



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ECOTEC
Facultad Ciencias Económicas Y Empresariales

Línea de investigación:
Emprendimiento y desarrollo empresarial

Título del trabajo:
Acuerdos Comerciales para retomar el mercado estadounidense y fomentar el comercio
bilateral: Caso Ecuador

Modalidad:
Proyecto de Investigación

Carrera:
Ingeniería en Administración de Empresas

Énfasis:
Negocios Internacionales

Título a obtener:
Ingeniera en Administración de empresa
Énfasis en Negocios Internacionales

Autor:
María Andrea López Chevasco

Tutor:
Mgr. Guido Macas Acosta

Samborondón – Ecuador
2022

Dedicatoria

Dedico este documento a las personas más importantes en mi vida.

Agradecimiento

Agradezco a Dios y a todos quienes me dieron apoyo y me acompañaron durante la realización de este documento de manera directa e indirecta.

A mi papá, por ser pilar fundamental para mi desarrollo profesional, a mi mamá y a mi hermana quien es también mi mejor amiga y con quien compartí gran parte de mi vida universitaria.

A mi tutor, por ayudarme y guiarme para el desarrollo de este proyecto.

Y, por último, me agradezco a mí, por siempre tener determinación para lograr mis objetivos, por todo mi esfuerzo y dedicación a través de estos años.

**ANEXO N° 14****CERTIFICADO DE APROBACION DEL TUTOR PARA LA PRESENTACION A REVISION DEL TRABAJO DE TITULACION**

Samborondón, 20 de junio de 2022

Magíster

Gino Cornejo

Decano(a) de la Facultad

Ciencias Económicas y Empresariales

Universidad Tecnológica ECOTEC

De mis consideraciones:

Por medio de la presente comunico a usted que el trabajo de titulación TITULADO: "**Acuerdos Comerciales para retomar el mercado estadounidense y fomentar el comercio bilateral: Caso Ecuador**" según su modalidad PROYECTO DE INVESTIGACIÓN; fue revisado, siendo su contenido original en su totalidad, así como el cumplimiento de los requerimientos establecidos en la guía para la elaboración del trabajo de titulación, Por lo que se autoriza a: **López Chevasco Maria Andrea**, para que proceda a su presentación para la revisión de los miembros del tribunal de sustentación.

ATENTAMENTE,

Mgtr. Guido Macas Acosta



ANEXO N°15

CERTIFICADO DEL PORCENTAJE DE COINCIDENCIAS

Habiendo sido nombrado GUIDO MACAS ACOSTA, tutor del trabajo de titulación "Acuerdos Comerciales para retomar el mercado estadounidense y fomentar el comercio bilateral: Caso Ecuador" elaborado por MARIA ANDREA LOPEZ CHEVASCO con mi respectiva supervisión como requerimiento parcial para la obtención del título de INGENIERIA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS CON ENFASIS EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

Se informa que el mismo ha resultado tener un porcentaje de coincidencias (5%) mismo que se puede verificar en el siguiente link: <https://secure.arkund.com/view/134427046-582520-133984> . Adicional se adjunta print de pantalla de dicho resultado.

Original

Document Information

Analyzed document	LÓPEZ CHEVASCO MARÍA ANDREA.doc (D140855202)
Submitted	2022-06-20 18:25:00
Submitted by	
Submitter email	gmacas@ecotec.edu.ec
Similarity	5%
Analysis address	gmacas.ecotec@analysis.arkund.com

**FIRMA DEL TUTOR
GUIDO MACAS ACOSTA**



ANEXO N°16

CERTIFICADO DE APROBACIÓN DEL TUTOR PARA LA PRESENTACIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN CON INCORPORACIÓN DE LAS OBSERVACIONES DE LOS MIEMBROS DEL TRIBUNAL

Samborondón, 6 de julio de 2022

Magíster
Gino Cornejo
Decano(a) de la Facultad
Ciencias Economicas y Empresariales
Universidad Tecnológica ECOTEC

De mis consideraciones:

Por medio de la presente comunico a usted que el trabajo de titulación TITULADO: Acuerdos Comerciales para retomar el mercado estadounidense y fomentar el comercio bilateral: Caso Ecuador; según su modalidad PROYECTO DE INVESTIGACIÓN, fue revisado y se deja constancia que el estudiante acogió e incorporó todas las observaciones realizadas por los miembros del tribunal de sustentación por lo que se autoriza a: Lopez Chevasco Maria Andrea, para que proceda a la presentación del trabajo de titulación para la revisión de los miembros del tribunal de sustentación y posterior sustentación.

ATENTAMENTE,

Mgtr. Guido Macas Acosta

Tutor(a)

RESUMEN

El presente estudio trata temas sobre los acuerdos comerciales del Ecuador con Estados Unidos, tiene como objetivo valorar la situación del país y la balanza comercial del periodo 2012- 2021, para determinar de esta manera cuál de los acuerdos resulta más beneficioso para el Ecuador y poder así retomar el mercado estadounidense y fomentar el comercio bilateral a largo plazo. Es decir, se busca determinar, aquel acuerdo que otorgue un mayor aporte para el desarrollo económico del país. Se analiza la situación del comercio del Ecuador en relación a las exportaciones ecuatorianas totales, teniendo una revisión de información sobre los sectores económicos involucrados.

Esta propuesta se sustenta en una investigación descriptiva explicativa; también incluye una revisión de la literatura que respalda el estudio y la recolección de diversos datos económicos, financieros y estadísticos. Información que es tabulada mediante un test de diferencia de medias para luego mostrar el análisis e interpretación de los datos, teniendo, así como resultado el rechazo de la hipótesis nula, con lo que se determina la aceptación de la hipótesis alternativa que indica que es necesario retomar un acuerdo comercial para recuperar la balanza comercial con Estados Unidos.

Finalmente se realizan las conclusiones y recomendaciones, donde se recalca en la necesidad de retomar un acuerdo comercial como el SGP Sistema de Preferencias Arancelarias, para que brinde mayor beneficio a los sectores económicos del país y retomar así el mercado estadounidense.

Palabras claves: Acuerdos Comerciales, comercio bilateral, balanza comercial, ATPDEA.

ABSTRACT

This study deals with issues related to Ecuador's trade agreements with the United States, its objective is to assess the country's situation and the trade balance for the 2012-2021 period, in order to determine in this way which of the agreements is more beneficial for Ecuador and to be able to thus retake the US market and promote bilateral trade. That is, it seeks to determine the agreement that provides a greater contribution to the economic development of the country. The trade situation of Ecuador is analyzed in relation to total Ecuadorian exports to the world and to the United States, having a review of information on the economic sectors involved.

This research proposal is based on an explanatory descriptive research; it also includes a review of literature that supports the study and the collection of some economic, financial, and statistical data. Information that is tabulated through a mean difference test to later show the analysis and interpretation of the data.

Finally, the conclusions and recommendations are made, where the need to retake a trade agreement such as the SGP System of Tariff Preferences is emphasized, so that it provides greater benefit to the economic sectors of the country and thus retake the US market.

KEY WORDS: trade agreements, two-way trade, balance of trade, ATPDEA.

INDICE

Tabla de Contenido

INTRODUCCIÓN12

ANTECEDENTES13

Planteamiento del problema14

Pregunta problemática15

Objetivos15

Objetivo General15

Objetivos Específicos15

Justificación15

1.1. Comercio Internacional17

1.1.1. Teoría de la Ventaja absoluta17

1.1.2. Teoría de la Ventaja Comparativa17

1.1.3 Teoría de la ventaja Competitiva de Michael Porter19

1.2. Acuerdos comerciales20

1.2.1. Acuerdos comerciales y el beneficio a las naciones21

1.2.2. Ecuador y los acuerdos comerciales23

1.2.3. Panorama General de los acuerdos entre Estados Unidos y América Latina25

1.2.3. Tipos de acuerdos comerciales de Estados Unidos con el mundo y América Latina27

1.2.4. Comercio bilateral Estados Unidos – Ecuador28

1.3. Ley de Preferencias Arancelarias Andinas ATPDEA29

1.3.1. ATPDEA y la comunidad Andina29

1.3.2. El ATPDEA en el Ecuador29

1.4. Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias31

1.5. NMF (La Nación más Favorecida)32

1.6. Instrumentos de la política comercial33

1.6.1. Barreras Arancelarias y No arancelarias33

1.6.2. El marco legal- jurídico y el comercio internacional34

2.- Marco Metodológico38

2.1 Enfoque de la investigación38

2.2 Tipo de Investigación38

2.3 Periodo y lugar39

2.4 Método de la Investigación39

2.4.1 Método Teórico39

2.4.3 Método Estadístico39

2.5 Variables41

2.5.1 Matriz operacional de las variables41

2.6.- Técnicas o instrumentos para recolección de datos.41**2.7 Herramienta para el análisis de los datos42**

3.1. Estructura de las exportaciones del Ecuador44

3.2. Principales países de destino de las exportaciones del Ecuador46

3.3. Balanza comercial del Ecuador y su evolución periodo 2012-202147

3.3.1 Exportaciones petrolera y no petrolera del Ecuador 2012 -202148

3.4. Balanza comercial entre Ecuador y Estados Unidos50

3.5. Relación comercial Ecuador Estados Unidos periodo 2012-202150

3.5.1. Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias53

3.6. Consecuencias de la no renovación de un Acuerdo Comercial con Estados Unidos57

3.7. Participación de los productos59

3.6. Análisis de prueba de hipótesis61

4.1.- Propuesta de la investigación65

Reforma al Sistema General de Preferencias Arancelarias SGP65

Implementación de estrategias para fomentar el comercio bilateral con Estados Unidos67

4.2. Conclusiones69

4.3. Recomendaciones70

Bibliografía71

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Niveles de Integración Económica	22
Tabla 2 Acuerdos comerciales de Ecuador	23
Tabla 3 Acuerdos comerciales de Estados Unidos	27
Tabla 4 Exportaciones de la Comunidad Andina bajo ATPA y ATPDEA	41
Tabla 5 Matriz Operacional de las Variables	46
Tabla 6 Principales destinos para las exportaciones del Ecuador	48
Tabla 7 Exportaciones por tipos de productos	61

INDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Teorías fundamentales sobre el Comercio Internacional	10
Ilustración 2. Determinantes de la competitividad nacional	20
Ilustración 3. Evolución de las exportaciones de América Latina y el Caribe hacia Estados Unidos	25
Ilustración 4- Cronograma de renovaciones del ATPDEA	30
Ilustración 5. Exportaciones del Ecuador 2012-2021	43
Ilustración 6. Importaciones del Ecuador 2012-2021.	45
Ilustración 7. Evolución de las exportaciones totales del Ecuador periodo 2012-2021	47
Ilustración 8. Balanza comercial del Ecuador periodo 2012-2021	48
Ilustración 9. Exportaciones petroleras y no petroleras del Ecuador 2012-2021	49
Ilustración 10. Saldo comercial entre Ecuador y Estados Unidos	50
Ilustración 11. Estados Unidos: Importaciones desde la Comunidad Andina bajo el marco ATPA	51
Ilustración 12. Estados Unidos: Importaciones desde la Comunidad Andina bajo el marco ATPDEA (En millones de dólares)	52
Ilustración 13. Distribución de las exportaciones	54
Ilustración 14. Evolución de las exportaciones bajo distintos acuerdos comerciales	57
Ilustración 15. Ecuador: Arancel en el mercado estadounidense 2005-2022	58
Ilustración 16. Participación porcentual de las exportaciones por producto	60

INTRODUCCIÓN

Estados Unidos a través de los años ha sido el principal destino de las exportaciones del Ecuador, convirtiéndose de esta manera en el principal socio comercial para el país. Entre los principales productos que se exportan al mercado estadounidense tenemos el petróleo y, por otro lado, los que pertenecen a la canasta exportable tradicional y no tradicional como, por ejemplo: camarón, flores, banano, pesca fresca y cacao, los cuales han ingresado a través de los años bajo distintos mecanismos de preferencias arancelarias.

Según cifras publicadas por el BCE entre los meses de enero y diciembre 2021 el total de las exportaciones del Ecuador a la nación estadounidense sumaron un valor por USD 6.402 millones (Banco Central del Ecuador, 2022). Se estima que el 24% de las exportaciones se dirigen a este país.

Es por tal motivo que, en la actualidad, el Ecuador se encuentra en la búsqueda de concretar un programa comercial entre ambos países para lograr su reinserción en el mercado estadounidense y recuperar el nivel de competitividad. Retomar estos acuerdos comerciales significan un avance de gran importancia para el país, ya que generará oportunidades de incrementar la producción, las exportaciones y el empleo.

Es por esto que se ha decidido realizar un análisis sobre los acuerdos comerciales que benefician al país y los sectores económicos involucrados, así como también determinar cuáles son las estrategias para fomentar el comercio bilateral y la importancia que tiene para el Ecuador retomar acuerdos comerciales sólidos con EEUU.

ANTECEDENTES

Durante el transcurso de los últimos años, se ha dado un crecimiento significativo del comercio y negociaciones comerciales alrededor del mundo, así como la interdependencia y las relaciones entre distintas naciones.

Los programas de preferencias arancelarias que son otorgados por Estados Unidos a otros países, tienen como objetivo fundamental lograr el desarrollo económico de las naciones beneficiadas, así como generar un impacto en el incremento de empleos de la nación, la mejora de precios, competitividad y calidad de los bienes.

Este ha sido el caso de Ecuador que a través de los últimos años ha suscrito distintos acuerdos comerciales con Estados Unidos, pues hay que tener en consideración que este es el principal socio comercial y en segundo lugar La Unión Europea, mercados necesarios para el intercambio de bienes y crecimiento de la economía.

Las relaciones comerciales que se manejan en la región suramericana son muy competitivas, pues países como Colombia y Perú se han mantenido a la par con Ecuador en cuanto a las negociaciones con el país norteamericano, pues estos gozan de acuerdos comerciales que les ayudan a mejorar su balanza comercial en gran medida.

Uno de los últimos acuerdos que beneficiaba al país fue el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), el cual no ha sido renovado y tuvo vigencia hasta el 31 de diciembre del 2020.

Según BCE, al 2021 la economía nacional creció un 8,4% respecto al mismo período de 2020, Estas cifras reflejan una recuperación de las actividades económicas y productivas en el Ecuador. Lo cual se fundamenta de entre algunos factores, en el crecimiento del 16% de las exportaciones. Retomando de esta manera la senda del crecimiento económico (Banco Central del Ecuador, s.f.).

Planteamiento del problema

Como hecho relevante, cabe mencionar que Ecuador abandonó en el año 2013 las negociaciones de un Acuerdo comercial con los Estados Unidos, se trataba de La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga, conocida por sus siglas como (ATPDEA), el cual fue un sistema de preferencias arancelarias sobre diversos productos de exportación hacia EEUU; esto figuraba como compensación económica por la lucha de los países involucrados contra el tráfico de drogas (Cavagnaro, 2020).

Mientras Ecuador anunciaba su decisión determinante de no formar parte del acuerdo, los países andinos: Colombia y Perú suscribieron el acuerdo y lo pusieron en vigencia años más tarde. La pérdida del ATPDEA puso en desventaja al Ecuador ya que no contaba con un esquema estable de preferencias arancelarias, y lo volvió menos competitivo afectando de manera significativa el nivel de las exportaciones del país, ya que sus exportaciones se redujeron de USD 10 mil millones a USD 6 mil millones.

Nueve años más tarde, el Ecuador encuentra una nueva oportunidad para retomar el camino de la apertura de mercados con los Estados Unidos a través de un significativo paso con el Acuerdo de Primera Fase.

Pese a que el Ecuador está encaminado en la ruta para lograr las firmas de los acuerdos comerciales para su reinserción en el mercado estadounidense, es necesario realizar un análisis del comportamiento del país en dichos mercados durante años anteriores para establecer estrategias de mejora que permitan nivelar el mercado para las exportaciones ecuatorianas a futuro, frente a los países competidores tales como: Colombia, Perú o países de Centroamérica que no pagan aranceles para su ingreso a dicho mercado.

Algunos de los principales factores por los que en la actualidad no se logra concretar acuerdos comerciales con permanencia duradera en el tiempo son: los cambios de gobiernos con distintas tendencias ideológicas, la falta de competitividad de las empresas debido al alto costo de insumos, logística y aranceles frente a los productos que busca negociar Estados Unidos en nuestro país.

