio de 2016, Ecuador y el bloque EFTA suscribieron un comunicado conjunto informando del inicio de negociaciones formales para alcanzar un Acuerdo Integral de Asociación Económica (Ministerio de Comercio Exterior de Ecuador 2016a), en el mismo comunicado se acuerda celebrar la primera ronda de las negociaciones en Ecuador.

La primera ronda de negociaciones, a fin de fortalecer el comercio con Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza tuvo lugar el 14 de noviembre de 2016 (la Nación 2016), en el encuentro participaron jefes negociadores por cada país: Alejandro Dávalos (Ecuador), Karin Büchel (Suiza), Nina Björk Jónsdóttir (Islandia), Pascal Schafhauser (Liechtenstein) y Ragnhild Gunnes (Noruega) (Ministerio de Comercio Exterior 2016b). De acuerdo al jefe negociador ecuatoriano, alrededor de dieciséis disciplinas se abordaron en la primera ronda de negociaciones.

Entre el 27 de febrero y el 3 de marzo de 2017 se realizó la segunda ronda de negociaciones en Ginebra (Suiza) (Ministerio de Comercio Exterior 2017a), en este encuentro se abordó “acceso a mercados, reglas de origen, facilitación al comercio, defensa comercial, servicios, competencia, desarrollo sostenible, provisiones legales e institucionales, solución de controversias, obstáculos técnicos, medidas sanitarias y fitosanitarias” (Ministerio de Comercio Exterior 2017a). Con el abordaje de estas materias, Ecuador buscó complementar el acuerdo comercial con la UE.

Del 3 al 7 de julio de 2017 se realizó la tercera ronda en Guayaquil, durante la misma continuaron los diálogos “sobre acceso a mercados, reglas de origen, facilitación al comercio, servicios, competencia, propiedad intelectual, contratación pública, inversión, desarrollo sostenible, provisiones legales, cooperación y solución de controversias” (Ministerio de Comercio Exterior 2017b). Aunque el bloque EFTA se compone de economías pequeñas y medianas, su ingreso per cápita es mayor en relación a Ecuador (Ecuavisa 2017).

En la cuarta ronda de las negociaciones realizada del 9 al 13 de octubre de 2017 en Ginebra, Ecuador logró “cerrar el texto de facilitación del comercio, así como un avance sustantivo en las mesas de acceso a los mercados, comercio de servicios, compras públicas, cooperación, asuntos institucionales, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, solución de diferencias y establecimiento en áreas no consideradas servicios” (Ministerio de Comercio Exterior 2017c).

La quinta y última ronda de negociaciones se celebró entre el 11 y 15 de diciembre de 2017 en Ginebra, se concluyeron negociaciones en torno a “propiedad intelectual, competencia, solución de diferencias, acceso a mercados en productos no agrícolas y acceso a mercados en productos agrícolas (este último con Islandia y Noruega)” (Ministerio de Comercio Exterior 2017d). En reuniones previas se concluyeron las negociaciones sobre compras públicas y la facilitación del comercio.

Durante el 21 y 22 de febrero de 2018, los jefes negociadores se reunieron para ultimar detalles del acuerdo, el 25 de abril de 2018 el Ministro de Comercio Exterior (Pablo Campana) cerró en Bruselas el acuerdo con EFTA (Blum y Cruz 2018, 37). Luego de casi dos años de negociaciones, el 25 de junio de 2018 Ecuador suscribió el Acuerdo de Asociación Económico Inclusivo con el bloque EFTA (Ministerio de Comercio Exterior 2018) y entró en vigencia el 1 de noviembre de 2020.

## **2.5. Elementos y actores de las negociaciones Ecuador-EFTA**

Aunque la Asociación Europea de Libre Comercio o EFTA por sus siglas en inglés no tiene un mercado comparable al de la UE, el sector empresarial privado mantuvo el interés por exportar más productos al mercado de Europa después de la firma del acuerdo con la UE; FEDEXPOR sostuvo que EFTA representa un mercado con gran poder adquisitivo (El Comercio 2020) en conjunto con el Comité Empresarial Ecuatoriano expresaron que, Ecuador había tardado en negociar con este bloque que ya otorgaba beneficios arancelarios a Perú, Chile y Colombia.

El proceso negociador para el acuerdo entre Ecuador y el bloque EFTA fue similar al de la UE, en cuanto a desgravación arancelaria (El Comercio 2020), se produjo en modalidad bilateral y desde el inicio se trató de fortalecer la integración económica entre Ecuador y los miembros del bloque, durante las negociaciones se evidencia un esquema similar al utilizado

en el diálogo con la UE, a diferencia que las negociaciones con EFTA no se dilataron o interrumpieron.

En cuanto a los actores del proceso negociador, de igual forma se observa un patrón similar al trazado en las negociaciones con la UE, aunque hay que tener presente que este proceso se desarrolló con nuevas dinámicas en la política gubernamental; Lenin Moreno llega al poder en el 2017 con los preceptos socialistas de Alianza País, sin embargo, en el poder se distancia de la ideología de Correa y se produce un acercamiento a la derecha del país. En este contexto y con el discurso de izquierda con estrategias de derecha de Moreno, se evidenció la participación de las élites económicas empresariales en las negociaciones con el bloque EFTA.

El ex ministro de comercio exterior Diego Aulestia en conjunto con el jefe negociador y viceministro de la misma cartera de estado Alejandro Dávalos formalizaron el inicio del proceso negociador, el ex ministro Juan Carlos Cassinelli estuvo al frente de las rondas de negociaciones y el ex ministro Pablo Campana estuvo a cargo de la suscripción del acuerdo; este último, es empresario y yerno de Isabel Noboa; fundadora y directora del grupo Pronobis, considerada una de las empresas más influyentes de Latinoamérica.

### **2.5.1. Los sectores excluidos de las negociaciones Ecuador-EFTA**

Al igual que con la UE, sólo ciertos sectores participaron de las negociaciones con EFTA, “nos excluyen de estos procesos porque no tenemos recursos económicos y sin ello no tenemos capital político” (Oñate<sup>5</sup> 2020), los sectores excluidos fueron los mismos que en el proceso con la UE; el sector exportador privado del Ecuador continuó con su privilegio. Si bien el bloque EFTA no tiene un mercado comparable al de la UE, sus países miembros gozan de un gran poder adquisitivo, convirtiéndose en un receptor importante de las exportaciones del país. Al igual que en el caso de la UE, CORPEI fue el nexo de las comunicaciones entre el sector privado y el gobierno, además de aportar o sugerir nombres que llevaran adelante las negociaciones.

---

<sup>5</sup> Anita Oñate (representante de la Federación de Artesanos Textil del Guayas), en conversación con la autora, septiembre de 2020.



En el proceso negociador con el bloque EFTA, se repitió la presencia del Comité Empresarial Ecuatoriano, la Federación Ecuatoriana de Exportadores, la Asociación de Productores y Exportadores de Flores del Ecuador, la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador y la Cámara Ecuatoriana de Industriales y Procesadores Atuneros; todas estas asociaciones empresariales privadas buscaron obtener la mayor cantidad de beneficios posibles con el cierre del acuerdo.

## **2.6. El interés de la élite empresarial en la retórica de actores gubernamentales**

El objeto de la nueva Retórica no es otro que “el estudio de los medios de argumentación que no dependen de la lógica formal y que permiten obtener o aumentar la adhesión de otra persona a las tesis que se proponen para su aprobación” (Perelman y Olbrechts 1989, 36). Un argumento se considera efectivo, cuando un público lo recepta y se apropia del mismo; la fuerza del discurso político depende tanto de la autoridad del sujeto que lo emite, como de la fuerza argumentativa con la que se desarrolla (Gutiérrez 1996, 26). Con base en Toulmin (1958), la argumentación implica el razonamiento, así como el intercambio comunicativo en respaldo de la tesis del discurso.

Teniendo en cuenta a Fairclough (1992), el discurso tiene tres prácticas interdependientes divisibles únicamente a fines analíticos: textual, discursiva y social. La primera se enfoca en la materialidad concreta del texto; la segunda relacionada al modo de producción, circulación y consumo del discurso y la tercera, se refiere al contexto social-histórico en el que se insertan los hechos del discurso (Molina 2013, 216). En este marco, a través de las prácticas del discurso, la argumentación permite reconstruir las tesis explícitas de los discursos (Toulmin 1958).

Para el desarrollo de este apartado y con la finalidad de facilitar el análisis, se extrajeron unidades menores de una variedad de discursos emitidos por los principales actores de las negociaciones, es decir, la formulación verbal de representantes del gobierno; la idea general que articula esta sección es que, a través de la retórica de los funcionarios se llevó a la práctica la priorización de los intereses de las élites económicas empresariales del país. Justamente, el análisis argumentativo permite reconstruir la forma en que se utiliza el lenguaje, a la vez identifica la posición desde la cual el sujeto emite el discurso.

Luego de esta breve, pero necesaria explicación se procede a exponer las unidades de análisis de los discursos:

- (1) El Ecuador podrá exportar manteniendo o mejorando el acceso preferencial para productos como: flores, camarón, banano y atún (Juan Carlos Cassinelli en RTS la Noticia 2016).
- (2) El acuerdo tiene términos y condiciones altamente favorables para nuestra oferta exportable no petrolera... ingresan directamente al mercado europeo con 0% de aranceles (Juan Carlos Cassinelli en Medios Públicos EP 2016).

Los dos fragmentos antes expuestos, fueron emitidos por el exministro de Comercio Exterior, Juan Carlos Cassinelli; el primero, lo pronunció antes de ingresar el Protocolo de Adhesión de Ecuador al acuerdo con la UE a la Corte Constitucional; el segundo fragmento, pertenece al discurso emitido después que, el Protocolo ingresó a la Corte: estas unidades de análisis exponen explícitamente los principales sectores beneficiados con el acuerdo, además legitiman la acción de ratificar el acuerdo al afirmar que, el mismo tiene términos y condiciones favorables a la oferta exportable. Aunque, el instrumento debía ratificarse por la Asamblea Nacional, el discurso se orientó en obtener un dictamen favorable de la Corte que, persuadiera el informe de la Asamblea Nacional, respaldando la tesis que, negociar con el bloque europeo, era de mucho beneficio para los sectores exportadores tradicionales del Ecuador.

- (3) El sector productivo ve con muchísimo optimismo la firma del acuerdo, porque es una herramienta interesante para la política industrial; uno de los elementos fundamentales de esta política es tener mercado para vender nuestros productos. El acuerdo comercial con la UE representa un mercado importantísimo para productos primarios como el banano, el cacao, el camarón, las flores y el atún (Santiago León en Ecuador TV 2016).
- (4) Los más beneficiados con el acuerdo son: el sector florícola, cacaoero y bananero (Francisco Rivadeneira en Negocios sin frontera 2013).

La tercera unidad de análisis, autoría del exministro de Industrias Santiago León, es muy interesante, justamente en su retórica el exfuncionario pone de manifiesto que, el acuerdo afianza las relaciones comerciales dependientes del Ecuador, al afirmar que el instrumento promueve y beneficia a los sectores que tradicionalmente constituyen la base de la matriz

primario-exportadora en el país. La UE representa un importante mercado para la exportación de productos agrícolas con escaso o ningún procesamiento, por su parte, el ex ministro de Comercio Exterior, Francisco Rivadeneira, menciona que los productos más beneficiados son: el banano, el cacao y las flores; cuya producción se concentra en individuos con acceso a capital e influencia política. Las tesis de los discursos fueron claras; una vez más, los exministros dejaron claro que los beneficios del acuerdo serían acaparados por sectores reconocidos del mercado, además se identifica que los discursos son articulados desde una posición favorable al sector exportador tradicional.

- (5) Tenemos diferentes negociaciones que están en curso en una agenda agresiva de apertura de mercados, porque estamos conscientes que el Ecuador tiene que disminuir las barreras comerciales (Diego Aulestia en Ecotel TV 2016).
- (6) Es importante para el sector exportador el hecho que se concrete la firma con la UE (Eduardo Egas en Ecotel TV 2016).

El ex ministro de Comercio Exterior, Diego Aulestia, enfatiza la apertura agresiva del mercado y la eliminación de barreras arancelarias en el país, para beneficio de los sectores exportadores, en el momento que el exfuncionario expresó este discurso, las autoridades ya habían oficializado el diálogo para alcanzar un acuerdo con el bloque EFTA, de igual forma el exviceministro Eduardo Egas, puso de relieve la importancia de la firma del acuerdo con la UE para el sector exportador. Cabe resaltar que, en ninguno de los discursos analizados, los funcionarios mencionan o hacen alusión a sectores de la pequeña y la mediana empresa o las asociaciones que se agrupan bajo la economía popular y solidaria. En todo caso, la tesis que, sí queda clara en todos los discursos expuestos, es que los discursos políticos de los exfuncionarios de gobierno fueron articulados en pro de los intereses del sector exportador tradicional ecuatoriano.

## **Conclusión**

La estrategia negociadora de la UE con los países andinos tuvo modificaciones; partió de un esquema birregional a nivel de la CAN, Bolivia abandona el proceso en el 2008 por discrepancias con la UE. Con la formación de visiones opuestas en la CAN: la UE adopta un sistema bilateral multipartes para continuar negociando con los demás miembros andinos. En los primeros meses del 2009 se retoman las negociaciones, hasta julio del mismo año que, Ecuador abandona el proceso por disputas en torno al banano con la UE. Por su parte,

Colombia y Perú finalizaron las negociaciones en el 2012, suscribieron el acuerdo en junio del 2012 y entró en vigencia en marzo y agosto de 2013 en Perú y Colombia respectivamente.

La modificación del reglamento renovador del esquema arancelario SGP plus de la UE obligó a Ecuador a retomar las negociaciones bajo las condiciones de lo firmado por Colombia y Perú. En el 2014 se desarrollaron cuatro rondas de negociaciones, entre el 2015 y 2016 Ecuador adecuó su política comercial en compatibilidad con un TLC, el 11 de noviembre de 2016 suscribió el protocolo de adhesión y entró en vigencia el 1 de enero de 2017, el mismo día que finalizaba el esquema SGP plus para Ecuador.

