

**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS
CARRERA GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

TEMA:

**Análisis del posible ingreso del Ecuador a la Alianza del
Pacífico y sus efectos sobre la economía nacional.**

AUTORES:

**Delgado Vásconez, Juan Pablo
Olmedo Arteaga, Nathaly Viviana**

**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de
Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional**

TUTORA:

Ing. Gabriela Elizabeth Hurtado Cevallos, Mgs.

Guayaquil, Ecuador

Lunes, 18 de marzo de 2019



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de titulación, fue realizado en su totalidad por **Delgado Vásconez, Juan Pablo** y **Olmedo Arteaga, Nathaly Vivivana** como requerimiento para la obtención del título de **Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional**.

TUTORA

f. _____
Ing. Gabriela Elizabeth Hurtado Cevallos, Mgs.

DECANA DE LA FACULTAD

f. _____
Ing. Esther Georgina Balladares Calderón Mgs.

Guayaquil, a los 18 días del mes de marzo del año 2019

Guayaquil, Ecuador

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, Delgado Vásconez, Juan Pablo

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación, **Análisis del posible ingreso del Ecuador a la Alianza del Pacífico y sus efectos sobre la economía nacional** previa a la obtención del título de **Ingeniería en Gestión Empresarial Internacional**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 18 días del mes de marzo del año 2019

EL AUTOR

f. _____
Delgado Vásconez, Juan Pablo



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, **Olmedo Arteaga, Nathaly Viviana**

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación, **Análisis del posible ingreso del Ecuador a la Alianza del Pacífico y sus efectos sobre la economía nacional** previa a la obtención del título de **Ingeniería en Gestión Empresarial Internacional**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 18 días del mes de marzo del año 2019

LA AUTORA

f. _____
Olmedo Arteaga, Nathaly Viviana



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

AUTORIZACIÓN

Yo, **Delgado Vásconez, Juan Pablo**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Análisis del posible ingreso del Ecuador a la Alianza del Pacífico y sus efectos sobre la economía nacional**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 18 días del mes de marzo del año 2019

EL AUTOR:

f. _____
Delgado Vásconez, Juan Pablo



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

AUTORIZACIÓN

Yo, **Olmedo Arteaga, Nathaly Viviana**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Análisis del posible ingreso del Ecuador a la Alianza del Pacífico y sus efectos sobre la economía nacional**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 18 días del mes de marzo del año 2019

LA AUTORA:

f. _____
Olmedo Arteaga, Nathaly Viviana



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

REPORTE DE URKUND



Documento	DELGADO VASCONEZ JUAN PABLO Y OLMEDO ARTEAGA NATHALY VIVIANA AVANCE.docx (D45207415)
Presentado	2018-12-07 08:23 (-05:00)
Presentado por	nathalyolmedo_@outlook.es
Recibido	gabriela.hurtado.ucsg@analysis.orkund.com
Mensaje	DELGADO VASCONEZ JUAN PABLO Y OLMEDO ARTEAGA NATHALY VIVIANA AVANCE Mostrar el mensaje completo 2% de estas 24 páginas, se componen de texto presente en 7 fuentes.

AGRADECIMIENTO

Después de años de haber iniciado esta etapa, la termino con la misma ilusión del primer día; sin embargo, las experiencias me transformaron en quien soy ahora.

Es justo y necesario agradecer a mi mamá y a mi papá, Sara María y Tito, de ellos vine y con ellos camino, son mi origen y mi destino. A mi ñaño, Juan Sebastián por ser el primer amigo de la vida. A mis abuelas, derrochantes de amor y a familia, mi sol. A mis camaradas, a quienes aprendí a querer como hermanos y a mis amigos de la Universidad, compañeros de contienda.

A la Universidad Católica, que fue mi segunda casa por todo este tiempo y a cada docente que impartió su conocimiento y su amistad, especialmente a mi querida tutora de tesis, la Ing. Gabriela Hurtado.

Por último, a Nathaly, mi compañera de tesis, con quien inicié en las aulas charlando y continuamos a través de este arduo trabajo. Agradezco tu amistad y trabajar junto a ti.

AGRADECIMIENTO

Habiendo concluido esta etapa tan maravillosa en mi vida, quiero expresar mi agradecimiento por todo el cariño, el apoyo y el amor que he recibido.

Agradezco a Dios por la vida, las enseñanzas, las oportunidades y la alegría. Este sueño no hubiera sido posible sin las bendiciones que Él me ha otorgado. A mis padres Sonia y Mario, por siempre creer en mí y apoyarme de forma incondicional. Me faltan palabras para expresar toda mi gratitud hacia ustedes, espero que con el tiempo pueda recompensarlos. A mis abuelos Joffre y Mariana, porque son la fuente de mi alegría cuando más lo necesito. A mi familia, porque sin importar lo lejos que estén siempre los guardo en un lugar especial de mi corazón. A mis amigas Diana, Valeria y Wendy, las que siempre me esperan con los brazos abiertos cuando regreso a mi ciudad natal para compartir momentos y risas. A mis nuevas amistades con las que he compartido tantas gratas experiencias, en especial a mi amiga Verónica. A mi tutora y amiga la Ing. Gabriela Hurtado, por su amistad y sus enseñanzas. A mi Alma Máter, por ser mi hogar durante estos últimos cuatro años.

Para finalizar con especial reconocimiento, a mi compañero de tesis Juan Pablo, gracias por iniciar esta aventura conmigo. Espero que en el futuro nuestra amistad sea larga y duradera.

DEDICATORIA

Esta investigación va dedicada a quienes pusieron mucho esfuerzo, trabajo y fe durante toda mi carrera. A quienes soñaron a la par conmigo e hicieron de mi meta, la suya. Mi mamá y mi papá. Los llevo conmigo siempre.

DEDICATORIA

A mi mejor amiga, mi luz, mi Mamá. Gracias por estar conmigo a lo largo de estos años y darme todo tu apoyo cuando más he sentido desfallecer. Sin ti, no hubiera alcanzado este sueño. Espero que puedas estar orgullosa de mi y que nunca me faltes. Te quiero Mamá.



UNIVERSIDAD CATÓLICA

DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

Ing. Esther Georgina Balladares Calderón Mgs.

DECANA DE LA FACULTAD

Ing. Wendy Arias, Msc.

COORDINADOR DEL ÁREA O DOCENTE DE LA CARRERA

Ing. Félix Miguel Carrera Buri

OPONENTE



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

CALIFICACIÓN

Delgado Vásconez, Juan Pablo

Olmedo Arteaga, Nathaly Viviana

ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN.....	2
FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	4
1.1 Antecedentes.....	4
1.2 Contextualización del problema.....	4
JUSTIFICACIÓN.....	5
Objetivos.....	6
1.3 Objetivo General.....	6
1.4 Objetivos Específicos.....	6
CAPÍTULO I.....	8
1.1 MARCO TEÓRICO.....	8
1.1.1 Los beneficios del libre comercio.....	8
1.1.2 Teoría del comercio estratégico.....	9
1.1.3 Teoría del comercio liberal.....	10
1.1.4 La Alianza del Pacífico como integradora latinoamericana.....	11
1.2 Marco referencial.....	15
1.2.1 Chile en la AP.....	15
1.2.2 Colombia en la AP.....	16
1.2.3 México en la AP.....	17
1.2.4 Perú en la AP.....	17
1.3 Marco legal.....	18

1.3.1	Alianza del Pacífico	18
1.3.2	Cumbres.....	19
1.3.3	Convenio de Viena	21
1.3.4	Constitución del Ecuador	21
1.4	METODOLOGÍA	22
1.4.1	Tipo de Investigación	22
1.4.2	Población	22
1.4.3	Muestra y justificación de la muestra	27
1.4.4	Delimitaciones.....	27
1.4.5	Limitaciones	27
1.4.6	Hipótesis	28
1.4.7	Variables	28
CAPÍTULO II.....		29
1.5	Situación actual de la Alianza del Pacífico.....	29
1.5.1	Historia de la Alianza del Pacífico	29
1.5.2	Proyectos	31
1.5.3	Categorías de Estados.....	32
CAPÍTULO III		35
1.6	Beneficios del Ecuador a partir de su posible adhesión a la Alianza del Pacífico como Miembro Pleno.	35
1.6.1	Ecuador y Chile	36
1.6.2	Ecuador y Colombia	39
1.6.3	Ecuador y México.....	43

1.6.4	Ecuador y Perú.....	45
1.6.5	Ecuador y la Comunidad Andina.....	48
CAPÍTULO IV.....		52
1.7	Propuesta de estrategias y mecanismos para lograr la adhesión del Ecuador al bloque de la Alianza del Pacífico.....	52
1.7.1	Matriz de estrategias a implementarse por el gobierno del Ecuador para lograr la adhesión a la Alianza del Pacífico.....	59
1.7.2	Matriz de estrategias a implementarse por las empresas ecuatorianas para lograr la adhesión a la Alianza del Pacífico.....	63
CAPÍTULO V.....		67
1.8	Modelo estadístico.....	67
1.9	Modelo Estadístico de Series de Tiempo.....	67
1.9.1	Aceite de Palma a Colombia.....	68
1.9.2	Banana Cavendish hacia Chile.....	75
1.9.3	Granos de cacao hacia México.....	82
1.9.4	Tablas de madera hacia Perú.....	89
1.9.5	Análisis de los mecanismos y estrategias gubernamentales y empresariales para impulsar la adhesión de Ecuador a la Alianza del Pacífico.....	98
1.9.6	Conclusión del modelo estadístico.....	99
CONCLUSIONES.....		100
RECOMENDACIONES.....		101
REFERENCIAS.....		102

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Empresas con mayor venta por producto.	23
Tabla 2 Cifras de exportación de banana cavendish hacia Chile.....	37
Tabla 3 Cifras de exportación de palmitos en conserva hacia Chile.....	38
Tabla 4 Porcentaje de aportación al PIB de banana cavendish y palmitos en conserva.	38
Tabla 5 Cifras de exportación de aceite de palma en bruto hacia Colombia.	40
Tabla 6 Cifras de exportación de tableros de madera hacia Colombia.....	41
Tabla 7 Porcentaje de aportación de aceite de palma en bruto y tableros de madera al PIB.	42
Tabla 8 Cifras de exportación de cacao hacia México.....	43
Tabla 9 Cifras de exportación de aceite de palma en bruto hacia México. ..	44
Tabla 10 Porcentaje de aportación del cacao y aceite de palma en bruto al PIB.....	44
Tabla 11 Cifras de exportación de harina de pescado hacia Perú.....	46
Tabla 12 Cifras de exportación de tableros de madera hacia Perú.	47
Tabla 13 Porcentaje de aportación de la harina de pescado y los tableros de madera al PIB.	47
Tabla 14 Balanza comercial no petrolera entre Ecuador y la CAN.	50
Tabla 15 Acciones gubernamentales para garantizar el cumplimiento del acuerdo.....	57
Tabla 16 Acciones empresariales para garantizar el cumplimiento del acuerdo.	58

Tabla 17 Matriz de estrategias para facilitar la adhesión a la AP por parte del gobierno.....	59
Tabla 18 Matriz de estrategias para facilitar la adhesión a la AP por parte de los empresarios.....	63
Tabla 19 Tabla de Chi-cuadrada de Pearson.	67
Tabla 20 R-cuadrado de las exportaciones de aceite de palma hacia Colombia.....	68
Tabla 21	69
Tabla 22 Proyección de las exportaciones de aceite de palma.	71
Tabla 23 R-cuadrado de las exportaciones de banana cavendish hacia Chile.	76
Tabla 24.....	76
Tabla 25 Proyección de las exportaciones de banana cavendish hacia Chile.	78
Tabla 26 R-cuadrado de las exportaciones de cacao hacia México.	83
Tabla 27.....	84
Tabla 28 Proyección de las exportaciones de cacao hacia México.	86
Tabla 29 R-cuadrado de las exportaciones de tablas de madera hacia Perú.	90
Tabla 30.....	91
Tabla 31 Proyección de las exportaciones de tablas de madera hacia Perú.	93

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Figura 1 Indicadores económicos de los países miembros de la AP.	35
Figura 2 Aporte de banana cavendish y palmitos en conserva al PIB.	39
Figura 3 Aporte de aceite de palma y tableros de madera al PIB.	42
Figura 4 Aporte de cacao y aceite de palma en bruto al PIB.	45
Figura 5 Aporte de harina de pescado y tableros de madera al PIB.	48
Figura 6 Balanza comercial no petrolera entre Ecuador y la Can.	50
Figura 7 Industrias encuestadas en la investigación.	52
Figura 8 Principales destinos de exportación de los productos tradicionales y no tradicionales seleccionados.	53
Figura 9 Mecanismos del gobierno para la adhesión a la AP.	54
Figura 10 Incremento de exportaciones ecuatorianas como resultado de ingreso al bloque.	55
Figura 11 Porcentaje de crecimiento del volumen de exportaciones.	56
Figura 12 Regresión de la media de aceite de palma hacia Colombia.	70
Figura 13 Forecast de las exportaciones de aceite de palma hacia Colombia.	75
Figura 14 Regresión de la media de banana Cavendish hacia Chile.	78
Figura 15 Forecast de las exportaciones de banana Cavendish hacia Chile.	82
Figura 16 Regresión de la media del cacao hacia México.	85
Figura 17 Regresión de la media de tablas de madera hacia Perú.	92
Figura 18 Forecast de las exportaciones de tablas de madera hacia Perú.	97

RESUMEN

El presente trabajo de investigación pretende analizar el posible ingreso del Ecuador a la Alianza del Pacífico, conformada por Colombia, Perú, Chile y México, y sus efectos sobre la economía nacional. Para este propósito, se consultaron diferentes teorías sobre la integración regional y los efectos de la Alianza del Pacífico en los países miembros.

Se realizaron encuestas a 40 empresarios de las siguientes industrias: cacaotera, bananera (Cavendish), palmitera, maderera y alimenticia (aceite de palma y alimento acuícola). Mediante la prueba del chi-cuadrado y los resultados de las encuestas se confirmó que los mecanismos que el Gobierno debería seguir para facilitar la adhesión al bloque, incrementaría el volumen de ventas de los productos en cuestión.

Adicionalmente, se utilizó el modelo de series de tiempo para la proyección de la demanda de los productos antes mencionados hacia los países pertenecientes al bloque. El modelo concluyó que en su mayoría, las exportaciones de los productos tradicionales y no tradicionales aumentarían para el período de 2018-2020, aceptando la hipótesis alternativa.

Palabras Claves: Ecuador, Alianza del Pacífico, integración regional, bloque económico, exportaciones, acuerdo comercial.

ABSTRACT

This research aims to analyze the possible entry of Ecuador to the Pacific Alliance, formed by Colombia, Peru, Chile and Mexico, and its effects on the national economy. For this purpose, different theories on regional integration and the effects of the Pacific Alliance on member countries were consulted.

Surveys were conducted to 40 entrepreneurs from the following industries: cocoa, banana (Cavendish), palm, wood and food (palm oil and aquaculture feed). Through the chi-square test and the results of the surveys, it was confirmed that the mechanisms that the Government should follow to facilitate access to the bloc would increase the volume of sales of the products in question.

Additionally, the time series model was used to project the demand for the aforementioned products to the countries belonging to the block. The model concluded that, for the most part, exports of traditional and non-traditional products would increase for the 2018-2020 period, accepting the alternative hypothesis.

Keywords: Ecuador, Pacific Alliance, regional integration, economic bloc, exports, trade agreement.

RÉSUMÉ

Ce travail de recherche vise à analyser la possible adhésion de l'Équateur à l'Alliance du Pacifique, composée par la Colombie, le Pérou, le Chili et le Mexique et ses effets sur l'économie nationale. À cet objectif, différentes théories sur l'intégration régionale et les effets de l'Alliance du Pacifique sur les pays membres ont été consultés.

Des enquêtes ont été menées auprès de 40 entrepreneurs des industries suivantes : cacao, banane (Cavendish), palme, bois et alimentation (huile de palme et aliments pour l'aquaculture). Grâce au test du khi-deux et aux résultats des enquêtes, il a été confirmé que les mécanismes que le gouvernement devrait suivre pour faciliter l'accession au bloc augmenteraient le volume des ventes des produits en question.

En outre, le modèle de série chronologique a été utilisé pour projeter la demande pour les produits susmentionnés dans les pays appartenant au bloc. Le modèle concluait que, pour la plupart, les exportations de produits traditionnels et non traditionnels augmenteraient pour la période 2018-2020, en acceptant l'hypothèse alternative.

Mots Clés: Équateur, Alliance du Pacifique, intégration régionale, bloc économique, exportations, accord commercial.

INTRODUCCIÓN

Desde la década de 1960, la región latinoamericana ha estado buscando la integración regional, con esfuerzos intensificados desde mediados de la década de 1990 (García, 2013). Los intentos por crear asociaciones regionales no llegaban a mayor desarrollo debido a diversos aspectos políticos y económicos. Sin embargo, siempre se tuvo en consideración que los mecanismos de integración regional representan un punto de inflexión en el fortalecimiento de la democracia y el impulso del diálogo sobre política exterior y seguridad, principios básicos para consolidar la paz, el desarrollo y la libertad (Bolaños Bedoya, 2018).

En la búsqueda de una integración económica más profunda en los países de América Latina, aparece la Alianza del Pacífico (Ardila, 2015). Un bloque moderno que sirve como herramienta para encaminar a una región más competitiva en los mercados internacionales e impulsar el crecimiento a largo plazo. La Alianza del Pacífico ha superado con creces a otros bloques económicos importantes de América del Norte y Europa en términos de crecimiento en los últimos años, por esta razón se ha destacado a nivel mundial. (Bolaños Bedoya, 2018).

Esta iniciativa de integración regional compuesta por Chile, Colombia, México y Perú, busca mejorar el crecimiento de la región y de la economía de sus miembros guiándolos hacia un mejor desarrollo comercial y sostenible. Además tiene como prioridad el crecimiento integral de sus habitantes para disminuir la desigualdad socioeconómica (Grupo Banco Mundial, 2017). Esta nueva plataforma transformacional que integra diversos sectores del país, se proyecta hacia el Asia-Pacífico a fin de mejorar las relaciones comerciales.

El peso de este bloque económico es impresionante. Con una población combinada de 225 millones (36 por ciento de la población de América Latina), un PIB de \$ 1.7 billones (35 por ciento del PIB regional) y un

comercio global de \$ 1.045 billones, que representa la mitad del total mundial de la región (Alianza del Pacífico, 2018).

Los avances que ha logrado la Alianza del Pacífico sorprenden a toda la región latinoamericana. Se ha logrado eliminar una vasta cantidad de aranceles lo cual ha resultado en una dinamización del comercio, además de normas de origen que dificultaban el desarrollo regional del comercio electrónico, la infraestructura, el desarrollo financiero y la industria aérea (SELA, 2014). Asimismo, se están analizando los obstáculos que impiden la cooperación ambiental, tecnológica, la innovación científica, el turismo y los intercambios académicos (SELA, 2014; Alianza del Pacífico, 2018).

La entrada del Ecuador en la Alianza del Pacífico supone una prioridad para la política comercial del país, puesto que conlleva a numerosos beneficios de alto potencial y proyección empresarial (El Universo, 2018). Ecuador va formando con cada avance una estrategia geopolítica acorde a las corrientes regionales. Así, el objetivo central es determinar los efectos resultantes de una posible adhesión del país sudamericano en el bloque de la Alianza del Pacífico.

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.1 Antecedentes

En 2011 surgió la Alianza del Pacífico por medio de la Declaración de Lima como parte de una iniciativa que impulsaría el desarrollo y la economía de Chile, Colombia, México y Perú. Un año más tarde se firmó el Acuerdo Marco donde se estipularon los objetivos que serían el eje del acuerdo.

La Alianza es un instrumento que acopla la política, economía, cooperación e integración en un entorno donde sea factible el desarrollo íntegro de las economías de los cuatro miembros. El eje de la Alianza del Pacífico consiste en llevar a cabo, paulatinamente, un área de integración que permita la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas; de la misma manera, promover la diversificación de la oferta exportable, el crecimiento económico y la competitividad de los países miembros. Asimismo, la Alianza busca estimular el desarrollo social, superando la desigualdad, para dirigirse a un estado de bienestar generalizado.