Es de vital importancia para el país poder ir avanzando con las negociaciones de los acuerdos comerciales que ayuden a impulsar la actividad exportable y tengan tendencia a fortalecer los lazos comerciales bilaterales con Estados Unidos, para que así, el país pueda recuperar estabilidad dentro del mercado estadounidense.

Pregunta problemática

Es por lo antes expuesto que se plantea la siguiente pregunta de investigación: ¿Qué tipo de acuerdo comercial beneficiaría al Ecuador para recuperar su estabilidad y competitividad dentro del mercado estadounidense?

Objetivos

Objetivo General

Analizar los acuerdos comerciales que benefician al Ecuador para retomar la competitividad en el mercado estadounidense.

Objetivos Específicos

- Describir los acuerdos comerciales, la diversificación de exportaciones, los sectores vinculados y crecimiento económico.
- Evaluar el comportamiento de la balanza comercial entre Ecuador y EEUU. En el periodo 2012 -2021.
- Determinar las estrategias para fomentar el comercio bilateral entre Ecuador y EEUU.

Idea a defender: Retomar un acuerdo comercial con los estados unidos es clave para recuperar la balanza comercial.

Justificación

Con los antecedentes antes expuestos en el presente documento, se debe considerar la importancia que representa para el Ecuador retomar el mercado estadounidense con acuerdos solidos que beneficien de manera significativa a las exportaciones del país, permitiendo el ingreso de los productos libre de aranceles a dicho mercado.

El trabajo de investigación que se llevará a cabo permitirá analizar los diferentes tipos de acuerdos comerciales que ha mantenido el Ecuador con los Estados Unidos, teniendo como resultado de este análisis determinar cuál resulta más beneficioso para el país y proponer estrategias de comercio bilateral que al ser aplicadas, se logre retomar mercados estadounidenses y mejorar su competitividad beneficiando al sector exportador en niveles óptimos.

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

En el presente capítulo se presentan los diferentes conceptos que sustentan y vinculan los temas sobre comercio exterior, tratados comerciales, diversificación de exportaciones, sectores vinculados y crecimiento económico.

1.1. Comercio Internacional

El término “comercio internacional” es un concepto amplio, abarca el flujo de las relaciones comerciales internacionales, sin hacer referencia a un país determinado. Es decir, es el conjunto de movimientos comerciales y financieros, y en general todas aquellas operaciones, cualquiera que sea su naturaleza, que se realicen entre naciones; es pues un fenómeno universal en el que participan diversas comunidades humanas (UNAM, 2008).

1.1.1. Teoría de la Ventaja absoluta

La primera relación que surgió entre la economía política y el comercio internacional fue la teoría propuesta por Adam Smith sobre “La teoría de la ventaja absoluta”, la cual indica que un país exportaría (importaría) aquellas mercancías en las que tuviera ventaja (desventaja) absoluta de costes, esto es aquellas mercancías cuyo coste total de producción en términos absolutos fuera inferior (superior) en dicho país con respecto a los costes derivados de producir la misma mercancía en el otro país considerado; esto redundaría a su vez en un incremento del bienestar de ambos países (Moscoso, 2014).

Según Kreinin (1975), las naciones comercializan entre ellas fundamentalmente por las mismas razones que lo hacen los individuos, esto es, las naciones o regiones se involucran en el comercio y el intercambio de bienes y servicios para obtener los beneficios de la especialización. Dado que las naciones, así como los individuos, no están dotados igualmente de recursos para producir todos los bienes, bien sea por cuanto ellos tienen dotaciones diferentes o por otras razones, todos se beneficiarán si cada uno se especializa en aquello que puede hacer mejor y de esa forma obtener los otros bienes a través del intercambio.

1.1.2. Teoría de la Ventaja Comparativa

La teoría de la ventaja comparativa surge tiempo después con un replanteamiento sobre la teoría de la ventaja absoluta desarrollada por Smith y es realizada por David Ricardo.

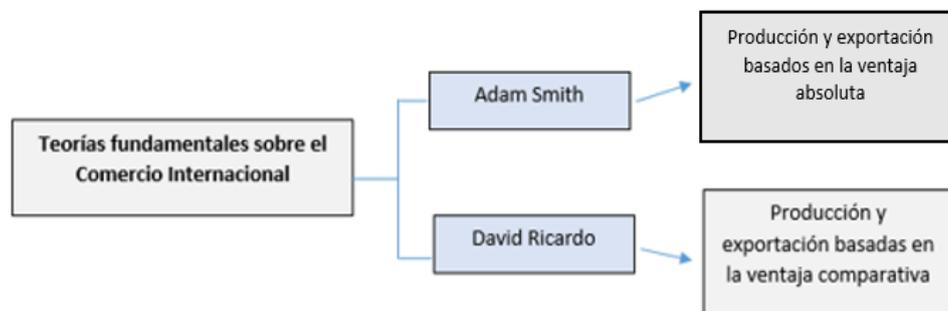
Se basa en una diferenciación los costos, pues para Smith son absolutos mientras que para Ricardo son relativos (es decir que dependen del trabajo empleado). Esta teoría

reconoce que las fuerzas del mercado serán las que asignen los recursos de una nación, a sectores donde sean más productivos, lo que quiere decir que, si es eficiente en producir determinados bienes y otros no, pues para cubrir su necesidad de este en el que no es eficiente lo conseguirá importando según Andrade (2019).

La diferencia entre las teorías radica en que no se basa en los costes absolutos de producción, sino en los costes relativos, tal como se indica en la siguiente figura.

Ilustración 1.

Teorías Fundamentales sobre el Comercio Internacional



Fuente: (Andrade, 2019)

Elaborado por la autora

Por lo tanto, considerando las teorías antes expuestas, el comercio internacional es principalmente el intercambio de bienes o servicios entre dos o más países, fundamentado en el beneficio que ambos obtienen ya que cada país se especializa en la producción de determinados bienes o servicios sobre los que tiene ventajas de producción, teniendo así la ventaja absoluta. Mientras que la ventaja comparativa de David Ricardo sugiere que los países deben especializarse en aquellos bienes que pueden producir con un menor coste de oportunidad.

1.1.3 Teoría de la ventaja Competitiva de Michael Porter

El objetivo que tiene esta teoría se basa en maximizar la creación de valor mientras se minimizan los costos. A su vez trata de crear valor para el cliente, está basado en el margen que existe entre lo que se acepta pagar y aparte los costos incurridos por adquirir la oferta.

La teoría fue publicada en 1990 como actualización de la teoría clásica de Adam Smith sobre la riqueza de las naciones, así también como el énfasis sobre factores tradicionales como los recursos naturales y el trabajo. En la economía actual, globalizada y cada vez más competitiva, esos factores ya no pueden producir y explicar por sí mismos las razones de por qué ciertos países generan mayor riqueza que otros. La clave está en la competitividad y particularmente en la productividad de las naciones y de sus industrias en particular, la que se expresa en diversas exportaciones a diversos lugares y en una sólida inversión fuera de las propias fronteras. (Dialnet, 2019).

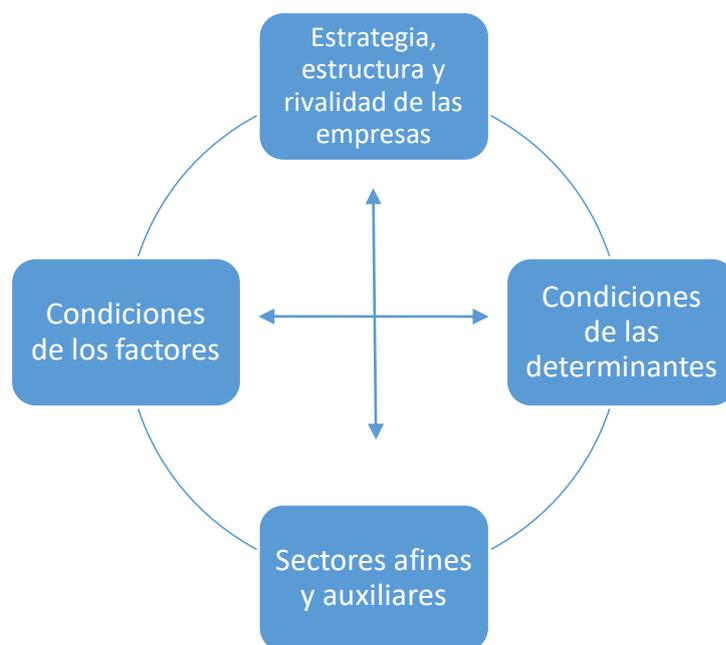
Se miden los patrones del éxito competitivo y se concluye en que la ventaja competitiva se da mediante la innovación, la capacidad para innovar es determinada por cuatro características que se exponen dentro del diamante de Porter;

- 1.- condiciones de los factores; lo cual se fundamenta en la situación de la nación en cuanto a los factores de producción tales como la mano de obra especializada o la infraestructura, los cuales son necesarios para competir en un sector determinado.
- 2.- Condiciones de la demanda; es la naturaleza de la demanda del producto en cuestión del mercado interior.
- 3.- Sectores afines y auxiliares; presencia o ausencia en la nación de proveedores que sean internacionalmente competitivos.
- 4.- Estrategia, estructura y rivalidad de las empresas; las condiciones en la nación que rigen el modo con el que las empresas se crean, organizan y gestionan.

Estas son las determinantes que crean el ambiente nacional en el que las empresas deben competir, tal como se muestra en la **Ilustración 2**, donde cada uno de los puntos es esencial para lograr el éxito competitivo internacional de las naciones. Al innovar e invertir, las empresas ganan ventaja competitiva y la mejoran a lo largo del tiempo.

Ilustración 2.

Determinantes de la Competitividad Nacional



Nota. Adaptada de Michael Porter, *La ventaja competitiva de las naciones*, (Porter, 1990).

1.2. Acuerdos comerciales

La OMC en su artículo publicado sobre “Entender la OMC” expresa que; el interés por realizar acuerdos entre países se remonta a los siglos XVIII y XIX en Europa, cuyo objetivo no era necesariamente la apertura comercial sino la búsqueda de arreglos para evitar la aplicación de un trato menos favorable entre los comerciantes extranjero

Para Andrade (2019) los acuerdos comerciales son convenios, tratados, pactos o cualquier otro acto vinculante por medio del cual dos o más países firman un compromiso de asumir cierto tipo de condiciones específicas relacionadas con el intercambio comercial de bienes y servicios.

Tenemos como definición de comercio internacional que es un concepto amplio, pues este concepto abarca el flujo completo de relaciones comerciales internacionales sin hacer referencia a un país en particular, se puede decir que “es el conjunto de movimientos comerciales y financieros junto con todas aquellas operaciones de distinta naturaleza que se realicen entre naciones, siendo este un fenómeno considerado universal en el que existe interacción de parte de diversas comunidades humanas” (UNAM, 2008).

En particular, esos acuerdos deben contribuir a que los intercambios fluyan con mayor libertad entre los países del grupo sin que se levanten obstáculos al comercio con el mundo exterior. Dicho de otro modo, la integración regional debe complementar, no amenazar, el sistema multilateral de comercio (OMC, 2011).

1.2.1. Acuerdos comerciales y el beneficio a las naciones

El objetivo fundamental de los acuerdos comerciales es generar beneficios para las economías de los países que participan en los mismos, esto se da a través del otorgamiento de preferencias arancelarias y la eliminación de los obstáculos no arancelarios que permiten facilitar y expandir el comercio. Se busca un equilibrio y reglas que convenidas, así como solucionar conflictos comerciales y económicos. (FEDEXPOR, 2022).

Así también se menciona que entre los beneficios que otorgan los acuerdos comerciales está:

- Desarrollo de la producción nacional, en términos principalmente de diversificación e innovación, lo cual genera nuevas fuentes de empleo en los diversos sectores involucrados.
- Permite el acceso a los mercados sin las barreras arancelarias
- Permite la expansión del sector exportador en aspectos como valor, volumen y diversificación de los ítems exportados.

1.3. Integración económica

El término integración proviene del latín *integratio*, el cual establece la unión de las partes en un todo, de construir o completar las partes faltantes para formar un todo. En este sentido, la integración económica se propone como la unión de varios países que deciden tomar “medidas encaminadas a suprimir algunas formas de discriminación”, con el fin de formar un único bloque a través, por ejemplo, de la eliminación de barreras comerciales (Ilich Aguirre, 2015).

Existen diferentes estructuras de integración económica, las cuales se pueden ordenar de menor a mayor grado según su nivel de compromiso e intensidad con la que se maneja y se negocian los tipos de beneficios y eliminación de barreras comerciales. Dichos niveles de integración se detallan a continuación:

Tabla 1*Niveles de Integración Económica*

Tipo	Alcance y Características
<i>Acuerdos Preferenciales</i>	Es un sistema donde se establece reducción de restricciones comerciales para favorecer transacciones económicas entre dos naciones.
<i>Zona de Libre Cambio</i>	Se da entre los estados que cooperan, el objetivo es crear una zona que se encuentre libre de aranceles y eliminar los obstáculos al comercio exterior. Un requisito fundamental para llevarla a cabo es el uso del certificado de origen.
<i>Unión aduanera</i>	Los países involucrados comparten políticas comerciales y de competencia. Adoptan una postura común frente al resto de países. Se impone una tarifa común a las importaciones hacia dicha unión aduanera.
<i>Mercado común</i>	Es un tipo de acuerdo más avanzado, pues no solo se encarga de eliminar aranceles o aplicar una postura en común; permiten el libre movimiento de los factores productivos.
<i>Mercado único</i>	Esta es una etapa más avanzada del mercado común, es donde se eliminan las aduanas
<i>Unión económica</i>	Este se muestra como el tipo más avanzado de integración económica fronteras técnica, se basa en normativas comunes para los productos y libre circulación de mercancías y capitales.
<i>Unión monetaria</i>	Es la etapa donde los países miembro toman decisiones sobre el uso de una nueva moneda o fijan un tipo de cambio para todos.

Fuente: (Andrade, 2019)

Para Macas (2014), sin duda los procesos de integración se multiplican en todo el mundo y cada país busca el mejor modelo para su bienestar. Hay procesos que fracasan o no tienen éxito; otros que se estancan, y un grupo que avanza a pasos agigantados con la integración como es la Unión Europea. Pero eso no ha sido un impedimento para que las economías busquen otras alternativas como los bloques económicos que buscan ampliar los mercados.

1.2.2. Ecuador y los acuerdos comerciales

Con la finalidad de dinamizar el comercio internacional, se han suscrito los acuerdos comerciales con otras naciones, para el intercambio de bienes y servicios bajo un marco preferencial, fortaleciendo las relaciones comerciales/ internacionales entre los países.

Ecuador cuenta con varios acuerdos comerciales que, de una u otra manera, dependiendo del objetivo comercial que se quiere alcanzar, han sido suscritos para cumplir con propósitos comerciales de común acuerdo.

En la actualidad está en la búsqueda de consolidar relaciones comerciales estables y la apertura hacia nuevos mercados. En este caso, Ecuador mantiene acuerdos comerciales en vigor de los siguientes esquemas de integración: a) Acuerdos de Libre Comercio con la Unión Europea, b) Acuerdos de Alcance Parcial con Chile, MERCOSUR, México, Cuba, Guatemala, El Salvador y Nicaragua; y, c) Uniones Aduaneras, Comunidad Andina (CAN) con Bolivia, Colombia y Perú. Además, se mantienen procesos de negociación con Corea del Sur y Turquía.

Así también, el país ha solicitado su adhesión como Estado Asociado a la Alianza del Pacífico, bloque conformado por Colombia, Chile, México y Perú; actualmente busca concretar un Acuerdo Comercial de Primera Fase con Estados Unidos, entre otros.