La política exterior comercial ecuatoriana producto de las negociaciones de los instrumentos comerciales con la UE y el bloque EFTA se caracteriza por la apertura comercial y la disminución de las barreras arancelarias, sobre todo para los productos con escaso o ningún procesamiento industrial, los acuerdos promueven y benefician a los sectores que, históricamente forman la base de la matriz primario-exportadora del país. De esta forma, las exportaciones continúan sin librarse de la trampa de la especialización, consolidando así las relaciones comerciales dependientes del país. El sector exportador tradicional en Ecuador acapara casi la totalidad de la producción y comercialización de los productos no procesados; este dominio de acuerdo a la teoría, garantiza la participación en la toma de decisiones.

El análisis del proceso negociador muestra que el Estado ecuatoriano cedió protagonismo al empresario macroeconómico; el sector privado no solo recuperó el terreno perdido en las confrontaciones discursivas con Rafael Correa, también reafirma su gran capacidad de incidencia en la política del país. Los grupos empresariales, sectores dinámicos, presionaron al gobierno con la indispensabilidad de pactar con los europeos y aprovechar su mercado. El sector exportador, conformado por: el Comité Empresarial Ecuatoriano (CEE), la Federación Ecuatoriana de Exportadores (FEDEXPOR), la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (AEBE), la Asociación de Comercialización y Exportación de banano (ACORBANET), la Asociación Nacional de Exportadores de Cacao (ANECACAO), la Asociación de Productores y Exportadores de Flores del Ecuador (EXPOFLORES) y la Cámara Ecuatoriana de Industriales y Procesadores Atuneros (CEIPA) presionó hasta firmar acuerdos que le permitan insertar sus productos en Europa sin aranceles. Así la unidad de la élite empresarial descansa en los lazos que crean y reproducen las relaciones con las grandes

empresas, cuya finalidad es la preservación de privilegios, tal como lo establece el enfoque elitista.

Una cultura negociadora a partir de los intereses y percepciones de las élites económicas empresariales ecuatorianas se reiteró en las negociaciones comerciales con la UE y el bloque EFTA. Los pequeños y medianos productores, agricultores de pequeña escala que sustentan la economía popular y solidaria fueron excluidos del proceso. La participación de las élites empresariales se dio por medio de mecanismos formales; como los consejos consultivos, a través de sus asesorías y observaciones expusieron directrices y argumentos que, determinaban las líneas rojas de lo aceptable o no en los acuerdos comerciales, entre los mecanismos informales está la financiación y contratación de empresas de apoyo legal en el extranjero para dar seguimiento y ejercer presión política al proceso. El sector empresarial macroeconómico participó de las negociaciones con una postura unánime, las diferencias fueron eclipsadas con la expectativa de ampliar el mercado de las exportaciones tradicionales. Para los autores elitistas, la unidad de la élite garantiza la continuidad de un sistema que protega sus intereses y riquezas.

Los medios de comunicación jugaron un papel fundamental en la legitimación y priorización de los intereses de las élites empresariales. Los gremios, asociaciones y cámaras de comercio; favorables a los acuerdos comerciales, tuvieron mucha presencia en los medios privados durante las negociaciones, si bien no existe un ente vocero y acaparador de los intereses del sector exportador privado; El Comité Empresarial Ecuatoriano y la Federación Ecuatoriana de Exportadores fueron los de mayor incidencia en los medios de comunicación. Una vez más la apelación al principio democrático de la participación se quedó en el discurso, los medios fueron acaparados por los grandes gremios y tal como pasó en los procesos negociadores, el sector microeconómico no tuvo oportunidad de exponer sus dudas respecto de los acuerdos.

El análisis argumentativo en varios discursos políticos, evidencia que la oratoria se articuló en pro de los intereses del sector exportador tradicional; en la retórica de los funcionarios, los beneficios de los acuerdos son para el sector bananero, florícola, cacaotero, atunero y camaronero del Ecuador. De igual forma, hay que considerar otro factor importante, durante las negociaciones, el flujo de información para conocimiento de la ciudadanía sobre los avances de los procesos fue limitado, incluso ahora que, se encuentran vigentes los instrumentos comerciales, el acceso a la información respecto de las negociaciones es nulo.

## **Capítulo 3**

### **Lo que Ecuador negoció con la EU y el bloque EFTA**

#### **Introducción**

Después de revisar los principales elementos del proceso negociador con la UE y el bloque EFTA, el presente capítulo aborda las materias, términos y condiciones de los acuerdos comerciales; una segunda parte, analiza la práctica deslegitimada que históricamente ha enmarcado la política exterior del Ecuador, finalmente se plantea la conclusión del capítulo.

Como sostiene Bonilla (2002, 13), la política exterior ecuatoriana no está exenta de la influencia de los factores domésticos, un entorno caracterizado por la multiplicidad de intereses y actores, de ahí que el resultado sea una política exterior complaciente, producto de las negociaciones e intervenciones de actores privados. El papel de las élites resulta determinante en “la orientación, el acceso y las formas particulares que asume la política exterior” (Alden y Aran 2017, 64). La política exterior ecuatoriana se percibe como una acción producida y legitimada fuera del aparato estatal, por ello, la idea central de este capítulo, es que el proceso de elaboración, planificación y ejecución de la política exterior tiende a elaborarse sobre prácticas que no necesariamente se encuentran legitimadas.

De igual forma, el contenido de este capítulo responde la segunda pregunta subsidiaria de la investigación: ¿Qué papel han jugado las prácticas políticas en la planificación, elaboración y ejecución de la Política Exterior Comercial? Formulada para explicar que la política exterior ecuatoriana no representa los intereses u objetivos de la mayoría de la población, al contrario, responde a los intereses y necesidades del sector privado. El Estado ecuatoriano ha creado una cultura política funcional a las élites, por ello, no se alcanzó una postura nacional respecto de los acuerdos comerciales objetos de estudio. El proceso de legitimación de la política exterior ecuatoriana, se reduce a la esfera gubernamental; pero no necesariamente representa, ni permite la participación de la mayoría de los sectores en los procesos de toma de decisiones. Como resultado, la política exterior es un instrumento al servicio de pocos; de cierta manera termina enfrentándose con la mayoría de sectores de la sociedad ecuatoriana.

#### **3.1. Lo que Ecuador negoció con la UE**

Brevemente recordemos, la Tercera Cumbre América Latina y el Caribe–Unión Europea, realizada en México en el 2004, fue el escenario para que los jefes de estado y de gobierno de

América Latina y el Caribe junto con la Unión Europea ratifiquen el compromiso de contribuir con las asociaciones estratégicas birregionales, a través de un Acuerdo de Asociación entre ambos bloques. Concretar el proceso tomó más tiempo del previsto y el desenlace se produjo con un formato diferente al establecido inicialmente.

En el 2007, la CAN y la UE suscribieron el documento que estableció los principios generales de las negociaciones birregionales, entre ellos se estableció que; a) cada ronda de negociación abarcaba los tres pilares del acuerdo, b) se reconoció la existencia de asimetrías entre las regiones; sobre todo el trato especial y diferenciado para Ecuador y Bolivia, c) los miembros andinos expresaban sus diferencias. Este último lineamiento funcionaba como un mecanismo “candado”; ante cualquier propuesta de un miembro de la CAN, los demás países debían consensar para posteriormente presentar una propuesta conjunta a la UE.

En septiembre de 2007 las negociaciones birregionales giraban en torno a un Acuerdo de Asociación (ADA), solo tres mesas de diálogo se desarrollaron con este esquema, en el 2008 por discrepancias con los europeos Bolivia abandona el proceso y con ello la Decisión 667<sup>6</sup> de la CAN se debilitó. Aunque, los principios de las negociaciones establecieron la igualdad de importancia de los tres pilares; el comercial, desde el inicio marcó el rumbo de las negociaciones.

La falta de consenso al interior del bloque andino incomodó a Bolivia; la visión de Perú y Colombia afín a los intereses de la UE no podían determinar las obligaciones que asumirían los demás miembros del bloque; Ecuador por su parte, solo dejó clara su postura en la tercera ronda celebrada en Quito, cuando no se logró un consenso en torno al desarrollo sostenible y la propiedad intelectual. El punto de quiebre puede situarse en la iniciativa de origen peruana-colombiana en torno al tratamiento de la propiedad intelectual para proteger de la biopiratería los recursos amazónicos y prácticas ancestrales indígenas, la propuesta buscaba reforzar los mecanismos de protección de los recursos amazónicos, la iniciativa pretendió reconocer el derecho de la propiedad intelectual de estos recursos en beneficio de las comunidades indígenas y los países andinos.

---

<sup>6</sup> Marco general para las negociaciones del ADA entre la UE y la CAN, contempló el reconocimiento de las asimetrías entre la UE y la CAN, de igual manera reconoció la existencia de diferentes niveles de desarrollo y enfoque económicos entre los miembros andinos. Las diferencias andinas serían reconocidas por medio de los compromisos adquiridos, para lo cual se aseguraba un Trato Especial y Diferenciado (TED) para Bolivia y Ecuador.

Sin embargo, esta propuesta no fue aceptada por Ecuador y Bolivia, consideraban que la iniciativa buscaba patentar la vida y los recursos biogenéticos de la Amazonía. A pesar que los andinos tuvieron como lineamiento de las negociaciones el consenso interno, no lograron acordar una propuesta conjunta, este callejón sin salida ocasionó que a pocos días de celebrarse la cuarta ronda programada para julio de 2008 se cancelara.

Las diferentes estrategias de los miembros andinos para el desarrollo fueron decisivas en la continuidad del proceso birregional; la resistencia de Ecuador y Bolivia para contribuir a los intereses comerciales de la UE estuvo marcada con sus reformas constitucionales<sup>7</sup>, buscaban restablecer al Estado como ente regulador del mercado y con ello el asumir las obligaciones tipo OMC plus<sup>8</sup> de los TLC se limitaban, por su parte Perú y Colombia con tendencia a la apertura extranjera tenían la experiencia de liberalizar sus mercados con el TLC con Estados Unidos.

En el contexto de la cancelación de la cuarta ronda, el gobierno ecuatoriano estaba encargado de la presidencia pro-tempore de la CAN, desde esta posición Ecuador impulsó una cumbre presidencial en Guayaquil, con la finalidad de solucionar asperezas, sin embargo, el fracaso del encuentro fue eminente; Correa y Uribe estaban en tensión por problemas limítrofes y aunque, el presidente García y Morales acudieron a la cita, semanas antes al encuentro habían protagonizado un intercambio de términos no amigables, lo que imposibilitó cualquier intento de conciliación.

Posterior a este encuentro, los presidentes de Perú y Colombia remitieron una carta a la Comisión Europea solicitando cambiar la modalidad de las negociaciones; el fraccionamiento del bloque andino, llevó a la UE a adoptar un Acuerdo Comercial Multipartes (ACM), lo que permitió negociar un TLC bilateralmente con los miembros andinos a excepción de Bolivia, la Decisión 598<sup>9</sup> de la CAN faculta estas negociaciones comerciales, esta norma fue esencial en las negociaciones del TLC de Estados Unidos con Colombia y Perú.

---

<sup>7</sup> En el caso ecuatoriano, principalmente los artículos 288, 313, 421 y 442 de la Constitución del 2008 mostraban inconsistencia con el acuerdo, en el caso boliviano fueron los artículos 255 y 366.

<sup>8</sup> Los países asumen compromisos en todas las materias y la exclusión de obligaciones se imposibilita, con este esquema los compromisos diferenciados entre países se limitan.

<sup>9</sup> Norma andina que establece que los miembros andinos pueden negociar acuerdos comerciales de manera comunitaria, conjunta o individual con otros países; siempre y cuando no adquieran compromisos que violen la normativa andina.



El rápido cambio de estrategia a su vez reafirmó la prioridad de la UE; garantizar el mercado para sus acreedores a través de la liberalización comercial, en esta nueva fase, la UE presentó abiertamente sus intereses y solicitó a Ecuador los niveles de apertura que tenían Perú y Colombia con Estados Unidos, con este formato se desarrollan nueve rondas de negociaciones, sin embargo, Ecuador suspende su participación en el proceso antes de la cuarta ronda por varios factores; el más relevante fue el desacato de la UE en la aplicación de las recomendaciones de la OMC sobre el régimen de importación del banano, pero también se debió al tratamiento otorgado a temas sensibles para Ecuador.

Las negociaciones continuaron su curso y en febrero del 2010 se cerró el acuerdo para Perú y Colombia, en junio del 2012 ambos países suscribieron el convenio con la UE, entrando en vigencia en el 2013; en marzo y agosto para Perú y Colombia respectivamente. El mismo año Ecuador retoma el diálogo con la UE, en cuatro rondas de negociaciones trató de incorporar modificaciones al acuerdo vigente entonces en Perú y Colombia, sin embargo, en el informe posterior a la cuarta ronda, Matthias Jorgensen (2014), jefe adjunto de la Unidad de Relaciones con América Latina en el Comité de Política de Comercio de la Unión Europea, expuso que acordaron un limitado número de ajustes y condiciones para la anexión de Ecuador al acuerdo; cambios que en ninguna instancia alteraban el equilibrio del acuerdo.

Los negociadores ecuatorianos insertaron 18 disposiciones específicas, también se efectuaron 24 cambios a nivel de las disposiciones, hay que tener en cuenta que las principales diferencias de lo negociado por Ecuador se recogen en los anexos más no en el texto principal, a continuación, se exponen las diferencias de lo pactado por Perú y Colombia por un lado y Ecuador por otro:

**3.1.1. Acceso a mercados**, tanto la UE como Ecuador buscaron mejoras para sus productos exportables; Ecuador buscó facilidades para sus productos agrícolas, agroindustriales y piscícolas, mientras que la UE priorizó el mercado para sus productos industriales. Ecuador tuvo un trato más favorable en la canasta de apertura inmediata de su mercado en relación a lo establecido para Perú y Colombia (tabla 2), de igual forma excluyó más productos que sus vecinos andinos lo que generó que la UE también ampliara su lista de productos excluidos.

Tabla 2. Preferencias agrícolas otorgadas por y a la UE por canastas.

