

LA PARTICIPACIÓN DE PROVEEDORES ECUATORIANOS EN LA CONTRATACIÓN PÚBLICA ESPAÑOLA A RAÍZ DEL ACUERDO COMERCIAL MULTIPARTES CON LA UNIÓN EUROPEA Y DE LA COVID-19¹

*The Participation of Ecuadorian Suppliers in Spanish Public Contracting as a result of The
Multipartes Trade Agreement with the European Union and of the COVID-19*

POR: DRA. INÉS MARÍA BALDEÓN B.

*PhD. en Derecho, Doctora Internacional en Derechos Fundamentales y Libertades
Públicas, Candidata Postdoctoral en Inteligencia Artificial, MBA en Alta Dirección de
Empresas, Conferencista, Catedrática Universitaria y Asesora Empresarial en Ecuador y
España, Directora General de GRUPO CEAS*

ibaldeon@ceas.com.ec

RESUMEN: Este trabajo analiza la factibilidad de que los proveedores ecuatorianos con el soporte jurídico de empresas de la misma nacionalidad, incursionen en el sector público español en la provisión de infraestructura pública y de servicios, tomando como base el Acuerdo Comercial Multipartes (ACM) celebrado con la Unión Europea vigente en el Ecuador desde 2017 y el impacto que puede provocar en dicho análisis la pandemia del coronavirus que, desde 2020, afectó a la humanidad. Para el efecto, se incluye el marco teórico, conceptual, legal y referencial en torno a lo que son los Acuerdos Comerciales, la Contratación Pública y la internacionalización de empresas hacia el sector público; los tres conceptos desde la interrelación que se genera entre ellos y del sustento jurídico que tienen, se analizan estudios doctrinarios sobre los tres conceptos propuestos y se reflejan las consultas y entrevistas realizadas a autoridades, expertos y académicos de Ecuador, España, USA y México. Se analizan las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que tienen los proveedores ecuatorianos que desean incursionar en el mercado público español de infraestructura y servicios. El resultado final demostrará una complejidad fuerte por la desventaja competitiva de los proveedores ecuatorianos, agravada por la COVID 19, que trastocó muchos conceptos que parecían incuestionables tales como el libre comercio y la globalización; sin perjuicio de lo cual, por la alta capacidad de resiliencia y de creatividad ecuatoriana y bajo la premisa de que el Estado ecuatoriano apoyará ese proceso, se visibilizan no solo las complejidades presentes y futuras, sino una hoja de ruta con soluciones posibles para lograr la internacionalización del empresariado ecuatoriano al sector público español, sobre todo en el ámbito de servicios.

¹ * Recibido para publicación: 30 de julio de 2020
Enviado para evaluación externa: 30 de julio de 2020
Recibida evaluación externa positiva: 10 de septiembre 2020
Aceptado para publicación: 15 de septiembre 2020

ABSTRACT: This work analyzes the feasibility that Ecuadorian suppliers, with the legal support of companies of the same nationality, get into the Spanish public sector for the provision of public infrastructure and services. This entrance could be done base on the Multiparty Commercial Agreement (ACM) signed between Ecuador and the European Union (in force since 2017) and considering the impact of coronavirus pandemic in the foresaid said analysis, because during 2020 this pandemic is affecting the humanity. For this purpose, are included the theoretical, conceptual, legal and referential framework around what are Trade Agreements, Public Procurement and the internationalization of companies towards the public sector; the three concepts from their interrelation and their legal support with analyzes doctrinal studies on the three concepts proposed and it reflects the consultations and interviews carried out with authorities, experts and academics from Ecuador, Spain, USA and Mexico on the central approach of the research and its results. Are analyzed the strengths, opportunities, weaknesses and threats that Ecuadorian providers have who wish to enter the Spanish public market for infrastructure and services. The final result of this work will demonstrate a strong complexity due to the competitive disadvantage of Ecuadorian suppliers, aggravated by COVID-19, which overturned many concepts that seemed unquestionable such as free trade and globalization; Notwithstanding, due to Ecuadorian's high capacity for resilience and creativity and under the premise that the Ecuadorian Government will support this process, not only the present and future complexities are made visible, but also a road map with possible solutions for achieve the internationalization of Ecuadorians business to the Spanish public sector, especially in the field of services.

PALABRAS CLAVE: Acuerdo Comercial Multipartes, Contratación Pública, sector público español, asimetrías comerciales, preferencias nacionales, Internacionalización de empresas, COVID, libre comercio, globalización, deslocalización.

KEYWORDS: Multiparty Commercial Agreement, Public Procurement, Spanish public sector, commercial asymmetries, national preferences, Internationalization of companies, COVID - 19, free trade, globalization, offshoring.

SUMARIO: I.- ASPECTOS INTRODUCTORIOS GENERALES. 1.- OBJETIVOS E HIPÓTESIS. 2.- METODOLOGÍA. 3.- JUSTIFICACIÓN Y ANTECEDENTES. II.- MARCO TEÓRICO LEGAL, CONCEPTUAL Y REFERENCIAL. 1.- MARCO TEÓRICO. 2.- MARCO LEGAL. 3.- MARCO CONCEPTUAL. A) *Los Acuerdos Comerciales, la inclusion de contenidos de Contratación Pública, y el impacto del Coronavirus.* B) *El Acuerdo Comercial Multipartes -ACM-celebrado entre la Unión Europea, Colombia, Perú y Ecuador.* C) *La Contratación Pública y su incidencia en el ámbito de los negocios empresariales.* D) *Internacionalización de las empresas proveedoras del sector público global.* 4.- MARCO REFERENCIAL. III.- MARCO METODOLÓGICO. 1.- METODOLOGÍA PARA EL ANÁLISIS CUANTITATIVO Y CUALITATIVO. 2.- OBJETIVOS. 3.- INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS. IV.- HOJA DE RUTA. V.- CONCLUSIONES. VI.- RECOMENDACIONES. VII.- BIBLIOGRAFÍA.

I.- ASPECTOS INTRODUCTORIOS GENERALES

1.- OBJETIVOS E HIPÓTESIS

El presente estudio tiene como objetivo analizar si es viable para los proveedores ecuatorianos incursionar en la Contratación Pública española amparados en el Acuerdo Comercial Multipartes -ACM- celebrado con la Unión Europea, al cual se adhirió el Ecuador y que está en plena vigencia desde enero de 2017 (Registro Oficial 906 20-12-2016). Como consecuencia de la pandemia mundial de la COVID 19, el objetivo será también analizar si ésta trastoca o no -y en qué medida- la decisión que adopten los proveedores ecuatorianos. Todo ello con la finalidad de generar una propuesta orientada a fortalecer su incursión, así como para que GRUPO CEAS pueda promover sus servicios jurídicos hacia los proveedores ecuatorianos interesados en participar en el sector público español.

La hipótesis que se plantea es que los ecuatorianos no participan como proveedores de la construcción en el sector público español y en otros niveles de servicios, debido fundamentalmente al desconocimiento del Acuerdo Comercial Multipartes celebrado con la U.E. y a la falta de soporte especializado; y, mucho menos lo harán mientras se mantenga la pandemia del coronavirus.

2.- METODOLOGÍA

Esta investigación incluye un análisis del marco teórico, legal, conceptual, referencial y metodológico. El marco teórico contiene como bases epistemológicas el considerar la existencia de los Acuerdos de Libre Comercio con mayor fuerza a consecuencia de la liberalización de la economía y la globalización; la importancia gravitante de la Compra Pública de los diferentes países, que hace interesante y posible la internacionalización de las empresas proveedoras, dada la idéntica realidad del sector público de los diferentes países; análisis fundamental si se considera que los Acuerdos de Libre Comercio incluyen títulos específicos de Contratación Pública; situación que conlleva un enfoque disciplinar fundamentalmente jurídico que implica un estudio normativo o de sustento en derecho; que da paso a que el marco legal específico esté contenido en el Acuerdo Comercial Multipartes celebrado con la Unión Europea, las Constituciones de Ecuador y España, así como la legislación española de compra pública. En el marco conceptual se incluyen conceptos medulares respecto a lo que se entiende por Acuerdos de Libre Comercio en los que se insertan temas relacionados con la Compra Pública y la internacionalización de empresas proveedoras del sector público; sin descuidar en ese análisis el nuevo enfoque imperante a partir de la pandemia de la COVID-19 (Brown y Torres, 2012). En el marco referencial se analizan varios estudios doctrinarios similares realizados de forma previa, aunque bajo el entendido de que es incipiente la doctrina que analiza de forma integral y armónica los tres temas propuestos en el marco conceptual y mucho menos desde el enfoque empresarial

requerido hacia el mercado público y peor aún de la realidad existente como consecuencia de la pandemia. Se incluyen consultas y entrevistas a autoridades, expertos y académicos de Ecuador, España, USA y México y se analizan y evalúan las mismas. El marco metodológico está orientado a analizar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que tienen los proveedores ecuatorianos que desean incursionar en el mercado público español de infraestructura y servicios. El enfoque metodológico que se plantea es uno de carácter mixto -cuantitativo/cualitativo, incluyéndose un método de análisis inductivo para llegar a conclusiones generales a partir de la evaluación de casos particulares. Los criterios para determinar la muestra referida a las dos encuestas realizadas en esta investigación, consideraron la facilidad de acceso, la disponibilidad de las personas para formar parte de la muestra por la proximidad con la investigadora para obtener opiniones y puntos de vista de manera más fácil, porque respecto a este tema hay grandes poblaciones para ser evaluadas, resultando imposible hacer pruebas a todas ellas. Este tipo de muestreo, a más de ser extremadamente rápido, sencillo, económico, es una técnica de muestreo que si bien no es probabilístico ni aleatorio y no considera si representa o no una muestra representativa de toda la población, fue respondida por personas que pertenecen al sector proveedor de Ecuador y España, a los funcionarios públicos de Ecuador y también a la alta academia de los dos países, que ejercen actividad en el ámbito de la Contratación Pública. La muestra no implicó una selección al azar, ya que la presente investigación tiene predominio cualitativo; por lo que, al haberse escogido correctamente la muestra, se aseguró que la misma arroje resultados similares, si no es que, de la misma calidad, que los muestreos probabilísticos. Los criterios para escoger los entrevistados se basaron fundamentalmente en el análisis y conocimiento previo de la representatividad (que en el caso de los empresarios significó que sean presidentes o lo hayan sido de gremios o cámaras de la producción), liderazgo o influencia en el ámbito público, privado o académico que conozcan con claridad el mercado de provisión en la compra pública. Se plantea una hoja de ruta con el objetivo de generar ideas y sugerencias que coadyuven a que las empresas ecuatorianas superen los obstáculos o inconvenientes que impiden la aplicación real del ACM y se concluye con el análisis de una aproximación al impacto económico y social que se logrará con la aplicación de la estrategia propuesta. Finalmente se esbozan varias conclusiones y recomendaciones, en el primer caso para validar el cumplimiento de los objetivos de la investigación; y, en el segundo caso para efectos de generar recomendaciones planteadas a diferentes actores y temas.

3.- JUSTIFICACIÓN Y ANTECEDENTES

A) Justificación

La realidad es evidente y demuestra una complejidad que parece desalentadora de inicio, dadas las diferencias -en muchos casos abismales- existentes entre los proveedores ecuatorianos y los proveedores españoles en el mercado público, sumada a la alta sensibilidad y riesgo que significa el sector público de cualquier país (ICEX, 2020) y agravada por el *trastoque* de conceptos que parecían superados como la globalización y el libre comercio, al menos desde la lógica de cómo eran concebidos hasta diciembre de 2019,

que han conllevado una *suspensión* momentánea de los mismos -al menos en lo que va del 2020- en búsqueda de soberanía nacional; y, a partir del 2021 con un probable replanteamiento que podría implicar menos movilización de personas -para evitar contagios- y una globalización mayor desde el enfoque de la tecnología asociada (Sosa, 2020).

Ello parecería implicar que el optimismo y la buena intención que pudieron tener las autoridades suscribientes del ACM y que generaron un marco de viabilidad jurídica, se vean afectados con la problemática que puede implicar el análisis desde el ámbito técnico, comercial, financiero y también de las consecuencias producidas por la pandemia mundial (Córceles, 2017).

El análisis realizado demuestra que desde la vigencia del ACM y hasta antes de la COVID-19 prácticamente ningún proveedor ecuatoriano incursionó en el sector público español, ello se habría debido tanto al poco conocimiento y difusión del tema entre los proveedores, como sobre todo a las barreras reales y fácticas de acceso al mercado público español, por motivos de variada índole que constan desarrollados a lo largo de este trabajo (SERCOP, 2020).

A partir de la COVID parece improbable que al menos mientras no se supere la emergencia sanitaria -que se dice se logrará en mínimo los próximos 18 meses-, los proveedores ecuatorianos pretendan incursionar en el mercado público español, al menos no en la provisión de infraestructura pública, tanto porque implica nuevas condiciones laborales de higiene, salubridad, distancia social y sobre todo restricciones de movilidad humana, como por la fuerte contracción de recursos económicos existente a nivel mundial. El panorama pueda ser distinto en el ámbito de servicios, desde el refuerzo de usos de nueva tecnología y adopción de modalidades de teletrabajo (SUBREI, 2020).

Por ello, a pesar del escenario negativo y muy complejo que se vislumbra a priori, se intenta en este trabajo esbozar una hoja de ruta orientada al fortalecimiento de la capacidad empresarial de los ecuatorianos para reducir las asimetrías existentes, desde un nuevo enfoque de globalización y libre mercado; de una competitividad renovada basada en el uso de nuevas tecnologías, en el fortalecimiento de sinergias entre empresarios de distintas nacionalidades que pueden estar *tele presentes* en diferentes países, desde un concepto nuevo de *movilidad* y de priorización de necesidades, con recursos económicos más limitados que antes; como también del gran mercado de oportunidad que este escenario significa para empresas prestadoras de servicios como GRUPO CEAS (OCM, 2020).

Es que la incursión de empresas ecuatorianas en la provisión del sector público español con el soporte jurídico de CEAS, sigue siendo vital considerando que: 1) el sector público de cualquier país del mundo es y seguirá siendo el principal comprador del mercado económico; 2) luego en el entendido de que un proveedor que trabaja o trabajó en el sector público -independientemente del país que sea- sabe que existe una realidad común compleja pero entendible de lo que es el Gobierno y el Estado como instituciones políticas

sensibles; 3) Empresas como GRUPO CEAS pueden brindar sus servicios de alta especialización en modalidad de teletrabajo, reforzando su ámbito de acción en diferentes territorios, con un conocimiento global de la normativa y experiencia en el sector público de cualquier país, sin dejar de contar con soporte local; y, 4) sobre todo por la realidad más bien fáctica que conlleva entender que desde los escenarios de enorme crisis, afloran esquemas y oportunidades de supervivencia, en donde quienes estén preparados con mayor flexibilidad, lograrán seguir en el mercado y aportar así al sostenimiento económico de su entorno y del mundo., para lo cual son vitales: el bagaje de conocimientos, estructura y experiencia, más los valores intrínsecos de rigurosidad, cultura y lengua en común con España, su alta capacidad de organización y trabajo en jornadas extendidas y el deseo de trascender.

B) Antecedentes

Los Acuerdos de Libre Comercio son de por sí, complejos, porque implican aperturas e integraciones comerciales que superan los marcos territoriales y sobre todo la cultura local y que deben romper los esquemas de proteccionismo nacional y local que se generan en las economías de los diferentes países, todo ello desde la lógica de globalización económica y de la necesidad de interdependencia comercial e incluso geopolítica (OMC, 2020).

Por otro lado, la Contratación Pública es concebida como herramienta de política pública no solo para satisfacer las necesidades de provisión de obras, bienes y servicios, incluidos los de consultoría que requieren los Estados, sino también para atender aspectos vinculados con el incentivo al empleo, el desestimular la migración del campo a la ciudad y empoderar el arraigo local en el sector agrícola y otros que permitan promover la inclusión de personas y sectores especialmente sensibles como mujeres, personas con capacidades especiales y por supuesto también el fomento de la producción nacional, de las micro y pequeñas empresas, de los actores de la economía popular y solidaria, del medio ambiente, de técnicas de producción ecológicamente sostenibles, del entendimiento en general de lo que se considera en doctrina como *Compra Pública Sustentable* (Gentile, 2017).

Asociar estos dos conceptos iniciales: Acuerdos de Libre Comercio con Contratación Pública parece resultar en algunos casos coherente y posible, pero luego a medida que se profundiza su análisis, puede tornarse mucho más complejo y disímil e incluso contradictorio; pues por ejemplo el principio universal que se aplica en los Acuerdos de Libre Comercio relacionado con el *trato nacional igualitario*, resultaría no coherente con muchos conceptos de *Contratación Pública Estratégica*, sobre todo aquellos vinculados con las preferencias que se suelen prever y otorgar a favor de la industria nacional, de las micro y pequeñas empresas (MYPES) y de los actores de la economía popular y solidaria - AEPS- (Baldeón, 2014).

La problemática en el caso particular de Ecuador se agrava, pues a despecho de lo que pasa en otros países, la Carta Magna del Ecuador en su artículo 288 consagra el trato preferente y privilegiado a favor de la producción nacional, de las MYPES y de las AEPS.

Precisamente dicha situación normativa hizo que la Corte Constitucional del Ecuador en abril de 2019 diera dictamen desfavorable por considerar inconstitucional el Acuerdo Comercial que se pretendía suscribir con varios países de Europa; a pesar de que desde el 1 de enero de 2017 está vigente el Acuerdo Comercial Multipartes celebrado entre Ecuador, Colombia y Perú con la Unión Europea y ello sin que el artículo 288 en cuestión, haya sido modificado de manera alguna desde su expedición en 2008 (Corte Constitucional del Ecuador, 2019).

Se nota entonces una complejidad fuerte que incluso puede implicar un ambiente de inseguridad jurídica respecto a los Acuerdos Comerciales desde la óptica constitucional, cuando estos incluyan títulos que traten sobre Contratación Pública, pues el mentado artículo 288 en su sentido literal efectivamente podría ser visto como contrario al principio que se aplica en los Acuerdos Comerciales respecto al trato nacional igualitario (Aguirre, 2016).

Si a este hecho se añade el análisis de lo complejo que resulta pretender internacionalizar los servicios de empresas proveedoras que quieran trabajar en el sector público de países distintos a su origen, el ámbito de acción de la presente investigación se torna aún más complejo, pero no por ello, menos desafiante. (Araya, 2009).

El desafío se da también desde la lógica de entender que el sector público de los diferentes países del mundo es el principal comprador de los mercados económicos, destinando un promedio que va entre el 15 al 18% del PIB, o de uno entre el 30 al 45% del Presupuesto General de cada Estado (Feliu, 2013).

Además, es importante comprender que un proveedor que sepa vender al sector público de un país, puede estar en capacidad de vender en el sector público de cualquier otro país, pues hay elementos comunes que caracterizan la compra pública y con principios rectores de transparencia, publicidad, oportunidad, concurrencia, legalidad y vigencia tecnológica, de similar apreciación y alcance en los diferentes países (Muñoz, 2011).

Y, sobre todo, en este análisis es importante considerar que cuando se generan escenarios de crisis o contracción económica, los seres humanos, por su sentido mismo de supervivencia buscan encontrar de forma natural nuevos mercados y territorios.

El Acuerdo Comercial Multipartes celebrado con la Unión Europea es el marco específico de análisis a partir del cual gira el presente estudio exclusivamente desde el enfoque del título de Contratación Pública y desde la lógica de oportunidad que le puede generar a los proveedores ecuatorianos que pretenden trabajar en el sector público español, en el ámbito de construcción y provisión de servicios.

Sin embargo, todos estos elementos de análisis inicial se vieron trastocados, profunda y fuertemente, con la pandemia producida por el coronavirus que a partir de marzo de 2020

tiene a prácticamente todo el mundo confinado, en una cuarentena doméstica inédita que paralizó casi toda la actividad económica mundial.

La emergencia sanitaria implicó decenas de miles de seres humanos contagiados, muchos con desenlaces fatales, con los sistemas de salud pública y privada colapsados, a todo lo cual se añade una fuerte contracción económica con muchísimas empresas quebradas y un creciente desempleo consiguiente, situación que incluso según los más optimistas durará al menos el año 2020 con efectos que pueden perdurar por muchos años (CEPAL, 2020).

En este análisis merece una mención especial el ámbito de la contratación pública por la declaratoria de la emergencia sanitaria, ya que los gobiernos de todos los países se vieron obligados a realizar procesos de compra de mascarillas, guantes, ropa quirúrgica, termómetros, respiradores y ventiladores artificiales, entre otros, mediante procesos de emergencia con una realidad que impidió generar procesos competitivos, debido a que la demanda de dichos productos superó en gran medida la oferta disponible, tanto por la magnitud de la pandemia como por tener a China prácticamente como el único país en capacidad de fabricar y proveer dichos insumos y equipos a nivel mundial (Ríos, 2020).

Dicha situación implicó que las condiciones comerciales, económicas, financieras y de mercado adoptaron esquemas de contratación pública inéditos con la imposición de precios que varían hacia arriba, fuera de toda lógica por la presión y magnitud de la demanda, que originan exigencias de pago total y anticipado y plazos de entrega fijados conforme a la voluntad del proveedor, con niveles mínimos de seguridad y con el incremento de los riesgos asociados, agravados por la falta generalizada de recursos públicos disponibles en mayor o menor medida en todos los países y con procesos que no garantizan concurrencias ni esquemas concursivos (Robert, 2020).

Ni la normativa nacional interna de cada país ni tampoco los tratados de libre comercio contemplaron respuestas jurídicas que hayan permitido atender una realidad como la que se enfrentó por la pandemia, lo cual implicó que se vayan construyendo nuevas normas y esquemas jurídicos sobre la marcha de las realidades imperantes, que van cambiándose y acomodándose según avanza la situación que afecta al mundo (Aguilar, 2020).

Como reacción a todo ello, en muchos países como Alemania, Francia, España, Italia, Estados Unidos de América y en los propios de América Latina, afloraron y crecieron criterios vinculados con un mayor nacionalismo y soberanía y un fortalecimiento de medidas proteccionistas que antes eran rechazadas y que ahora buscan fortalecer la capacidad de producción local, todo ello en respuesta a lo difícil, riesgoso, demorado y cambiante que significó conseguir en el mercado internacional los insumos y equipamientos para atender la emergencia sanitaria (Merkel, 2020).

Estos nuevos criterios son de inicio contradictorios con los conceptos de libre comercio que son la base de los acuerdos comerciales como el ACM, que no eran cuestionados sino más bien fuertemente defendidos hace apenas meses atrás.

Hay un Acuerdo Comercial que no se aplica casi de ninguna manera en el ámbito de la Contratación Pública a pesar de estar vigente ya más de 3 años y que teóricamente incluye un mercado de oportunidad interesante para empresas ecuatorianas que desean incursionar en territorios europeos. Prácticamente ningún proveedor ecuatoriano está ofertando en el sector público español ni solo ni como consorciado ni como subcontratista. Las causas pueden ser muchas y variadas, desde el desconocimiento, hasta la falta de estructuras jurídicas, bloqueos fácticos, proteccionismos desde la práctica, falta de difusión, miedo o desconfianza. (Beltrán & Martínez, 2016). La problemática planteada se evidencia al revisar la Plataforma de Contratación del Sector Público de España -PLACSP- (www.contrataciondelestado.es) según lo cual: 1) no existe hasta la fecha ninguna empresa ecuatoriana registrada para proveer al sector público español, 2) desde el 2007 existe una reducción sostenida de inversión pública en España y la poca existente ha sido adjudicada a grandes empresas españolas y máximo del entorno europeo provenientes principalmente de Italia y Francia que actuaron solas o en uniones temporales con españolas, sin que aparezcan en el listado empresas latinoamericanas y peor ecuatorianas, esto debido a que se aduce un fuerte proteccionismo que se ejerce a favor del empresariado español (elmundo.es) y una estructura jurídica que antes de que la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público español (que entró en vigencia en marzo de 2018), prohibía las contrataciones divididas por lotes. (aspecto que, desde el 2017, no solo que se permite, sino que se propicia y aunque está orientado a favorecer la participación de las MYPIMES españolas (elmundo.es), podría implicar una mejora al acceso de empresas ecuatorianas).

Al problema inicial detectado se une uno siguiente vinculado con la pandemia del coronavirus que implica un replanteamiento al menos inicial respecto a los conceptos de globalización y libre comercio, pues un confinamiento que prohíbe la libre movilidad de las personas con puertos y aeropuertos cerrados, conlleva también una limitación muy fuerte a la libre movilidad de bienes y servicios, base fundamental de todo acuerdo de libre comercio. Las cifras que hasta la fecha deja la pandemia al Ecuador son alarmantes. El Presidente de la República al anunciar las nuevas medidas económicas el 19 de mayo de 2020 habló de que se habrían producido pérdidas por causa de la pandemia que suman más de doce mil millones de dólares que representan el 50% de los ingresos que se tenía previsto percibir en este año, unido a un decrecimiento del PIB que se estima que en el 2020 será de casi el 6%, con más de 150,000 nuevos desempleados en solo dos meses, con cientos de empresas quebradas o que debieron cerrarse, con una casi total paralización de la operación económica en el Ecuador (elcomercio.com), datos que, a la vez de ser absolutamente críticos, pueden demostrar que un mecanismo de solución podrían ser los acuerdos de libre comercio como el que es objeto de esta investigación.

II.- MARCO TEÓRICO, LEGAL, CONCEPTUAL Y REFERENCIAL

1.- MARCO TEÓRICO

Hay varias bases epistemológicas que sustentan esta investigación:

Se parte de la existencia y la necesidad actual y a futuro de los Acuerdos de Libre Comercio, con mayor fuerza a consecuencia de la liberalización económica de los países y de la cada vez mayor globalización imperante sobre todo antes de la pandemia de la COVID 19.

Así mismo, se genera un criterio coincidente respecto al entendimiento de la importancia gravitante que tiene la Compra Pública en los diferentes países a nivel mundial; esto no solo en situaciones de bonanza, sino en épocas de contracción económica e indistintamente de que los países sean desarrollados o en vías de desarrollo; la necesidad de provisión hacia el sector público siempre existió y permanecerá en el tiempo. Se le destina en general entre un 15 y un 20% del PIB.