Tabla 2

Acuerdos comerciales de Ecuador

ACUERDO COMERCIAL O RÉGIMEN REFERENCIAL			PAÍSES MIEMBROS			FECHA ENTRADA EN VIGOR
ACUERDO DE LA COMUNIDAD (CAN)	DE LA ANDINA		Perú, Colombia, Bolivia, Ecuador			16 octubre 1969

NACIÓN FAVORECIDA (NMF)	MÁS	Firmado entre China, Estados Unidos y potencias europeas	año de 1843
CONVENIO DE COMPLEMENTACIÓN DEL SECTOR AUTOMOTOR	DE	Colombia, Ecuador, Venezuela	17 septiembre 1999
ACE ENTRE ECUADOR Y GUATEMALA		Guatemala, Ecuador	10 febrero 2013
AAP CE CANMERCOSUR		Brasil, Paraguay, Uruguay, Argentina	01 abril 2005
ACUERDO COMERCIAL MULTIPARTES (UNIÓN EUROPEA)		Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Croacia, Dinamarca, Eslovenia, Eslovaquia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Rumania, Reino Unido, Suecia	01 enero 2017
AAP R CON MÉXICO		México	06 agosto 1987
AAP CE CON CUBA		Cuba	07 marzo 2001
AAP CE CON CHILE		Chile	29 enero 2010
AAP CE CON GUATEMALA		Guatemala	19 febrero 2013
AAP CE CON EL SALVADOR		El Salvador	16 noviembre 2017
AAP CON NICARAGUA		Nicaragua	19 noviembre 2017

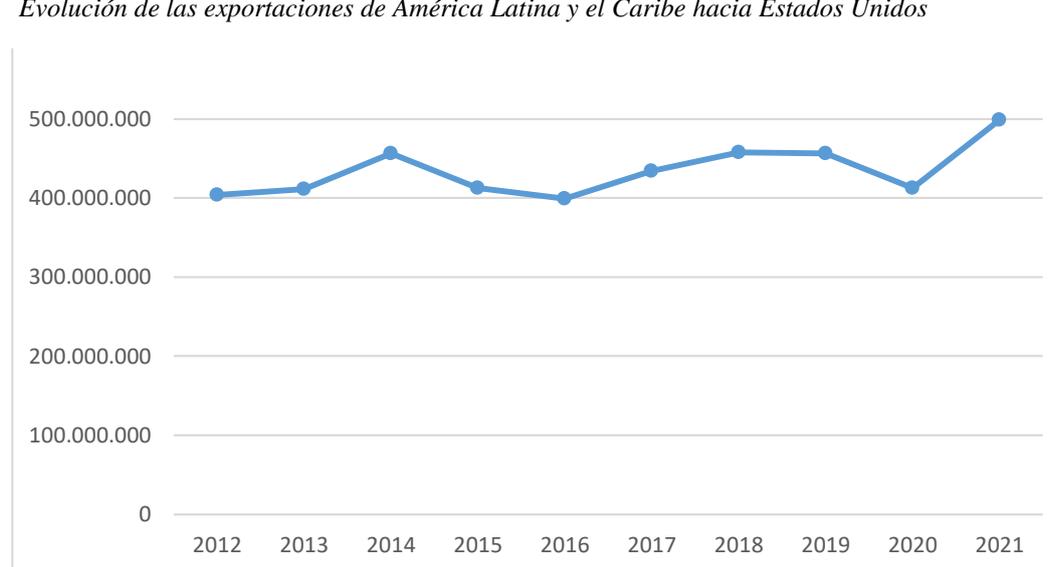
Son 40 los países con los que mantiene relaciones comerciales amparadas bajo acuerdos comerciales. Recibe preferencias para el 36% de sus exportaciones y otorga preferencias para el 39% de sus importaciones (Comisión Económica para América Latina y el Caribe., 2020).

1.2.3. Panorama General de los acuerdos entre Estados Unidos y América Latina

Fue en el 2011 cuando Estados Unidos decidió tener un acercamiento con Latinoamérica y busca restablecer su liderazgo con la región ante la aparición de China, quien para ese entonces se había convertido en el principal socio comercial de países como Perú, Brasil y Chile.

El crecimiento económico que para ese entonces experimentaban los países andinos resultó atractivo para que Estados Unidos busque promover las relaciones bilaterales entre naciones las cuales tenían como objetivo principal la generación de nuevos empleos y políticas comerciales que beneficien a las empresas norteamericanas en conjunto con los trabajadores.

Según González (2007) en tales casos, el TLC establece reglas que le permite a EUA ampliar los tratos preferenciales y la flexibilización a la entrada de sus productos e inversiones en el área, con ello expande sus mercados de productos e inversión y obtiene el control de sectores estratégicos que son de su interés, así como salvaguardar los beneficios de sus empresas transnacionales; todo lo anterior actúa en detrimento de los países firmantes o negociadores de dichos acuerdos. Con estos acuerdos bilaterales disminuye la participación y el control que los estados nacionales ejercen en la actividad económica; en consecuencia, se abren sectores estratégicos y de alta rentabilidad al capital internacional.

Ilustración 3.*Evolución de las exportaciones de América Latina y el Caribe hacia Estados Unidos*

Nota. Los valores están expresados en miles(USD). **Fuente:** (ITC TRADE MAP, 2021)

En 2021 el valor de las exportaciones de América Latina y el Caribe creció en un rango estimado entre 24,8% y 27,8%, luego de sufrir una caída de 9,1% en 2020, la recuperación de las exportaciones estuvo impulsada principalmente por los precios, mientras que los volúmenes se expandieron lentamente.

Las exportaciones de América Latina y el Caribe se han recuperado del shock inicial de la pandemia del COVID-19. En la mayoría de los países de la región los valores exportados ya superan los niveles previos a la crisis sanitaria. La recuperación se debió principalmente a la mejora de los precios de algunos de los principales productos básicos exportados por la región, mientras que los volúmenes se recuperaron más lentamente (Banco Interamericano de Desarrollo, 2022).

1.2.3. Tipos de acuerdos comerciales de Estados Unidos con el mundo y América

Latina

En la actualidad Estados Unidos ha implementado un total de 14 acuerdos comerciales con un total de 20 países, véase en la **Tabla 3**.

Tabla 3

Acuerdos Comerciales de Estados Unidos

PAIS	ENTRADA EN VIGOR DEL ACUERDO	TIPO DE ACUERDO
Panamá	31 de octubre/ 2012	Tratado de libre comercio Estados Unidos-Panamá
Colombia	15 de mayo/ 2012	Tratado de libre comercio Estados Unidos-Colombia
Corea del Sur	15 de marzo / 2012	Tratado de libre comercio Estados Unidos-Corea del Sur
Perú	1 de febrero / 2009	Tratado de libre comercio Estados Unidos-Perú
Omán	1 de enero/ 2009	Tratado de libre comercio Estados Unidos-Omán
República Dominicana	1 de marzo/ 2007	Tratado de Libre Comercio República Dominicana-Centroamérica-Estados Unidos (CAFTA-DR)
Marruecos	1 de enero/2006	Tratado de libre comercio Estados Unidos-Marruecos
Chile	1 de enero/2006	Tratado de Libre Comercio e Integración Económica Estados Unidos-Chile

Nota. Esta table muestra los principales acuerdos comerciales de Estados Unidos. *Fuente:* (U.S Department of State, 2021)

Otros tipos de acuerdos comerciales que tiene Estados Unidos son los siguientes:

- Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC)
- Tratado de Libre Comercio e Integración Económica Estados Unidos-Singapur
- Acuerdo Marco de Comercio e Inversiones UEMOA-Estados Unidos
- Tratado de libre comercio Estados Unidos-Bahréin
- Tratado de libre comercio Estados Unidos-Israel

1.2.4. Comercio bilateral Estados Unidos – Ecuador

Se tiene como definición de comercio bilateral al intercambio de bienes que se produce entre dos naciones, lo cual promueve el comercio beneficiando a ambas partes ya que existe de por medio una reducción de aranceles.

De acuerdo con Montero (2013), el comercio bilateral se da cuando se comprometen dos estados que realicen convenios entre sí, con el fin de beneficiarse mutuamente. La etapa de pre-negociación es muy importante porque las partes identifican sus fortalezas, evalúan sus intereses y trabajan para entender el contexto general de la negociación.

Estados Unidos es considerado como uno de los socios comerciales más importantes para Ecuador. El comercio bilateral de las dos naciones, está enmarcado en un ámbito de cooperación permanente, es decir, para Ecuador, el mercado estadounidense continúa siendo su principal destino de las exportaciones realizadas desde la nación andina (Beltran, 2013).

Entre los distintos programas o beneficios comerciales con Ecuador resaltan:

- ATPDEA: Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (Andean Trade Preferences ATPA), la cual fue promulgada en octubre de 2002 y pasó a ser La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga, conocida como ATPDEA (siglas en inglés para "Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act").
- SGP: El Sistema de Preferencias Generalizadas
- NMF: Nación más favorecida

1.3. Ley de Preferencias Arancelarias Andinas ATPDEA

1.3.1. ATPDEA y la comunidad Andina

El ATPDEA tuvo gran importancia para los países de la región andina; Perú, Bolivia y Colombia, sobretodo tuvo gran significancia dentro del sistema comercial del Ecuador. Pues era un elemento fundamental para promover la diversificación de exportaciones en el país y al mismo tiempo el combate y lucha contra el narcotráfico.

Para (Castrillon), el ATPDEA al ser un mecanismo para apoyar el esfuerzo de los países en la lucha contra el problema mundial de las drogas contribuye a mitigar los altos costos económicos y sociales que han tenido que asumir los países beneficiarios del sistema como consecuencia, entre otros elementos, del desempleo generado por la reducción de los cultivos lícitos. Este apoyo se da en el marco del principio de responsabilidad compartida y mediante el fortalecimiento de la economía legítima sobre la cual el narcotráfico genera un impacto negativo. De los 8.000 productos que conforman el arancel armonizado de Estados Unidos, unos 6.100 productos reciben una exoneración de franquicia aduanera bajo este régimen especial, de ahí su importancia para los países de la región andina.

Se dio un elevado crecimiento de las exportaciones cumpliendo con uno de los principales objetivos del ATPDEA, tal como se muestra en la *Tabla 4*, donde se puede observar el crecimiento desde el inicio de la creación del ATPA (periodo 1995-2000) para beneficio de los países andinos y posterior cambio al ATPDEA que incluyó una mayor cantidad de productos haciendo que el nivel de las exportaciones registre un aumento durante los años 2006 a 2011 cuando fue su última extensión.

1.3.2. El ATPDEA en el Ecuador

El ATPDEA parte de la extensión de la Ley de Preferencias Arancelaria Andina (ATPA), el cual fue un programa a través del cual el gobierno norteamericano con el objetivo de conceder la libre entrada de mercancías libre de impuestos a Colombia, Bolivia, Perú y Ecuador. Fue en 1991 cuando se promulgó esta ley cuyo objetivo era erradicar y combatir la producción de narcóticos junto con el narcotráfico, esto mediante el otorgamiento de beneficios comerciales para los países andinos involucrados.

Por supuesto que Estados Unidos salvaguardaba sus industrias instaurando disposiciones de alivio para sus productos. Luego que fuera aprobado por el congreso, este tratado tuvo una duración de 10 años. En diciembre del 2001 expiró el ATPA, perdiendo la

preferencia por un lapso de un año aproximadamente hasta noviembre del 2002, año en que el senado estadounidense aprobó su renovación bajo el mandato de Bush tal como lo explica en su publicación Beltrán (2013).

Fue luego de esta renovación de la ley que se le da otro nombre y al mismo tiempo se extiende las preferencias arancelarias a los productos de los países andinos. La ley ahora llamada ATPDEA (Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga) otorgada por parte de Estados Unidos, comprometía de igual manera a los países con la lucha contra el narcotráfico.

Tal como lo indica Beltrán (2013), la ley entra en vigencia en 2002 y su objetivo principal fue la creación de alternativas de empleo para sustituir la producción y tráfico ilícito de drogas, a través de la diversificación y aumento del comercio entre los países andinos y el país del norte.

En esta, a diferencia de la propuesta inicial, se amplió el universo a más de 700 productos como confecciones, petróleo y sus derivados, calzado y manufacturas de cuero, atún, entre otros, siendo así un total de 6.300 productos los que ingresaban a ese mercado con preferencias arancelarias. Para Ecuador, Colombia y Perú, la primera vigencia de ATPDEA expiró a finales de 2006, pero ha sido renovada en cuatro oportunidades. La última extensión se aprobó en diciembre de 2010.

Fue en diciembre de 2013 cuando el Ecuador renunció a la firma del tratado, siendo así que se rehusó a renovar el ATPDEA con Estados Unidos, mientras que los países andinos Perú y Colombia concretaron la firma del TLC; a su vez Bolivia en 2008 no fue considerado para la firma del tratado ya que se determinó que no cumplía con parte del acuerdo.

Para Montero (2013), la agricultura ecuatoriana era uno de los puntos polémicos que desestabilizaban las negociaciones para la firma del tratado. Estados Unidos gasta millones de dólares en subsidiar productos agrícolas como el algodón o el arroz, lo que le permite comercializar estos productos a precios bajos, esto provocaría que los productos ecuatorianos no puedan competir en el mismo mercado con esos costos.

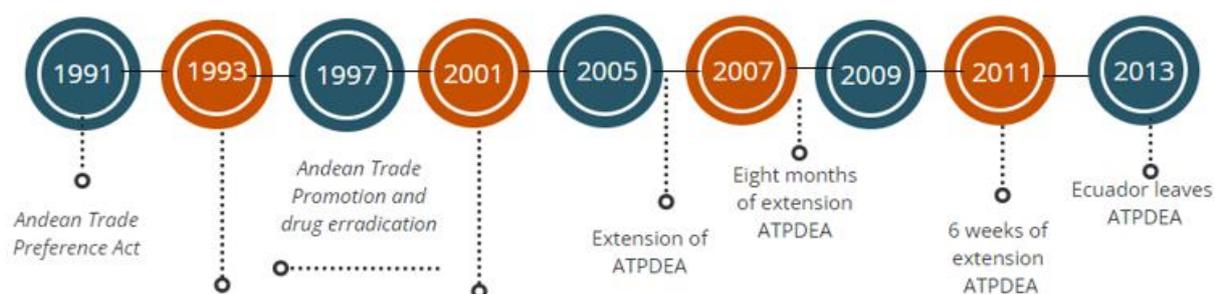
Otro desacuerdo fue el tema de propiedad intelectual, pues hay que tomar en cuenta que Ecuador ha limitado los parámetros de investigación y desarrollo. Un claro ejemplo es el sector farmacéutico, que, de haberse firmado el tratado, habría permitido que Estados Unidos patentara sus creaciones farmacéuticas, aboliendo la posibilidad de que el país pueda

producir el mismo producto, impidiendo incluso la posibilidad de generar marcas genéricas, lo que acarrearía el alza del precio de los medicamentos y la monopolización de los mismos.

Estos fueron algunos de los factores determinantes para el fracaso de la firma del TLC con Estados Unidos. A continuación, se muestra el cronograma acerca de las renovaciones y extensiones del ATPDEA.

Ilustración 4

Cronograma de Renovaciones del ATPDEA



Nota. Adaptada de Costo arancelario de la no renovación del ATPDEA y del SGP para el Ecuador

Fuente: (Ministerio de coordinación de la política económica, 2011)

1.4. Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias

Este Sistema de Preferencias Arancelarias fue instituido por Estados Unidos para los países en desarrollo, con el objetivo principal de acelerar tasas de crecimiento económico. Es de los programas de preferencias de Estados Unidos que posee mayor antigüedad, pues se remonta a 1974, año en el que fue establecido por La Ley de Comercio.

El sistema a su vez ha beneficiado a la industria manufacturera de Estados Unidos que ha podido acceder a materias primas a bajo costo, lo que les ha permitido obtener precios competitivos en el mercado internacional para sus productos finales. El programa otorga tratamiento arancelario preferencial a un total de 5.000 productos provenientes de 150 países; este tratamiento incluye la exención de aranceles y otros derechos aduaneros.

Alrededor de 119 países y territorios están beneficiados con el SGP, entre esta lista de países consta Ecuador, tal como se detalla en la *tabla N°2*. Estados Unidos proporcionaba de esta manera una entrada al territorio estadounidense libre de impuestos para más de 3.500 productos, adicional a esto también se incluyen 44 países en vías de desarrollo los cuales resultan beneficiados con alrededor de 1.500 productos.

Entre los principales objetivos que se plantean con el SGP tenemos:

-Fomentar el desarrollo económico de los países beneficiarios, ayudando así a los países en desarrollo para promover su crecimiento y a diversificar su comercio con Estados Unidos.

-El SGP promueve el empleo en los Estados Unidos y mantiene a las empresas estadounidenses en un nivel competitivo. Con respecto a este último punto, cabe señalar que transportar los productos importados bajo el SGP desde los puntos de entrada hasta los consumidores, agricultores y productores estadounidenses genera miles de empleos en los Estados Unidos. El SGP también alienta la competitividad estadounidense al reducir los costos de insumos importados utilizados por empresas de los Estados Unidos para producir bienes en suelo estadounidense. El SGP es particularmente importante para las pequeñas empresas estadounidenses, muchas de las cuales se apoyan en los ahorros en derechos de importación que implica el programa para mantenerse competitivas. (Office of the United States Trade Representative, 2020). El programa SGP expiró el 31 de diciembre de 2020, antes de que el Congreso aprobara una legislación para volver a autorizarlo.