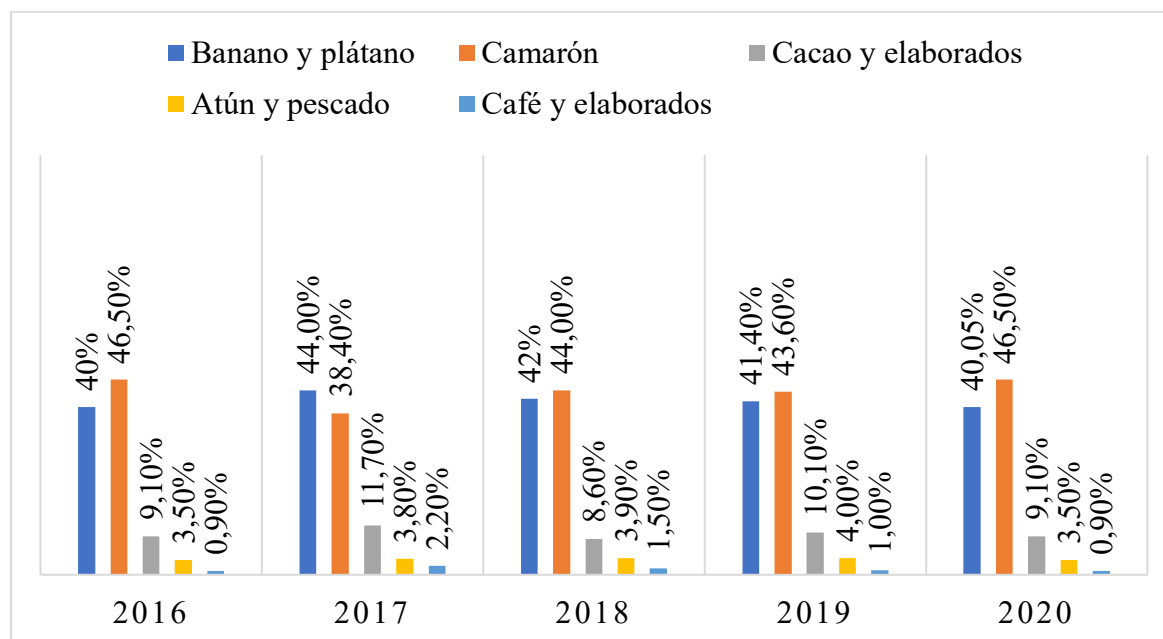
Canastas	Preferencias otorgadas por la UE			Preferencias otorgadas a la UE		
	Colombia	Perú	Ecuador	Colombia	Perú	Ecuador
<b>0 años</b>	73%	75%	76%	44%	47%	44%
<b>3 años</b>	1%	1%	0%	9%	5%	2%
<b>5 años</b>	2%	1%	1%	3%	21%	16%
<b>7 años</b>	3%	7%	6%	2%	1%	1%
<b>10 años</b>	1%	1%	1%	0%	12%	13%
<b>12-17 años</b>	0%	0%	0%	0%	3%	1%
<b>Otras</b>	7%	13%	6%	36%	11%	13%
<b>Exclusiones</b>	13%	2%	10%	6%	0%	10%
<b>Total</b>	100 %	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: ACM UE- Perú y Colombia, protocolo de adhesión de Ecuador y Latorre (2017).

Ecuador se comprometió a liberalizar el 59,9% de su línea arancelaria en un periodo de cero a diecisiete años, excluyó 1,3% de su línea arancelaria, protegiendo a productos como: maíz blanco y amarillo, arroz, leche líquida, harina y almidón de maíz, entre otros. Junto a los sectores automotriz, cárnicos y licores fueron temas sensibles para Ecuador. Las cadenas productivas agrícolas de flores, vegetales frescos y congelados, frutas frescas congeladas y procesadas (se excluye al banano), café, el cacao y sus derivados, aceites y confites; con la vigencia del acuerdo obtuvieron una liberalización con 0% de arancel.

Por otra parte, el banano que históricamente ha pagado más impuesto por ingresar a Europa, tuvo un tratamiento similar al otorgado a Colombia, se estableció un cronograma de desgravación arancelaria; en el 2017 pagó 97 € por TM (tonelada métrica), en el 2018 fueron 90 €, en el 2019 pagó 83 € y en el 2020 es de 75 €; a partir de ahí Ecuador mantiene este arancel como una “landing zone”. El banano es el segundo producto exportable no petrolero (gráfico 1), el primer lugar lo ocupa el camarón.

Gráfico 1. Evolución de las exportaciones no petroleras ecuatorianas (enero-mayo 2016-2020).



Fuente: Evolucion de la balanza comercial, Banco Central del Ecuador (2016, 2017, 2018, 2019 y 2020).

La exportación del banano mantiene una constante en el periodo analizado, el mayor dinamismo de las exportaciones no petroleras lo presenta el camarón, no debe olvidarse que, la comercialización del banano se realiza bajo prácticas monopólicas; más de la mitad de empresas exportadoras son extranjeras (UBESA, Pacific Crown Fruit, Fruitstylelife, Brundicorpi y Ecuagreenprodex), el beneficio lo acapara un pequeño grupo de empresas que no sólo dominan el mercado productor y exportador del banano, también monopolizan la venta de productos y servicios vinculados a la actividad bananera, como es la importación de pesticidas y fertilizantes, la venta de plásticos y cartón, también tienen lazos con las instituciones encargadas de supervisar la calidad del producto; afectando así a los pequeños y medianos productores.

La reducción o eliminación de aranceles beneficia directamente a muchas empresas europeas (tabla 3), como es el caso de Isabel Conservas Garavilla, empresa española con gran dominio del mercado procesador del atún en Ecuador, en el caso de las flores; históricamente Holanda ha dominado este mercado y junto a ello controla los derechos de obtentor, una especie de propiedad intelectual de las mismas, la mayoría de rosas en el país cuentan con este certificado por las “mejoras” realizadas en Holanda, lo que significa que por cada cargamento enviado al exterior, hay que pagar un porcentaje al titular de dicho certificado.

A lo largo de la historia, Ecuador se ha especializado en exportar materia prima e importar insumos o maquinarias para la producción rural, la cual en su gran mayoría termina exportándose a la UE, de alguna manera u otra, todo termina volviendo a Europa. Aunque nuestra agricultura utiliza tierra y mano de obra local, es muy dependiente de semillas, fertilizantes, maquinarias y otros productos importados. En lo relativo a la nómina de productos industriales<sup>10</sup> de la UE y de los andinos la desgravación tiene carácter inmediato y por su extensión no han sido incluidos.

Tabla 3. Diferencias entre los aranceles NFM (Nación Más Favorecida), SGP y ACM.

Productos	Aranceles		
	NFM	SGP	ACM
Camarón	12%	3.6%	0%
Atún	24%	0%	0%
Flores	12%	0%	0%
Brócoli	14%	0%	0%
Chocolates	23%	14%	0%
Confites	24%	10%	0%
Galletas	33%	24%	0%
Mermeladas	38%	3%	0%
Café	9%	0%	0%
Plásticos	6.5 %	0%	0%
Textiles	12%	0%	0%

Fuente: Acuerdo Comercial Multipartes y Latorre (2017).

Los productos sensibles ecuatorianos para la apertura del mercado estaban vinculados a los sectores lácteos, cárnicos, cereales, automotriz y bebidas alcohólicas; la UE domina el mercado exportador de lácteos a nivel mundial con subsidios que alcanzan los miles de millones anuales, por lo tanto, la inclusión del sector en las negociaciones comerciales es de gran relevancia para el bloque. Alemania, Holanda, Francia, Italia, Nueva Zelanda; son algunos de los mayores exportadores de queso en Europa, Ecuador de acuerdo a lo alcanzado en las negociaciones tiene un plazo mayor para desgravar la lista de productos sensibles (17

<sup>10</sup> Para conocer la lista de productos industriales de la UE y los países andinos; ver el ACM UE-Perú Colombia y el protocolo de adhesión de Ecuador.

años), también excluyó totalmente productos como la leche líquida y quesos frescos; mientras que para los vecinos andinos el plazo para desgravar productos sensibles fue de 15 años.

La industria ganadera y láctea en Ecuador es uno de los sectores más importantes para la economía nacional, tanto por “la generación de empleo directo e indirecto, valor agregado y espacio territorial” (Ruiz 2007, 37); la elaboración de productos lácteos es una de las actividades con mayor dinamismo en la industria manufacturera nacional, concentrando mayormente su producción en la región Interandina.

### **3.1.2. Protección de la industria ecuatoriana**

La salvaguardia bilateral para la industria naciente fue negociada para proteger el mercado nacional, las cláusulas de salvaguardia se adoptan como medidas urgentes cuando las importaciones de uno o varios productos amenazan la industria nacional, éstas medidas en la práctica suspenden obligaciones que pueden llevar a restringir cuantitativamente el volumen de las importaciones o incluso incorporar nuevos derechos. Esta cláusula junto a las medidas antidumping y las medidas compensatorias tienen la finalidad de proteger el comercio. Aunque de acuerdo a las disposiciones de la OMC, estas medidas son temporales y se adoptan cuando afectan la industria ya existente, Ecuador puede invocar estas medidas si considera que su reciente industria se ve amenazada:

Medidas de Salvaguardia Multilateral: si como resultado de las concesiones en virtud del presente Acuerdo, las importaciones de un producto originario de una de las Partes al territorio de otra Parte han aumentado en tal cantidad, en términos absolutos o en relación con la producción nacional, y se realizan en condiciones tales que causan o amenazan causar daño grave a los productores nacionales (9 bis) de productos similares o directamente competidores, la Parte importadora podrá adoptar las medidas apropiadas en las condiciones y de conformidad con los procedimientos establecidos en la presente Sección. (9 bis) Para efectos de este artículo, con respecto a Ecuador, por daño grave o amenaza de daño grave a los productores nacionales se entenderá también daño grave o amenaza de daño grave en una industria naciente<sup>11</sup>.

Sin embargo, hay que tener presente que, esta medida solo rige para el periodo de transición, lo que equivale a los diez primeros años de vigencia del acuerdo, además es aplicable para productos con un plazo de desgravación igual o mayor a diez años.

---

<sup>11</sup> Art. 48 del Protocolo de Adhesión del Ecuador al ACM.

### 3.1.3. Compras públicas

El interés económico de las compras públicas, motiva a que inversionistas extranjeros pugnen en licitaciones para acreditarse los beneficios del trato nacional, no obstante, el sistema de compras públicas sobre todo en la administración de Correa se consideró una herramienta para contribuir al desarrollo nacional en particular los que provenían de la economía popular y solidaria y las micro, pequeñas y medianas unidades productiva, continuando en esta línea Ecuador negoció con la UE ciertas flexibilidades y excepciones.

Sin embargo, según el acuerdo (Título VI “Compras Públicas” y el Anexo XII, Apéndice I), la contratación pública debe garantizar las condiciones de competencia a los proveedores europeos en igualdad de condiciones sin discriminación. Las áreas excluidas en Ecuador están vinculadas a la defensa, la zona insular de Galápagos, programas sociales y alimentarios realizados por las medianas, pequeñas y micro empresas (MIPYMES), así como a los Actores de la Economía Popular y Solidaria (AEPYS), a continuación, se detallan las exclusiones generales (tabla 4) establecidas en el ACM y las exclusiones específicas para Ecuador recogidas en el protocolo de adhesión.

Tabla 4. Lista de exclusiones en materia de compras públicas para Colombia, Perú y Ecuador.

<b>Colombia- Perú</b>	<b>Ecuador</b>
Arrendamiento o adquisición de bienes inmuebles.	Contrataciones reservadas a las MIPYMES y a los AEPYS.
Las contrataciones financiadas mediante asistencia internacional	Contrataciones dirigidas específicamente a programas de asistencia social.
las contrataciones realizadas para prestar asistencia internacional, incluida la ayuda para el desarrollo; el asentamiento de tropas; o, la ejecución conjunta de un proyecto;	Contratación de mercancías para programas de ayuda alimentaria.
	Contrataciones dirigidas a gobiernos autónomos parroquiales.
	Contrataciones financiadas mediante donaciones, préstamos u otras formas de asistencia.
Los acuerdos no contractuales, de cooperación, la asistencia, las donaciones, los préstamos, las subvenciones, las	Contrataciones de alimentos, insumos agropecuarios y animales vivos,

aportaciones de capital, las garantías, los avales y los incentivos fiscales.	relacionadas con los programas de apoyo a la agricultura y asistencia alimentaria.
La contratación o adquisición de servicios de agencias fiscales o servicios de depósito, servicios de liquidación y gestión para instituciones financieras reguladas, servicios vinculados a la venta, redención y distribución de la deuda pública, servicios bancarios, financieros o especializados relativos al endeudamiento público, o la administración de deuda pública; contratos de empleo público y medidas relacionadas.	Mercancías para la ejecución de servicios de investigación y desarrollo.
	Contratación de servicios de construcción de unidades educativas, hasta nivel secundario.
	Contratación de material didáctico y de uniformes escolares.
	Contrataciones de mercancías y servicios para la defensa y seguridad pública.
	Contrataciones hechas por el sector público que se encuentren ubicadas o vinculadas a Galápagos.
	Contrataciones para el desarrollo de comicios electorales.
	Servicios vinculados a la venta, redención y distribución de la deuda pública.
	Contratos de empleo público
	Las contrataciones de petróleo, gases de petróleo y derivados.

Fuente: ACM Colombia-Perú, protocolo de adhesión de Ecuador y Latorre 2017.

Ecuador negoció una lista de servicios en materia de contratación pública pertenecientes a los sectores de telecomunicaciones, transporte (menos el del correo), asesoría tributaria, oleoductos, servicios ambientales, hotelería, energía eléctrica, agencias de viaje, alquiler de maquinarias, informática, investigación del mercado entre otros. Tiene mayores umbrales que Colombia y Perú, además obtuvo un periodo de transición de cinco años, posterior a este plazo, se iguala a lo establecido para los otros dos firmantes del acuerdo. A continuación, se exponen los montos umbrales de los años 2019 (tabla 5) y 2020 (tabla 6) de Ecuador.

Tabla 5. Umbrales en dólares a ser aplicados en el marco del Acuerdo Comercial 2019.