Si esa realidad es incontrastable, para que se satisfagan las necesidades de compra pública se requiere la existencia de vendedores públicos sea para la provisión de obras, bienes o servicios de distinta naturaleza; y, aunque existen determinadas ventajas asociadas a la calidad de proveedor local o nacional de un país determinado, no se prohíbe sino más bien se viabiliza y estimula la participación de proveedores extranjeros que gracias a los Acuerdos de Libre Comercio son tratados generalmente en las mismas condiciones de igualdad que los proveedores nacionales, lo cual hace necesario y atractivo el proceso de internacionalización empresarial, bajo el entendido de que independientemente de que cada país tenga normas jurídicas de contratación pública propias, existen criterios o principios transversales o de carácter universal como son los de trato justo, transparencia, legalidad, oportunidad, concurrencia, libre competencia entre otros, que son parte de la conocida Contratación Pública Global (Arana, 2011).

Por esta realidad económica y jurídica es que en los Acuerdos de Libre Comercio se discuten, negocian e insertan títulos específicos relacionados con la Compra Pública.

Por lo expuesto, las bases epistemológicas señaladas demuestran que el estudio contenido en esta investigación conlleva un enfoque disciplinar fundamentalmente jurídico que implica un estudio normativo o de sustento en derecho; pues para entrar con ventajas competitivas en los diferentes países distintos a los de origen de las empresas, se requiere hacerlo desde la lógica de ser tratado como nacional y esto se logra casi exclusivamente con sustento en los Acuerdos de Libre Comercio. Esto sin embargo no conlleva que las empresas extranjeras estén facultadas a proveer en el sector público de otros países solo si hay acuerdos de comercio de forma previa; las empresas pueden decidir incursionar en esos otros territorios, solo que no tendrían las ventajas de ser tratadas en igualdad de condiciones

con los nacionales de un país; obligación que sí se genera cuando existe un acuerdo de libre comercio de forma precedente (Berlinski y otros, 2011).

2.- MARCO LEGAL

En virtud de las consideraciones expuestas en el Marco Teórico, hay que señalar que el Marco Legal que sustenta la participación de los proveedores ecuatorianos hacia el sector público español está contenido fundamentalmente en la Constitución de la República del Ecuador publicada en el Registro Oficial 449 de 20 de octubre de 2008, con base en la cual la Corte Constitucional dictaminó la constitucionalidad del Acuerdo Comercial Multipartes que se celebró entre Ecuador, Colombia y Perú con la Unión Europea, tratado internacional de comercio que es el marco normativo fundamental del actuar de los proveedores ecuatorianos para participar en la provisión de obras, bienes y servicios de la Unión Europea y que se desarrolla y analiza a lo largo de esta investigación.

A los dos cuerpos normativos antes señalados, ya desde la óptica específica del país de llegada, es decir de España, se debe añadir como parte del marco legal la propia Constitución española publicada en el Boletín Oficial del Estado BOE número 311 de 29 de diciembre de 1978, así como las Directivas Europeas de Compra Pública No. 2014/23/UE y 2014/24/UE, las dos de 26 de febrero de 2014 que fueron objeto de transposición para dar lugar a la Ley 9/2017 de 8 de noviembre de Contratos del Sector Público Español, desarrollada en 347 artículos, 55 disposiciones adicionales, 16 disposiciones finales, 6 Anexos, 5 disposiciones transitorias y una disposición derogatoria, cuerpo legal que entró en vigencia en marzo de 2018; sobre la base de cuya normativa específica más la normativa secundaria correspondiente, deben participar los proveedores ecuatorianos en el sector público español, siempre que se trate de obras de construcción cuyo monto sea igual o superior al umbral previsto en el ACM, así como en tratándose de los servicios expresamente incluidos en la *lista positiva*, siempre que sean de monto igual o superior al umbral especificado en el ACM (Beltrán y Martínez, 2019).

3.- MARCO CONCEPTUAL

A) Los Acuerdos Comerciales, la inclusión de contenidos de Contratación Pública y el impacto del coronavirus

Los gobiernos de los países, unos con mayor intensidad que otros, ven -o veían- a los tratados de libre comercio como estrategias comerciales de largo plazo para mejorar sus balanzas comerciales y sobre todo sus balanzas de pagos, con las cuales se propicie la producción eficiente, el intercambio justo de productos, así como políticas de empleo y otras de política pública; aunque -claro está- las relaciones entre los países casi siempre generan asimetrías muy difíciles de superar y que entran en colisión permanente con los criterios de protección a la industria nacional, con la necesidad de los gobiernos de generarse recursos vía aranceles, etc. (OMC,2020).

La mayor ventaja o beneficio de los tratados de libre comercio siempre se justificó en el objetivo de propiciar la mejora de la productividad y con ello de la competitividad, con todos los efectos asociados. Estos aspectos positivos entraban en permanente colisión con una problemática presentada en los sectores sensibles de la economía y de la población en sí mismo que requieren esquemas de protección, pues de lo contrario los efectos pueden ser adversos y de grave connotación social (OMC, 2020).

En todo caso, en una economía globalizada como la que vivimos -o vivíamos con mayor intensidad antes del coronavirus-, en donde las fronteras y el mismo concepto de espacio y tiempo son -o eran- imperceptibles por los miles o millones de aeropuertos y puertos en todo el mundo, o por el nivel, rapidez, precisión, tecnología y sofisticación de las comunicaciones, hay -o al menos existía- una tendencia a generar acuerdos comerciales en los diferentes niveles y ámbitos, a través de los cuales los países puedan cumplir sus objetivos de desarrollo comercial, económico y social.

Y en ese marco de acción, era obvio que, debido a que los Estados son los principales compradores de obras de infraestructura pública, bienes y servicios, los países buscaron -sobre todo en los últimos diez años- que en las negociaciones de los acuerdos comerciales se incluyan capítulos específicos de Contratación Pública, pues lo que está -o estaba- en juego al respecto representaba en promedio el 15% del Producto Interno Bruto de cada país. (Feliu, 2013)

En consecuencia, si ya de por sí los acuerdos comerciales como tal eran complejos en su ejecución a nivel de percepción interna de la población, esta complejidad se complementa y agranda con la inclusión de otro elemento que por sí mismo tiene complejidad propia y es el relativo a la Contratación Pública que normalmente es vista como herramienta de Política Pública y por lo tanto con elementos por ejemplo de priorización y trato preferente a la producción nacional; lo cual se nota como incompatible en la lógica de un acuerdo, como veremos más adelante.

Ahora bien, por la experiencia vivida como consecuencia de la pandemia del coronavirus que afecta al mundo desde el primer trimestre del 2020, vemos que al menos de forma temporal, la libre movilidad y globalización que son elementos base de los acuerdos comerciales, se vieron fuertemente trastocados, tanto por la prohibición de movilidad de las personas para impedir la propagación del contagio, como por la consiguiente limitación para la producción y comercialización libre de bienes por la paralización casi total de las actividades productivas en todo el mundo (Merkel, 2020).

En cuestión de pocas semanas se produjo un cambio mental vertiginoso en muchos líderes políticos, académicos y voceros de los diferentes ámbitos de la actividad humana que pasaron de defender a ultranza la globalización y el libre comercio a una situación de mayor neutralidad, menos convencimiento o inclusive duda de sus beneficios, al menos desde una posición por ahora temporal (CEPAL, 2020).

Es que, para buscar mayor competitividad con una producción a menor costo, los gobiernos dejaron que sus empresas trasladaran las fábricas a regiones donde se produjera al menor costo posible, sin importar si eso significaba perder la soberanía que hoy están reclamando (Sosa, 2020).

En opinión de varias personas como Alicia Bárcena (CEPAL, 2020), secretaria de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe CEPAL, el mundo después del coronavirus será mucho más regionalizado que global. “cada región se va a proteger a sí misma. Europa para los europeos, Asia para los asiáticos”; por lo que ella sugiere también construir un bloque regional desde México hasta Argentina. (EFE, 2020).

No hay duda que se produjo un indudable desplome del comercio mundial, una gran contracción de la economía, igual o más profunda que la registrada en la década de 1930. Se calcula que el comercio caerá abruptamente en todas las regiones del mundo y que en el mejor de los casos retrocederá 13%, aunque la caída podría ser de hasta un 32%. (OMC, 2020).

Hemos visto ya que, para atender la emergencia sanitaria, lo que menos han hecho los países es recurrir a las reglas previstas en los acuerdos de libre comercio, tanto por el cierre de fronteras y el confinamiento de seres humanos en sus viviendas, como por la paralización casi total de la actividad productiva. No se siguieron los procesos de concurso para la contratación pública derivada de la emergencia sanitaria sea por la insuficiencia de proveedores o también por la magnitud de la demanda originada por la emergencia (Robert, 2020).

Ninguna norma ni interna ni supranacional estuvo conceptualizada para atender una situación como la que se derivó de la pandemia para regular esquemas contractuales como los requeridos a la fecha y muchos menos de aquellos pertenecientes al ámbito de la contratación pública, de ahí a que el derecho a nivel nacional e internacional le toca conceptualizarse y *construirse* en el camino de acuerdo a las necesidades de supervivencia que imperan (Aguilar, 2020).

Sin embargo, muchos como Roberto Azevedo, (OMC, 2020) opinan que las mismas fuerzas del mercado y las particulares necesidades de luchar contra la pandemia podrían volver a jugar a favor del libre comercio y de la globalización, ya que los gobiernos, por más que consideren lo contrario, no pueden actuar solos ni tienen la multiplicidad y variedad de recursos para hacerlo; de ahí que, se vean urgidos a cooperar con la finalidad de fortalecer el comercio sobre todo para atender la emergencia sanitaria, lo cual al parecer se reactivará a partir del 2021.

Si bien las reacciones iniciales de los países se orientaron a defender la soberanía nacional y la vida de sus ciudadanos, al final se considera que ésta será temporal y no permanecerá en el futuro. Surgirá una nueva y más radical forma de globalización a lograrse por los avances tecnológicos existentes y por los que se desarrollarán, lo cual permitirá reducir el

movimiento de personas por el mundo e impulsará el comercio de servicios con costos que se reducirán, aumentará la comercialización digital de bienes (como libros o música) y mucho trabajo presencial será reemplazado por teletrabajo (Zanatta, 2020); y de ahí precisamente se consolida el objetivo que busca GRUPO CEAS para fortalecer sus actividades empresariales a nivel global.

Todo esto seguirán siendo sin embargo especulaciones que se confirmarán con el tiempo y habrá otros aspectos a resolver como el turismo o la construcción, que implican en el uno caso movilidad de las personas y en el otro trabajo físico que no se puede reemplazar, al menos no con las tecnologías existentes. Es temprano para saber lo que ocurra en el futuro. Hay otras personas que piensan que es cuestión solo de tiempo para volver a la *normalidad* y que todo lo que se está viviendo ahora terminará siendo una pesadilla que se olvidará con el tiempo. (Comisión Europea, 2020).

Si bien se comparte el optimismo por una realidad más cercana a la señalada, lo cierto está que el mundo si cambió y cambiará de forma indefectible y no quedará inmune a lo ocurrido con la pandemia, aparecerán nuevos niveles de fuerza geopolítica y de las relaciones de comercio; y, por lo tanto, una nueva realidad y conceptualización al menos general y de defensa de varios elementos de soberanía que se deberán encajar en la discusión de los nuevos acuerdos comerciales y de reformulación de los actualmente vigentes para que no queden en letra muerta ni impidan estar acorde con la actual realidad socio económica imperante en todo el orden mundial, nunca mejor dicho como ahora de entendernos *una aldea o varias aldeas encajadas globalmente*. (FMI, 2016).

B) El Acuerdo Comercial Multipartes -ACM- celebrado entre la Unión Europea, Perú, Colombia y Ecuador

El Acuerdo Comercial Multipartes tiene una larga data con toda la complejidad asociada a una negociación que incluyó un proceso muy desgastante, pues fue en junio de 2007 cuando se inició la negociación entre Europa en principio con todos los países de la Comunidad Andina. La negociación se suspendió un año después ante la imposibilidad de los países andinos de acordar una posición comercial común e integradora. En el camino Bolivia abandonó la negociación y luego lo hizo Ecuador; por lo que solo Perú y Colombia suscribieron de inicio el Acuerdo, concluyendo la negociación en marzo de 2010, convenio que entró en vigencia 3 años después (ICEX, 2020).

Fueron dos los componentes básicos que generaron la mayor complejidad en la negociación del ACM, por una parte los desencuentros políticos entre los países andinos negociadores del Acuerdo y por otro lado las asimetrías existentes de estos países frente a la Unión Europea; y, como si esto fuera poco, se deben incluir otros aspectos de carácter estructural de las economías respecto a la dependencia y vulnerabilidad que tienen los países andinos ante los mercados externos, así como las diferencias en materia de política comercial entre los miembros de la región. (Brown & Torres, 2012).

Ecuador volvió a la negociación a mediados de 2016, más que nada frente a la problemática que se le presentaría a finales de ese año pues se acababan las preferencias arancelarias otorgadas por la Unión Europea, las cuales, sí gozaban Perú y Ecuador, por lo que, de no firmarse el ACM, podría haberse generado en términos de ventajas comparativas un ambiente totalmente nefasto para los agro exportadores ecuatorianos (Aguirre, 2016).

El Ecuador, logró firmar el Protocolo de Adhesión del Convenio previamente suscrito con Colombia y Perú, luego de reducirse varias discrepancias existentes respecto al establecimiento de empresas en sectores estratégicos, compras públicas y propiedad intelectual (ICEX, 2020).

En este análisis, hay que considerar que la balanza comercial es desfavorable para Ecuador y en general para Perú y Colombia, pues nuestras exportaciones apenas alcanzan el 1% del total que recibe la Unión Europea (Vanzetti, 2008).

El aspecto a resaltar del ACM en relación con el tema objeto central de este estudio es que fue la primera vez que se incluyó en un acuerdo comercial un título de Contratación Pública (Aguirre, 2016); y todo ello, dentro del blindaje normativo establecido en la Constitución de la República expedida en el Ecuador en octubre de 2008 que elevó a categoría constitucional una discriminación positiva a favor de la producción nacional ecuatoriana y dentro de ella de las micro y pequeñas empresas y de los actores de la economía popular y solidaria.

El solo hecho de la Contratación Pública vista como política pública en relación con la negociación de un acuerdo comercial es ya de por sí sensible y de mucha complejidad; pero el problema toma dimensiones insospechadas si dicha política pública, está elevada a categoría constitucional, pues siendo así para la aprobación de cualquier acuerdo comercial se requiere de inicio el dictamen de constitucionalidad de la Corte Constitucional del Ecuador y superada dicha barrera, se requiere la aprobación por mayoría absoluta de los miembros de la Asamblea Nacional.

En dicha lógica de la sola revisión del contenido normativo, jurídicamente se veía imposible que la Corte Constitucional diera un dictamen de constitucionalidad al Acuerdo Comercial Multipartes, pues el artículo 288 de la Constitución ecuatoriana incluye un principio de preferencia a la producción nacional en el ámbito de la Contratación Pública, imposible o contradictorio en el ámbito de los acuerdos de libre comercio que obligan a dar un trato igualitario a proveedores ecuatorianos y extranjeros.

En efecto, la priorización a la producción y servicios nacionales es contradictoria jurídicamente con el principio de trato nacional previsto como pilar fundamental en todo acuerdo comercial, principio que conlleva que en el caso de Contratación Pública todos los proveedores originarios de los países suscribientes de un acuerdo comercial, sean tratados en los otros países participantes del convenio, como que fuesen proveedores nacionales, es decir en donde la discriminación es imposible. Sin embargo, en el caso de la aprobación del

ACM, la historia demuestra que no obstante dicha disposición constitucional del art. 288, la Corte Constitucional del Ecuador dio un dictamen de constitucionalidad, con base en el cual la Asamblea Nacional viabilizó la suscripción del Protocolo de Adhesión. Nótese para el efecto que la Corte Constitucional no se refiere de manera alguna al contenido del artículo 288 -como debía hacerlo jurídicamente- sino que habla de los beneficios económicos y comerciales que dicho Acuerdo conlleva para el Ecuador; y esto más bien desde la lógica de conveniencia no solo política sino sobre todo económico comercial que nos apremiaba a suscribir el referido Acuerdo (Aguirre, 2016).

La suerte que tuvo el referido ACM, no siguió un nuevo acuerdo comercial de prácticamente el mismo contenido y características, pues la propia Corte Constitucional ecuatoriana -aunque ahora con otros miembros- y con base en el mismo artículo constitucional 288 señaló que aprobaba la suscripción de ese nuevo acuerdo, pero sin el título relativo a la Contratación Pública, por considerarlo que es incompatible con la Constitución. Se trata del Acuerdo Comercial suscrito el 23 de junio de 2018 por el Ecuador con los Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA, por sus siglas en inglés conformado por Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein, países que no forman parte de la Unión Europea). En efecto, el 30 de abril de 2019 la Corte Constitucional declaró la constitucionalidad del referido Acuerdo Comercial, salvo el capítulo 6, referente a Contratación Pública. En efecto, dicho acuerdo comercial establece que, en una contratación cubierta, cada parte concederá a las mercancías y servicios “un trato no menos favorable que el concedido a las mercancías, servicios y proveedores nacionales” (artículo 6.4.). Según la Corte, esta disposición se contrapone con el artículo 288 de la Constitución (Corte Constitucional, 2018). Todo ello demuestra la gran complejidad en torno al tema central de este trabajo que incluso puede generar cierta sensación de falta de certeza jurídica.

En todo caso, quienes defienden la constitucionalidad del ACM señalan que la producción y los servicios nacionales si están protegidos a partir de unos umbrales de contratación altos y a través de listas positivas y negativas, así como a través de exclusiones de objetos e instituciones y sobre todo dado que si se trata de adquisiciones realizadas a micro y pequeños proveedores así como a actores de la economía popular y solidaria (AEPS), éstas están exentas totalmente del ACM independientemente del monto del que se trate. (Aguirre, 2016).

En efecto, respecto a los temas que trata este trabajo de investigación el ACM tiene las siguientes características en cuanto a Contratación Pública cubierta de proveedores europeos que requieran trabajar en el Ecuador:

1. Primero, no todas las entidades públicas del Ecuador están sujetas al ACM (por ejemplo, hay muchas empresas públicas como la Empresa Pública de Residuos Sólidos de Quito EMGIR que no está sujeta al ACM), pues según el Anexo XIX del ACM sólo las que en él se enlistan expresamente se sujetan al Acuerdo. (Registro Oficial 906 20-12- 2016).

2. Así mismo existen varias contrataciones que por su objeto o naturaleza no están sujetas al ACM, como son las contrataciones de defensa y seguridad pública, los programas y procedimientos reservados a MIPYMES y AEPYS (equiparables en tamaño), las contrataciones para programas de ayuda alimentaria, las contrataciones realizadas en Galápagos, las contrataciones interadministrativas realizadas entre entidades públicas ecuatorianas o que manejen recursos públicos ecuatorianos mayoritarios, las contrataciones para el funcionamiento de las misiones del servicio exterior, las contrataciones que realicen los gobiernos autónomos descentralizados parroquiales, las contrataciones que efectúe el Consejo Nacional Electoral en período electoral, las entidades públicas que contraten programas para personas privadas de la libertad; los bienes estratégicos para seguridad nacional, alimentos y textiles contratados por el Ministerio de Defensa o por el Ministerio del Interior, la contratación de construcciones de unidades educativas, material didáctico, edición y publicación, y uniformes que realice el SECOB o el Ministerio de Educación, según sea el caso, la contratación de productos dirigidos a programas de asistencia social realizada por el MIES, los productos relacionados a programas de apoyo a la agricultura y asistencia alimentaria que contrate el MAGAP, las contrataciones que realice el Consejo Nacional Electoral para elecciones y consultas populares. (Registro Oficial 906 20-12- 2016).
3. Además, están excluidos expresamente, los siguientes contratos, convenios y acuerdos: La adquisición y arrendamiento de inmuebles que realice el sector público, los acuerdos de cooperación, las donaciones, los préstamos, las subvenciones, los contratos del personal del Estado, los mismos que se sujetan a leyes laborales o administrativas, los contratos de asistencia internacional, los contratos con financiamiento de entidades internacionales de crédito (Registro Oficial 906 20-12- 2016).
4. Luego de realizar el análisis señalado en los tres puntos precedentes, habría que revisar los criterios de *lista positiva* y de *lista negativa*, que conlleva lo siguiente: 4.1. Todos los bienes siguen el concepto de *lista negativa*, lo cual significa que existen determinados bienes enlistados expresamente en el ACM que no se sujetan al referido acuerdo y que tiene que ver con la adquisición de petróleo crudo, gas natural, aceites de petróleo, gases de petróleo, otros hidrocarburos gaseosos y productos químicos orgánicos básicos; todos los demás bienes están sujetos al ACM, si superan el umbral establecido en el Acuerdo. 4.2. En cambio, en el caso de los servicios, se sigue el criterio de *lista positiva*, que conlleva que solo los servicios enlistados de forma expresa se sujetan al ACM, mientras que los no enlistados están por fuera del Acuerdo (ACM, 2016).
5. Al respecto hay que considerar que para la adquisición de bienes y servicios se debe tomar en cuenta el Clasificador Central de Productos de las Naciones Unidas y no el Clasificador Central de Productos de Ecuador, esto es vital ya que, en muchos casos, los códigos son diferentes y se tiende a generar confusión respecto a si son o no objeto del ACM, haciendo análisis extensivos que en el presente caso no corresponden porque distorsionarían la naturaleza jurídica del Acuerdo. (Registro Oficial 906 20-12- 2016).

6. Los servicios incluidos dentro de la *lista positiva* son los siguientes: servicios de transporte: terrestre, marítimo, ferrocarril, por tubería, en embarcaciones de navegación no marítima, aérea y de transporte complementario y auxiliares, telecomunicaciones, mantenimiento y reparación, servicios en hoteles, servicios de distribución de electricidad y de distribución de gas por tubería, servicios de agencias de viajes y organización de viajes en grupo, servicios auxiliares de seguros y fondos de pensiones, servicios de arrendamiento y alquiler de maquinaria y equipos sin operarios, servicios de arrendamiento y alquiler de efectos personales y enseres domésticos, servicios de informática y servicios conexos, servicios de teneduría de libros, servicios de asesoramiento tributario, servicios de investigación de mercado y otros similares, servicios relacionados con consultores en administración, servicios integrados de ingeniería, servicios de publicidad, servicios de limpieza de edificios y servicios inmobiliarios a comisión o por contrato, servicios relacionados con la agricultura, con la caza y la silvicultura, con la pesca, con la minería, con la manufactura (excepto manufactura y productos metálicos como maquinaria y equipos), servicio de empaquetado –servicios de editoriales e imprenta, otros servicios comerciales, servicios de veterinaria, servicios ambientales, de limpieza, combustión, amortiguamiento de ruido, servicios de protección del paisaje y la naturaleza, otros servicios de protección del medio ambiente. (Registro Oficial 906 20-12- 2016).
7. Solo luego de dicho análisis y siempre que los sujetos y los objetos estén cubiertos por el ACM, se deberá revisar los umbrales de contratación, que para el año 2020, el SERCOP los fijó según el siguiente detalle:

Tabla 1
Umbrales de cobertura del ACM.

COBERTURA	UMBRAL
Entidades de Gobierno Central	USD 532,476
GADS Municipales y Provinciales	USD. 532,476
Empresas Públicas	USD. 559,000
Entidades de Gobierno Central, GADS Municipales y Provinciales y Empresas Públicas.	USD. 8'383,000

Nota: Fuente: Portal de Compras Públicas del Ecuador: www.compraspublicas.gob.ec

Una vez definidos entidad, objeto y montos cubiertos, corresponde aplicar uno de los procedimientos de contratación previstos en la legislación ecuatoriana, con la variante de que en dichos procesos necesariamente debe invitarse a proveedores europeos, informando dicho particular al SERCOP para que realice la notificación correspondiente.

Tabla 2
Procedimientos contratación ACM

No.	Procedimiento de Contratación	Objetos de contratación y montos (umbrales).
1.	Catálogo Electrónico	<p>Para la adquisición de bienes y servicios normalizados.</p> <p>El SERCOP será quien convoque a los proveedores europeos siguiendo para el efecto los criterios de lista positiva y negativa, siempre que los montos contractuales sean iguales o superiores a USD. 532,476, salvo que el ente contratante sea una empresa pública en cuyo caso el monto debe ser igual o superior a USD. 559,000, a efectos de celebrar los correspondientes convenios marco; los cuales darán derecho a la catalogación correspondiente para la compra por “click” por parte de los entes contratantes.</p>
2.	Subasta Inversa Electrónica	<p>Para bienes y servicios normalizados que no estén catalogados, para cuyo efecto la entidad contratante realizará el procedimiento de subasta inversa electrónica, invitando a más de a los proveedores ecuatorianos a los proveedores europeos en los procesos de adquisición de bienes y servicios (observando para el efecto los criterios de lista positiva y negativa) en montos contractuales que sean iguales o superiores a USD. 532,476, salvo que el ente contratante sea una empresa pública en que el monto sea igual o superior a USD. 559,000.</p>
3.	Cotización	<p>Para la adquisición de bienes y servicios no normalizados que sigan igualmente el criterio de lista positiva y lista negativa en montos contractuales que sean iguales o superiores a USD. 532,476, salvo que el ente contratante sea una empresa pública en que el monto sea igual o superior a USD. 559,000.</p> <p>En dicho caso a más de a los proveedores ecuatorianos, se invitará también a proveedores europeos.</p>
4.	Licitación Pública	<p>1. Para la adquisición de bienes y servicios no normalizados que sigan el criterio de lista positiva y lista negativa en montos contractuales que sean iguales o superiores a USD. 532,476, salvo que el ente contratante sea una empresa pública en que el monto deberá ser igual o superior a USD. 559,000.</p>

N o t a :		<p>2. Para la contratación de construcción de obra pública (incluidas las realizadas mediante la modalidad de contratación integral por precio fijo) cuyo monto sea igual o superior a USD. 8'383,000.</p> <p>En dichos casos igualmente se invitará a proveedores europeos a más de los proveedores ecuatorianos.</p>
5.	Contratación Directa.	<ol style="list-style-type: none"> 1. En caso de falta de presentación de ofertas o que las presentadas no cumplan lo exigido o que se hayan coludido. 2. Si hay un proveedor único por obra de arte, protección de patentes o derechos de autor u otros derechos exclusivos. 3. Si no existe competencia por razones técnicas como es el caso de contratos intuito personae. 4. Para las contrataciones de bienes y servicios adicionales con el mismo proveedor inicial por razones económicas o técnicas (incluye el caso de contratos complementarios). 5. Por razones de extrema urgencia por imprevisión (no por emergencia: caso fortuito o fuerza mayor). 6. Para adquirir mercancías en un mercado de productos básicos (commodities). 7. Para adquirir prototipos para la ejecución de contratos de investigación, experimentación, estudio o creación original. 8. Para comprar en condiciones excepcionalmente favorables siempre que no sean compras ordinarias a proveedores habituales. 9. Para la ejecución de contratos adjudicados al ganador por concurso de diseño con jurado independiente.

u
Subsección V, Decisión UE-2016/2369, 11-11- 2016.