1.5. NMF (La Nación más Favorecida)

Los acuerdos de la OMC son documentos jurídicos que tratan temas como: agricultura, textiles y vestido, servicios bancarios, propiedad intelectual, etc. Dichos documentos están basados en principios simples y fundamentales, los cuales indican que el comercio debe ser no discriminatorio, más libre, previsible, más competitivo y más ventajoso para los países menos adelantados.

Nación más favorecida (NMF): igual trato para todos los demás. - En virtud de los acuerdos de la OMC los países no pueden establecer discriminaciones entre sus interlocutores comerciales. Si se concede a un país una ventaja especial (por ejemplo, la reducción del tipo arancelario aplicable a uno de sus productos), se tiene que hacer lo mismo con todos los demás Miembros de la OMC. (World Trade Organization , s.f.)

En general, cada vez que un país otorga preferencias arancelarias sobre un producto, tiene que hacer lo mismo para todos los productos de sus interlocutores comerciales pertenecientes a la OMC.

1.6. Instrumentos de la política comercial

La globalización como un proceso mundial y dinámico ha provocado un constante flujo de mercancías entre los países debido a la eliminación de barreras arancelarias y comerciales, pero este constante y alto flujo de mercancías ha planteado a diferentes economías la necesidad de tomar medidas proteccionistas, aunque esto atente a una economía globalizada. Estas herramientas se definen como políticas comerciales (Trade policy in the framework of the ecuadorian international trade, 2018).

Al mismo tiempo, estos instrumentos de las políticas comerciales son usados por los estados para la regulación de la balanza comercial, en caso de existir variaciones o incrementos en las importaciones, se hace uso de las barreras arancelarias y no arancelarias.

1.6.1. Barreras Arancelarias y No arancelarias

Las barreras arancelarias son restricciones al comercio exterior de un país, por medio de impuestos (aranceles o derechos de aduana) que se deben pagar para poder importar o exportar. Éstos se pagan al agente de aduana por concepto de entrada o salida de las mercancías (LGC, 2018).

El arancel es la herramienta más común usada en el comercio exterior, se divide en arancel específico y arancel ad- valorem.

Los **aranceles específicos** son los impuestos fijos que se gravan a la estructura física de la mercancía, esto puede ser por el peso o volumen de las mercancías importadas.

El **arancel ad- valorem** es el tipo de arancel que se cobra sobre el valor de la mercancía. Por ejemplo, si un gobierno establece un arancel del 10% para productos plásticos extranjeros que vayan a ingresar al mercado nacional y estos tienen un costo total de USD \$ 1.000,00, entonces el arancel a pagar sobre dicha importación será de USD \$

100,00. Este arancel se cobra de manera independiente al volumen que se importe de los productos.

Medidas Sanitarias y Fitosanitarias: Son requisitos técnicos que exigen los distintos gobiernos a las importaciones que van a ingresar a su territorio, esto con la finalidad de asegurar la “calidad” que está ligada directamente a temas de seguridad, salud y calidad del producto.

Las **medidas Antidumping**, las cuales están para regular las malas prácticas comerciales conocidas como Dumping, un bien es objeto de dumping cuando se vende a un precio inferior al coste con el fin de monopolizar el mercado y eliminar a la competencia.

Según la OMC, **las salvaguardias** son medidas que, en general adoptan la forma de suspensión de concesiones u obligaciones, pueden consistir en restricciones cuantitativas de las importaciones o aumentos de los derechos por encima de los tipos consolidados (World Trade Organization, s.f.).

A su vez, los gobiernos también establecen medidas para fomentar las exportaciones, si bien es cierto las normas de la OMC generalmente desalientan los subsidios a la exportación, lo mismo que los aranceles. Han sido un importante tema de discusión entre las principales naciones industriales y el objetivo de las negociaciones internacionales ha sido el de reducirlos gradualmente. No obstante, en vista del sesgo anteriormente mencionado del régimen de la OMC contra las exportaciones y de su importancia para los países en desarrollo, vale la pena considerar medidas que podrían fomentarlas en el contexto de políticas económicas sanas. Muchos países han adoptado formas de incentivos a la exportación, a través de exoneraciones tributarias y reintegros de los derechos pagados sobre los insumos importados (Norton).

1.6.2. El marco legal- jurídico y el comercio internacional

Con respeto al comercio exterior, cada país establece las normas que regulan las exportaciones e importaciones que se dan entre su nación y el resto del mundo. Las políticas comerciales del país estarán basadas en promover el desarrollo y crecimiento económico.

En la Constitución del Ecuador (2008), se establecen algunos puntos sobre la inserción en el mercado internacional siempre cuidando los intereses del mercado nacional. Los artículos de la constitución tratan sobre los intercambios económicos, comercio justo, política de precios, etc.

El Art. 336 indica que; El Estado impulsará y velará por el comercio justo como medio de acceso a bienes y servicios de calidad, que minimice las distorsiones de la intermediación y promueva la sustentabilidad. El Estado asegurará la transparencia y eficiencia en los mercados y fomentará la competencia en igualdad de condiciones y oportunidades, lo que se definirá mediante ley.

En el Capítulo segundo se tratan temas sobre los tratados e instrumentos internacionales, con el Artículo 417, el cual señala que Los tratados internacionales ratificados por el Ecuador se sujetarán a lo establecido en la Constitución. En el caso de los tratados y otros instrumentos internacionales de derechos humanos se aplicarán los principios pro ser humano, de no restricción de derechos, de aplicabilidad directa y de cláusula abierta establecidos en la Constitución.

Con el Art. 419 se garantizan los intereses nacionales indicando lo siguiente: La ratificación o denuncia de los tratados internacionales requerirá la aprobación previa de la Asamblea Nacional en los casos que:

1. Se refieran a materia territorial o de límites.
2. Establezcan alianzas políticas o militares.
3. Contengan el compromiso de expedir, modificar o derogar una ley.
4. Se refieran a los derechos y garantías establecidas en la Constitución.
5. Comprometan la política económica del Estado establecida en su Plan Nacional de Desarrollo a condiciones de instituciones financieras internacionales o empresas transnacionales.

6. Comprometan al país en acuerdos de integración y de comercio.
7. Atribuyan competencias propias del orden jurídico interno a un organismo internacional o supranacional.
8. Comprometan el patrimonio natural y en especial el agua, la biodiversidad y su patrimonio genético. (Asamblea Nacional del Ecuador, 2008).

Para Iturralde (2014), la política relacionada al comercio Exterior del Ecuador está basada en los principios del Derecho Internacional, referentes a las relaciones de cooperación entre los Estados de conformidad con la carta de las Naciones Unidas suscrita en Ginebra en 1970, los mismos que guardan relación con lo establecido en la Constitución del Ecuador en sus artículos 5 y 416, el cual indica que; “las relaciones del Ecuador con la comunidad internacional responderán a los intereses del pueblo ecuatoriano...”.

Dentro de este marco legal se evidencian algunas normas las cuales aseguran que el comercio entre naciones se lleva a cabo de manera satisfactoria para la economía del país, pues este conjunto de normas establecidas se encarga de fomentar las exportaciones del país, así como equilibrar las importaciones para favorecer la producción nacional.

CAPÍTULO II

METODOLOGÍA DEL PROCESO DE INVESTIGACIÓN

2.- Marco Metodológico

En el presente capítulo se abordan los tipos y métodos de investigación que se implementaron para el desarrollo de la investigación.

Esto tiene como finalidad de brindar una solución al problema planteado durante el desarrollo del proyecto.

2.1 Enfoque de la investigación

En el presente proyecto de investigación se aplicó un enfoque mixto; es decir cualitativo y cuantitativo, el cual permitirá hacer un análisis de las cifras del comercio internacional en cuanto a exportaciones, importaciones y evolución de las mismas, así como de la balanza comercial entre los sectores relacionados, en este caso las naciones evaluadas son Ecuador y Estados Unidos. De esta manera al evaluar las cifras a través de los años bajo los distintos escenarios y relaciones comerciales que se dan entre los dos países, determinar qué tipo de acuerdo comercial es el que genera mayor beneficio al país, tomando en consideración los sectores involucrados. La información se obtiene a través de fuentes secundarias tales como a partir de fuentes secundarias como el Banco Central del Ecuador (BCE), Federación Ecuatoriana de Exportadores (Fedexpor) y el portal estadístico de comercio internacional Trademap.

Para Iñiguez (2017), los métodos cuantitativos son más fuertes en validez externa ya que con una muestra representativa de la población hacen inferencia de dicha población a partir de una muestra con una seguridad y precisión definidas, por lo tanto una limitación de los métodos cualitativos es la dificultad para generalizar, por otro lado la investigación cuantitativa con las pruebas de hipótesis no solo permite eliminar el papel del azar descartar o rechazar una hipótesis, sino que permite cuantificar la relevancia de un fenómeno midiendo la reducción relativa del riesgo

2.2 Tipo de Investigación

El tipo de investigación del presente trabajo de titulación es de tipo descriptiva-explicativa.

Para Nieto (2018), el objetivo principal es recopilar datos e informaciones sobre las características, propiedades, aspectos o dimensiones de las personas, agentes e instituciones de los procesos sociales, así también sirve para mostrar con precisión los ángulos o dimensiones de un fenómeno, suceso, comunidad, contexto o situación. El investigador debe

ser capaz de definir, o al menos visualizar, que se medirá (que conceptos, variables, componentes, etc.) y sobre que o quienes se recolectaran los datos. Por otra parte, el uso de la investigación explicativa debido a que se trabaja con la hipótesis para explicar las causas de los hechos.

En el desarrollo del presente trabajo se usó el tipo de investigación descriptiva explicativa, teniendo como objetivo primordial la recopilación de información estadística para el análisis de los datos con relación a la evolución que han tenido las relaciones comerciales del Ecuador con Estados Unidos y dar a conocer luego del análisis de las cifras, cómo se desarrolló el comercio bilateral entre ambas naciones en el periodo 2012-2021. El propósito es determinar qué tipo de acuerdo comercial beneficia al Ecuador para retomar el mercado estadounidense, realizando una prueba de test de medias para evaluar dichos factores.

2.3 Periodo y lugar

El presente proyecto de investigación a desarrollar se lleva a cabo en el Ecuador, en relación a los acuerdos comerciales para retomar el mercado estadounidense y fomentar el comercio bilateral, caso Ecuador.

2.4 Método de la Investigación

2.4.1 Método Teórico

El presente desarrollo del proyecto de investigación se aplicó el método teórico, debido a que la información presentada se sustenta en fuentes bibliográficas como: artículos científicos, revistas, trabajos de titulación y libros; el cual permitió desarrollar los conceptos y temas estudiados en la investigación.

2.4.3 Método Estadístico

El aporte de este método (prueba de hipótesis) al presente trabajo de investigación es fundamental para poder conocer, analizar, organizar y comprender datos cuantitativos y cualitativos de la investigación para obtener el resultado por medio de este.

Con este se comprueba o verifica una parte de la realidad y se obtienen resultados verificables y medibles. Se desarrolla a través de las siguientes etapas:

Recolección o medición: Se refiere al hecho de recoger los datos que en este caso estuvo basado en la búsqueda de información estadística, con el objetivo de conocer determinadas características o magnitudes a las que se conoce como variables dentro del grupo a estudiar. Realizar de manera correcta esta primera etapa es esencial, los datos que proporciona son la base de todo el estudio.

Recuento o cómputo: Es aquella que consiste en ordenar y clasificar la información obtenida de la recolección

Presentación: Con esa clasificación se elaboran cuadros (tablas) y gráficos de la información que permitan ver y analizar las variables.

Síntesis: Se expresan las conclusiones que podemos sacar de esa información de manera comprensible, normalmente a través de un porcentaje que produzca una impresión en el receptor de la información sobre esa realidad.

Análisis Es la comprobación y comparación de la información obtenida utilizando las técnicas diseñadas para ello en cada tipo de estudio.

Para el presente trabajo de investigación el análisis va a ser desarrollado mediante una prueba de hipótesis sobre la cual se puede emitir un juicio de valor, la cual es una proposición que puede ser falsa o verdadera pero no ambas a la vez. En este caso la hipótesis que se plantea es la siguiente:

Hipótesis: El Ecuador requiere de un acuerdo de preferencias comerciales para retomar la competitividad en el mercado estadounidense.

Una vez formulada la hipótesis se procede a elegir el nivel de significancia, se determina el tamaño de la muestra, se realiza la recolección de datos, se compara el valor p de la prueba con el nivel de significancia y por último se decide rechazar o aceptar la hipótesis nula generando una conclusión.

2.5 Variables

Para el desarrollo del presente trabajo de investigación se definieron las siguientes variables:

Variable dependiente: Comercio bilateral entre Ecuador y Estados Unidos

Variable Independiente: Los acuerdos comerciales

2.5.1 Matriz operacional de las variables Acuerdos comerciales

Tabla 4

Matriz Operacional de las Variables

Variable	Conceptualización	Indicadores	Instrumentos o metodos
Comercio Bilateral entre Ecuador y Estados Unidos (Variable dependiente)	A través de los años Estados Unidos se ha mantenido como principal socio comercial del Ecuador debido a que el 24% de las exportaciones se dirigen a esa nación	exportaciones/ evolucion de la balanza comercial	Datos estadísticos
Acuerdos comerciales (Variable independiente)	Los acuerdos comerciales son convenios que firman uno o varios Estados, es decir pueden ser bilaterales o multilaterales. Los tratados permiten los intercambios económicos, acuerdos políticos y sociales, pero sobre todo garantizan los intereses de las partes y de esta manera ayudan al proceso de globalización e incrementan el desarrollo mundial (Montero, 2013)	Datos de los diferentes acuerdos entre naciones	Datos e Informes

Elaborado por la autora

2.6.- Técnicas o instrumentos para recolección de datos.

Como parte del diseño metodológico, es de vital importancia determinar el método de recolección de datos y el tipo de técnica tomando en consideración los objetivos y las variables.

Para Espinoza (2020), una buena técnica determina en gran medida la calidad de la información. Las técnicas e instrumentos son las herramientas con las que cuenta el investigador para documentar y plasmar la información recabada de la realidad.

La técnica e instrumento aplicada en el presente proyecto de investigación es documental, es decir la revisión de documentos; debido a que se recopila la información acudiendo a fuentes principales como páginas web de las instituciones gubernamentales como Banco Central del Ecuador, Ministerios de Producción Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, el Sistema Nacional de Información, entre otros.

2.7 Herramienta para el análisis de los datos

Para el presente trabajo de investigación se utiliza como herramienta para el análisis de los datos una hoja de cálculo en Excel, en la cual se va a plasmar la información estadística recopilada para realizar la prueba de hipótesis y emitir el juicio de valor, para esto, es necesario decidir a cerca de una suposición relativa a este parámetro: es verdadera o es falsa. Para tomar esta decisión será necesario probar una hipótesis relativa a dicho parámetro.

El aplicativo Excel es una herramienta básica y útil al momento de ingresar columnas de datos para realizar el análisis a través del complemento *Real Statistics* el cual permite realizar la prueba de medias de una y dos colas sobre los datos ingresados de las exportaciones del Ecuador del periodo analizado.

Al arrojar y ubicar el punto crítico, se obtiene como respuesta si la hipótesis nula se acepta o se rechaza.