<b>MONTOS DE CONTRATACIÓN 2019</b>		
<b>ACUERDO COMERCIAL CON LA UNIÓN EUROPEA</b>		
(Desde el 1 de enero 2018 al 31 de diciembre de 2019)		
<b>Nivel de Gobierno</b>	<b>Tipo de Compra</b>	<b>Valor en dólares de los Estados Unidos de Norteamérica</b>
<b>Nivel Central</b>	Bienes y Servicios	Igual o superior a \$ 360.000
<b>Nivel Subcentral</b>	Bienes y Servicios	Igual o superior a \$484.000
<b>Otras Entidades Cubiertas</b>	Bienes y servicios	Igual o superior a \$ 554.000
<b>Nivel Central</b> <b>Nivel Subcentral</b> <b>Otras Entidades Cubiertas</b>	Servicios de Construcción	Igual o superior a \$ 8'313.000

Fuente: Servicio Nacional de Contratación Pública

En comparación con el 2019, se observa una ligera variación:

Tabla 6. Umbrales en dólares a ser aplicados en el marco del Acuerdo Comercial 2020.

<b>MONTOS DE CONTRATACIÓN 2020</b>			
<b>ACUERDO COMERCIAL CON LA UNIÓN EUROPEA</b>			
(Desde el 1 de enero 2020 al 31 de diciembre de 2021)			
<b>Nivel de Gobierno</b>	<b>Tipo de Compra</b>	<b>USD miles</b>	<b>DEG miles</b>
<b>Nivel Central</b>	Bienes	363	260
	Servicios	363	260
	Obras	8.383	6.000
<b>Nivel Subcentral</b>	Bienes	489	350
	Servicios	489	350
	Obras	8.383	6.000
<b>Otros</b>	Bienes	559	400
	Servicios	559	400
	Obras	8.383	6.000

Fuente: Servicio Nacional de Contratación Pública.



### **3.1.4. Propiedad intelectual**

En Ecuador predominan las actividades agrícolas, algunos de los aspectos negociados para su adhesión al acuerdo comercial están vinculados a la propiedad intelectual de su variedad vegetal, hay dos vías para reclamar este derecho; los derechos de obtentor recogidos en el acuerdo internacional llamado UPOV (Unión de Protección de Variedades Vegetales), este tiene dos actas: el UPOV 78 (1978) y el UPOV 91 (1991), la primera otorga una protección limitada al titular del derecho, pero la segunda otorga beneficios similares a una patente a su portador. Ecuador por su parte, desde 1998 forma parte de a UPOV 78, a diferencia de Perú y Colombia que se adhirieron a la UPOV 91.

Otro aspecto tiene que ver con los datos de prueba<sup>12</sup>, se estableció que, de no ser requerido por la autoridad sanitaria, la presentación de datos de prueba como medio para corroborar la eficacia y seguridad del producto, no tendrán derechos de exclusividad, a diferencia de los que, sí presentan los datos de prueba, tendrán una protección de 10 años para el sector agroquímico y cinco años para el área farmacéutica.

### **3.2. Lo que Ecuador negoció con el bloque EFTA**

El proceso negociador con el bloque EFTA no se dilató ni tuvo las particularidades que caracterizaron las negociaciones con la UE, las principales rondas de negociaciones se concretaron en el 2017. Conjuntamente en el 2016, los representantes de Ecuador y el bloque EFTA dan inicio a las negociaciones comerciales, la primera mesa de diálogos se celebró en Ecuador el 14 de noviembre del mismo año, contando con la presencia de jefes negociadores por cada país, la segunda tuvo lugar a finales de febrero y principios de marzo de 2017 en Suiza, la tercera fue en julio en Guayaquil, la cuarta fue en octubre en Ginebra y finalmente, la quinta en Ginebra en octubre de 2017.

El acuerdo con la UE permitió al sector exportador incrementar su presencia y flujo comercial en Europa, el mercado de EFTA fue visto como un destino potencial para sus productos; su importancia en el mercado internacional lo convierten en un sector atractivo para las exportaciones e inversiones. En este proceso negociador, posterior a la declaración conjunta de Ecuador y EFTA para negociar un Acuerdo Comprensivo de Asociación Económica,

---

<sup>12</sup> “El dato de prueba es la información referente a los estudios de seguridad y eficiencia de los principios activos de un medicamento, información que puede ser considerada como secreto industrial, pues dicha información podría ser utilizada para producir medicamentos genéricos” (Acción Ecológica 2015, 42).

abiertamente EFTA pidió la participación del sector privado en el proceso (Cassinelli 2018), el acompañamiento de los gremios privados marcó las pautas que caracterizaron el proceso.

### **3.2.1. Acceso a mercados para Ecuador y para los países EFTA**

Los compromisos adquiridos por Ecuador respecto a las mercancías provenientes de los países del bloque EFTA figuran los siguientes: para las mercancías con categoría de desgravación A se eliminan por completo los aranceles a partir de la vigencia del acuerdo, sin embargo, las mercancías con categoría de desgravación B, B7, C, C12, D, D17 tienen varias concesiones arancelarias<sup>13</sup>. Hay que puntualizar que los países EFTA no otorgan la misma categoría de eliminación arancelaria a un producto, por ello varía la concesión otorgada por cada país.

Para la mercancía originaria con categoría de desgravación F1, F2, F3, F4; Ecuador otorga una desgravación de 10, 20, 25 y 30 % respectivamente desde la vigencia del acuerdo, con la categoría de desgravación F5 la situación es diferente, la concesión arancelaria varía, con la vigencia del acuerdo se estableció en 30%, cinco años de vigencia será de 50%, siete años de vigencia es de 70% y la mercancía con categoría L está exenta de eliminación arancelaria. Así los compromisos que tienen los países EFTA con las mercancías de Ecuador también son diferentes; tanto Islandia, como Noruega y Suiza se comprometieron a “eliminar todos los derechos de importación y cargas de efecto equivalente a los aranceles de las mercancías originarias de Ecuador, para los productos no agrícolas<sup>14</sup>” (Acuerdo comercial Ecuador-EFTA), de igual forma para los productos agrícolas y procesados se establecen derechos de aduana establecidos en los anexos III, IV y V del acuerdo.

Los productos principalmente beneficiados con la exoneración total de gravámenes son: el banano (justamente este producto ecuatoriano tenía baja competitividad en este mercado, porque pagaba alrededor de 25% en aranceles en comparación con otros países), las flores, camarón, el atún, panela, jugo de frutas tropicales, pitahaya, mango, quinua, aceite de pescado, de palma entre otros.

---

<sup>13</sup> Ver el Anexo II “Cronograma de compromisos arancelarios sobre mercancías: Compromisos de Ecuador sobre mercancías originarias de los estados del EFTA”

<sup>14</sup> Ver Anexo III “Cronograma de compromisos arancelarios sobre mercancías: compromisos de Islandia sobre bienes originarios de Ecuador”

Alrededor del 99% de las exportaciones agrícolas y pesqueras ingresan a este mercado con arancel cero, Ecuador por su parte, importa del bloque medicamentos, maquinarias completas o repuestos para la agricultura, equipos médicos, fertilizantes o abonos, entre otros. Esto podría generar pérdida de competitividad en la industria nacional según actores de la economía popular y solidaria, por ejemplo, la importación de ciertos medicamentos tiene aranceles cero, no obstante, en Ecuador estos productos pagan IVA y demás aranceles, generando un incremento en la producción del mismo lo que ocasiona la pérdida de competitividad en el mercado.

### **3.3. ¿Pero que práctica de la Política Exterior posibilita la participación de las élites empresariales en su direccionamiento?**

Así como los instrumentos de la política exterior son utilizados para alcanzar los objetivos del Estado, de igual forma los grupos de poder articulan sus estrategias y “prácticas” para garantizar la consecución de sus intereses a través de la política externa, principalmente por medio de las aristas vinculadas al factor económico; prácticas que tienen la funcionalidad de asegurar la sobrevivencia y expansión del poder de las élites en cualquier contexto.

Los objetivos e intereses de los Estados están condicionados por los recursos materiales y humanos que poseen (Van Klaveren 1992, 181) y de acuerdo a Weinstein (1972) la finalidad de la política exterior en países en desarrollo se concentra en tres aspectos: asegurar la soberanía, buscar recursos externos para el desarrollo económico y concretar objetivos de la política doméstica, no obstante, de acuerdo al enfoque elitista los temas de la agenda se convierten en elementos claves para identificar los actores de la política exterior en un Estado.

En los acuerdos comerciales objetos de estudio, se evidencia que los esfuerzos de la élite empresarial se concentraron sobre todo en el acceso a mercado y en la eliminación/reducción de medidas arancelarias. La postura e interés del sector privado llegaba a los negociadores por medio de las reuniones sectoriales y documentos de sustento solicitados al sector para continuar negociando, además como se expuso en el capítulo anterior, los funcionarios de gobierno priorizaron el interés del sector exportador tradicional en las negociaciones, mientras que en el caso del bloque EFTA; el sector privado participó abiertamente del proceso, en pocas palabras, fue el sector privado el que determinó que se negociaba y que no con el continente europeo.

El listado de concesiones arancelarias dado y recibido en los acuerdos comerciales, permite vislumbrar la influencia de la élite económica empresarial en el proceso, la misma se interesó mayormente en el acceso al mercado más que en otros aspectos de los acuerdos, áreas que para otros sectores del país tienen gran importancia.

### **3.3.1. La cooptación del poder político**

Las realidades políticas latinoamericanas difieren mucho entre sí, sin embargo, comparten el desprestigio actual de la política, las prácticas políticas cuestionadas no son nuevas en la región, a juicio de Stolowicz (2002), han estado presentes siempre en la clase política latinoamericana “la historia de los partidos tradicionales en América Latina ha sido la manipulación clientelista, los acuerdos cupulares entre fracciones dominantes y la demagogia y, con escasas excepciones, la del enriquecimiento personal o empresarial a partir de los cargos públicos” (Stolowicz 2002, 166).

En la configuración de la organización política es donde se originan las redes de la cooptación de la esfera pública, según Weber (2002), no hay organización sin dominio, “en los Estados, siempre hay prácticas cooptadoras, controladoras y clientelares del grupo que domina el gobierno, con el objeto de mantener el poder o su estabilidad” (Valenzuela y Yévenes 2015, 472). Los teóricos elitistas (Domhoff 1971- O’Connor 1974) mencionan el fenómeno de la cooptación del poder como la problemática que agrupa las dinámicas del clientelismo político. Conciben la cooptación política como una práctica originaria de las élites para mantener el establishment, asegurando la preservación de beneficios económicos, sociales y políticos. Cooptar es “el proceso de absorber nuevos elementos en la cúpula directiva o estructura dirigente de una organización como medio para evitar las amenazas a su estabilidad o existencia” (Selznick 1948, 34) es decir, la cooptación es un proceso dirigido a cambiar la forma de implementar las políticas o básicamente cambiar la estructura política.

Teniendo en cuenta a Selznick (1948), la cooptación política existe porque busca “solventar las presiones de individuos específicos o grupos de interés que están en posición de hacer cumplir sus peticiones” (Selznick 1948, 34), cualquier estructura capaz de organizarse y consolidarse en la búsqueda de sus intereses es una amenaza, porque está en capacidad de imponer demandas y trabajar por ello (Valenzuela y Yévenes 2015, 476), es en éste escenario que según Gerschewski (2013, 14-15), se emplean los mecanismos informales (financiamientos y participación de terceros) y formales (concesiones políticas, cambios en el

gabinete, inclusiones de actores en puestos claves, consejos consultivos, etc.) de la cooptación; tal como expone el enfoque elitista, a través de distintos mecanismos, la élite tiene acceso a cargos políticos que les permiten insertar políticas afines a sus intereses. De esta forma, se crea una especie de Estado bajo sombra, donde los grupos de poder se reparten favores, con ello la idea de la autonomía política de los poderes del Estado se vuelve una utopía.

Las redes clientelares de la cooptación del poder buscan mantenerse en el tiempo, al ser creadas por individuos en desigualdad; el intercambio de beneficios permite obtener poder político, la persona que recibe tales beneficios le asegura estabilidad en el sistema, en esta transacción se produce la cooptación política para que “la estrategia clientelar sea efectiva en la consecución de los intereses y objetivos planteados” (Valenzuela y Yévenes 2015, 478), si bien el fenómeno de la cooptación política se intensifica cuando se plantean reformas socioeconómicas, estas prácticas están perennemente en el sistema en busca de la captura del poder político; la monopolización del capital político permite la cohesión de la élite y la capacidad de dirección de la misma, lo que a su vez garantiza la concentración de recursos.

De acuerdo con Valenzuela y Yévenes (2015, 482), la cooptación política compra la voluntad de funcionarios públicos y los convierte en operadores del grupo dominante, para ello emplea instrumentos estructurales: formales, informales y sutiles. Los primeros son facilitados por el régimen político; los instrumentos formales permiten dialogar o negociar con grupos de influencia (consultorías al sector privado en las negociaciones con la UE), los instrumentos informales despliegan prácticas al margen de la ley que van desde las coimas, financiamientos o compras de funcionarios, finalmente, los instrumentos sutiles evocan al reconocimiento retórico de funcionarios; entregas de placas (El Comité Empresarial realizó un evento privado para agradecer públicamente al ministro Rivadeneira la firma del acuerdo con la UE, en el mismo encuentro hicieron formalmente la entrega de una placa), entre otras acciones.

El origen de la cooptación del poder se remonta hace siglos en la historia de la humanidad, sin embargo, sólo con la expansión del feudalismo “en Europa occidental y en Japón cuando la relación entre los señores feudales y los campesinos se transforma en básica para la organización social, política y económica” (Cárcar 2008, 49-50). No es una práctica exclusiva de la política, al contrario, es un fenómeno con capacidad de surgir en cualquier campo de la dinámica social bajo estructuras informales.

De acuerdo a Moreno Luzón (1999, 73), la génesis de su estudio se rastrea en la Sociología Anglosajona a mediados del siglo XX, las reflexiones fueron en torno a la estabilidad social, incluyendo los conflictos y cambios sociales, aludiendo la existencia de relaciones recíprocas entre los actores sociales; décadas atrás Georg Simmel (1986), ya había postulado que el equilibrio y la cohesión se mantienen cuando los hombres dan y reciben algo a cambio. Aguirre (2013, 163) por su parte, sostiene que los primeros estudios sobre el clientelismo tuvieron un enfoque histórico en torno a las relaciones patrón-cliente de la antigua Roma, luego el abordaje se enfocó en la desigualdad de las sociedades feudales.

