



Universidad Tecnológica ECOTEC

Ciencias Económicas y Empresariales

Título del Trabajo:

“Análisis de las perspectivas del Comercio Exterior del Ecuador frente a la negociación del acuerdo para formar parte de la Alianza del Pacífico”

Línea de Investigación:

Teoría y Desarrollo Económico

Modalidad de Titulación:

Proyecto de Investigación

Carrera:

Administración de Empresas énfasis en Negocios Internacionales

Autor:

María José Izquierdo Ortega

Tutor:

Mgs. Mónica Larrea

Guayaquil - Ecuador

2019

Dedicatoria

A mis hijos Mario y Valentina, gracias por apoyarme en cada una de mis metas, gracias por ser pilar fundamental en mi crecimiento y mi motor para ser mejor cada día, sin ustedes nada de esto valdría la pena.

A mis papis Sandra y Edison sin ustedes nada de esto sería posible, gracias por enseñarme que la perseverancia es de valientes y que sin ella es imposible cumplir metas, pero sobre todo gracias por inculcarme que la sinceridad y la honestidad son valores que no son negociables en esta vida.

A mi hermana Denisse por ser ejemplo de dedicación y de perseverancia.

A cada una de las personas involucradas en este proceso que de una u otra manera me ayudaron a cumplir esta meta.

Agradecimientos

Primero agradezco a Dios, por darme fuerzas para continuar en este proceso y nunca darme por vencida a pesar de los obstáculos o dificultades y llegar a obtener uno de mis anhelos más deseados.

Gracias a cada uno de los docentes que estuvieron en este camino, por sus enseñanzas y paciencia, de manera especial quiero agradecer a mi tutora Msg. Mónica Larrea que gracias a su guía, paciencia y perseverancia me ha ayudado en este camino convirtiéndolo también en una meta para ella.

Pero sobre todo quiero agradecer a mi familia, pilar fundamental en este proceso, sin ellos nada de esto sería posible.



Generando desarrollo, cambiando el futuro

CERTIFICADO DE REVISIÓN FINAL

**CERTIFICO QUE EL PRESENTE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN
TITULADO:**

"Análisis de las perspectivas del Comercio Exterior del Ecuador frente a la
negociación del acuerdo para formar parte de la Alianza del Pacífico"

**ACOGIÓ E INCORPORÓ TODAS LAS OBSERVACIONES REALIZADAS
POR LOS MIEMBROS DEL TRIBUNAL ASIGNADO Y CUMPLE CON LA
CALIDAD EXIGIDA PARA UN TRABAJO DE TITULACIÓN DE GRADO.**

SE AUTORIZA A: María José Izquierdo Ortega

QUE PROCEDA A SU PRESENTACIÓN.

Samborondón, 25-11-2019



Mgs. Mónica Larrea

TUTOR

Urkund Analysis Result

Analysed Document: IZQUIERDO ORTEGA MARIA JOSE.docx (D59543918)
Submitted: 25/11/2019 6:33:00
Submitted By: mariaizquierdortega@hotmail.com
Significance: 4 %

Sources included in the report:

PREGRADO FINAL Andrea Miller.docx (D57785109)
TESIS FINAL.docx (D40968018)
Proyecto de Grado Final 19-09-19.docx (D55753137)
1417131961_MERCOSUR TESIS MAWTIN.docx (D12370222)
Angel Loo- 6to A- Gestlon Empresarial con todo.docx (D34919158)
<https://mauricionavarrozedon.files.wordpress.com/2010/03/comercio-internacional.docx>
https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/81145/1/TG01572.pdf

Instances where selected sources appear:

30



Resumen

El presente estudio tiene como finalidad analizar las ventajas del Ecuador frente a la suscripción del acuerdo de la Alianza del Pacífico en la cual actualmente lo integran cuatro países, los perfiles de sus países miembros, la calidad de sus mercados, la cantidad de consumidores, que permite avizorar una apertura comercial interesante para nuestro país. El proyecto está basado en una investigación de tipo documental y bibliográfica, por lo tanto, es una metodología de tipo descriptivo, en la cual se analizaron los elementos teóricos de la apertura comercial del libre comercio, así como los principales datos analizados de instituciones oficiales como Trade Map, Organización Mundial del Comercio y Ministerio de Comercio Exterior. A partir de lo cual se realizó un análisis comparativo de los crecimientos y condiciones del Ecuador frente a los países que conforman la Alianza del Pacífico. Finalmente se llega a concluir que son economías muy fuertes que proyectan para el Ecuador un crecimiento en las exportaciones hacia dichos países, así como también la ventaja de poder importar productos de consumo con mejores condiciones de precio y calidad para los consumidores.

Palabras claves: Integración, Alianza del Pacífico, Comercio Internacional

Abstract

The purpose of this study is to analyze the advantages of Ecuador over the signing of the Pacific Alliance agreement in which four countries are currently part, the profiles of their member countries, the quality of their markets, the number of consumers, allows us to see an interesting commercial opening for our country. Therefore, it is a descriptive methodology, in which the theoretical elements of the commercial opening of free trade have been analyzed, as well as the main data analyzed from official institutions such as Trade Map, World Trade Organization and Ministry of Foreign Trade. From which a comparative analysis of the growth and conditions of Ecuador has been carried out against the countries that make up the Pacific Alliance. Among the main conclusions that can be seen is that they are very strong economies that project for Ecuador a growth in exports to these countries, as well as the advantage of being able to import consumer products with better price and quality conditions for consumers.

Key Words: Integration, Pacific Alliance, International Trade

Índice

Introducción	1
CAPITULO I: MARCO TEÓRICO	7
1. Comercio Internacional	7
1.1. Teorías del Comercio Internacional	9
1.1.1. Mercantilismo	9
1.1.2. Teoría de la ventaja absoluta	10
1.1.3. Teoría de la ventaja comparativa	11
1.1.4. Teoría de la dotación de factores	12
1.1.5. Teorías de Especialización.....	12
1.2. Crecimiento del Comercio Internacional	14
1.3. Economía Internacional y Globalización	15
2. Comercio Exterior	19
2.1. Balanza Comercial.....	19
2.2. Balanza de Pagos.....	20
2.3. Aranceles.....	21
2.3.1. Tipos de Aranceles.....	22
2.4. Barreras no arancelarias al comercio.....	23
2.4.1. Cuota de importación absoluta	24
2.4.2. Las cuotas frente a los aranceles	25
2.5. Subsidios	27
2.5.1. Subsidio a la producción nacional	27
2.5.2. Subsidio a la exportación	28
2.5.3. Dumping.....	28
3. Integración	30
3.1. Organización Mundial de Comercio (OMC).....	30
3.2. Integración Económica Regional	31
3.2.1. Efectos de la Integración	32
3.3. Unión Europea.....	33
3.4. Tratado de Libre Comercio (TLCAN)	34
3.5. CARICOM.....	35
3.6. MERCOSUR.....	35

3.7. Comunidad Andina de Naciones (CAN).....	36
3.8. Otras formas de cooperación internacional.....	37
CAPITULO II: METODOLÓGICO.....	39
2.1. Enfoque de la Investigación.....	39
2.2. Indicadores.....	39
2.2.1. Comercio.....	39
2.2.2. Indicadores Macro Económicos.....	39
2.3. Métodos.....	39
1.4 Variables.....	40
CAPÍTULO III: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS	41
CAPÍTULO IV: PROPUESTA.....	55
CONCLUSIONES.....	60
RECOMENDACIONES.....	61

Índice de Tablas

Tabla 1 Operacionalización de las variables.....	40
Tabla 2 Datos descriptivos de los países miembros de la Alianza del Pacífico.....	42
Tabla 3 Importaciones de Ecuador desde los países miembros de la Alianza del Pacífico	42
Tabla 4 Exportaciones de Ecuador hacia los países miembros de la Alianza del Pacífico	43
Tabla 5 Importaciones del año 2018 del Ecuador vs importaciones con países miembros de la Alianza del Pacífico	43
Tabla 6 Exportaciones del año 2018 del Ecuador vs exportaciones con países miembros de la Alianza del Pacífico	44
Tabla 7 Principales sectores importadores y exportadores beneficiados con la Firma del acuerdo de la Alianza del Pacífico.....	53
Tabla 8 Plan de acción.....	55
Tabla 9 Análisis Pestel del Ecuador	56

Índice de ilustraciones

Ilustración 1 Productos de mayor importación con México como país miembro de la Alianza del Pacífico	45
Ilustración 2 Productos de mayor exportación con México como país miembro de la Alianza del Pacífico	46
Ilustración 3 Productos de mayor importación con Colombia como país miembro de la Alianza del Pacífico	47
Ilustración 4 Productos de mayor exportación con Colombia como país miembro de la Alianza del Pacífico	48
Ilustración 5 Productos de mayor importación con Chile como país miembro de la Alianza del Pacífico	49
Ilustración 6 Productos de mayor exportación con Chile como país miembro de la Alianza del Pacífico	50
Ilustración 7 Productos de mayor importación con Perú como país miembro de la Alianza del Pacífico	51
Ilustración 8 Productos de mayor exportación con Perú como país miembro de la Alianza del Pacífico	52

Introducción

El tema fue seleccionado considerando la importancia del comercio internacional para el Ecuador, así también la importancia de estos procesos de integración para los países miembros de la Alianza del Pacífico y teniendo en cuenta las ventajas que actualmente tienen gracias a la fortaleza de las economías que conforman el acuerdo.

En el Ecuador existen actualmente diversos acuerdos comerciales que aportan al crecimiento económico del país, el resultado más reciente es el firmado con la Unión Europea y la recuperación en algunos sectores, en especial el sector automovilístico, permitiendo de esta manera que los consumidores del Ecuador cuenten con vehículos de buena calidad a un precio competitivo.

La Alianza del Pacífico nació como iniciativa económica y de desarrollo entre cuatro países de América Latina: Chile, Colombia, Perú y México. Esta Alianza se ha convertido en el eje de una nueva forma de hacer negocios en el continente. En otras palabras, esta alianza es un mecanismo de articulación política, económica, de cooperación e integración que busca encontrar un espacio para impulsar un mayor crecimiento y mayor competitividad de las cuatro economías que la integran.

Al analizar brevemente la economía de los países que actualmente conforman la Alianza del Pacífico y de acuerdo a los datos extraídos de Factbook México tiene un PIB de \$2.463 billones, Colombia \$711.6 mil millones, Chile \$452.1 mil millones y Perú \$430.7 mil millones de dólares lo que demuestra que son países con economías importantes que pudieran aportar el crecimiento de los negocios internacionales en el País.

Dentro de este marco analizaremos las perspectivas del comercio exterior del Ecuador ante un eventual ingreso a la Alianza del Pacífico.

Planteamiento del Problema

De acuerdo a lo indicado en el sitio web del Ministerio de Comercio Exterior (Ecuador, 2019) Los procesos de integración en los cuales el Ecuador ha formado parte han sido la ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración), ACM (Acuerdo Comercial Ecuador – Unión Europea), AAP (Acuerdo de Alcance Parcial de Renegociación con México), AAP (Acuerdo del Alcance Parcial de Complementación Económica con Cuba), CAN (Comunidad Andina de Naciones) MERCOSUR (Mercado Común del Sur) EFTA (Asociación Europea de Libre Cambio) entre otros, sin embargo se ha podido observar que con algunos de ellos ha existido crisis o incumplimiento en los mismos, como por ejemplo la CAN cuando en el año 2006 Venezuela por decisión unilateral decidió retirarse y dejar de ser miembro.

Los procesos de integración son importantes para los países miembros debido a que la economía se dinamiza en algunos de sus sectores, notablemente reflejándose la teoría de la ventaja competitiva y en muchos casos la ventaja absoluta, sin embargo los procesos de integración en los cuales se encuentra inmerso el Ecuador no todos tienen los resultados esperados de acuerdo a varios estudios realizados, de esta manera podemos confirmar que en algunos casos los acuerdos no han generado las ventajas que se esperaban.

Ante esta debilitación de procesos de integración como la Comunidad Andina en los cuales países como Venezuela han dejado de formar parte del mismo debido a las diferentes situaciones económicas, políticas y sociales que actualmente viven, el proceso se ha visto debilitado en la medida, sin embargo ante esto aparecen oportunidades para el país como lo es La Alianza del Pacífico en la cual en el pasado mes de agosto, se expresó de manera oficial la voluntad del Ecuador como república soberana de iniciar el proceso de negociación para formar parte de este importante bloque económico constituido por cuatro países.

Países que por el tipo de economías que manejan, tipo de monedas que actualmente poseen, por sus fortalezas e ingresos brutos, y haciendo referencia a las economías de cada uno de los países, según los datos del banco mundial (Mundial, 2019) el ingreso nacional bruto de México en el 2018 fue de \$1,191,531,685,585.68 considerado un ingreso medio alto, al hacer referencia a Chile otro de los países miembros su ingreso nacional bruto en el 2018 fue de \$285,995,659,145.47 considerado como ingreso alto, Colombia tiene un ingreso nacional bruto en el 2018 de \$319,086,962,150.91 considerado como un país con ingreso promedio alto, por último revisando la economía de Perú, podemos ver que su ingreso nacional bruto en el 2018 fue de \$213,208,743,687.01 considerado un ingreso mediano alto, al analizar la economía de los países miembros se puede evidenciar que constituyen un mercado muy interesante para los productos del nuestro país.

Con estos países miembros de la Alianza del Pacífico históricamente el Ecuador ha llevado a cabo procesos de comercialización y las ventajas a las que se puede llegar con la firma del ingreso del País a este importante bloque de integración regional son valederas, esto se lo ha visto evidenciado por cuanto el ministerio de comercio exterior y el comité de comercio exterior han autorizado el inicio de las negociaciones para el ingreso a la Alianza del Pacífico.