1.2 Contextualización del problema

La Alianza del Pacífico, formada por Chile, Colombia, México y Perú, es una potencia económica y comercial regional. Con el fin de fomentar la diversificación de relaciones exteriores en términos geográficos y temáticos a partir de las acciones conjuntas, el creciente interés de Ecuador por ingresar a la alianza ha aumentado. Empezando con la condición de Estado Observador se ha ido vinculando hasta ser aprobado en su petición de convertirse en un Estado Asociado, un paso más del proceso de incorporación al bloque. Las negociaciones con la Alianza están previstas a realizarse en el primer trimestre del año 2019, y en caso de ser aceptado la Alianza del

Pacífico permitiría al Ecuador diversificar sus relaciones exteriores en términos geográficos a partir de las acciones conjuntas.

Es por esta razón, que el enfoque del presente proyecto de investigación se basa principalmente en el estudio y análisis de los efectos resultantes de una posible adhesión del Ecuador al bloque comercial. No obstante, las relaciones políticas y económicas multilaterales no estarían limitadas meramente a los países miembros, sino a los participantes en calidad de observadores, que son: Alemania, Argentina, Australia, Austria, Bélgica, Bielorrusia, Canadá, China, Corea, Costa Rica, Croacia, Dinamarca, Ecuador, El Salvador, Egipto, Emiratos Árabes Unidos, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Georgia, Grecia, Guatemala, Haití, Honduras, Hungría, India, Indonesia, Israel, Italia, Japón, Lituania, Marruecos, Noruega, Nueva Zelandia, Países Bajos, Panamá, Paraguay, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, República Dominicana, Rumania, Serbia, Singapur, Suecia, Suiza, Tailandia, Turquía, Trinidad y Tobago, Ucrania y Uruguay (Alianza del Pacífico, 2018).

JUSTIFICACIÓN

Los acuerdos comerciales se están convirtiendo en una forma cada vez más popular para que las economías fomenten el crecimiento y promuevan las exportaciones en un mundo globalizado. La Alianza del Pacífico es uno de los bloques de integración regional más importantes de América Latina, que busca convertirse en el principal órgano de comercio para el trato con la región. Mediante esta iniciativa, los cuatro países miembros pueden crear un área de profunda integración económica y avanzar gradualmente hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas (Tremolada Álvarez, 2014).

La posible entrada de Ecuador a este acuerdo no sólo significaría un gran paso hacia el libre comercio internacional, sino también hacia un proceso de integración abierto e inclusivo, formado por países con puntos de vista

similares sobre el desarrollo que son promotores del libre comercio (Bolaños, 2018). Por tanto, el objetivo principal del presente proyecto radica en analizar los posibles beneficios que tendría el Ecuador en materia de inversión y comercio al pertenecer a esta Alianza, no sólo con los países miembros sino también con los candidatos oficiales en proceso de incorporación. Al realizar este estudio se denota la importancia de abrir paso a esta nueva frontera y la prioridad de la política comercial del país para gestionar el ingreso.

Objetivos

1.3 Objetivo General

Analizar la posible adhesión del Ecuador a la Alianza del Pacífico y sus efectos (impacto) sobre la economía nacional.

1.4 Objetivos Específicos

1. Analizar la situación actual de la Alianza del Pacífico y sus efectos (impacto) en países miembros. (Recopilar información sobre los impactos positivos y negativos de la Alianza del Pacífico en Chile, Perú, Colombia y México).
2. Identificar los posibles beneficios que tendría el Ecuador en caso de adherirse a la Alianza del Pacífico
3. Proponer un mecanismo para lograr la adhesión del Ecuador al bloque de la Alianza del Pacífico.

4. Establecer un modelo estadístico que permita validar la hipótesis planteada en términos del crecimiento de las exportaciones hacia esos mercados.

CAPÍTULO I

1.1 MARCO TEÓRICO

Los procesos de integración latinoamericana han experimentado grandes cambios y avances gracias a la aparición de la Alianza del Pacífico, un tipo de dinamismo que buscaba consolidarse desde la época de los 60. La gran expectativa que ha generado la Alianza ha resultado en la adhesión de numerosos países observadores, los cuales están atentos al desarrollo económico que refleja este proceso de integración.

Sin embargo, pese a los inicios esperanzadores de este bloque, la consolidación también acarrea diversos retos para los miembros. Se han asumido compromisos con gran expectativa y ahora viene el proceso de implementación que debe enfrentar los intereses de grupos internos que pueden sentirse afectados y que no están de acuerdo en profundizar los procesos de liberalización comercial.

1.1.1 Los beneficios del libre comercio.

La política económica del libre comercio tiene por objetivo eliminar las barreras de entrada de las importaciones y exportaciones con el fin de permitir el flujo de intercambio sin restricciones (Pastrana Buelvas & Gehring, 2014). Además, trae consigo múltiples beneficios como:

- la promoción de la competitividad,
- el desarrollo integral, y
- la innovación en diferentes sectores industriales.

El libre comercio permite obtener los bienes de forma mucho más sencilla porque se encuentran circulando en el mercado, sin obstáculos que dificulten su entrada. Los consumidores tienen acceso a una variedad de productos y servicios y las compañías tanto nacionales como internacionales

se ven en la necesidad de innovar para mantenerse competitivas y con una alta presencia en el mercado.

El libre comercio promueve también el crecimiento económico (Prado Lallande & Velázquez Flores, 2016). Lo que significa que el nivel de desarrollo humano aumenta, puesto que las personas se benefician de más trabajos, mejores salarios y la posibilidad de acceder a nuevos productos ahora que poseen un mayor poder de compra.

Otro beneficio del libre comercio es que promueve el Estado de Derecho, ya que la política comercial establece que los países deben cumplir sus tratados y acuerdos internacionales con otras naciones y organizaciones internacionales. El impacto del crecimiento económico también se ve reflejado en los procedimientos aduaneros, los procesos se simplifican y las aduanas se vuelven más efectivas (Rojas & Terán, 2017).

En efecto, los beneficios principales del libre comercio se pueden resumir como la obtención de productos de mejor calidad a precios más accesibles, mayor cantidad de plazas de trabajo, mayor innovación y competitividad además de la libre circulación de bienes, servicios y capitales.

1.1.2 Teoría del comercio estratégico

La teoría del comercio estratégico ofrece una forma de conceptualizar las intervenciones gubernamentales estratégicas en mercados internacionales imperfectamente competitivos (H. Moran, 1992). El comercio estratégico toma lugar en el momento en que el gobierno ayuda a las compañías domésticas, esto puede ser subsidiando costos de investigación y desarrollo que usualmente suelen ser muy altos para las compañías en crecimiento. También el gobierno toma parte cuando subsidia en su totalidad algún producto necesario para el proceso productivo o subsidia los costos de importación de dicho producto.

Sin embargo, varios autores adjuntan que pueden existir problemas de política económica tales como la protección a una industria errónea o los

requerimientos masivos de información (Spillan, Virzi, & Morales, 2017). Otra premisa a considerar es que el comercio estratégico promueve la competitividad en las industrias claves de ciertas compañías domésticas a costas de las empresas extranjeras. Para los gobiernos, es necesario aplicar estas políticas debido a la existencia de los oligopolios.

La creciente popularidad de las políticas de comercio estratégico data de los ochenta, cuando el objetivo de los gobiernos era incrementar el bienestar de las firmas domésticas (Spillan, Virzi, & Morales, 2017). Sin embargo, eventualmente esta estrategia terminó convirtiéndose en una política proteccionista dentro del libre comercio que beneficiaba a unas cuantas industrias seleccionadas.

Uno de los problemas principales asociados con la teoría de comercio estratégico es definir el sector, puesto que sin una conceptualización sólida podrían emerger problemas. Otra dificultad que se encuentra al momento de aplicar la teoría de comercio estratégico es que las políticas e incentivos no están estandarizados (Ortiz Morales). Esto se debe a que las diferentes estructuras industriales tienen diversos requerimientos, incluso dentro del mismo país las empresas reaccionan de manera diferente por lo cual no se puede establecer una política universal para todos los sectores.

1.1.3 Teoría del comercio liberal

La teoría del comercio liberal tiene por objetivo la obtención del mejor producto, al mejor precio y con el mejor diseño, sin restricciones ni limitaciones (Spillan, Virzi, & Morales, 2017). Durante los últimos años, la tendencia creciente de los países ha optado por esta teoría puesto que entre los beneficios recibidos se observa:

- Mejoras en la especialización de la producción,
- Crecimiento económico constante,
- Largos periodos de expansión económica, y
- Establecimiento de democracias sustentables alrededor del mundo gracias al intercambio comercial entre países.

La premisa principal que sustenta la teoría de comercio liberal es que los beneficios del comercio se reparten entre el país de origen y el país extranjero, además de fortalecer a las firmas pues impulsa la especialización del trabajo (Blanco Estévez, 2015).

1.1.4 La Alianza del Pacífico como integradora latinoamericana

De acuerdo con García (2013), la dinámica que ha logrado este proceso de integración en tan poco tiempo atrae la atención de la comunidad internacional. La Alianza del Pacífico se puede definir como una nueva etapa en los procesos de integración latinoamericana, dejando atrás modelos más ideologizados y cerrados como el mencionado ALBA y el propio Mercado Común del Sur (Mercosur). En la medida en que vayan incorporándose nuevos Estados Partes se fortalecerá el proceso de integración e irá ganando más interés de sus socios comerciales, generándose un efecto muy beneficioso y positivo para sus integrantes.

Además, es importante señalar que la incorporación de nuevos países miembro, como es el caso de Costa Rica y Panamá, fortalecerán el proceso (Tremolada Álvarez, 2014). En la medida en que ya han sido planteados los principios de la Alianza del Pacífico, aquellos países que comulguen con estas ideas evaluarán las oportunidades que ofrece el nuevo bloque. La futura incorporación de Canadá tendría un efecto muy positivo y al ser un país desarrollado pero de tamaño mediano le insertaría al proceso de integración un nuevo dinamismo.

Ardila (2015), considera también que la Alianza ofrece una importancia geostratégica para sus miembros. Es decir que la ubicación de cada país lo convierte en un puente con proyección al Asia-Pacífico y a otros sectores cruciales como Estados Unidos. Esta multifuncionalidad convierte a la Alianza del Pacífico en una herramienta importante para hacer frente a los sistemas internacionales en el marco de las relaciones políticas y comerciales.

El autor Malamud (2012), propone que la Alianza del Pacífico supone un revulsivo en los procesos de integración de latinoamérica. Esto es, que producirá un cambio importante en la región. La Alianza revaloriza el comercio la economía, además de coincidir con Ardila (2015) en que su proyección no se limita meramente a la región. La Alianza trata de integrar la economía, el comercio y la política, sin embargo hace un énfasis en especial por el comercio para impulsar el intercambio entre los países miembros y relacionarse con otras zonas similares.

Sin embargo, García (2013) también considera que la Alianza del Pacífico tiene que iniciar una estrategia de internacionalización más activa. Para que los países puedan proyectarse correctamente hacia Asia-Pacífico, debe existir un mayor dinamismo como bloque comercial. Es de suma importancia que los países miembros empiecen a elaborar una agenda más proactiva que les permita atraer tanto a los países como gobierno y a los inversionistas como empresarios, y así poder estrechar lazos que conlleven al relacionamiento político y comercial.

No obstante, a pesar de que los países se proyectan a ampliar sus relaciones hacia el Asia Pacífico, Cortés (2018) considera que la relación con el gigante asiático – principalmente China –conlleva tanto efectos positivos como negativos.

El relacionamiento de los países miembros con China ha venido creciendo de forma muy relevante. Las economías de Chile, Colombia, Perú y México se han impulsado conjunto a su intercambio comercial (Cortés, 2018). Entre Chile y China, ha habido un incremento de 1.380,1% desde inicios del siglo XXI. Sin embargo, este no es el miembro con los mejores resultados. Colombia toma la delantera con un crecimiento de 4.841,9% durante 16 años. Asimismo, el crecimiento de Perú y Chila respecto a su intercambio comercial fue de 2.097%. Finalmente, el crecimiento de México que alcanzó un total de 2.240,6% (Cortés, 2018).

Con todo, el autor ha considerado que la naturaleza de las relaciones entre China y los países de la Alianza es asimétrica concentrada solamente en unos cuantos productos de origen mineral (Trujillo, 2014). Los envíos de China se han visto más inclinados hacia productos diversificados con tecnología incorporada. Mientras que Chile, Colombia y Perú limitan sus exportaciones al cobre y petróleo. A diferencia de sus compañeros comerciales, México sí realiza una vasta cantidad de exportaciones de amplio espectro.

Adicionalmente, el autor Cortés (2018) explica que a pesar de no existir evidencia refutable que justifique el crecimiento debido al commodity-boom de China, es muy probable que los resultados sean solo a corto plazo y que confiar en un posible relacionamiento permanente es altamente riesgoso (Cortés, 2018).

Otro problema que genera gran polémica es el dilema del narcotráfico presente en Colombia, México y Perú debido a los extensivos carteles que controlan grandes zonas del país (Valderrama Pulido, 2014). Ciertamente, es importante recalcar que en Chile también se están presentado casos de narcotráfico debido al incremento del consumo de drogas y actividades ilícitas de lavado de activos. Por esto, se considera relevante que los cuatro países implementen acciones conjuntas en el marco del proceso de integración para poder disminuir cualquier actividad relacionada con el tráfico ilícito.

A pesar de que existen teorías a favor y en contra de la integración de la Alianza, las bondades de la integración comercial podrían ser clave para un futuro con crecimiento positivo y sostenible. Los flujos comerciales más importantes del mundo ocurren dentro de los bloques de integración económica. Claros ejemplos de esto son las relaciones comerciales entre la Unión Europea ampliada y la región de Asia-Pacífico, donde el comercio total representó más del 50% de las exportaciones dentro de la región (Grupo Banco Mundial, 2017). Por otro lado, en las diferentes regiones de África como la Meridional y la Subsahariana las exportaciones alcanzaron un nivel

comercial tan bajo que no supera el 15%. Es por esto, que es de suma importancia destacar las razones principales para fortalecer la integración regional.

Otros países están empezando a aplicar diversos mecanismos de entrada que les permitan pertenecer a un bloque económico debido a los numerosos beneficios que se observan. El éxito se ve reflejado principalmente en el incremento de las exportaciones tanto intra como extrarregionales (Castaño. 2016). De esta forma, la integración se reconoce como la clave para mejorar las conexiones de los países. Mientras mayor sea la integración, mejor serán los resultados en el aumento de ingresos e inclusive en las políticas comerciales que contribuyan al desarrollo y a la competitividad.

Sin embargo, estas relaciones obtienen mejores resultados cuando se realizan entre países con características diferentes que permitan la complementación de las actividades, es decir que aporten a la cadena de valor comprando o vendiendo productos de la misma (Pastrana, Betancourt, Castro, 2014). Adicionalmente, uno de los principales mecanismos recomendados para incursionar en las integraciones regionales es pactar la disminución de las barreras arancelarias. De esta forma se facilita la conectividad entre las regiones y se mejora el aprendizaje del mundo.

La integración regional es clave para integrarse al mundo. Las estrategias comerciales cuidadosamente desarrolladas conllevan a resultados eficaces, permiten el intercambio de conocimientos, tarifas de mercado preferenciales y por ende, el incremento de los empleos para ser más competitivo en el ámbito internacional.

1.2 Marco referencial

La integración regional es un proceso de fortalecimiento de suma importancia mediante la cual los países crean lazos económicos, dinámicos y solidarios. Tal es su magnitud que en la Constitución del Ecuador se destaca que la integración – fundamentalmente con América Latina – constituye un eje estratégico para el comercio, la inversión y el desarrollo del país (Editorial Vistazo, 2017). La integración marca un antes y un después para cada uno de sus miembros en vistas de un futuro sostenible. Por esta razón, es importante conocer los efectos que ha causado el acuerdo de la Alianza Pacífico en Chile, Colombia, México y Perú, respectivamente. A continuación se buscará denotar los cambios positivos más significantes desde la entrada de cada país al bloque.

1.2.1 Chile en la AP

Chile es un país situado a lo largo de la costa occidental de América del Sur, con un extenso bagaje de riqueza comercial y cultural (ProChile Ministerio de Relaciones Exteriores, 2018). Para este país, la Alianza del Pacífico se ha presentado como una atractiva oportunidad para los exportadores chilenos, puesto que el bloque comercial ha dado paso al proceso de internacionalización. La expectativa de crecimiento para el 2018 es de 3.4%, la más alta de todos los países del bloque (TMF Group, 2018). Además, los flujos comerciales se han visto dinamizados gracias al Protocolo Adicional al Acuerdo Marco el cual complementa, mejora y profundiza los acuerdos bilaterales entre los países miembros.

Uno de los principales beneficios que Chile ha experimentado son las mejores condiciones de acceso de ciertos productos al mercado, los cuales no contaban con exención de aranceles en acuerdos bilaterales previos. Principalmente este beneficio se aplica en productos pertenecientes a las franjas de precios especiales en Colombia y Perú, tales como los cereales, los lácteos, los aceites comestibles, entre otros. Asimismo, Chile ha hecho uso de la Acumulación de Origen para las cadenas de valor entre los miembros del

bloque. La acumulación de origen es cuando “los insumos originarios de uno de los países signatarios de un acuerdo comercial son considerados originarios de otro país en el que ha tenido lugar parte del proceso productivo” (Brigard & Urrutia, 2016, p.4), i.e. que las empresas chilenas pueden adquirir insumos de otro país miembro, transformarlo y proceder a venderlo con un arancel preferencial a los mismos.

Claramente se destaca que Chile ha dado grandes avances en cuestión de integración comercial, política y económica. Ha participado activamente en negociaciones de la OMC, posee acuerdos de libre comercio con diversos países de América y Europa, ha avanzado en negociaciones con el sudeste asiático y sus acuerdos comerciales cubren importantes mercados que contribuyen a su desarrollo y sostenibilidad (Manfred, 2013).

1.2.2 Colombia en la AP

Colombia es otro país de la región noroccidental de Latinoamérica que ha experimentado una mayor apertura e inserción internacional dentro del bloque. Además de ofrecer numerosas ventajas para su política exterior, el acuerdo ha permitido que el país pueda sostener relaciones regionales con países terceros – en calidad de observadores – sin generar tensiones y la posibilidad de un liderazgo regional (Trujillo, 2014).

Además, la expectativa de crecimiento económico para el 2018 estima un 2.7% para la nación, es decir un alza del 0.9% en relación al 2017 (TMF Group, 2018). Estos resultados se muestran conformes al propósito de la Alianza para fortalecer la economía de sus miembros. Igualmente se destaca la dinámica exportadora de Colombia hacia la región Asia-Pacífico que se ha duplicado desde el 2006, pasando de 3.53 a 6.06 millones de dólares (Tremolada Álvarez, 2014). Para Colombia es de suma importancia poder proyectarse hacia los países asiáticos, no sólo en su relación diplomática y comercial sino también integrarse en sus cadenas de valor para lograr un panorama propicio de inversión extranjera.

El crecimiento del bloque demuestra en Colombia siete años de logros concretos que ha impulsado las ventas no-minero energéticas hacia los miembros del bloque a 18% entre el 2010 y 2016 (Publicaciones Semana S.A., 2017). En adición, el turismo también ha despuntado en los últimos años como resultado de la Alianza. En el 2016, el registro de turistas pertenecientes a los países miembros se incrementó debido a la eliminación de visas y promoción turística conjunta.

1.2.3 México en la AP

La expectativa de crecimiento económico en 2018 dentro de la Alianza también es significativa para México. Con un prospecto de 2.3% y un incremento del 0.3% en relación al 2017, México se ubica detrás de Colombia la cual mantiene una expectativa del 2.7% (TMF Group, 2018). Para el bloque, es de suma importancia que sus miembros apliquen estrategias que permitan incrementar el comercio. De esta forma, México ha concentrado sus esfuerzos en diversificar su mercado y utilizar a la Alianza como clave para su expansión en Latinoamérica.