CAPÍTULO III

ANALISIS E INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Estructura de las exportaciones del Ecuador

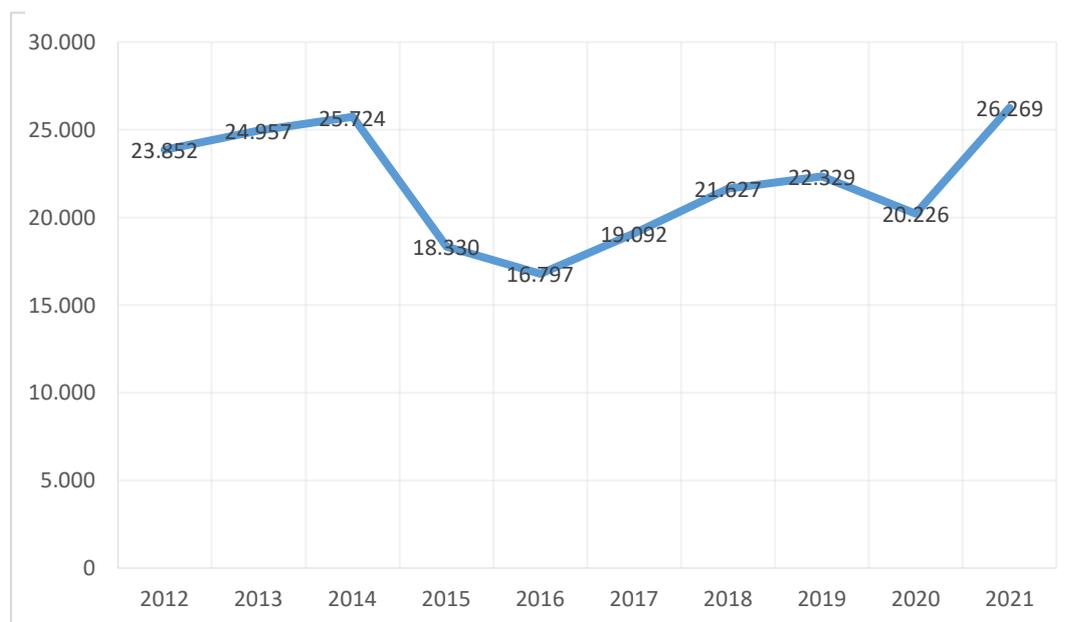
Las exportaciones del Ecuador durante los últimos años han mantenido un crecimiento sostenido. En 2021 las exportaciones crecieron un 26,67% respecto al año anterior. Las ventas al exterior representan el 25,15% de su PIB, por lo que se encuentra en el puesto 87 de 191 países del ranking de exportaciones respecto al PIB (Datos macro, 2021).

En la **Ilustración 5** se muestran las exportaciones totales del Ecuador al mundo durante el periodo 2012-2021, donde se puede evidenciar que hubo un incremento de las exportaciones en el 2021 en comparación al año 2020.

En el 2020 las exportaciones bajaron un 9% en comparación al año 2019, pues la economía del país se vio afectada negativamente debido a la pandemia del covid -19. Sin embargo, según datos publicados por el Banco Central del Ecuador, algunos productos ecuatorianos tuvieron un desempeño positivo en sus ventas como el camarón, banano, café, cacao, entre otros (BCE, 2020).

Ilustración 5.

Exportaciones del Ecuador 2012-2021



Nota. Valores expresados en millones (USD) **Fuente:** (ITC , 2021).

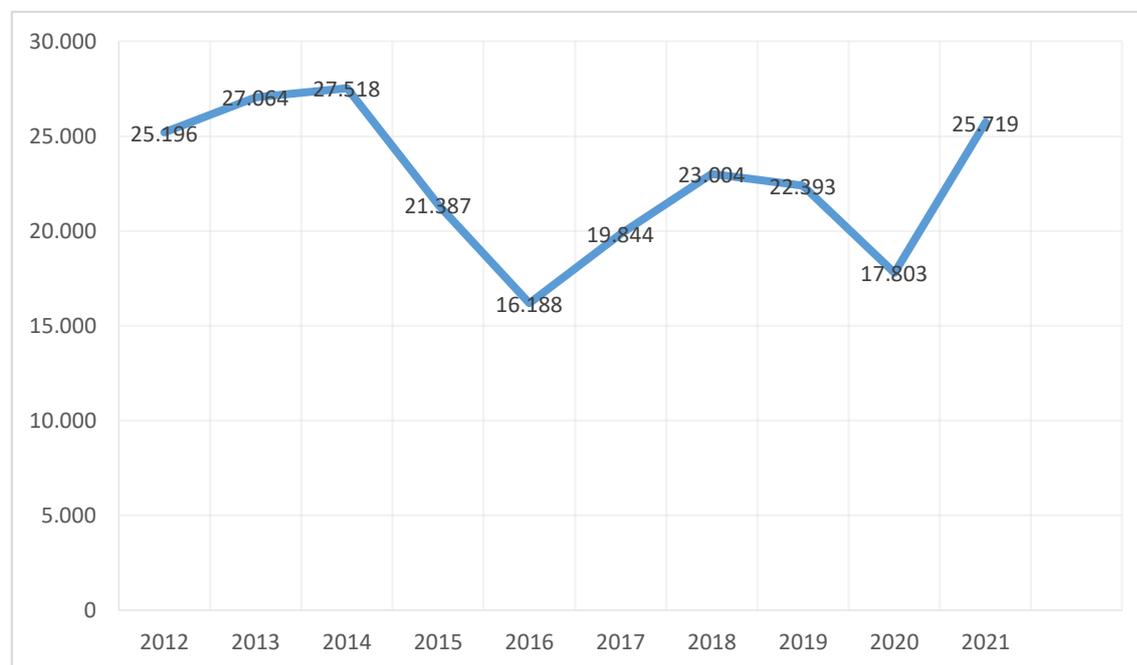
Importaciones del Ecuador periodo 2012-2021

En la ilustración 5 se refleja un comportamiento estable de las importaciones hasta la caída que registran en 2020, debido principalmente a factores como la pandemia por covid 19 la cual paralizó tanto importaciones locales como del resto de países.

En 2021 las importaciones en Ecuador crecieron un 43,36% respecto al año anterior, pues superaron los USD 25 mil millones. Al analizar las exportaciones durante los últimos 5 años, a través de este periodo el Ecuador ha importado diversos productos que se pueden clasificar en cuatro grupos, los cuales son bienes de consumo, materias primas, bienes de capital y combustibles y lubricantes.

Ilustración 6.

Importaciones del Ecuador 2012-2021



Nota. Valores expresados en millones (USD). Fuente (ITC , 2021).

3.2. Principales países de destino de las exportaciones del Ecuador

A través de los años Estados Unidos se ha mantenido como principal socio comercial del Ecuador. Para el cierre del 2021 Estados Unidos lidera como el principal país de destino de las exportaciones ecuatorianas, el valor total de exportaciones fue de USD 6.402 millones, lo cual representa el 24% sobre el total de las exportaciones totales del país. Después, como segundo socio comercial del Ecuador se encuentra Panamá, con 15% de participación sobre el total de las exportaciones del país, Ecuador envía a Panamá productos como: enlatados de pescado; medicinas; bebidas; manufacturas de cuero, plástico y caucho; manufacturas de papel y cartón, entre otros.

En su publicación, Acosta (2014) menciona que luego le siguen China, Chile, Rusia, Colombia, España, Países bajos e India como los destinos preferidos de los productos que se elaboran en el país. A nivel regional, el mercado preferido es a los miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) que se ha convertido en el primer bloque comercial en destinar una gran parte del pastel de las exportaciones. Los integrantes son 12 países y los principales son Perú, Venezuela, Chile, Colombia, Panamá, Brasil, Argentina y México.

Tabla 5.

Principales Destinos para las Exportaciones del Ecuador

Destino de exportaciones	2017	2018	2019	2020	2021
Estados Unidos	5.968.418	6.631.276	6.732.893	4.786.401	6.402.850
Panamá	941.803	1.243.473	1.918.549	2.431.353	3.969.542
China	778.767	1.507.002	2.896.831	3.193.705	3.644.911
Chile	1.235.161	1.449.395	1.485.060	808.822	1.120.473
Rusia	862.960	868.516	879.670	919.618	999.796
Colombia	790.853	834.845	854.966	789.300	851.880
España	613.261	587.874	639.124	534.862	731.982
Países bajos	613.261	449.588	571.502	565.615	684.869
India	460.845	291.404	136.758	162.943	658.255

Nota. Valores expresados en miles (USD). Fuente: (ITC , 2021)

Ilustración 7.

Evolución de las exportaciones totales del Ecuador periodo 2012-2021.



Nota. Valores expresados en miles (USD) *Fuente:* (ITC , 2021)

Según el Banco Central del Ecuador, el conjunto de productos de las exportaciones ecuatorianas se clasifica en petroleras y no petroleras, esta última incluye aquellos tradicionales y no tradicionales.

Son 10 los productos más demandados correspondientes a las exportaciones no petroleras durante el último año, estos fueron: banano, camarón, enlatados de pescado, demás productos mineros, flores naturales, conservas de frutas y jugos, balsa, elaborados de banano y demás productos agrícolas que son enviados a Estados Unidos, la UE y China en su mayoría.

3.3. Balanza comercial del Ecuador y su evolución periodo 2012-2021

El comercio internacional que se da entre un país y otro esta medido por la balanza comercial, a través de esta se obtiene la información sobre las exportaciones y las importaciones que se llevan a cabo en un país en un periodo determinado, este puede ser mensual, trimestral, semestral o anual.

Tabla 6*Balanza Comercial del Ecuador periodo 2012-2021.*

Año	Importaciones	Exportaciones	Balanza Comercial
2012	25.196	23.852	-1.344
2013	27.064	24.957	-2.106
2014	27.518	25.724	-1.793
2015	21.387	18.330	-3.056
2016	16.188	16.797	608.97
2017	19.844	19.092	-751.92
2018	23.004	21.627	-1.376
2019	22.393	22.329	-63.73
2020	17.803	20.226	2.423
2021	25.719	26.269	549.33

Nota. Valores expresados en millones (USD), Fuente: (ITC TRADE MAP, 2021)

En 2021 el Ecuador registró un superávit en su Balanza comercial de USD \$549.336 dólares, lo cual representó el 0.95% de su PIB, lo cual resulta inferior al superávit que se produjo en el 2020, el cual fue de USD \$2.423 millones y representó el 2,45% del PIB. La variación de la balanza comercial se da por un incremento tanto de las exportaciones como las importaciones del país.

En la **Ilustración 9** se puede ver la evolución de la balanza comercial, la cual presenta saldos negativos durante los primeros años del análisis durante los años 2012-2015, para luego presentar un superávit en el 2016, el cual se da principalmente por la disminución de las importaciones.

3.3.1 Exportaciones petrolera y no petrolera del Ecuador 2012 -2021

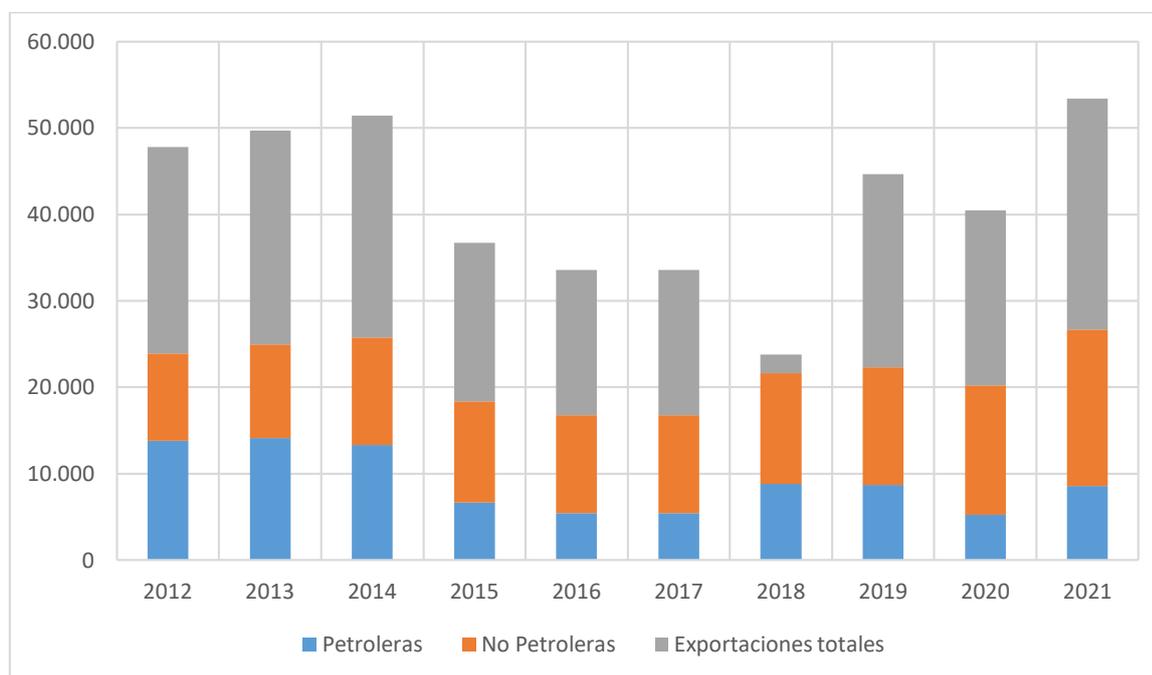
La balanza comercial petrolera y no petrolera del Ecuador presenta variaciones a través del periodo analizado 2012-2021.

Durante los años 2012, 2013 y 2014 las exportaciones petroleras representan un promedio del 58% sobre el total de las exportaciones en comparación con las exportaciones no petroleras, véase en **Ilustración 8** Para los siguientes años las exportaciones petroleras representan en promedio un 34% sobre el valor total de las exportaciones, pues las variaciones se deben principalmente a los cambios en el precio unitario del barril del

petróleo. La contracción en el volumen de exportaciones del petróleo fue dada por el exceso de oferta de crudo a nivel internacional.

Ilustración 8

Exportaciones petroleras y no petroleras del Ecuador 2012-2021.



Nota. Valores expresados en millones (USD) *Fuente:* (ITC TRADE MAP, 2021).

Por otra parte, con respecto a la balanza comercial no petrolera, la conforman los productos y servicios como el banano, camarón, café, pescado, enlatados y cacao, que salen e ingresan al país de destino, siendo en gran medida exportaciones de productos que no han sufrido transformaciones como en el caso de las materias primas (exportaciones tradicionales) (Feijoo, 2020).

A diferencia de las exportaciones tradicionales, las no tradicionales están conformadas por los productos que se han venido incorporando durante los últimos años a los mercados internacionales, en este caso el Ecuador exporta productos como flores naturales, maderas, jugos y conservas de frutas, tabaco en rama, otros elaborados del mar, prendas de vestir de fibras textiles, enlatados de pescado, etc.

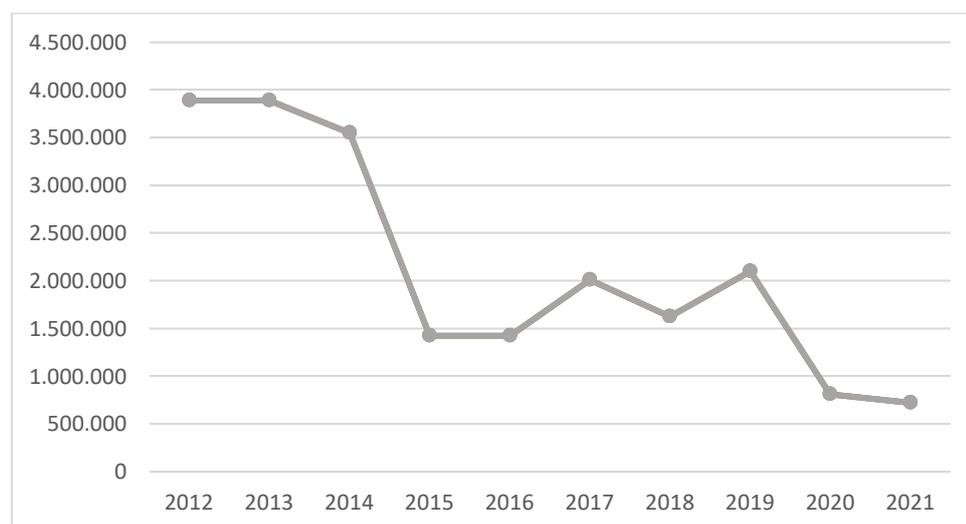
3.4. Balanza comercial entre Ecuador y Estados Unidos

Estados Unidos desde siempre ha sido el principal socio comercial del Ecuador, pues históricamente se cuenta con un saldo de la balanza comercial positivo y favorable para el país. La apertura de los mercados se da desde la implementación del SGP y posterior el ATPDEA, los cuales generaron preferencias arancelarias para las exportaciones del Ecuador a la nación norteamericana.

Las exportaciones ecuatorianas a los Estados Unidos en los últimos 10 años han promediado los USD 7.900 millones, mientras que las importaciones totales desde los Estados Unidos, en el mismo periodo de tiempo, registran un promedio de USD 5.600 millones. A pesar de ser una balanza favorable para Ecuador, presenta un decrecimiento, el cual se ve reflejado en la **Ilustración 9**.

Ilustración 9

Saldo comercial entre Ecuador y Estados Unidos.