Vemos que procesos de integración como la Comunidad Andina han perdido su fortaleza, es por esto que es importante analizar cuáles son las principales ventajas y las principales perspectivas que como país importador y exportador podemos tener frente al eventual ingreso como país miembro de este proceso de integración.

A lo antes expuesto podemos preguntar e investigar sobre las siguientes incógnitas:

1. ¿Cuáles son las perspectivas que el Ecuador tiene al formar parte de la alianza del Pacífico?

- ¿Cuáles son las principales teorías que sustentan el intercambio internacional y los procesos de integración económica y comercial?
- ¿Cuál es la situación actual del Ecuador en cuanto a importaciones y exportaciones hacia y desde los países que conforman la Alianza del Pacífico?
- Propuesta enfocada a los empresarios para que puedan aprovechar las ventajas que se pueden generar a partir de la firma de este convenio.

Objetivo General

Analizar las perspectivas del comercio exterior del Ecuador ante un eventual ingreso a la Alianza del Pacífico.

Objetivos Específicos

- Determinar las teorías del comercio internacional y los procesos de integración económica y comercial
- Identificar la situación del comercio internacional entre los países que conforman la Alianza del Pacífico y el Ecuador
- Establecer las directrices para aprovechar las ventajas ofrecidas por este proceso de integración

Justificación

Los procesos de integración son acuerdos importantes debido al fortalecimiento de las economías de los países miembros. En este caso podremos analizar acuerdos ya vigentes y posibles beneficios y adversidades en caso de que Ecuador decida adherirse a la Alianza del Pacífico.

Como se menciona en la introducción es importante el análisis de este tipo de acuerdos por la importancia que tiene para el país.

La Alianza del Pacífico constituye la octava potencia económica y la octava potencia exportadora a nivel mundial. En América Latina y el Caribe representa el 37% del PIB y concentra el 52% del comercio total, atrayendo el 45% de la inversión extranjera directa.

Los cuatro países que actualmente la integran concentran una población de 225 millones de personas y cuentan con un PIB per cápita promedio de \$18.000 en términos de paridad de poder adquisitivo.

La población en su mayoría joven constituye una fuerza de trabajo calificado, así como un mercado completamente atractivo con poder adquisitivo y en constante crecimiento.

Alcance o Tipo de Investigación

El presente estudio es de tipo descriptivo por cuanto a partir de fuentes oficiales e información coyuntural se determinará cómo el comercio entre los países miembros de La Alianza del Pacífico se ha desarrollado entre los años 2014 a 2018.

Para esto se analizarán los principales aspectos de la alianza del Pacífico y el acuerdo de Cartagena, así también como las importaciones y exportaciones del Ecuador con dichos países.

Novedad o Aspecto Innovador.

Es una investigación innovadora por cuanto es un tema en el Ecuador se encuentra ampliamente interesado por la importancia de los países que conforman la alianza del Pacífico, lo cual permite ampliar notablemente el tamaño del mercado al cual los productores locales pueden hacer llegar sus productos con mayores ventajas frente a otros productos competidores del mismo país, esos países pueden desarrollar cierto tipo de diferencias en cuanto a moneda o manejo económico que podrían considerarse como una amenaza por el ingreso de productos que pudieran llegar a nuestro país de los países miembros.

Sin embargo, debemos recordar que ya existen procesos anteriores como la CAN en los cuales se encuentran suscritos países como Bolivia, Colombia, Perú, Ecuador y la ALADI conformados por Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Uruguay, Venezuela, Cuba y Panamá.

CAPITULO I: MARCO TEÓRICO

1. Comercio Internacional

Se hace referencia a Comercio Internacional cuando se habla del intercambio de bienes o servicios entre diferentes países. Dentro de la definición entran diferentes teorías, como la de la movilidad de factores en la que se ve involucrado el movimiento de capital, la tecnología y el factor humano.

Se habla sobre intercambio de bienes o servicios y se hace referencia al comercio internacional se puede segmentar las exportaciones e importaciones en dos tipos como son: las de mercancías y las de servicios.

Según Daniels, Radebaugh y Sullivan (2018) las exportaciones e importaciones de mercancías es el modo más común de efectuar negocios internacionales, esto se reduce a que la exportación es la venta de productos (bienes tangibles) que se envían fuera del país y las importaciones de mercancías son bienes que entran al país.

Es común que generalmente los términos de exportaciones e importaciones se apliquen o se refieran solo a mercancías y no a servicios, sin embargo, cuando hacen referencia a productos que generan ingresos internacionales se entiende por exportaciones e importaciones de servicios que hoy en día representan el sector de más rápido crecimiento en el comercio internacional.

De acuerdo a lo expresado por Pierre (2016) “Desde los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial se ha evidenciado un incremento sin precedentes en el Comercio Internacional y una mejoría paralela en el desarrollo económico de la mayoría de las naciones. Los países que apenas eran capaces de alimentar a su población hace sesenta años, hoy son puntales económicos en los que los habitantes disfrutan actualmente una vida moderna y donde muchas compañías comercian sus productos internacionalmente”

Cuando se habla de Negocios Internacionales pasa a formar parte fundamental la tan famosa Globalización, siendo esta la que permite obtener mejor calidad de productos, mayor variedad o ser más competitivos con precios en el mercado. Todo lo mencionado se encuentra dentro del gran concepto que envuelve los negocios internacionales.

Según lo expresado por Daniels, et al (2018) se puede evaluar que el incremento en el Comercio Internacional se debe a que los diferentes mercados comprendieron que las economías de los países se ven beneficiadas gracias a los intercambios de recursos entre ellos y que esto directamente contribuye al bienestar general de la población mundial, así también hacen énfasis en que las conexiones entre suministros y mercados son el resultado de las actividades de los negocios internacionales, que consisten en todas las transacciones comerciales (incluidas ventas, inversiones y transporte) que se llevan a cabo entre dos o más países.

Al pensar en negocios internacionales, globalización y mercados internacionales, se debe también tener en consideración que existen factores muy importantes para evaluarlos e investigarlos antes de realizar cualquier transacción, como son:

Factores físicos y sociales: Dentro de estos están incluidos los más influyentes como los factores políticos, económicos y las diferentes prácticas legales de los diversos países, que son los que facilitan o dificultan las transacciones en los negocios internacionales, los factores culturales y las fuerzas económicas e influencias geográficas son otros factores importantes que se debe tener en consideración al momento de pensar en importaciones o exportaciones.

Factores Competitivos: Entre estos se encuentran los recursos o experiencia de las empresas, las estrategias competitivas de los productos y la evaluación de los diferentes competidores.

1.1. Teorías del Comercio Internacional

Según Pierre (2016) Los economistas han desarrollado diferentes teorías para entender por qué los países practican comercio internacional, por lo cual se hará referencia a las cuatro teorías que son las más usadas para explicar el intercambio de bienes entre dos o más países llamado comercio internacional, partiendo desde los inicios con el mercantilismo.

1.1.1. Mercantilismo

De acuerdo a lo expresado por Daniels, et al (2018) el mercantilismo es una teoría que se aplicó en los años 1500 a 1800 en la cual indicaba que la riqueza de un país se medía por su tenencia de tesoro, que era sinónimo de oro (generalmente). Según el mercantilismo un país debería exportar más de lo que importa y si esto resulta ser exitoso este país recibirá oro de los países que operan con déficit. Para poder exportar más de lo que se importaban se aplicaron las llamadas políticas gubernamentales que consistían en que los gobiernos imponían restricciones a la mayoría de las importaciones y a su vez subsidiaban la manufactura de algunos productos.

Hay que considerar que en esa época muchas de las colonias proporcionaban mucho de los productos básicos que el país colonizador habría tenido que adquirir en otros países que no se encontraban asociados.

Como una forma de obtener mayores ingresos las potencias coloniales buscaban tener superávits comerciales con sus propias colonias y esto no solo ocasionó que monopolizaran el comercio en las colonias, sino también impedían que participaran en los procesos de fabricación, esto ocasionó que las colonias exportaran materia prima de menor valor e importaran muchos productos ya manufacturados con valores mucho más altos.

Esta teoría mercantilista su propósito principal era beneficiar a las potencias coloniales lo que ocasionó debido a la imposición de las regulaciones antes indicadas el descontento y fue la causa principal de la revolución estadounidense.

1.1.2. Teoría de la ventaja absoluta

Esta teoría fue creada por Adam Smith, según Pierre (2016) El principio de la ventaja absoluta indica que si un país extranjero puede proveer con una mercancía que sea de menor valor de lo que a al país de origen le cuesta producirla, es mejor comprarla en el extranjero integrando a su vez parte de la producción nacional en ese producto de manera que se tenga alguna ventaja.

Haciendo referencia a lo que indica Carbaugh (2017) “En un mundo de dos naciones y dos productos, la especialización internacional y el comercio serían benéficos cuando una nación tenga una ventaja de costo absoluta en un producto” (es decir que se requiera menos trabajo para fabricar una unidad de producción y a su vez la haga más económica).

Para que el mundo se beneficie de la especialización, cada país debe de tener un producto en el cual sea completamente eficiente al producirlo en comparación con su socio comercial. Es decir, un país importará los productos en los que tenga desventaja de costo absoluta y a su vez, exportará aquellos en los cuales tenga una ventaja de costo absoluta. El país se beneficia al especializarse en la producción de un producto que lo podrá elaborar a menor costo que otro país, mientras que, el que fabrica y tiene un costo mayor lo importa.

Smith aseguraba que si el comercio no estuviera restringido y existieran acuerdos o tratados en la cual se eliminen aranceles, cada país se especializaría en los productos que le dieran una ventaja competitiva. Los resultados se verían al momento en el cual los recursos de cada país se desplacen a las industrias eficientes porque el país no competiría en las ineficientes.

Según Daniels et al (2018) “por medio de la especialización, los países podrían aumentar su eficiencia debido a tres razones: La primera, la mano de obra adquiriría mayor destreza mediante la repetición de las tareas, la segunda, los trabajadores no perderían tiempo en cambiar de la producción de un tipo a otro y tercero, las largas series de producción

proporcionarían incentivos para el desarrollo de métodos de trabajo más eficaces.”

1.1.3. Teoría de la ventaja comparativa

Pierre (2016) indica que aunque comúnmente le atribuyen a David Ricardo la teoría de la ventaja comparativa indica que fue Robert Torrence el que por primera vez en su ensayo sobre comercio exterior donde fue concebida por primera vez. Ricardo, sin embargo, quién lo supo ilustrar en un ejercicio numérico consiguiendo con esto la comprensión y gran aceptación de esta teoría, a pesar de no ser esta tan simple como la ventaja absoluta.

Carbaugh (2017) indica “Al igual que Smith, Ricardo enfatizó el lado de la oferta del mercado. La base inmediata para el comercio se deriva de las diferencias de costos entre las naciones, causadas por sus ventajas naturales y adquiridas.”

De acuerdo a la teoría de Ricardo, si una nación tiene una desventaja de costo absoluta en la producción de ambos productos, puede existir aún la posibilidad para un comercio de mutuo beneficio.

“La nación menos eficiente debe especializarse en el producto en el que es relativamente menos eficiente y exportarlo (es decir, el producto en el que su desventaja absoluta sea menor). La nación más eficiente debe especializarse en el producto en el que es relativamente más eficiente y exportar (es decir, el producto en el que su ventaja absoluta sea mayor).”

Daniels (2018) atribuye que esta teoría pueden haber ganancias de eficiencia en un país si este llega a especializarse en aquellos productos que pueden producir con mayor eficiencia que otros, sin importar que otros países puedan producir los mismos productos de una forma incluso más eficiente que este.

Es importante no confundir la teoría de la ventaja comparativa con la teoría de la ventaja absoluta, y aunque a pesar que la teoría de la ventaja comparativa es la más aceptada por los economistas y la más influyente

para fomentar las políticas que permiten un comercio más libre, muchos diseñadores de políticas gubernamentales suelen confundir estas dos ventajas causando políticas comerciales inciertas.

1.1.4. Teoría de la dotación de factores

La teoría de la dotación de factores fue desarrollada por Eli Heckscher y Bertil Ohlin y parte desde el concepto de la ventaja comparativa de Ricardo. De acuerdo a lo explicado por Pierre (2016) La teoría de Heckscher – Ohlin hace referencia que aunque la tecnología de varios países sea igual, algunos países cuentan con una ventaja comparativa sobre otros debido a la abundancia de factores de producción en comparación a otros, entre estos se destaca la tierra, mano de obra, capital y espíritu emprendedor, aquellos países con mayor abundancia en cualquiera de estos factores gozan de una ventaja en comparación con otros.

“Un país podría tener una abundancia relativa de capital y carecer hasta cierto punto de recursos de mano de obra; debido a que el capital es abundante, se vuelve barato, y por lo tanto los productos que fabrican las industrias que requieren grandes cantidades de capital tienden a tener un costo de producción relativamente bajo cuando se compara con productos fabricados por industrias que requieran grandes cantidades de mano de obra, puesto que está relativamente escasa y por lo tanto costosa”

Según Carbaugh (2017) “La teoría de la dotación de factores afirma que la base inmediata del comercio es la diferencia entre los precios de producto relativos previo al comercio de las naciones que comercian.”

A su vez los precios dependen de las condiciones de la demanda (gustos y preferencias) de los diferentes países que practican el intercambio de bienes conocido como comercio.

1.1.5. Teorías de Especialización

Según Daniels et al (2018) las teorías de la ventaja absoluta y de la ventaja comparativa son basadas en la especialización, ambas concluyen

que la producción tendrá un aumento por medio de la especialización, a su vez asegura que los países tendrán una mejor economía si intercambian la producción de su especialización por la de otro país.