El clientelismo político o la cooptación del poder político se produce cuando se utilizan las redes de clientela en el contexto político, pero hay que diferenciar, “la relación de intercambio que se produce en la formación de clientelas, del fenómeno hacia el cual deriva su utilización, como pueden ser la corrupción, el tráfico de influencias, el fraude, el caciquismo, etc.” (Corzo 2002, 10). La corrupción es el fenómeno que tiende a asociarse como sinónimo de la cooptación política, probablemente por la similitud de su funcionalidad instrumental: en cuanto a que “privatizan la vida pública y tratan a los bienes públicos como elementos divisibles” (Corzo 2003, 11). La cooptación está al servicio de la corrupción y al mismo tiempo puede convertirse en una consecuencia directa de la misma.

En este sentido la cooptación política se concibe como:

Un conjunto de relaciones de dependencia dentro de un sistema político entre dos o más sujetos o grupos sociales, que se produce y reproduce por el intercambio de lealtades y favores de diversa índole entre estos. Este acuerdo tiene como objeto la distribución y conservación del poder dentro del sistema, por lo que los intercambios abarcan una significativa gama de posibilidades (Cascante 2009, 23).

Zarazaga (2013) sostiene que, la cooptación es la forma arbitraria de vincularse con el Estado, consistiendo en un intercambio de favores por insumos políticos (tabla 7). La existencia de intereses privados en instituciones públicas faculta la creación de una política exterior al servicio de intereses de actores no estatales, esta cercanía de la élite con la esfera pública apertura la ubicación de personas en puestos claves o de influencia política; la presencia de empresarios en la esfera gubernamental también obedece al fenómeno de la financiación futura de campañas políticas. Desde una posición privilegiada, la élite tiene la capacidad

económica y política para aumentar su cartera de negocios a través de la concertación de políticas afines a sus intereses.

Tabla 7. Intercambios clientelistas entre grupos económicos y el gobierno.

<b>Grupo económico (ofrece)</b>	<b>Gobierno/funcionario público (da a cambio)</b>
Apoyo para evitar (o hacer todo lo posible para evitar) manifestaciones o movilizaciones y llegar a acuerdos internos con los demandantes inconformes.	Asignación a líderes, familiares o amigos de los líderes de los grupos económicos dentro de la estructura de gobierno.
Promoción de una buena opinión ante la sociedad (utilización de los medios de comunicación masivos).	Acceder a demandas de los grupos económicos.
Financiar campañas políticas futuras.	Faculta la creación de leyes o reformas a la normativa vigente, concreta convenios con el sector privado.

Fuente: elaborado a partir de (Audelo Cruz 2004, 136)

Esta problemática afecta la estructura social, porque “tiende a minimizar la efectividad de los mecanismos de control social, sean estos ciudadanos o democráticos” (Gordón 2020, 144), la capacidad de adaptación del fenómeno a los escenarios político, social y económico, le permite mantener vigente la presencia de actores privados en la esfera gubernamental. La cooptación del poder en Ecuador no es una característica particular de un gobierno o de algún partido político, al contrario, es un distintivo de la cultura “política” ecuatoriana y “debe entenderse como patrones ordenadores de los comportamientos sociales altamente informalizados y personalistas (Rodríguez 202, 154). Como fenómeno sociopolítico es una actividad perenne en la configuración de la política exterior ecuatoriana, caracterizada por la informalidad y la lógica de la reciprocidad.

Se asocia mayormente con Estados subdesarrollados, pero el fenómeno no es propio de sistemas políticos estructuralmente débiles, al contrario, también se produce en Estados plenamente desarrollados con sistemas políticos fuertes; al surgir fuera de un orden jurídico e institucional; éstas dinámicas se asocian al campo de la ilegalidad, “en el sistema cooptador, el poder sobre las decisiones del aparato administrativo del Estado se utiliza para obtener

beneficio privado” (Cerdas 2014, 313). El sujeto encargado de trazar la red cooptadora puede ser “el mismo funcionario o persona dotada de suficiente poder como para influir sobre los funcionarios, toma decisiones que favorecen a sus clientes y, por lo tanto, éstos lo recompensan para perpetuar el poder del funcionario implicado” (Cerdas 2014, 313).

La cooptación del poder también se ha asociado con el caciquismo, término utilizado para abordar el patrón rural clásico sobre todo en Latinoamérica en los siglos XIX y XX, esta manifestación sociopolítica puso la cooptación al servicio de la corrupción y la violencia; fue utilizado por la élite rural para garantizar la perpetuidad de un sistema opresor. Sin embargo, “existe un rasgo común a todos los fenómenos identificados con la cooptación que es la existencia de un intercambio, pero los factores que rodean a ese intercambio difieren entre comunidades, periodos históricos, sistemas de gobierno, grado de autonomía, desarrollo económico, etc.” (Corzo 2002, 53).

Inicialmente la cooptación del poder o las redes clientelares consideraba una relación diádica; conformada por el patrón y el cliente, sin embargo, con la evolución del fenómeno, esta relación se transforma a triádica, incorporándose el intermediario; esta figura en la relación clientelar asume el papel de mediador entre patrón y cliente, tiene la tarea de distribuir las prebendas al cliente o bienes entregados por el patrono, así como asegurarse que los favores se cumplan, es decir, el intermediario asegura la reciprocidad efectiva. El sujeto de los recursos es quien determina las reglas del intercambio, participa de esta lógica adoptando estrategias que le permitan acaparar mayores beneficios.

El intercambio involucra una variedad de recursos que pueden ser económicos o políticos, este último se traduce en acciones para la protección, la lealtad o el apoyo: además “el propio carácter de la relación clientelar exige otorgar algo a cambio del favor, exige disponer de algún tipo de capital político que ofrecer al patrón de turno y, además, estar en disposición de negociar en base a él un acuerdo satisfactorio” (Veiga 1999, 40). El control del poder político permite canalizar e incrementar los recursos económicos, resulta esencial entonces, la ejecución de determinadas políticas, que privilegien la consecución de intereses privados. Como instrumento, la cooptación del poder político está al servicio de múltiples intereses y no se limita a determinadas épocas en la política, al contrario, se extiende estableciendo un vínculo relacional para futuras redes clientelares.



## **Conclusión**

Las principales diferencias del acuerdo comercial de la UE con Perú y Colombia por un lado, y Ecuador por otro, se encuentran en los diferentes periodos de desgravación que alcanzó Ecuador, principalmente en sus productos lácteos y cárnicos, de igual forma, la cláusula de protección para la industria nacional fue necesaria para salvaguardar las empresas nuevas en el mercado; en el ámbito de la propiedad intelectual la vigencia de la UPOV 78 y no la del 91 fue importante para la protección de semillas de vegetales, así como los sectores excluidos para los procesos de contratación pública en la que participan en igualdad de condiciones los proveedores europeos.

El acuerdo con el bloque EFTA, complementó el marco preferencial de acceso al mercado europeo con arancel 0, este documento en cuanto a estructura y contenido es muy similar al acuerdo con la UE; Ecuador tiene un periodo de cero a diecisiete años para desgravar sus aranceles para con los productos provenientes del bloque. Alrededor de mil partidas de productos ecuatorianos tienen preferencias arancelarias, beneficiándose el banano, camarón, vegetales y frutas, cacao, rosas, oro, entre otros. Ecuador importa productos farmacéuticos y químicos, maquinarias para agricultura, instrumentos médicos, ópticos y quirúrgicos. Aunque los acuerdos comerciales permiten el acceso a un gran mercado, la oferta exportable ecuatoriana sigue sin diversificarse; los beneficiarios continúan siendo los sectores tradicionales. A la élite empresarial macroeconómica le beneficia que la oferta exportable continúe concentrada en sus productos, porque de esta forma, evitan la participación de sectores en nuevas negociaciones, lo que podría significar una amenaza a sus intereses particulares.

Históricamente la cooptación del poder con las prácticas clientelistas está presente en la orientación de la política exterior ecuatoriana; como fenómeno socio-político tiene alcance universal, no puede hablarse de una correlación inversa de la práctica con la cultura política democrática, no obstante, lo que puede expresarse es que en países con una frágil o débil cultura democrática, las redes clientelares siguen vigentes. Si bien la corrupción al igual que la cooptación del poder, surgen en cualquier sistema político, sus efectos se agudizan en países con dependencia económica; en base a la cooptación del poder político se invocan otras prácticas que laceran a determinados sectores de la sociedad. La exclusión o el aislamiento de los sectores de la producción microeconómica es consecuencia directa del fenómeno; los

principios democráticos según los autores elitistas no tienen vigencia real en las negociaciones comerciales de acuerdos macro.

La cooptación política se origina en la estructura de la organización política a través de la absorción de elementos gubernamentales con el objetivo de implementar políticas afines a los intereses elitistas. Utilizan mecanismos formales otorgados por el propio Estado; como los Consejos Consultivos, concesiones políticas o la incorporación de ciertos actores en cargos públicos claves; por su parte, los mecanismos informales se tejen al margen de marcos jurídicos e institucionales, entre ellos están las acciones de financiamiento y acompañamiento de la política.

Constantemente el concepto se transforma para adaptarse a nuevas realidades, no obstante, existen elementos característicos estables como el intercambio y la desigualdad; lo que cambia es lo que se intercambia, o el escenario en donde se produce la cooptación del poder. La dinámica clientelar se convierte en una especie de institución política informal del gobierno, que al final determina que decisiones se toman en la política, el fenómeno perdura a pesar de los cambios o giros en el sistema político, en la sociedad ecuatoriana; la cooptación es una característica enraizada en los procesos políticos.

La problemática ha perdurado a pesar de las dificultades históricas y políticas, caracterizándose por su capacidad de adaptación; en la red clientelar los miembros tienen intereses propios. El papel de patrón lo representan los gobernantes o actores económicos privados de peso; la figura del mediador la representan los ministros, funcionarios públicos de influencia o miembros de la cuota burocrática. Las prácticas clientelistas, aseguraron la implementación de los acuerdos beneficiosos al sector exportador tradicional, la élite constantemente ubica las piezas de la red clientelar en puestos claves de la política gubernamental, facilitando la cooptación de recursos o de políticas para sus intereses. Los “círculos de confianza” que nacen de la red clientelar, establecen la relación voluntaria para intercambiar beneficios, esta transacción recíproca es la que permite la continuidad del sistema cooptador.

## Conclusiones

La presente sección sostiene la idea general que, las élites económicas empresariales fueron los principales actores de los procesos negociadores para la firma de los acuerdos comerciales de Ecuador con la UE y el bloque EFTA. La base sobre la cual se sustenta esta afirmación se detecta en la investigación desde el momento que, se utiliza como referencia teórica los postulados elitistas de la escuela de Chicago, para analizar la problemática antes referida. El abordaje de las élites facilita la comprensión del funcionamiento interno y la forma en que se toman decisiones trascendentales en la esfera pública, de igual forma su estudio es pertinente, porque permite conocer que las decisiones y las posiciones de influencia, son expresiones de las relaciones de poder en la sociedad ecuatoriana.

Las negociaciones con la UE partieron de un esquema regional a nivel de la CAN, no obstante, la marcada asimetría con los europeos y los propios desencuentros políticos entre los miembros de la organización andina; sumando la dependencia estructural de sus economías y la vulnerabilidad al mercado internacional, socavaron la modalidad birregional del proceso. Bolivia y Ecuador con una postura nacionalista, al contrario, Perú y Colombia, con tendencia al comercio internacional, crearon un escenario con diferentes expectativas que, generó rupturas en el bloque andino.

En el contexto ecuatoriano, las contradicciones entre el discurso y la práctica gubernamental fueron evidentes, el impulso de la industria nacional quedó en *stand by* en la etapa de apertura comercial en la que, se enmarcó la política exterior ecuatoriana con la firma del acuerdo con la UE; los beneficios de las exportaciones se concentran en una minoría que, ven en el instrumento comercial un medio para fortalecer su seguridad jurídica. Las posiciones a favor del desarrollo endógeno y de la apertura comercial llevó a que las autoridades gubernamentales incorporen disposiciones normativas y declarativas en el documento, lo que facilitó la inclusión de los intereses de los grupos económicos empresariales que presionaban al gobierno para la concertación del acuerdo.

Varias instituciones gubernamentales hicieron público su respaldo y rechazo al acuerdo con la UE; Senplades, el Ministerio Coordinador de la política Económica y el Ministerio de Economía y Finanzas defendieron la postura del proteccionismo nacional, mientras que, los ministerios vinculados al área productiva (Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo

y Competitividad; Ministerio de Industrias; El Ministerio de Comercio y el Magap) se adhirieron a la posición que buscaba concertar el acuerdo con la UE. Los ministerios recientemente enunciados, por su constante interacción con instituciones o asociaciones gremiales del sector privado, conocen las necesidades e intereses de esta minoría. Recordemos que la participación de los grupos económicos empresariales con propuestas, recomendaciones u observaciones en negociaciones de acuerdos comerciales, no es una práctica nueva en Ecuador; el Comité Empresarial Ecuatoriano direccionó el fallido proceso negociador del TLC con Estados Unidos, la diferencia fue que, la política del gobierno de Gutiérrez fue afín a los intereses empresariales.

La pregunta central que dirigió la investigación estuvo enfocada en abordar la priorización de los intereses de las élites económicas empresariales en las negociaciones de los acuerdos comerciales de Ecuador con la UE y el bloque EFTA. La toma de decisiones en la política exterior ecuatoriana, es un proceso político que no está exento de relaciones de fuerzas, productos de la interacción de actores económicos; las élites empresariales utilizaron mecanismos formales (Consejos Consultivos, delegados, ubicación de actores en puestos claves, concesiones políticas, etc.) e informales (financiamiento y contratación de empresas jurídicas extranjeras para el seguimiento del proceso) para garantizar que, su estabilidad y derechos de acumulación en un futuro no estén bajo amenazas.