Es así como en el primer trimestre de 2017, las empresas mexicanas alcanzaron 25 millones de dólares en materia de exportación en el marco de la Alianza (ProMéxico, 2018).

La Alianza del Pacífico ha jugado un rol sumamente importante en la internacionalización de la industria mexicana. Por medio del bloque, se han creado nuevas oportunidades de negocio y diversas acciones para capitalizarlas. Además, la entrada de países como Australia, Nueva Zelanda, Canadá y Singapur en calidad de estados observadores ha creado una oportunidad de diversificación de mercado (ProMéxico, 2018).

1.2.4 Perú en la AP

Durante los últimos años, la Alianza del Pacífico ha experimentado un crecimiento continuo que se atribuye a la administración de Perú como presidente del bloque (América Economía, 2018). Sin embargo, para Perú,

ser parte del acuerdo representa múltiples beneficios que le permiten consolidarse junto a las otras economías ejes de América Latina y formar una alianza dirigida hacia el Asia-Pacífico.

El mayor crecimiento de Perú lo han experimentado las empresas a través del acuerdo. La unificación en un mercado común junto a Chile, Colombia y México permite que las empresas peruanas puedan tener acceso a varias oportunidades de compraventa en un mercado mucho más amplio y diverso. Además, Aquino (2013) manifiesta que la unión de los cuatro países permitiría alcanzar los mercados de Asia donde no tienen presencia, mediante la aplicación de estrategias de comercialización conjunta. No obstante, es de suma importancia considerar que el mercado asiático representa todo tipo de retos y obstáculos. Más allá de las posibles barreras de acceso, resulta más complejo satisfacer las necesidades de los consumidores pues existen estándares y características específicas contrarias a las de los mercados norteamericanos o europeos.

Sin duda, la Alianza ha contribuido al desarrollo económico y comercial de los países miembros. No obstante, queda mucho por hacer, pero el futuro es prometedor. Además de las estrategias y acciones para el comercio y la inversión, la Alianza ha establecido un acuerdo de cooperación para el emprendimiento y la innovación. De esta forma se busca el intercambio de experiencias, conocimientos y aprendizaje para permitir un mayor desarrollo de los países miembros y una mejor adaptación a los cambios y desafíos que la globalización les presenta.

1.3 Marco legal

1.3.1 Alianza del Pacífico

Según la Declaración Presidencial sobre la Alianza del Pacífico firmada en Lima el 11 de abril de 2011. Los cuatro países convienen en “establecer la Alianza del Pacífico para la conformación de un área de integración profunda

en el marco del Arco del Pacífico Latinoamericano, que aliente la integración regional, así como un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad” (p.1).

El artículo 1 del Acuerdo Marco (2012) suscribe la Constitución de la Alianza del Pacífico donde constituye las partes como un área de integración regional. De la misma manera, el artículo 2 fija los requisitos para la participación de los Estados en la Alianza, en el cual se indica que deben ser Estados de Derecho, democráticos, con ordenamiento constitucional, Poderes del Estado debidamente separados, y que goce de protección y garantía de los derechos humanos y libertades fundamentales.

1.3.2 Cumbres

A partir de la Declaración de Lima, los presidentes de los países miembros se han reunido en Cumbres Presidenciales con el propósito de liderar la agenda de trabajo y emitir resoluciones, lo cual denota cuan involucrado está en el proceso de integración.

El 4 de diciembre del 2011 se celebró la II Cumbre en Mérida, México donde se reafirmó la suscripción de una Plataforma de Cooperación sobre temas ambientales, tecnológicos y de pequeños y medianos negocios (Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe, 2014).

La III Cumbre se realizó de forma virtual el 5 de marzo de 2012. Australia, Japón, Panamá, Canadá y Costa Rica formaron parte en calidad de observadores. Se aprobó el texto del Acuerdo Marco en donde quedaban establecidos los objetivos de la Alianza (SELA, 2014).

El 6 de junio de 2012 en el contexto de la IV Cumbre en Antofagasta, Chile, se suscribió el Acuerdo Marco que se ratificaría posteriormente. Se hizo énfasis en el progreso de las oficinas promotoras del comercio entre los países miembros (SELA, 2014).

En la V Cumbre, el 7 de noviembre de 2012 en Cádiz, España se acordó la eliminación del requerimiento de visas a México para los ciudadanos colombianos y peruanos (SELA, 2014).

En la VI Cumbre celebrada 27 de enero de 2013, se pronosticó que en la primera mitad de aquel año terminarían las negociaciones concernientes a Acceso a Mercado para el Comercio de Bienes, Régimen de Origen, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Obstáculos Técnicos al Comercio, Facilitación del Comercio y Cooperación Aduanera, Servicios, Inversiones y Compras Públicas (SELA, 2014).

El 23 de mayo de 2013 en Cali, Colombia con motivo de la VII Cumbre, se aceptó como observadores a Ecuador, El Salvador, Francia, Honduras, Paraguay, Portugal y República Dominicana. Además, se admitió a Costa Rica como candidato para ser Estado Parte (SELA, 2014).

En la VIII Cumbre, el 10 de febrero de 2014 en Cartagena, Colombia, se decretó la desgravación del 92% de aranceles para los productos no agrícolas. Nuevos Estados Observadores fueron bienvenidos: Alemania, China, Corea del Sur, Estados Unidos, Finlandia, India, Israel, Italia, Marruecos, Países Bajos, Reino Unido, Singapur, Suiza y Turquía. (SELA, 2014).

La IX Cumbre, realizada el 20 de junio de 2014 en Punta Mita, México se reafirmaron los pilares fundamentales de la Alianza y su intención de incentivar el regionalismo abierto y su inserción en el mundo globalizado.

La X Cumbre se realizó del 1 al 3 de julio de 2015 en Paracas, Perú. Ese año tuvo como novedad la participación de las Fuerzas Armadas Peruanas en apoyo a la Policía Nacional del Perú para brindar seguridad a la Cumbre.

En la XI Cumbre celebrada en Puerto Varas, Chile, el 1 de julio de 2016, se desatacó los logros de la AP, así como los avances en las negociaciones

con la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) y un acercamiento al Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC).

1.3.3 Convenio de Viena

Tal como lo suscribe la convención de Viena sobre los derechos de los tratados de 1969 en el artículo 2, literal a, “se entiende por ‘tratado’ un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el derecho internacional, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular” (p.2). El mismo artículo, en el literal b, reza “se entiende por ‘ratificación’, ‘aceptación’, ‘aprobación’ y ‘adhesión’, según el caso, el acto internacional así denominado por el cual un Estado hace constar en el ámbito internacional su consentimiento en obligarse por un tratado” (p.2).

El convenio fue firmado por Ecuador el 23 de mayo de 1969 y ratificado el 11 de febrero de 2005. Así, el país mostró su voluntad de participar en los principios, normas y métodos de resolución pacífica de conflictos.

1.3.4 Constitución del Ecuador

La disposición de Ecuador a la cooperación regional también se ve evidenciada en su Constitución de 2008.

El artículo 419, numeral 11 declara que el Ecuador “impulsa prioritariamente la integración política, cultural y económica de la región andina, de América del Sur y de Latinoamérica” (p.185).

El artículo 423, numeral 7 manifiesta “favorecer la consolidación de organizaciones de carácter supranacional conformadas por Estados de América Latina y del Caribe, así como la suscripción de tratados y otros instrumentos internacionales de integración regional” (p.187).

1.4 METODOLOGÍA

El presente trabajo de investigación pretende conocer las ventajas que tendrían algunos de los productos de la oferta exportable del Ecuador en relación al posible incremento de su flujo comercial hacia los países miembros de la Alianza del Pacífico. Es decir se analizarán los resultados para identificar los beneficios que mantendrían las exportaciones ecuatorianas hacia dichos mercados, así como la validación de las hipótesis planteadas.

1.4.1 Tipo de Investigación

Para el proyecto de investigación se realizará una investigación descriptiva con enfoque cuantitativo de corte transversal, de alcance correlacional y no experimental ya que no existirán variables de control. Además, se utilizará el modelo de series de tiempo para determinar la relación entre las variables.

En este contexto, se hará uso del modelo de series de tiempo, el cual se puede utilizar cuando se hace el estudio de la relación entre una variable independiente y un conjunto de variables explicativas o regresoras (Universidad de Santiago de Compostela, 2012). Esta herramienta es de gran importancia para predecir y detectar la casualidad, además el uso de más de una variable explicativa a diferencia del modelo de regresión lineal simple, nos permite utilizar más información en la construcción del modelo y, por tanto, obtener estimaciones más certeras (Rojo Abuín, 2007).

1.4.2 Población

Para realizar las encuestas se seleccionaron a las empresas exportadoras de los 6 productos seleccionados, con mayor facturación por venta durante los últimos 3 años (2015 al 2017) hacia los países miembros de la Alianza del Pacífico. Los productos que se considerarán para la presente investigación son: banano, cacao, palmito, aceite de palma, harina de pescado y madera. La selección de estos productos pertenecientes a la oferta

exportable tradicional y no tradicional del Ecuador obedece a ciertos criterios que se detallan en el capítulo 3.

En la Superintendencia de Compañías se registran 100 empresas exportadoras con la mayor facturación por venta de dichos productos, obteniendo una muestra habilitada de 40 empresas que respondieron la encuesta, datos que se utilizarán para la corrida del modelo estadístico. Para un detalle más específico, se enlistan las empresas con mayor facturación por venta de los productos que son objeto de estudio de esta investigación.

Tabla 1

Empresas con mayor venta por producto.

#	RUC	EMPRESA	SECTOR	ZONA
1	0992436735001	Abicio S.A.	Bananera	8
2	0992274026001	ACUABIOTECLLC S.A.	Alimenticia- Uso acuícola	8
3	0992801301001	Adelcocoa S.A.	Cacaotera	8
4	0992125985001	ADILISA S.A.	Alimenticia- Uso acuícola	8
5	0992125985001	ADITIVOS Y ALIMENTOS S.A. ADILISA	Alimenticia- Uso acuícola	8
6	0991430709001	Agricola Frutalera SA	Bananera	8
7		Agricola Rummany S.A.	Bananera	8
8	0991387870001	Agro Manobanda Hermanos S.A.	Cacaotera	8
9	1792387183001	Agroarriba S.A.	Cacaotera	8
10	1291735629001	Agroexport S.A.	Cacaotera	8
11	0990596018001	AGROGEN GENETICA AGROPECUARIA SA	Alimenticia- Uso acuícola	8
12	0991522174001	ANDIPRIME S.A.	Alimenticia- Uso acuícola	8
13	0992457260001	AQUAMARKET S.A.	Alimenticia- Uso acuícola	8
14	0992787929001	Aromatic Cocoa Export S.A.	Cacaotera	8
15	0992980451001	BALANCAM S.A.	Alimenticia- Uso acuícola	8
16	0992788879001	Balanceados Nova S.A.	Alimenticia- Uso acuícola	8
17	0992630248001	Cafiesa S.A.	Cacaotera	8

Cont.

18	1291743923001	Casacao	Cacaotera	8
19	0911587921001	Cobalsa	Maderera	8
20	0992595728001	COCOACONSULTING S.A. COLONIAL COCOA DEL ECUADOR	Cacaotera	8
21	0991465839001	COCOAEQUADOR S.A. COMERCIAL HERMES AGUILAR	Cacaotera	8
22	0990888795001	HERGUILAR C LTDA COMERCIALIZADORA ABBA BUSINESS	Cacaotera	8
23	0992923954001	COMABU S.A.	Cacaotera	8
24	0991451331001	COMERCIALIZADORA COILE S.A. COMERCIALIZADORA HOLMAN CACAO	Cacaotera	8
25	0993011509001	HOLMANCACAO S.A. COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL	Cacaotera	8
26	0992406291001	DE CACAO C.A. CICACAO COMERCIALIZADORA VILLACIS Y	Cacaotera	8
27	0992938927001	VILLACIS VIGALYA S.A. COMPANIA DE IMPORTACION Y	Cacaotera	8
28	1790981053001	EXPORTACION KAVECAFE ECUATORIANA S.A.	Cacaotera	8
29	0992323159001	CONNECTION CENTRAL S.A. CENTCONET	Cacaotera	8
30	0991407537001	CONSERVERA DON ESPANA CIA. LTDA. ESPAFRAN	Palmitera	8
31	0791743745001	CORPORACION AGRICOLA BANAGREEN CULTIVO Y EXTRACCION DE OLEAGINOSAS	Bananera Alimenticia- Aceite de palma	8
32	0990011621001	SA CEDOSA	Alimenticia- Aceite de palma	8
33	0990662983001	DESGOSA SA	palma	8
34	0992683791001	Eco-Kakao S.A.	Cacaotera	8
35	0993060089001	Expobanal S.A.	Bananera	8
36		Expobanano	Bananera	8
37	1290036999001	Exportadora e Importadora Comercial Orellana Eximore C. Ltda.	Cacaotera	8
38	1790539571001	Exportadora Importadora Industrial Exporcafe Cia. Ltda.	Cacaotera Alimenticia- Aceite de palma	8
39	0990018863001	FABRICA DE ACEITES FINOS LA UNICA, PHIDAYGESA S.A.	Alimenticia- Aceite de palma	8
40	0990662991001	FRACCIOSA SA	Alimenticia- Aceite de palma	8
41	0992894296001	MAQUITA AGRO	Cacaotera Alimenticia- Aceite de palma	8
42	0991461353001	GRASAS Y ACEITES UNICOL S.A. (GRACOLSA)	Aceite de palma	8

Cont.

43	0990664366001	GRASOS Y DESTILADOS LA CAMPINA SA	Alimenticia- Aceite de palma	8
44	0990659702001	INDUPRIN INDUSTRIAL EL PRINCIPE SA	Alimenticia- Aceite de palma	8
45	0993050318001	Industria Bio Oil	Alimenticia- Aceite de palma	8
46	0990559880001	Inmobiliaria Guangala S.A. LA ESMERALDA AGRÍCOLA	Cacaotera	8
47	0993128678001	AGROESMESA S.A.	Cacaotera	8
48	0992630485001	LIOTTA S.A.	Cacaotera	8
49	0992392479001	MACROALIMENTOS S.A.	Cacaotera	8
50	0992549254001	Majid S.A.	Cacaotera	8
51	0992894296001	MAKITAAGRO CIA.LTDA.	Cacaotera	8
52	1391821034001	Manacao S.A.	Cacaotera	8
53	0991364153001	MARAVILLAS DEL CAFE, MARICAF S.A.	Cacaotera	8
54	0990005575001	MARCHAN INTERNACIONAL S.A.	Cacaotera	8
55		Marlon Quinde	Bananera	8
56	0991248765001	MATTEUCCI S.A.	Cacaotera	8
57	0991381465001	MERCAFE S.A.	Cacaotera	8
58	0992255854001	MIRELYA S.A.	Cacaotera	8
59	0991040692001	MOROCCORP S.A.	Cacaotera	8
60	0991405526001	Nahos S.A.	Palmitera	8
61	0990318948001	Oleaginosas Tropicales Olytrasa S. A.	Alimenticia- Aceite de palma	8
62	1792299195001	OLEAGINOSAS DEL PUERTO	Alimenticia- Aceite de palma	8
63	0991303448001	Osella S.A.	Cacaotera	8
64	0992702583001	Outspan Ecuador	Cacaotera	8
65	0992980958001	PALMIECUA S.A.	Palmitera	5
66	0991334556001	PENPRO S.A.	Palmitera	8
67	1207070986001	RIOSAN SA	Alimenticia- Aceite de palma	8
68	1792202507001	Ristokcacao S.A.	Cacaotera	8
69	0990000042001	SANTA FE C LTDA	Cacaotera	8
70	0992262842001	SANTA FE JAVA S.A. JAVAFESA	Cacaotera	8

Cont.

71		Silvia Salinas	Bananera	8
72	0992870893001	SINCARTYN S.A.	Cacaotera	8
73	0991266356001	SIPONETI S.A.	Cacaotera	8
74	0992272058001	SOCIEDAD AGRICOLA AGRICASI S.A. SOCIEDAD AGRICOLA FORESTAL	Bananera	8
75	0990128901001	SOLEDAD SOCIEDAD AGRICOLA LA VICTORIA S.A.	Bananera	8
76	0992334878001	AGROLAVIC	Bananera	8
77	0992554290001	SORARO S.A. SOTOMAYOR & SOTOMAYOR	Bananera	8
78	0992107707001	BANANAS, SOTOBANANAS C. LTDA.	Bananera	8
79	0992846984001	SUBZISA S.A.	Cacaotera	8
80	0992447567001	SUPERCOMPANY S.A.	Bananera	8
81	0990952264001	TABACORP S.A.	Bananera	8
82	0990754497001	TADURA SA	Bananera	8
83	0991168672001	TAHICORP C.A.	Bananera	8
84	0992921315001	Talaresa	Maderera	8
85	0993001538001	TANIAMARIASA S.A.	Bananera	8
86	0992571268001	TELEPRESTIC S.A.	Bananera	8
87	0992250747001	TELLCANO S.A.	Cacaotera	8
88	0990930414001	TENDILLO S.A.	Bananera	8
89	0992981180001	TIHMUR IMPORT EXPORT S.A.	Bananera	8
90	0992488964001	TRANSMAR ECUADOR CIA.LTDA.	Cacaotera	8
91	0992228652001	TROPICALAGRO S.A.	Bananera	8
92	0992968338001	Tropicalrepublic S.A.	Bananera	8
93	0990058849001	ULTRAMARES CORPORACION CA	Cacaotera Alimenticia- Aceite de	8
94	0991462627001	UNICOL S.A.	palma	8
95	0992423153001	Universal Sweet Industries S.A.	Cacaotera	8
96	0991340947001	VALENSI S.A.	Bananera	8
97	0992315288001	VALUE TRADE S.A. VALUETRADE	Cacaotera	8
98	0991183728001	VIDLET S.A.	Cacaotera	8
99	0992693630001	YARKWORD S.A.	Palmitera	8
100	0992215992001	ZOL - BANANA S.A. " ZOLETA BANANA "	Bananera	8

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Elaborado por: Juan Pablo Delgado Vásquez, Nathaly Olmedo Arteaga.

1.4.3 Muestra y justificación de la muestra

La muestra habilitada seleccionada para esta investigación consta de la recolección de datos de 100 empresas de los sectores antes mencionados, situados en la región costa. De las 40 empresas exportadoras de la ciudad de Guayaquil que fueron encuestadas, 18 de ellas pertenecen al sector cacao con un 45% del total de las encuestas. Consecutivamente se encuentran 12 bananeras que representan al 30% y 5 empresas exportadoras de aceite de palma con el 12.5%. Seguido a estas 2 madereras con el 5% y 2 alimenticias de uso acuícola con el 5%. Finalmente se encuentra 1 empresa palmitera que representa el 2.5%.

1.4.4 Delimitaciones

Los productos seleccionados que forman parte de la oferta tradicional y no tradicional del Ecuador hacia los diferentes países miembros de la AP son: Cacao, banano, harina de pescado, aceite de palma, palmito y tablas de madera. En el desarrollo del presente trabajo de titulación se especificarán los criterios que se consideraron para la selección de dichos productos y el posible impacto en su flujo comercial hacia los países miembros de la AP en caso de que Ecuador se adhiera a dicho bloque de cooperación comercial.

Así mismo, se han considerado para la realización de las encuestas a las empresas exportadoras con mayor facturación por venta hacia los países miembros de la AP durante los años 2015 al 2017.

1.4.5 Limitaciones

La falta de información financiera disponible sobre las empresas exportadoras de los productos tradicionales y no tradicionales a los países miembros de la AP representa una limitante en la presente investigación. La base de datos oficial es escasa y su información, en gran parte, se encuentra desactualizada.

De la misma forma, no se utilizó toda la gama de productos ecuatorianos porque no todos contaban con una alta participación en el mercado de la AP; por lo tanto, no aportaban con datos que se pudieran usar en el modelo estadístico.