Al hablar de teorías de especialización se debe tomar en cuenta algunas limitaciones o situaciones que pudieran surgir con diferentes factores, a continuación, se detallan los principales o más importantes:

Eficiencia Económica: Los países no solo buscan lograr la eficiencia de la producción, debido a los constantes cambios de la tecnología y las fluctuaciones de precios pueden evitar la especialización excesiva por la vulnerabilidad creada.

División de las ganancias: El especializarse tiene como resultado beneficios muy grandes para los países que practican negocios internacionales, sin embargo, el análisis no indica como cada país dividirá la producción aumentada, es aquí cuando se llega a analizar la preocupación de los socios comerciales en cuanto al crecimiento económico tanto absoluto como relativo (en comparación con los otros socios comerciales), si llega a suceder que uno de los socios comerciales percibe que recibe gran parte de beneficios, puede renunciar a las ganancias absolutas para ellos con el fin de evitar cualquier pérdida relativa.

Costos de transporte: En el caso que el transporte cueste más de lo que se ahorra por la especialización las ventajas automáticamente se invalidarían

Servicios: Ambas teorías (ventaja absoluta y ventaja comparativa) se refieren más a productos que a servicios, sin embargo, como se expresó anteriormente, la parte que tiene mayor crecimiento mundial es la de los servicios, por lo cual se podría destacar que los países deberían volverse más eficiente en sus servicios para volverse autosuficientes.

Movilidad: En las teorías de ventaja absoluta y ventaja comparativa se habla de la movilidad de los factores y la facilidad de esta al no ocasionar

gran costo, sin embargo, no se toma en cuenta la movilidad del factor humano cuando o no se considera que muchas veces un empleado debe incurrir en grandes desplazamientos (incluso de país) al momento en el cual dos países practican negocios internacionales. A pesar de que existe mayor movilidad interna de los recursos que internacionalmente.

De acuerdo a lo expresado por Carbaugh (2017) “Los países dotados con trabajadores altamente especializados concentran sus exportaciones en productos intensivos en especialización, mientras que los países con trabajadores menos educados exportan productos que requieren poco trabajo especializado.”

1.2. Crecimiento del Comercio Internacional

De acuerdo a lo expresado por David (2016) el incremento en el Comercio Internacional se disparó en el momento en el cual se comprendió que las economías de los países se beneficiaban del comercio entre ellos y que a su vez este incrementa el bienestar general de la población mundial. Así también asegura que a medida que el estándar de vida de las personas incrementa globalmente, también incrementa la capacidad para adquirir mayor número de bienes en general, de igual manera que el comercio internacional.

También se atribuye el incremento del comercio internacional debido a la liberación masiva del comercio entre diferentes empresas de varios países tras la segunda guerra mundial y por la creación de múltiples organizaciones internacionales que fueron diseñadas exclusivamente para facilitar este comercio, así también como un importante decremento en costos de transportación entre países y los tiempos de transito del mismo.

Parte fundamental del desarrollo del comercio internacional se debe a la ratificación de los diferentes tratados internacionales y la creación de diferentes organizaciones internacionales diseñadas exclusivamente para apoyar y facilitar las diferentes actividades del comercio internacional.

Cuando se analiza el aumento del comercio internacional pueden surgir diferentes explicaciones, una de las principales que las compañías a nivel mundial encontraron razones para expandir sus ventas a nivel mundial, a su vez también otras empresas encontraron razones para comprar materia prima y suministros en otros países. Según David (2016) los factores que estimulan el comercio internacional puede dividirse en cuatro principales categorías: Costo, Competencia, Mercado y Tecnología.

1.3. Economía Internacional y Globalización

Según Carbaugh (2017) actualmente en el mundo todos los aspectos de la economía de una nación (industrias, servicios, ingresos y empleos) se vinculan con las economías de sus socios comerciales, todas estas toman forma de negocios internacionales, incluso las políticas económicas nacionales no se pueden evaluar sin tomar en cuenta las consecuencias o los impactos que tuvieran en las economías de otros países.

La evolución en la historia del orden económico y político del mundo refleja la evolución y el alto grado de interdependencia económica. La famosa recesión global de 2007 – 2009 es uno de los mayores ejemplos de esta interdependencia económica. Se pudo observar de inmediato que la recesión fue el colapso del mercado inmobiliario estadounidense y como resultado hubo un aumento en la suspensión de pagos a los créditos hipotecarios ya otorgados.

Las pérdidas de los cientos de miles de millones de dólares por estos créditos pusieron a las instituciones financieras en problemas al haber ya invertido en estos, como daño colateral al de bienes raíces, este originó que los negocios y los hogares no pudieran obtener préstamos para financiar sus actividades, puesto que los bancos no estaban dispuestos a prestar, esta crisis se extendió a Europa, los bancos europeos estaban expuestos al problema de las hipotecas vencidas en Estados Unidos.

Esta crisis financiera también se extendió a las economías emergentes como Islandia o Rusia que no podían restaurar la confianza en

sus sistemas económicos. Si se analiza las consecuencias de esta recesión que comenzó en Estados Unidos, nos damos cuenta que tuvo un efecto dominó.

La economía mundial es compleja y los efectos de la misma son completamente desiguales, por esto la comunidad económica busca la manera de avanzar siempre hacia la cooperación internacional. Es claramente visible que los países se esfuerzan cada vez más por participar más activamente en las instituciones internacionales y de esta manera lograr mayores ganancias en el comercio internacional, esto se ve acelerado por la inflación industrial, por el impacto de la recesión global y por el alto precio de la energía.

“Durante los últimos 50 años, las economías del mercado mundial se han vuelto cada vez más integradas. Las exportaciones y las importaciones como porcentaje de la producción nacional han aumentado para la mayoría de los países industrializados, mientras que la inversión extranjera y los préstamos internacionales se han ampliado. Este vínculo más cercano entre las economías puede ser de ventaja mutua para las naciones que ejercen comercio. Permite que los fabricantes de cada nación aprovechen la especialización y la eficiencia de la producción a gran escala. Una nación puede consumir una variedad más amplia de productos a un costo menor del que podría lograr ante la ausencia de comercio. A pesar de estas ventajas, han crecido los reclamos de protección frente a las importaciones. Las presiones proteccionistas han sido más fuertes durante los periodos creciente desempleo ocasionados por la recesión económica. Es más, los países en desarrollo con frecuencia sostienen que el sistema comercial liberalizado que aplican los países industrializados sirve para mantener a los países en desarrollo en la pobreza.”

Resumido, la interdependencia económica existente es un tema muy complejo el cual siempre conlleva impactos fuertes y a su vez desiguales entre países y los diferentes sectores de una misma nación. Lo que concluye que la economía global actual necesita cooperación de nivel

internacional y la intervención de organismos regularizadores para lograr lidiar con el gran número de temas y problemas que se presentan.

“La Globalización es el proceso de mayor independencia entre los países y sus ciudadanos. Consiste en una mayor integración de mercados de productos y servicios entre las naciones por medio del comercio, migración e inversión extranjera; es decir, por medio de los flujos internacionales de productos y servicios, de personas y de inversión como en el caso de equipo, fabricas, acciones y bonos. La cultura también es un elemento económico. En términos sencillos, la globalización es política, tecnológica y cultural, así como económica.”

Al hablar de Globalización en la vida cotidiana se puede observar que hoy es mucho más fácil y probable que una persona en un país pueda adquirir productos de otro país para consumo de manera fácil y a un costo razonable, o también puedan realizar negocios con otros países o a su vez realicen inversiones en el exterior.

Cuando se hace referencia a las fuerzas que impulsan la globalización como la primera y la más importante es el cambio tecnológico. Tanto para los bienes y servicios la tecnología ha ayudado de manera increíble, en el caso de los servicios el internet y el aumento del uso del mismo ha ocasionado que se hayan podido reducir costos de comunicación y un incremento en los negocios internacionales.

Los descubrimientos de la tecnología que han ayudado a las invenciones como la electricidad, los diferentes medios de transporte y comunicación se puede concluir que el cambio tecnológico ha tenido parte fundamental en el desarrollo de la globalización.

Se puede hacer una pequeña reseña histórica de la globalización, la cual tendría como inicio la primera ola de globalización que se llevó a cabo en los años 1870 – 1914, esta fue desencadenada por la disminución de las barreras arancelarias y el aumento de nuevas tecnologías que fueron el resultado de la reducción de los costos de transporte como, por ejemplo, el

cambio de barcos de vela por barcos de vapor o también la llegada de los trenes. Sin embargo, esta se vio truncada con la aparición de la Primera Guerra Mundial.

Seguido de esto y durante la gran depresión de la década de los treinta, los gobiernos trataron de implementar el tan famoso proteccionismo como un intento inútil por aplicar aranceles a las importaciones y conseguir trasladar la demanda hacia sus mercados domésticos y promover las ventas de empresas nacionales, esto ocasionó en la economía mundial que las importaciones en proporción al ingreso nacional, cayeran un 5 por ciento.

Como segunda ola de globalización se hace referencia a la efectuada en los años 1945 – 1980, en esta época continuó el fomento de comercio internacional, muchos países persuadieron a sus gobiernos para cooperar y reducir las barreras comerciales que habían estado establecidas anteriormente.

Aunque se produjo la eliminación de las barreras, esta fue de manera discriminatoria, esto quiere decir que las barreras arancelarias que tenían los países desarrollados habían sido eliminadas en su mayoría, pero las barreras de los países en desarrollo habían sido liberadas únicamente para aquellos productos agrícolas que no competían con la agricultura de los países desarrollados. En el caso de los productos manufacturados de igual manera, para los países en desarrollo enfrentaban barreras mientras que para los países desarrollados la reducción de dichas barreras ocasionó un gran incremento en relación con el resto de países.

Este tipo de discriminación ocasionó que en esta segunda ola de globalización muchos de los países en desarrollo no participaran en el crecimiento del comercio de productos y servicios globales.

“Aunque la segunda ola de globalización aumentó exitosamente el ingreso per cápita en los países desarrollados, los países en desarrollo, como grupo, se quedaron rezagados. La desigualdad mundial alimentó, en

los países en desarrollo, una desconfianza en el sistema comercial internacional que parecía favorecer a los países desarrollados.”

Y por último se hace referencia a la ola de globalización más reciente, la misma que tiene inicio en los años 1980, ha tenido diferentes características como el gran número de países en desarrollo, sin embargo, algunos países en desarrollo se fueron quedando cada vez más marginados de la economía mundial, lo que ocasionó para cada uno de ellos menores ingresos y mayor pobreza. Y no se puede dejar de mencionar el incremento en el movimiento del capital internacional que de nuevo adquirieron una gran importancia.

Muchos de los países en desarrollo durante esta ola hicieron uso de su ventaja competitiva al usar en abundancia su mano de obra como fabricantes de productos.

Otro aspecto importante de la ola más reciente de globalización es la subcontratación en países extranjeros, en la cual ciertas partes de productos se fabricaban en diferentes países, tanto ha evolucionado este outsourcing que a inicios del año 2000 dio como resultado los empleos administrativos en el extranjero o también conocidos como trabajadores de cuello blanco. Hoy en día no importa la ubicación de la empresa el trabajo se conecta a través de la tecnología, digitalización o internet en todo el mundo.

2. Comercio Exterior

2.1. Balanza Comercial

Cuando se hace referencia a la balanza comercial, se habla sobre los movimientos de un país en cuanto a exportaciones e importaciones, la balanza de bienes o balanza de mercancías registra la diferencia entre importaciones y exportaciones de bienes. Si el saldo de esta es positivo quiere decir que el país exportó más de lo que importó y a su vez si registra

un saldo negativo, significa que las importaciones superaron a las exportaciones.

Carbaugh (2017) hace referencia a que la combinación de exportaciones e importaciones se llama balanza comercial de mercancías, aclara que cuando el saldo de esta balanza comercial es negativo existe un déficit comercial y cuando existe un saldo positivo implica superávit comercial.

Esta balanza comercial la podemos encontrar dentro de la cuenta corriente de la balanza de pagos y refiere al valor monetario de los flujos internacionales que a su vez se encuentran asociadas con las transacciones de bienes y servicios, flujos de ingreso y transferencias unilaterales.

2.2. Balanza de Pagos

Según Carbaugh (2017) la balanza de pagos es un registros de todas las transacciones económicas de un país, normalmente los países registran su balanza de pagos durante el curso de un año. Una transacción internacional se refiere al intercambio de productos, servicios o activos entre los habitantes de un país y los de otro país. Al hablar de habitantes se habla de residentes, dentro de este término se encuentran incluidas las empresas, personas y empresas gubernamentales que tienen al país que se hace referencia como domicilio legal.

Las transacciones internacionales registradas en la balanza de pagos requieren que cada transacción sea ingresada como un cargo o a su vez como un abono. La transacción de cargo hace referencia a la recepción de un pago de extranjeros, una transacción de abono es la que refiere a realizar un pago a extranjeros.

Según Daniels et al (2018) "La balanza de pagos de un país, conocida oficialmente como estado de cuenta de las transacciones internacionales, es un documento contable en el que se registra el saldo de las transacciones comerciales y financieras de un país, que llevan a cabo

particulares, empresas y organismos gubernamentales situados en esa nación con el resto del mundo a través de un periodo específico (por lo general, un año).”

Dentro de la balanza de pagos encontramos la cuenta corriente que es la que detalla toda la actividad comercial en mercancías y también la cuenta de capital, que es aquella que detalla los préstamos otorgados a extranjeros como también los préstamos recibidos por ciudadanos.