El análisis argumentativo constató, que la finalidad política de los argumentos de los exministros de Comercio Exterior e Industrias como máximas autoridades de las negociaciones; fue priorizar y mostrar como únicos beneficiarios de los acuerdos al sector exportador: bananero, florícola, cacaoero, atunero y camaronero del país. Como el objetivo central de la investigación estuvo enfocado en explicar cómo se reflejó el interés de las élites empresariales en las negociaciones; la información antes expuesta permite sostener que la priorización de los intereses de las élites empresariales se reflejó a través de las tesis explícitas en la acción discursiva de los actores gubernamentales del proceso negociador de ambos acuerdos. Además, la tesis implícita de los discursos fue que, los acuerdos comerciales afianzan las relaciones comerciales dependientes al beneficiar directamente al sector exportador tradicional ecuatoriano.

El abordaje del proceso de toma de decisiones en las negociaciones comerciales, además permitió constatar que el Estado ecuatoriano cedió protagonismo al gran empresariado, a

pesar de la retórica opuesta articulada; el sector empresarial macroeconómico recuperó el terreno aparentemente perdido en las confrontaciones con el gobierno de Correa, además refrescó su imagen de incidencia en la política del país. Los grupos empresariales, sectores dinámicos y activos en la política ecuatoriana, presionaron al gobierno con la indispensabilidad de pactar con los europeos y aprovechar su mercado. Principalmente los sectores exportadores del: banano, flores, camarón, cacao, palma y atún; representados por el Comité Empresarial Ecuatoriano, la Federación Ecuatoriana de Exportadores, la Asociación de Productores y Exportadores de Flores del Ecuador, la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador y la Cámara Ecuatoriana de Industriales y Procesadores Atuneros; presionaron insistentemente hasta concretar acuerdos que les permitan insertar sus productos con bajos aranceles, sin embargo, la posición del sector exportador tradicional no puede eclipsar la compleja realidad estructural, social y económica de otros sectores del Ecuador.

Los grupos económicos en Ecuador, por su capacidad de influencia juegan un papel determinante en la estructura política y económica del país, así el enfoque de las élites; como planteamiento teórico aborda las relaciones de poder y sus distintas expresiones en el contexto de los acuerdos comerciales de Ecuador con la UE y el bloque EFTA. Las relaciones del poder económico con el político, sobre todo en el contexto de la política exterior ecuatoriana, tienen sus particularidades; los intereses de los grupos económicos al final, terminan absorbiendo los intereses de la política ecuatoriana. En este escenario, se planteó la pregunta subsidiaria encaminada a conocer el papel de las prácticas políticas deslegitimadas en el direccionamiento de la Política Exterior Comercial; así la cooptación del poder se concibe como la práctica sobre la cual se erige la política exterior ecuatoriana; en donde las redes clientelares facilitan la cooptación de elementos de la estructura política, para asegurar la continuidad de las élites en el sistema, y a la vez implementan políticas afines a los intereses de las mismas. CORPEI, fungió como el nexo entre el sector público y privado, la institución también fue responsable de sugerir nombres para ocupar cargos en el extinto ministerio de comercio exterior (ahora Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca). Como lo establece el enfoque teórico usado por la investigación, las decisiones relevantes son tomadas por individuos vinculados a la esfera económica empresarial.

No puede hablarse de una homogeneidad de los grupos económicos (en las negociaciones comerciales, hubo actores económicos provenientes del sector cacaotero, bananero, florícola etc), pero sí de intereses comunes bien definidos; el poder real de los grupos económicos se

manifestó cuando para conciliar expectativas e intereses pactaron acuerdos entre sí. Desde una estructura económica privilegiada y la débil intervención estatal hicieron que la capacidad de influencia de esta minoría garantice el cumplimiento de sus objetivos. El Estado ecuatoriano estuvo sujeto a muchas presiones, por eso promulgó políticas que conciliaron los intereses de los grupos económicos empresariales; quienes, por su capacidad de presión, controlaron las decisiones gubernamentales. Cumpliéndose así lo que sostiene la teoría; el Estado es el principal cristizador de los intereses de los sectores económicos influyentes.

Se reconoce la existencia de varios grupos económicos; no obstante, debe entenderse que los mecanismos de acceso al poder son custodiados por una minoría que, controla las principales estructuras de participación política. En el marco de los procesos negociadores, los grupos económicos se convirtieron en actores de peso, si bien puede objetarse la idea que todo el poder necesariamente no se concentra en instituciones u organizaciones o que no siempre está en manos de una minoría, lo que sí es incuestionable es que, los altos cargos otorgan una base de poder inmediata, en función de ello ejecutan acciones encaminadas a obtener beneficios.

Los grupos económicos durante las negociaciones comerciales presionaron al poder ejecutivo, porque fue el de mayor incidencia en el desarrollo del proceso negociador con la UE. El sector privado mantuvo su participación directa y pública hasta el 2008 a través del COMEXI (Consejo de Comercio Exterior e Inversiones de Ecuador) en las negociaciones con la UE, aunque, el presidente Correa por medio de la Resolución 451 limitó públicamente su participación, no obstante, esta acción se realizó para darle sustento al discurso ideológico de Alianza País de mantener alejado a los grupos económicos de la política. No obstante, el Comité Empresarial Ecuatoriano, CORPEI y la Federación Ecuatoriana de Exportadores en muchas instancias se pronunciaron como representantes del sector privado con una postura unificada. Debe tenerse muy presente, que el sector privado contrató empresas de apoyo legal en el extranjero las cuales trabajaban en conjunto con el grupo negociador ecuatoriano; el sector bananero, camaronero y atunero fueron incondicionales con la financiación y acompañamiento hasta la firma del acuerdo.

Aunque la constitución del 2008 con disposiciones enfocadas al desarrollo endógeno, tuvo elementos contradictorios a los requerimientos de los acuerdos comerciales, por citar algunos ejemplos; la constitución de Montecristi establece la prohibición de acuerdos que, otorgan jurisdicción ante instancias de arbitraje internacionales, prioriza la oferta nacional en materia

de compras públicas, otorga tratamiento especial a sectores estratégicos, entre otros. Se aprobaron enmiendas acordes a los requerimientos del acuerdo comercial.

Además, para evitar mayor dilatación del proceso, en el 2013 el gobierno de Correa mediante decreto faculta la creación del Ministerio de Comercio Exterior asignándole la rectoría de todo lo concerniente a materia comercial, junto a ello también se separa del proceso a todos los que de alguna u otra manera se oponían al acuerdo comercial, dejando en el camino solo a los partidarios del acuerdo; la creación del ministerio buscó concretar el acuerdo con la UE. Las posiciones a favor y en contra del acuerdo comercial sobre todo con la UE llevó a incorporar disposiciones normativas y declarativas en el documento, lo que facilitó la inclusión de los intereses de los grupos económicos empresariales y de los sectores políticos que presionaban al gobierno para la concertación del acuerdo.

En términos generales, las élites económicas empresariales determinaron las líneas sobre las cuales Ecuador negociaba con los europeos por medio de las consultorías al sector privado; teniendo en cuenta fundamentalmente que las consultorías se realizaron al sector exportador tradicional. Los medios de comunicación privados como mecanismos perpetuadores de las relaciones de poder, fueron grandes aliados para la difusión de los planteamientos y requerimientos de las élites económicas empresariales; legitimaron sus discursos e intereses, creando la falsa conciencia que los beneficios de los acuerdos eran para la mayoría.

Aunque los grupos económicos empresariales a través de la monopolización de los medios de comunicación, difundieron la idea del beneficio para todos, incluso negando la exclusión de varios sectores importantes para la economía nacional, más allá del discurso de la negación, se buscó legitimar la exclusión de ciertos sectores por el bien de un beneficio mayor. Las relaciones de fuerzas en la sociedad ecuatoriana son eclipsadas por el propio Estado, alcanzar un proceso político participativo e integrador se torna complejo, cuando desde las mismas estructuras del Estado se crean políticas que favorecen a una minoría.

Los representantes de los intereses capitalistas, tienen detrás toda una estructura de poder que busca insistentemente cumplir sus objetivos; los funcionarios públicos que representan sus intereses han dejado de lado el interés nacional, para enfocarse en fracciones dominantes o clasistas. El interés del capital o de las élites económicas empresariales concentra los medios de poder, para mantener vigente su representatividad en el contexto político ecuatoriano, la

cooptación del poder asegura la unidad y la continuidad de los privilegios de la élite empresarial.

Para los sectores excluidos, los acuerdos comerciales desde el principio fueron pensados para el gran empresario; ni con la UE ni con el bloque EFTA se desarrolló un diálogo activo con diferentes sectores: como pequeños y medianos productores, agricultores a pequeña escala, asociaciones de la economía popular y solidaria, entre otros. La falta de capital político que genera el no tener recursos económicos, es uno de los factores que más influye al momento de ser excluidos de las negociaciones comerciales, en ambas negociaciones se observa la presencia de sectores altamente reconocidos en el mercado y nuevamente CORPEI se erige como el puente comunicacional entre el sector privado y el Estado.

El modelo de acumulación que fomentan las élites empresariales está deteriorando la economía de los sectores excluidos de las negociaciones; las prácticas menos incluyentes y representativas de la variedad de intereses y sectores de la economía nacional, reducen la posibilidad de que estos sectores se vuelvan actores medulares en futuras negociaciones comerciales. En este escenario, se constata la ausencia de un proyecto político articulado desde el gobierno central que agrupe los diversos sectores económicos, que permita que los recursos públicos sean verdaderamente públicos; sin embargo, de acuerdo al enfoque teórico que dirige esta investigación, incluso esta ausencia responde a las necesidades de una minoría que no pueden arriesgarse a que la inclusión o la participación de otros sectores amenacen o pongan en riesgo sus intereses.

El orden económico gestado en la sociedad ecuatoriana, ha creado una élite que en la mayoría de casos especula de los posibles efectos de las normativas que buscan reglamentar y controlar sus transacciones, actúan anticipadamente ante cualquier acción que busque transparentar sus actividades, varios individuos forjados bajo esta lógica han formado y forman parte del gabinete presidencial ecuatoriano. De esta forma, condicionan al Estado, impidiendo la elaboración de normas de control; la participación de los sectores económicos empresariales en los procesos políticos se justifica a partir del autointerés.

La monopolización del poder no se limita al control del aparato estatal; la transformación política influye tanto en la estructura económica como en la social del país. El poder político se vincula a través de complejas dinámicas con entornos socioeconómicos, culturales e



ideológicos; en donde un pequeño grupo organizado y hasta cierto punto unificado y cohesionado busca hacer uso del mismo en beneficio propio. Las organizaciones de la cúpula empresarial representan un poder capaz de determinar la agenda de la política del país, el financiamiento de campañas electorales les asegura la injerencia directa en puestos claves del gobierno, así el Estado termina subordinado a los intereses de los grandes empresarios.

En contextos donde persisten las redes de interés de los sectores económicos o la concentración de poder, los postulados de la teorización minoritaria del poder adquieren relevancia, el enfoque expuso los medios a través de los cuales las élites se vinculan entre sí y con el poder político, creando redes para dirigir los procesos de toma de decisiones. Fue por ello, que otra pregunta subsidiaria se encaminó en conocer cómo las élites empresariales se vinculan con el gobierno para participar del direccionamiento de la Política Exterior Comercial; las élites empresariales se vinculan entre sí a través de vínculos familiares, lazos matrimoniales, relaciones laborales, igualdad de intereses, entre otros. Para vincularse al gobierno, el poder que les representa su lugar en la estructura económica del país, les garantiza la ubicación de individuos en puestos claves, convenios con el gobierno, consultorías sectoriales y en otros casos recurren a prácticas cooptadoras y de financiación para asegurar la ejecución de políticas beneficiosas a sus intereses.

Los acuerdos comerciales analizados a lo largo de la investigación expusieron la capacidad de influencia y el poder de intervención de los grupos económicos empresariales en la toma de decisiones de la política exterior ecuatoriana. El aporte teórico utilizado para el análisis de la problemática no plantea soluciones al problema referido en el trabajo; no obstante, transformar la realidad política requiere de acciones articuladas por sujetos políticos y sociales. Sin embargo, la propuesta teórica y metodológica del enfoque elitista, es un importante aporte a la disciplina para la comprensión del actuar de las élites económicas empresariales en la esfera política ecuatoriana.

Las reflexiones antes planteadas no deben admitirse como patrones generalizados o verdades absolutas, tienen que asumirse como elementos indicativos. En todo caso, lo que, sí puede tomarse como base, es que la relación de la política con la élite empresarial ecuatoriana no es abstracta, ocasional, ni efímera, está contenida en relaciones ideológicas de dominación de una minoría que, busca dirigir recursos públicos para continuar reproduciendo sus intereses.

Finalmente, considero que una de las limitaciones del trabajo fue no contar con la participación de los representantes del gobierno y de los miembros del sector exportador tradicional en las entrevistas, estos datos hubieran contrarrestado la información otorgada por los sectores que no participaron del proceso y de esta forma la investigación no se hubiera quedado solo con la voz de los excluidos.

## **Anexos**

### **Anexo 1. Preguntas de la entrevista**

1. ¿Como asociación cuál era su interés en que Ecuador firmara los acuerdos comerciales con la UE y el EFTA?
2. ¿De qué forma participó su sector en el proceso de negociaciones de los acuerdos comerciales con la UE y el bloque EFTA?
3. ¿Enviaron propuestas al gobierno para participar de las negociaciones de los acuerdos comerciales?
4. ¿Por qué fueron excluidos de las negociaciones?
5. ¿Qué sectores de la economía popular y solidaria se han visto beneficiados o afectados con los acuerdos comerciales objetos de estudio y en base a qué sustenta ese criterio?
6. ¿Conoce quién y cómo se tomó la decisión final de firmar el acuerdo comercial con la UE y el bloque EFTA?
7. ¿Conoce cuál fue el papel del sector empresarial exportador en las negociaciones del acuerdo con la UE?
8. ¿El acuerdo facilita la consecución de los intereses de los grandes empresarios privados?
9. ¿Considera que los acuerdos comerciales han facilitado la desregulación del mercado para las importaciones y las exportaciones en grandes proporciones?
10. ¿Considera que la desregulación del mercado ha afectado la producción de productos nacionales?