1.4.6 Hipótesis

1.4.6.1 Hipótesis Alternativa

Las exportaciones de cacao, palmito, harina de pescado, aceite de palma, tablas de madera y banano se incrementarán hacia los países miembros de la Alianza del Pacífico a partir de la adhesión del Ecuador a dicho bloque de cooperación comercial.

1.4.6.2 Hipótesis Nula

Las exportaciones de cacao, palmito, harina de pescado, aceite de palma, tablas de madera y banano no se incrementarán hacia los países miembros de la Alianza del Pacífico a partir de la adhesión del Ecuador a dicho bloque de cooperación comercial.

1.4.7 Variables

1.4.7.1 Variable Dependiente

Crecimiento de las exportaciones de productos tradicionales y no tradicionales del Ecuador hacia países miembros de la Alianza del Pacífico.

1.4.7.2 Variable Independiente

Acompañamiento técnico para potenciar la producción e inversión en la automatización de procesos de producción como mecanismos empresariales

1.4.7.3 Variable Independiente

Asistencia técnica a productores, aumento de líneas de crédito y reducción de impuestos como mecanismos gubernamentales

CAPÍTULO II

1.5 Situación actual de la Alianza del Pacífico

La Alianza del Pacífico es un mecanismo de integración latinoamericana conformado por cuatro países que bordean el Océano Pacífico: Chile, Colombia, México y Perú. Estos países se han reunido para formar un área de integración con el propósito de asegurar la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas. La Alianza del Pacífico tiene como objetivo dirigir la economía de sus miembros hacia un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad, superando la desigualdad socioeconómica y disminuyendo la inequidad social (Alianza del Pacífico, 2018).

El bloque constituye la octava potencia económica y la octava fuerza exportadora mundial. En Latinoamérica y el Caribe, la alianza representa el 37% del PIB y el 52% del comercio total. Además, atrae el 45% de la inversión extranjera directa. Los cuatro países juntos tienen un PIB per cápita de US\$16,759 y una población total de 225 millones (Alianza del Pacífico, 2018).

1.5.1 Historia de la Alianza del Pacífico

En el 2007, previo a la formación de la Alianza, surgió una iniciativa llamada Foro del Arco del Pacífico Latinoamericano (FAPL) en Cali, Colombia. Esta propuesta del gobierno peruano surge dado el flaqueo de la Comunidad Andina de Naciones (CAN). El foro estaba compuesto por once países: Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá y Perú. A pesar de las altas expectativas, el foro no tuvo mayor trascendencia debido a los desacuerdos en política comercial. Sin

embargo, es importante recalcar que esta iniciativa dio paso a lo que un día se conformaría como la Alianza del Pacífico (Otero, 2014).

En octubre de 2010 se esbozan los primeros caminos. El presidente de Perú, Alan García, invita a conformar un área de integración profunda con la participación de Panamá, Colombia, Ecuador y Chile. Este bloque prospecto buscaba la libre circulación de bienes, capitales, servicios y personas, además de ser un modelo de integración latinoamericana a conformarse desde la época de los 60. Asimismo, se buscaba dirigirse hacia los países de Asia-Pacífico mediante una plataforma económica común (Otero, 2014; EMBAMEX, 2015).

Posteriormente, el proyecto fue abordado por los presidentes de Chile, México, Perú y Colombia, concentrando reuniones entre diciembre de 2010 y marzo de 2011 para definir los términos del acuerdo y el plan de acción a realizarse. Los diversos temas a incorporarse en la alianza incluían la movilidad de personas, el libre acceso a los mercados, el continuo flujo de circulación de bienes y servicios, entre otros. Así, el bloque de integración regional fue conformándose y el 28 de abril de 2011 en Lima, Perú, se formó la Alianza del Pacífico (EMBAMEX, 2015).

De acuerdo a la Declaración de Lima, este bloque conformado en el marco del Arco del Pacífico, supone una zona de integración regional profunda que conlleve al desarrollo, crecimiento y sostenibilidad de sus cuatro países miembros. En esta primera reunión Panamá participó en calidad de observador. Posteriormente el proceso culminó el 6 de junio de 2012 en Chile con la firma del Acuerdo Marco.

El Acuerdo Marco es el documento oficial que reúne las visiones de los países para avanzar progresivamente hacia una zona donde exista la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas. Es un compromiso conjunto de cada nación que busca ser más competitiva. Además, también se enfatizó la movilidad empresarial, el tránsito de personas, el incremento del comercio y la cooperación aduanera. También se destaca que únicamente 4

de los 11 países participantes del Arco del Pacífico Latinoamericano son quienes integran la Alianza (ICTSD, 2012).

A pesar de las coincidencias en materia política y económica, es importante señalar que aunque existe una inequidad en cuanto al nivel de desarrollo de los países miembros, esto no ha sido impedimento para avanzar conjuntamente en el cumplimiento de los objetivos señalados en el Acuerdo. Además, se ha apreciado a lo largo de los años una férrea voluntad de los cuatro miembros para contribuir al crecimiento de la Alianza (ICTSD, 2012).

1.5.2 Proyectos

Desde su constitución, la Alianza del Pacífico ha sido protagonista de varios proyectos de integración regional. No solamente ha reducido barreras tarifarias, sino que ha iniciado proyectos de visados, bolsas de valores, embajadas y acuerdos comerciales en los diversos países (Alianza del Pacífico, 2018).

1.5.2.1 Liberalización Comercial

En conjunto con la firma del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico, se negociaron otros temas de índole económica en el Protocolo Adicional al Acuerdo Marco. El Protocolo tiene como finalidad complementar y mejorar lo establecido en los acuerdos comerciales que mantienen entre ellos los cuatro países de la Alianza. Desde su vigencia, el 1 mayo de 2016, se eliminó el 92% de los aranceles de los productos que se comercializan entre los miembros. Se estableció adicionalmente que los tributos de los productos restantes serán eliminados en un periodo de 3 a 7 años. Sin embargo, ciertos productos sensibles tendrán un periodo de desgravación de hasta 17 años. Solamente el azúcar y relacionados quedaron fuera del acuerdo (Alianza del Pacífico, 2018).

1.5.2.2 Libre circulación del comercio de bienes

La liberalización del comercio de bienes forma parte de uno de los objetivos cruciales de la Alianza para el desarrollo de sus miembros. De esta forma la integración comercial entre sus partes es fundamental para que exista un flujo constante en cuanto al acceso a los diferentes mercados. También, se han tratado temas de reglas de origen, desarrollo tecnológico, cooperación aduanera, facilitación de procesos, normas sanitarias y fitosanitarias y obstáculos de diversas índoles siempre respetando que no se transgredan las leyes de cada país (SELA, 2014). Se tiene previsto liberalizar el 90% de los aranceles de los Estados Partes cuando el Acuerdo Marco entre en vigor. Del mismo modo, el 10% remanente debe liberalizarse en un plazo de 3 y 7 años (Malamud, 2012).

1.5.2.3 Libre circulación de servicios y capitales

Para cumplir con el objetivo de facilitar la liberalización de servicios y capitales, el grupo técnico busca atraer la inversión extranjera y el comercio de servicios. De esta forma, es esencial que se trabaje constantemente para proyectarse como un destino atractivo que pueda dar como resultado el aumento de los flujos de inversión (Alianza del Pacífico, 2018). Además, para impulsar el crecimiento y desarrollo sostenible de la región, el bloque busca posicionarse en materia de comercio de servicios no sólo dentro de la región sino también hacia el mundo mediante la diversificación de la oferta exportable de servicios (Alianza del Pacífico, 2018).

1.5.3 Categorías de Estados

Desde la conformación de la Alianza del Pacífico, diversos países se han visto interesados en participar en este bloque. Estos países se distribuyen en las siguientes categorías:

1.5.3.1 Estados Miembros

Para formar parte de los miembros plenos de la Alianza, los países deben poseer un tratado de libre comercio (TLC) con cada país que conforma el bloque, además la aceptación de la adhesión queda a juicio del Consejo de Ministros. El consejo de Ministros lo conforman las autoridades designadas por cada país del bloque y estos tendrán la potestad y la unanimidad de decidir sobre los candidatos. Como estados miembros se encuentra Chile, Perú, México y Colombia (Alianza del Pacífico, 2018).

1.5.3.2 Observador Candidato

El estado observador u observador candidato es aquel que desea pertenecer a la Alianza y se encuentra en un proceso de incorporación. Además, como requisito mínimo debe poseer un acuerdo de libre comercio (TLC) con dos de los miembros. Finalmente también es importante que exprese la intención de convertirse en un miembro de la Alianza del Pacífico. Como Observador Candidato se encuentran: Costa Rica, Panamá, Guatemala y Ecuador (Alianza del Pacífico, 2018).

1.5.3.3 Estados observadores

La condición de Estado Observador es aquella que se concede a los países que tienen el interés de participar de forma indirecta en las Cumbres de la Alianza. Los Estados Observadores realizan una solicitud, la cual es revisada por el Consejo de Ministros y son aquellos los que deciden si el país será aceptado en esa condición o no. En los Estados Observadores se encuentran (Alianza del Pacífico, 2018):

- Norteamérica: Canadá y Estados Unidos.
- Centroamérica y Caribe: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, República Dominicana, y Trinidad y Tobago.
- Suramérica: Ecuador, Paraguay, Uruguay y MERCOSUR (equivaldría a representar a Argentina y Brasil).

- Asia Pacífico y Oceanía: Australia, China, Corea del Sur, India, Indonesia, Israel, Japón, Nueva Zelanda, Tailandia y Singapur.
- Europa: Alemania, Austria, Bélgica, Croacia, Dinamarca, Eslovaquia, España, Finlandia, Francia, Georgia, Grecia, Hungría, Islandia, Italia, Lituania, Noruega, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumania, Suiza, Suecia, Turquía y Ucrania.
- África: Egipto, Marruecos.

1.5.3.4 Invitados

Los Estados Miembros podrán, por consenso, invitar a otros países a las reuniones de la Alianza del Pacífico (Alianza del Pacífico, 2018).

CAPÍTULO III

1.6 Beneficios del Ecuador a partir de su posible adhesión a la Alianza del Pacífico como Miembro Pleno.

Actualmente, del total de las exportaciones del Ecuador, un 19% tiene como destino los países de la Alianza del Pacífico, siendo Chile y Perú los principales socios con un porcentaje de las exportaciones ecuatorianas de un 8% y 6% respectivamente (Cámara de Comercio de Guayaquil, 2018).

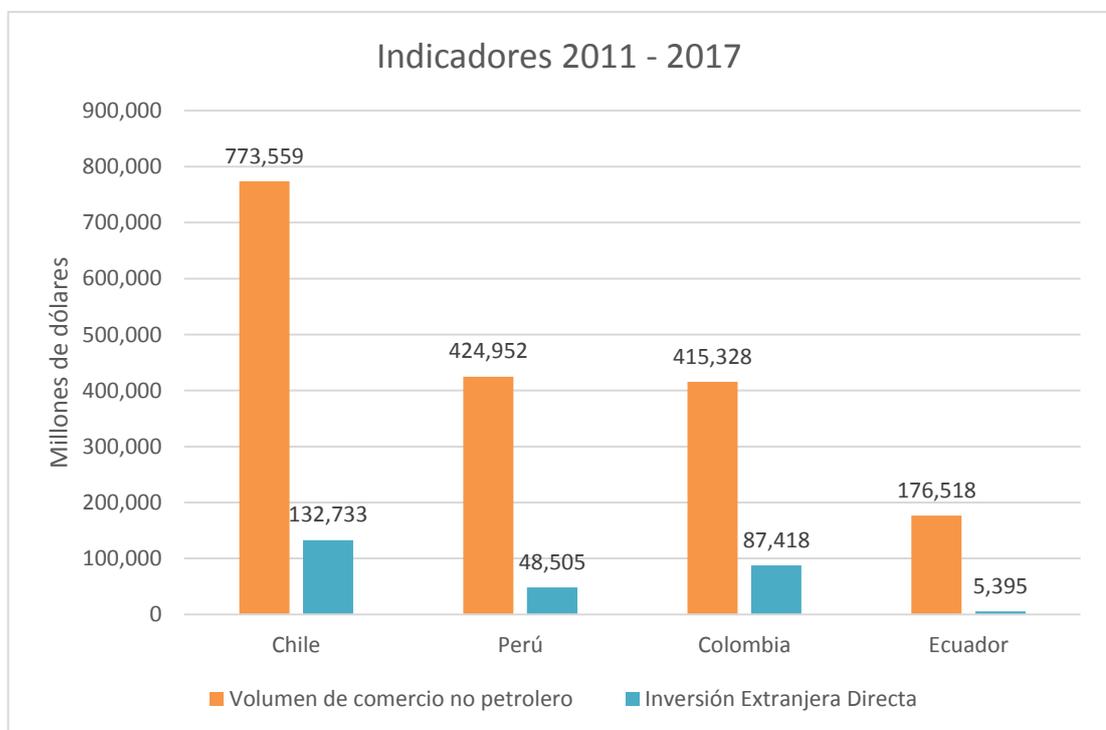


Figura 1 Indicadores económicos de los países miembros de la AP.

Elaborado de "TradeMap" por Autores, 2018.

Por otro lado, los miembros suramericanos de la Alianza alcanzan un flujo de comercio, en el cual se suman los valores de las exportaciones e importaciones, considerablemente mayor en comparación a Ecuador.

En el escenario que Ecuador ingrese a la AP, se podría beneficiar de la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas. Por lo tanto, no solo el sector exportador se favorecería si no que el sector industrial también avanzaría notablemente gracias a la disponibilidad de tecnología y capital humano.

Para el siguiente trabajo, se han elegido productos de la oferta exportable no petrolera tradicional y no tradicional: bananas tipo Cavendish, palmitos en conserva, aceite de palma en bruto, tableros de madera, cacao en grano, y premezclas para alimentación de animales de uso acuícola. Estos productos fueron escogidos por tener una gran presencia en cada uno de los mercados de los países miembros de la Alianza del Pacífico.

1.6.1 Ecuador y Chile

Ecuador y Chile han mantenido una relación comercial que se ha fortalecido en los últimos años. El 26 de julio de 2010 se firmó el nuevo Acuerdo de Complementación Económica ACE No. 65, el cual simplifica el comercio entre los dos países. Los productos alimenticios y derivados del petróleo son los más exportados a Chile. Actualmente existen 371 partidas arancelarias de productos exportados hacia Chile, en contraste con las 1578 partidas arancelarias de productos importados desde Chile (Cámara de Comercio de Guayaquil, 2010).

Gracias al clima favorable y al suelo fértil, Ecuador se ha convertido en el primer exportador de banano del mundo, con un sabor y una calidad extraordinaria que marcan los mercados internacionales. Entre sus clases, destaca la variedad Cavendish, ideal para exportación.

Las provincias de Los Ríos, Guayas y El Oro ostentaron la mayor producción de banano en el 2016, con un 43,23%, 32,76% y 16,47% respectivamente, alcanzando un rendimiento de 36.21 toneladas/hectáreas. Sin embargo, el rendimiento sufrió un decrecimiento en relación al año 2015, cuando fue de 38.79 toneladas/hectáreas. No obstante, el sector del banano

exportó 6,176 millones de toneladas métricas (Corporación Financiera Nacional, 2017).

En 2017, Chile ocupó el noveno puesto como destino de las exportaciones de banano ecuatoriano con una participación del 2,5% de la cantidad exportada.

Tabla 2

Cifras de exportación de banana cavendish hacia Chile.

Principal oferta exportable no petrolera del Ecuador						
	2015		2016		2017	
	Valores	Toneladas	Valores	Toneladas	Valores	Toneladas
Las demás bananas frescas tipo Cavendish	55.550	197.202	56.901	113.595	57.864	120.694

Valores en miles de dólares

Elaborado de "TradeMap" por Autores, 2018.

Por otra parte, el palmito ecuatoriano es un producto con alta demanda internacional ya que cumple con las exigencias del mercado mundial por su elevada calidad. Una vez más, las condiciones geográficas ventajosas del Ecuador, propias de la zona tropical, garantizan un producto uniforme, de buena consistencia y sabor distinguido. El palmito es un producto exótico que posee un alto contenido de fibra, hierro y calcio sin colesterol. Se lo puede consumir en ensaladas, ceviches, cocteles y hasta fritos.

Desde 1987 Ecuador es productor de palmito; sin embargo, fue en 1991 cuando se empezó a desarrollar la agroindustria destinada al enlatado y enfrascado. El sector ha crecido constantemente llegando a ser uno de los principales productos de la oferta exportable no tradicional del país.

El Ecuador dispone de 17.000 hectáreas aproximadas dedicadas a la siembra de palmito. Estas están repartidas en áreas tropicales y subtropicales, entre ellas están las provincias de Esmeraldas, Pichincha, Manabí, Morona Santiago, Pastaza y Sucumbíos (Centro de Información e Inteligencia Comercial, 2009)

Tabla 3

Cifras de exportación de palmitos en conserva hacia Chile.

Principal oferta exportable no petrolera del Ecuador						
	2015		2016		2017	
	Valores	Toneladas	Valores	Toneladas	Valores	Toneladas
Palmitos en conserva	15.043	7.410	13.486	8.060	15.591	9.318

Valores en miles de dólares

Elaborado de "TradeMap" por Autores, 2018.

Del total de las exportaciones del 2017, Chile fue el primer importador de palmito ecuatoriano con un 29,75% de participación de la cantidad exportada (Trademap, 2018).

Tabla 4

Porcentaje de aportación al PIB de banana cavendish y palmitos en conserva.

Países	Productos	Aporte PIB 2015%	Aporte PIB 2016%	Aporte PIB 2017%
Chile	Las demás bananas frescas tipo Cavendish	0,08%	0,05%	0,08%
	Palmitos en conserva	0,02%	0,02%	0,02%

Elaborado de "TradeMap" por Autores, 2018.

La banana Cavendish exportada a Chile realiza un mayor aporte al PIB en comparación con el palmito en conserva. Es más evidente el crecimiento que ha tenido la banana en el aporte del PIB ecuatoriano, la constancia del aporte del palmito en el PIB demuestra lo consolidado que está; sin embargo, por su calidad y apreciación, tiene potencial de aportar más al PIB ecuatoriano.

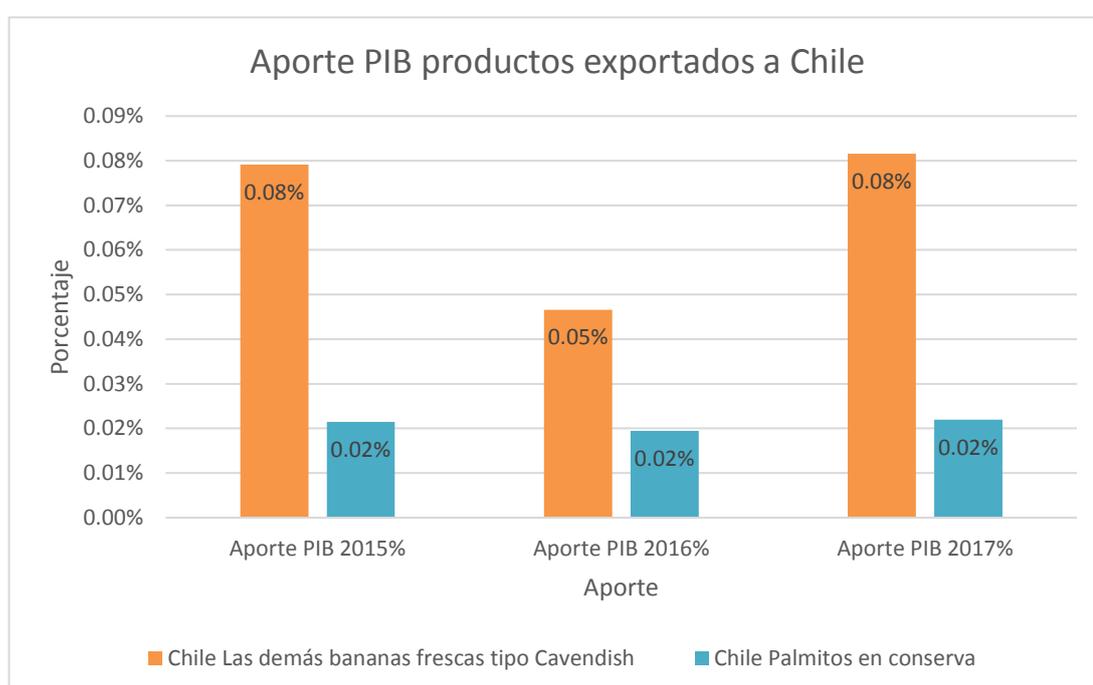


Figura 2 Aporte de banana cavendish y palmitos en conserva al PIB.