“Los gerentes usan la balanza de pagos para evaluar la estabilidad económica de un país. En virtud de que la balanza de pago mide las transacciones del país con el resto del mundo, estima la estabilidad financiera del país en el mercado mundial.”

Es muy importante para los Gerentes de las empresas observar las tendencias de la balanza de pagos ya que se convierte en un elemento valioso para poder decidir si se debe o no hacer negocios en un país. De manera general la importancia entre las estrategias que establezcan las empresas y los datos de la balanza de pagos para las actividades económicas y políticas es clave.

2.3. Aranceles

De acuerdo a lo expresado por Carbaugh (2017) los aranceles son un impuesto que grava un producto cuando cruza una las fronteras de un país. Los aranceles se los implementan con el objetivo de tener protección o ingresos, el arancel proteccionista es el que está diseñado para disminuir la cantidad de importaciones que ingresan a un país, esto permite un aumento en la producción nacional. El arancel como mecanismo recaudatorio se impone con el fin de generar ingresos fiscales y puede ser aplicado a las importaciones como a las exportaciones.

Según David (2016) los aranceles se calculan de diferentes maneras, generalmente en función de estos tres criterios:

- El tipo de bienes importados, que se determina de acuerdo a los números de reglas de clasificación.

- El valor de los bienes importados, que no solo se determina por el valor de la factura, sino también de acuerdo a un número de reglas de cada país.
- El país del cual proceden los bienes, esto se hace de acuerdo a las normas de origen, es un poco más complicado cuando existen productos fabricados con componentes hecho en algunos países.

2.3.1. Tipos de Aranceles

Según Carbaugh (2017) Los aranceles pueden ser específicos, ad valorem o compuestos.

Los aranceles específicos son los que se expresan en términos de una cantidad fija de dinero por unidad física del producto importado. Este arancel es como gravamen monetario fijo por cada unidad del producto importado, es fácil de aplicar y de administrar sobre todo con los productos básicos.

Una de las principales desventajas del arancel específico es que el grado de protección que permite a la producción nacional varía en sentido inverso a los cambios en los precios de las importaciones.

Por otra parte, este arancel tiene como beneficio beneficiar a los productores nacionales protegiéndolos durante una recesión económica, cuando se adquieren productos más baratos. Por lo tanto, los aranceles específicos protegen de forma progresiva a los productores nacionales el contra de los competidores extranjeros que reducen sus precios y complican el mercado.

Los aranceles ad valorem o según el valor, se expresa con un impuesto sobre ventas, que puede explicarse como un porcentaje fijo del valor del producto importado.

Estos aranceles se aplican de forma más satisfactoria a los productos manufacturados, esto debido a que son productos que se caracterizan por tener una amplia gama de variaciones de grado.

Este arancel no es otra cosa que un porcentaje aplicado al valor de un producto, es decir que distingue los pequeños diferenciales de calidad del producto en la medida que estos se reflejan en el precio del mismo. Otro de los beneficios de este tipo de arancel es que tiende a mantener un grado constante de protección para los fabricantes nacionales durante periodos de tiempos cambiantes.

El arancel compuesto es una combinación de los dos aranceles (específicos y ad valorem).

“Los gravámenes compuestos con frecuencia se aplican a los productos manufacturados que involucran materias primas sujetas a pago de aranceles. En este caso la porción específica del gravamen neutraliza la desventaja de costos de los fabricantes nacionales que resulta de una protección arancelaria otorgada a los proveedores nacionales de las materias primas, y la porción ad valorem del impuesto otorga protección a la industria de los productos terminados.”

2.4. Barreras no arancelarias al comercio

De acuerdo a lo explicado por Carbaugh (2017) Son medidas implementadas que se consideran distintas a los aranceles y que restringen el comercio internacional. Estas medidas van en aumento desde los setenta y son los temas de mayor discusión en las rondas de negociaciones de comercio internacional. Aunque últimamente los aranceles han disminuido las barreras no arancelarias han ido en aumento y se han multiplicado.

Estas barreras no arancelarias al comercio agrupan diferentes medidas, algunas tienen consecuencias comerciales sin importancia, y otras afectan de forma significativa los patrones comerciales. La barrera no arancelaria al comercio más conocida es la cuota de importación, que es la que limita la cantidad de productos que pueden ingresar al país durante un tiempo específico. Existen dos tipos de cuotas que son: La cuota de importación absoluta y la cuota arancelaria.

2.4.1. Cuota de importación absoluta

La cuota de importación absoluta es la restricción física a la cantidad de productos que un país puede importar durante un periodo específico; esta cuota limita a las importaciones a un nivel menor al que ocurriría en condiciones de libre comercio.

Las importaciones que excedan la cuota establecida pueden ser retenidas en aduana o en una zona de libre comercio hasta que se abra el siguiente periodo, o en lugar a esto pueden ser destruidos bajo supervisión del personal de aduana. Para administrar las cuotas, se asignan a algunos importadores las llamadas licencias de importación que les permite la importación del producto, pero solo hasta cierto límite independientemente de la demanda del mercado.

Otra forma de limitar las importaciones es a través de la cuota global. Esta cuota permite que un número específico de productos sea importado cada año, pero no indica quién tendrá permitido importar el producto o donde se embarcará el mismo, cuando se ha importado el total de la cuota, se considera que la cuota está completa y se rechazarán importaciones adicionales de este producto por el resto del periodo.

El problema con esta cuota global es que los importadores nacionales y los exportadores extranjeros se apuran en embarcar sus productos antes de que la cuota sea cubierta. Quienes llegan a importar a principios de año lo hacen sin problema, sin embargo, los que importan más tarde tienen problemas ya que normalmente la cuota ya está cubierta.

Uno de los problemas que puede presentar el uso de las cuotas es que puede llevar a un monopolio nacional de producción y precios más altos, esto debido a que las empresas nacionales saben que los importadores solo cuentan con un cupo específico y que no pueden sobre pasar los cupos, suelen aumentar sus precios.

2.4.2. Las cuotas frente a los aranceles

Según Carbaugh (2017) “En periodos de demanda creciente, un arancel a la importación es una barrera comercial menos restrictiva que una cuota de importación equivalente. Con un arancel de importación, el ajuste que ocurre en respuesta a un aumento en la demanda nacional es un aumento en la demanda del producto que se importa.

Con una cuota de importación, un aumento en la demanda induce un aumento en el precio del producto. El aumento de precio lleva a un aumento en la producción y a una caída en el consumo del producto que compite con las importaciones, mientras que el nivel de las importaciones permanece constante.”

Para poder resumirlo, una cuota es una barrera un poco más restrictiva a las importaciones que un arancel. Un arancel aumenta el precio nacional, pero no limita el número total de productos que pueden importarse. Un arancel puede muchas veces contrarrestarse si existe reducción de precios de un fabricante extranjero que puede sacrificar un poco su margen o a su vez reducir costos. Al imponer cuotas a los productos importados es más restrictivo que un arancel y no facilita la competencia.

2.4.2.1. Cuota Arancelaria

Una cuota arancelaria es la combinación entre un arancel y una cuota como su nombre lo indica.

“Este instrumento permite que un número determinado de productos sea importado con una tasa arancelaria menor (la tasa dentro de la cuota) mientras que cualquier importación por encima de ese número determinado de productos serán importados con una tasa arancelaria mayor (la tasa arriba de la cuota). Así pues, no hay un límite absoluto de la cantidad de producto que puede importarse durante un periodo de la cuota. En práctica, la tasa arancelaria arriba de cuota con frecuencia se establece lo suficiente alta para prohibir la importación del producto en el mercado nacional.”

La cuota arancelaria cuenta con dos componentes, el primero es una cuota que define el volumen de importaciones máximo y que cobra el arancel dentro de la cuota, y la segunda es un arancel de tasa diferente arriba de esa cuota. Esto se llamaría arancel a dos niveles.

En el caso de los países miembros de la Organización Mundial de Comercio deben por política de la entidad convertir a aranceles todas las barreras no arancelarias al comercio que pudieran aplicarse a las importaciones de los otros miembros, dentro de estos tenemos: las cuotas de importación, licencias discrecionales, gravámenes variables, prohibiciones categóricas de importación, etcétera.)

2.4.2.2. Cuotas de Exportación

A parte de implementar cuotas de importación, los países han recurrido a las cuotas de exportación para restringir el comercio. En este se negocian y se realiza un pacto compartido de mercado al que también se lo conoce como acuerdo de restricción voluntaria a la exportación o también conocido como acuerdo sistemático de marketing. Principalmente tiene como propósito moderar la intensidad de la competencia internacional, esto les permite a los productores nacionales que son menos eficientes participar en diferentes mercados que de una u otra manera con productores extranjeros que venden productos superiores, se pudieran perder.

Las cuotas de exportación voluntarias suelen tener los mismos efectos a las cuotas de importación equivalentes, la única diferencia es que son implementadas por el país importador.

2.4.2.3. Requerimientos de Contenido Nacional

De acuerdo a lo expresado por Carbaugh (2017) "Para limitar la práctica outsourcing, las organizaciones laborales han cabildeado en pro del uso de requerimientos de contenido nacional. Estos requerimientos estipulan el porcentaje mínimo del valor total de un producto que debe ser producido en forma nacional para que el producto califique para tener un arancel cero. El efecto de los requerimientos de contenido es presionar a

las empresas nacionales y extranjeras que venden productos en un país para utilizar insumos nacionales (mano de obra) en la fabricación de estos productos. Así aumenta la demanda de insumos nacionales, lo que contribuye a mayores precios de los insumos. Los fabricantes por lo general, cabildean en contra de los requerimientos de contenido nacional porque les imposibilitan la obtención de insumos al menor costo y contribuyen así a que los precios de producción sean más altos y, en consecuencia, se pierda la competitividad.”

A nivel mundial este tipo de requerimientos aplica principalmente para la industria automotriz, con frecuencia las compañías utilizan requerimientos de contenido para fomentar la producción nacional de automóviles.

2.5. Subsidios

Muchas veces los gobiernos otorgan subsidios a diversos productos, esto con el objetivo de mejorar su competitividad en el mercado. Al otorgar la ventaja de los subsidios a los productos, le proporcionan a la empresa una ventaja de costos, este subsidio les permite comercializar los productos con precios más bajos, haciéndolos más competitivos en el mercado.

Existen dos tipos de subsidios que son: subsidio a la producción nacional y el subsidio a la exportación.

2.5.1. Subsidio a la producción nacional

El subsidio a la producción nacional es aquel que es otorgado a los fabricantes de los productos que compiten en las importaciones, esto conlleva a una mayor producción nacional y menores importaciones.

Un subsidio suele producir un resultado parecido que un arancel o cuota equivalente para los productores nacionales, pero afecta al costo en términos de bienestar del país.

Sin embargo, los subsidios no son gratuitos ya que de alguna manera deben ser financiados, estos deben ser cargados como ingresos fiscales pagados por los habitantes de un país, por lo que se puede analizar

que un subsidio puede no ser tan superior respecto a otro tipo de políticas comerciales.

2.5.2. Subsidio a la exportación

El subsidio a la exportación es aquel que aplica a los fabricantes de los productos que se venden en el extranjero. En ocasiones en lugar de otorgar un subsidio a la producción nacional para los productores que compiten con las importaciones, el gobierno podría asignar un subsidio a las exportaciones, generalmente los productos a los cuales se les aplica este tipo de subsidio son los productos agrícolas y lácteos.

2.5.3. Dumping

El dumping es la forma de discriminación internacional de precios, esto sucede cuando empresas internacionales exportan sus productos y los ofrecen en mercado extranjero más bajo que los de origen nacional llegando a ofertarlos a un precio inferior que el costo de producción.

2.5.3.1. Formas de Dumping

Según Carbaugh (2017) el dumping comercial se clasifica en esporádico, depredador o persistente. Cada uno de estos se practica bajo diferentes circunstancias.

Dumping esporádico: suele darse cuando una empresa cuenta con exceso de inventario en mercados extranjeros al vender en estos a precios inferiores que el mercado local. Esto puede darse por mala suerte o a su vez mala planeación por parte de los productores extranjeros. Muchas veces los cambios en los países extranjeros que no han sido considerados en las condiciones de oferta y demanda pueden ocasionar que tengan excesos de inventarios y por lo tanto el dumping.

Aunque en ocasiones el dumping esporádico puede ser beneficioso para los consumidores, puede ser un dolor de cabeza para los productores que compiten con los productos importados. Como el dumping esporádico tiene pocas repercusiones en el comercio internacional los gobiernos

mantienen una postura renuente a otorgar una protección arancelaria o condiciones que ayuden a proteger a los productores locales.

Dumping depredador: Este ocurre cuando un productor reduce de manera temporal los precios cobrados en el exterior para de esta manera sacar del negocio a los competidores. “Cuando el productor tiene éxito en adquirir una posición de monopolio, entonces los precios aumentan en relación con su poder de mercado. El nuevo nivel de precio debe ser suficientemente alto para contrarrestar cualquier pérdida que ocurra durante el periodo de precios artificialmente desvalorizados.”

Para que el dumping depredador tenga éxito tendría que realizarse de manera masiva para que los consumidores tengan suficientes oportunidades de negociar las compras.

Dumping persistente: como su nombre lo indica, es aquel que se efectúa de forma indefinida. Un comerciante en su esfuerzo de ganar mercado en el exterior puede vender su producto a precios menores que en su país de origen.

2.5.3.2. Regulaciones Antidumping

A pesar que el dumping ofrece algunos beneficios a los consumidores, los gobiernos con frecuencia imponen gravámenes en contra de los productos que sospechan o creen que cometen dumping en los mercados desde el extranjero.