Ahora bien, respecto al tema de investigación en la perspectiva de los proveedores ecuatorianos que desean incursionar en el mercado europeo, en el ámbito específico de la Contratación Pública, tenemos como fuente de información el Anexo XVIII. Al respecto, con Decisión UE-2016/2369 del Consejo Europeo de 11 de noviembre de 2016 (Diario Oficial de la Unión Europea L 356) se publicó la adhesión del Ecuador al Protocolo de Adhesión del Acuerdo Comercial que inicialmente se suscribió con Colombia y Perú. En el referido Anexo XVIII constan enlistadas por cada país de la Unión Europea tanto las entidades cubiertas como los objetos y montos cubiertos.

En el ámbito de este estudio, se encuentran en el caso de España, los siguientes aspectos a destacar:

1. Las entidades cubiertas a nivel de Gobierno Central, son las siguientes:: La Presidencia del Gobierno, el Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación, el Ministerio de Justicia, el Ministerio de Defensa, el Ministerio de Economía y Hacienda, el Ministerio del Interior, el Ministerio de Fomento, el Ministerio de Educación, Política Social y Deporte, el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, el Ministerio de Trabajo e Inmigración, el Ministerio de la Presidencia, el Ministerio de Administraciones Públicas, el Ministerio de Cultura, el Ministerio de Sanidad y Consumo, el Ministerio de Medio Ambiente, y Medio Rural y Marino, el Ministerio de Vivienda, el Ministerio de Ciencia e Innovación y el Ministerio de Igualdad (Anexo XVIII, Subsección I, Decisión UE-2016/2369, 11-11- 2016).
2. En el caso de las entidades cubiertas del nivel subcentral de gobierno, tenemos a: todas las entidades contratantes del nivel regional y nivel local, así como a todas las entidades contratantes que sean órganos de derecho público de conformidad con lo definido por las Directivas de la Unión Europea sobre Contratación Pública. (Anexo XVIII, Subsección II, Decisión UE-2016/2369, 11-11- 2016).
3. Las empresas españolas prestadoras de servicios públicos cubiertas por el Acuerdo que cumplen los criterios establecidos para estar cubiertas son: 3.1. Las de producción, transporte o producción de electricidad, como por ejemplo las siguientes: la Red Eléctrica de España S.A., Endesa S.A.; Iberdrola S.A., Unión Fenosa S.A., Hidroeléctrica del Cantábrico S.A, Electra del Viesgo S.A. y otras entidades que se encarguen de la producción, transporte y distribución de electricidad, de conformidad con la Ley 54/1997, del 27 de noviembre del Sector Eléctrico y la legislación que le aplique; 3.2. Las empresas de producción, transporte o distribución de agua potable, como por ejemplo las siguientes: Mancomunidad de Canales de Taibilla, Aigües de Barcelona S.A. y sociedades filiales, Canal de Isabel II, Agencia Andaluz del Agua, Agencia Balear de Agua y de la Calidad Ambiental, otras entidades públicas que sean parte, o que dependan de las Comunidades Autónomas y de las Corporaciones locales que efectivamente se encuentren en el área de distribución de agua potable, otras empresas privadas que gocen de derechos especiales o exclusivos otorgados por las Corporaciones locales en el campo de la distribución de agua potable; 3.3. Las empresas de servicio ferroviario, urbano, de tranvía, trolebús o bus, cuyo objeto sea prestar servicios de transporte público urbano de conformidad con la ley 7/1985 Reguladora de las Bases de Régimen Local del 2 de abril de 1985; Real Decreto Legislativo 781/1986, de 18 de abril por el que se aprueba el texto refundido de las disposiciones legales vigentes en materia de régimen local y la legislación regional, si corresponde, así como las entidades que presten servicios de autobuses al público de conformidad con la disposición 3 de la Ley 16/1987 de 10 de julio, de Ordenación de los

Transportes Terrestres, tales como las siguientes: Empresa Municipal de Transportes de Madrid, Empresa Municipal de Transportes de Málaga, Empresa Municipal de Transportes Urbanos de Palma de Mallorca, Empresa Municipal de Transportes Públicos de Tarragona, Empresa Municipal de Transportes de Valencia, Transporte Urbano de Sevilla, S.A.M. (TUSSAM), Transporte Urbano de Zaragoza, S.A. (TUZSA), Entitat Metropolitana de Transport-AMB; Eusko Trenbideak, S.A., Ferrocarril Metropolita de Barcelona S.A., Ferrocarriles de la Generalitat Valenciana, Consorcio de Transportes de Mallorca, Metro de Madrid, Metro de Málaga SA. y Red Nacional de los Ferrocarriles Españoles (RENFE); 3.4. Puertos Marítimos o interiores u otras instalaciones, como por ejemplo las siguientes: Ente Público Puertos del Estado, las Autoridades Portuarias de Alicante, Almería-Moril, Avilés, Bahía de Algeciras, Bahía de Cádiz, Baleares, Barcelona, Bilbao, Cartagena, Castellón, Ceuta, Ferrol-San Cibrao, Gijón, Huelva, Las Palmas, Málaga, Marín y Ría de Pontevedra, Melilla, Pasajes, Santa Cruz de Tenerife, Santander, Sevilla, Tarragona, Valencia, Vigo, Villagarcía de Arousa y otras Autoridades Portuarias de las Comunidades Autónomas de Andalucía, Asturias, Baleares, Canarias, Cantabria, Cataluña, Galicia, Murcia, País Vasco y Valencia.; 3.5. Instalaciones Aeroportuarias, el ente público Aeropuertos Españoles y Navegación Aérea AENA; 3.6. Las empresas de transporte o distribución de gas o calor, tales como Enagas S.A., Bahía de Bizkaia Gas, S.L.; Gasoducto Al Andalus S.A., Gasoducto de Extremadura S.A., Infraestructuras Gasistas de Navarra S.A., Regasificadora del Noroeste S.A., Sociedad de Gas de Euskadi S.A., Transportista Regional de Gas S.A., Unión Fenosa de Gas S.A., Bilbogas S.A, Compañía Española de Gas S.A., Distribución y Comercialización de Gas de Extremadura S.A., Distribuidora Regional de Gas S.A., Donostigas .S.A., Gas Alicante S.A, Gas Andalucía S.A., Gas Aragón S.A., Gas Asturias S.A., Gas Castilla-La Mancha S.A., Gas Directo S.A., Gas Figueres S.A., Gas Galicia SDG S.A, Gas Hernani S.A., Gas Natural de Cantabria S.A, Gas Natural de Castilla y León S.A., Gas Natural SDG S.A.; Gas Natural de Álava S.A., Gas Natural de La Coruña S.A., Gas Natural de Murcia SDG S.A., Gas Navarra S.A., Gas Pasaia S.A.; Gas Rioja S.A., Gas y Servicios Mérida S.L., Gesa Gas S.A, Meridional de Gas SAU, Sociedad del Gas Euskadi S.A, y Tolosa Gas S.A.; 3.7. Empresas de Servicios por Ferrocarril, tales como el Ente Público Administración de Infraestructuras Ferroviarias (ADIF), Red Nacional de los Ferrocarriles Españoles (RENFE), Ferrocarriles de Vía Estrecha (FEVE), Ferrocarrils de la Generalitat de Catalunya (FGC), Eusko Trenbideak (Bilbao), Ferrocarrils de la Generalitat Valenciana (FGV), Serveis Ferroviaris de Mallorca (Ferrocarriles de Mallorca), Ferrocarril de Soller, Funicular de Bulnes, (Anexo XVIII, Subsección III, Decisión UE-2016/2369, 11-11- 2016).

4. Los objetos cubiertos son igualmente bienes, obras y servicios. Para los bienes, no hay la *lista negativa* que se aplica en el caso de Ecuador, pues todos los bienes están sujetos al ACM (Anexo XVIII, Subsección IV), lo que implica que si la entidad está cubierta -se ha visto el amplio listado de las entidades contratantes-, los proveedores ecuatorianos podrían participar en todos los procesos

de provisión de bienes en España que sean iguales o superiores a los umbrales que se señalan más adelante. (Decisión UE-2016/2369, 11-11-2016).

En el caso de los servicios, si se sigue el concepto de *lista positiva*, pues se sujetarán al ACM, solo aquellos servicios expresamente enunciados en el Anexo XVIII, salvo aquellos dados para la concesión de servicios públicos y los servicios que las entidades tengan que contratar de otra entidad en virtud de un derecho exclusivo establecido por una ley, reglamento o disposición administrativa y publicada. Los servicios enlistados cubiertos por el ACM, son los siguientes:

Tabla 3

Lista Positiva de Servicios para proveedores ecuatorianos en el sector público español según el ACM

No.	Objeto	No. de Referencia de CPC
1	Servicios de Mantenimiento y Reparación	6112, 6122, 633, 886
2	Servicios de transporte por vía terrestre, incluidos los servicios de vehículos blindados y de correo, excepto el transporte de correo postal.	712 (excepto 71235), 7512, 8730
3	Servicios de transporte aéreo de pasajeros y carga, excepto transporte de correo postal.	73 (excepto 7321)
4	Transporte de correo postal por vía terrestre, excepto por ferrocarril y por vía aérea.	71235, 7321
5	Servicios de telecomunicaciones, salvo los servicios de telefonía de voz, télex, radiotelefonía, radiobúsqueda y servicios por satélite.	752
6	Servicios financieros. (a) Servicios de seguros (b) Servicios de banca e inversiones, salvo la contratación o adquisición de servicios de agencias fiscales o servicios de depósito, los servicios de liquidación y administración para instituciones financieras reguladas, ni los servicios vinculados a la venta, redención y colocación de la deuda pública, con inclusión de préstamos y bonos, pagarés y otros valores del Estado.	Ex 81 812, 814
7	Servicios de informática y servicios conexos	84
8	Servicios de contabilidad, auditoría y teneduría de libros.	862
9	Servicios de investigación de mercados y encuestas de opinión pública.	864
10	Servicios de consultores en administración y	865, 866

	servicios conexos, salvo los servicios de arbitraje y conciliación.	
11	Servicios de arquitectura, servicios de ingeniería y servicios integrados de ingeniería, servicios de planificación urbana y de arquitectura paisajista, servicios conexos de consultores de ciencia y tecnología, servicios de ensayos y análisis técnico.	867
12	Servicios de publicidad	871
13	Servicios de limpieza de edificios y de gestión de la propiedad.	874, 82201 al 82206
14	Servicios editoriales y de imprenta, a comisión o por contrato.	88442
15	Servicios de limpieza de gases de escape	9404
16	Servicios de reducción del ruido.	9405
17	Servicios de protección de la naturaleza y el paisaje	9406
18	Otros servicios de protección del medio ambiente	9409

Nota: Fuente: Anexo XVIII ACM, Subsección V, Decisión UE-2016/2369, 11-11- 2016.

En la quinta nota de la Subsección 5 del Anexo XVIII se señala que los ecuatorianos podrán participar para la provisión de cualquiera de los objetos contractuales de servicios antes expuestos en las diferentes entidades señaladas a nivel de gobierno central, subcentral y de empresas públicas, siempre que el Ecuador haya incluido ese mismo servicio en su lista, de conformidad con la subsección 5 de la sección D, del ACM, es decir la participación de ecuatorianos en la provisión de servicios en España y en general en Europa se dará en la medida que haya un trato similar de objetos contractuales a nivel de provisión pública en territorio ecuatoriano. Al respecto hay que señalar que Ecuador ya dio el referido trato a los proveedores europeos.

Finalmente, en el caso de obras de construcción, el ACM señala que:

un “contrato de servicios de construcción es aquel que tiene por objeto la realización, sea cual fuere el medio empleado, de obras civiles o de construcción, en el sentido de lo señalado en la División 51 de la Clasificación Central de Productos (en adelante la “División 51, CPC”). (Anexo XVIII, Subsección VI, Decisión UE-2016/2369, 11-11- 2016).

En consecuencia, los objetos de construcción cubiertos por el ACM son todos los servicios listados en la División 51, también se incluyen los contratos de concesión de obras públicas adjudicados por las entidades cubiertas y siempre que el monto en este caso sea también igual o superior al umbral de 5'000,000 DEGs.

Tabla 4
 Lista de obras de construcción para proveedores ecuatorianos en el sector público español según el ACM.

No.	Grupo	Clase	Subclase	Objeto	Correspondencia al ISIC
	511			Obra de pre-edificación de los terrenos de construcción.	
1		5111	51110	Obra de investigación de campo.	4510
2		5112	51120	Obra de demolición.	4510
3		5113	51130	Obra de limpieza y preparación del terreno.	4510
4		5114	51140	Obra de excavación y remoción de tierra.	4510
5		5115	51150	Obra de preparación de terreno para la minería	4510
6		5116	51160	Obra de andamiaje.	4520
	512			Obras de construcción para edificios.	
7		5121	51210	De una y dos viviendas.	4520
8		5122	51220	De múltiples viviendas.	4520
9		5123	51230	De almacenes y edificios industriales.	4520
10		5124	51240	De edificios comerciales.	4520
11		5125	51250	De edificios de entretenimiento público.	4520

12		5126	51260	De hoteles, restaurante y edificios similares.	4520
13		5127	51270	De edificios educativos.	4520
14		5128	51280	De edificios de salud.	4520
15		5129	51290	De otros edificios.	4520
	513			Trabajos de construcción de ingeniería civil.	
16		5131	51310	De carreteras (excepto carreteras elevadas), calles, caminos, vías férreas y pistas de aterrizaje.	4520
17		5132	51320	De puentes, carreteras elevadas, túneles y ferrocarril metropolitano.	4520
18		5133	51330	De canales, puertos, presas y otros trabajos hidráulicos.	4520
19		5134	51340	De tendido de tuberías de larga distancia, de líneas de comunicación y de líneas de electricidad (cableado).	4520
20		5135	51350	De tuberías y cableado locales, trabajos auxiliares.	4520
21		5136	51360	De construcciones para minería	4520
		5137		De construcciones	

				deportivas y recreativas.	
22			51371	Para deportes de tierra	
23			51372	Para otras instalaciones deportivas y recreativas (ejemplo: piscinas, canchas de tenis, campos de golf).	4520
24		5139	51390	De obra de ingeniería no clasificada en otra parte.	4520
25	514	5140	51400	Ensamblaje y edificación de construcciones prefabricadas.	4520
	515			Obras de construcción especializada para el comercio.	4520
26		5151	51510	Obras de edificación incluyendo la instalación de pilotes.	4520
27		5152	51520	Instalación de pozos de agua.	4520
28		5153	51530	Techado e impermeabilización.	4520
29		5154	51540	Obras de hormigón.	4520
30		5155	51550	Doblaje y edificación de acero (incluyendo soldadura).	4520
31		5156	51560	Obras de albañilería.	4520
32		5159	51590	Otras obras de	4520

				construcción especializada para el comercio.	
	516			Obras de Instalación	
33		5161	51610	Obra de calefacción, ventilación y aire acondicionado.	4530
34		5162	51620	Obra de fontanería de agua y de tendido de drenaje.	4530
35		5163	51630	Obra para la construcción de conexiones de gas.	4530
		5164		Obra eléctrica	
36			51641	Obra de ajuste de cableado eléctrico.	4530
37			51642	Obra de construcción de alarma contra incendio.	4530
38			51643	Obra de construcción de alarma contra robo.	4530
39			51644	Obra de construcción de antena residencial.	4530
40			51649	Otras obras de construcción eléctricas.	4530
41		5165	51650	Obra de asilamiento (cableado eléctrico, agua, calefacción, sonido)	4530
42		5166	51660	Obra de	4530

				construcción de enrejados y pasamanos.	
43		5169		Otras obras de instalación.	4530
44			51691	Obra de construcción de elevadores y escaleras.	4530
45			51699	Obra de instalación no clasificada en otra parte.	4530
	517			Obras de terminación y acabados de edificios.	
46		5171	51710	Obra de sellado e instalación de ventanas de vidrio.	4540
47		5172	51720	Obra de enyesado.	4540
48		5173	51730	Obra de pintado.	4540
49		5174	51740	Obra de embaldosado de pisos y colocación de azulejos en paredes.	4540
50		5175	51750	Otras obras de colocación de pisos, cobertura de paredes y tapizado de paredes.	4540
		5176	51760	Obra de madera o metal y carpintería.	4540
51		5177	51770	Obra de decoración interior.	4540
52		5178	51780	Obra de	4540

				ornamentación.	
53		5179	51790	Otras obras de terminación y acabado de edificios.	4540
54	518	5180	51800	Servicios de alquiler relacionados con equipo para construcción o demolición de edificios u obras de ingeniería civil con operador.	4550

Nota: Fuente: Anexo XVIII, Subsección V, Decisión UE-2016/2369, 11-11- 2016.

5. Ahora bien, respecto a los umbrales cubiertos en tratándose de servicios y de obras de construcción, tenemos el siguiente detalle:

Tabla 5

Umbrales para servicios y obras de construcción para que intervengan proveedores ecuatorianos en el sector público español según el ACM.

No.	Objetos cubiertos	Gobierno Central	Nivel Subcentral	Empresas públicas prestadoras de servicios públicos
1.	Servicios	130,000	200,000	400,000
2.	Obras de Construcción	5'000,000	5'000,000	5'000,000

Nota: Fuente: Anexo XVIII, Subsección V, Decisión UE-2016/2369, 11-11- 2016.

Los umbrales serán calculados cada 2 años según el promedio de los valores diarios del tipo de cambio de los DEG respecto del euro durante los 24 meses anteriores al último día del mes de agosto que preceda a la revisión con efectos desde el 1 de enero siguiente. El valor de los umbrales se redondeará a la baja a la unidad de millar más próxima en euros, pudiendo ser modificada la metodología de cálculo por acuerdos entre la UE y cada uno de los países andinos suscribientes del ACM.

6. Verificados los criterios anteriores de entidades, objetos y montos cubiertos, se aplicarán los procedimientos de contratación pública en España, invitando a

participar en este caso a proveedores ecuatorianos en igualdad de condiciones de los proveedores europeos.

La parte final del Anexo XVIII señala unas excepciones expresas de aplicación del título VI de Contratación Pública del ACM en los siguientes casos:

- Para la compra de productos agrícolas adquiridos para fomentar programas de apoyo a la agricultura o los programas de alimentación humana (ejemplo ayuda alimentaria, incluida ayuda urgente de socorro). No obstante, el Acuerdo si se aplicará en la contratación pública del Programa de Ayuda Alimentaria para las personas más necesitadas en la Unión Europea, que sea realizada por una entidad contratante.
- En la adquisición, desarrollo, producción o co - producción de material de programas por radiodifusores y contratos de tiempo de radiodifusión.
- En la concesión de servicios públicos.

Los umbrales serán calculados cada dos años según el promedio de los valores diarios del tipo de cambio de los DEG respecto del euro durante los 24 meses anteriores al último día del mes de agosto que preceda a la revisión con efectos desde el 1 de enero siguiente. El valor de los umbrales se redondeará a la baja a la unidad de millar más próxima en euros, pudiendo ser modificada la metodología de cálculo por acuerdos entre la UE y cada uno de los países andinos suscribientes del ACM.

Como consecuencia de la revisión analítica realizada respecto al contenido y alcance del ACM, se considera que éste contiene el marco en detalle que sustenta la viabilidad jurídica para que los proveedores ecuatorianos puedan participar en procesos de todos los bienes (sin excepción), así como en la contratación de infraestructura y servicios en el sector público español, que de forma general se sustentan en similares procedimientos y tramitología de Derecho Público Contractual, que tiene una fase previa que realizan las entidades contratantes y el procedimiento precontractual propiamente dicho de interés para los proveedores que inicia con la publicación de los pliegos del proceso que se hace por plataformas digitales, que son parecidas en general a las que se usan en el Ecuador, con el agregado de que es obligación de los entes contratantes españoles incluir avisos de contratación cubierta para que sean conocidos a través del SERCOP por los proveedores ecuatorianos interesados en participar.

La normativa española de Contratación Pública en general implica la transposición de directivas europeas a la legislación nacional de cada país de la Unión Europea y ese proceso de traslado normativo puede implicar diferencias de tiempo entre un país y otro y también aspectos relacionados con la cultura jurídica de cada país que tienen idiomas distintos y que se puede agravar adicionalmente con esquemas autonómicos tan complejos como el que tiene España (Arzoz, 2013).

Los retrasos en la transposición del Derecho de la Unión Europea impiden o al menos ponen trabas y dificultades para que los ciudadanos y las empresas aprovechen las ventajas

que este otorga y generan incertidumbre en cuanto a qué normas se aplican (Comisión Europea, 2020).

Sin embargo, en general son normas de procedimiento más o menos similares a las existentes en el Ecuador o al menos de una alta comprensión, desde la lógica de una “contratación pública global”, de ahí que se ratifica que el ámbito jurídico estaría viabilizado desde la lógica normativa de solución del problema planteado en este trabajo. (Feliú, 2013).

Ahora bien, desde el análisis de viabilidad técnica sobre todo referente a obras de infraestructura, se podría indicar por un lado que las especificidades técnicas tienen aspectos comunes y conocidos y existen otros propios del país de origen y destino, referidos por ejemplo a que los sistemas eléctricos son distintos en los dos países, a las técnicas de construcción para atender las diferentes estaciones climáticas existentes (4 estaciones muy marcadas en España y dos estaciones con climas más o menos uniformes todo el año en Ecuador), condiciones de suelo y en general técnicas particulares de construcción. Sin embargo de ello, dichas características técnicas particulares y diferenciadoras no son difíciles de entender y aceptar, más desde la lógica de que se cuenta con profesionales ecuatorianos que estudiaron en España a nivel de grado o posgrado y que existió un proceso de intercambio profesional y académico fuerte, desde una realidad migratoria temporal y permanente, que implicó que dichos conceptos y experiencias sean entendidos; y, mucho más desde la experiencia positiva que significó el relacionamiento de empresas ecuatorianas y españolas a propósito de la llegada masiva de estas últimas a territorio latinoamericano cuando hubo el auge de la contratación pública en el Ecuador y en los diferentes países de América. Todo ello justificaría también una respuesta positiva para la incursión de proveedores ecuatorianos en la construcción de infraestructura pública en España. (Ovacen, 2020).

Ahora bien, en el análisis económico entre Ecuador y España las diferencias son realmente fuertes, a pesar del crecimiento que tuvo el primer país en los últimos diez años y a pesar de que la globalización ha permitido estándares de vida y educación más o menos similares, es obvio que a nivel macro económico y microeconómico, tenemos realidades muy diferentes.

La economía de España, antes del coronavirus, era la cuarta en la Unión Europea y la decimotercera a nivel mundial, con un PIB al 2018 de 1,419 billones de dólares de los Estados Unidos de América; siendo el décimo país del mundo con mayor calidad de vida y con un gran peso del sector terciario o de servicios. (Fondo Monetario Internacional, abril 2011). Su PIB per cápita de 2019 se ubicó en 26,440 euros (Expansión, 2020).

Por su parte, en el caso del Ecuador, su Producto Interno Bruto (PIB) en el 2019 fue de USD 107,436 millones el 2019 (Primicias, 2020). El PIB per cápita de Ecuador en 2018 fue de 5,392€ euros, con lo que ocupa el puesto 92 del ranking del PIB per cápita, demostrativo de que los ecuatorianos tenemos un nivel de vida muy bajo en relación con el resto de los 196 países del referido ranking (Expansión, 2020).

Solo si comparamos el PIB per cápita entre Ecuador y España, vemos que este último es cinco veces mayor que el primero; y de ahí la enorme diferencia gráfica entre los dos países. Ahora bien, si algo hizo el coronavirus es *igualarnos a todos en idéntica medida* en la afectación producida a nivel global. En efecto, el PIB de todos los países, incluido el de España y el de Ecuador cayeron fuertemente el primer trimestre de este año. España con un decrecimiento trimestral de al menos 5.2%. En el caso de Ecuador, Norman Mckay (2020), analista especializado en Ecuador de la Unidad de Inteligencia de The Economist, señaló que la economía ecuatoriana podría decrecer 6% al cierre de este año, tras la crisis de la pandemia (El Expreso, 2020). Alicia Bárcena (CEPAL, 2020), señaló que la región caerá un 1.8% este año y, como consecuencia, los países podrían decrecer hasta 3%.

Todo lo indicado tendrá necesarias incidencias en general dentro de la economía mundial y de cada país; y, por supuesto, al haberse generado una contracción tan fuerte y grave de los recursos públicos, los objetivos de desarrollo en infraestructura pública y servicios no serán los mismos, sino bastante más limitados. Se enfrenta la peor crisis económica, incluso más grave que la generada en los años 30 con ocasión de la Gran Depresión; y, a pesar de que esa afectación será generalizada, se sentirá mucho más fuerte en Ecuador que en España (CEPAL, 2020).

C) La Contratación Pública y su incidencia en el ámbito de los negocios empresariales

Una comparativa desde la Contratación Pública Global y de la realidad de España y Ecuador. Contratación Pública Estratégica. Como se revisó en el apartado anterior, el ACM estableció condiciones específicas *de ida y de vuelta* en relación con las partes suscribientes, que demuestran que al menos desde el marco teórico jurídico hay una apertura de los países para tratar a los proveedores de los países de contraparte como nacionales con el criterio de *trato nacional igualitario*. (ACM, 2016).