Elaborado de "TradeMap" por Autores, 2018.

1.6.2 Ecuador y Colombia

El comercio entre Ecuador y Colombia se da en el marco de la zona libre de aranceles de la Comunidad Andina, que también incluye a Perú y Bolivia. A más de ello, existen Cámaras Binacionales cuyo propósito es realizar ferias sectoriales para promover el crecimiento comercial entre ambos países. No obstante, Ecuador apenas exporta alrededor de 967 partidas

arancelarias, mientras que Colombia exporta aproximadamente 2908 partidas (Cámara de Comercio de Guayaquil, 2010).

El aceite de palma es una opción para producir alimentos sin grasas trans, además de su aporte de vitaminas y nutrientes, ya sea en estado crudo o refinado. En Ecuador existen alrededor de 7000 palmicultores, de los cuales, el 87% son pequeños productores. La industria palmicultora ofrece más de 150 empleos.

Las provincias de Esmeraldas, Guayas y Santo Domingo tuvieron la mayor producción de aceite de palma en el 2016 con un 50,73%, 13,19% y 8,72% respectivamente, obteniendo un rendimiento de 11,86 toneladas/hectáreas. En el 2016, las hectáreas dedicadas a la cosecha de palma disminuyeron en un 9,24% en comparación con el 2015; no obstante, la producción aumentó en un 20,24%, lo cual pone en evidencia la eficiencia del manejo de tierra y la calidad de semillas utilizadas para el sembrío.

En el 2016, el sector palmicultor exportó 318 millones de toneladas métricas, de las cuales el 55,96% se dirigieron a Colombia por un valor FOB de 127,69 millones de dólares (Corporación Financiera Nacional, 2017).

Tabla 5

Cifras de exportación de aceite de palma en bruto hacia Colombia.

Principal oferta exportable no petrolera del Ecuador						
	2015		2016		2017	
	Valores	Toneladas	Valores	Toneladas	Valores	Toneladas
Aceite de palma en bruto	71.720	101.311	127.686	180.279	121.982	167.201

Valores en miles de dólares

Elaborado de "TradeMap" por Autores, 2018.

En la industria maderera, Ecuador se ve privilegiado debido a la diversidad de climas. El país dispone de una abundancia de tierras aptas para la repoblación forestal. Ecuador principalmente produce teca, balsa, tableros y acabados para la construcción. En el Ecuador hay 11 millones de hectáreas de bosque, lo cual representa alrededor del 40% de su territorio. En el 2016, las plantaciones ascendieron a 54.013 hectáreas del cual, 38% eran árboles de teca. El estimado de siembra por hectárea es de 2.500 árboles. Las provincias con la mayor producción son Esmeraldas, Guayas y Los Ríos con un total de superficie plantada del 20%, 14% y 14% (Corporación Financiera Nacional, 2018).

Aunque las exportaciones por lo general tengan una tasa positiva de crecimiento, la apreciación del dólar provoca contracciones hacia los principales destinos. No obstante, han ayudado a mantener la industria tras la caída del mercado interno de la construcción.

Tabla 6

Cifras de exportación de tableros de madera hacia Colombia.

Principal oferta exportable no petrolera del Ecuador						
	2015		2016		2017	
	Valores	Toneladas	Valores	Toneladas	Valores	Toneladas
Los demás tableros de madera	43.345	72.975	47.767	89.461	55.716	78.263

Valores en miles de dólares

Elaborado de "TradeMap" por Autores, 2018.

En el 2017, Colombia ocupó el segundo puesto en las exportaciones de madera y manufacturas de madera con un 17,75% de las exportaciones totales.

Tabla 7

Porcentaje de aportación de aceite de palma en bruto y tableros de madera al PIB.

Países	Productos	Aporte PIB 2015%	Aporte PIB 2016%	Aporte PIB 2017%
Colombia	Aceite de palma en bruto	0,07%	0,14%	0,13%
	Los demás tableros de madera	0,06%	0,07%	0,08%

Elaborado de "TradeMap" por Autores, 2018.

El aceite de palma demuestra tener más relevancia sobre el PIB nacional que los tableros de madera. Su aporte creció notoriamente del 2015 al 2016, decreciendo ligeramente en el 2017. Por otro lado, el aporte de los tableros de madera ha crecido constantemente desde el 2015.

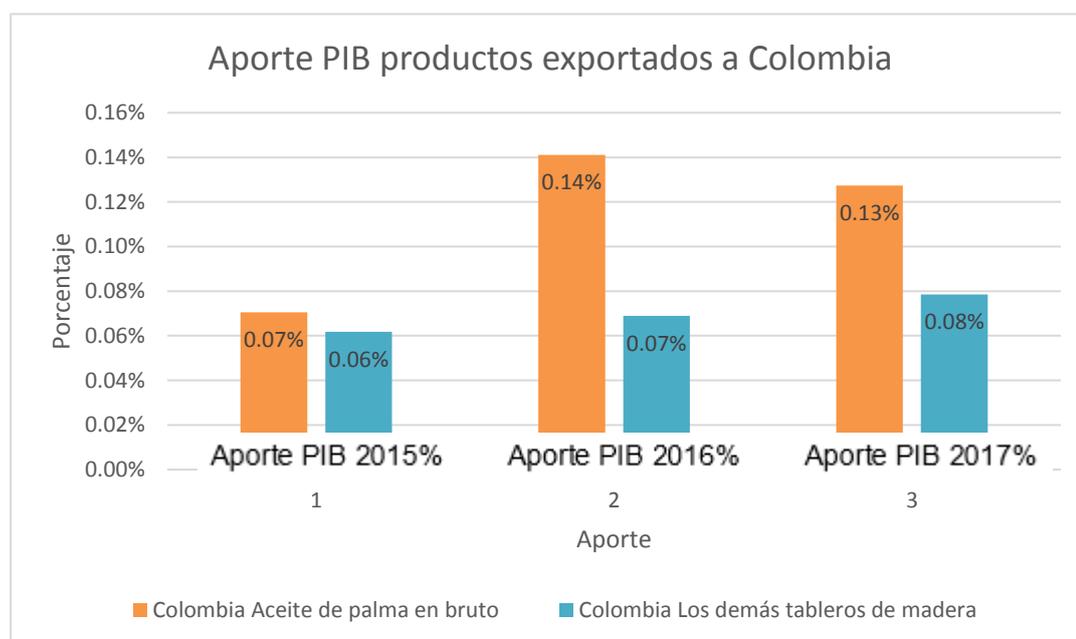


Figura 3 Aporte de aceite de palma y tableros de madera al PIB.

Elaborado de "TradeMap" por Autores, 2018.

1.6.3 Ecuador y México

Ecuador y México se han beneficiado de un acuerdo comercial firmado en 1987 y que más tarde fue renegociado en 1993, el cual incorpora al tratado nuevas preferencias arancelarias y comerciales en algunas de las partidas arancelarias que son exportadas desde Ecuador hacia el mercado mexicano.

El cacao fino y de aroma representa el 5% de la producción mundial de cacao y Ecuador, por su ubicación geográfica y su abundancia en recursos, es el productor referente de esta variedad que por su sabor, se ha vuelto reconocido internacionalmente e indispensable en la industria chocolatera de alta calidad. En el 2016 las provincias de Guayas, Los Ríos y Manabí abarcaron la mayor producción en el cultivo de cacao alcanzando un 28%, 23% y 13% respectivamente, creando 561 empleos.

Las toneladas exportadas en el 2016 fueron 253,02 millones correspondientes a un valor FOB de 750,03 millones de dólares, el año siguiente, se exportaron 307,49 millones de toneladas; sin embargo, el valor FOB fue de 688,98 millones de dólares, esta anomalía se explica por la caída del precio internacional del cacao, mas no por un problema del cacao nacional. Cabe recalcar que en el 2016, un 8,83% del cacao fue destinado a México (Corporación Financiera Nacional, 2018).

Tabla 8

Cifras de exportación de cacao hacia México.

Principal oferta exportable no petrolera del Ecuador						
2015		2016		2017		
Valores	Toneladas	Valores	Toneladas	Valores	Toneladas	
Los demás cacao en grano, crudo o tostado	57.858	19.090	66.243	23.072	51.813	25.620

Valores en miles de dólares

Elaborado de "TradeMap" por Autores, 2018.

Por otro lado, México también es un gran importador del aceite de palma en bruto ecuatoriano, siendo así que en el 2016, un 7,6% de las exportaciones de aceite de palma fueron dirigidas hacia México, haciéndolo el cuarto destino de exportación de este producto (Corporación Financiera Nacional, 2017).

Tabla 9

Cifras de exportación de aceite de palma en bruto hacia México.

Principal oferta exportable no petrolera del Ecuador						
	2015		2016		2017	
	Valores	Toneladas	Valores	Toneladas	Valores	Toneladas
Aceite de palma en bruto	13.960	22.238	17.491	27.379	11.359	16.418

Valores en miles de dólares

Elaborado de "TradeMap" por Autores, 2018.

El cacao, al ser un producto insignia, tiene más participación en el PIB que el aceite de palma. Su aporte es constante, de igual manera lo es el del aceite de palma aunque en menor grado de participación.

Tabla 10

Porcentaje de aportación del cacao y aceite de palma en bruto al PIB.

Países	Productos	Aporte PIB 2015%	Aporte PIB 2016%	Aporte PIB 2017%
México	Los demás cacao en grano. crudo o tostado	0,08%	0,10%	0,07%
	Aceite de palma en bruto	0,02%	0,02%	0,01%

Elaborado de "TradeMap" por Autores, 2018.

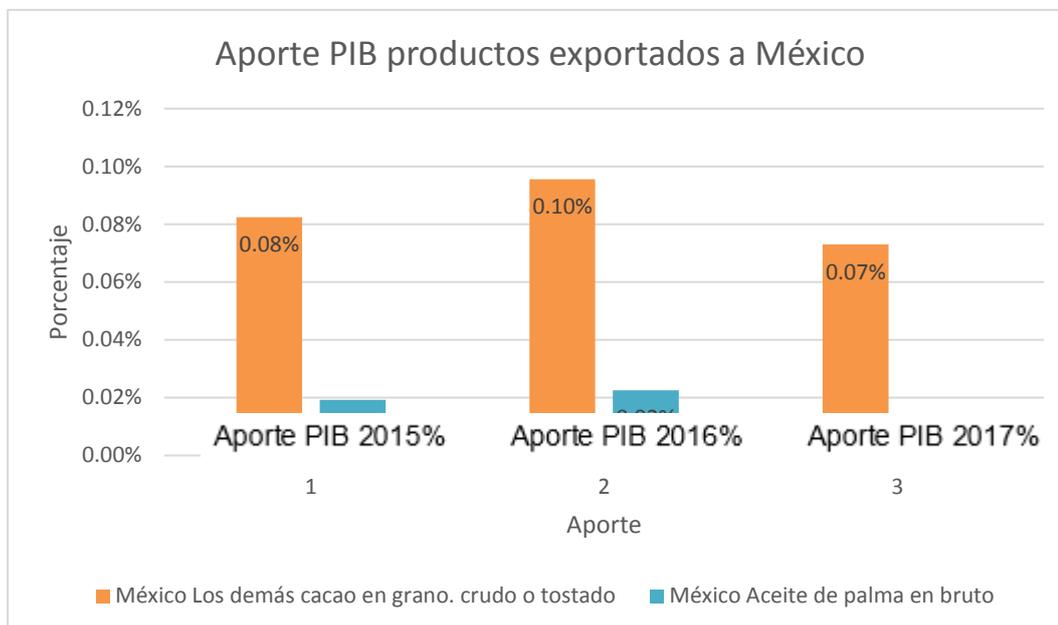


Figura 4 Aporte de cacao y aceite de palma en bruto al PIB.

Elaborado de "TradeMap" por Autores, 2018.

1.6.4 Ecuador y Perú

Las relaciones comerciales entre Ecuador y Perú han prosperado significativamente desde la firma del acuerdo de paz en 1998. Del mismo modo, la adhesión al Convenio de Aceleración y Profundización de Libre Comercio entre los dos países generó una desgravación arancelaria para el comercio bilateral. De este libre tránsito de bienes, Ecuador se beneficia exportando unos 1000 productos; por otro lado, importa 2000 productos de Perú.

En Ecuador, la industria de alimentos para animales se concentra en las provincias de Pichincha, Guayas y Tungurahua con una participación de la producción de 33%, 36% y 14% respectivamente. En el 2016, el sector ofreció empleo a 2.690 personas entre pequeñas, micros, medianas y grandes empresas, siendo las últimas quienes acogieron al 82,52% de la fuerza laboral.

Del total de las exportaciones de alimento para animales que en el 2017 alcanzó un valor FOB de 62,73 millones de dólares, el 41% con 30,53 millones de dólares fue dirigido a Perú (Corporación Financiera Nacional, 2018), convirtiéndose en el principal destino del Ecuador para alimento de animales. Por otro lado, la balanza comercial con Perú es negativa, habiendo exportado 13,9 millones de dólares en premezclas para alimentación de animales para uso acuícola, e importando 83,7 millones de dólares entre enero y junio del 2018 (PRO ECUADOR, 2018). Esta diferencia se explica por la alta demanda de productos para uso acuícola en Ecuador y se evidencia la falta de producción del producto en el país; sin embargo, de existir incentivos en la industria, se podría satisfacer la demanda nacional y levantar las exportaciones.

Tabla 11

Cifras de exportación de harina de pescado hacia Perú.

	Principal oferta exportable no petrolera					
	2015		2016		2017	
	Valores	Toneladas	Valores	Toneladas	Valores	Toneladas
Las demás premezclas para alimentación de animales de uso acuícola	21.011	36.325	23.072	40.253	32.958	44.365

Valores en miles de dólares

Elaborado de "TradeMap" por Autores, 2018.

Asimismo, Ecuador también exporta tableros de partículas de madera al mercado peruano, siendo este el quinto principal importador de este producto y ocupando el 9,98% de la participación de las exportaciones.

Tabla 12

Cifras de exportación de tableros de madera hacia Perú.

Principal oferta exportable no petrolera						
	2015		2016		2017	
	Valores	Toneladas	Valores	Toneladas	Valores	Toneladas
Los demas tableros de particulas de madera	33.075	38.325	32.569	32.355	33.576	44.625

Valores en miles de dólares

Elaborado de "TradeMap" por Autores, 2018.

En las exportaciones hacia Perú, destaca el crecimiento constante de la participación de los tableros de partículas de madera en el PIB, de la misma manera, las premezclas para alimentación de uso acuícola tuvieron un crecimiento constante por dos años, y en el 2017, fue más elevado.

Tabla 13

Porcentaje de aportación de la harina de pescado y los tableros de madera al PIB.

Países	Productos	Aporte PIB 2015%	Aporte PIB 2016%	Aporte PIB 2017%
Perú	Las demás premezclas para alimentación de animales de uso acuícola	0,03%	0,03%	0,05%
	Los demás tableros de partículas de madera	0,05%	0,05%	0,05%

Elaborado de "TradeMap" por Autores, 2018.

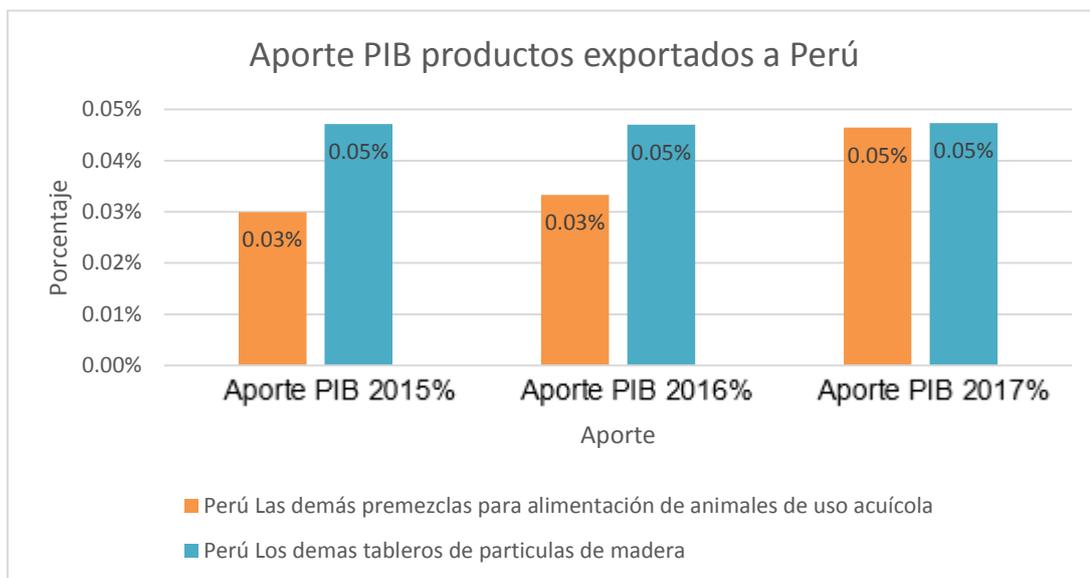


Figura 5 Aporte de harina de pescado y tableros de madera al PIB.

Elaborado de "TradeMap" por Autores, 2018.

1.6.5 Ecuador y la Comunidad Andina

Originalmente la Comunidad Andina, creada el 26 de mayo de 1969, estaba conformada por 5 países: Bolivia, Colombia, Chile, Perú y Ecuador, quienes firmaron el Acuerdo de Cartagena con vistas a la integración regional y cooperación socioeconómica. En 1976 Chile deja la CAN durante el gobierno dictatorial de Pinochet. Casi simultáneamente, en 1973, Venezuela ingresa como miembro pleno por un período de 33 años que culminó en el 2006.

En 1993, los países miembros eliminaron los aranceles entre ellos, creando una zona de libre comercio. Como consecuencia, se impulsó el flujo comercial en la región, lo que generó plazas de trabajo. Además, se vio impulsada la industria del transporte interregional. Pero a pesar de ello, los niveles de pobreza se mantuvieron, por lo que se impulsó el Plan Integrado de Desarrollo Social para promover una integración conjunta englobando

aspectos sociales, culturales, políticos, comerciales y ambientales (SENAE, 2018). La Comunidad Andina está regida por el Sistema Andino de Integración que posibilita y coordina el trabajo de todos los órganos e instituciones que conforman la CAN (Comunidad Andina, 2018).

En el 2015, Ecuador tuvo una balanza comercial no petrolera negativa con la CAN, llegando a 1.906 millones de dólares en contra (El Universo, 2016). Estos datos podrían ser alarmantes y sugerir la no conveniencia del grupo de integración para el país, además de desalentar la adherencia a uno nuevo. Sin embargo, cabe recalcar que desde la conformación de la Comunidad Andina, las exportaciones de Ecuador hacia los países miembros alcanzaron una tasa de crecimiento anual de 12,4%, mientras que a los países no miembros, la tasa de crecimiento ascendió a 10,4% (Comunidad Andina, 2018).

Por consiguiente, Ecuador no se puede permitir prescindir de este mercado, ya que de otra manera, los productos nacionales dejarían de estar exentos del pago de aranceles. Por el contrario, debería enfocarse en mejorar su competitividad para ocupar nuevos espacios en el mercado andino e incluir en las futuras negociaciones, nuevas partidas para diversificar la exportación a los países miembros.

En relación a la balanza negativa en algunos productos con los países miembros de la Alianza del Pacífico no significa que Ecuador está siendo perjudicado en las relaciones comerciales, si no que ésta se debe a factores tanto internos como externos: la poca producción nacional que no satisface la demanda local, por lo tanto, el consumo interno obliga a importar productos que afectan negativamente la balanza comercial. Un estímulo en las industrias nacionales como promoción en las Inversiones Extranjeras Directas podría aumentar considerablemente la producción nacional y corregir la balanza. Además, la variación de los precios internacionales puede afectar negativamente las cifras de exportación aun teniendo una producción alta.