Nota. Los valores están expresados en miles (USD) *Fuente:* (ITC TRADE MAP, 2021)

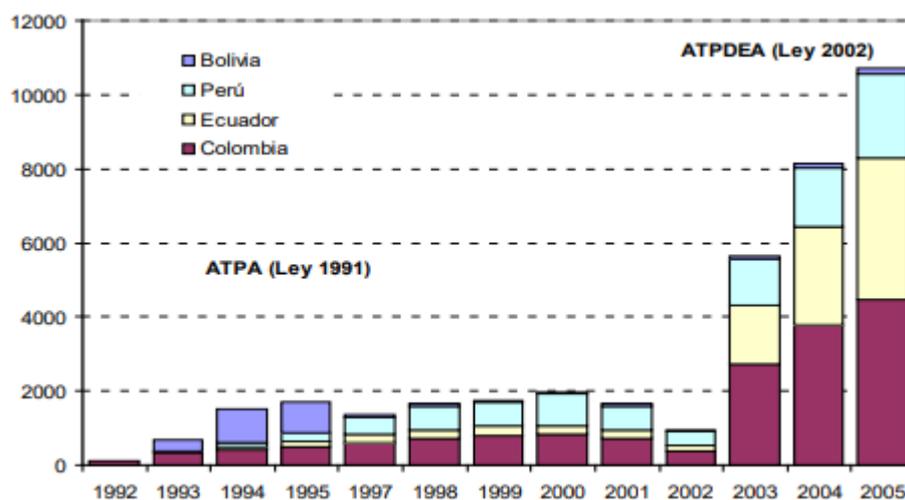
3.5. Relación comercial Ecuador Estados Unidos periodo 2012-2021

Para comprender las relaciones comerciales entre Ecuador y Estados Unidos durante los últimos 10 años, es fundamental incorporar el análisis sobre la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA por sus siglas en inglés) y su posterior ampliación que se dio

en el año 2002 pasando a ser la Ley de Promoción de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de Drogas (ATPDEA). Estas preferencias arancelarias fueron las que determinaron en gran parte tanto la política comercial del Ecuador como la de los países Andinos.

Ilustración 10

Estados Unidos: Importaciones desde la Comunidad Andina bajo el marco ATPA - ATPDEA

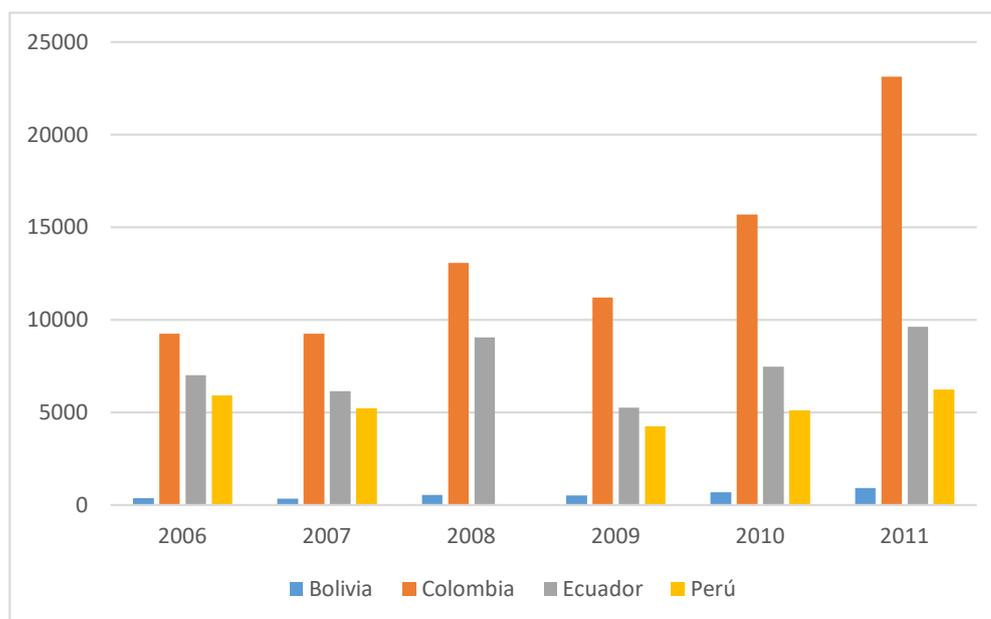


Nota. Los valores están expresados en millones (USD) *Fuente:* Tomado de *Evaluación de los posibles efectos de un acuerdo comercial entre el Ecuador y Estados Unidos* (p. 21), elaborado por la CEPAL.

El ATPA fue implementado por Estados Unidos desde 1991, se contempló el acceso al mercado de 5600 partidas arancelarias para los cuatro países andinos Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. En el año 2002 pasa a ser renovada bajo el nombre de ATPDEA, se puede notar históricamente en los gráficos la brecha que existe entre las exportaciones de Ecuador y las de Colombia que las superan junto con Perú.

Ilustración 11

Estados Unidos: Importaciones desde la Comunidad Andina bajo el marco ATPDEA.



Nota. Valores expresados en millones (USD) **Fuente:** (ITC TRADE MAP, 2021)

El ATPDEA contempló una ampliación del universo de productos libres de aranceles, incorporando sectores importantes como petróleo y sus derivados, cobre refinado, flores frescas, espárragos, brócoli, textiles, confecciones, calzado, artículos de cuero, atunes, y cigarrillos. Con ellos, el número de productos con acceso libre llegó a 6.300 (CEPAL, 2020).

Como consecuencia de las facilidades de acceso a los mercados, el volumen de las exportaciones mantuvo un margen de crecimiento elevado, para las exportaciones del Ecuador puesto que crecieron un 67%, pasando de 2 mil millones en el año 2000 a casi 7 mil millones en el año 2006 y tuvieron un mayor incremento con el tiempo, llegando así a 9 mil millones para el 2011, por lo que el ATPDEA fue de gran importancia para la economía del país y el sector exportador, así como también representaron gran porcentaje de las exportaciones para el resto de los países Andinos.

De entre los productos beneficiados por las preferencias arancelarias están: el petróleo se mantiene como el producto que más goza del beneficio, registrando ventas por 3.020 millones de dólares, durante dicho periodo. También se destacan las exportaciones de bienes

como flores, confecciones, textiles, cuero y calzado, algunas de las cuales estuvieron acogidas al ingreso al mercado con arancel cero solo bajo el ATPDEA como el petróleo o atún.

3.5.1. Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias

Luego de que el programa ATPDEA finalizó el 31 de Julio del 2013 Los productos que se importaban a través del ATPDEA pasaron entonces a ingresar bajo el Sistema General de Preferencias y el arancel NMF, definido por Estados Unidos. Así, para el periodo 2014-2016, el 11% de las importaciones desde Ecuador entró bajo SGP y el 89% con arancel NMF. Fue así que algunos de los productos que se beneficiaban bajo la partida ATPDEA pasaron a ingresar bajo NMF como las rosas, el brócoli y textiles (medias nailon).

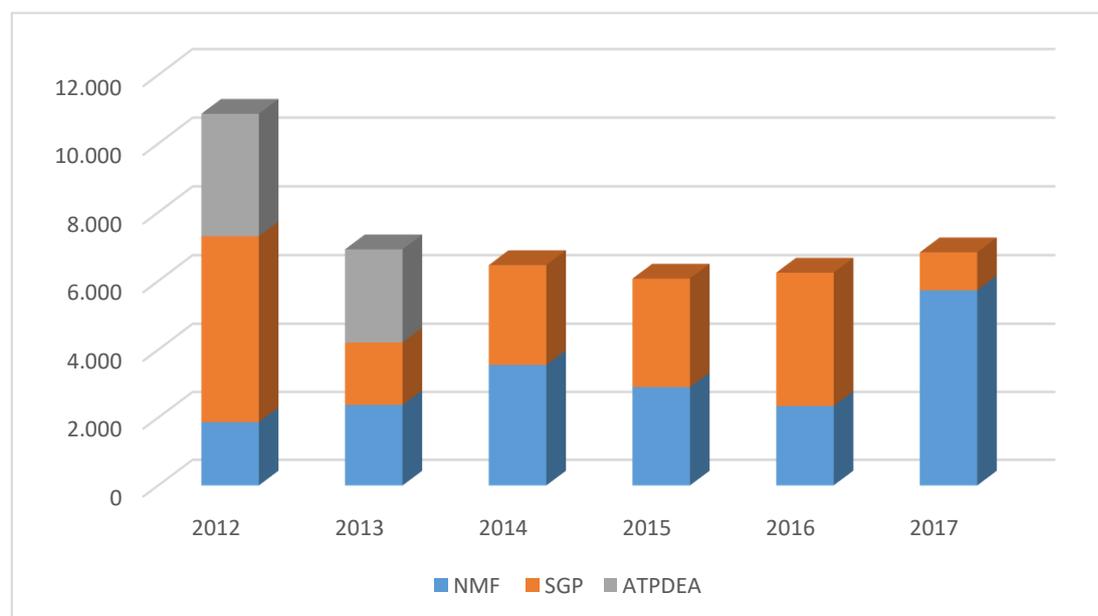
Tal como explica (Legarda, 2019), presidente de la Federación de Exportadores (Fedexpor), dentro de NMF hay dos grupos, aquellos que tienen arancel cero y arancel mayor a cero. En el primer grupo de los aranceles 0%, ingresan productos como banano, camarón, cacao en grano y café ya que son considerados como materia prima. Dentro del segundo grupo están, por ejemplo, productos como cereales, vegetales, etc. Estos no tenían cobertura ni por el SGP ni por el ATPDEA. El arancel NMF que aplica Estados Unidos es mayor a 0% en todos los casos, en un rango que va de 0.19% a 14%.

La Ley que renovó la aplicación del SGP, de 1 de agosto de 2015, amplió las preferencias del hasta diciembre de 2017, fue así que para finales del 2017 las exportaciones totales hacia Estados Unidos bajo NMF y SGP fueron de \$ 5.728 millones, lo que representó el 93% del total a ese mercado.

Luego del término del SGP que tuvo lugar el 31 de diciembre del 2017, el 23 de marzo del 2018 el presidente norteamericano en ese entonces Donald Trump suscribió el presupuesto federal para el año 2018 que contenía la renovación del SGP para los productos de exportación del Ecuador y otros 120 países hasta diciembre de 2020, ahorrando así al sector exportador ecuatoriano alrededor de 40 millones de dólares en aranceles no pagados con su principal socio comercial (Fedexport, 2018).

Ilustración 12

Distribución de las exportaciones bajo NMF – SGP - ATPDEA



Nota. Valores expresados en millones (USD) **Fuente:** (Fedexport, 2018)

Acuerdos como este, son de carácter unilateral. Es decir que la nación desarrollada lo realiza en favor de países menos avanzados durante un periodo de tiempo determinado. Fue así entonces que para el caso Ecuador – Estados Unidos, la última renovación del SGP se dio en diciembre del 2017 y el periodo de tiempo que se extendió fue de 3 años.

Así también, este tipo de acuerdos de carácter unilateral no comprenden todo el universo arancelario, es por esto que el SGP tenía por objeto cubrir y beneficiar alrededor de 300 subpartidas. Los países suscritos bajo estos acuerdos están sujetos al cumplimiento de requisitos, sin embargo, esto no fomenta la llegada de capital extranjero ya que este tipo de inversión no se contempla bajo el esquema de un acuerdo que caduca y se da solo por determinado periodo de tiempo.

He ahí las cuestiones de fondo que diferencian los sistemas de Preferencias Arancelarias, de los Tratados de Libre Comercio (TLC), instrumentos que incluyen la totalidad del universo arancelario para los países que son parte del sistema, al no ser de carácter unilateral sino bilateral, incluyen todo el universo de partidas arancelarias y no solo un porcentaje de este.

Sin embargo, esto no significa que un TLC resulte beneficioso para mantener la estabilidad de una balanza comercial favorable para el Ecuador, pues según un estudio publicado por Celag, muestra los detalles acerca de la situación del Ecuador en caso de firmar un acuerdo comercial de este tipo en un futuro ya que en la actualidad se dan las negociaciones para retomar las relaciones comerciales.

Fundamentalmente el TLC tiene como objetivo la fomentación del comercio entre las naciones que participan en el mismo, las reglas que dominan el comercio suelen ser injustas, lo cual ocasiona que las agendas de regulación comercial favorezcan más a los intereses de los grandes grupos económicos que a los intereses del desarrollo de las naciones.

Es así que se muestran experiencias que ha tenido la región con la firma de tratados de este tipo, por ejemplo, el caso más emblemático es el de México, que en 1992 suscribió junto a Estados Unidos y Canadá el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). En los primeros cuatro años de vigencia del TLCAN (1994-1998) las tasas de crecimiento económico en México superaron notoriamente a las de años anteriores; sin embargo, desde entonces el crecimiento ha disminuido y es notoriamente inferior al del período de industrialización por sustitución de importaciones (Riofrio, 2022).

Similares situaciones fueron las que se dieron en la economía de países como Chile, donde el TLC entre esa nación y Estados Unidos entró en vigor con optimismo, el cual fue desapareciendo con el paso del tiempo, pues antes de la entrada en vigor del acuerdo, Chile mantenía superávit comercial, situación que se revirtió y se transformó en déficit para en 2012 registrar una cifra récord. El factor principal que causa estos cambios en la balanza comercial es que el porcentaje de las importaciones desde Estados Unidos fue mayor a las exportaciones.

Como último ejemplo se puede citar el caso de Perú, país que firmó un TLC que entró en vigor en 2009, su balanza comercial con Estados Unidos fue positiva hasta el 2010 y a partir de ese año ha venido acumulando resultados negativos periodo tras periodo, sobrepasando así en el año 2016 un déficit de 800 millones de dólares, siendo el mismo caso en que las importaciones tuvieron mayor volumen que las exportaciones.

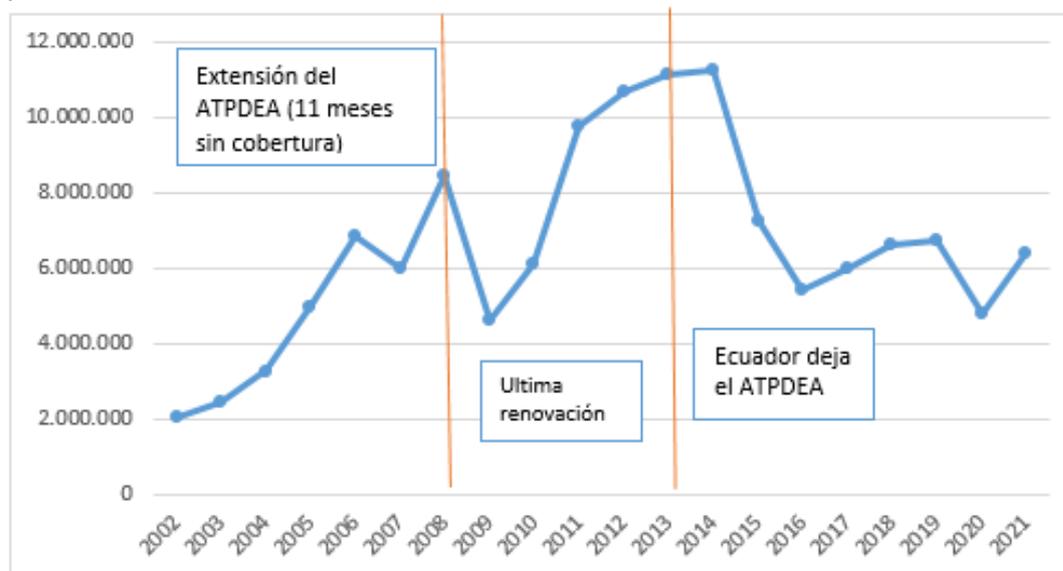
Luego de los análisis realizados, se puede evidenciar que Estados Unidos es el principal socio comercial del Ecuador a través del tiempo, teniendo así diversos acuerdos comerciales y mecanismos bajo los que ingresaron las exportaciones ecuatorianas a la nación norteamericana como el ATPDEA, SGP Y NMF. Distintas preferencias arancelarias influyeron directamente en el nivel de exportaciones anuales hacia Estados Unidos. Véase la **Ilustración 13**.

Los puntos de crecimiento se presentan en el periodo 2011-2013, años en los que el Ecuador contaba con el mecanismo de preferencias ATPDEA, en este periodo las exportaciones se incrementan un 46%. Mientras que en los años siguientes se observa la caída de exportaciones, consecuencia de la pérdida del ATPDEA y de no lograr concretar un TLC con los Estados Unidos. Las exportaciones bajan un 76% ya que el país perdió competitividad frente a los países andinos Perú y Colombia que sí lograron concretar un TLC. En este periodo Ingresan bajo SGP y NMF.