Vemos que, en el caso de los bienes, Europa no generó lista negativa alguna, situación que Ecuador si lo hizo; ahora ya en la práctica sin perjuicio de esta apertura, es indudable que nuestro país no tiene la misma -ni de lejos- capacidad de producción que tienen los países europeos, entre ellos España como país objeto de presente estudio; por lo que casi es improbable que los proveedores del Ecuador puedan en la práctica tener ventajas competitivas para proveer bienes en el mercado general español y mucho menos en el sector público de ese país. Esa afirmación se ve corroborada con los datos económicos señalados en líneas precedentes de este trabajo de investigación (Expansión, 2020).

Ahora, en tratándose de los servicios, ahí no se generó la misma apertura que en los bienes, como pudo haber sido de esperar, pues se restringe a un listado de 18 servicios (en su sentido amplio) específicos, como una *lista positiva* de que solo éstos se sujetan al ACM, mientras que los que no estén incluidos, no se sujetan al referido Acuerdo, con el adicional de que se respetará dicha lista, si el Ecuador por su parte incluye los mismos servicios enlistados para Europa, para que sean provistos en el Ecuador permitiendo la participación

de proveedores europeos en igualdad de condiciones con los ecuatorianos. En el caso de las obras de la construcción, el monto de 5 millones DEG puede ser una cantidad interesante para incentivar la participación de proveedores ecuatorianos en procesos de construcción de obras convocadas por los países europeos, en este caso por España (ACM, 2016).

A lo señalado en el párrafo precedente, se añade el hecho de que en el caso de España si consolidamos a todas las entidades cubiertas desde el ámbito de Gobierno Central, Subcentral y prácticamente todas las empresas, públicas, vemos que teóricamente existirían muchas y reales posibilidades de que los proveedores ecuatorianos desde el análisis de viabilidad legal estén en la capacidad e idoneidad de participar en procesos de contratación convocados por España.

Se concluye entonces que no hay discriminaciones legales -al menos en teoría- para la participación de proveedores ecuatorianos en el sector público español; sino que las diferencias abismales se dan por los diferentes niveles de desarrollo económico, tecnológico y financiero que tienen los dos países, e incluso desde la experiencia de desarrollo y expansión internacional, así como de la fortaleza que le significa a España contar con el respaldo de la Unión Europea, garantía que no la tiene Ecuador, para enfrentar escenarios de crisis como la actual, e incluso para potenciar mecanismos de desarrollo y crecimiento empresarial. España sin duda tiene una mayor historia de crecimiento como conglomerado empresarial expandido a otros países del orbe, incluido el ámbito público. Ecuador en ello tiene un desarrollo sino nulo, al menos incipiente y en sectores fundamentalmente primarios de la economía. El criterio de proteccionismo al empresariado local, al menos en teoría es mucho más fuerte en Ecuador que en España; este último país por las mismas exigencias de la Unión Europea se vio forzado a una expansión en competencia, que aún no la asume Ecuador en ese mismo nivel.

D) Internacionalización de las empresas proveedoras del sector público global

La internacionalización de las empresas es una realidad *obvia* en un mercado globalizado; en donde las fronteras territoriales cada vez parecen -o parecían- menos presentes, pues vivimos en una *aldea global*, que permite entender tanto necesidades comunes a ser satisfechas como propuestas empresariales de solución también comunes; de ahí que el crecimiento de las empresas por fuera del territorio nacional de origen era no solo una realidad, sino una necesidad (Pedrero, 2014).

Por internacionalización se entiende “el conjunto de operaciones que facilitan el establecimiento de vínculos más o menos estables entre la empresa y los mercados internacionales, a lo largo de un proceso de creciente implicación y proyección internacional” (Root, 1994; Rialp, 1999). La internacionalización busca diferentes objetivos como abrir nuevos mercados, bajar los costos de producción o contar con una estructura eficiente de producción y distribución. (Galán, Galende, González, 2000).

En el caso de las empresas proveedoras del sector público, cuando deciden internacionalizarse lo hacen fundamentalmente por el objetivo de abrirse nuevos mercados, que, aunque territorialmente están en lugares distintos, tienen características parecidas y problemáticas comunes. Pues normalmente el sector público, indistintamente del país en el que se encuentre, es el principal comprador que mueve la economía, destinando un alto porcentaje de su PIB hacia la adquisición de obras, bienes y servicios; la normativa es parecida, con principios rectores de actuación igual, con un manejo formal que requiere una naturaleza especializada.

En esta lógica, los acuerdos comerciales que incluyen desde hace 20 años atrás y sobre todo los últimos diez, títulos específicos de Contratación Pública, han favorecido el entorno para que las empresas decidan expandirse desde su territorio de origen y salir a buscar experiencias en países disímiles. Si hay un reto grande y una complejidad enorme en cualquier proceso de internacionalización, éste se acentúa en el ámbito de los servicios intelectuales; porque lleva agregado un gran componente cultural y de alta sensibilidad que exige un conocimiento profundo, a veces *no verbal* de la idiosincrasia propia de cada país, con códigos culturales propios, que solo lo conoce un nativo, tornándose en una barrera de acceso muy grande para efectos de lograr el éxito de la internacionalización.

Sin embargo el reto igual que complejo, es desafiante y positivo, ya que, se introdujeron nuevas tecnologías de información, diferentes formas de entrada a otros países, como franquicias, joint- ventures, incrementó y se *homogenizó* la demanda, se liberaron algunas actividades terciarias y sobre todo los servicios intensivos en conocimiento (Muñoz, 2013), unidos a una *universalización* del acceso a instancias educativas de primer nivel alrededor del mundo, con una decisión de estudiar fuera y aprender nuevas realidades, todo lo cual permite asumir el reto de una manera más interesante y menos agobiante.

Este hecho motiva a empresas como GRUPO CEAS que tiene experiencia local y regional como prestadora de servicios jurídicos especializados para proveedores del sector público de Ecuador y América Latina, a decidir expandirse en territorios ajenos a su lugar de origen, ya que recibió en su cartera de clientes en el territorio ecuatoriano y latinoamericano a empresas que provinieron sobre todo de Europa en el mayor auge de crecimiento de demanda de infraestructura pública producido entre 2008 y 2018, de quienes aprendió su realidad de internacionalización, porque GRUPO CEAS representó y acompañó la presentación de ofertas y ejecución de contratos de sus clientes europeos en el mercado público de Ecuador y Latinoamérica; y, al haber adquirido confianza y reputación en dicho ámbito, considera una interesante oportunidad para internacionalizar sus servicios hacia el mercado inicialmente español y luego europeo, pues aprendió y conoció el *ADN* de las empresas españolas y también propició la generación de consorcios o uniones temporales con contrapartes nacionales, experiencia que facilitará el ingreso en esquemas parecidos en el mercado público español, por tener ya clientes de ese país, como por el hecho de que los consorciados tienen experiencia de asociatividad con dichas empresas, trabajaron en el mismo sector público, aunque de América. Todo ello se une al hecho de que varios de los integrantes de GRUPO CEAS estudiaron y son catedráticos de

universidades españolas y conocen con profundidad académica la normativa y la realidad existente en dicho país, así como ejercieron ya un soporte jurídico en dicho territorio tanto por la experiencia en los análisis de fiscalidad internacional, esquemas de manejo de resultados económicos entre la matriz y sucursal, análisis jurídico de los procesos de contratación en los que se intervino en Europa y sobre todo porque se mantuvo una permanente cercanía con la realidad imperante en dichos países; todo lo cual generará valor al momento de incursionar en la propuesta de servicios de acompañamiento a proveedores ecuatorianos que decidan incursionar en una realidad inversa, solos o asociados en el mercado público español para la construcción de infraestructura pública o la prestación de servicios. Ello unido a tener un idioma igual y una estructura y cultura jurídica de idéntico origen, con un Derecho Administrativo Contractual con similares principios, hacen que la internacionalización de GRUPO CEAS, sea necesaria, apremiante y evidente.

Sin embargo, como todo reto, la internacionalización es una decisión compleja y no exenta de dificultades y de escollos por superar. Además, no todas las empresas pueden tener el mismo resultado, sea por el objeto o ámbito, sea por la estrategia adoptada o incluso por el momento para hacerlo, o aun cuando todo ello esté bien, siempre habrá tropiezos en el camino que se deben afrontar sobre la marcha con opciones de acción y respuesta inmediatas. Si ya de por sí la internacionalización es un reto complejo, se torna muchísimo más fuerte, por dos factores asociados: 1) Por un lado, si la decisión es enfocarse en el sector público de otro país, pues éste por sí mismo tiene una complejidad propia con altos niveles de riesgo desde el ámbito jurídico, económico, comercial e incluso político. No obstante, es un sector de oportunidad interesante porque aún en los mayores niveles de contracción económica, los estados siempre requerirán la provisión de obras, bienes y servicios para atender el interés público y la satisfacción de necesidades de sus ciudadanos; y, 2) Por otro lado, desde un análisis más coyuntural, por el impacto y las consecuencias producidas y que se seguirán produciendo como resultado de la pandemia; pues esta situación puede verse como obstáculo o como oportunidad. Es que en un primer momento se puede pensar y de hecho podrá ocurrir que el coronavirus frene, suspenda o paralice la decisión de los gobiernos de comprar, o más bien éstos intentarán priorizar los gastos por los limitados recursos económicos existentes; pero justo para atender la emergencia sanitaria y sobre todo en la era de *nueva normalidad* que existirá en la etapa *post COVID*, los gobiernos requerirán empresas proveedoras de los objetos contractuales requeridos y habrá que analizar si para dicho objeto el bagaje que significa la incursión de una empresa internacional, pueda satisfacer los requerimientos existentes con mayor o menor probabilidad de éxito. Y ahí precisamente está el desafío que orienta este trabajo de investigación.

4.- MARCO REFERENCIAL

En este apartado se recogen y citan estudios doctrinarios que analizan de forma integral y armónica los tres temas propuestos en el marco conceptual, es decir los Acuerdos de Libre Comercio atados a la Contratación Pública y a la decisión de internacionalizar las empresas hacia clientes gubernamentales; y, todo ello, desde un enfoque empresarial, es decir no

desde la óptica del ente contratante, sino de la empresa que decide trabajar con el sector público de otros países en la provisión de obras, bienes y servicios.

Lastimosamente si no es nula, es muy incipiente la doctrina o estudios referenciales, peor aún en consideración de los efectos producidos o que puedan producirse con la pandemia del coronavirus, pues lo que existe, en mayor cantidad, son estudios de los temas planteados, pero de forma separada; hay muchos estudios sobre los Acuerdos de Libre Comercio, también sobre la internacionalización de empresas (aunque con menos énfasis en el enfoque de servicios intelectuales); también hay estudios sobre Contratación Pública en general; lo que falta es un análisis integrado y articulador de esos conceptos desde la compatibilidad y secuencia de los mismos, de sus sinergias y de aquellos aspectos que pueden resultar incluso contradictorios o de mayor complejidad en su articulación.

La complejidad de encontrar dichos estudios se torna más *cuesta arriba* cuando se busca en la doctrina estudios relativos o referidos a empresas como GRUPO CEAS, que prestan servicios jurídicos especializados, que normalmente, se entienden o se sienten como locales, que nacieron en un país del *tercer mundo* y que pretenden ir con marca propia y sin franquicia a prestar servicios jurídico - comerciales en un país distinto al de su origen y acompañando la decisión de proveedores ecuatorianos que requieren trabajar en el sector público de un país del primer mundo. Internacionalización entonces, por dos vías: por la de la empresa que decide acompañar la internacionalización a su vez de las empresas que deciden trabajar en el sector público de otro país.

José Londoño en su artículo sobre “La Internacionalización de la profesión Jurídica en la Contratación estatal” (Colombia, 2016) consideró totalmente oportuno y conveniente que un prestador de servicios jurídicos pueda enfocarse en la atención y soporte de temas contractuales del sector público, tanto desde la lógica del proceso de contratación como de la solución de las controversias que se puedan derivar. Es un análisis interesante, aunque claro está no enfoca directamente el tema que se plantea en el presente trabajo, que rebasa el hecho de analizar cuando el ente contratante, en este caso colombiano, debe ejecutar en el exterior parte del proceso de contratación o del contrato en sí mismo y debe resolver eventuales controversias derivadas de dichas actividades, para lo cual requiere un prestador de servicios jurídicos especializado; pues el caso que se analiza es el de una empresa de servicios jurídicos que debe acompañar a un connacional en la incursión al sector público de otro país. En todo caso, es totalmente positivo el aporte del autor en cuanto a la pertinencia de que un prestador de servicios jurídicos *rebase* el solo territorio nacional de origen y se enfoque en el ámbito internacional, desde la lógica de un concepto articulador que es la Contratación Pública.

Otros autores no son tan afectos y más bien critican como negativo el proceso derivado de la internacionalización de las empresas y de la globalización, pues los entienden como conducentes a la conformación de condiciones particulares de riesgo, señalando que implica una exclusión social de amplios sectores de la población (Argüello, 2001).

Hay autores que dan pautas para entender quién, cómo y cuándo decidir la internacionalización en el ámbito de la Contratación Pública, planteando para el efecto el análisis de las diferencias en las capacidades productivas de los países, así como en la necesidad de ampliar la competencia de proveedores, lo cual permitirá no solo adquirir más y mejores bienes, sino mejorar la transparencia y rendición de cuentas (*accountability*) de las transacciones, reduciendo las posibilidades de que los privados se coludan o de que el sector público direcciones arbitrariamente sus procesos de contratación. Sin embargo, dichos autores señalan que los países en vías de desarrollo (como el caso ecuatoriano) enfrentan múltiples dificultades para competir en un plano de igualdad en los mercados internacionales; por ello se indica que, aunque los acuerdos comerciales establecen un marco de *doble vía*, esta apertura en el caso de países pequeños, corre el riesgo de tomar un *sentido único* por las diferencias abismales de desarrollo que tienen con los competidores de los otros países intervinientes. En el mismo estudio llama la atención de los autores el que sean precisamente los países más proteccionistas de su producción local, como USA, Alemania, Francia o Reino Unido, los mayores propiciadores de la celebración de acuerdos comerciales que incluyan títulos de Contratación Pública. (Ronzenwurcel & López, 2012). ¿Será que están seguros entonces que lo que buscan es que sus connacionales salgan a otros países, sabiendo que no se aumentará la competencia interna para sus connacionales con otros jugadores que en la práctica no llegarán?

Si bien las economías de escala son elementos a considerar para decidir si un acuerdo comercial en contratación pública es beneficioso, otro aspecto aún más importante en el análisis doctrinario tiene que ver con la necesidad de que la productividad sistémica de la economía alcance un umbral mínimo y que un conjunto de sectores económicos esté en capacidad de competir en condiciones de igualdad en los mercados internacionales, pues de lo contrario, los procesos de apertura demasiado ambiciosos y prematuros, pueden estar condenados a un fracaso estrepitoso. Y en cualquier caso se requiere una preparación previa del sector público que recibirá mayor competencia de nacionales y extranjeros, como también de los connacionales de un país que van a salir a competir fuera y que deberían tener mínimos niveles de competitividad. (Ronzenwurcel & López, 2012).

Otros autores entienden que un proceso de internacionalización conlleva una importante inversión de recursos humanos y de tiempo que se amortizará en el largo plazo, por lo que se requiere un análisis financiero y un fuerte compromiso empresarial antes de decidir incursionar en el mismo, acotando en lo posible los riesgos que pueden darse; sin embargo, se señala que las empresas que apuestan por salir, resistirán mejor las crisis que aquellas que deciden mantenerse en su propio territorio de origen (Ortega, 2010).

El análisis referencial del triple tema planteado: acuerdos comerciales, contratación pública e internacionalización de empresas desde la óptica de los proveedores y de las empresas de servicios jurídicos especializados, tiene en la pandemia del coronavirus un componente adicional -en este punto sin saber si será coyuntural o estructural- es decir de corto o mediano/largo plazo (todo parece indicar hasta el momento lo segundo). Por lo temprano y vertiginoso del tema, no hay estudios doctrinarios profundos en su sentido estricto, sino

aproximaciones con información de sustento que cambia todos los días. Todos, sin embargo, coinciden, en que la COVID está causando y causará por mucho tiempo más, fuertes y graves estragos al comercio y al proceso de integración regional y global, e incluso se cuestiona si el proceso de globalización en la manera concebida solo hasta el año pasado seguirá o no el curso establecido, o tomará una *nueva normalidad* (Feliú,2020).

La reducción de la fuerza laboral y de la oferta y demanda, movidos por el temor al contagio, así como por las restricciones de la movilidad interna y externa y la natural tendencia a ahorrar dinero frente a la incertidumbre del futuro y de la pérdida paulatina de empleos, torna a la internacionalización de empresas como un hecho que al parecer al menos de inicio no se adoptará y menos aún en el caso de empresas ecuatorianas que no tienen una competitividad grande ni un músculo financiero y empresarial fuerte para afrontar el reto.

En efecto, los autores coinciden que el impacto económico por la COVID puede superar con creces los impactos de la gripe española de 1918, debido a la gran conectividad humana y comercial, consecuencia de la gran liberalización de la posguerra, de los menores costos de transporte y comunicación y del desarrollo de las cadenas globales de valor. Las cifras de deterioro económico son alarmantes más aún si se considera que el comercio mundial antes de la COVID ya se encontraba en plena desaceleración, pues en 2019 creció apenas 1%, comparado con un promedio de 5% en las últimas dos décadas. (Operti & Mesquita, 2020). Sin embargo, los mismos autores que informan datos tan deprimentes, coinciden en que en ese escenario caótico puede darse la llamada recuperación en *V*, que implicará que, a más de que se adopten políticas de carácter fiscal, monetario y de salud, se incluyan políticas comerciales y de integración para continuar apoyando la liberalización, pues sería un retroceso según muchos, si se sucumbe en la retórica nacionalista que culpe a la globalización de manera equivocada como la responsable de la crisis actual.

Existe -para variar- posiciones muy disímiles y contradictorias al respecto: Unas que ven al COVID como el que amenazó de muerte la globalización y que buscan cerrar fronteras a toda costa y propiciar un fortalecimiento de la producción nacional y local para el auto sustento de sus connacionales, incluido claro está el ámbito de la Contratación Pública. Otros que consideran que el camino de apertura comercial es imparabile y que más bien se lo requiere reforzar, claro está con una *covitización* generada como realidad de la pandemia. En esta segunda opción, de reforzar e impulsar la integración comercial, se requiere un proceso de fuerte coordinación entre los países, por el mismo hecho de que las enfermedades como la COVID no respetan fronteras y para la búsqueda de soluciones se necesita apoyo internacional e interrelación científica, tecnológica y de inversión extranjera directa.

Para ello se propone que los acuerdos comerciales incluyan: (Operti & Mesquita, 2020):

1. Referencias directas a la obligación que deben tener los países para adoptar políticas de coordinación internacional para afrontar pandemias como la COVID.

2. Eliminación de las restricciones para importar equipos médicos, medicinas y sus insumos, pues, aunque pueden en el corto plazo, aumentar la oferta local, en el mediano y largo plazo pueden generar incertidumbre, retaliación y poner en peligro los esfuerzos de cooperación, más si consideramos que por más esfuerzos que haya, existen unos países con mayor desarrollo tecnológico y científico que otros.
3. Eliminar los aranceles (que están entre el 5% y el 15%) y las barreras no arancelarias (que alcanzan hasta un 90%) a los equipos, suministros y desinfectantes médicos. Se deben además implementar procedimientos aduaneros y de control fronterizo, simplificados y expeditos, para el despacho de los productos críticos.
4. Impulsar y facilitar la liberalización del comercio de servicios, sobre todo intelectuales en particular en el área de telemedicina y en general del teletrabajo. Los autores coinciden en que un gran problema es que las personas aun con síntomas leves saturan el sistema sanitario; todo lo cual se reduciría si se eliminan las restricciones comerciales actuales.
5. Propiciar políticas para el desarrollo del sector agrícola local, pero sin que ello signifique alto proteccionismo, sino incentivo a la producción con productividad y competitividad.
6. Que desde las agencias de promoción de exportaciones de los diferentes países y también como esfuerzos multilaterales y globales, se fortalezca y potencie la capacidad exportadora de las firmas, identificando servicios de información para nuevas oportunidades en materia de bienes y servicios, sin que impliquen necesariamente y en todos los casos un desplazamiento físico frecuente o total, sino desde el apoyo estratégico y de sinergias para lograr presencias globales, virtuales, e integradas con capacidades y potencialidades propias de los integrantes de esos procesos, que permitan conseguir los objetivos buscados.

Sería complejo y sobre todo *mutitante*, en este punto tomar una posición doctrinaria entre si ir por una posición de soberanía nacional o una de apertura e integración comercial, pues no se consideran realidades disímiles o contradictorias sino más bien necesarias y que deben actuar de forma articulada, potenciando los beneficios y ventajas de uno y otro esquema y reduciendo los riesgos, trabas o problemas que pueden generar cada uno de ellos. Ese análisis no es distinto, en tratándose de la Contratación Pública como tal. Por ello, habría que adoptar una posición más bien ecléctica. En efecto, no hay duda que se debe fortalecer la producción nacional y de autoabastecimiento, para impedir el riesgo de ser total y peligrosamente dependientes de terceros. Se notó la desesperación y el caos producidos en situaciones como las que vivimos a raíz de la pandemia, cuando para la más mínima necesidad debimos depender del abastecimiento de fabricantes de países que se encuentran a 30 o más horas de distancia, a donde solo se puede llegar por transporte aéreo o marítimo y donde ante la sobre demanda se alcanzaron precios pico irracionales e insólitos que se debieron pagar porque estaban en juego la vida o la salud de las personas; todo ello con la complejidad asociada a procesos de contratación pública, que exigen por ejemplo estudios de mercado previos, que dejaron de ser relevantes ante los cambios vertiginosos en las condiciones de venta.

Lo interesante del caos vivido es que ante el peligro de muerte y ante la contundencia y gravedad de la crisis, se generó una capacidad productiva de respuesta empresarial muy interesante, desde la óptica nacional y local. En todos los países, incluido el Ecuador, se vieron florecer emprendimientos como maquilas y similares para la confección de mascarillas, guantes, ropa quirúrgica y otros elementos similares e incluso otros más sofisticados como ventiladores o respiradores artificiales realizados desde la capacidad nacional. En el ámbito alimenticio también se ha vuelto o al menos se ha intentado volver los ojos al campo, ya que se regresó a una economía de *cercanías*, en donde los territorios próximos permiten atender con mayor prolijidad y oportunidad las necesidades de alimentación y auto sustento.

En esa lógica, las grandes ciudades o economías, dieron paso a territorios más pequeños, a economías más locales, orientados a atender los requerimientos de salud y alimentación de manera más cercana y directa. Las grandes metrópolis *cedieron* el paso a poblaciones con menos número de habitantes y con menos concentración, logrando un confinamiento más llevadero. Y la post covid en esa lógica parece demostrar una situación que no será diferente, incluido cuando ya se regrese a la *nueva normalidad*, en donde se eliminarán las grandes concentraciones humanas y las movilizaciones masivas terrestres, aéreas o marítimas, pues se propiciará también una movilización de *cercanías*, incluido en el ámbito turístico, gastronómico, sanitario y productivo en general.

Todo ello ha sido posible y ha demandado una amplia necesidad de conectividad y acceso a mecanismos de comunicación virtual y tecnológicas muy fuertes. La eliminación de la *brecha digital*, se hizo mucho más necesaria, pues la comunicación virtual se convirtió en un servicio básico igual de necesario que la luz o el agua potable, tanto para fortalecer mecanismos de teletrabajo que sostengan de alguna manera la incipiente economía generada en el confinamiento, como también para reducir los elementos de estrés y agobio humano por la imposibilidad de salir de las casas de las personas, obligadas a permanecer en ellas. Si bien todo ello es cierto y si bien se ve como propicios y estimulantes los procesos migratorios hacia poblaciones de territorios más reducidos y con menos afluencia de gente, en donde no se requieran mega infraestructuras físicas y si bien cambió mucho la escala de priorización de necesidades a ser atendidas tanto porque cambió el concepto de vida, como por el incremento del desempleo y de la pobreza y pobreza extrema, no es menos cierto que no podremos pensar que viviremos sin relación e interdependencia con nuestro entorno nacional e internacional (Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales de Chile, 2020).

Sería ilógico pensar en una total autonomía y autoabastecimiento, precisamente porque si llegamos a un proceso de integración tan fuerte, fue por la información *al instante* que generó la conectividad de la cual hoy dependemos y que nos hace entender como similares las necesidades de la población, indistintamente del lugar territorial en el que se encuentren los seres humanos. Esa información *conectada* y al instante hará imposible que podamos *mandarnos* solos o lo que es peor que podamos depender total y absolutamente de nuestra propia capacidad productiva, más si consideramos realidades evidentes como el mayor

desarrollo y capacidad tecnológica, científica y productiva de unos países frente a otros. En definitiva, se mantendría una globalización, aunque *covitizada*, porque se propiciará la producción e industria nacional de auto sustento y esta debería ser una política pública reforzada, sin dejar de lado la realidad de la cooperación y trabajo de conexión con otros países y otras realidades, tanto para potenciar nuestra capacidad de exportación, como por la necesidad de recibir productos para los cuales no tenemos ventajas competitivas -al menos no por el momento- de producción local o nacional (Maesso y González, 2020).

Desde el ámbito de la Contratación Pública, si bien tanto por la contracción de recursos económicos como por la distinta priorización de necesidades, se reducirá -al menos de inicio- la necesidad de contar o construir grandes infraestructuras físicas, se deberá adecuar las instalaciones a las condiciones sanitarias imperantes de esa nueva realidad, así como dotar de infraestructura tecnológica y de conectividad para lograr espacios adecuados para el trabajo en los diferentes sectores económicos, como la educación, el turismo, la atención de servicios básicos, etc. Y si bien la construcción de infraestructura física demandará en gran medida un trabajo presencial o físico que desestimulará la movilidad humana y mucho más a distancias grandes o por fuera de los territorios nacionales, no se puede descartar el propiciar nuevas metodologías constructivas con valor agregado intelectual y que involucren también el soporte de experiencias asociadas a nivel internacional, con la intervención estratégica de sinergias, pues la pandemia establece problemáticas idénticas vinculadas con la pandemia y también propuestas de solución idénticas desde el análisis de salubridad e higiene.

En conclusión, el marco de oportunidad para los constructores estará precisamente en que la infraestructura física a ser construida deberá atender necesidades que son idénticas en los diferentes países, sin importar si son países del primer o tercer mundo. El ambiente se torna muchísimo más atractivo en el caso de los servicios, pues la COVID potenció el teletrabajo, *descubriendo* una posibilidad de amplio bagaje de alternativas para brindar un servicio, sobre todo intelectual, sin necesidad de movilización física (o al menos en menor medida), con el agregado también que la COVID ha generado problemáticas comunes y requerimientos de solución común, sin importar del país del que se trate.