Tabla 14

Balanza comercial no petrolera entre Ecuador y la CAN.

Balanza comercial no petrolera entre Ecuador y la CAN				
	2013	2014	2015	2016 (enero a abril)
Exportaciones	1302	1256	1066	355,023
Importaciones	3154	3162	2606	669,377
Balanza Comercial	-1852	-1906	-1540	-314,353

Valores en millones de dólares

Elaborado de "TradeMap" por Autores, 2018.

Los datos de la balanza comercial de Ecuador con los países miembros de la Comunidad Andina indican el flujo comercial constante en producción no petrolera, esto incluye productos de la oferta tradicional y no tradicional y servicios. En este sentido, se debería considerar impulsar este sector que representa millones de dólares en las exportaciones ecuatorianas en el mercado andino.

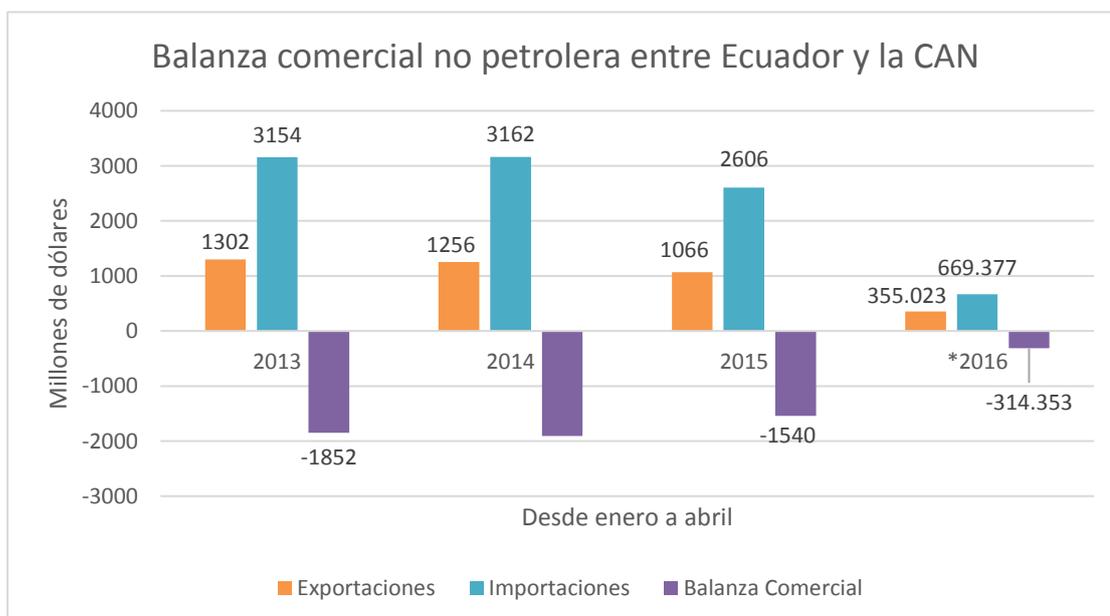


Figura 6 Balanza comercial no petrolera entre Ecuador y la Can.

Elaborado de "TradeMap" por Autores, 2018.

En conclusión, en el escenario de una adhesión a la AP, Ecuador tendría una doble relación con Colombia y Perú en la cual se podría diversificar la oferta exportable hacia el mercado andino. Ecuador aprovecharía todos los beneficios arancelarios de ser miembro pleno de la AP otros productos aparte de los enlistados en este estudio.

La Alianza del Pacífico no solo potenciaría las exportaciones ecuatorianas a los países miembros, sino que hay una serie de privilegios a recibir. La libre circulación de personas, tecnología, capital y servicios acarrearía un crecimiento exorbitante en todas las industrias ecuatorianas. Para empezar, se incorporaría mano de obra especializada a cada sector productivo cuyo resultado sería inmediato. La tecnología y el capital entrarían sin restricciones, y los efectos se verían a mediano plazo. La competitividad en el país mejoraría el nivel y la calidad de productos y servicios.

Adicionalmente, en el capítulo V se aplicará el modelo de series de tiempo, con el propósito de validar la hipótesis que sugiere el aumento de las exportaciones de los productos mencionados anteriormente hacia los países miembros de la Alianza del Pacífico en el caso de la adhesión de Ecuador al bloque.

CAPÍTULO IV

1.7 Propuesta de estrategias y mecanismos para lograr la adhesión del Ecuador al bloque de la Alianza del Pacífico.

A continuación, se presentan los resultados de las encuestas realizadas a empresarios de diferentes sectores que exportan diversos productos de la oferta tradicional y no tradicional hacia los países miembros de la Alianza del Pacífico. El propósito de la encuesta a los empresarios es de conocer su criterio en relación a la implementación de mecanismos que deberían ser aplicados por el gobierno del Ecuador, y las respectivas empresas con el fin de acelerar la adhesión del Ecuador a la Alianza del Pacífico y obtener los beneficios de esta cooperación internacional.

Para la tabulación de la encuesta, se utilizó el programa IBM SPSS Statistics 23. Los resultados se indican a continuación:

Pregunta 3: Indique la industria a la que pertenece su empresa.

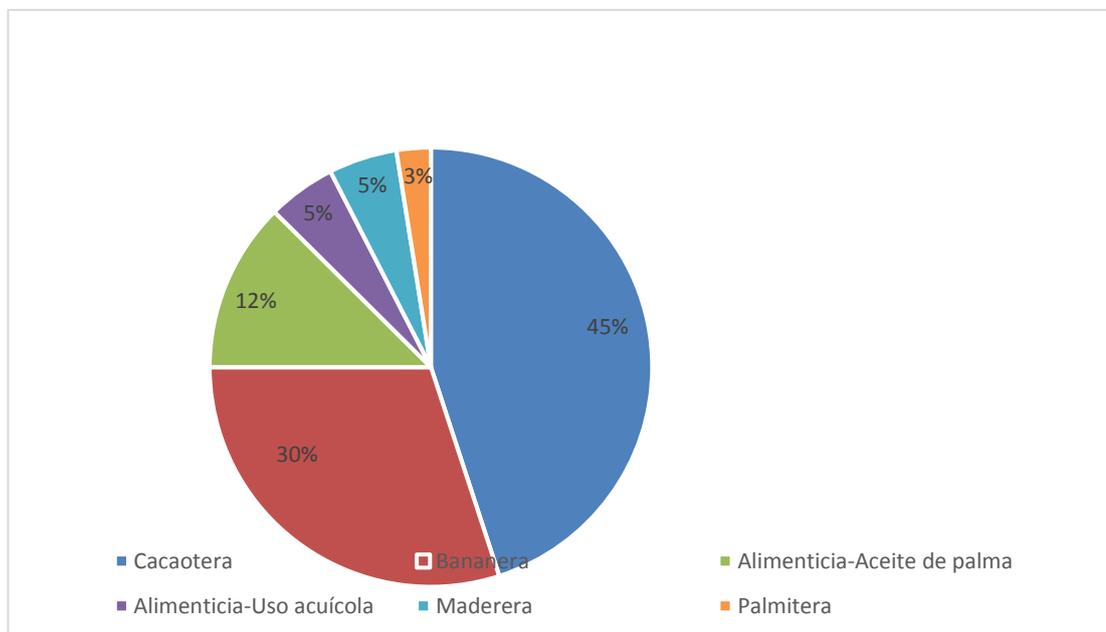


Figura 7 Industrias encuestadas en la investigación.

Elaborado de encuestas realizadas a empresarios por Autores, 2018.

De las 40 empresas exportadoras que fueron encuestadas, 18 de ellas pertenecen al sector cacaotero con un 45% del total de las encuestas. Consecutivamente se encuentran 12 bananeras que representan al 30% y 5 empresas exportadoras de aceite de palma con el 12.5%. Seguido a estas 2 madereras con el 5% y 2 alimenticias de uso acuícola con el 5%. Finalmente se encuentra 1 empresa palmitera que representa el 2.5%.

Pregunta 4: Marcar con una X los productos que su empresa exporta a México, Colombia, Chile y Perú.

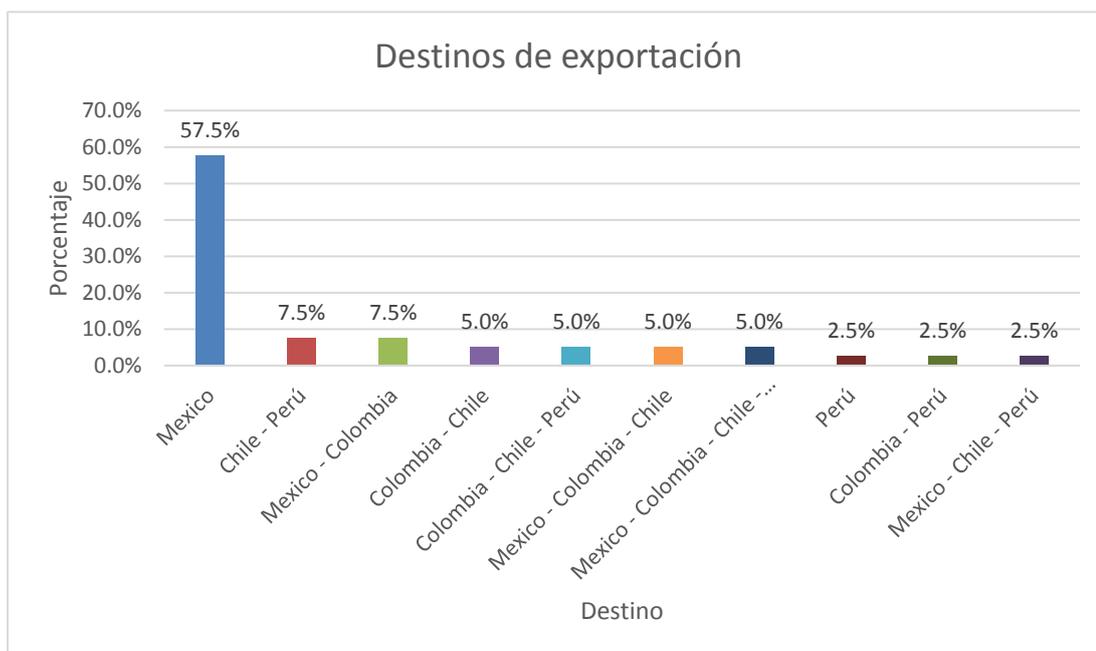


Figura 8 Principales destinos de exportación de los productos tradicionales y no tradicionales seleccionados.

Elaborado de encuestas realizadas a empresarios por Autores, 2018.

El gráfico anterior representa a los destinos de exportación escogidos por los empresarios encuestados. México con el 57.5% es el que ostenta mayor porcentaje, seguido de este Chile y Perú con el 7.5%, México y Colombia con el 7.5%. Además, se encuentran Colombia, Chile y Perú con el

5%, México, Colombia y Chile con el 5%, México, Colombia, Chile y Perú con el 5%, Perú con el 2.5%.

Pregunta 5: ¿Qué mecanismos cree usted que el gobierno del Ecuador deberá utilizar para lograr su adhesión a la Alianza del Pacífico?

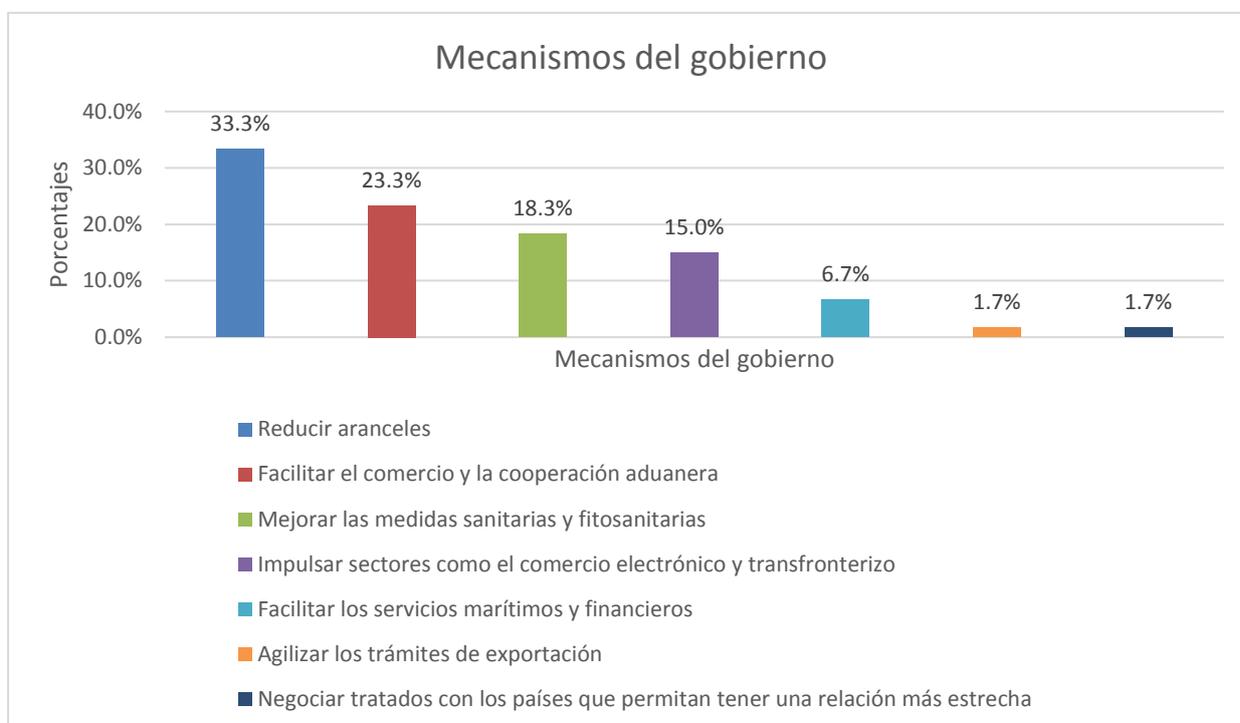


Figura 9 Mecanismos del gobierno para la adhesión a la AP.

Elaborado de encuestas realizadas a empresarios por Autores, 2018.

De los mecanismos que el empresario cree que el gobierno debería utilizar para agilizar su adhesión al bloque, la reducción de aranceles es la opción predilecta con el 33,3%. Seguido a esto se encuentra facilitar el comercio y la cooperación aduanera con el 23,3%, mejorar las medidas sanitarias y fitosanitarias con el 18,3%, impulsar sectores como el comercio

electrónico y transfronterizo con el 6,7%, agilizar los trámites de exportación con el 1,7% y negociar tratados con los países que permitan tener una relación más estrecha con el 1,7%.

Pregunta 6: ¿Cree usted que las exportaciones de las empresas ecuatorianas a México, Chile, Colombia y Perú pudieran incrementarse si Ecuador se adhiere a la Alianza del Pacífico?

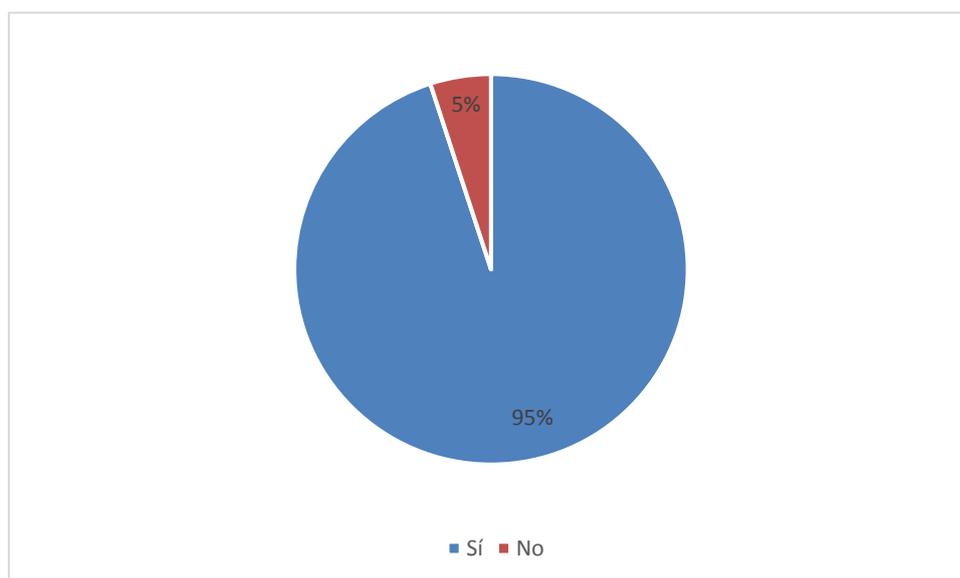


Figura 10 Incremento de exportaciones ecuatorianas como resultado de ingreso al bloque.
Elaborado de encuestas realizadas a empresarios por Autores, 2018.

De las 40 encuestas realizadas, 38 empresas que representan el 95% consideran que las exportaciones ecuatorianas hacia los países del bloque incrementarán debido al ingreso de Ecuador en la Alianza. Sin embargo, 2 de las empresas con el 5% no están de acuerdo con el posible aumento.

Pregunta 7: En caso de responder afirmativamente a la pregunta 6, indique el porcentaje de crecimiento del volumen de las exportaciones de los productos señalados en la pregunta 3.

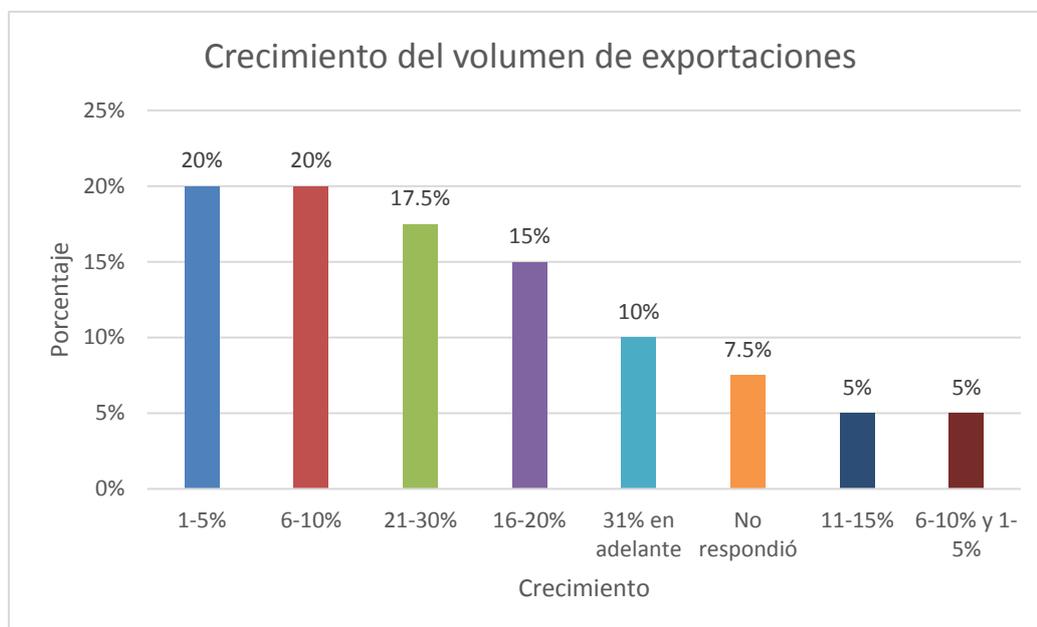


Figura 11 Porcentaje de crecimiento del volumen de exportaciones.

Elaborado de encuestas realizadas a empresarios por Autores, 2018.

Respecto al porcentaje de crecimiento del volumen de exportaciones, el 20%(8) de los encuestados considera que habrá un crecimiento del 1-5%, adicional otro 20%(8) considera que estará entre un 6-10%. El 17.5%(7) de los encuestados opta por un 21-30% y el 15%(6) con un 16-20%. Sólo el 10%(4) considera un crecimiento del 31% en adelante, el porcentaje más alto de todas las respuestas, el 5%(2) un 11-15% y otro 5%(2) entre 1-5% y 6-10%. El 7.5%(3) de los encuestados no respondió la pregunta.