Tal como lo cita Riofrio (2022), para el Ecuador la firma de un TLC con Estados Unidos tendría un efecto insignificante en la economía ecuatoriana con impactos de crecimiento del 0,003% del Producto Interno Bruto (PIB) y un incremento anual de la economía del 0,027%, por tal motivo de ninguna manera esta sería la manera indicada de desarrollar la economía ecuatoriana ya que no se demuestra un nivel de significancia entre la apertura comercial y el desarrollo de las naciones.

Ilustración 13

Evolución de las exportaciones bajo distintos acuerdos comerciales.



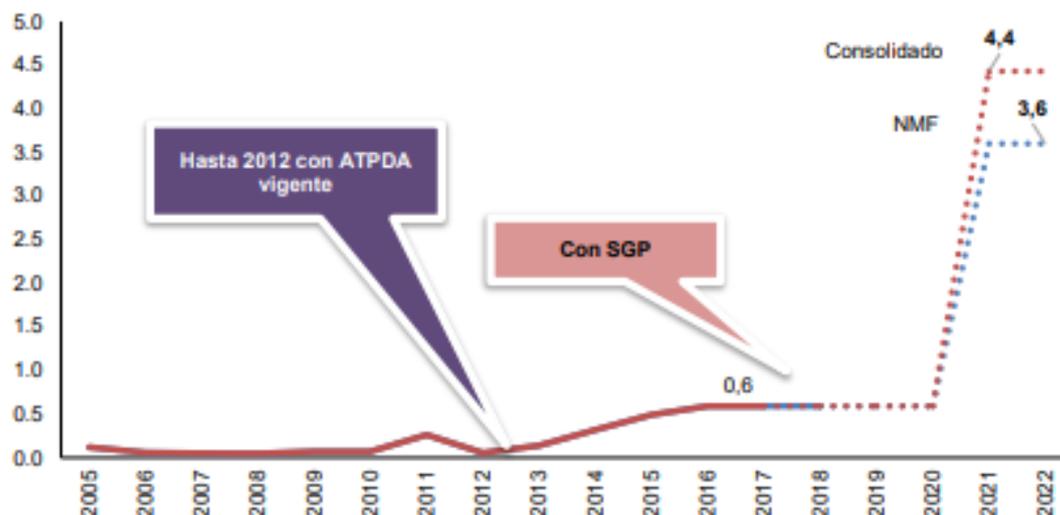
Nota. Valores expresados en miles (USD). *Fuente:* (ITC TRADE MAP, 2021)

3.6. Consecuencias de la no renovación de un Acuerdo Comercial con Estados Unidos

En el periodo 2018- 2020 el arancel impuesto por los Estados Unidos al Ecuador fue de 0,6%. Para el periodo 2021, no hubo una renovación de preferencias unilaterales por lo que el arancel promedio tuvo un aumento, y de seguir así el Ecuador enfrentaría una barrera más alta que el nivel actual, llegando así al 3,6% de arancel sobre todos los productos. Este valor considerando un marco dentro de la salida con NMF. En caso de concretarse un arancel mayor al estimado, el promedio de arancel podría llegar a 4,04% ya que los aranceles que se suspenden bajo el sistema SGP oscilan entre el 3 % y el 35 % (Comisión Económica para América Latina y el Caribe., 2020).

Ilustración 14.

Ecuador: Arancel en el mercado estadounidense 2005-2022



Nota. Reproducida de Costo de la no Renovación de un Acuerdo Comercial, Cepal, 2020, Fuente: (CEPAL, 2020).

Para el Ecuador, el depender de la dinámica de la renovación o no del SGP y no tener un acuerdo comercial sólido y duradero en el tiempo con Estados Unidos obliga a los sectores involucrados a asumir los valores por aranceles puesto que deben mantener su mercado estadounidense.

Cada periodo sin un Acuerdo comercial originaría la contracción de la economía entre un 0,02% y 0,8% si se da sucesivamente, la cual se da principalmente por el porcentaje de representación que tienen las exportaciones sobre el PIB. Esta pérdida del PIB estaría ligada directamente a la falta de competitividad del país, pues la canasta exportable ecuatoriana o tiene manera de competir frente a la de otros países como México, Perú o Colombia.

Por los factores antes mencionados se determina que es de suma urgencia para el Ecuador concretar un Acuerdo Comercial con Estados Unidos, el cual pueda ampliar los beneficios y otorgar la competitividad a los sectores involucrados.

Diecisiete años más tarde, el Ecuador encuentra una nueva oportunidad para retomar el camino de la apertura de mercados con los Estados Unidos a través de un significativo paso con el Acuerdo de Primera Fase, desde agosto del 2021, Ecuador tiene vigente con el país norteamericano un protocolo al Acuerdo del Consejo de Comercio e Inversiones, este instrumento catalogado como un Acuerdo de Primera Fase, fue firmado por ambas naciones en 2020 y dio inicio a la apertura de una serie de negociaciones para un acuerdo comercial integral y más amplio a futuro. El Acuerdo de Primera Fase es una antesala para lograr un tratado más grande, contempla cuatro temas puntuales que son: beneficios para las pymes del país, la lucha anticorrupción, buenas practicas regulatorias y la facilitación del comercio.

3.7. Participación de los productos

A pesar de no contar el país con un acuerdo de preferencias, durante el último periodo. Según datos proporcionados por (Fedexport, 2018), la canasta de productos de exportación todavía está altamente concentrada en productos como el camarón (23%), el banano (19%) y las flores (11%) se alcanza el 53% de participación.

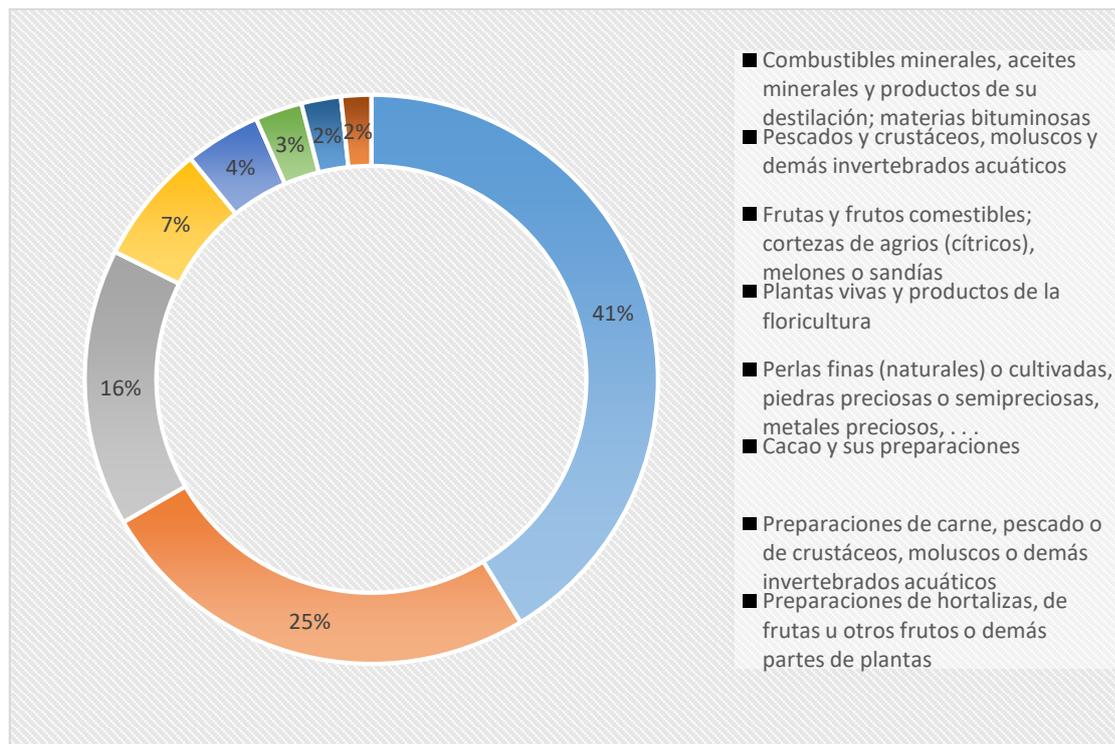
Manteniendo como referencia la línea de tendencia de participación de los productos, se puede estimar que el acuerdo comercial que se está negociando es altamente positivo. Al abrir esta zona de comercio, se facilita el acceso libre y permanente de los productos de exportación a un mercado compuesto por 328 millones de habitantes y un PIB promedio de 20 trillones.

En la situación actual del país existe presión por parte del sector floricultor para ingresar libres de aranceles las rosas a Estados Unidos puesto que es uno de los sectores más afectados por el conflicto existente entre Rusia- Ucrania.

Para Quigley (2022) la ventaja existente entre Ecuador y Estados Unidos es que son economías complementarias y no competitivas, por lo que la relación comercial entre ambas naciones está en su mejor momento en caso de seguir el proceso para lograr un acuerdo.

Ilustración 15.

Participación porcentual de las exportaciones por producto



La totalidad de los productos tradicionales tiene arancel de la nación más favorecida 0%, mientras que gran parte de los productos de la oferta no tradicional son los que se envían a Estados Unidos bajo el Sistema de Preferencias Arancelarias como las flores, mango, hortalizas, etc. o en ocasiones estos productos pueden tener el pago de aranceles de hasta un 35% tal como se muestra en la siguiente tabla.

Tabla 7*Exportaciones por tipo de productos*

Productos	Pago de Arancel	Con SGP
Productos Tradicionales		
Camaron	0 %	No paga aranceles
Banano y Plátano	0 %	No paga aranceles
Cacao en grano	0 %	No paga aranceles
Productos de pesca	0% al 3%	No paga aranceles solo para determinados productos
Productos No Tradicionales		
Flores	7 %	si paga arancel
Conservas de atún	12% - 35%	no paga arancel
Madera y sus manufacturas	3,2% - 8%	no pagan arancel solo ciertos productos
Conservas de frutas y vegetales	1% - 17,9%	no pagan arancel solo ciertos productos
Hortalizas frescas	1% - 14%	no pagan arancel solo ciertos productos
Frutas excepto el mango	1% - 14,5%	no pagan arancel solo ciertos productos
Brocoli	15 %	no paga arancel
Mango	6% - 10,9%	si paga arancel
Cables	2,6% - 3,9%	si paga arancel

Fuente: (Rosero, 2020).

3.6. Análisis de prueba de hipótesis

Para el presente proyecto de investigación se hará uso de la hipótesis formulada, la cual es un enunciado no verificado, al momento de refutarlo o confirmarlo dejara de ser hipótesis para convertirse en un hecho verificado.

Hipótesis nula H_0 : El bajo nivel de las exportaciones del Ecuador hacia Estados Unidos no se debe a la falta de un acuerdo comercial. (hipótesis que se trata de anular o rechazar).

Hipótesis alternativa (H_1): El bajo nivel de las exportaciones del Ecuador hacia Estados Unidos se debe a la falta de un acuerdo comercial. (es lo que se piensa que causa el fenómeno)

H_0 = 10.662.567,00 (promedio de exportaciones con acuerdo comercial)

(H_1): 4.786.401,00 (promedio de exportaciones sin acuerdo comercial)

HO: (U=10M)

H1: (U<10M)

Nivel de significancia: 0,05%

Estadístico de prueba

$$T_c = \frac{\bar{x} - \mu_0}{\frac{s}{\sqrt{n}}} \sim t(n-1)$$

Se evalúan las regiones críticas y criterio de decisión

T Test: One Sample

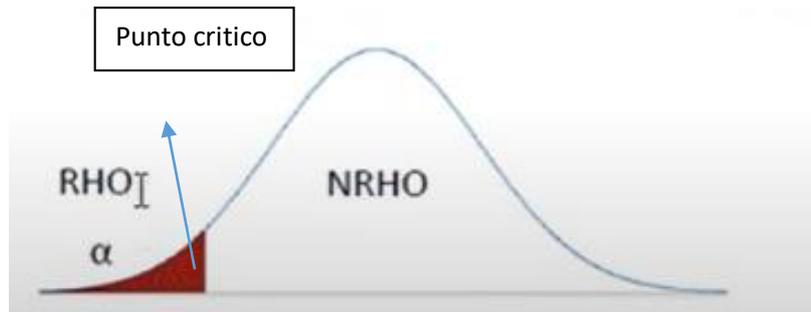
SUMMAR

Y		Alpha		0,05			
Count	Mean	Std Dev	Std Err	t	Df	Cohen d	Effect r
20	6.529.716	4,4765	1,6543	-6,18007293	19	1,3819063	0,8171861

T TEST		Hyp Mean		10192315,0		0	
	p-value	t-crit	lower	upper	Sig		
One Tail	0,0192	1,7291	5289292,4		Yes		
Two Tail	0,0374	2,0930	1	7770139,49	Yes		

Donde la zona roja es igual a las zonas críticas, en este caso hay una cola, la región izquierda es la zona de rechazo de la hipótesis nula, acompañado de un nivel de significancia alfa.

Por lo tanto, si esa es la zona de rechazo, la del lado izquierdo es la zona donde no se rechaza la hipótesis nula, el punto que separa las dos zonas es el punto crítico, el cual tiene distribución t student con nivel de significancia alfa y grados de libertad (n-1)



$$-6,1800 \quad -t(\alpha, n-1) = -1,7291 \text{ (punto crítico con una cola)}$$

El estadístico de prueba es igual a -6,1800, es negativo ya que se encuentra del lado izquierdo

$$T_c = \frac{\bar{x} - \mu_0}{\frac{s}{\sqrt{n}}} = -6,1800$$

Por lo tanto, el estadístico de prueba cae en la zona de rechazo ya que es más negativo que -1,7291. Por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna.

Como conclusión del análisis estadístico mediante prueba de hipótesis, se evidencia que el promedio de las exportaciones sin contar con preferencias arancelarias es inferior a 10 millones que es el promedio regular de exportaciones del Ecuador con preferencias arancelarias de tipo ATPDEA o SGP, lo cual se resume en la urgencia de un acuerdo comercial para el país que con el que se pueda retomar el nivel óptimo y mantener una balanza comercial favorable. Estos resultados se traducen en la falta de un acuerdo comercial para el país, probando que, sin estos, las exportaciones se mantienen por debajo del valor óptimo.

CAPÍTULO IV

PROPUESTA DE LA INVESTIGACIÓN

4.1.- Propuesta de la investigación

A través de los años las exportaciones ecuatorianas al mercado estadounidense han tenido variaciones y todo depende en mayor grado sobre el tipo de relación comercial que manejan las dos naciones.

Durante el período analizado, las exportaciones se dan bajo distintos tipos de acuerdos comerciales como el ATPDEA, SGP y NMF por lo que el nivel de exportaciones que existía hace más de 10 años, el día de hoy no es el mismo, teniendo un impacto directo sobre la balanza comercial entre Ecuador-Estados Unidos.

Es por esto que como propuesta para mitigar el impacto que han presentado las exportaciones de los diversos productos por los diversos acuerdos comerciales, se propone retomar e implementar un acuerdo comercial como el SGP (Sistema de Preferencias Arancelarias) reformado, con el fin de que las exportaciones para ingresar al mercado estadounidense no dependan únicamente del NMF sino también contar con las preferencias arancelarias que tengan la cobertura de una mayor cantidad de productos y de esta manera retomar la competitividad que se ha perdido los últimos años frente a los países andinos como Colombia o Perú.

Reforma al Sistema General de Preferencias Arancelarias SGP

Ecuador ha mantenido como su principal socio comercial a Estados Unidos por varios años, pero luego de la pérdida de preferencias arancelarias, la balanza comercial presentó una gran disminución la cual fue consecutiva año tras año.

Económicamente, luego de la implementación de preferencias arancelarias, el país podrá recuperar el margen de competitividad de las exportaciones de sus productos de la oferta tradicional frente a países como Colombia o Perú que actualmente exportan a Estados Unidos con arancel cero ya que cuentan con un acuerdo comercial, es por esto que el país debe lograr retomar las relaciones comerciales con preferencias arancelarias y mantenerlas en el tiempo.

La reformulación del acuerdo de preferencias arancelarias además de fortalecer las relaciones comerciales entre ambas naciones, va a consolidar el camino hacia la firma de un acuerdo más amplio y solido que fortalezca el comercio internacional.

En el último Acuerdo de Preferencias Arancelarias que estuvo vigente hasta diciembre del 2020, tal como se muestra en la tabla 7, hay productos que se encuentran beneficiados por el acuerdo, asimismo se puede observar que se da el beneficio arancelario de forma parcial para ciertos productos dentro de nuestra oferta exportable que forma parte de dicho acuerdo. Inclusive se puede observar que determinados productos no gozan del beneficio arancelario 0%.