La ley antidumping fue diseñada para evitar una discriminación de precios y evitar que las industrias nacionales se vean perjudicadas. El dumping se da cuando una empresa exporta su producto y lo vende más barato en el extranjero que en su país de origen. Los casos de antidumping comienzan con una queja que generalmente es presentada de forma simultánea en las entidades competentes, esta queja viene desde una industria que compite con el material importado.

Una vez presentada la queja el Departamento de Comercio primero investiga y determina si se ha incurrido en dumping, incluyendo un

estimado del tamaño del margen del dumping. Si es verificado y encuentran dumping los importadores deberán pagar un arancel especial que vendría a ser igual al margen del dumping estimado, en todas las importaciones del producto denunciado. Por otro lado, si se determina que no existió dumping, los aranceles que se habían cobrado se descuentan a los importadores.

3. Integración

Según Daniels et al. (2018) Cuando se habla de integración se hace referencia a los tres principales tipos de integración que son: Integración global que es por medio de la Organización Mundial de Comercio, la integración bilateral que es en la cual dos países acuerdan establecer relaciones de cooperación es en general en forma de reducción arancelarias y la integración Regional que es en la cual un grupo de países los cuales se encuentran situados en misma zona geográfica deciden aliarse y cooperar como es el caso de la Unión Europea.

Después de la segunda guerra mundial los países decidieron que para fomentar los negocios y el crecimiento económico tenían que ayudar a los países vecinos y a su vez obtener ayuda de ellos.

3.1. Organización Mundial de Comercio (OMC)

La Organización Mundial del Comercio nació en sucesión del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) bajo el auspicio de las Naciones Unidas con el objetivo de reducir aranceles y desechar las cuotas.

Según Daniels et al (2018) “El principio fundamental del GATT era que cada país integrante debía abrir sus mercados en forma equitativa a cada uno de los demás países integrantes; cualquier forma de discriminación estaba prohibida. El principio de comercio sin discriminación estaba plasmado en la cláusula de la nación más favorecida del GATT, es decir, una vez que un país y sus socios comerciales hubieran acordado reducir un arancel, esa reducción se extendería automáticamente a todos los países independientemente si eran signatarios del acuerdo.”

La OMC adoptó los principios y acuerdos comerciales aprobados y negociados en los tiempos del GATT, con el cambio de ampliar sus beneficios para poder incluir el comercio internacional de servicios, propiedad intelectual, inversiones, higiene industrial, medidas sanitarias, agricultura y textiles, así como barreras técnicas para el comercio.

La OMC actualmente cuenta con 150 miembros, entre ellos China que representa el 97 por ciento del comercio mundial. Las decisiones importantes del grupo de la OMC se toman por consenso, se contempla la toma de decisiones por la mayoría de votos en caso de que no lleguen a tomar una decisión unánime.

En la estructura de la OMC la instancia de más alto nivel para tomar las decisiones es la Conferencia Ministerial, la cual se reúne al menos una vez cada dos años. Luego le sigue en jerarquía el Consejo General que se reúnen varias veces al año, luego en el nivel siguiente está el Consejo de Comercio de Mercancías, el Consejo de Comercio de Servicios y el Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (TRIPS)

Los países miembros pueden presentar acusaciones de prácticas comerciales injustas ante la OMS y a los países acusados se le permite apelar. Como en leyes hay un tiempo en todas las etapas de las deliberaciones y las resoluciones dictadas por la OMC. En caso de que un país infractor no acate el fallo de la comisión, sus socios comerciales tienen derecho a recibir una indemnización. Si esta sanción tampoco es acatada los socios comerciales del país infractor tienen el derecho de imponer sanciones compensatorias.

3.2. Integración Económica Regional

“El enfoque regional, también conocido como Tratado Regional de Comercio o TRC, va más allá del enfoque bilateral. No todos están vigentes, pero al mes de julio 2007, 205 de los 380 tratados TRC registrados estaban en funcionamiento en ese momento. Tomando en cuenta los TRC que se han aplicado, pero aún no se han registrado, los

que se han suscrito, pero no han entrado en vigor, los que están negociando en la actualidad y los que se encuentran en la etapa de propuesta, se prevé que casi 400 TRC se pongan en marcha.”

La principal razón para establecer un grupo regional de comercio es aumentar el tamaño del mercado. Existen dos tipos básicos de integración económica regional desde el punto de vista de tarifas arancelarias.

- Tratado de libre comercio (TLC) el objetivo de este es abolir todos los aranceles entre los países miembros. Por lo general estos van de manera progresiva y comienzan con la eliminación de los aranceles sobre mercancías que ya tienen aranceles bajos y casi siempre cuentan con un proceso de implementación durante el cual se eliminan todos los aranceles sobre todos los productos.

- Unión Aduanera con este no solo se eliminan los aranceles internos, en este los países miembros gravan con un arancel externo común a las mercancías importadas de aquellos países que no son miembros.

3.2.1. Efectos de la Integración

De acuerdo a lo expresado por Daniels et al (2018) “La integración económica regional puede tener efectos sociales, culturales, políticos y económicos en los países miembros.”

Cuando se presentan algunas de las condiciones siguientes pueden ocurrir los efectos estáticos:

- Creación del comercio: Debido a la ventaja comparativa la producción se desplaza a productores más eficientes. Las empresas que están protegidas en sus mercados internos tienen problemas muy graves cuando se eliminan las barreras e intentan competir con productores que son más eficientes.

- Desviación del comercio: Se desvía el comercio a los países del grupo con la expectativa del comercio con aquellos países

que no pertenecen al grupo, esto muchas veces puede ocasionar que las empresas de los países que no son miembros logren ser más eficientes en ausencia de barreras comerciales.

- Economías de Escala: Los efectos de la integración ocurren cuando se eliminan las barreras comerciales y su mercado aumenta, gracias a esto aumentan su producción lo que da como resultado menores costos por unidad a este fenómeno se lo denomina economía de escala.

- Mayor competencia: Otro de los principales efectos del TLC es el aumento de la eficiencia gracias a una mayor competencia.

3.3. Unión Europea

Actualmente uno de los grupos económicos regionales más grande y más completo es la Unión Europea. Esta comenzó como un tratado de libre comercio, pero con la formación del Parlamento Europeo y el establecimiento del Euro como moneda común convirtió a la Unión Europea en el grupo comercial más ambicioso de todos.

Todo nació a raíz de la destrucción económica que quedó después de la Segunda Guerra Mundial, al ver las consecuencias se dieron cuenta de la necesidad de una mayor cooperación entre países, esto ayudaría a acelerar la recuperación.

Esto llevó a crear algunas organizaciones entre ellas la Comunidad Económica Europea (CEE), que posteriormente fue la organización que reunió a los países de Europa para formar el bloque comercial con más poder en el mundo. La CEE, después llamada Comunidad Europea y finalmente convertida en Unión Europea se propuso eliminar los aranceles internos para poder integrar los mercados europeos y permitir la cooperación económica.

El parlamento de la Unión Europea está compuesto por 785 miembros de los 27 países miembros, los mismos que son elegidos cada 5 años, el número de miembros se basa en la población del país.

Los miembros de la UE firmaron el tratado de Masstricht en 1992 con el objetivo principal de establecer la unión monetaria. La decisión de establecer esta moneda en común eliminó a la barrera que existía con otras monedas para el comercio entre los países miembros.

“Además de la reducción de las barreras comerciales para los países miembros, la UE ha suscrito numerosos tratados bilaterales de libre comercio con otros países fuera de la región europea.”

La UE es un mercado que las empresas no pueden pasar por alto por su tamaño y por su ingreso. Es un excelente referencial al momento de considerar que gracias a la proximidad geográfica y la eliminación de las barreras comerciales se puede influir en el comercio internacional.

3.4. Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) incluye a los siguientes países: Canadá, México y Estados Unidos, entró en vigencia en 1994. En el caso de Estados Unidos y Canadá han tenido algunas formas de cooperación mutua, ellos firmaron el Tratado de Libre Comercio en 1989 el cual terminó de eliminar todos los aranceles en 1998. Después de esto Mexico propuso el ingreso de Estados Unidos y las negociaciones formales se dieron en junio de 1991.

“A pesar de que el TLCAN es un tratado de libre comercio, y no una unión aduanera o un mercado común, la cooperación se extiende mucho más allá de las reducciones de las barreras arancelarias y no arancelarias, e incluye la prestación de servicios, inversión y propiedad intelectual. Además, el tratado establece un nuevo proceso de resolución de controversias.”

Un factor importante del TLCAN es el concepto de la regla de origen y contenido regional. Al ser un tratado de libre comercio y a diferencia de la unión aduanera, cada país establece sus propios aranceles para el resto del mundo.

“Las reglas de origen garantizan que sólo los productos que han estado sujetos a una actividad económica importante dentro del área de libre comercio son candidatos para aprovechar las condiciones arancelarias más liberales creadas por el TLCAN.”

En cambio, las reglas de contenido regional determinan que por lo menos el cincuenta por ciento del costo neto de la mayoría de los productos deben provenir de la región del TLCAN, con algunas excepciones.

3.5. CARICOM

La comunidad del Caribe (CARICOM) están intentando obtener una colaboración al estilo de la Unión Europea que incluya el intercambio de bienes y servicios, derecho de establecimiento, así también como un arancel externo común, libre movimiento de mano de obra y de capital.

Estas iniciativas han sido posible impulsarlas por la iniciativa común conocida como Mercado y Economía Unidos de CARICOM (CSME).

Según Daniels et al (2018) “En ciertos sentidos, los cambios en la Comunidad del Caribe reflejan lo que ha ocurrido en la Unión Europea, aunque en menor escala. La población total de la Comunidad del Caribe es de solo 6.5 millones de personas, y 60 por ciento de ellas viven en dos países: Jamaica y Trinidad y Tobago. Esto pondría a toda la Comunidad del Caribe en el nivel de Bulgaria, miembro de la UE, en términos de población. Sin embargo, es importante que la Comunidad del Caribe logre ampliar el tamaño de su mercado para traer más inversión y empleos”.

3.6. MERCOSUR

El principal grupo comercial de América del Sur es el MERCOSUR, fue establecido en 1991 integrado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. El objetivo principal es convertirse en una unión aduanera con libre comercio dentro del bloque y contar con un arancel externo común.

Luego se incorporó Venezuela y a mediados del año 2007, los gobiernos de Brasil y Paraguay no lo habían admitido, lo que generó la

situación de que se convirtiera en miembro de pleno derecho, pero aún no ha sido aprobado.

Se puede agregar que Chile, Bolivia, Perú y Ecuador se han agregado al MERCOSUR como miembros asociados, lo que significa que estos países tienen acceso exento de aranceles a los mercados del MERCOSUR, sin embargo, no participan en negociaciones ni negociaciones para concluir con la fase de unión aduanera.

El MERCOSUR tiene alrededor de 250 millones de personas, lo que lo convierte en uno de los más importantes, mantiene un PIB de 1.1 billones de dólares y genera aproximadamente el 75 por ciento del PIB de América del Sur. Esto hace que el MERCOSUR sea el cuarto bloque comercial más grande del mundo después de la Unión Europea y el TLCAN. Los avances del MERCOSUR son lentos, aún no se han podido eliminar las barreras comerciales internas ni tampoco se han puesto en marcha ningún arancel externo común.

3.7. Comunidad Andina de Naciones (CAN)

Según lo indicado por la Comunidad Andina (2019) “Es una organización internacional que cuenta con diversos órganos e instituciones que integran el Sistema Andino de Integración (SAI) cuyo objetivo es alcanzar un desarrollo integral, equilibrado y autónomo, mediante la integración andina, con proyección hacia una integración sudamericana y latinoamericana.”

El 26 de mayo de 1969, se suscribió el Acuerdo de Cartagena, Tratado Constitutivo que fija los objetivos de la integración andina, define su sistema institucional y establece mecanismos y políticas que deben ser desarrolladas por los órganos comunitarios. De esa manera, se puso en marcha el proceso andino de integración conocido, en ese entonces como Pacto Andino, hoy Comunidad Andina (CAN).

En términos económicos la Comunidad Andina de Naciones es tan significativa como el MERCOSUR, es el segundo grupo regional más importante de América del Sur.

Dentro de sus principales objetivos están promover el desarrollo equilibrado y armónico de los países miembros, acelerar el crecimiento y la generación de empleo productivo para los habitantes de los países miembros, facilitar la participación de los países miembros en el proceso de integración regional, disminuir la vulnerabilidad externa y mejorar la posición de los países miembros, fortalecer la solidaridad subregional y procurar un mejoramiento persistente en el nivel de la vida de los habitantes de la subregión.

Los países miembros son Ecuador, Bolivia, Colombia y Perú. Como países asociados se encuentran Argentina, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay. Y como país observador se encuentra España.

3.8. Otras formas de cooperación internacional

Existen algunas formas de cooperación internacional que es bueno mencionar y que actualmente influyen al momento de ejercer negocios internacionales.

Las Naciones Unidas (ONU): se estableció en 1945 como respuesta a la devastación que dejó la Segunda Guerra Mundial con el objetivo principal de generar la paz, seguridad internacional y ayudar a resolver problemas globales en diferentes áreas diversas.

Cuando se conformó comenzó con 51 estados miembros, actualmente cuenta con 193 estados miembros. Como órganos principales cuenta con la Asamblea General, Consejo de Seguridad, Consejo Económico y social, Consejo de Administración Fiduciaria, la Corte Internacional de Justicia y la Secretaría de la ONU.

Dentro de las funciones actuales de la ONU están mantener la paz y seguridad, proteger los derechos humanos, distribuir ayuda humanitaria, promover el desarrollo sostenible y defender el derecho internacional.