## Anexo 2. Datos de los Entrevistados

1. Manuel Suárez	
<b>Razón Social/Entidad</b>	Cámara de la Economía Popular y Solidaria de Santa Elena
<b>Tipo de Organización</b>	Sector productivo y de servicios
<b>Cargo del entrevistado</b>	Presidente
<b>RUC</b>	-----

2. Antonio David Name Nieto	
<b>Razón Social/Entidad</b>	Asociación de Producción Agropecuaria Frente Popular Agropecuario del Ecuador (ASOFREPAE) Orellana
<b>Tipo de organización</b>	Producción
<b>Cargo del entrevistado</b>	Presidente/representante legal
<b>RUC</b>	2290336379001

3. Espeusi Valencia Garrido	
<b>Razón Social/Entidad</b>	Sector Productor pesquero artesanal de la provincia de Esmeralda
<b>Tipo de organización</b>	Producción
<b>Cargo del entrevistado</b>	Dirigente
<b>RUC</b>	-----

4. Ángel Ismael Vargas Velásquez	
<b>Razón Social/Entidad</b>	Asociación de Producción Agropecuaria Renacer del Campo (ASOPROCAMPO) Manabí
<b>Tipo de organización</b>	Sector productivo
<b>Cargo del entrevistado</b>	Representante legal
<b>RUC</b>	1391855249001

5. Anita Oñate Sáenz	
<b>Razón Social/Entidad</b>	Federación de Artesanos Textil Guayas
<b>Tipo de Organización</b>	Producción textil
<b>Cargo del entrevistado</b>	Representante
<b>RUC</b>	-----

6. Wilfrido Trejo	
<b>Razón Social/Entidad</b>	Asociación Campesina de Bunche, Ascambu-Esmeraldas
<b>Tipo de organización</b>	Producción (agricultura y ganadería)
<b>Cargo del entrevistado</b>	Presidente de la Junta Directiva
<b>RUC</b>	-----

7. Víctor Chugchilan	
<b>Razón Social/Entidad</b>	ASOCIACION DE PRODUCCION ALIMENTICIA DEL PUEBLO PANZALEO, ASOPLAZ-Cotopaxi
<b>Tipo de organización</b>	Producción
<b>Cargo del entrevistado</b>	Representante
<b>RUC</b>	0591743996001

8. Vicente Troya	
<b>Razón Social/Entidad</b>	Asociación Agropecuaria de Productores Orgánicos Cuencas del Río Mayo, ACRIM- Zamora Chinchipe
<b>Tipo de organización</b>	Producción agropecuaria
<b>Cargo del entrevistado</b>	Administrador
<b>RUC</b>	

## Lista de referencias

- Aguirre, Julio. 2013. "Vínculos entre políticos y ciudadanos en América Latina: La persistencia del Clientelismo Político más allá del giro a la izquierda". *Iberoamericana* 13 (50): 163-67.
- Albertoni, Ettore. 1992. *Gaetano Mosca y la formación del elitismo político contemporáneo*. México D. F.: Fondo de Cultura Económica.
- Alden, Chris y Amnon Aran. 2017. "The Domestic Sources of Foreign Policy". En *Foreign Policy Analysis: New Approaches*, editado por Chris Alden y Amnon Aran, 63-86. Abingdon: Routledge.
- Anaguano, Ernesto. 2017. Una aproximación crítica a la teoría de élites. Artículo de Licenciatura Universidad Central del Ecuador.
- Audelo Cruz, Jorge. 2004. "¿Qué es clientelismo? Algunas claves para comprender la política en los países en vías de consolidación democrática". *Estudios Sociales. Revista de Alimentación Contemporánea y Desarrollo Regional* 12 (24): 124-142. <http://bit.ly/386qcmC>
- Banco Central del Ecuador. 2017. Documento Técnico de Integración Monetaria y Financiera Regional-Procesos de Integración Extrarregionales (Documento Técnico No. 14).
- Baras, Monserrat. 1991. "Las élites de la política". *Revista del Centro de Estudios Constitucionales* 10: 9-24.
- Barbe Ester. 1987. "El papel del realismo en las Relaciones Internacionales". *Revista de Estudios Políticos Nueva Época* 57: 149-176.
- Beach, Derek. 2012. *Analizando la política exterior*. Nueva York: Palgrave Macmillan.
- Benavides, Cristina, y Tomás Quevedo. 2015. Y el desierto se hizo verde: agroindustria, modelo de acumulación y élites; el caso de la provincia de Los Ríos. Instituto de Estudios Ecuatorianos.
- Bennett, Andrew, y Elman Colin. 2007. "Métodos de estudio de caso en el subcampo de Relaciones Internacionales". *Estudios Políticos Comparativos* 40 (2): 170-195.
- Blacha, Luis. 2005. "¿Élite o clase política? algunas precisiones terminológicas". *Theomai* 12: 1-15. <http://bit.ly/303M791>
- Blum, Estefanía, y Katherine Cruz. 2018. "Análisis de los acuerdos EFTA y multipartes de la U.E. diseño de una guía práctica para la importación de vino". Tesis de Licenciatura, Universidad de Guayaquil.
- Bobbio, Norberto. 1991. *Diccionario de Política*. México D.F.: Siglo Veintiuno.

- Bonilla, Adrián. 2002. “Alcances de la autonomía y la hegemonía en la política exterior ecuatoriana”. En *Orfeo en el infierno, una agenda de política exterior ecuatoriana*, editado por Adrián Bonilla, 11-45. Quito: FLACSO.
- Brown del Rivero, Alfonso, y Pamela Castillo. 2012. “La relación comercial Comunidad Andina-Unión Europea y la postura de Ecuador”. *Latinoamérica* 55: 75-99.  
<https://bit.ly/relación-comercial-ue-can>
- Burnham, Peter, Karin Gilland Lutz, Wyn Grant y Zig Layton-Henry. 2008. “Documentary and Archival Analysis”. En *Research Methods in Politics*, 2.<sup>a</sup> ed., 187-208. Londres: Palgrave Macmillan.
- Carlsnaes, Walter, Risse, Thomas Risse, y Beth Simmons. 2002. *Handbook of international relations*. Londres: SAGE Publications.
- . 2012. “Actors, structures and foreign policy analysis”. En *Foreign Policy: Theories, Actors, Cases*, editado por Steve Smith, Amelia Hadfield y Tim Dunne, 2.<sup>a</sup> ed., 113-129. Oxford: Oxford University Press.
- Carrión, Francisco. 2008. *La paz por dentro Ecuador-Perú: Testimonio de una negociación*. Quito: Dinediciones.
- . 2010. “El conflicto limítrofe con Perú como eje ordenador de la política exterior ecuatoriana (1942-1998)”. En *Ecuador: relaciones internacionales a la luz del bicentenario*, compilado por Beatriz Cepeda, 233-264. Quito: Flacso.
- Cascante Segura, Carlos. 2009. “Clientelismo y sistema político: el caso del servicio exterior costarricense (1940-1990), algunos apuntes preliminares”. *Diálogos Revista Electrónica de Historia* 10: 19-43. <http://bit.ly/2PsFiMJ>
- CEPAL, Comisión Económica para América Latina y el Caribe. 2010. “La hora de la igualdad: brechas por cerrar, caminos por abrir”. *Trigésimo tercer período de sesiones de la CEPAL*. Brasilia (Brasil) 30 de mayo a 1 de junio. <https://bit.ly/3b9KSMs>
- Cerdas Albertazzi, José. 2014. “El clientelismo político: una revisión del concepto y sus usos”. *Anuario De Estudios Centroamericanos* 40: 311-38. <https://bit.ly/3ba2jfC>
- Cisneros, Isidro. 1996. “Gaetano Mosca y los elitistas democráticos”. *Estudios Sociológicos* 40: 119-38. <https://bit.ly/3kDWF8S>
- Corzo, Susana. 2002. “El clientelismo político como intercambio”. *Institut de Ciències Polítiques i Socials* 206: 1-66.
- Dahl, Robert. 1961. *¿Quién gobierna? Democracia y poder en una ciudad estadounidense*. New Haven: University Press.

- Dogan, Mattei, y John Higley. 1998. *Elites, crisis and the origins of regimes*. Oxford: Rowman & Littlefield.
- Doyle, Michael. 2012. "Liberalism and foreign policy". En *Foreign Policy: Theories, Actors, Cases*, editado por Steve Smith, Amelia Hadfield y Tim Dunne, 2.<sup>a</sup> ed., 54-77. Oxford: Oxford University Press.
- Ecotel TV. 2016. "Acuerdo de Ecuador con la Unión Europea". Plataforma de Youtube: usuario "Ecotel TV"; publicado el 13 de enero de 2016. <https://bit.ly/37ZP5Qz>
- Ecuador TV. 2016. "Entrevista a Santiago León, ministro de Industrias, sobre el acuerdo comercial con la UE". Plataforma de Youtube: usuario "Ecuador TV"; publicado el 22 de noviembre de 2016. <https://bit.ly/3bYLCD6>
- Ecuavisa. 7 Julio de 2017. *Ecuador espera concluir en diciembre un acuerdo con países fuera de la UE*. Consultado en: <http://bit.ly/Ecuador-busca-pactar-con-EFTA>
- El Ciudadano. Quito, 14 de junio de 2014. *Gobierno analiza los pro y los contra de la firma de un acuerdo con la Unión Europea*. Editado por Lorena Intriago. Consultado en: <http://bit.ly/pro-contra-tlc>
- El Comercio. 31 de octubre de 2012. *Ecuador mantendrá el Sistema de Preferencias Arancelarias con la Unión Europea*. Consultado en: <http://bit.ly/sistema-de-preferencias-arancelarias>
- . 26 de marzo de 2015a. *Francisco Rivadeneira, el exministro que extrañarán los empresarios*. Consultado en: <https://bit.ly/3uWY8Mi>
- . 3 de mayo de 2015b. *Optimismo tras la designación de Francisco Rivadeneira al FMI*. Consultado en: <https://bit.ly/3b4Ax4d>
- . 14 junio de 2015c. *Tres ministros del Gobierno tienen bajo perfil en el trato con los empresarios*. Consultado en: <http://bit.ly/3sNxgMV>
- . 25 de diciembre de 2016. *Juan Carlos Cassinelli: la pieza pragmática de País que selló el acuerdo*. Consultado en <https://bit.ly/3kDpIJt>
- . 4 de febrero de 2020. *Consenso legislativo para aprobar acuerdo con países del EFTA*. Consultado en: <http://bit.ly/2PgWO6n>
- Eldiario.es. 17 de abril de 2013. *Merkel y Correa expresan voluntad para acuerdo libre comercio de UE-Ecuador*. Consultado en: <http://bit.ly/3bYGrmV>
- . 08 de octubre de 2014. *La UE amenazó a Ecuador con eliminar ayudas al desarrollo si no aceptaba el libre comercio*. Consultado en: <http://bit.ly/2OgA85W>
- El Expreso. 19 de febrero de 2020. *Ontaneda plantea un "nuevo cuarto de al lado"*. Consultado en: <https://bit.ly/2OdPqsb>



- El Universo. 11 de noviembre de 2008. *Bolivia y Ecuador excluidos del acuerdo comercial entre Perú y Colombia con UE*. Consultado en: <http://bit.ly/2NY23HM>
- . 22 junio de 2010. *Rafael Correa reiteró su rechazo al TLC*. Consultado en: <http://bit.ly/3uMVCbj>
- . 22 de marzo de 2012a. *Ecuador ofrece a la Unión Europea negociar un tratado de inversiones*. Consultado en: <http://bit.ly/3bTnRwm>
- . 4 de febrero de 2012b. *Analistas discrepan sobre conveniencia de TLC*. Quito. Consultado en: <http://bit.ly/3uOZnNi>
- Falconí, Fander y Julio Oleas. 2012. “Implicaciones del posible Acuerdo Multipartes con la Unión Europea”. En *El retorno de las carabelas: Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea*, coordinado por Hugo Jácome, 17-64. Quito: FLACSO-Ecuador.
- Fairclough, Isabela, y Norman Fairclough. 2012. *Political Discourse Analysis. A method for Advanced Students*. London: Routledge.
- Fairclough, Isabela & Norman Fairclough. 2012. *Political Discourse Analysis. A method for Advanced Students*. London: Routledge. Chapter 1: Political Discourse Analysis and the Nature of Politics.
- Fairclough, Norman. 1992. *Discourse and social change*. Cambridge: Polity Press.
- Ferre, Dolores. 2015. “Las élites políticas y la construcción de la conciencia regional murciana (1976-1983)”. Tesis doctoral, Universidad Nacional de Educación a Distancia (España).
- Flockhart, Trine. 2012. “Constructivism and foreign policy”. En *Foreign Policy: Theories, Actors, Cases*, editado por Steve Smith, Amelia Hadfield, y Tim Dunne, 2.<sup>a</sup> ed., 78-92. Oxford: Oxford University Press.
- Gámez, Alba. 2005. “Fuentes de cambio en política exterior: una revisión de los modelos de política exterior para los países en desarrollo” *Revista CIDOB D'Afers Internacionals* 69: 127-51. <https://bit.ly/3895r9U>
- George, Alexander, y Andrew Bennett. 2005. *Case studies and Theory Development in the Social Sciences*. Cambridge: MIT Press.
- Gerring, John. 2015. “¿Qué es un estudio de caso y para qué sirve?”. En *Política comparada sobre América Latina: teorías, métodos y tópicos*, editado por Rossana Castiglioni y Claudio Fuentes, 79-116. Santiago de Chile: Ediciones Universidad Diego Portales

- Gerschewski, Johannes. 2013. “Los tres pilares de la estabilidad: legitimación, represión y cooptación en regímenes autocráticos” *Democratization* 20: 13-38.  
<https://doi.org/10.1080/13510347.2013.738860>.
- Gordón, Jenny. 2020. El clientelismo político en el Ecuador, un abordaje conceptual desde el esquema constitucional. *Rehuso*, 5(2), 136-152. <http://bit.ly/3kETLAB>
- Gutiérrez, Silvia. 1996. “El análisis del discurso neoconservador de Ronald Reagan”. Tesis de Doctorado, Universidad Nacional Autónoma de México.
- . 1999. *Discurso político y argumentación*. México: UNAM.
- Guzmán, Alicia. 2010. “Política exterior y cooperación: del discurso a la acción”. *Revista Comentario Internacional* 9: 84-104. <https://bit.ly/3r9uQYh>
- Hermann, Charles, Charles Kegley, y James. Rosenau. 1978. *New directions in the study of foreign policy*. Boston: Allen and Unwin.
- Hernández Sampieri, Roberto, Carlos Fernández y Pilar Baptista Lucio. 2010. “Definición del alcance de la investigación a realizar: exploratoria, descriptiva, correlacional o explicativa”. En *Metodología de la investigación*. 5ª ed. 76-88: México: McGraw-Hill.
- Hill, Christopher. 2003. *The changing politics of foreign policy*. Nueva York: Palgrave Macmillan.
- Hopf, Ted. 1998. “The Promise of Constructivism in International Relations Theory”. *International Security* 23: 171-200. <https://doi.org/10.1162/isec.23.1.171>
- Hudson, Valerie. 2005. “Foreign Policy Analysis: Actor-specific theory and the ground of International Relations”. *Foreign Policy Analysis* 1 (1):1-30.  
<https://doi.org/10.1111/j.1743-8594.2005.00001.x>
- . 2006. *Foreign Policy Analysis: classic and contemporary Theory*. Plymouth: Rowman & Littlefield Publishers.
- Hunter, Floyd. 1953. *Community Power Structure. A study of decision-makers*. New York: Chapel-Hill.
- Jackson, Robert, y Georg Sorensen. 2007. *Introduction to International Relations Theories and approaches*. Oxford: Oxford University Press.
- Jácome, Hugo. 2012. *El retorno de las carabelas: Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea*. Quito: FLACSO-Ecuador.
- Jaramillo, Grace. 2008. “Los escenarios divergentes de la inserción ecuatoriana en el mundo”. *Flacsoandes.edu.ec*. <https://bit.ly/2MHCKt6>
- Jerez, Miguel. 1982. “Corrientes científico-políticas en el tema de la élite norteamericana”. *Nueva Época* 29: 81-108.