Es por esto que se propone que en la negociación de los acuerdos se incluyan a los productos que son parte de la oferta exportable y que de cierta manera están siendo excluidos del beneficio arancelario, véase en la **Tabla 7** así como también incluir a nuevos productos sobre los cuales se puede trabajar la oferta exportable y que por condiciones internas de producción no han podido ser considerados como por ejemplo el caso de los quesos y derivados de los lácteos, embutidos y preparados veganos, aguacate y sus derivados, calzado de cuero y suelas de caucho, muebles plásticos y metálicos.

De la misma manera es importante establecer que, una vez logrado el acuerdo en los términos de mayor conveniencia tal como se menciona anteriormente y para garantizar el éxito sostenibilidad en el tiempo de dicho acuerdo, el Gobierno Central deberá dirigir todo su esfuerzo a una verdadera reactivación del aparato productivo; principalmente mediante la implementación de subsidios al agricultor considerando que existe una demanda potencial de parte del mercado de Estados Unidos de los productos no tradicionales, disminución en las tasas de interés para préstamos productivos, mejorar los procesos productivos.

Dichos incentivos una vez implementados deberán mantenerse en la línea de tiempo y no ser manejados únicamente con carácter de conveniencias políticas.

Otro de los aspectos positivos que se logra con este mecanismo de solución se centra en ganar competitividad en el mercado estadounidense, la actividad exportable en la actualidad genera 1,2 millones de empleos y permite que más de 3.000 productos nacionales se posicionen en el mundo; a través de 2.800 empresas, de las cuales el 60% son micro, pequeñas y medianas unidades productivas según cifras publicadas por (El Comercio , 2022).

Implementación de estrategias para fomentar el comercio bilateral con Estados

Unidos

Ecuador y Estados Unidos son naciones que están ligadas por intereses comunes, y valores compartidos. Tras el inicio de una etapa de consolidación de lazos comerciales entre ambas naciones, La Misión de los Estados Unidos en el Ecuador actualmente enfoca sus esfuerzos en cuatro áreas clave: fomento de la democracia, cooperación en seguridad, prosperidad económica sostenible, y fortalecimiento de alianzas bilaterales y multilaterales para abordar los desafíos globales.

- Consolidar los lazos comerciales con Estados Unidos, esto se logrará iniciando acciones de trabajo en temas como la estabilidad política-comercial que muestre, pues el hecho de que en años anteriores se dio una inestabilidad en el periodo de mandato de los gobiernos de turno, así como las marcadas diferencias de orden político e ideológico, son hechos que no inspiran confianza a su principal socio comercial Estados Unidos, por tanto, el país debe demostrar que es un socio confiable y estable para lograr fortalecer las relaciones comerciales y que estas se mantengan en forma duraderas a través del tiempo.
- Otro de los aspectos de mayor importancia que se deben implementar es, el tratamiento diferenciado a la mipymes para que así, estas puedan tener mayor facilidad para llegar a los mercados internacionales, en especial a USA por ser este nuestro primer socio comercial,
- Por otro lado, es conocido que nuestro país se caracteriza por tener un sin número de trabas de orden burocrático, situación que afecta las actividades de las mipymes, constituyendo esto un aspecto negativo dentro del desarrollo de una economía, por tanto resulta de gran importancia, reducir los pasos dentro de las operaciones que tienen relación con los procesos de exportación lo cual se lograra modernizando y agilizando los procesos operativos, administrativos, así como los reglamentarios en beneficio de las mipymes, para de esta de esta forma, finalmente lograr los objetivos que van más allá de manejar sus operaciones dentro del ámbito nacional, y que es abrir y ampliar la producción y comercialización de productos logrando una fluidez en las operaciones de exportación hacia el mercado de USA, hechos que de por si van a fortalecer la relación bilateral entre Ecuador y Estados Unidos y al mismo tiempo impulsará los intereses de ambos países.

Todo lo anteriormente expuesto se logrará, con la instrumentación e implementación de políticas y medidas de orden económico-monetario y legal, fijando fondos de financiamiento para otorgar créditos a mediano y largo plazo a las mypimes, y estableciendo un adecuado marco legal que funcione de forma rápida, eficiente y accesible para todas las micro, pequeñas y medianas empresas, además se deberá brindar asistencia técnica para emprendedores (micro-empresa) para que puedan potenciar la oferta de productos exportables que sean de gran demanda en el mercado interno de Estados Unidos.

- Establecer un acuerdo respecto a propiedad intelectual, a pesar de que es un tema muy complejo y sensible, ya es hora de que se llegue a una revisión y se llegue a un consenso, así mismo de ser necesario reformar dicha ley siempre que vaya en beneficio mutuo para ambos países, dentro de este tema se sugiere que se aplique de manera precisa y oportuna la ley de propiedad intelectual respecto al tema de la competencia desleal muy frecuente en nuestro medio, y que como sabemos causa grandes pérdidas por uso indebido de marcas o patentes.
- Lograr el saneamiento de las finanzas públicas y de esta forma disminuir el riesgo país para ser una nación atractiva a la inversión extranjera, en este caso con Estados Unidos. Sumado a esto, se deben considerar aquellas políticas que favorezcan las exportaciones ecuatorianas, implementar políticas de modernización de las aduanas para optimizar procesos, mientras los estudios técnicos y las posibilidades reales apunten a lograr balanzas comerciales positiva.

4.2. Conclusiones

- Por medio del presente trabajo de investigación se dejó clara la relación existente entre los acuerdos comerciales, su impacto en la balanza comercial del Ecuador-Estados Unidos y los diferentes sectores involucrados, como parte del análisis se evidencian las distintas etapas en las que el Ecuador ha mantenido relaciones comerciales con Estados Unidos donde se exponen y analizan los distintos tipos de acuerdos comerciales. De los cuales una vez concluido el análisis, se determina que el acuerdo de mayor conveniencia para el Ecuador es el SGP, el mismo que debe ser reformado para cubrir una mayor cantidad de productos que tengan fácil acceso al mercado estadounidense.
- Mediante la recopilación y análisis de datos estadísticos del periodo de la balanza comercial 2012-2021 se pudo evidenciar la evolución de la estructura general de las exportaciones del Ecuador, así como la relación comercial que ha mantenido el país durante los últimos 10 años con su principal socio comercial Estados Unidos, notando las variaciones del nivel. Así también como se puede notar que la contracción del PIB y desequilibrio de la balanza comercial con la nación norteamericana se da por la pérdida de la competitividad en la canasta exportable dentro de dicho mercado, luego de aplicar el test de medias, se cumple la hipótesis formulada sobre “El Ecuador requiere de un acuerdo de preferencias comerciales para retomar la competitividad en el mercado estadounidense”.
- Se determina la extrema importancia de no solo retomar un acuerdo comercial sólido con Estados Unidos, sino aplicar reformas al mismo, las cuales incluyan productos que representan un mercado potencial en Estados Unidos y que en la actualidad se exportan con arancel distinto de 0%, de esta manera se podrá recuperar la balanza comercial, además de ser fundamental para la promoción del desarrollo económico, otorgará también estabilidad económica a los trabajadores y empresarios que dependen del mercado externo junto con las exportaciones a dicho país.

4.3. Recomendaciones

- Establecer políticas comerciales, que estén enfocadas en la teoría sobre las ventajas competitivas y la evolución de la balanza comercial bajo los distintos acuerdos comerciales que se han aplicado para así fomentar las relaciones bilaterales con Estados Unidos que permita a los exportadores del sector agricultor e industrial tener un adecuado nivel de competitividad en el mercado internacional.
- Mantener un constante análisis sobre el equilibrio tanto de las importaciones como de las exportaciones con Estados Unidos para que la balanza comercial muestre al cierre de los periodos un valor favorable para el país, teniendo en consideración que se trata del principal socio comercial para el Ecuador.
- Optar por la diversificación de las exportaciones, un cambio arancelario principalmente sobre los productos no tradicionales que exporta el Ecuador a los Estados Unidos, así también como considerar a productos que pueden acceder al mercado estadounidense para aumentar la oferta exportable del país y beneficiar a un número mayor de sectores, no solo a los tradicionales.

Bibliografía

- Acosta, G. M. (2014). *LA POLÍTICA COMERCIAL DEL ECUADOR Y SU IMPACTO EN LA DIVERSIFICACIÓN DE LA OFERTA EXPORTABLE Y DE MERCADOS PERIODO 2007 – 2011*. Guayaquil.
- Andrade, J. C. (2019). *Análisis del impacto del acuerdo comercial con la Unión Europea en las pymes exportadoras de alimentos y bebidas del cantón Quito*. Quito: Creative Commons.
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Quito: Imprenta del Gobierno.
- Bajo, O. (1991). *Teorías del Comercio Internacional*.
- Banco Central del Ecuador . (2019). *Boletín Informativo de integración monetaria y financiera* . Quito.
- Banco Central del Ecuador. (marzo de 2022). *LA ECONOMÍA ECUATORIANA CRECIÓ 4,2% EN 2021, SUPERANDO LAS PREVISIONES DE CRECIMIENTO MÁS RECIENTES*. Obtenido de BCE: <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/1482-la-economia-ecuatorial-crecio-4-2-en-2021-superando-las-previsiones-de-crecimiento-mas-recientes>
- Banco Central del Ecuador. (s.f.). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/1447-ecuador-registra-un-crecimiento-interanual-de-8-4-en-el-segundo-trimestre-de-2021>
- Banco Interamericano de Desarrollo. (2022). *Estimaciones de las tendencias comerciales América Latina y El Caribe*. Obtenido de <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Estimaciones-de-las-tendencias-comerciales-America-Latina-y-el-Caribe---Edicion-2022.pdf>
- BCE. (30 de Septiembre de 2020). Obtenido de Banco Central del Ecuador: <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/1383-la-economia-ecuatorial-decrecio-12-4-en-el-segundo-trimestre-de-2020#:~:text=En%20el%20segundo%20trimestre%20de%202020%20las%20exportaciones%20de%20bienes,al%20segundo%20trimestre%20d>
- Beltran, I. D. (2013). *¿POR QUÉ EL ATPDEA ES BENEFICIOSO TANTO PARA ECUADOR COMO PARA ESTADOS UNIDOS?*
- Castrillon, J. C. (s.f.). *Ecuador y la extensión de la ley de preferencias arancelarias andinas y erradicación de la droga - ATPDEA*.
- CEPAL. (2020). *Evaluación de los posibles efectos entre un acuerdo de Ecuador y Estados Unidos*
- Datos macro*. (2021). Obtenido de <https://datosmacro.expansion.com/comercio/exportaciones/ecuador#:~:text=M%C3%A1s%20exportaciones%20en%20Ecuador%20en,de%20exportaciones%20respecto%20al%20PIB>.
- Dialnet. (2019). *La ventaja competitiva de las naciones*. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2469800>
- El Comercio . (16 de febrero de 2022). Ecuador y EE.UU. fortalecen cooperación comercial en seis áreas.

- Espinoza, E. (s.f.). *Métodos y Técnicas de recolección de la información*.
- FEDEXPOR. (2022). *Federacion ecuatoriana de exportadores*. Obtenido de <https://www.fedexpor.com/acuerdos-comerciales/>
- Fedexport. (2018). *Federacion Ecuatoriana de Exportadores*. Obtenido de Renovación del SGP para productos ecuatorianos por parte de Estados Unidos: <https://www.fedexpor.com/renovacion-del-sgp-para-productos-ecuatorianos-por-parte-de-estados-unidos-2/>
- Feijoo, J. C. (2020). Balanza Comercial y Producto Interno Bruto en Ecuador. *Revista Venezolana de gerencia* .
- González, A. H. (2007). *Los tratados de libre comercio impulsados por Estados Unidos en America Latina y la profundización del subdesarrollo*.
- Ilich Aguirre, N. C. (2015). *Breve análisis de los principales procesos de integracion economica* . Quito.
- Iñiguez, P. C. (2017). Métodos cuantitativos, métodos cualitativos o su combinación en la investigación: un acercamiento a las ciencias sociales . *Revista Mexicana de Ciencias Agricolas* , 1603.
- ITC . (2021). *Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas*. Obtenido de https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3%7c218%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1
- ITC TRADE MAP. (2021). *Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas*. Obtenido de https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3%7c218%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c3%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1
- Iturralde, D. O. (2014). *La Política Exterior del Ecuador en el Marco del Plan Nacional del Buen Vivir*.
- Kluwer, W. (2019). *Metodo Empirico*.
- Kreinin, M. E. (1975). *Internacional Economics: A Policy Approach*. 2nd Ed. New York. En *Internacional Economics: A Policy Approach*. (pág. 217).
- Legarda, D. (2019). *Camara Maritima del Ecuador* . Obtenido de Mayor ingreso de productos a Estados Unidos como Nación Más Favorecida: <http://www.camae.org/sgp/mayor-ingreso-de-productos-a-estados-unidos-como-nacion-mas-favorecida/>
- LGC. (2018). *Logistica y Comercio Exterior* . *Logycom* .
- MAP, I. T. (2022). *Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas*. Obtenido de https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=3%7c218%7c%7c842%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1
- Ministerio de coordinacion de la politica economica. (2011). *Costo arancelario de la no renovacion del ATPDEA y del SGP para el Ecuador*.
- Montero, C. L. (abril de 2013). *TLC COLOMBIA – ESTADOS UNIDOS: RIESGOS, AMENAZAS PARA EL ECUADOR Y PLANTEAMIENTO DE PROPUESTAS PARA*. Quito.

- Moscoso, S. R. (2014). *“DESAPROVECHAMIENTO DE LAS PREFERENCIAS ARANCELARIAS DEL SGP DE LA UNION EUROPEA PARA LA DIVERSIFICACION DE LA CANASTA BOLIVIANA”*.
- Nieto, N. T. (2018). *TIPOS DE INVESTIGACION* . Perú: Universidad Santo Domingo de Guzmán.
- Norton, R. D. (s.f.). Política de desarrollo agrícola- Conceptos y principios . En R. D. Norton, *Politica de desarrollo agricola* (pág. 50).
- Office of the United States Trade Representative. (2020). *Executive office of the president*. Obtenido de <https://ustr.gov/issue-areas/trade-development/preference-programs/generalized-system-preference-gsp>
- OMC, O. M. (2011). *Entender la OMC*.
- Perez, D. (202). *Gestiopolis*. Obtenido de ¿Que es un acuerdo comercial?: <https://www.gestiopolis.com/que-es-un-acuerdo-comercial/>
- Porter, M. (1990). La ventaja competitiva de las naciones . En M. Porter.
- Quigley, B. (Febrero de 2022). Conversatorio: Actualidad, diplomacia y relaciones internacionales. (U. Ecotec, Entrevistador)
- Riofrio, P. Q. (12 de junio de 2022). *Celag.Org*. Obtenido de ¿Qué representaría para Ecuador la firma de un TLC con Estados Unidos?: <https://www.celag.org/que-representaria-para-ecuador-la-firma-de-un-tlc-con-estados-unidos/>
- Rosero, X. (2020). *COSTOS Y OPORTUNIDADES DEL ECUADOR DE CARA A UN ACUERDO COMERCIAL CON LOS ESTADOS UNIDOS*.
- SENAE . (noviembre de 2021). *Servicio Nacional de Aduana del Ecuador* . Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/#:~:text=%C2%BFQu%C3%A9%20es%20una%20Exportaci%C3%B3n%3F,desde%20un%20pa%C3%ADs%20hacia%20otro.>
- Trade policy in the framework of the ecuadorian international trade. (2018). *Revista Espacios* , 12.
- Tres, J. (20 de septiembre de 2016). *Mas alla de las fronteras* . Obtenido de <https://blogs.iadb.org/integracion-comercio/es/cinco-razones-por-las-que-los-acuerdos-comerciales-son-importantes-para-america-latina-y-el-caribe/>
- U.S Department of State. (2021). *U.S Department of State*. Obtenido de Outcomes of Current U.S. Trade Agreements: <https://www.state.gov/trade-agreements/outcomes-of-current-u-s-trade-agreements/>
- UNAM, I. d. (2008). *Introduccion al comerci Internacional* .
- World Trade Organization . (s.f.). Obtenido de Principles of the trading system: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact2_e.htm
- World Trade Organization. (s.f.). *Technical Information on Safeguard Measures*. Obtenido de https://www.wto.org/english/tratop_e/safeg_e/safeg_info_e.htm