Las Organizaciones no gubernamentales (ONG): Las organizaciones de voluntarios no gubernamentales y sin fines de lucro entran dentro de la clasificación de la categoría de ONG. Estas son instituciones privadas que son independientes del gobierno. Algunas de estas ONG funcionan únicamente dentro de los países específicos, mientras que otras son de alcance internacional.

Las ONG desempeñan una función importante en dar a conocer posibles abusos y tienden a centrarse en una sola función. Existe un comité sobre Organizaciones No Gubernamentales que forman parte del Consejo Económico y Social (ECOSOC) de las Naciones Unidas, este se reúne a discutir asuntos de importancia para las ONG.

CAPITULO II: METODOLÓGICO

2.1. Enfoque de la Investigación

El enfoque de esta investigación será cualitativo, ya que se analizarán desde el punto de vista de datos económicos la importancia para el Ecuador de la suscripción de un acuerdo con la Alianza del Pacífico. Se realizará una comparación de la situación económica actual y flujo de comercio que generaría la suscripción de este acuerdo.

Se realizará una investigación documental, basada en obtención y análisis de datos que provienen de materiales impresos y otros tipos de documentos, lo cual serán las fuentes secundarias: estadísticas realizadas, datos de organizaciones internacionales e instituciones nacionales, etc.

2.2. Indicadores

2.2.1. Comercio

Se analiza el flujo de exportaciones e importaciones hacia y desde los países miembros de la Alianza del Pacífico.

2.2.2. Indicadores Macro Económicos.

Se realizó una comparación de los principales indicadores macroeconómicos para analizar las condiciones generales de los países de la Alianza del Pacífico tienen en comparación al Ecuador y así identificar las oportunidades que se puedan presentar.

2.3. Métodos

El método usado en esta investigación es el exploratorio, ya que se indaga en un tema nuevo para el país por estar en fase de negociación, se ha realizado un estudio exhaustivo sobre la información existente y datos disponibles, para dar paso a un análisis completamente nuevo.

No se utilizará encuestas, y se realiza un análisis cualitativo ya que se analiza desarrollo e impacto de manera economía al país lo cual se ve demostrado en números e indicadores.

2.4 Variables

Tabla 1
Operacionalización de las variables

Objetivo General	Variable	Indicadores
<p>Analizar las perspectivas del comercio exterior del Ecuador ante un eventual ingreso a la Alianza del Pacífico</p>	<p>Comercio Internacional del Ecuador</p>	<p>Importaciones y Exportaciones del Ecuador con los países miembros que conforman la Alianza del Pacífico</p>
	<p>Suscripción de la negociación con la Alianza del Pacífico</p>	<p>Principales indicadores macroeconómicos del Ecuador y de los Países miembros de la Alianza del Pacífico (PIB, Inflación, PIB per cápita, Tasa de desempleo, Deuda Externa)</p>

Elaborado por María José Izquierdo

CAPÍTULO III: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

La Alianza del Pacífico se creó como una iniciativa económica y de desarrollo entre cuatro naciones de América Latina: Chile, Colombia, México y Perú. Esta alianza se ha convertido en el eje de una nueva forma de hacer negocios en el continente.

Es un mecanismo de articulación política, económica, de cooperación e integración que busca encontrar un espacio para impulsar mayor crecimiento y mayor competitividad de las cuatro economías que la integran, el objetivo es convertir a este bloque en una potencia mundial de negocios y oportunidades.

Uno de sus principales objetivos es el mercado que se extiende en el litoral asiático del Pacífico, que a su vez es una de las regiones fundamentales de la economía global.

Actualmente la Alianza del Pacífico constituye la octava potencia económica y la octava potencia exportadora a nivel mundial. En América Latina y el Caribe, el bloque representa el 37% del PIB, concentra el 52% del comercio total y atrae el 45% de la inversión extranjera directa.

Los cuatro países miembros concentran una población de 225 millones de personas y cuenta con un PIB per cápita promedio de \$18000 en términos de paridad de poder adquisitivo.

En conjunto las economías de los países miembros ocupan el octavo puesto a nivel mundial y se orienta a la modernidad y voluntad política para enfrentar los retos del entorno económico internacional. Este acuerdo ofrece ventajas competitivas para los negocios internacionales, con una orientación a la región Asia-Pacífico.

El presente análisis permitirá obtener datos con los cuales se podrán definir las condiciones con las que nuestro país puede suscribir este convenio, para de esta manera elaborar las condiciones sobre las ventajas o desventajas de la suscripción del Ecuador a la Alianza del Pacífico.

Tabla 2

Datos descriptivos de los países miembros de la Alianza del Pacífico

PAÍS	PIB	PIB PER CAPITA	EXP	IMP	DEUDA EXTERNA
México	2.463 b	19,900	409.8 mm	420.8 mm	445.8 mm
Colombia	711.6 mm	14,400	39.48 mm	44.24 mm	124.6 mm
Chile	452.1 mm	24,600	69.23 mm	61.31 mm	183.4 mm
Perú	430.7 mm	13,500	44.92 mm	38.65 mm	66.25 mm

Billones (b); miles de millones (mm).

Fuente: (Central Intelligence Agency, 2019) Factbook

Elaborado por María José Izquierdo

Debido a la investigación es necesario describir el perfil económico y comercial de los países que forman parte de la Alianza del Pacífico para más adelante compararlos con Ecuador y evaluar si es beneficioso para nuestro país el ingreso a este acuerdo y que mercados serían los más beneficiados.

Las economías de los países miembros son economías más fuertes en comparación al Ecuador, en especial México donde se observa un nivel de importaciones y exportaciones mayor al de los otros países miembros.

Tabla 3

Importaciones de Ecuador desde los países miembros de la Alianza del Pacífico

Años	2014	2015	2016	2017	2018
México	1.139.418	714.544	524.685	741.331	804.307
Colombia	2.063.229	1.608.403	1.308.486	1.603.068	1.809.245
Chile	516.835	491.639	425.067	492.895	502.623
Perú	912.304	710.323	622.666	759.21	785.003

Valores expresados en miles de dólares americanos

Fuente: Trade Map

Elaborado por María José Izquierdo

Claramente se observa que las importaciones de Ecuador hacia los países miembros de la alianza del pacífico tienen un decrecimiento en los años 2015 y 2016 mientras que los dos años posteriores se percibe una pequeña recuperación en las mismas, si comparamos a los cuatro países miembros Chile es con el que menos se realizan importaciones de diferentes productos anualmente.

Esta baja en las importaciones se atribuyen a las salvaguardias aplicadas a partir de marzo de 2015 las mismas que como medida inicial serían aplicadas durante quince meses, sin embargo, se extendieron bajándolas gradualmente a partir del 2017.

Tabla 4
Exportaciones de Ecuador hacia los países miembros de la Alianza del Pacífico

Años	2014	2015	2016	2017	2018
México	147.179	156.998	168.079	129.266	147.745
Colombia	951.305	784.028	810.457	763.222	832.531
Chile	2.327.635	1.138.079	1.150.557	1.236.135	1.466.665
Perú	1.581.766	934.189	934.224	1.282.527	1.615.108

Valores expresados en miles de dólares americanos

Fuente: Trade Map

Elaborado por María José Izquierdo

En cuanto a las exportaciones se evidencia una inestabilidad con los países sobre todo con los países miembros de la Comunidad Andina (CAN) ya que fueron los que mayor repercusión hubo en comercio exterior debido a las salvaguardias aplicadas desde el 2015, sin embargo, en el 2018 se evidencia una recuperación.

Tabla 5
Importaciones del año 2018 del Ecuador vs importaciones con países miembros de la Alianza del Pacífico

	COLOMBIA	MEXICO	PERÚ	CHILE
IMPORTACIÓN TOTAL	23.019.653	23.019.653	23.019.653	23.019.653
VALOR IMPORTADO	4.352.592	804307	785.003	502.623
%	18.91%	3.49%	3.41%	2.18%

Valores expresados en miles de dólares americanos

Fuente: Trade Map

Elaborado por María José Izquierdo

Mediante este análisis se puede verificar las importaciones totales del Ecuador y las importaciones con cada uno de los países miembros durante el 2018 en orden de importancia, en el caso de Colombia es el que actualmente es más significativo para el país en cuando a sus importaciones, sin embargo, no el más importante a pesar de pertenecer a

la comunidad andina, lo que nos demuestra que este convenio viene perdiendo fuerzas y sus ventajas no están siendo aprovechadas al igual que con Perú.

Tabla 6
Exportaciones del año 2018 del Ecuador vs exportaciones con países miembros de la Alianza del Pacífico

	PERÚ	CHILE	COLOMBIA	MEXICO
EXPORTACIÓN TOTAL	21.606.134	21.606.134	21.606.134	21.606.134
VALOR EXPORTADO	1.615.108	1.466.665	832.531	147.745
%	7.48%	6.79%	3.85%	0.68%

Valores expresados en miles de dólares americanos

Fuente: Trade Map

Elaborado por María José Izquierdo

Actualmente las exportaciones del Ecuador con los países miembros de la Alianza del Pacífico son poco representativas, los datos fueron obtenidos de las exportaciones en el año 2018, lo que nos indica que mediante un posible ingreso a formar parte de esta alianza nos abriría las puertas para mejorar las condiciones comerciales con los países miembros, mejorar barreras arancelarias y lograr proyectarnos de mejor manera hacia el mercado de estos países con diferentes productos.

Es importante por eso generar el análisis de los productos que actualmente son más fuertes en importaciones y exportaciones con cada uno de los países miembros.

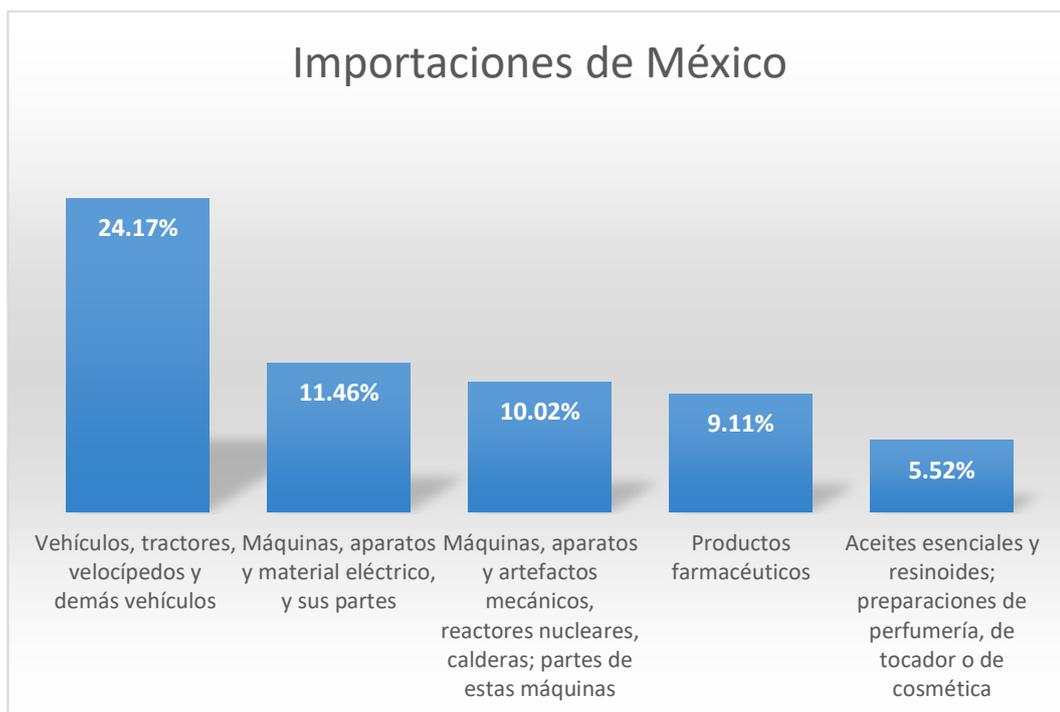


Ilustración 1 Productos de mayor importación con México como país miembro de la Alianza del Pacífico

Fuente: Trade Map

Elaborado por María José Izquierdo

En la actualidad uno de los productos que más se importa desde México son los automóviles, parte de este resultado se debe a la eliminación de cupos para la importación de autos que se dio a partir de enero del 2017, con una gran diferencia, pero en segundo lugar se encuentra la importación de máquinas y aparatos eléctricos dentro de los cuales se encuentran aparatos eléctricos de telefonía. En la ilustración hemos tomado los datos de los cinco productos que más importa el país y el cual actualmente son los más representativos y que pueden tener oportunidad de un crecimiento importante en caso de completar el ingreso del Ecuador a la Alianza del Pacífico.



Ilustración 2 Productos de mayor exportación con México como país miembro de la Alianza del Pacífico
Fuente: Trade Map
Elaborado por María José Izquierdo

En el caso de las exportaciones con México juega un papel importante la exportación de Cacao, chocolates con un 37.99%, así también la exportación de petróleo ocupando los dos primeros lugares, los tres productos que le siguen en importaciones están los crustáceos, azúcares y grasas y aceites animales o vegetales, teniendo dentro de los cinco productos más exportados a México una variedad de productos importantes del Ecuador.