Pregunta 8: A partir de la adhesión de Ecuador a la Alianza del Pacífico, ¿Qué acciones debería implementar el gobierno ecuatoriano para garantizar el cumplimiento de los objetivos del acuerdo en términos de flujo comercial?

Respuesta	¿A partir de la adhesión de Ecuador a la Alianza del Pacífico, ¿Qué acciones debería implementar el gobierno ecuatoriano para garantizar el cumplimiento de los objetivos del acuerdo en términos de flujo comercial?
1	Un regimen tributario estable y estimulante para el empresario.
2	Un acompañamiento a las pequeñas y medianas empresas para potenciar su producción.
3	Aumentar el crédito para los sectores productivos.
4	Reducir los aranceles a las exportaciones.
5	Principalmente debería enfocarse en facilitar el comercio mediante la reducción de aranceles a las empresas.
6	Asegurar un marco jurídico estable para la inversión extranjera.
7	Disminuir impuestos a la renta en el área productiva.
8	Principalmente la cooperación aduanera, a veces los trámites son trabas para la dinámica del comercio.
9	Impulsar la producción y mejorar las medidas de control.
10	Mejorar los niveles de calidad y facilitar el comercio marítimo.
11	La reducción de los aranceles pues es uno de los mayores impedimentos para el comercio.
12	Ofrecer facilidades de créditos para que las empresas puedan mejorar su capacidad de producción.
13	Impulsar nuevos sectores de la economía, ofrecer servicios financieros, ampliar las líneas de crédito.
14	Reducir aranceles de los productos que más impuestos graven.
15	Facilitar la cooperación de las aduanas para agilizar el proceso.
16	Fomentar el comercio mediante líneas de crédito.
17	El gobierno debería otorgar mayor créditos a pequeños y medianos productores.
18	Reducir los impuestos a la renta.
19	Entablar mejores relaciones diplomáticas con organizaciones comerciales importantes, tales como la Unión Europea, el EFTA.
20	Reducir las barreras arancelarias y no arancelarias.
21	Aumento de porcentajes que beneficien positivamente a Ecuador.
22	Controles estrictos entre países.
23	Estimular al empresario con créditos favorables para que impulse su producción.
24	Incursionar en nuevos acuerdos e impulsar los servicios financieros.
25	Revisión anual comparativa con años pasados en cuanto a intercambio comercial.
26	Implementación de tecnologías que permitan el registro continuo, en tiempo real, y fiable de cada envío.
27	Reducir los aranceles a las exportaciones especialmente en Mexico.
28	Puntos de control durante el primer año que asegure el cumplimiento de las nuevas normativas.
29	Reducir las barreras arancelarias y no arancelarias.
30	Controlar la entrada y salida de cargueros, verificando el cumplimiento de las nuevas normativas según la alianza.
31	Diversificar la oferta exportable no tradicional para no depender de productos clave.
32	Quitar todas las barreras arancelarias a insumos para la producción.
33	Incentivos a la producción a través de créditos y reducción de impuestos.
34	Liberar todos los aranceles a los insumos y maquinarias utilizados en la producción.
35	Negociar acuerdos de libre comercio con más países de otras regiones.
36	Agilizar el proceso de desaduanización para las importaciones de insumos.
37	Brindar acompañamiento a pequeños y medianos productores.
38	Créditos flexibles para adquisición de maquinarias e implementos de producción.
39	Elaborar convenios interinstitucionales entre el Ministerio de industrias y Comercio que beneficien al productor.
40	Reducir los impuestos a la renta para inversiones nuevas en el sector de la producción.

Tabla 15 Acciones gubernamentales para garantizar el cumplimiento del acuerdo.

Elaborado de encuestas realizadas a empresarios por Autores, 2018.

El cuadro anterior muestra las respuestas de los empresarios sobre las acciones que debería implementar el gobierno ecuatoriano para garantizar los

objetivos del acuerdo en términos de flujo comercial. Cabe recalcar que la mayor cantidad de respuestas se enfocan en la reducción de aranceles.

Pregunta 8: A partir de la adhesión de Ecuador a la Alianza del Pacífico, ¿Qué acciones deberían implementar las empresas ecuatorianas para garantizar el cumplimiento de los objetivos del acuerdo en términos de flujo comercial?

Repuesta	¿A partir de la adhesión de Ecuador a la Alianza del Pacífico, ¿Qué acciones deberían implementar las empresas ecuatorianas para garantizar el cumplimiento de los objetivos del acuerdo en términos de flujo comercial?
1	Mantener la calidad del producto e innovar.
2	Mayor inversión de la utilidad en tecnología.
3	Apegarse a las normas vigentes sanitarias y de calidad para garantizar un producto con altos estándares.
4	Mejorar las regulaciones sanitarias de los productos.
5	Mantener los estándares de calidad del producto para que cumpla con los requisitos exigidos.
6	Cumplir con las normas de calidad requeridas por el mercado internacional.
7	Proyectar un crecimiento y expansión en nuevos mercados.
8	Mantener los estándares de calidad que se exige en el acuerdo.
9	Regular los productos y mejorar las medidas de control que se aplican.
10	Cumplir con los niveles de calidad que exigen los objetivos del acuerdo.
11	Mejorar la capacidad de producción y los estandares de producción.
12	Mejorar la producción y la calidad del producto.
13	Impulsar las exportaciones y adentrarse a nuevos mercados.
14	Mejorar la calidad de los productos.
15	Mejorar sus estandares de calidad, incrementar su producción, control en normas sanitarias y fitosanitarias.
16	Cumplir con las regulaciones sanitarias y fitosanitarias que requiere el acuerdo.
17	Invertir en infraestructura y tecnología.
18	Comprometerse a seguir normas altas de calidad.
19	Preparar las compañías locales emulando estrategias de empresas multinacionales (lean manufacturing, RBM, etc).
20	Invertir en tecnología que permita lograr un procesamiento óptimo de los productos para cumplir con los requisitos.
21	Puntos de control estrictos para la entrada y salida del producto.
22	Socializar nuevos clientes y determinar un contrato favorable de ambas partes.
23	Invertir en nuevos mercados e innovar.
24	Invertir en tecnología de punta, incursionar en el comercio electrónico para impulsarlo.
25	Invertir en tecnología mas avanzada que asegure la calidad de los productos de forma ágil.
26	Capacitar a todos sus empleados para cumplir con las condiciones de los nuevos contratos.
27	Ofrecer productos de alta calidad que puedan competir en los mercados internacionales.
28	Garantizar la compra del producto mediante contratos anuales.
29	Innovar y aplicar estrategias más orientadas a los mercados extranjeros.
30	Implementar tecnología que permita el registro ágil, y actualizado de cada compra o venta.
31	Invertir en maquinaria que industrialice la producción.
32	Volverse más competitivas dentro del mercado nacional para estimular la innovación dentro de la empresa.
33	Alcanzar los estándares de calidad de los mercados internacionales.
34	Innovar en producción para ser más competitivo en el mercado internacional.
35	Modernizar las plantas de producción a estándares internacionales.
36	Estandarizar procesos de producción a fin de agilizar y optimizar la línea de producción.
37	Reinvertir las utilidades de la empresa en modernizar las instalaciones.
38	Incluir un plan de crecimiento en las planificaciones anual.
39	Acatar todas las recomendaciones de los Ministerios y Cámaras sobre producción y exportación.
40	Hacer un plan de crecimiento agresivo para subir la producción en un lapso corto.

Tabla 16 Acciones empresariales para garantizar el cumplimiento del acuerdo.

Elaborado de encuestas realizadas a empresarios por Autores, 2018.

El cuadro anterior muestra las respuestas de los empresarios sobre las acciones que deberían implementar las empresas ecuatorianas para garantizar los objetivos del acuerdo en términos de flujo comercial. Cabe recalcar que la mayor cantidad de respuestas se enfocan en la innovación, la calidad del producto y la inversión.

1.7.1 Matriz de estrategias a implementarse por el gobierno del Ecuador para lograr la adhesión a la Alianza del Pacífico.

La siguiente matriz es una propuesta de estrategias elaborada a partir de las respuestas de los empresarios encuestados respecto a las acciones que debería implementar el gobierno del Ecuador para ingresar a la Alianza del Pacífico.

Tabla 17

Matriz de estrategias para facilitar la adhesión a la AP por parte del gobierno.

Respuestas de los empresarios encuestados	¿Cómo hacerlo?	¿Con qué recursos?
Un régimen tributario estable y estimulante para el empresario ya que actualmente los exportadores no obtienen mucho respaldo para exportar	Mediante reformas tributarias a través de la Comisión del Régimen Económico y Tributario y su Regulación y Control	El recurso humano especializado de la Asamblea Nacional
Un acompañamiento a las pequeñas y medianas empresas	Brindando asesoría y para reestructurar las empresas a través del	Recurso técnico que brindarían las instituciones

para potenciar su producción	su Banco Nacional de Fomento, Ministerio de Industrias	de involucradas, como maquinaria, tecnología y capacitaciones
Aumentodel crédito para los sectores productivos	Destinando un monto mayor del presupuesto anual del Estado en créditos y otorgar los créditos a través de BanEcuador, Corporación Financiera Nacional	El recurso monetario del presupuesto del Estado asignado para créditos productivos y otorgados por BanEcuador y la CFN.
Reducción de los aranceles a las exportaciones	Mediante decreto presidencial de la Presidencia de la República	Recursos humanos a cargo de elaborar la reforma
Principalmente la cooperación aduanera, a veces los trámites son trabas para la dinámica del comercio.	Reformas en el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador a cargo de la Asamblea Nacional	Recursos legales y técnicos en la aduana para agilizar los trámites
Impulso a la producción y mejorar las medidas de control	Brindando asesoría para reestructurar las empresas a través de la Comisión del Desarrollo Económico, Productivo y la Microempresa de la Asamblea Nacional	Los recursos económicos brindados por Banco Nacional de Fomento, y recursos técnicos brindados por el Ministerio de Industrias

Mejora de los niveles de calidad y facilitar el comercio marítimo	Una intervención planteada por la Comisión del Desarrollo Económico, Productivo y la Microempresa	Recursos económicos y técnicos para impulsar la calidad de los productos en las empresas
Mejores relaciones diplomáticas con organizaciones comerciales importantes, tales como la Unión Europea, el EFTA, etc.	Mediante tratados internacionales a través de embajadas, cuerpos consulares, el Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana, y el Ministerio de Comercio Exterior	Recursos legales redactados por la Comisión de Soberanía, Integración, Relaciones Internacionales y Seguridad Integral, de la Asamblea Nacional
Implementación de tecnologías que permitan el registro continuo, en tiempo real, y fiable de cada envío	Brindando asesoría para la implementación de nuevas tecnologías que permitan mantener un registro de los envíos	Recursos tecnológicos planificados por la Comisión del Desarrollo Económico, Productivo y la Microempresa
Puntos de control durante el primer año que asegure el cumplimiento de las nuevas normativas.	Dando un seguimiento cercano del crecimiento de las compañías productoras	Recurso humano designado por la Comisión del Desarrollo Económico, Productivo y la Microempresa
Control de la entrada y salida de cargueros, verificando el	Reformas en el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador	Recursos humanos que inspeccionen a los

cumplimiento de las nuevas normativas según la alianza.		cargueros y recursos tecnológicos de apoyo.
Créditos flexibles para adquisición de maquinarias e implementos de producción	Destinando un monto de mayor del presupuesto anual del Estado en créditos y otorgar los créditos a través de BanEcuador, Corporación Financiera Nacional	El recurso monetario del presupuesto del Estado asignado para créditos productivos y recursos tecnológicos para modernizar las plantas de producción.
Elaboración de convenios interinstitucionales entre el Ministerio de industrias y Comercio que beneficien al productor en capacitación	Mediante Acuerdos Ministeriales entre el Ministerio de Industrias y Comercio Exterior	Recursos humanos por parte de la SECAP para que realicen las capacitaciones en áreas de la producción y comercio exterior

Elaborado de encuestas realizadas a empresarios, 2018.

El 22,5% de los encuestados sugiere que el Estado debería disminuir los aranceles, impulsando el libre mercado y quitando el gravamen a productos que ellos utilizan como insumos, de esa manera se abaratarían los costos y se volverían más competitivos. El 20% de los encuestados piensan que el Estado debería potenciar las pequeñas y medianas empresas mediante un acompañamiento en el proceso de producción con el fin de potenciarlo y reestructurarlo de ser necesario. Un 20% opina que el Estado debería aumentar el número de créditos dentro del sector de la producción, a través

de diferentes instituciones financieras, opinan que estos créditos pueden servir para modernizar sus empresas. El 15% estima que sería adecuada una reducción de los impuestos a la renta y un marco tributario estable. El 12,5% considera que se debería estimular la cooperación con el Servicio Nacional de Aduana para agilizar el proceso de desaduanización de los insumos importados. Un 7,5% propone que se debería firmar acuerdos comerciales con más regiones como el EFTA. Por último, el 2,5% valora que una coordinación interinstitucional entre el Ministerio de Industrias y el Ministerio de Comercio Exterior podría impulsar las exportaciones de productos finales.

1.7.2 Matriz de estrategias a implementarse por las empresas ecuatorianas para lograr la adhesión a la Alianza del Pacífico.

La siguiente matriz es una propuesta de estrategias elaborada a partir de las respuestas de los empresarios encuestados respecto a las acciones que deberían implementar las empresas para ingresar a la Alianza del Pacífico y garantizar el cumplimiento de los objetivos del acuerdo.

Tabla 18

Matriz de estrategias para facilitar la adhesión a la AP por parte de los empresarios.

Respuesta del encuestado	¿Cómo hacerlo?	¿Con qué recursos?
Mantener la calidad del producto e innovar	Inversión en el área de R&D de la empresa	Con un porcentaje de la utilidad
Mayor inversión de la utilidad en tecnología	Inversión en nuevas maquinarias para automatizar procesos	Con un porcentaje de la utilidad
Apegarse a las normas vigentes sanitarias y de	Mediante la contratación de auditores para que	Recurso humano externo a la empresa

calidad para garantizar un producto con altos estándares, apto para el comercio internacional certifiquen las normas sanitarias

Cumplir con las normas de calidad requeridas por el mercado internacional Mediante la contratación de asesores expertos en el mercado internacional Recurso humano externo a la empresa

Proyectar un crecimiento y expansión en nuevos mercados Una planificación donde se proyecte el ingreso a nuevos mercados Recurso humano dentro de la empresa, encabezado por el gerente

Regular los productos y mejorar las medidas de control que se aplican El uso exclusivo de insumos de alta calidad que garanticen un producto final idóneo Recurso económico de la empresa

Impulsar las exportaciones y adentrarse a nuevos mercados Contactarse con brokers o importadores en ferias internacionales Recurso humano del área de comercio de la empresa

Preparar las compañías locales emulando estrategias de empresas multinacionales (lean manufacturing, RBM, etc). Tomar modelos utilizados por grandes compañías dedicadas a la misma actividad económica Recurso humano dentro de la empresa, encabezado por el gerente

Puntos de control estrictos para el uso de insumos	Siendo más exigente en cuanto a los insumos para la producción	Recurso económico de la empresa optimizado en recursos más eficientes
Capacitar a todos sus empleados para cumplir con metas más exigentes	Mediante capacitaciones externas e internas	Recurso humano especializado para impartir las capacitaciones
Garantizar la compra del producto mediante contratos anuales	Mediante la elaboración de contratos de compra y venta a largo plazo	Recurso humano del departamento legal de la empresa
Incluir un plan de crecimiento en las planificaciones anual	Proyección a mercados pocos explorados donde estudios de mercado indiquen que es un buen destino para exportar	Información obtenida por un estudio de mercado
Acatar todas las recomendaciones de los Ministerios y Cámaras sobre producción y exportación	Una estrategia de seguimiento a los compromisos y colaboración con los Ministerios	Recurso humano dentro de la empresa, encabezado por el gerente
Hacer un plan de crecimiento agresivo para subir la producción en un lapso corto	Automatizar la mayor parte de la línea de producción, al estilo de las economías de escala	Recursos económicos de la empresa obtenidos de las utilidades

Elaborado de encuestas realizadas a empresarios por Autores, 2018.

El 52,5% de los encuestados sugiere que las empresas deberían aumentar la calidad de sus productos y ser más innovadores, de esa manera aumentaría su competitividad. El 22,5% declaran que una inversión en tecnología serviría para modernizar las plantas de producción y automatizar procesos. El 20% cree que se debería proyectar un crecimiento a través de una expansión a nuevos mercados poco explorados. El 17,5% opina que las empresas deberían seguir normas y estándares internacionales, además de las requeridas en el mercado nacional. Un 7,5% considera que se debería seguir estrategias internacionales utilizadas por compañías multinacionales. Finalmente, un 2,5% valora que deberían capacitar más eficientemente a los empleados y otro 2,5% estima que se debería controlar meticulosamente la calidad de los insumos de los productos.

CAPÍTULO V

1.8 Modelo estadístico

El modelo estadístico demostró que el crecimiento del volumen de exportación de los productos de la oferta tradicional y no tradicional ecuatoriana guarda relación con los mecanismos que se cree que el gobierno utilizará para lograr su adhesión a la Alianza del Pacífico. Esto se comprueba con el resultado del chi-cuadrado de 0,011 que descarta la hipótesis nula, aprobando la alternativa, con una significancia de 0,05.

Tabla 19

Tabla de Chi-cuadrada de Pearson.

	Valor	gl	Sig. Asintótica
Chi-cuadrada de Pearson	120,131	102	0,011
Razón de verosimilitud	93,698	102	0,709
Asociación lineal por lineal	10,156	1	0,001
N. de casos válidos	37		

Elaborado de encuestas realizadas a empresarios por Autores, 2018.

1.9 Modelo Estadístico de Series de Tiempo

Para realizar la proyección de las ventas de los productos ecuatorianos más relevantes, exportados a los cuatro países pertenecientes a la Alianza del Pacífico, se utilizó el modelo de series de tiempo. El R-cuadrado es el coeficiente de determinación que puede oscilar entre 1 y 0. Mientras más se acerque a 1, mayor se ajustará a la variable, por lo que el modelo será fiable. Una aproximación a 0 indicará que el modelo es poco confiable.

Con los datos de las exportaciones mensuales entre 2015-2017 hacia Colombia, Chile, México y Perú de los cuatro productos más representativos correspondientes a la oferta tradicional y no tradicional, se utilizó el modelo estadístico de series de tiempo para proyectar las exportaciones futuras del período 2018-2020.

1.9.1 Aceite de Palma a Colombia

El primer producto analizado fue el aceite de palma hacia Colombia, en la tabla 20 se muestran los resultados.

Tabla 20

R-cuadrado de las exportaciones de aceite de palma hacia Colombia.

Media de la vble. dep.	6602,139	D.T. de la vble. dep.	4903,078
Suma de cuad. residuos	5,54e+08	D.T. de la regresión	4906,196
<i>R-cuadrado</i>	<i>0,542021</i>	<i>R-cuadrado corregido</i>	<i>-0,251272</i>
F(12, 23)	0,996294	Valor p (de F)	0,481679
Log-verosimilitud	-348,9545	Criterio de Akaike	723,9090
Criterio de Schwarz	744,4947	Crit. de Hannan-Quinn	731,0940
rho	0,203222	Durbin-Watson	1,575070

Elaborado de modelo estadístico de series de tiempo por Autores, 2018.

Como se puede observar en la tabla 20, con una confiabilidad del 95% y el r-cuadrado de **0.54**, el modelo indica que la relación es medianamente fuerte, pero su inclinación a 1 significa que guarda conexión con la proyección. Adicional, se obtuvo un r-cuadrado corregido de **-0.25**.