En el caso de los servicios jurídicos, en relación con la COVID, se han visto problemas idénticos a nivel público y privado, vinculados con lo que se debe o no considerar como fuerza mayor, con el mantenimiento o desvinculación laboral, con la paralización productiva y sus mecanismos de reactivación en los diferentes sectores. Si revisamos los cuerpos normativos expedidos por los diferentes países, es prácticamente igual la respuesta legislativa que se ha dado pues son realidades similares. Esa es una gran ventaja comparada que no existía antes de la COVID y que habría que potenciarla, desde la lógica del entendimiento tanto del brindar servicios jurídicos sin importar el territorio nacional, como también de los demás servicios *deslocalizados* que pueden brindar virtualmente los proveedores al sector público y al sector privado; pues no se siente ajeno ni afecta a ningún criterio local el que se armen reuniones de trabajo virtual con herramientas informáticas y telemáticas.

Ahora bien, es obvio que por el carácter de confianza y de estrategia, no se puede desplazar por completo la presencia física, sin embargo, al menos de inicio y hasta que se levanten las medidas de restricción comercial y de movilización, se pueden plantear escenarios de teletrabajo para la prestación exitosa de servicios, más aún si existe la facilidad de un idioma en común, o de estructuras o sistemas legislativos parecidos, con el agregado de la identidad de caracteres y criterios que tienen los diferentes países y con la no descartable opción de consolidar estructura de asociatividad con contrapartes locales de servicios comunes y de mayor agregado intelectual. En esta lógica, la COVID, puede haber hecho que se eliminen o al menos se reduzcan notablemente las asimetrías existentes en cuanto a la posibilidad de brindar servicios con elementos virtuales como parte de sus componentes; y así lo considera la doctrina especializada al respecto.

En efecto, según una encuesta realizada por Colliers International (2020), al 71% de los encuestados les gustaría que cuando acabe la COVID, al menos un día en la semana puedan trabajar desde su casa, potenciando así el teletrabajo. Un 53% considera que su productividad no ha variado como consecuencia del teletrabajo e incluso un 24% cree que su productividad aumentó. Solo un 23% asegura que su productividad disminuyó. Entre los sectores en los que aumentó la productividad están los servicios financieros, los servicios profesionales y la industria tecnológica. Entre los que disminuyó están la educación, la investigación y también los servicios jurídicos; sin embargo, se entendería que éstos en la encuesta realizada se los concibe como símiles de los servicios de patrocinio judicial, pues efectivamente no hubo una respuesta de solución para el trabajo por las administraciones de justicia de los diferentes países. Más, en el caso de los servicios jurídicos de soporte a las empresas como los que ofrece GRUPO CEAS, éstos se pudieron seguir brindando y si hubo una reducción, no se dio por la incompatibilidad del servicio por teletrabajo sino más que nada por restricciones económicas de las empresas clientes. El 55% de los encuestados se considera capaz de realizar su trabajo mejor o mucho mejor desde casa que estando en la oficina. El 76% se sienten conectados a sus equipos mientras trabajan desde casa a pesar de la distancia física, aunque el 58% considera que puede ser más colaborador desde la oficina que desde casa. Ahora claro está hay diferencia entre los trabajadores que tienen hijos o dependientes en casa que los que no; pues el 33% de los encuestados indican tener más distracciones trabajando desde casa originadas en sus hijos, compañeros de vivienda y mascotas; las personas que viven solas o con su cónyuge o pareja indican tener mayor índice de productividad. En cuanto a los lugares de la vivienda destinados al teletrabajo, la mayoría busca espacios cerrados dedicados y ambientados para el trabajo. (Colliers, 2020).

Por todo ello, creo que se genera una opción de trabajo interesante post COVID, tanto para la decisión de GRUPO CEAS, como de los proveedores ecuatorianos que pretendan brindar servicios en España en modalidad de teletrabajo en aplicación del Acuerdo Comercial Multipartes, de manera individual o asociada con otros proveedores españoles.

III.- MARCO METODOLÓGICO

El presente capítulo contiene el marco metodológico de la investigación y se aplica un tipo de estudio descriptivo con un enfoque cuantitativo y cualitativo, utilizando para el primer caso dos encuestas y para el segundo caso las entrevistas con expertos.

1.- METODOLOGÍA PARA EL ANÁLISIS CUANTITATIVO Y CUALITATIVO

A) Tipo de muestreo para las encuestas

Para la realización de las dos encuestas se optó por un tipo de muestreo Intencional o por Conveniencia, porque a más de ser rápido, sencillo y económico, implicó el que los encuestados estuvieron accesibles para ser parte de la muestra; siendo una técnica de muestreo que si bien no es probabilístico ni aleatorio y no considera si representa o no una muestra representativa de toda la población, fue respondida en la primera encuesta por 70 personas y en la segunda encuesta por 30 personas, en los dos casos pertenecientes al sector proveedor de Ecuador y España, a los funcionarios públicos tomadores de decisión del Ecuador y también a la alta academia de los dos países, que ejercen actividad en el ámbito de la Contratación Pública; y, que, en tratándose del primer grupo -proveedor- es de interés comercial especial de GRUPO CEAS.

El muestreo escogido, como tipo de muestreo no probabilístico, es una técnica de muestreo por la cual se seleccionaron muestras basadas en el criterio subjetivo de la investigadora, en lugar de hacer una selección al azar.

Se escogió este tipo de muestreo no probabilístico, por considerarlo más útil, ya que la presente investigación tiene predominio cualitativo, en donde no es posible extraer un muestreo de probabilidad aleatorio debido a las siguientes consideraciones:

1. Si bien, idealmente, en una investigación, es bueno analizar muestras que representen a la población, en algunas investigaciones, como la presente, la población es demasiado grande para evaluar y considerar a toda la población.
2. A la circunstancia expuesta en el punto anterior, se adiciona fundamentalmente el que la presente investigación es mayoritariamente de carácter cualitativo.
3. En efecto, el tema propuesto en la investigación es de contenido altamente sensible, tanto porque es uno de los primeros en referirse a una visión desde los proveedores ecuatorianos hacia el mercado del sector público europeo, como porque la mayor parte de su objeto no es necesariamente conocido por la población en general y por lo tanto tiene una connotación de amplio carácter intelectual y cualitativo.
4. La investigadora tiene una experiencia de más de 26 años en el ámbito de trabajo, objeto de la presente investigación, por lo que, si bien hay subjetividad al escoger la muestra, ésta se acota y precisa, dado el conocimiento y la credibilidad de la investigadora y debido a que quienes forman parte de la muestra son profesionales

que tienen comprobado conocimiento en el tema propuesto y representan los diferentes sectores de interés del trabajo realizado.

5. El muestreo no probabilístico escogido es un método práctico, que se lo hizo correctamente, por lo que arroja resultados similares, si no es que, de la misma calidad, que los muestreos probabilísticos. En este caso se considera que se escogió la muestra correcta para lograr dichos resultados; pues la investigadora conoce la muestra y los participantes estuvieron motivados para responder rápidamente en comparación con las personas que se hubieren podido seleccionar al azar.

B) Criterios para escoger a los entrevistados

Los criterios para escoger a los nueve entrevistados se basaron fundamentalmente en el análisis y conocimiento previo de la representatividad (que en el caso de los empresarios significó que sean presidentes o lo hayan sido de gremios o cámaras de la producción), liderazgo o influencia en el ámbito público, privado o académico que conozcan con claridad el mercado de provisión en la compra pública tanto en Ecuador como en España.

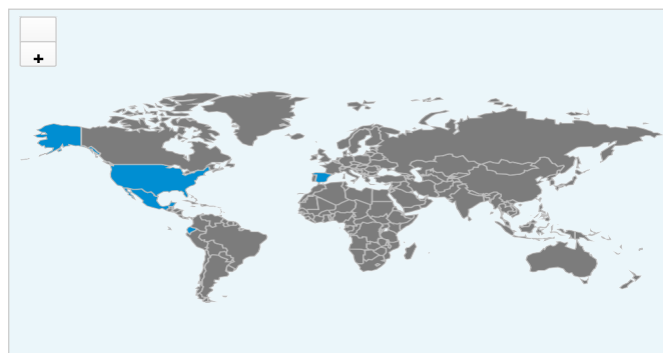
2.- OBJETIVOS

A) Objetivos y alcance de las encuestas

Las encuestas se realizaron con los siguientes objetivos i) Confirmar la hipótesis de esta investigación y sus causas; ii) Construir el FODA de los proveedores ecuatorianos que deseen incursionar en el sector público español; y, iii) Construir el FODA de las empresas ecuatorianas de servicios jurídicos, como es el caso de GRUPO CEAS, que acompañen el proceso de internacionalización de los proveedores ecuatorianos.

Integración de la muestra de la primera encuesta. La encuesta realizada para cubrir el objetivo i) estuvo integrada con una muestra de 70 personas provenientes del sector público ecuatoriano (funcionarios expertos y tomadores de decisiones en el ámbito de la contratación pública), académicos de España, Ecuador México y Estados Unidos de América, expertos en la Contratación Pública ecuatoriana, española y global; y, proveedores provenientes del sector de la construcción, consultoría, bienes y servicios del Ecuador, conforme se grafica a continuación:

Figura 1. *Distribución gráfica por países de las personas encuestadas, tomada de la encuesta realizada con la plataforma questionpro.com*



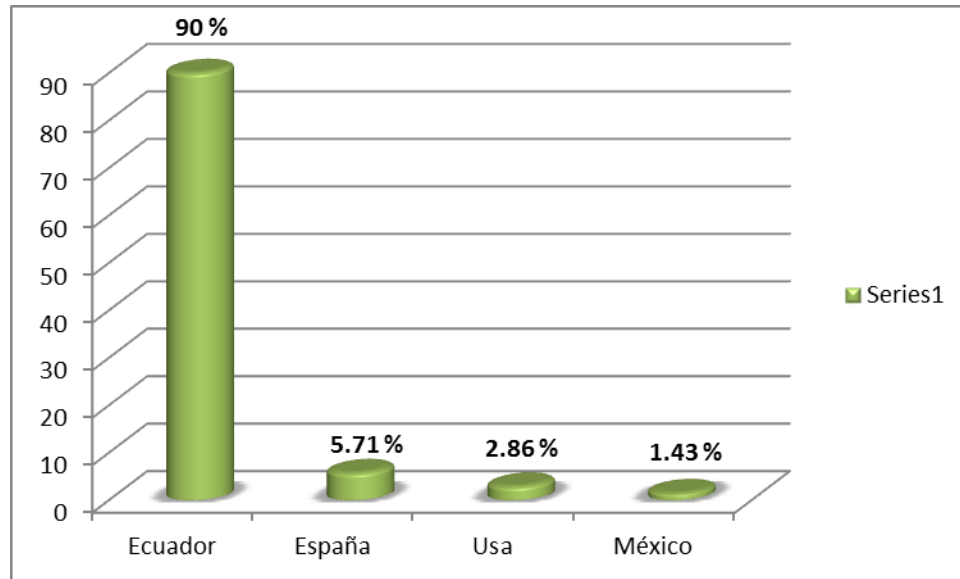


Figura.2. *Distribución de los encuestados por países.*

Las personas encuestadas, pertenecen a los siguientes sectores: Servicios en general 44.83%; Consultoría: 31.03%, Construcción: 16.09% y provisión de bienes: 8.05%, conforme a la siguiente gráfica:

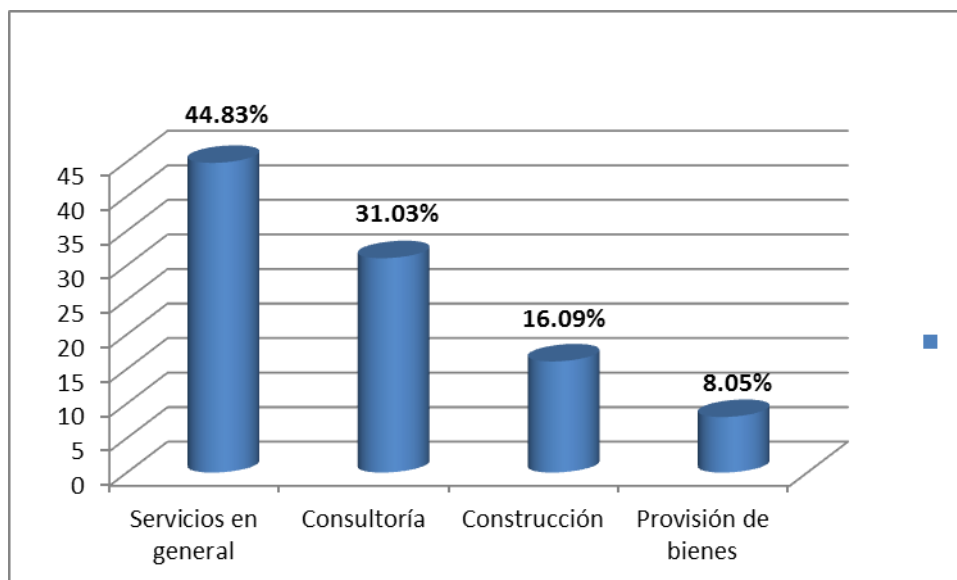


Figura 3. *Distribución de los sectores encuestados.*

Los servicios en general y los servicios de consultoría, suman el 75.86% de la muestra; si a ello le agregamos los proveedores del sector de la construcción, llegamos al 91.95% de la muestra.

Integración de la muestra de la segunda encuesta. La segunda encuesta para cubrir los objetivos ii) y iii) -señalados de forma precedente- estuvo integrada por 30 personas expertas del sector público, privado y académico igualmente provenientes de Ecuador en un 70.27%, de España en un 18.92%, de USA en un 5.41%, de Chile con un 2.70% y de México con un total de un 2.70%, conforme al siguiente gráfico.

Figura 4. *Distribución gráfica de las personas ubicadas en los diferentes países encuestados. Tomada de la encuesta realizada con plataforma questionpro.com*

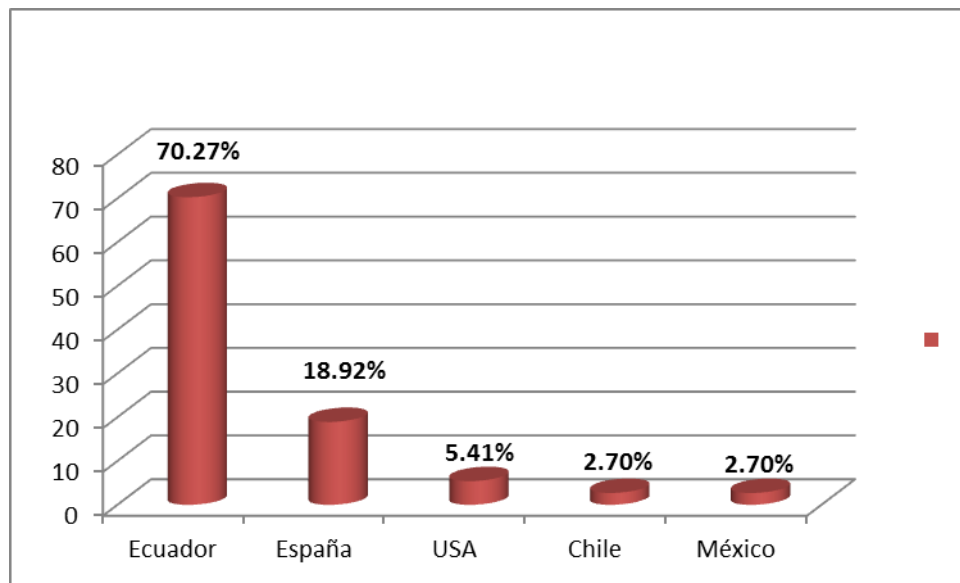
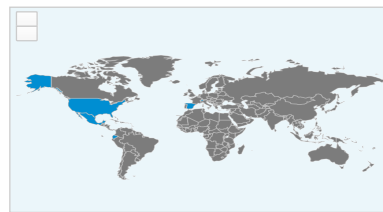


Figura 5. *Distribución de los encuestados por países.*

B) *Objetivos y alcance de las entrevistas*

Las entrevistas se realizaron para construir dos FODAS: a) El de los proveedores ecuatorianos que deseen incursionar en el sector público español y b) el de las empresas de

servicios jurídicos que acompañen ese proceso de internacionalización, como es el caso de CEAS, con nueve expertos provenientes del sector público, de la academia y de la dirigencia gremial de obras y servicios, en los tres casos, provenientes de Ecuador y España: 1) Doctor español Rafael Navarro, Presidente de la Real Academia de Jurisprudencia y Legislación de España, uno de los juristas y académicos más importantes de España; 2) Doctor Juan Fernando Aguirre, Ex Director General del Servicio Nacional de Contratación Pública del Ecuador SERCOP que fue Jefe de Negociación del Título de Contratación Pública del ACM con la Unión Europea; 3) Doctor Francisco Javier Vázquez Matilla, experto español en Contratación Pública y autor de numerosas publicaciones jurídicas; 4) Ingeniero Esteban Sevilla Quintana, Presidente del Directorio de SEMAICA, una de las principales constructoras del Ecuador; 5) Ingeniero Pedro Martínez ex Presidente Ejecutivo de ACCIONA, una de las empresas internacionalizadas más grande de España; 6) Ingeniero Fernando Aguilar, Presidente de la Cámara Ecuatoriana de Consultoría; 7) Arquitecto Silverio Durán, Ex Presidente de la Cámara Ecuatoriana de la Industria de la Construcción, 8) Ingeniero Isidoro Carrillo, Director Internacional de la empresa consultora multinacional AYESA; y, 9) Abogado Carlos Baldeón, Presidente de GRUPO CEAS, jurista especializado en Contratación Pública y autor de diversas publicaciones jurídicas especializadas.

3.- INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

A) Causas para la no participación de proveedores ecuatorianos en procesos de contratación pública en España

La hipótesis plantea que los ecuatorianos no participan como proveedores de la construcción en el sector público español y en otros niveles de servicios, debido fundamentalmente al desconocimiento del Acuerdo Comercial Multipartes celebrado con la U.E. Esta hipótesis es confirmada cuando entre las opciones planteadas como causas, las respuestas dadas en las encuestas relacionadas con el desconocimiento del Acuerdo y su falta de difusión reciben un 45.36% de aceptación, conforme se señala a continuación:

Enliste los principales problemas que considera existen para que las empresas ecuatorianas no participen en procesos de contratación pública en España

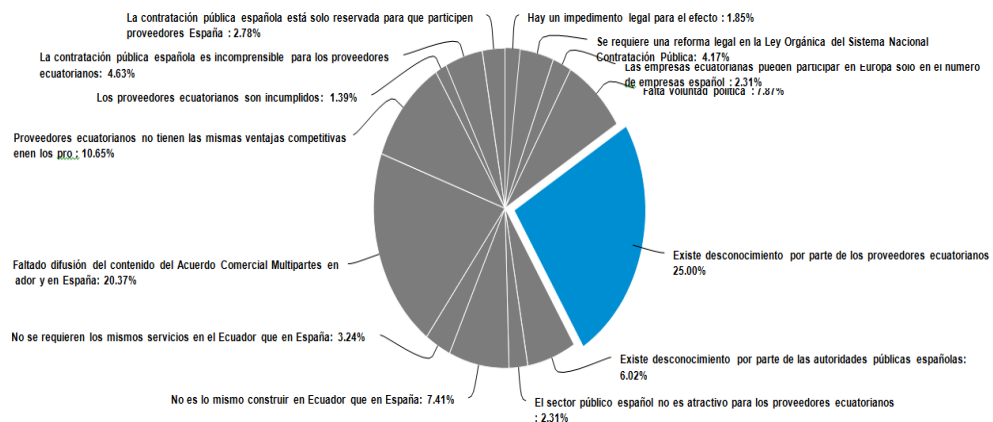


Figura 6. *Causas que demuestran la hipótesis. Tomada de la encuesta realizada con plataforma questionpro.com.*

B) Fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de los proveedores ecuatorianos para incursionar en el sector público español

Respecto al FODA de los proveedores ecuatorianos que deseen incursionar en el sector público español tenemos los siguientes resultados:

- Fortalezas.**
1. Creatividad para generar opciones.
 2. Alta resiliencia (capacidad para superar circunstancias traumáticas).
 3. Innovación y desarrollo de vanguardia.
 4. Sólidas estructuras organizacionales.
 5. Músculo financiero y capacidad de financiamiento.
 6. Ofertas diversas y variadas.
 7. Precios competitivos.
 8. Equipos humanos especializados y comprometidos.
 9. Tecnología de vanguardia.
 10. Cumplimiento de plazos, puntualidad permanente.
 11. Estructuras *boutique*, adaptables.
 12. Estructuras pequeñas y moldeables.
 13. Trato cercano y directivo.
 14. Idéntica cultura e idioma.

- Oportunidades.**
1. Apertura generada por los acuerdos de libre comercio.
 2. Ventajas o discrimenes positivos que pueden generarse en los pliegos por ser proveedores de un país en vías de desarrollo.
 3. Población española con necesidades permanentes e insatisfechas de atención de infraestructura y servicios.
 4. Legislación española con un sistema jurídico parecido al ecuatoriano.
 5. Idioma igual.
 6. Bonos verdes y bonos solidarios que se pueden emitir para la ejecución de obras públicas y prestación de servicios.
 7. Soporte económico, institucional, político y financiero de la Unión Europea.
 8. Estabilidad jurídica y estabilidad política.
 9. Apoyo e incentivos tributarios, laborales y societarios por inversión extranjera.
 10. Acceso a financiamiento en condiciones favorables.
 11. Necesidades comunes de atención como consecuencia de la COVID.

12. Estructuras empresariales obsoletas en España o sin recambio generacional.
13. Alto porcentaje de migrantes ecuatorianos que pueden ser socios, empleados o subcontratistas en España.
14. Tecnologías y sistemas informáticos compatibles.
15. Teletrabajo como sistema de trabajo aceptado y regulado.
16. Normas de *compliance* altamente aceptadas y difundidas.
17. Normas de manejo de protección de uso de datos aceptadas y difundidas.

- Debilidades.**
1. Empresas provenientes de un país en vías de desarrollo.
 2. Nula o poca experiencia internacional.
 3. Poco o nulo desarrollo tecnológico o de innovación.
 4. Incipientes o nulas estructuras organizacionales y de trabajo.
 5. Falta de músculo financiero y ofertas de financiamiento.
 6. Incipiente o nula experiencia de acceso al mercado de valores.
 7. Nula o poca experiencia en instrumentos como titularización de activos, emisión de obligaciones (papeles comerciales) o fortalecimiento de patrimonios societarios.
 8. Estructuras societarias con el capital concentrado en miembros familiares.
 9. Equipos humanos sin roce o experiencia internacional.
 10. Nulo o escaso acceso a información sobre oportunidades de contratación.
 11. Poca o nula información sobre la normativa vigente en España.
 12. Incipiente o nula estructura de *compliance*
 13. Incipiente o nula estructura de buen gobierno corporativo.

- Amenazas.**
1. Que la COVID permanezca sin solución.
 2. Que se dejen sin efecto o no se apliquen los acuerdos de libre comercio.
 3. Que el Gobierno español o la Unión Europea impongan políticas de protección y discriminación a favor de los proveedores españoles a la que no accedan los ecuatorianos.
 4. Que se generen nuevas pandemias.
 5. Que se limite o reduzca la movilidad internacional.
 6. Que se impongan medidas de restricción para el acceso de personas ecuatorianas a España.
 7. Que se contraigan o reduzcan los recursos públicos españoles.
 8. Que se contraigan o reduzcan los proyectos de obra pública y prestación de servicios públicos.
 9. Que los proveedores europeos tengan mayor capacidad de respuesta ante requerimientos del gobierno español.
 10. Que se mantengan las medidas de distanciamiento social.

11. Que el PIB se reduzca.
12. Que España entre en cesación de pagos.

Enlistamiento de los aspectos más importantes del FODA. De dicho FODA, se escogieron los aspectos más importantes para enlistar las principales fortalezas, oportunidades, amenazas y debilidades, conforme se detalla a continuación:

Tabla 6.
Fortalezas de los proveedores ecuatorianos para incursionar en el sector público español.

No.	Ítem	Porcentaje
1	Creatividad para generar opciones	30%
2	Idéntica cultura e idioma	26%
3	Equipos humanos especializados y comprometidos	22%
4	Estructuras pequeñas y moldeables	22%

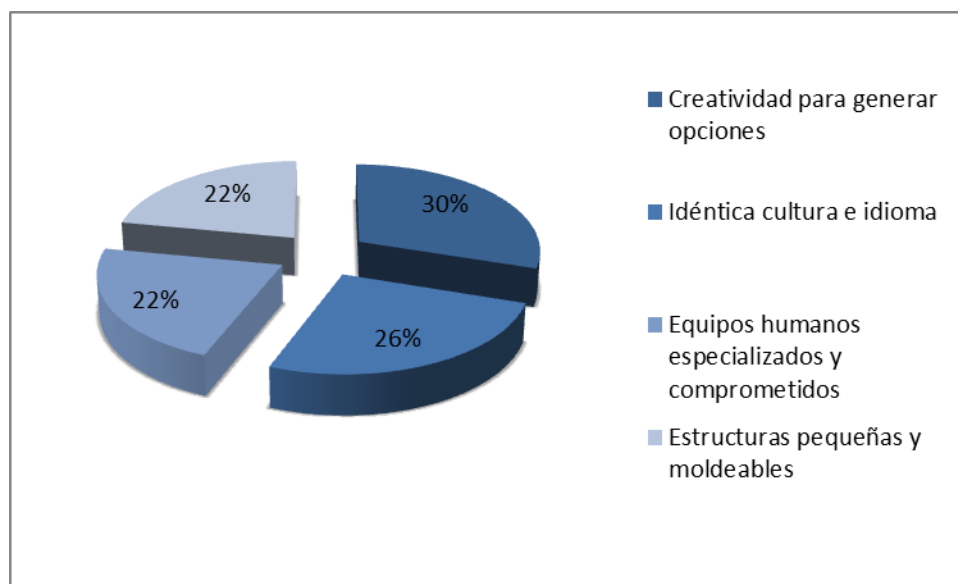


Figura 7. *Fortalezas de los proveedores ecuatorianos en su incursión al sector público español.*

Tabla 7.