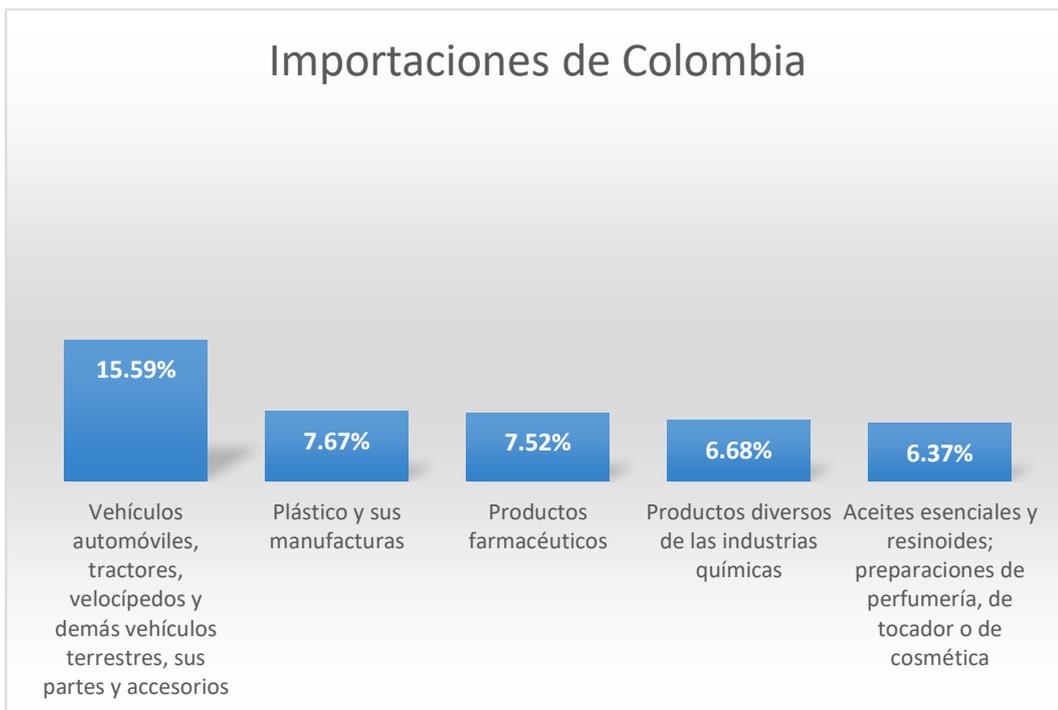


Ilustración 3 Productos de mayor importación con Colombia como país miembro de la Alianza del Pacífico

Fuente: Trade Map

Elaborado por María José Izquierdo

En la ilustración se encuentra los cinco sectores más importados por el Ecuador desde Colombia, el sector automovilístico es el que mayor fuerza mantiene con un 15.59% en cuando a las importaciones totales del Ecuador con Colombia, así también ingresa con un 7.67% plástico, seguido de cerca con los productos farmacéuticos con un 7.52%, dentro de este análisis ingresan diversos productos de industrias químicas y aceites esenciales y resinoides que son usados en la cosmética mayormente.

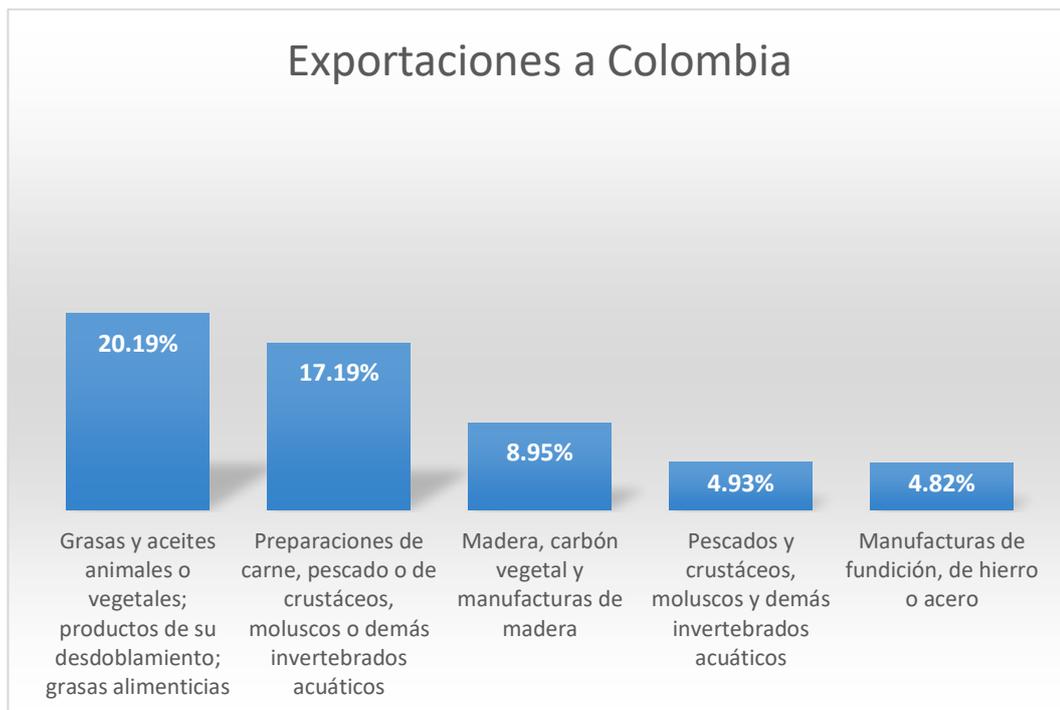


Ilustración 4 Productos de mayor exportación con Colombia como país miembro de la Alianza del Pacífico

Fuente: Trade Map

Elaborado por María José Izquierdo

Se evidencia en la ilustración los cinco productos de mayor exportación desde Ecuador hacia Colombia, con el 20% de la exportación total con este país lo ocupa las grasas y aceites animales y vegetales o grasas alimenticias, seguida con un 17% por las preparaciones de carne, pescado y crustáceos, con menos porcentaje entran productos como madera, carbón, pescados y hierro.

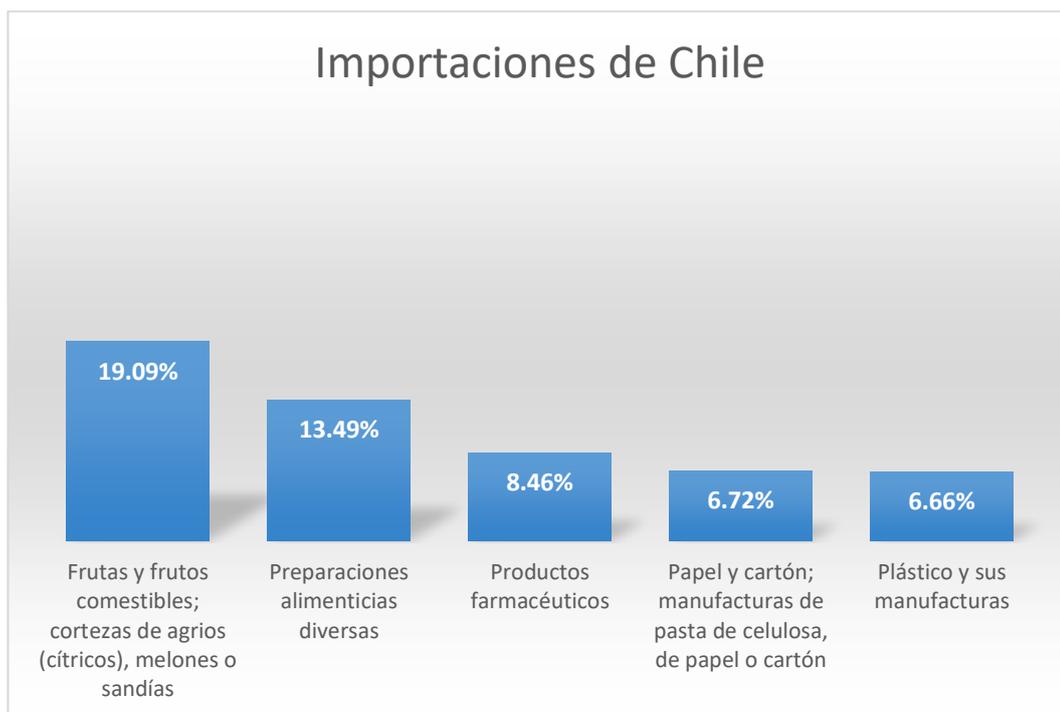


Ilustración 5 Productos de mayor importación con Chile como país miembro de la Alianza del Pacífico

Fuente: Trade Map

Elaborado por María José Izquierdo

El análisis de las importaciones con Chile determina que los productos con mayor incidencia son las frutas y frutos comestibles en este grupo están las manzanas, peras, membrillos, uvas y demás productos. Seguido están las preparaciones alimenticias diversas ocupando el segundo lugar donde podemos encontrar preparaciones para salsas, sazónadores, extractos y esencias. En menor proporción y ocupando el tercer lugar se encuentran los productos farmacéuticos, luego de eso se encuentran el papel y cartón y plástico con menor número de importaciones, pero no menos importante al momento de analizar los beneficiados que pudieran verse estos sectores.

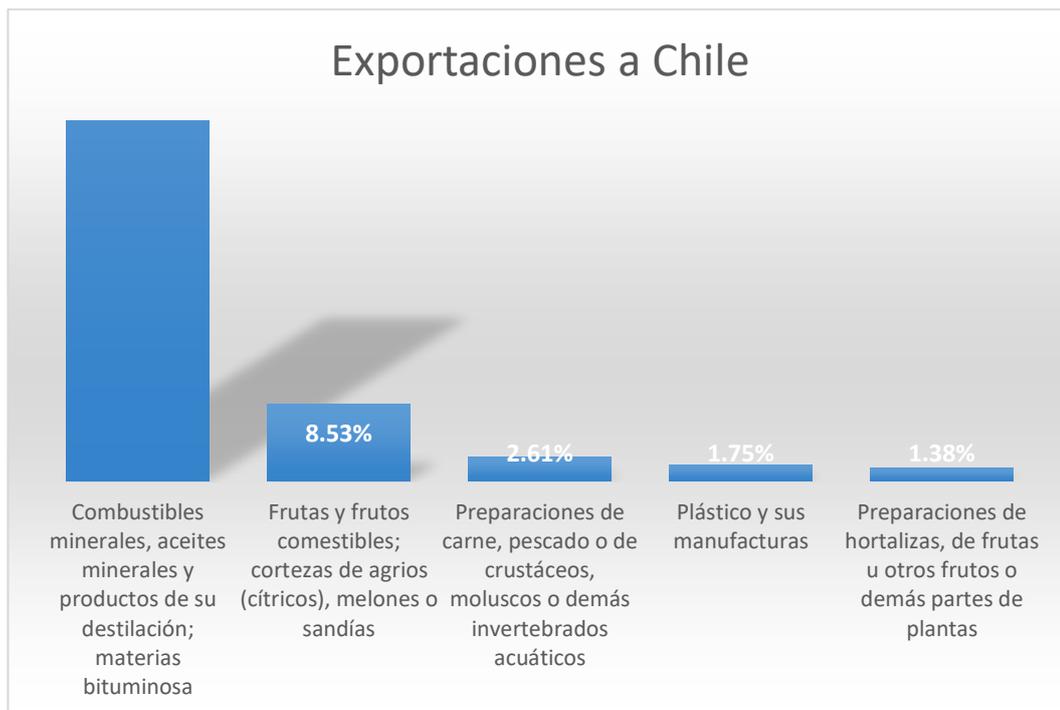


Ilustración 6 Productos de mayor exportación con Chile como país miembro de la Alianza del Pacífico

Fuente: Trade Map

Elaborado por María José Izquierdo

En el análisis de las exportaciones de Ecuador con Chile existe una brecha muy grande entre la exportación de petróleo con el resto de productos, ocupa un 78.33% de participación en cuando a las totales con este país, en menor proporción con un 8.53% de participación tenemos las frutas y frutos comestibles. En tercer lugar, están las preparaciones de carne, pescado o crustáceos, seguido por plástico y preparaciones de hortalizas y frutas, en este último entran productos como conservas, jugos de frutas, tomates preparados, hongos y demás productos.

Importaciones de Perú

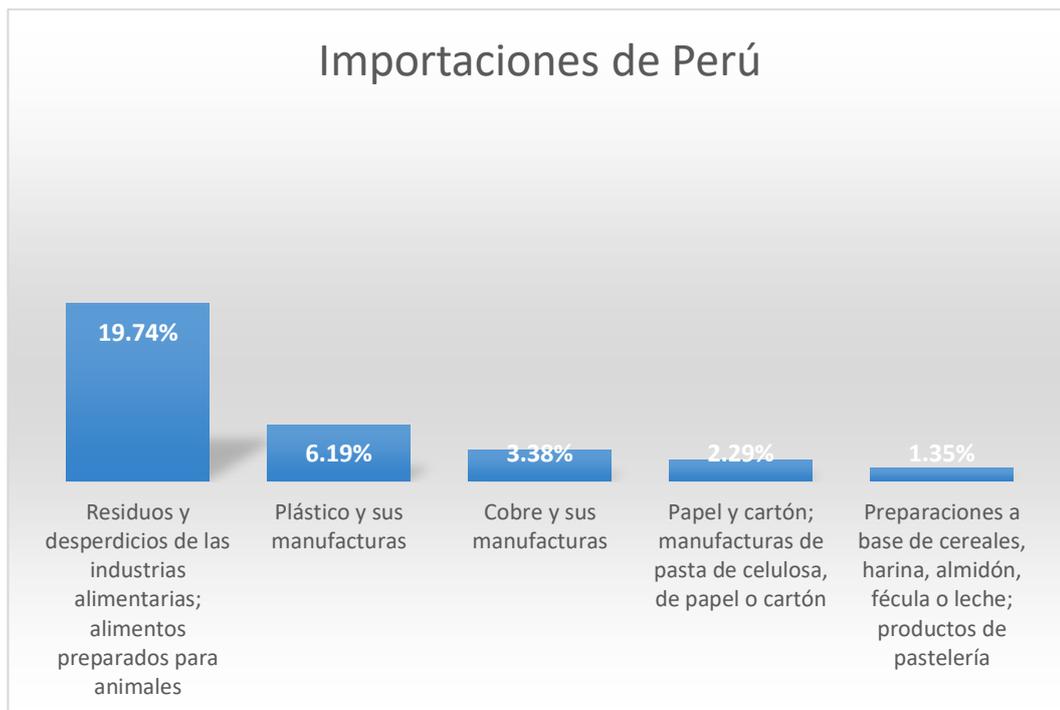


Ilustración 7 Productos de mayor importación con Perú como país miembro de la Alianza del Pacífico

Fuente: Trade Map

Elaborado por María José Izquierdo

Del análisis de las importaciones totales de Ecuador hacia Perú una gran parte la ocupa los residuos y desperdicios de las industrias alimentarias, dentro de esta categoría entran productos como preparaciones de los tipos utilizados para alimentación de los animales, harina o polvo de carne de pescado, salvados, entre otros productos. Con una menor participación plástico ocupando el 6.19% en relación a las importaciones totales, seguido por cobre y sus manufacturas, dejando en cuarto puesto con el 2.39% al papel y cartón y en quinto lugar con el 1.35% a las preparaciones en base de cereales, harina, almidón, fécula o leche.