- Jorgensen, Matthias. 2014. Informe sobre la conclusión de las negociaciones para la adhesión de Ecuador al Acuerdo Comercial entre la UE y Colombia / Perú. Trade Unit 3. Latin America. European Commission.
- Lamont, Christopher. 2015. *Research Methods in International Relations*. Londres: SAGE.
- La nación. 15 de noviembre de 2016. *Ecuador y EFTA iniciaron la primera ronda de negociaciones comerciales*. Consultado en: <https://bit.ly/3r9CEcN>
- Larrea, Carlos. 2006. *Hacia una historia ecológica del Ecuador: propuestas para el debate*. Quito: Corporación Editora Nacional.
- Lasagna, Marcelo. 1995. “Las determinantes internas de la política exterior: un tema descuidado en la teoría de la política exterior”. *Estudios Internacionales* 28: 387-409.
- Latorre, Javier. 2017. “El desarrollo de las negociaciones en el Acuerdo Comercial Multipartes de la UE con Ecuador”. Tesis de maestría, Flacso-Ecuador.
- Leví, Michel. 2010. “La relación UE–Comunidad Andina en el contexto de la negociación de los acuerdos de asociación”. En *La España en la Unión Europea y el Estado de la Integración Latinoamericana*, editado por Roy Joaquín y Roberto Domínguez, 247-266. Miami: Ediciones Universal.
- Leví, Michel. 2013. *Ecuador-Unión Europea: lógicas de una negociación inconclusa*. Quito: Friedrich-Ebert-Stiftung.
- Light, Margot. 1994. “Foreign policy analysis”. En *contemporary International Relations: a guide to theory*, editado por A. Groom y Margot Light, 93-108. Londres-Nueva York: Pinter Publishers.
- Martínez, Luciano. 2019. “Clientelismo en los agronegocios de Ecuador: Empresarios y trabajadores rurales”. *Revista Europea de Estudios Latinoamericanos y del Caribe* 107: 75-94. <https://bit.ly/386gjFc>
- Medios Públicos EP. 2016. “El acuerdo con la Unión Europea es ganar y ganar para ambas partes”. Plataforma de Youtube: usuario “Medios Públicos EP”; publicado el 22 de noviembre de 2016. <https://bit.ly/3uQsj7y>
- Mejía, Andrés, Flavia Freidenberg, y Simón Pachano. 2005. “La ciencia política en Ecuador: un reflejo de su fragilidad democrática (1978-2005)”. *Revista de Ciencia Política* 25: 147-161.
- Merke, Federico y Diego Reynoso. 2016. Dimensiones de política exterior en América Latina según juicio de expertos. *Revista Estudios Internacionales* 185: 107-131.
- Mills, Wright. 1987. *La élite del poder*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.

- Mintz, Alex y Karl DeRouen Jr. 2010. *Understanding Foreign Policy Decision Making*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ministerio de Comercio Exterior de Ecuador. 30 de junio de 2016a. Ecuador y la EFTA suscribieron un comunicado conjunto para el inicio de negociaciones comerciales. <https://bit.ly/2Pt0131>
- . 2016b. Ecuador y EFTA inician negociaciones hacia Acuerdo Comercial. <https://bit.ly/2Pt0131>
- . 2017a. Ecuador y EFTA realizaron segunda ronda de negociaciones comerciales. <https://bit.ly/2Pt0131>
- . 2017b. Ecuador espera concluir este año las negociaciones con el EFTA. <https://bit.ly/2Pt0131>
- . 2017c. Ecuador y EFTA cerrarán negociaciones comerciales el primer trimestre de 2018. <https://bit.ly/2Pt0131>
- . 2017d. Ecuador y EFTA suscribirán acuerdo comercial en junio próximo. <https://bit.ly/2Pt0131>
- . 25 de junio de 2018. Ecuador se abre al mundo con la firma de Acuerdo Comercial con EFTA. <https://bit.ly/2Pt0131>
- . En diciembre concluirían negociaciones con el EFTA. <https://bit.ly/2Pt0131>
- Molina, María Lucía. 2013. “La estructura argumentativa como herramienta de análisis crítico del discurso”. *Cadernos de Linguagem e Sociedade*, 14: 212-233. <https://doi.org/10.26512/les.v14i0.21975>
- Moreno Luzón Javier. 1999. “El clientelismo político: historia de un concepto multidisciplinar”. *Revista de Estudios Políticos Nueva Época* 105: 73-95. <http://bit.ly/3uIzXuB>
- Morgenthau, Hans. 1987. *Política entre las naciones: la lucha por el poder y la paz*. Buenos Aires: GEL.
- Morin, Jean Frédéric, y Jonathan Paquin. 2018. *Foreign Policy Analysis: a toolbox*. Canada: Palgrave Macmillan.
- Mosca, Gaetano. 1992. *La clase política*. Barcelona: Ariel.
- Negocios sin fronteras. 2013. “Avanzan a buen ritmo las negociaciones con la UE”. Plataforma de Youtube: usuario “Negocios sin Fronteras”; publicado el 15 de noviembre de 2013. <https://bit.ly/3uPE3Hu>

- North, Lisa. 2006. "Militares y Estado en Ecuador: ¿construcción militar y desmantelamiento civil?" *Íconos Revista de Ciencias Sociales* 26: 85-95.  
<https://doi.org/10.17141/iconos.26.2006.188>
- Ordoñez, Darwin y Susana Hinojosa. 2014. "La Política Exterior del Ecuador en el Marco del Plan Nacional del Buen Vivir". *Revista Retos* 8: 143-156.  
<https://doi.org/10.17163/ret.n8.2014.07>
- Osorio, Nelson. 2018. "El campo de los estudios teóricos de las élites: notas de investigación en torno a la noción de élite en las escuelas elitistas del siglo XX". *Revista Juris Poiesis* 21 (25): 21-49.
- Pareto, Vilfredo. 1980. *Forma y equilibrio sociales*. Madrid: Alianza Editorial.
- Perelman, Chaim, y Lucie Olbrechts. 1989. *Tratado de la argumentación. La nueva retórica*. Madrid: Gredos.
- Ponce Leiva, Javier. 2005. *Emigración y Política Exterior en Ecuador*. Quito: Abya-Yala.
- Portugal, Luisa. 2016. "Diplomacia pública: una nueva y moderna función de la diplomacia que exige una formación específica". *Revista de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional, Costa Rica* 89 (2): 83-108. <http://dx.doi.org/10.15359/ri.89-2.3>.
- Proaño, José. 2002. "Las relaciones del Ecuador con la Unión Europea". Tesis de Maestría, Flacso-Ecuador.
- Putnam Robert. 1976. *The Comparative Study of Political Elites*. Nueva Jersey: Pentrice Hall.
- Quistanchala, Andrea. 2014. "Perspectivas del acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea" Tesis de Licenciatura. Universidad Tecnológica Equinoccial- Quito.
- Rendón, Armando. 1979. "Enfoques Sobre La élite Del Poder". *Revista Mexicana De Sociología*. 4: 1335-367. doi: <http://dx.doi.org/10.2307/3540076>.
- Revista Líderes. 18 de marzo de 2012. "La Unión Europea es un mercado sumamente importante para el país", dice Santiago León. Quito. Consultado en: <http://bit.ly/384yFGJ>
- . 27 de marzo de 2015. *Francisco Rivadeneira, el exministro que extrañarán los empresarios*. Consultado en: <http://bit.ly/2NU8HPq>
- . El acuerdo con la Unión Europea es su prioridad. Consultado en: <http://bit.ly/3b6Lx18>
- RTS La Noticia. 2016. "Ecuador firmó acuerdo multipartes de libre comercio con la Unión Europea". Plataforma de Youtube: usuario " RTS La Noticia"; publicado el 11 de noviembre de 2016. <https://bit.ly/3kEOfOp>

- Rodríguez, Gabriela. 2002. "Clientelismo político y políticas sociales". *Gaceta Laboral* 08 (2): 153-165. <http://bit.ly/3kEvR8x>
- Rosati, Jerel, Joe Hagan, y Martin Sampson. 1994. *Foreign policy restructuring how governments respond to global challenge*. Carolina del Sur: University of South Carolina.
- Ruiz, Patricio. 2007. "La importancia de la producción de leche en el Ecuador". En *Libre comercio y lácteos: la producción de leche en el Ecuador entre el mercado nacional y la globalización*, editado por Frank Brassel y Francisco Hidalgo, 35-42. Quito: SIPAE.
- Ruiz Sánchez, Joel. 2009. "Teoría política norteamericana sobre las elites. Su vigencia en el contexto político y económico actual". *Espacios Públicos* 12 (26): 169-189.
- Russel, Roberto. 1992. *Enfoques teóricos y metodológicos para el estudio de la política exterior*. Buenos Aires: GEL.
- Salgado, Raúl y Jesús Sánchez. 2019. "Ecuador ante la crisis venezolana: cambios y continuidades en el relacionamiento bilateral". En *la crisis venezolana: impactos y desafíos*, 369-396. Bogotá: Fundación Konrad Adenauer.
- Secretaría General de la Comunidad Andina. 2004. Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros, por una parte, y la Comunidad Andina y sus Países Miembros por otra parte. Documento informativo, Lima.
- Selznick, Philip. 1948. "Foundations of the theory of Organization". *American Sociological Review* 13: 25-35. <https://bit.ly/3qjfOhG>
- SICE. 2014. Sistema de Información General sobre Comercio Exterior. Países andinos-Unión Europea. Consultado en: <https://bit.ly/3raRM9K>
- Smith, Peter. 1981. *Los laberintos del poder*. México D.F.: El Colegio de México.
- Stolowicz, Beatriz. 2002. "El desprestigio de la política: lo que no se discute". *Política y Cultura*, 17:165-192. *Redalyc*, <http://bit.ly/3qcigGz>
- Tucker, Robert. 1977. *The inequality of Nations*. New York: Basics Books.
- Toulmin, Stephen. 1958. *The uses of Argument*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Unión Europea. 2014. El sistema de preferencias generalizadas de la UE (GSP). Consultado en: <http://bit.ly/3sJKSs>
- Valenzuela, Esteban y Paolo Yévenes. 2015. "Aproximación al concepto de cooptación política: la maquinaria presicrática y sus formas". *Polis* 40: 469-488. <http://bit.ly/2PmKRfu>
- Van Klaveren, Alberto. 1992. "Entendiendo las políticas exteriores latinoamericanas: modelo para armar". *Estudios Internacionales* 25: 169-216. <https://bit.ly/383Of5m>

- Veiga Alonso, Xosé. 1999. “Los marcos sociales del clientelismo político”. *Historia Social* 34: 27-44. <https://bit.ly/3rdtz2l>
- Villagómez, Méntor. 2012. “Acuerdo comercial multipartes Ecuador-Unión Europea”. *AFESE. Revista de la Asociación de Funcionarios y Empleados del Servicio Exterior Ecuatoriano* 56:11-51.
- Viteri, Pablo. 2016. “Cambios de discurso político-económico de la Revolución Ciudadana por etapas”. Tesis de licenciatura, Universidad San Francisco de Quito.
- Von Wolff, Manfred. 1991. “Los objetivos en la política exterior Latinoamericana”. *Estudios Internacionales* 24 (94): 176-93. <https://bit.ly/3re1lom>
- Waltz, Kenneth. 1988. *Teoría de la Política Internacional*. Buenos Aires: GEL.
- Weber, Max. 2002. *Economía y sociedad*. Traducido por José Medina Echavarría, Juan Roura Farella, Eugenio Ímaz, Eduardo García Máynez y José Ferrater Mora. España: Fondo de Cultura Económica.
- Webber Mark y Smith Michael. 2002. *Foreign policy in a transformed world*. Harlow: Prentice Hall.
- Weinstein, Franklin. 1972. “The uses of Foreign Policy in Indonesia: an approach to the Analysis of Foreign Policy in the less developed countries”. *World Politics* 24 (3): 356-81.
- Wohlforth, William. 2012. “Realism and Foreign Policy”. En *Foreign Policy: Theories, Actors, Cases*, editado por Steve Smith, Amelia Hadfield y Tim Dunne, 2.<sup>a</sup> ed., 35-53. Oxford: Oxford University Press.
- Zarazaga, Rodrigo. 2013. “Brokers beyond Elections: The Case of the Peronist Party in Argentina”. *Latin American Politics and Society* 56 (3): 23-45.