Oportunidades para los proveedores ecuatorianos de incursionar en el sector público español.

No.	Ítem	Porcentaje
1	Apertura generada por los acuerdos de libre comercio.	26.86%
2	Idioma igual.	23.87%
3	Alto porcentaje de migrantes ecuatorianos que pueden ser socios, empleados o subcontratistas en España.	14.92%
4	Soporte económico, institucional, político y financiero de la Unión Europea.	11.95%
5	Estabilidad jurídica.	11.95%
6	Teletrabajo como sistema aceptado y regulado.	10.45%

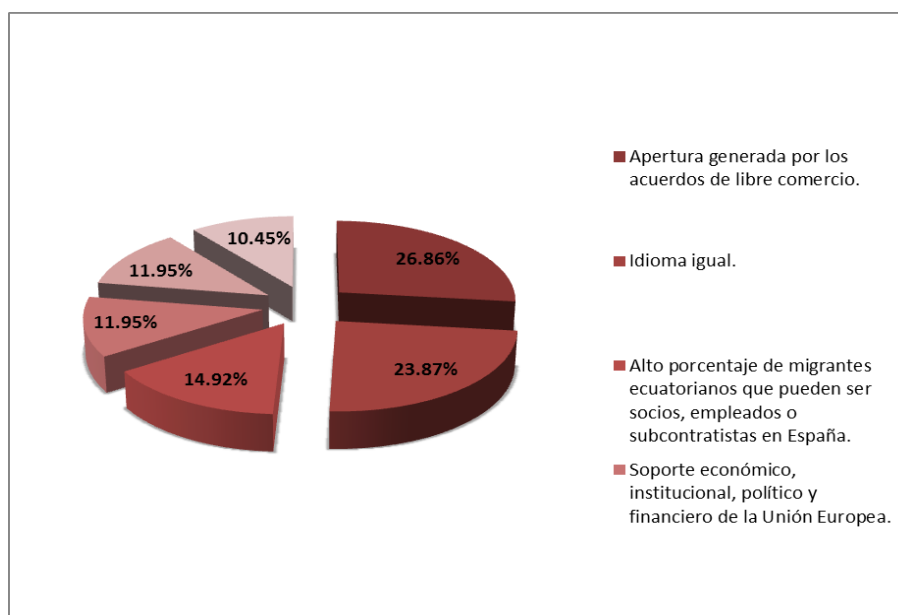


Figura 8.

Oportunidades para los proveedores ecuatorianos en su incursión al sector público español.

Tabla 8.

Debilidades de los proveedores ecuatorianos de incursionar en el sector público español.

No.	Ítem	Porcentaje
1	Falta de músculo financiero y ofertas de financiamiento.	30.51%
2	Nula o poca experiencia internacional.	20.34%
3	Equipos humanos sin roce o experiencia internacional.	18.65%

4	Empresas provenientes de un país en vías de desarrollo.	16.95%
5	Poco o nulo desarrollo tecnológico o de innovación.	13.55%

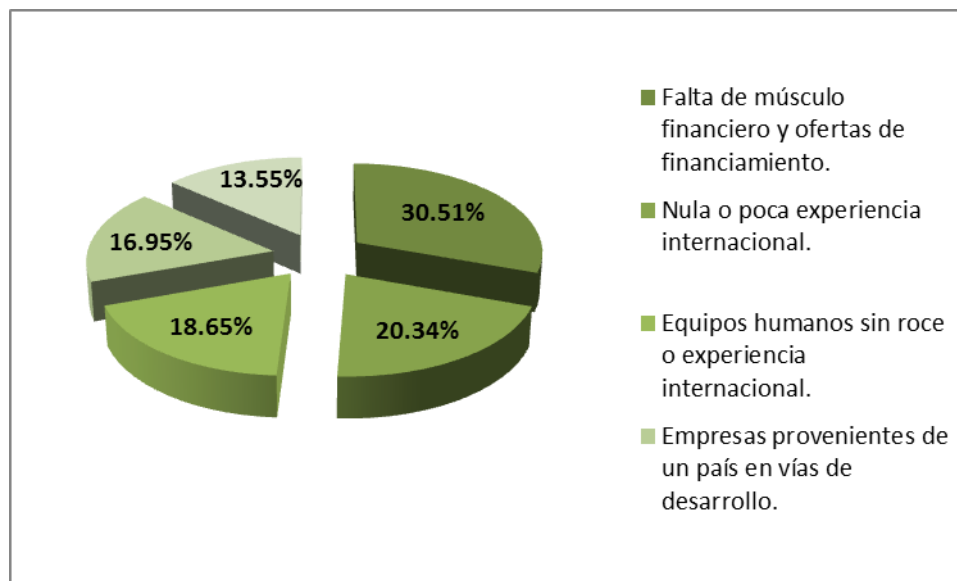


Figura 9. Oportunidades para los proveedores ecuatorianos en su incursión al sector público español.

Tabla 9.

Amenazas para los proveedores ecuatorianos en su decisión de incursionar en el sector público español.

No.	Ítem	Porcentaje
1	Que el Gobierno español o la Unión Europea impongan políticas de protección y discriminación a favor de los proveedores españoles.	26.83%
2	Que se contraigan o reduzcan los proyectos de obra pública y prestación de servicios al sector público español	13.39%
3	Que se limite o reduzca la movilidad internacional	13.39%
4	Que se dejen sin efecto o no se apliquen los acuerdos de libre comercio.	12.37%
5	Que la COVID permanezca sin solución.	11.34%
6	Que se impongan medidas de restricción para el acceso de personas ecuatorianas a España.	11.34%

7	Que los proveedores europeos tengan mayor capacidad de respuesta ante requerimientos del gobierno español.	11.34%
---	------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------

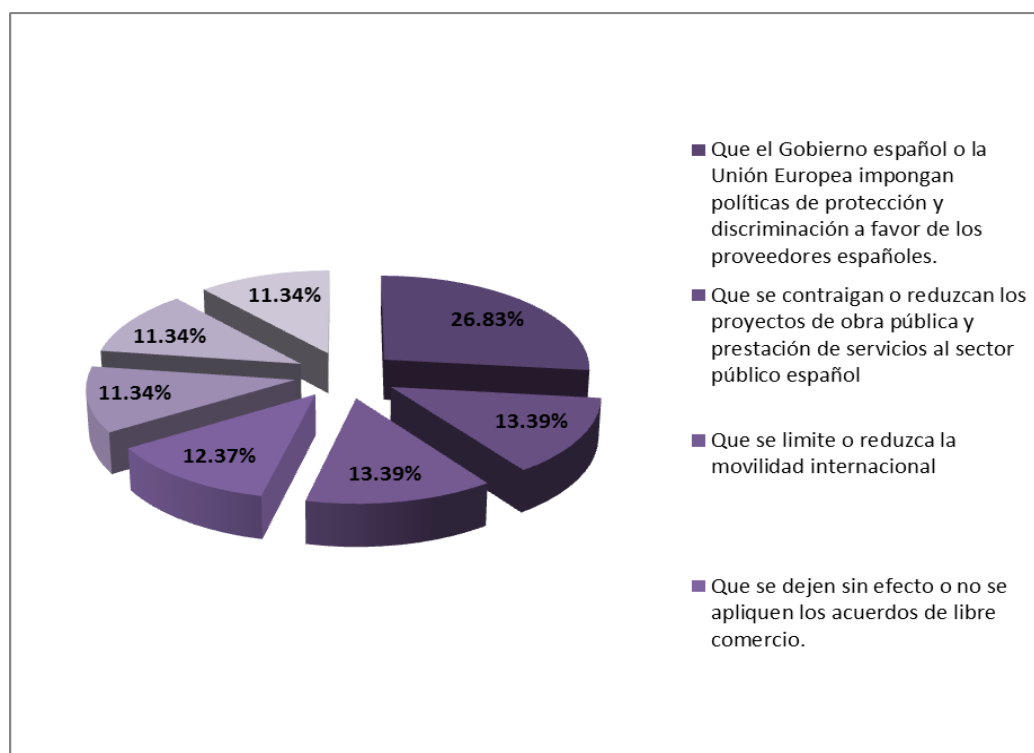


Figura 10. Amenazas para los proveedores ecuatorianos en su incursión al sector público español.

Sin lugar a dudas el FODA de los proveedores ecuatorianos para su incursión al sector público español considera como una oportunidad de enorme importancia el ACM y señala las principales fortalezas que sirvan al momento de establecer la hoja de ruta comunicacional, así como con la finalidad de atacar las debilidades y enfrentar las amenazas, para generar una estrategia general positiva que logre los resultados esperados.

C) Fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de empresas ecuatorianas de servicios jurídicos

El FODA de las empresas ecuatorianas de servicios jurídicos como GRUPO CEAS en su objetivo de internacionalizarse en el acompañamiento a proveedores ecuatorianos interesados en incursionar en el sector público español como proveedores de obra pública y de servicios tuvo el siguiente resultado:

- Fortalezas.**
1. Confianza por ser connacionales ecuatorianos.
 2. Cercanía y conocimiento de la realidad del empresariado ecuatoriano.
 3. Tener la posibilidad de contar con servicios jurídicos de soporte desde el país de origen hasta el país de destino.
 4. Conocimiento normativo para diferentes aspectos incluido los de fiscalidad internacional de España y Ecuador.
 5. Teletrabajo como mecanismo de soporte permanente que genera criterios de deslocalización.
 6. Estructura *boutique* especializada.
 7. Conocimiento reputacional y de solvencia.
 8. Conocimiento del sector público de Ecuador y España.
 9. Idioma igual.
 10. Conocimiento de la idiosincrasia.

- Oportunidades.**
1. Teletrabajo como sistema aceptado y normado en España.
 2. Diferencia horaria puede generar mayor productividad.
 3. Los acuerdos de libre comercio generan incentivos para empresas ecuatorianas trabajando en España.
 4. Oportunidad de conseguir doble nacionalidad para los miembros del equipo de la empresa ecuatoriana.
 5. Incentivos tributarios, societarios y laborales por inversión extranjera y generación de nuevo empleo.
 6. Estabilidad jurídica
 7. Estabilidad política.
 8. Normas comunes de la Unión Europea pueden permitir expansión de empresa ecuatoriana a otros mercados europeos.
 9. Los acuerdos de libre comercio incluyen títulos específicos de Contratación Pública.
 10. Marcos normativos con base en sistemas jurídicos parecidos.
 11. Idioma igual.
 12. Necesidades de la población española a ser satisfechas.

- Debilidades.**
1. Poco o nulo conocimiento de la realidad española y de su sector público.
 2. Menor conocimiento en relación con sus pares españoles de la realidad normativa española y de su sector público.
 3. Poco o nulo conocimiento de las oportunidades de contratación en España.
 4. Estructura empresarial ineficiente o poco desarrollada.
 5. Poco o nulo conocimiento de la cultura local.
 6. Desconocimiento de las diferentes realidades autonómicas de España.

7. Desconocimiento de la estructura institucional o política de España.
8. Ser vista como una empresa proveniente de un país *subdesarrollado*.

- Amenazas.**
1. Que las empresas españolas de servicios jurídicos generen bloqueos comerciales *facticos* para el ingreso de competidores ecuatorianos.
 2. Que el Gobierno español o la Unión Europea imponga políticas restrictivas para que empresas ecuatorianas brinden servicios jurídicos en España.
 3. Que el Gobierno ecuatoriano no apoye o incentive la participación de empresas ecuatorianas trabajando fuera de su territorio.
 4. Que se mantenga la COVID u otras enfermedades pandémicas.
 5. Que se mantenga medidas de distanciamiento social.
 6. Que se limite o impida una movilidad internacional.
 7. Que se prohíba el teletrabajo.
 8. Que se restrinja o impida el ingreso de ecuatorianos a territorio español.
 9. Que se cambie con frecuencia las reglas y normas vigentes.

Con los aspectos de mayor aceptación se elaboró el siguiente FODA:

Tabla 10.

Fortalezas de las empresas ecuatorianas de servicios jurídicos para acompañar a los proveedores ecuatorianos en su decisión de incursionar en el sector público español.

No.	Ítem	Porcentaje
1	Conocimiento del sector público y de la normativa de Ecuador y España, incluidos los de fiscalidad internacional.	33.77%
2	Confianza por ser connacionales ecuatorianos y cercanía y conocimiento de la realidad del empresariado ecuatoriano.	33.77%
3	Tener la posibilidad de contar con servicios jurídicos de soporte desde el país de origen hasta el país de destino.	19.48%
4	Teletrabajo como mecanismo de soporte permanente que genera criterio de deslocalización	12.98%

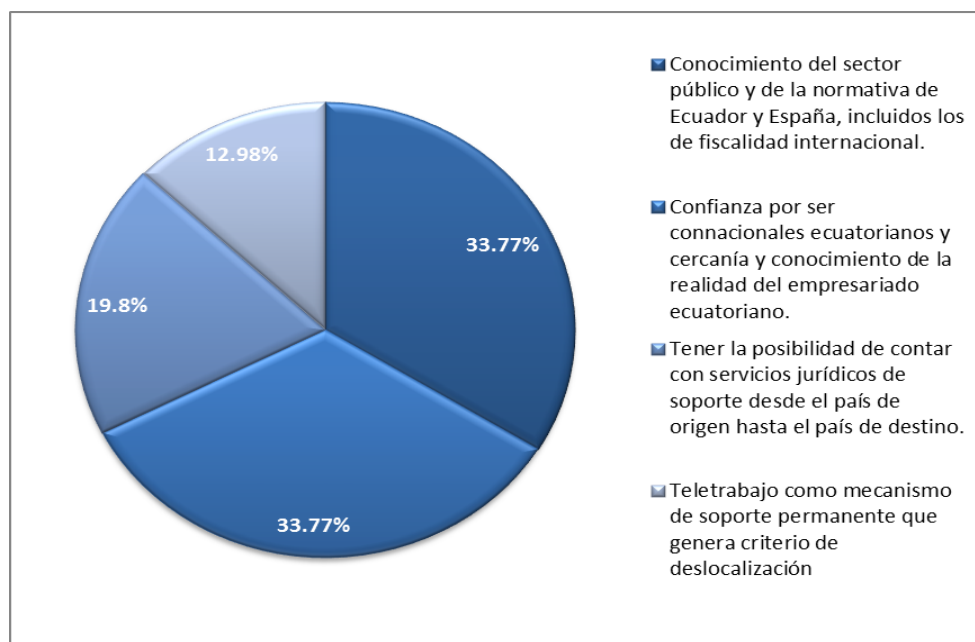


Figura 11. Fortalezas de las empresas ecuatorianas de servicios jurídicas para acompañar a los proveedores ecuatorianos en su incursión al sector público español.

Tabla 11.

Oportunidades para las empresas ecuatorianas de servicios jurídicas de acompañar a los proveedores ecuatorianos en su decisión de incursionar en el sector público español.

No.	Ítem	Porcentaje
1	Teletrabajo como un sistema aceptado y normado en España.	14.94%
2	Los acuerdos de libre comercio generan incentivos para empresas ecuatorianas trabajando en España.	14.94%
3	Normas comunes de la Unión Europea puede permitir expansión de empresa ecuatoriana a otros mercados europeos.	14.94%
4	Idioma igual.	14.94%
5	Estabilidad jurídica	13.80%
6	Incentivos tributarios, societarios y laborales por inversión extranjera y generación de nuevo empleo.	13.80%
7	Los acuerdos de libre comercio incluyen títulos específicos de Contratación Pública	12.64%

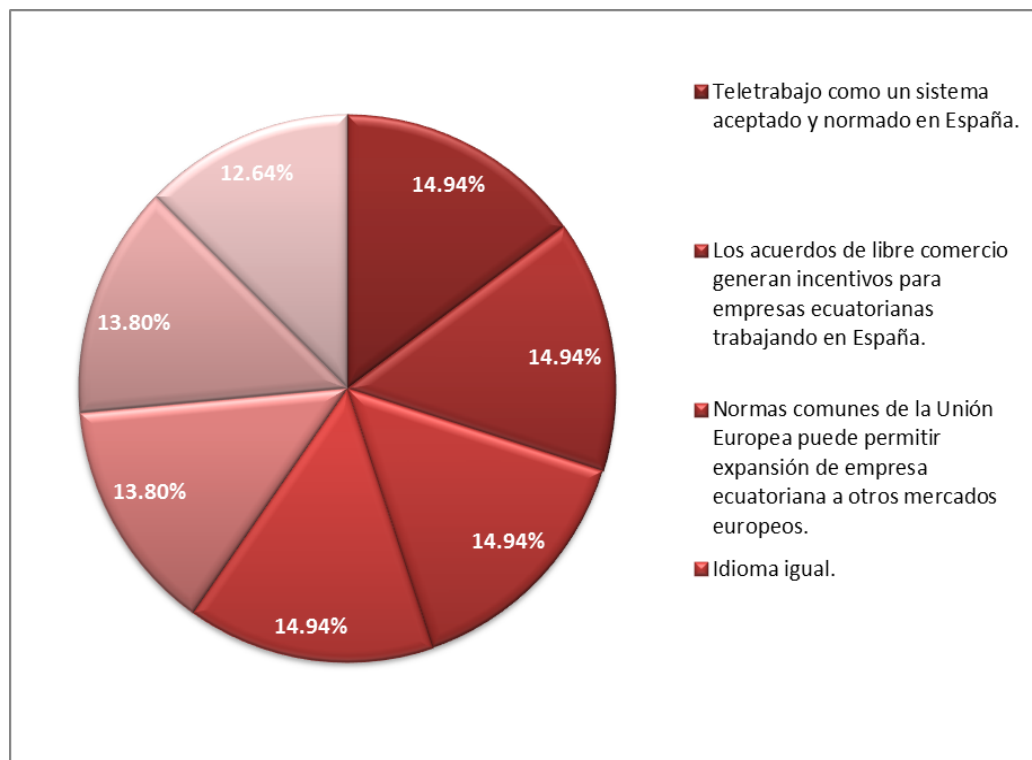


Figura 12. Oportunidades para las empresas ecuatorianas de servicios jurídicas de acompañar a los proveedores ecuatorianos en su incursión al sector público español.

Tabla 12.

Debilidades de las empresas ecuatorianas de servicios jurídicos para acompañar a los proveedores ecuatorianos en su decisión de incursionar en el sector público español.

No.	Ítem	Porcentaje
1	Ser vista como una empresa proveniente de un país subdesarrollado.	35.80%
2	Poco o nulo conocimiento de las oportunidades de la contratación en España.	23%
3	Poco o nulo conocimiento de la realidad española y de su sector público.	20.60%
4	Estructura empresarial ineficiente o poco desarrollado	20.60%

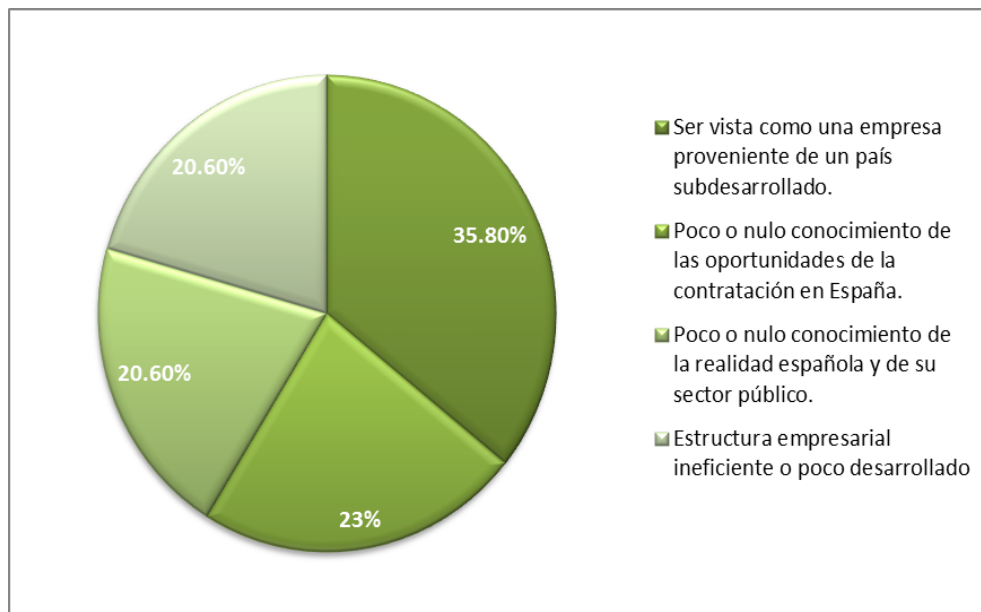


Figura 13. Debilidades de las empresas ecuatorianas de servicios jurídicas para acompañar a los proveedores ecuatorianos en su incursión al sector público español.

Tabla 13.

Amenazas para las empresas ecuatorianas de servicios jurídicos de acompañar a los proveedores ecuatorianos en su decisión de incursionar en el sector público español.

No.	Ítem	Porcentaje
1	Que el Gobierno español o la Unión Europea impongan políticas restrictivas para que empresas ecuatorianas brinden servicios jurídicos en España.	23.05%
2	Que el Gobierno ecuatoriano no apoye o incentive la participación de empresas ecuatorianas trabajando fuera de su territorio.	21.66%
3	Que se limite o impida la movilidad internacional	19.96%
4	Que las empresas españolas de servicios jurídicos generen bloqueos comerciales <i>fácticos</i> para el ingreso de competidores ecuatorianos.	18.43%
5	Que se mantenga la COVID u otras enfermedades pandémicas.	16.90%

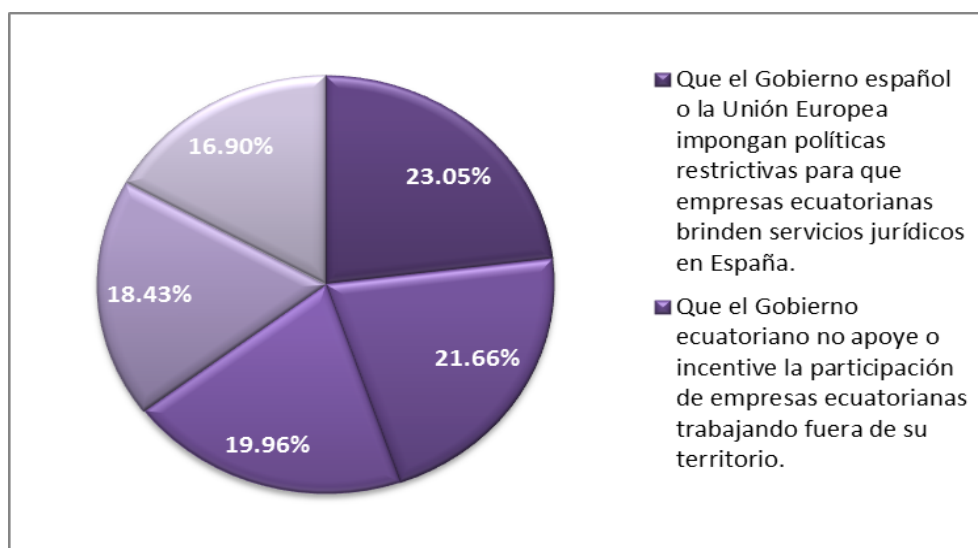


Figura 14. Amenazas para las empresas ecuatorianas de servicios jurídicos de acompañar a los proveedores ecuatorianos en su incursión al sector público español.

Como resumen de la interpretación de los resultados obtenidos a través de las encuestas y entrevistas, se considera que, la mayor fortaleza de las empresas ecuatorianas para proveer al sector público español está en su creatividad, en el idioma igual, en tener equipos humanos especializados y comprometidos con estructuras pequeñas y moldeables; si a esas fortalezas se unen las dos más fuertes de GRUPO CEAS reflejadas como resultado del FODA y vinculadas fundamentalmente con el conocimiento del sector público y de la normativa de Ecuador y España incluidos los de fiscalidad internacional y la confianza por ser connacionales ecuatorianos que tienen cercanía y conocimiento con su empresariado, se pueden generar sinergias para una campaña que tenga éxito en los objetivos que se busca.

Las fortalezas indicadas tienen un marco de grandes y notables oportunidades para el objetivo de los proveedores ecuatorianos y de GRUPO CEAS por el criterio coincidente respecto a la apertura que generan los acuerdos de libre comercio y el teletrabajo potenciado con mayor fuerza a raíz de la COVID que servirá para ofrecer fundamentalmente servicios, todo ello dentro de la certeza que generan el idioma común, las normas de Ecuador y España con sistemas jurídicos de base igual, así como el que entrar a España puede implicar expandirse luego hacia los demás territorios y países de la Unión Europea (Feliú, 2020).

Las debilidades más importantes que tienen los proveedores ecuatorianos se refieren a la falta de músculo financiero que les impide o reduce a su vez la posibilidad de dar ofertas de financiamiento viable sobre todo en tratándose de la construcción de infraestructura, unido dicho hecho a la nula o poca experiencia internacional de proveedores ecuatorianos en la

provisión de obras y prestación de servicios a nivel internacional, ya que han sido muy pocas las experiencias de éxito en expansión por fuera de sus fronteras. Esa debilidad tiene otra de contraparte que en el caso de CEAS será ser vista como una empresa proveniente de un país subdesarrollado, que podría generar desconfianza en propios y extraños en su afán de acompañar la salida de otros connacionales.

La principal amenaza tanto para los proveedores ecuatorianos en su afán de expansión como para GRUPO CEAS estriba en que eventualmente el Gobierno español o la Unión Europea impongan políticas de protección y discriminación a favor de los proveedores españoles que no las tengan los proveedores ecuatorianos; que no haya apoyo del Gobierno ecuatoriano para las iniciativas de expansión de las empresas ecuatorianas y que se elimine o reduzca la movilidad internacional de los ecuatorianos a España por diferentes motivos y sobre todo por la COVID y por otras causas parecidas o de restricción general de la economía del país y del mundo.

Con base en dichos resultados unido al hecho de que el 100% de los encuestados afirmó que si tuvieran la posibilidad si decidirían internacionalizar su empresa; de que para el efecto, un 34% de los encuestados indican que lo harían de la mano de una empresa ecuatoriana y un 41.18% señala que lo harían de la mano de una ecuatoriana que vaya en conjunto con una española y que solo un 23.53% lo haría directamente de la mano de una empresa española, consideramos que el marco de oportunidad se genera propicio para la factibilidad comercial del proyecto planteado, aunque, también hay que considerar que el 50.75% de los encuestados estima que la internacionalización depende de los sectores y las circunstancias, mientras que el 49,25% considera que siempre es posible la internacionalización.