Ilustración 8 Productos de mayor exportación con Perú como país miembro de la Alianza del Pacífico

Fuente: Trade Map

Elaborado por María José Izquierdo

Con una gran diferencia ocupando el primer puesto en cuanto a la exportación total del Ecuador hacia Perú se encuentra el petróleo con un 78.99%, este es el producto que el País más comercializa con este país, seguido en segundo lugar por la manufactura de fundición de hierro con un pequeño porcentaje, en tercer lugar, en exportaciones están los residuos y desperdicios de las industrias alimentarias, dentro de estos productos se encuentran productos como preparaciones de los tipos utilizados para la alimentación de los animales, harina o polvo de crustáceos, salvados y demás productos dentro de este grupo, en cuarto lugar se encuentran los minerales metalíferos con un 1.44% dentro de los cuales se encuentran el cobre, minerales de los metales preciosos, cinc, plomo, como, etc. En quinto lugar, con un 1.44% están los pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados.

Estos productos fueron seleccionados de acuerdo al grado de importancia que actualmente ocupan en cuanto a importaciones y exportaciones del

Ecuador hacia los países miembros, para evaluar los posibles mercados beneficiados ante la firma de este acuerdo.

Actualmente el Ecuador se encuentra como Estado Asociado de la Alianza del Pacífico con lo que espera después del respectivo análisis se defina su inclusión.

Hay que considerar que esta oportunidad permitirá a las empresas PYMES insertarse en los mercados internacionales y cadenas globales, este sector representa el 82% de empresas ecuatorianas que exportan a países de la Alianza del Pacífico, a esto se suma la posibilidad de los productos de los emprendedores, artesanos y productores llegarían a países que integran este bloque.

Uno de los principales requisitos que debe cumplir el país para formar parte de este bloque es tener acuerdos comerciales con todos los países miembros, y en el caso de Ecuador ya los tiene con Chile, Colombia y Perú. En el caso de México es el único que no tiene firmado un tratado de libre comercio con Ecuador.

Tabla 7 Principales sectores importadores y exportadores beneficiados con la Firma del acuerdo de la Alianza del Pacífico

	Importadores	Exportadores
Principales sectores en el Ecuador beneficiados con la Firma del Acuerdo de la Alianza del Pacífico	<ul style="list-style-type: none"> - Automotriz - Farmacéutico - Tecnológico - Plástico - Químico - Cosmético y Belleza - Agricultura - Alimenticio - Papel y Cartón - Cobre - Harinero 	<ul style="list-style-type: none"> - Cacao y Chocolates - Petróleo y Combustibles - Pesquero - Maderero - Manufacturero de Hierro y otros metales - Agricultura - Plástico y sus manufacturas - Alimentos para animales

		- Grasas y aceites animales o vegetales
--	--	--

Elaborado por María José Izquierdo

CAPÍTULO IV: PROPUESTA

Objetivo General

Aprovechar al máximo todos los beneficios que pueda tener el convenio de La Alianza del Pacífico para las empresas del Ecuador y el comercio exterior.

Objetivos Específicos

1. Concientización de los beneficios que se logran con este tipo de acuerdos para empresas importadoras y exportadoras.
2. Identificación de los sectores susceptibles de recibir inversión extranjera directa.
3. Potencializar a los diferentes sectores exportadores del país.

Tabla 8
Plan de acción

PLAN DE ACCIÓN	
OBJETIVOS	ACCIONES
Concientización de los beneficios que se logran con este tipo de acuerdos para las empresas importadoras y exportadoras	Capacitación por parte de la Cámara de Comercio en el cual se explique los beneficios que trae el acuerdo. Difusión en medios de comunicación oficiales de la Cámara de Comercio sobre los beneficios de la Alianza del Pacífico.
Identificación de los sectores susceptibles de recibir inversión extranjera directa.	Realizar un mapeo en conjunto con organismos oficiales como por ejemplo Pro Ecuador para determinar los posibles sectores beneficiados.

<p>Potencializar a los diferentes sectores exportadores del país.</p>	<p>Capacitaciones gratuitas y permanentes por parte de la Cámara de Comercio en el cual se comuniquen los beneficios del acuerdo.</p> <p>Reuniones periódicas para la evaluación de resultados y posibles sugerencias en estrategias para mejorar continuas.</p>
---	--

Elaborado por María José Izquierdo

Análisis Pestel

Tabla 9 *Análisis Pestel del Ecuador*

Factores	Oportunidades	Amenazas
<p>Políticos</p>	<ul style="list-style-type: none"> - El actual gobierno favorece a pequeñas y medianas empresas mediante programas y proyectos de inclusión. - El gobierno actual no maneja medidas proteccionistas por lo que está abierto al diálogo para la firma de tratados o convenios 	<ul style="list-style-type: none"> - Las políticas son demasiado susceptibles a cambiar lo cual ocasiona inestabilidad - Existe inestabilidad por parte de grupos opositores al gobierno actual. - Las autoridades de movimientos indígenas no son afines con el gobierno lo que ocasionaron propuestas que paralizan al país.

<p style="text-align: center;">Económicos</p>	<p>- En el primer trimestre del 2019 se evidenció un pequeño crecimiento en el PIB del Ecuador el cual fue del 0.6% totalizado en \$17.921 millones de dólares</p>	<p>- El índice de endeudamiento del país es muy elevado al igual que el riesgo país.</p> <p>- La economía ecuatoriana muestra una tendencia negativa especialmente por la falta de inversión extranjera.</p>
<p style="text-align: center;">Sociales</p>	<p>- Ecuador es un país con más de 17 millones de habitantes con diversidad cultural.</p> <p>- Las características del País, tradición pero sobre todo su historia favorecen al turismo lo que favorece a los ingresos del país.</p>	<p>- Hay un gran porcentaje de la población que vive bajo la línea de pobreza (21.5%)</p> <p>- La diferencia que existe entre las personas de las diferentes regiones es muy grande por lo cual es un poco complejo satisfacer a todas con una sola estrategia.</p>
<p style="text-align: center;">Tecnológicos</p>	<p>- El país ha presentado grandes avances en su tecnología gracias a la colaboración de diferentes empresas extranjeras.</p>	<p>- La implementación de tecnología en el país ha reemplazado un gran número de plazas de trabajo especialmente la mano de obra.</p>

	<ul style="list-style-type: none"> - Al incrementarse esta tecnología y el país estar inmerso en la globalización las empresas se han visto beneficiadas al poder crear las plataformas de ventas en línea. El consumidor tiene más información a la mano lo que nos obliga a tener mercados más competitivos. 	<ul style="list-style-type: none"> - La tecnología del país aún no está al nivel de las grandes potencias.
Ecológicos	<ul style="list-style-type: none"> - Actualmente muchas empresas están comprometidas en generar cambios ecológicos. - Más empresas en el país se certifican con la norma ISO 14001 que ayuda al medio ambiente. 	<ul style="list-style-type: none"> - El país aún no cuenta con educación ecológica o compromiso de sus habitantes. - Recién se está fomentando la cultura de reciclar y clasificar los desperdicios.
Legales	<ul style="list-style-type: none"> - Existe un gobierno que aparentemente se encuentra comprometido en reestructurar la forma en la cual se venían manejando algunas leyes. 	<ul style="list-style-type: none"> - Las leyes en el país no son completamente claras lo cual se hacen muy manipulables en cuanto a su interpretación. - Aún existe mucha desconfianza por el

		nivel de corrupción del país.
--	--	-------------------------------

Elaborado por María José Izquierdo

CONCLUSIONES

- De acuerdo al análisis teórico se evidencia la necesidad de la apertura de las fronteras y la inclusión del país a la mayor cantidad de acuerdos, que permitan al Ecuador aumentar su diversificación y al mismo tiempo expandirse por medio de las diferentes empresas, refiriéndose especialmente a las exportaciones que generan una gran cantidad de ingresos, principalmente en una economía dolarizada como la del país.
- Los países que conforman la Alianza del Pacífico por sus potencialidades y sus características, pueden presentar amplias ventajas para el comercio exterior del Ecuador, de esta manera generar el ingreso de divisas y por lo tanto el movimiento del aparato productivo y económico del país.
- Las estrategias y propuestas que se puedan generar a partir de la suscripción de este tipo de acuerdo involucra la importante alianza que debe existir entre el gobierno, empresas y procesos de investigación que se pueden dar a través de centros de formación como son universidades.

RECOMENDACIONES

Es importante que empresas oficiales como Pro Ecuador y la Cámara de Comercio e Industrias previamente a la firma del acuerdo, realicen mapeos a las empresas exportadoras e importadoras para de esta manera identificar a aquellas que pudieran salir beneficiadas con la firma de este convenio y en especial identificar a otras que estarían en desventaja y de esta manera generar planes de acción que ayuden a contrarrestar cualquier efecto negativo que pudieran tener ciertos sectores específicos.

Por parte de las empresas oficiales realizar capacitaciones permanentes sobre la Alianza del Pacífico para que las empresas tengan la capacidad de identificar los sectores en los cuales pudieran tener un mayor beneficio y de esta manera explotar al máximo los beneficios que pudieran tener y que muchas veces por desconocimiento o falta de comunicación no lo hacen.

Alianza del Pacífico sería más susceptibles en recibir inversión extranjera con el objetivo de estar preparados y tener respuesta en tiempos adecuados.

De acuerdo al análisis realizado de las exportaciones actuales con los países miembros, realizar un plan de acción para los productos que actualmente exportamos con el objetivo de generar mayor cantidad de exportaciones y que los sectores aprovechen al máximo los beneficios de este acuerdo.

Bibliografía

- Aduana del Ecuador SENA. (2019). *Servicio al Ciudadano*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/>
- Alianza del Pacífico. (2012). *Acuerdo marco de la Alianza del Pacífico*. Obtenido de <https://alianzapacifico.net>.
- Alianza del Pacífico. (2019). *Qué es la Alianza del Pacífico*. Obtenido de <https://alianzapacifico.net/>
- Andina, C. (2019). *Comunidad Andina CAN*. Obtenido de <http://www.comunidadandina.org/>
- Arredondo-Trapero, F., Vásquez-Parra, J., & de la Garza, J. (2016). Factores de innovación para la competitividad en la Alianza del Pacífico. *Estudios Gerenciales*, 32(141), 299-308.
- Banco Central del Ecuador. (s.f.). *Cuestiones Económicas*. Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/>
- Carbaugh, R. J. (2017). *Economía Internacional*. Mexico: Cengage Learning Editores.
- Central Intelligence Agency. (2019). *Cia Factbook*. Obtenido de <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>
- David, P. A. (2016). *Logística Internacional*. Mexico: Cengage Learning Editores.
- El Comercio. (06 de Julio de 2019). *Alianza del Pacífico abre la puerta para incorporar a Ecuador como miembro*. Obtenido de <https://www.elcomercio.com/actualidad/alianza-pacifico-incorporacion-ecuador-miembro.html>
- El Universo. (28 de Septiembre de 2019). *Alianza del Pacífico espera por Ecuador*. Obtenido de <https://www.eluniverso.com/noticias/2019/09/28/nota/7538056/alianza-pacifico-espera-ecuador>
- Exterior, M. d. (2019). *Comercio Exterior del Ecuador*. Obtenido de <https://www.comercioexterior.gob.ec/>
- Hill, C. W. (2015). *Negocios Internacionales Cómo Competir en el Mercado Global*. McGraw-Hill.
- INEC. (2019). *Instituto Nacional de Estadísticas y Censos*. Obtenido de <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/>
- International Trade Center. (2019). *Trade Map*. Obtenido de <https://www.trademap.org/Index.aspx>

- John D. Daniels, L. H. (2018). *Negocios Internacionales Ambientes y Operaciones*. Mexico: Pearson Educación.
- Ministerio de Industrias y Productividad. (s.f.). *Acuerdos Internacionales*. Obtenido de <http://www.produccion.gob.ec/>
- Mundial, B. (2019). *Banco Mundial*. Obtenido de <https://www.bancomundial.org/>
- Naciones Unidas. (2019). *Información General*. Obtenido de <https://www.un.org/es/>
- Organización Mundial del Comercio. (2019). *Documentos y Recursos*. Obtenido de <https://www.wto.org/indexsp.htm>
- Presidencia de la República del Ecuador. (2019). *Ecuador se suma como Estado asociado a la Alianza del Pacífico*. Obtenido de <https://www.presidencia.gob.ec/ecuador-se-suma-como-estado-asociado-a-la-alianza-del-pacifico/>
- Pro Ecuador. (s.f.). *Inicio*. Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/>