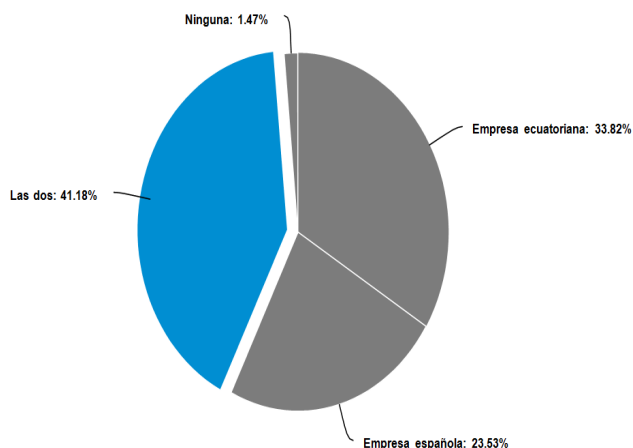


Figura 15. Resultados respecto la pregunta de si ¿Para la prestación de los servicios jurídicos requeridos en el proceso de internacionalización hacia el sector público español el proveedor ecuatoriano escogería una empresa ecuatoriana, una

española, ninguna o las dos?, gráfico tomado de la encuesta realizada con la plataforma questionpro.com

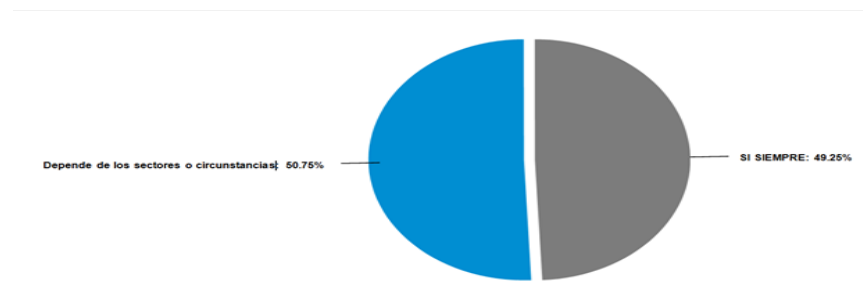


Figura 16. Resultados respecto a si siempre es posible la internacionalización de las empresas, gráfico tomado de la encuesta realizada con la plataforma questionpro.com.

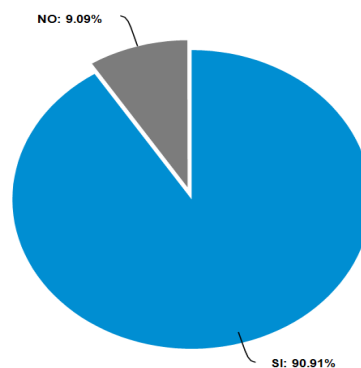


Figura 17. Resultados respecto a si la empresa ecuatoriana de servicios jurídicos está en la capacidad de brindar los servicios de acompañamiento en la internacionalización de las empresas ecuatorianas hacia el sector público español, gráfico tomado de la encuesta realizada con la plataforma questionpro.com.

Los datos anteriores se ratifican cuando el 90.91% de los encuestados consideran que una empresa ecuatoriana está en capacidad de brindarle servicios a un proveedor en su incursión al sector público español; y que el 96.97% indican que su proceso de internacionalización lo harían de la mano de una empresa ecuatoriana.

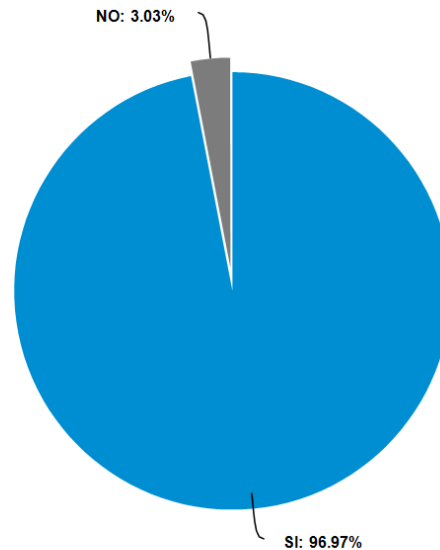


Figura 18. Resultados respecto a si un proveedor ecuatoriano en su incursión hacia el sector público español lo haría de la mano de una empresa ecuatoriana de servicios jurídicos, gráfico tomado de la encuesta realizada con la plataforma *questionpro.com*.

Estos resultados se complementan con el hecho de que entre los criterios que las personas encuestadas consideran al momento de decidir por un proveedor de servicios jurídicos, el 19.34% se refiere a la experiencia comprobada. A estos resultados se añaden otros criterios como que el 12.41% de los encuestados valoran que el prestador del servicio jurídico tenga integrados también servicios de carácter comercial para el propósito de internacionalización. Las recomendaciones y certificaciones de otros clientes son un criterio válido para un 12.04%; en el mismo porcentaje está la rapidez y agilidad para atender a los clientes; un 11.31% considera como criterio la presencia local en el país donde la empresa del cliente se encuentre trabajando. El 11.31% toma en cuenta el factor precio, mientras que, el 10.22% responde que le interesa el nombre y reputación de la empresa prestadora de servicios jurídicos.

Nótese por otro lado que solo al 5.47% analiza como criterios el saber quiénes son los miembros de la empresa y en ese mismo porcentaje se pueden valorar las recomendaciones que puedan dar las embajadas de los países de origen y de destino. Lo más impactante desde el punto de vista positivo para la viabilidad del proyecto es que apenas el 0.36% de los encuestados consideran que la empresa extranjera es mejor que la ecuatoriana para la oferta y prestación de los servicios jurídicos.

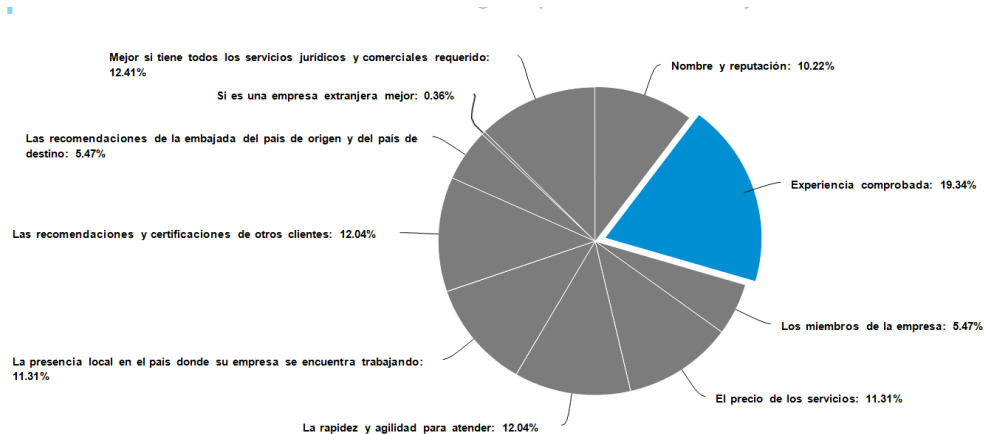


Figura 19. Resultados respecto a los criterios que las personas encuestadas consideran al momento de seleccionar proveedores de servicios jurídicos, gráfico tomado de la encuesta realizada con la plataforma questionpro.com.

Respecto a dichos resultados, éstos son altamente beneficiosos para la realidad de GRUPO CEAS, toda vez que esta empresa puede acreditar el que tiene más de 18 años de experiencia comprobada con más de 26 años de ejercicio profesional de su socia fundadora, tiempos durante los cuales se asesoró a empresas proveedoras del sector público en proyectos que suman más de 20 mil millones de dólares de los Estados Unidos de América; con clientes satisfechos y con un grado de permanencia por muchos años, con servicios brindados con agilidad y profesionalismo, reconocido así por el 100% de los encuestados. Se valora también como criterios por parte de los encuestados, aspectos que tiene CEAS como son tener un nombre y reputación fuerte (uno de los más importantes en Ecuador), tener presencia local en el país de origen y de destino, así como el que integra en sus servicios no solo los jurídicos sino también los comerciales.

Los acuerdos de libre comercio son aceptados y vistos como una opción positiva por el 79.71%, mientras que un 18.84% considera que a veces son negativos y solo un 1.45% dice que siempre son negativos.

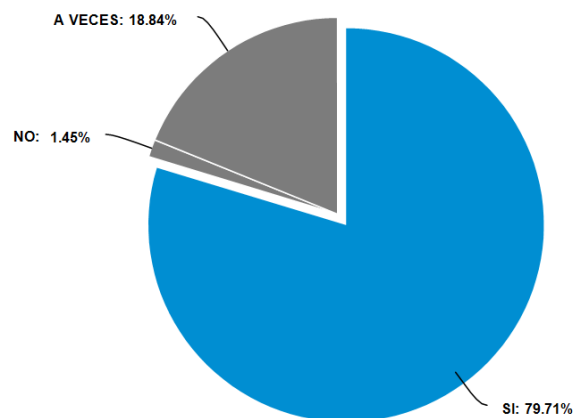


Figura 20. Resultados respecto a si los acuerdos de libre comercio son beneficios y generan utilidad., gráfico tomado de la encuesta realizada con la plataforma questionpro.com.

También es importante indicar que un 32.35% indica conocer que una empresa ecuatoriana ha participado en procesos de contratación pública en España frente a un 67.65% que desconoce que haya habido alguna participación. Mientras que un 28.36% informa que conocería que una empresa ecuatoriana habría ganado algún proceso de concurso público en España, frente a un 71.64% que lo desconoce.

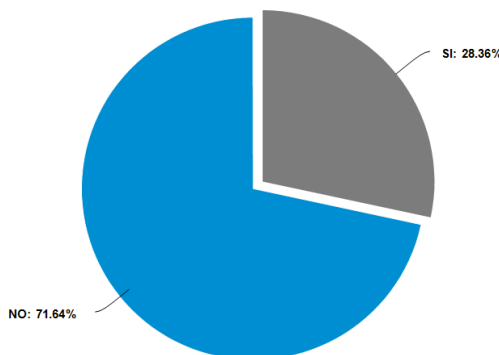


Figura 21. Resultados respecto a si se conoce si un proveedor ecuatoriano ganó un proceso de contratación pública en España, con base en el ACM, gráfico tomado de la encuesta realizada con la plataforma questionpro.com.

Con base en este enfoque metodológico de carácter mixto: cuantitativo/cualitativo, que implicó un estudio exploratorio, analítico y en algunos casos documental, de carácter inductivo para llegar a conclusiones generales a partir de la evaluación de criterios y casos particulares, se ratifica la hipótesis planteada de que los proveedores ecuatorianos no participan en el sector público español por desconocimiento del ACM, sin embargo de lo cual están interesados en hacerlo de la mano de una empresa ecuatoriana que tenga experiencia en el proceso de internacionalización e incursión al sector público, existiendo ventajas que estriban en sus fortalezas y oportunidades y que con una planificada hoja de ruta podrán potenciarse con la finalidad de generar una propuesta orientada a fortalecer su incursión, acotando sus debilidades y amenazas, así como con miras a que GRUPO CEAS promueva sus servicios jurídicos hacia los proveedores ecuatorianos con una propuesta de valor que aproveche las ventajas determinadas en el análisis FODA y contraste así las debilidades y amenazas también detectadas, aspecto que será objeto del siguiente capítulo.

Son muy escasas las investigaciones previas a este trabajo en el que se aborde la temática planteada, por lo cual hay muy pocas fuentes secundarias a las que recurrir para contrastar los resultados generados en las encuestas. Aunque de alguna manera por el perfil

académico y de incidencia que tienen los entrevistados se podría considerar dicha opinión como una de especialización que confirma los resultados expuestos en la misma. Sin embargo, hay investigadores como Carlos Garrido, María Fernanda Cuvi y Jhon España, quienes en su tesis de grado titulada el *Impacto del acuerdo comercial multipartes Ecuador-Unión Europea en las exportaciones de aceite de palma* (PUCE,2018), consideran dicho instrumento legal como uno que genera un mercado de oportunidad de gran importancia para que las empresas ecuatorianas incursionen en el mercado español.

Otra fuente secundaria que confirma los beneficios y el mercado de oportunidad que les genera a los proveedores ecuatorianos en el mercado español el ACM está contenida en el trabajo realizado por los investigadores ecuatorianos Dayse María Cevallos, Ernesto Montesdeoca y Rubén Cevallos, quienes en su artículo denominado *Relación estratégica para el desarrollo del Ecuador: acuerdo comercial multipartes con la Unión Europea* (Universidad de Guayaquil, 2018) consideran que este Acuerdo Comercial constituye un hito histórico que convierte al bloque europeo en el principal mercado para las exportaciones de los productos no-petroleros del Ecuador.

El investigador ecuatoriano Romel Tejada es menos optimista en el análisis al señalar que no hay un mayor impacto del ACM en la Contratación Pública, vista sin embargo desde la lógica de proveedores europeos entrando al sector público ecuatoriano. En su tesis de maestría titulada *Acuerdo Comercial Multipartes (ACM) entre la Unión Europea (UE) y Ecuador; implicaciones y efectos en la contratación pública* (FLACSO, 2018), Tejada incluye varios análisis numéricos, según los cuales demuestra que el impacto del ACM a nivel macroeconómico en el ámbito de la Contratación Pública es marginal.

Quien sí es contundente en tener una opinión muy similar a la línea de investigación planteada en el presente trabajo y que coincide con los resultados que arrojan las encuestas y entrevistas expuestas de forma precedente, es el investigador ecuatoriano Cristian López, quien en su tesis de Maestría en Relaciones Internacionales, mención Cooperación para el Desarrollo, titulada: *Compras públicas y su tratamiento en los acuerdos comerciales: el caso Ecuador – Unión Europea* (UASB, 2016) señala que este “*acuerdo comercial es desconocido por la mayoría de ecuatorianos, al no ser socializado por parte del Servicio Nacional de Contratación Pública acerca de las ventajas y desventajas que se obtuvieron en comparación con las negociaciones alcanzadas por Colombia y Perú*”; y considera que se produce una importante participación en los procesos comerciales dentro del mercado público para las micro, pequeñas y medianas empresas, a quienes según su criterio se les abre las puertas favorablemente en los contratos estatales del mercado europeo.

Por su parte, el jurista ecuatoriano Jorge Luis González Tamayo, primer Director Ejecutivo del Servicio Nacional de Contratación Pública del Ecuador SERCOP y actual alto funcionario del Banco Interamericano de Desarrollo BID en Uruguay, en su investigación *El régimen ecuatoriano de contratación pública: entre el proteccionismo y la apertura comercial* (FORO, 2017) señala que desde el punto de vista internacional, la contratación pública del Ecuador es propensa al proteccionismo, lo que le dificulta emprender en

negociaciones internacionales sobre esta materia y “*puede llegar a obstaculizar la participación de oferentes ecuatorianos en el extranjero*”; es decir corrobora uno de los aspectos que reflejaron las encuestas y que son coincidentes con el criterio planteado en esta investigación.

Con las fuentes secundarias analizadas, se confirman los resultados de las encuestas y entrevistas y de las líneas planteadas en esta investigación, respecto a la importancia que tiene para el proveedor ecuatoriano la posibilidad de intervenir en el mercado de compra pública española, aunque dentro de una lógica compleja que depende de diversos factores, unos que pueden tener un mayor nivel de control que otros. Se echa sin embargo de menos, la existencia de estudios que aborden la temática integral planteada en esta investigación, sobre todo desde la necesidad de acompañamiento jurídico especializado para lograr los objetivos buscados, dados los diferentes desafíos a abordar.

IV.- HOJA DE RUTA

Con base en los resultados determinados en el capítulo anterior, el presente capítulo se orienta a determinar una sola hoja de ruta que combina tanto la decisión de proveedores ecuatorianos de incursionar en el sector público español como la de GRUPO CEAS de acompañar el camino de internacionalización requerido, todo ello desde un proceso continuo de toma de decisiones y organización sistemática de esfuerzos y acciones para llevar a cabo o ejecutar dichas decisiones.

OBJETIVO 1:	Posicionar a GRUPO CEAS en los próximos 5 años como la principal empresa ecuatoriana proveedora de servicios jurídicos y comerciales para las empresas proveedoras ecuatorianas que deseen incursionar en el mercado público español.
Estrategia:	Reforzar la presencia de GRUPO CEAS en España y Ecuador a través de la generación de alianzas estratégicas con empresas de servicios jurídicos y comerciales de los dos países, de la expatriación de socios ecuatorianos y de una campaña comunicacional integral a nivel público y privado
Tácticas:	<ol style="list-style-type: none">1. Firmar hasta diciembre de 2020:<ol style="list-style-type: none">1.1. Una alianza estratégica con una empresa de servicios jurídicos de España.1.2. Una alianza estratégica con una empresa de servicios comerciales de España.1.3. Una alianza estratégica con una empresa de servicios jurídicos y/o comerciales de Ecuador.2. Generar hasta diciembre de 2020:<ol style="list-style-type: none">2.1. Una campaña de comunicación integral de los servicios jurídicos y comerciales que brinda GRUPO CEAS en

	<p>Ecuador y España; tomando como base los resultados ya alcanzados de forma previa en los dos países; es decir demostrando sólida experiencia y no improvisación.</p> <p>2.2. Comunicaciones escritas dirigidas a las Cámaras de la Construcción, Consultoría y Comercio de Ecuador, así como a las Embajada y Oficinas comerciales de Ecuador y España informando sobre los servicios que brinda GRUPO CEAS.</p> <p>2.3. Un noticiero de información digital con difusión semanal, quincenal o mensual sobre labores de promoción de GRUPO CEAS.</p> <p>2.4. Webinars, mesas redondas, talleres o eventos de comunicación y capacitación sobre temas de interés y actualidad del ámbito de acción de GRUPO CEAS en su expansión internacional.</p>
OBJETIVO 2:	<p>Conseguir en los próximos 5 años como nuevas clientes de GRUPO CEAS a empresas ecuatorianas interesadas en intervenir en la provisión del sector público español, sea de forma directa, consorciada o en subcontratación: 1) Al menos 10 empresas del sector de la construcción; y, 2) Al menos 50 empresas del sector servicios; y con ello, aumentar y diversificar sus fuentes de ingresos económicos</p>
Estrategia:	<p>Difundir a nivel público y privado el contenido, ventajas y oportunidades que tiene el Acuerdo Comercial Multipartes celebrado con la Unión Europea ya sea en participación individual, consorciada o de subcontratación.</p>
Tácticas:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Hasta diciembre de 2020: Generar y enviar a las Cámaras de Construcción, Consultoría y Comercio de Ecuador, así como a empresas ecuatorianas individualizadas, información actualizada y resumida: <ol style="list-style-type: none"> 1.1. De los principales procesos de contratación en España que pueden ser de interés de los proveedores ecuatorianos que estén vigentes para lo que va del 2020, sobre todo o con especial énfasis en cuanto a servicios y dentro de ellos de los cuales se pueda brindar mediante la modalidad de teletrabajo. 1.2. Que proyecte las principales tendencias históricas relativas a los principales objetos de contratación generados en los últimos 5 años en España para estimar las proyecciones futuras de contratación. 2. Buscar y encontrar hasta diciembre de 2020 al menos 20 empresas españolas que hayan trabajado en Ecuador y/o

	<p>que tengan experiencia internacional de asociación y/o que tengan interés o necesidad de contar con soporte empresarial desde la experiencia ecuatoriana (ya sea como subcontratistas o consorciadas), para generar con ellas misiones comerciales virtuales de presentación para promover mecanismos posibles de relacionamiento entre ellas, en los sectores de construcción y servicios.</p> <ol style="list-style-type: none">3. Para el efecto indicado en la táctica antes expuesta, en el mismo período indicado se deberá buscar empresas ecuatorianas interesadas en intervenir en esos procesos, para generar el acercamiento correspondiente entre ellas.4. Hasta diciembre de 2020: enviar comunicaciones al Gobierno Nacional y también realizar acercamientos con posibles candidatos de la próxima contienda electoral nacional respecto a la necesidad de que se apoyen los procesos de internacionalización de proveedores ecuatorianos, así como se fortalezca la difusión a nivel oficial del contenido y alcance del Acuerdo Comercial Multipartes en la lógica de salida de proveedores ecuatorianos hacia España.5. Generar en 2020 eventos de difusión (al menos 2 por mes) como webinars, mesas redondas, talleres de capacitación y similares dirigidos a proveedores ecuatorianos, dando a conocer tanto el Acuerdo Comercial Multipartes como la normativa vigente en España respecto a los procesos de contratación pública.6. Hasta diciembre de 2020 buscar la manera de acceder directamente o a través de los gremios empresariales respectivos, a los proveedores de los sectores vinculados con la lista positiva² prevista en el ACM para darles a
--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

² Tabla 14.

Lista positiva de servicios que el empresario ecuatoriano puede proveer en el sector público español, según el ACM.

Servicios de Mantenimiento y Reparación
Servicios de transporte por vía terrestre, incluidos los servicios de vehículos blindados y de correo, excepto el transporte de correo postal.
Servicios de transporte aéreo de pasajeros y carga, excepto transporte de correo postal.
Transporte de correo postal por vía terrestre, excepto por ferrocarril y por vía aérea.

	<p>conocer dicho contenido y las posibilidades de participación en procesos de contratación pública en España.</p> <p>7. Generar una campaña de comunicación respecto a la internacionalización de inicio <i>deslocalizada</i>, entendida como aquella que no requiere un desplazamiento físico de la empresa ecuatoriana, que en esa lógica disminuye los riesgos legales, técnicos y económicos que puede implicar su decisión de internacionalizarse.</p>
--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

El seguimiento de la hoja de ruta propuesta que se irá ajustando de acuerdo a su aplicación y a la observancia de una metodología esquemática de prueba error/acierto, permitirá superar los obstáculos o inconvenientes que impiden la aplicación real del ACM y lograrán

Servicios de telecomunicaciones, salvo los servicios de telefonía de voz, télex, radiotelefonía, radiobúsqueda y servicios por satélite.
<p>Servicios financieros.</p> <p>(a) Servicios de seguros</p> <p>(b) Servicios de banca e inversiones, salvo la contratación o adquisición de servicios de agencias fiscales o servicios de depósito, los servicios de liquidación y administración para instituciones financieras reguladas, ni los servicios vinculados a la venta, redención y colocación de la deuda pública, con inclusión de préstamos y bonos, pagarés y otros valores del Estado.</p>
Servicios de informática y servicios conexos
Servicios de contabilidad, auditoría y teneduría de libros.
Servicios de investigación de mercados y encuestas de opinión pública.
Servicios de consultores en administración y servicios conexos, salvo los servicios de arbitraje y conciliación.
Servicios de arquitectura, servicios de ingeniería y servicios integrados de ingeniería, servicios de planificación urbana y de arquitectura paisajista, servicios conexos de consultores de ciencia y tecnología, servicios de ensayos y análisis técnico.
Servicios de publicidad
Servicios de limpieza de edificios y de gestión de la propiedad.
Servicios editoriales y de imprenta, a comisión o por contrato.
Servicios de limpieza de gases de escape
Servicios de reducción del ruido.
Servicios de protección de la naturaleza y el paisaje
Otros servicios de protección del medio ambiente

un impacto económico y social alto pues se dinamizará la actividad empresarial ecuatoriana generando fuentes de empleo directo e ingresos económicos necesarios para potenciar y fortalecer su débil economía, a nivel macro y micro, anclada casi de forma única a los recursos que le deja la venta de petróleo que se vio tan afectada e incluso que en momentos determinados -como el histórico 20 de abril de 2020- implicó un precio por debajo de cero que produjo un pánico generalizado por darse en plena crisis de la COVID y que no se había producido desde que en 1983 se abrió el comercio de los futuros de petróleo (CNN español, 2020).

Dicha estrategia implicará también intentar reducir los impactos generados y que generará la COVID; en consideración de que según la CEPAL (2020) el desempleo regional se ubicará por dicha razón en el año 2020 en un 11.5% (3.4% más que 2019) y que significan casi 40 millones más de desempleados a los ya existentes; considerando que la pobreza regional de América Latina se ubica en un 34.7% (4.4% más que en 2019), es decir 29 millones de personas adicionales en el presente año, la que sumada a la pobreza extrema que a nivel regional se ubica en un 13.5% (2.5% más que 2019) implican 16 millones de pobres extremos adicionales; y que de dichas cifras -en algunos casos aún más graves-, es parte el Ecuador con una economía dependiente casi totalmente de productos primarios que aún no logra aplicar su cambio de matriz productiva, que le permitiría lograr mecanismos alternativos no solo para su auto sustento sino para aprovechar la seguridad que le brinda al exterior el tener una economía basada en el dólar y fundamentalmente un equipo humano que siempre ha sido reconocido por su gran valía y alta idoneidad, y sobre todo cuando se han tenido que dar olas migratorias fuertes como la ocurrida en 1999, a propósito de la grave crisis que vivió el país y que implicó que en un gran trecho de tiempo las remesas de los migrantes hayan sido la principal fuente de ingreso del Ecuador. Incluso la COVID a pesar de sus devastadoras consecuencias está demostrando una alta capacidad de resiliencia del empresariado ecuatoriano y de gran parte de su población en general, que han comenzado a generar nuevos esquemas y propuestas de valor para intentar no sucumbir al caos que se avizora en el caso de que no se generen alternativas como las que pueden estar previstas en el ACM para potenciar la incursión del empresariado en el mercado internacional, sobre todo desde la lógica de tener un idioma en común con España y bases legislativas con sistemas jurídicos parecidos y de que el teletrabajo y otros mecanismos virtuales que entraron de forma abrupta a raíz de la COVID pueden generar el mejor mercado de oportunidad y el adecuado momento para potenciar la posibilidad de un trabajo deslocalizado del empresariado ecuatoriano en otros territorios, en donde pueda demostrar su alta capacidad de respuesta y de trabajar a presión y con esquemas y estructuras adecuadas y de respuestas rápidas, ágiles, seguras y confiables, que pueden ser altamente competitivas a nivel internacional, de ahí que para proveedores ecuatorianos de servicios incluido GRUPO CEAS, se ve una alta oportunidad no solo para establecer mecanismos de sobrevivencia empresarial y de generación de nuevos ingresos, sino también para aportar a los resultados macroeconómicos del Ecuador.

V.- CONCLUSIONES

Esta investigación planteó una serie de retos definidos en los objetivos previstos, con una complejidad asociada al abordaje interrelacionado de una triple temática: Acuerdos de Libre Comercio, Contratación Pública e Internacionalización de empresas, desde un enfoque de diferentes aristas de carácter jurídico, político, técnico y económico; todo ello orientado a analizar la conveniencia de participación de proveedores ecuatorianos en el sector público de España con el acompañamiento de una empresa ecuatoriana prestadora de servicios jurídicos y comerciales, bajo la cobertura del Acuerdo Comercial Multipartes celebrado entre Ecuador, Perú y Colombia con la Unión Europea.

Al efecto, se cumplió el objetivo general de la investigación al determinar que la principal causa por la que no participan proveedores ecuatorianos en la provisión de obras de construcción y de servicios para el sector público español, dentro del marco del ACM, es el desconocimiento generalizado de dicho instrumento legal.

Se vislumbró, sin embargo, el interés de participación de los proveedores ecuatorianos en el sector público español, determinándose las ventajas que éstos tienen en esa decisión de incursión, vinculadas fundamentalmente a las oportunidades de trato igualitario que les da el Acuerdo Comercial Multipartes sobre todo en el sector Servicios y también en la dotación de Infraestructura Pública, en el un caso en objetos de montos superiores a USD. 532,476 y en el segundo caso a USD. 8'383,000. Ventaja a la cual se une la existencia de una normativa entendible, de una experiencia y confiabilidad fuerte de la que pueden gozar los proveedores ecuatorianos, de una experiencia consorcial previa en trabajos realizados entre empresas españolas y ecuatorianas en el territorio nacional, unido al idioma en común, así como a mecanismos como el teletrabajo que se potencian a raíz de la COVID.

Se cumplió el objetivo de analizar las causas por las cuales los proveedores ecuatorianos no participaron hasta la fecha en procesos de Contratación Pública en España y éstas se debieron -como se dijo en líneas precedentes- fundamentalmente al desconocimiento del ACM; y claro también al hecho de que *mal o bien*, había trabajo en el Ecuador, con grandes inversiones en el ámbito de la infraestructura pública, también al poco músculo financiero que tiene el empresariado ecuatoriano, a ser proveedores considerados de países *subdesarrollados*, a la poca experiencia de internacionalización de las empresas ecuatorianas y por su puesto a la complejidad que significa la incursión en territorios desconocidos, más si éstos se refieren al sector público que tienen una naturaleza de acción singularmente difícil.

Siguiendo el análisis antes expuesto, se cumplió el objetivo de estudiar la incidencia específica del coronavirus en la posible no participación de proveedores ecuatorianos en el sector público español y que de hecho dificultará dicha decisión sobre todo en el ámbito de la infraestructura pública en España, ya que a los factores de complejidad ya señalados se unen otros como las limitaciones de movilidad, el miedo al contagio y las propias restricciones económicas del mundo, de las cuales no está exenta España. Sin embargo, la

COVID también genera mecanismos de posibilidad interesante en el sector Servicios, aprovechando mecanismos nuevos como el teletrabajo y la *virtualidad* y uso en general de medios telemáticos, que pueden favorecer procesos de relacionamiento y de participación de proveedores ecuatorianos en la provisión de servicios en España, sea de forma directa o asociada con pares españoles.

Entendiendo dicha situación, el trabajo cumplió como objetivo la generación de una hoja de ruta que atiende una doble finalidad, por un lado, establecer las estrategias y tácticas para lograr una mayor presencia de GRUPO CEAS como la principal prestadora de servicios jurídicos en su área de especialidad que acompañe la decisión de internacionalización de proveedores ecuatorianos en el marco del ACM; y, de esa manera coadyuva a lograr el objetivo de generar una fuente adicional de ingresos económicos; y, por otro lado, la hoja de ruta señala las estrategias y tácticas que permitan fortalecer la incursión y participación de las empresas ecuatorianas en el sector público español en el área de construcción y servicios (Trujillo, 2006).

Al margen de haberse demostrado en las líneas conclusivas precedentes, los objetivos general y específicos de la investigación realizada, hay que señalar que, en cualquier caso, la incursión de proveedores ecuatorianos hacia el sector público español, en el ámbito de los servicios e infraestructura pública al amparo del ACM, es un proceso desafiante y de gran envergadura que no estará exento de dificultades y de escollos en el camino y tampoco implicará una oportunidad para *aventurar* de manera indiscriminada, pues los resultados - en dicho escenario- podrían ser más dolorosos que la decisión de incursión. En efecto para salir fuera, aunque sea de forma deslocalizada se requiere tener experiencia y trabajo previo, que haya dado resultados positivos, que haya generado una demostrada apuesta de valor, que haya implicado aprendizaje y aporte positivo de las experiencias alcanzadas. Con todo ello y con la planificación adecuada que reduzca la improvisación y que aproveche las sinergias y el trabajo colaborativo y en equipo, con esquemas de liderazgo fuerte, se puede concluir que el reto de internacionalización de los proveedores ecuatorianos hacia el mercado del sector público español es totalmente viable y posible y que es una alternativa para GRUPO CEAS dada su posición estratégica y dominante en el ámbito previsto.

En este escenario, la prestación de servicios puede implicar para los proveedores ecuatorianos una decisión de incursión inmediata -sola o asociada- en el corto plazo, tomando en cuenta para ello la lista positiva del Anexo XVIII del ACM, en consideración sobre todo de aquellos que no requieran presencia física y en los que se aproveche el esquema de trabajo virtual generado a raíz de la COVID; y, en el mediano y largo plazo con una presencia mixta (virtual/presencial) para luego también reforzar la presencia de servicios físicos. Mientras que para el ámbito de infraestructura pública se recomienda que, más que por razones legales, más bien por temas de acotar riesgos y de no contar con músculo financiero fuerte, sería mejor esperar hacia un mediano plazo para la incursión de proveedores ecuatorianos en el sector público español; sin embargo, a corto plazo se puede buscar esquemas de colaboración virtual y asistencia técnica hacia empresas constructoras españolas o búsqueda de relacionamientos y estructuras de colaboración estratégica.

En cualquiera de esos escenarios, ya sea en el sector servicios o en el sector infraestructura, tiene cabida la presencia de GRUPO CEAS, como acompañante del proceso de internacionalización de los proveedores ecuatorianos, por su cercanía con el empresario proveedor, por su nivel de conocimiento de la realidad española y de su sector público y por la existencia de sus oficinas en Madrid; igualmente para CEAS es una oportunidad importante el esquema de teletrabajo generado a raíz de la COVID, tanto para la búsqueda y concreción de proyectos, con los cuales se puede formar un portafolio de servicios de interés para los proveedores nacionales, como para la misma prestación de servicios jurídicos y comerciales.

En todo caso, a más de la decisión del empresariado se requiere una fuerte voluntad política tanto de las autoridades ecuatorianas como de las españolas para que el ACM no quede en letra muerta y genere los beneficios que se previeron al momento de su celebración; y, claro está se requiere también aprender a adecuarse a la nueva realidad que existirá en la era post covid, respecto a la asunción de mecanismos como el de distancia social, el de *nueva movilidad* y en general y sobre todo el de seguridad sanitaria, alimentaria y física, todo ello desde un nuevo concepto de globalización y de la tendencia actual que existe a seguir celebrando acuerdos de libre comercio.

VI.- RECOMENDACIONES

Las recomendaciones se plantean agrupadas desde el punto de vista metodológico, académico y práctico.

Recomendaciones desde el punto de vista metodológico

Al ser uno de los primeros trabajos realizados en la línea de investigación planteada en su triple dimensión (Acuerdos de libre comercio, Contratación Pública e internacionalización de empresas), se mantiene la necesidad de nuevos trabajos de investigación que incluyan análisis cuantitativos basados en tipos de muestreo probabilístico; pues el presente trabajo se basó en un tipo de muestreo intencional o de conveniencia dadas las facilidades de su uso como sobre todo el perfil de cercanía de la investigadora; sin embargo, en una etapa posterior, sobre todo para decisiones de inversión por parte de GRUPO CEAS, puede ser interesante el análisis de un tipo de muestreo probabilístico.

Dado que normalmente los acuerdos de libre comercio que celebran los países pueden quedar en *letra muerta* podría ser interesante plantear un trabajo similar al contenido en esta tesis relacionado al análisis de acuerdos de libre comercio que haya celebrado el Ecuador con otros países y que incluyan títulos de Contratación Pública, para conocer los resultados obtenidos y ver mecanismos de corrección y oportunidades de trabajo generados y que podrían generarse, también desde el mercado de oportunidad de GRUPO CEAS.

Así mismo se podría extender dichos análisis no solo a España, sino a los demás países de la Unión Europea que celebraron el Acuerdo Comercial Multipartes, pues el presente trabajo se limitó a analizar la realidad de un solo país, sin considerar que existen 27 países más que desde el lado de Europa celebraron dicho acuerdo. Ese análisis también debería realizarse en relación a la realidad de Colombia y Perú, que tienen vigente el acuerdo desde muchos años antes que Ecuador.

Por otro lado, en este trabajo no se atendió el ámbito de provisión de bienes, a pesar de que consta también en el ACM como posibilidad; no se lo hizo por sentir que no hay ventaja competitiva de inicio que permita tener éxito en el mercado español; sin embargo, es un ámbito que se recomienda trabajar a fin de lograr una incursión en España con productos sobre todo de agroindustria *boutique* y de que aquella alimentación *nostálgica*, es decir, relativa a productos que los migrantes ecuatorianos en España pueden tener interés en adquirir y que pueden influenciar además en el consumo de los españoles. Este es un proceso que requiere un trabajo que por el momento parece incipiente o nulo.

Recomendaciones desde el punto de vista académico

Revisadas las diferentes recomendaciones realizadas en el ámbito metodológico, se considera importante invitar a que se continúe analizando la temática planteada, partiendo de los tópicos señalados en las recomendaciones metodológicas y también desde el abordaje de las recomendaciones prácticas que se esbozan a continuación como oportunidades para la toma de decisiones políticas y de generación de negocios.

Recomendaciones prácticas

En cualquier escenario se requiere y se recomienda un fuerte trabajo de planificación que reduzca en lo posible la improvisación y que acote riesgos, así como que articule y coordine actividades a nivel del gobierno ecuatoriano a fin de conseguir el apoyo político de seguimiento para conseguir que el ACM no solo sea una realidad para los proveedores españoles en Ecuador, sino también para los proveedores ecuatorianos en España.

Y finalmente, como uno de los elementos transversales no se debería descuidar el análisis del actual artículo 288 de la Constitución del Ecuador, que puede ser una verdadera traba al momento de generar y propiciar nuevos acuerdos de libre comercio, no solo hacia mercados tan distantes como los europeos, ya que se puede pensar y muy fuertemente en una globalización de bloques regionales de América, en donde igualmente tanto para los proveedores ecuatorianos, en los mismos sectores de obras, bienes y servicios, como para GRUPO CEAS como acompañante jurídico y comercial de esos procesos de internacionalización, resulte interesante la incursión en nuevos mercados en donde se pueda presentar como valor incuestionable el conocimiento del mercado del sector público, complejo en muchos aspectos, aunque también de situaciones y realidades comunes y parecidas. He ahí entonces un territorio interesante de incursión que puede ser un gran mercado de oportunidad, que implica especialización y propuestas integradas que

conjuguen elementos de competencia o de búsqueda de financiamiento y fortalecimiento de los capitales y recursos requeridos para obtener los resultados esperados, bajo la lógica de entender que a pesar de todas las contracciones económicas existentes, el sector público siempre mantendrá requerimientos permanentes de satisfacción de necesidades de interés público

VII.- BIBLIOGRAFÍA

Aguirre, J. (2016). *Contratación Pública ecuatoriana en el Acuerdo Comercial con la Unión Europea*. Quito: Revista de Derecho Foro No. 28. UASB/CEN.

Arana, J. (2011). *Los principios del Derecho global de la contratación pública*, Recuperado el 20 de febrero de 2020, de: <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/derechopucp/article/view/3146>.

Araya, A. (2009). *El proceso de Internacionalización de Empresas*. México: Tec. Empresarial, ISSN-e 1659-3359, Vol. 3, No. 3, 18-25.

Argüello, M y Lavell, A. (2001). *Internacionalización y globalización: notas sobre su incidencia en las condiciones y expresiones del riesgo en América Latina*. Madrid: Centro de Iniciativas de Cooperación al Desarrollo y Servicio de Publicaciones, Universidad de Alcalá de Henares. n.3, ISSN 1575 – 4227. 67-80.

Arzoz, X. (2013). *Transposición de Directivas y Autogobierno: El desarrollo normativo del Derecho*, Barcelona: Col·lecció 85, Institut d Studis Autonomics Generalitat d Catalunya.

Baldeón, I. (2014). *La Libertad de Empresa y el Derecho de la Competencia en el marco de la Contratación Pública del Ecuador*, Toledo: Tesis doctoral, Universidad Castilla La Mancha, Recuperada el 15 de febrero de 2020 de: <https://ruidera.uclm.es/xmlui/bitstream/handle/10578/5833/TESIS%20Balde%C3%B3n%20Barriga.pdf?sequence=1&isAllowed=y>:

Beltrán P. y Martínez E. (2016). *Grado de cumplimiento de las Leyes de Transparencia, acceso y buen gobierno y de Reutilización de los datos de contratación de la Administración Central española*, Madrid: Revista: El profesional de la información, ISS 1699-2407, Vo. 25, No. 4, páginas 557-567.

Beltrán P. y Martínez, E. (2019). *Publicidades activa y pasiva en contratación pública. Una panorámica autonómica española*. Madrid: Revista: El profesional de la información, ISSN 1699-2409, Vo. 28. No. 3.

Berlinski, J. y otros, (2011). *Compras Públicas en Sudamérica ¿hay espacio para la convergencia de los acuerdos?*, Buenos Aires: Universidad Nacional de San Martín, Recuperado el 5 de mayo de 2020 de: <https://datosmacro.expansion.com/paises/ecuador>.

Brown, A. y Torres P. (2012). *La relación comercial Comunidad Andina-Unión Europea y la postura de Ecuador*. México: Revista Latinoamericana, versión impresa ISSN 1665-8574.

Cevallos, D., Montesdeoca, E. y Cevallos R. (2018). *Relación estratégica para el desarrollo del Ecuador: acuerdo comercial multipartes con la Unión Europea*. Guayaquil: Revista Universidad y Sociedad. Versión On Line ISS-2218-3620. Texto recuperado el 23 de julio de 2020 de: http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202018000300165

CNN en Español. (2020). *Pánico en el mundo petrolero: el crudo llega a menos de US\$ 0 por barril, el precio más bajo desde que se abrió el comercio de futuros de petróleo en 1983*, Recuperado el 20 de abril de 2020 de: <https://cnnespanol.cnn.com/2020/04/20/panico-en-el-mundo-petrolero-el-crudo-se-desploma-un-0-por-barril/>.

Colliers Empresa. (2020). *COVID-19 podría ser un catalizador para que el teletrabajo se convierta en una norma*. Madrid: Recuperado el 3 de mayo de 2020 de: https://www2.colliers.com/es-es/news/encuesta-global-teletrabajo_070420.

Comisión Europea. (2020). *Tipos de construcción*. Bélgica: Recuperado el 19 de abril de 2020 de: https://ec.europa.eu/info/law/law-making-process/applying-eu-law/monitoring-implementation-eu-directives_es.

Córceles, I. (2017). *Contratación Pública e Innovación Tecnológica*. Madrid: Revista Española de Derecho Administrativo, No. 184. Recuperado el 19 de marzo de 2020 de: <https://pjenlinea3.poder-judicial.go.cr/biblioteca/uploads/Archivos/Articulo/Contrataci%C3%B3n%20p%C3%BAblica%20e%20innovaci%C3%B3n%20tecnol%C3%B3gica.PDF>.

Corte Constitucional del Ecuador. (2019). *Dictamen No. 2-19-TI/19 de 30 de abril de 2019*. Quito: Recuperado el 10 de mayo de 2020 de: <https://portal.corteconstitucional.gob.ec/Boletin300519/Sustanciacion/0002-19-ti-dic.pdf>.

Diario El Comercio. (2020). *Tendencias del COVID 19, soberanía-modelo-globalización-planeta*. Quito: Recuperado el 29 de abril de 2020 de: <https://elcomercio.com/tendencias/covid19-soberanía>.

Diario El Expreso. (2020). *Crisis del Coronavirus y la economía ecuatoriana*. Guayaquil: Recuperado el 4 de mayo de 2020 de: <https://www.expreso.ec/actualidad/economia/crisis-coronavirus-economia-ecuatoriana-decreceria-4-6-2020-8179>.

Feliú, J. (2013). *Contratación Pública Estratégica*, en AVV. Navarra: Editorial Aranzandi, 54.

Feliú, J. (2020). *La crisis sanitaria COVID 19 y su incidencia en la contratación pública en “El Cronista del Estado Social y Democrático de Derecho”*. España: ISSN 1889-0016, N° 86-87. Universidad de Zaragoza. 42-53.

Galán, J., Galende, J, González J. (2000). *Factores determinantes del proceso de internacionalización: El caso de Castilla y León comparado con la evidencia española*. Madrid: Revista Economía Industrial # 333: Recuperado el 19 de mayo de 2020 de: https://www.researchgate.net/publication/43950302_El_Proceso_de_Internacionalizacion_de_Empresas

Garrido, C., Cuvi, M., España, J. (2018). *Impacto del acuerdo comercial multipartes Ecuador-Unión Europea en las exportaciones de aceite de palma*, Quito: Tesis PUCE Recuperado el 23 de julio de 2020 de: <http://www.dspace.uce.edu.ec/handle/25000/16845>

Gentile, F. (2017). *Implicancia del principio de Sustentabilidad en las Compras y Contrataciones Públicas*. Buenos Aires: Recuperado el 7 de marzo de 2020 de: <https://repositorio.uesiglo21.edu.ar/handle/ues21/15114>.

González, J. (2017). *El régimen ecuatoriano de contratación pública: entre el proteccionismo y la apertura comercial*. Foro, Revista De Derecho, (25), 5-26. Recuperado el 23 de julio de 2020 de: <https://revistas.uasb.edu.ec/index.php/foro/article/view/460>.

ICEX. (2020). *Información económica y comercial*. Madrid: Recuperado el 7 de abril de 2020 de: <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-pais/informacion-economica-y-comercial/relaciones-economicas-internacionales/index.html?idPais=EC>.

IMF. (2016). *Nominal 2010-GDP for the world on the European Union*, World economic outlook database, Washington: Revista FMI.

Londoño, J. (2016). *La internacionalización de la profesión jurídica en la contratación estatal*. Memorias del Congreso: *La Internacionalización de la profesión jurídica*. Medellín: Fundación Universitaria, Editorial Luis Amigo. Recuperado el 15 de abril de 2020 de: https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/52595322/INTERNACIONALIZACION_DE_LA_PROFESION_JURIDICA.pdf?

López, C. (2016). *Compras públicas y su tratamiento en los acuerdos comerciales: el caso Ecuador – Unión Europea*. Quito: UASB tesis de maestría. Recuperado el 23 de julio de 2020 de: <http://repositorio.uasb.edu.ec/handle/10644/5536>

Maesso, M. y González R. (2000). *Las relaciones comerciales entre la Unión Europea y América Latina*, Madrid: Boletín económico de ICE, Información Comercial Española, ISSN 0 214-8307-No. 2049,2000, 23-34. Recuperado el 15 de marzo de 2020 de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=127761>.

Muñoz, M. (2013). *La internacionalización de empresas de servicios*". Sevilla: Agencia Andaluza de Promoción Exterior. Recuperado el 1 de abril de 2020 de: <https://idus.us.es/bitstream/handle/11441/41798/la%20internacionalizacion%20de%20las%20empresas.pdf;jsessionid=ED473B81E5F837D39D54F8DB49A43532?sequence=1>.

Organización Mundial de Comercio (2020). *Los acuerdos comerciales y la OMC*. Berna: Recuperado el 12 de mayo de 2020 de: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/scope_rta_s.htm.

Opertti, F., Mesquita, M. (2020). *Impacto del coronavirus en el comercio y la integración: ¿qué hacer?*. Santiago: Recuperado el 5 de mayo de 2020 de: <https://blogs.iadb.org/integracion-comercio/es/coronavirus-comercio-integracion/>.

Ortega, A. (2010). *La internacionalización de la empresa española y la decisión de exportar como solución a la crisis*. Valencia: Revista de la Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas de Elche, Volumen 1, número 6, ISSN-1886-6611, 88-110: Recuperado el 5 de mayo de 2020 de: http://revistasocialesyjuridicas.umh.es/revista/NUMERO_6_files/07-Ortega.pdf.

Ovacen.com. (2020). *Guías técnicas para construcción*. Madrid: Recuperado el 12 de mayo de 2020 de: <https://ovacen.com/buscador-especializado-arquitectura-ingenieria-urbanismo/>

Pedrero, Y. (2014). *La estrategia de internacionalización: análisis comparativo de los mecanismos de entrada en mercados exteriores de seis empresas que operan en diferentes sectores de la economía*. Barcelona: Universitat de Barcelona. Recuperado el 18 de febrero de 2020 de: http://diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/66261/1/TFM_MOI_Pedrero-Yolanda-jun2015.pdf.

Primicias.ec. (2019). *Crecimiento economía del Ecuador*. Quito: Recuperado el 25 de abril de 2020 de: <https://www.primicias.ec/noticias/economia/economia-ecuador-crecimiento-banco-central/>.

Rialp, A. (1999). *Los enfoques micro-organizativos de la internacionalización de la empresa. Una revisión y síntesis de la literatura*. Barcelona: Revista de Información Comercial Española (ICE), No. 1, 117-128. Recuperado el 30 de abril de 2020 de: [file:///C:/Users/In%C3%A9s%20Balde%C3%B3n/Downloads/Dialnet-TeoriasDeInternacionalizacion-4780130%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/In%C3%A9s%20Balde%C3%B3n/Downloads/Dialnet-TeoriasDeInternacionalizacion-4780130%20(1).pdf)

Ronzenwurcel, G., López, M. (2012). *Compras Públicas en América Latina y El Caribe: Internacionalizar o No Internacionalizar: ¿Quién, cómo, cuándo?*. Buenos Aires Cátedra OMC FLACSO Recuperado el 4 de marzo de 2020 de: https://flacso.org.ar/wp-content/uploads/2014/10/Compras-P%C3%BAblicas-en-Am%C3%A9rica-Latina-y-el-Caribe-09_FLA_OMC.pdf.

Robert, J. (2020). *Apuntes y anécdotas de la COVID en el mercado internacional*. Quito: www.grupoceas.com.ec

Root, F. (1994). *Entry Strategies for International Markets*. Nueva York: Lexington Books. Recuperado el 27 de abril de 2020 de [file:///C:/Users/In%C3%A9s%20Balde%C3%B3n/Downloads/Dialnet-TeoriasDeInternacionalizacion-4780130%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/In%C3%A9s%20Balde%C3%B3n/Downloads/Dialnet-TeoriasDeInternacionalizacion-4780130%20(1).pdf).

SENPLADES (2017). *Plan Nacional de Desarrollo (Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021: “Toda una Vida” de Ecuador)*. Quito: Recuperado el 17 de febrero de 2020 de: www.senplades.gob.ec.

SERCOP (2018). *Umbral de Contratación del Acuerdo Comercial Multipartes*. Quito: Recuperado el 21 de abril de 2020 de: www.sercop.gob.ec.

Sosa, C. (2019). *Reparo de la Corte Constitucional al acuerdo comercial con Europa*, Quito: Recuperado el 13 de abril de 2020 de: <https://www.elcomercio.com/actualidad/corte-constitucional-reparo-acuerdo-efta.html>.

Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales SUBREI (2020). *COVID 19 y el Comercio Internacional: consideraciones y acciones sugeridas*. Santiago: Recuperado el 4 de mayo de 2020 de: <https://www.subrei.gob.cl/2020/04/covid-19-y-el-comercio-internacional-consideraciones-y-acciones-sugeridas/>.

Tejada, R. (2018). *Acuerdo Comercial Multipartes (ACM) entre la Unión Europea (UE) y Ecuador; implicaciones y efectos en la contratación pública*. Quito: Flacso. Recuperado el 23 de julio de 2020 de: <http://200.41.82.22/bitstream/10469/15235/2/TFLACSO-2018RJTM.pdf>

Trujillo, M. y otros. (2006). *Perspectivas teóricas sobre la internacionalización de empresas*, Bogotá: Universidad del Rosario. Recuperado el 20 de febrero de 2020 de: <https://core.ac.uk/reader/86443250>.

Vanzetti, D. y Lard, S. *Análisis de un acuerdo comercial preferencial entre la UE y la Comunidad Andina*, Bogotá: CAF. Recuperado el 8 de marzo de 2020 de: <http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/union-europea/contenido/herramientas/documentos-y-enlaces-de-interes/de-interes/estudios-y-analisis-previos-a-la-negociacion>:

Webs consultadas:

<https://contrataciondelestado.es/wps/portal/plataforma>: fecha de consulta: 18 de mayo de 2020.

https://www.hacienda.gob.es/RSC/OIRESuC/INFORME%20ANUAL%20SUPERVISION/INFORME_SUPERVISION_OIRESCON_2019.pdf: fecha de consulta: 15 de mayo de 2020.

<https://www.muypymes.com/2020/01/08/pasando-contratos-publicos-licitaciones-espana>

<https://transparencia.gob.es/servicios-buscador/buscar.htm?categoria=licitaciones&ente=E04990401,E00004101&historico=false&lang=es>: fecha de consulta: 10 de mayo de 2020.

<https://www.tulicitacionpublica.com/empresas-extranjeras-presentar-oferta-licitaciones-publicas-espana/>: fecha de consulta: 19 de mayo de 2020.

<https://www.elmundo.es/economia/empresas/2019/11/04/5dbf01f0fc6c8365158b464c.html>: fecha de consulta: 16 de mayo de 2020.

<http://informesdelaconstruccion.revistas.csic.es/index.php/informesdelaconstruccion/article/view/4005/4553>: fecha de consulta: 17 de mayo de 2020.