Modelo 1: MCO, usando las observaciones 2015:01-2017:12 (T = 36)

Variable dependiente: VALOR

Tabla 21

Modelo estadístico de series de tiempo de aceite de palma

	<i>Coefficiente</i>	<i>Desv. Típica</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>valor p</i>
const	4636,48	3033,26	1,529	0,1400
time	141,809	83,4561	1,699	0,1028
dm2	3117,86	4006,76	0,7781	0,4444
dm3	841,049	4009,37	0,2098	0,8357
dm4	-2876,09	4013,71	-0,7166	0,4809
dm5	-4136,57	4019,78	-1,029	0,3142
dm6	2853,95	4027,57	0,7086	0,4857
dm7	-1365,52	4037,07	-0,3382	0,7382
dm8	-1918,66	4048,27	-0,4739	0,6400
dm9	1068,86	4061,15	0,2632	0,7947
dm10	110,719	4075,70	0,02717	0,9786
dm11	-5748,42	4091,90	-1,405	0,1734
dm12	159,101	4109,74	0,03871	0,9695

Elaborado de modelo estadístico de series de tiempo por Autores, 2018.

En el gráfico 12 se puede observar las cruces rojas que representan los datos. La línea de color azul representa la proyección estimada, esto indica que los datos guardan relación con la proyección y que la relación es

medianamente fuerte pues aún existe un poco de dispersión alrededor de los datos.

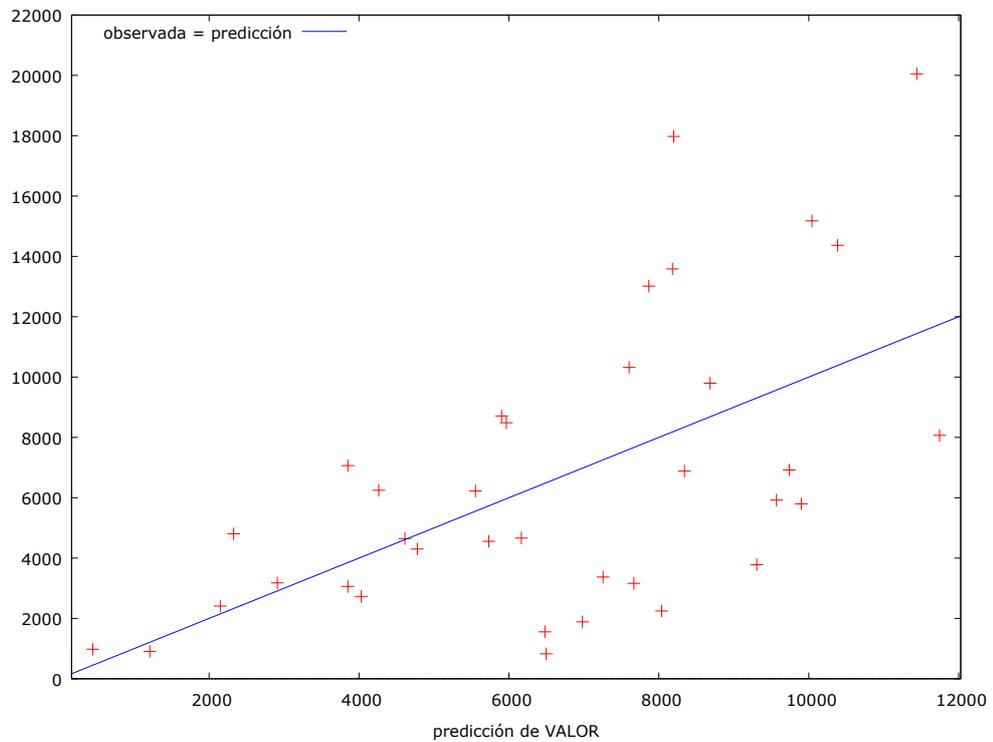


Figura 12 Regresión de la media de aceite de palma hacia Colombia.

Elaborado de modelo estadístico de series de tiempo por Autores, 2018.

La tabla 22 muestra las exportaciones mensualizadas de aceite de palma hacia Colombia durante los años 2015-2017, adicional se observan las proyecciones de las exportaciones para los años 2018-2020.

Para intervalos de confianza 95%, $t(23, 0,025) = 2,069$

Tabla 22

Proyección de las exportaciones de aceite de palma.

Observaciones	VALOR	predicción	Desv. Típica	Intervalo de 95%
2015:01	4300,00	4778,29	5753,02	(-7122,75, 16679,3)
2015:02	2246,00	8037,96	5753,02	(-3863,08, 19939,0)
2015:03	8713,00	5902,96	5753,02	(-5998,08, 17804,0)
2015:04	4804,00	2327,62	5753,02	(-9573,41, 14228,7)
2015:05	908,000	1208,96	5753,02	(-10692,1, 13110,0)
2015:06	6885,00	8341,29	5753,02	(-3559,75, 20242,3)
2015:07	6248,00	4263,62	5753,02	(-7637,41, 16164,7)
2015:08	7065,00	3852,29	5753,02	(-8048,75, 15753,3)
2015:09	1885,00	6981,62	5753,02	(-4919,41, 18882,7)
2015:10	4663,00	6165,29	5753,02	(-5735,75, 18066,3)
2015:11	979,000	447,958	5753,02	(-11453,1, 12349,0)
2015:12	827,000	6497,29	5753,02	(-5403,75, 18398,3)
2016:01	1555,00	6480,00	5665,19	(-5239,33, 18199,3)
2016:02	6921,00	9739,67	5665,19	(-1979,67, 21459,0)
2016:03	10321,0	7604,67	5665,19	(-4114,67, 19324,0)
2016:04	2728,00	4029,33	5665,19	(-7690,00, 15748,7)
2016:05	3178,00	2910,67	5665,19	(-8808,67, 14630,0)
2016:06	15177,0	10043,0	5665,19	(-1676,33, 21762,3)
2016:07	8486,00	5965,33	5665,19	(-5754,00, 17684,7)

2016:08	6225,00	5554,00	5665,19	(-6165,33, 17273,3)
2016:09	9798,00	8683,33	5665,19	(-3036,00, 20402,7)
2016:10	13015,0	7867,00	5665,19	(-3852,33, 19586,3)
2016:11	2411,00	2149,67	5665,19	(-9569,67, 13869,0)
2016:12	17975,0	8199,00	5665,19	(-3520,33, 19918,3)
2017:01	13585,0	8181,71	5753,02	(-3719,33, 20082,7)
2017:02	20052,0	11441,4	5753,02	(-459,663, 23342,4)
2017:03	3780,00	9306,38	5753,02	(-2594,66, 21207,4)
2017:04	4556,00	5731,04	5753,02	(-6170,00, 17632,1)
2017:05	4646,00	4612,38	5753,02	(-7288,66, 16513,4)
2017:06	8067,00	11744,7	5753,02	(-156,330, 23645,7)
2017:07	3162,00	7667,04	5753,02	(-4234,00, 19568,1)
2017:08	3372,00	7255,71	5753,02	(-4645,33, 19156,7)
2017:09	14367,0	10385,0	5753,02	(-1516,00, 22286,1)
2017:10	5923,00	9568,71	5753,02	(-2332,33, 21469,7)
2017:11	3059,00	3851,38	5753,02	(-8049,66, 15752,4)
2017:12	5795,00	9900,71	5753,02	(-2000,33, 21801,7)
2018:01	indefinido	9883,42	6008,84	(-2546,81, 22313,6)
2018:02	indefinido	13143,1	6008,84	(712,855, 25573,3)
2018:03	indefinido	11008,1	6008,84	(-1422,15, 23438,3)
2018:04	indefinido	7432,75	6008,84	(-4997,48, 19863,0)
2018:05	indefinido	6314,08	6008,84	(-6116,15, 18744,3)
2018:06	indefinido	13446,4	6008,84	(1016,19, 25876,6)

2018:07	indefinido	9368,75	6008,84	(-3061,48, 21799,0)
2018:08	indefinido	8957,42	6008,84	(-3472,81, 21387,6)
2018:09	indefinido	12086,8	6008,84	(-343,479, 24517,0)
2018:10	indefinido	11270,4	6008,84	(-1159,81, 23700,6)
2018:11	indefinido	5553,08	6008,84	(-6877,15, 17983,3)
2018:12	indefinido	11602,4	6008,84	(-827,812, 24032,6)
2019:01	indefinido	11585,1	6412,56	(-1680,26, 24850,5)
2019:02	indefinido	14844,8	6412,56	(1579,41, 28110,2)
2019:03	indefinido	12709,8	6412,56	(-555,592, 25975,2)
2019:04	indefinido	9134,46	6412,56	(-4130,92, 22399,8)
2019:05	indefinido	8015,79	6412,56	(-5249,59, 21281,2)
2019:06	indefinido	15148,1	6412,56	(1882,74, 28413,5)
2019:07	indefinido	11070,5	6412,56	(-2194,92, 24335,8)
2019:08	indefinido	10659,1	6412,56	(-2606,26, 23924,5)
2019:09	indefinido	13788,5	6412,56	(523,075, 27053,8)
2019:10	indefinido	12972,1	6412,56	(-293,258, 26237,5)
2019:11	indefinido	7254,79	6412,56	(-6010,59, 20520,2)
2019:12	indefinido	13304,1	6412,56	(38,7418, 26569,5)
2020:01	indefinido	13286,8	6938,41	(-1066,36, 27640,0)
2020:02	indefinido	16546,5	6938,41	(2193,31, 30899,7)
2020:03	indefinido	14411,5	6938,41	(58,3081, 28764,7)
2020:04	indefinido	10836,2	6938,41	(-3517,03, 25189,4)
2020:05	indefinido	9717,50	6938,41	(-4635,69, 24070,7)

2020:06	indefinido	16849,8	6938,41	(2496,64, 31203,0)
2020:07	indefinido	12772,2	6938,41	(-1581,03, 27125,4)
2020:08	indefinido	12360,8	6938,41	(-1992,36, 26714,0)
2020:09	indefinido	15490,2	6938,41	(1136,97, 29843,4)
2020:10	indefinido	14673,8	6938,41	(320,641, 29027,0)
2020:11	indefinido	8956,50	6938,41	(-5396,69, 23309,7)
2020:12	indefinido	15005,8	6938,41	(652,641, 29359,0)

Elaborado de modelo estadístico de series de tiempo por Autores, 2018.

En la columna Valor de la tabla 22 se pueden observar los datos históricos de las exportaciones de aceite de palma hacia Colombia durante el período 2015-2017. La siguiente columna Predicción corresponde al forecast de la demanda, a partir de enero de 2018 se observa los valores esperados hasta diciembre de 2020. Como se puede observar, existe una relación medianamente fuerte, sin embargo si hay cierta variabilidad.

La pendiente positiva de la predicción muestra que habrá un incremento en las exportaciones. Igualmente se visualiza la distribución asimétrica ocurrida en el 2017 cuando hubo un despunte y las ventas superaron lo esperado. Esto se explica por el bajo precio internacional de la tonelada, cuyo bajo valor vulnera a los productores, que apenas pueden cubrir costos de producción. Los países de Malasia e Indonesia poseen alrededor del 80% de la producción mundial de aceite de palmito, y son ellos quienes fijan los precios referenciales (La Hora, 2016).

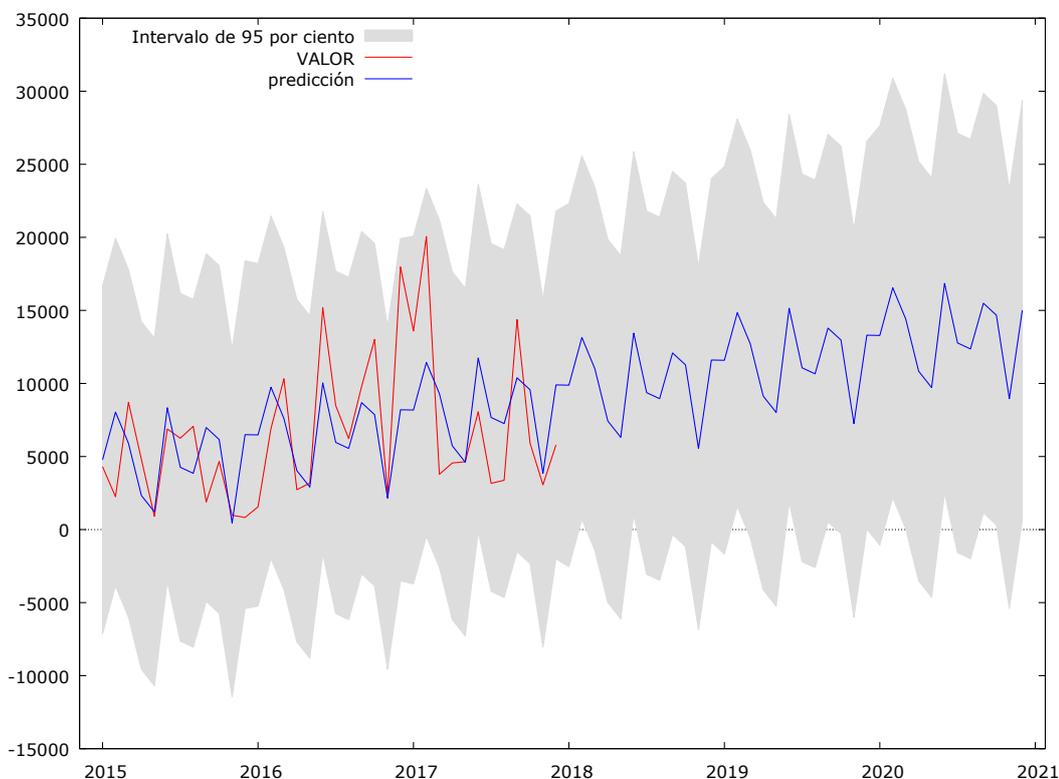


Figura 13 Forecast de las exportaciones de aceite de palma hacia Colombia.

Elaborado de modelo estadístico de series de tiempo.

Esta situación podría ser mejorada con uno de los mecanismos sugeridos en las encuestas. Un acompañamiento técnico para potenciar la producción abarataría los costos y elevaría el margen de ganancia para los productores de aceite de palma. Asimismo, las compañías deberían invertir en modernizar y automatizar sus procesos

1.9.2 Banana Cavendish hacia Chile.

A continuación en la tabla 23 se muestran los resultados de la proyección realizada con los datos mensualizados de exportación de banana Cavendish hacia Chile. En este caso, se obtuvo un r-cuadrado de **0.57**, y un

r-cuadrado corregido de **0.34**, es decir en este producto se obtuvo una relación mucho más constante que en los otros.

Tabla 23

R-cuadrado de las exportaciones de banana Cavendish hacia Chile.

Media de la vble. dep.	5124,806 D.T. de la vble. dep.	1228,080
Suma de cuad. residuos	22852171 D.T. de la regresión	996,7811
<i>R-cuadrado</i>	<i>0,567082 R-cuadrado corregido</i>	<i>0,341211</i>
F(12, 23)	2,510649 Valor p (de F)	0,027929
Log-verosimilitud	-291,5805 Criterio de Akaike	609,1609
Criterio de Schwarz	629,7467 Crit. de Hannan-Quinn	616,3459
rho	-0,029617 Durbin-Watson	2,022472

Elaborado de modelo estadístico de series de tiempo por Autores, 2018.

Modelo 1: MCO, usando las observaciones 2015:01-2017:12 (T = 36)

Variable dependiente: VALOR

Tabla 24

Modelo estadístico de series de tiempo de banana Cavendish

	<i>Coefficiente</i>	<i>Desv. Típica</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>valor p</i>	
const	3387,57	616,261	5,497	<0,0001	***
time	57,2639	16,9556	3,377	0,0026	***
dm2	-361,597	814,045	-0,4442	0,6611	
dm3	884,139	814,575	1,085	0,2890	
dm4	639,208	815,456	0,7839	0,4411	
dm5	1115,61	816,689	1,366	0,1851	

dm6	457,347	818,272	0,5589	0,5816	
dm7	1253,42	820,202	1,528	0,1401	
dm8	-364,181	822,477	-0,4428	0,6621	
dm9	932,889	825,095	1,131	0,2699	
dm10	1488,96	828,051	1,798	0,0853	*
dm11	1084,03	831,343	1,304	0,2052	
dm12	1004,43	834,966	1,203	0,2412	

Elaborado de modelo estadístico de series de tiempo por Autores, 2018.

Como se puede observar en el gráfico 14, el histórico de datos y la recta de regresión poseen una relación más estrecha. En este gráfico se evidencia que los datos no se encuentran tan dispersos y que existe una consistencia entre ellos. Además, la predicción del volumen de exportaciones es favorable, el producto es creciente y la demanda seguirá aumentado. Sin embargo, hay que tomar en cuenta que en este producto hubo una asimetría en el 2016.

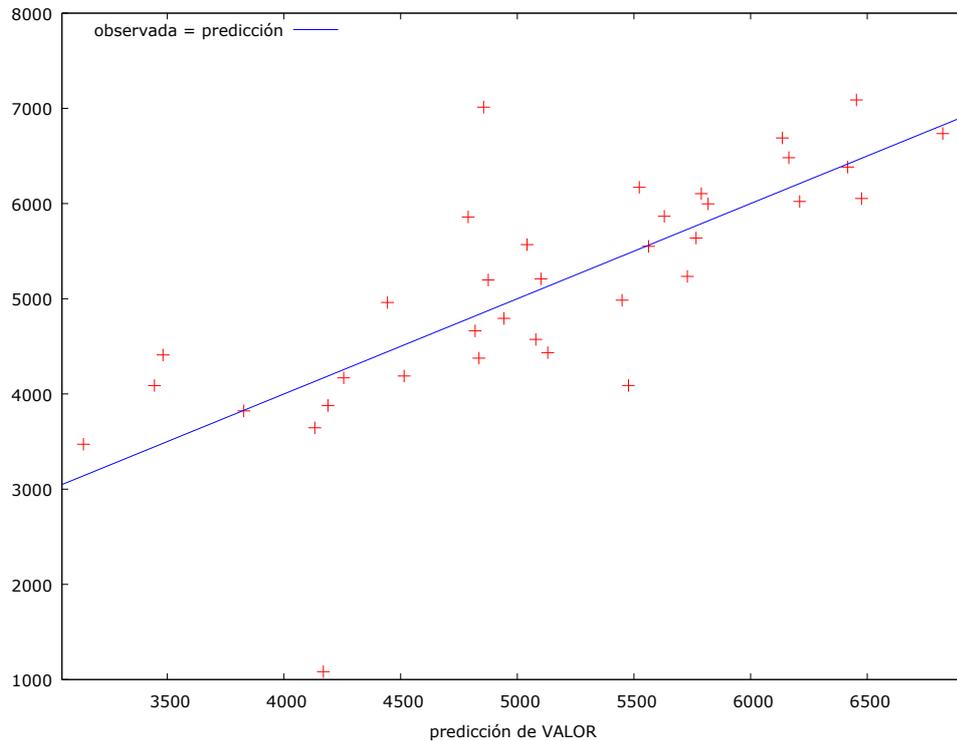


Figura 14 Regresión de la media de banana Cavendish hacia Chile.

Elaborado de modelo estadístico de series de tiempo por Autores, 2018.

En la tabla 25 se observa el histórico de las exportaciones de banano Cavendish hacia Chile durante el periodo de enero 2015 hasta diciembre 2017. La columna de valor muestra la predicción con el forecast de la demanda esperado para los años 2018-2020.

Para intervalos de confianza 95%, $t(23, 0,025) = 2,069$

Tabla 25

Proyección de las exportaciones de banana Cavendish hacia Chile.

Observaciones	VALOR	predicción	Desv. Típica	Intervalo de 95%
2015:01	4088,00	3444,83	1168,83	(1026,93, 5862,74)

2015:02	3472,00	3140,50	1168,83	(722,592, 5558,41)
2015:03	4961,00	4443,50	1168,83	(2025,59, 6861,41)
2015:04	4169,00	4255,83	1168,83	(1837,93, 6673,74)
2015:05	5859,00	4789,50	1168,83	(2371,59, 7207,41)
2015:06	3879,00	4188,50	1168,83	(1770,59, 6606,41)
2015:07	5569,00	5041,83	1168,83	(2623,93, 7459,74)
2015:08	4410,00	3481,50	1168,83	(1063,59, 5899,41)
2015:09	4376,00	4835,83	1168,83	(2417,93, 7253,74)
2015:10	4985,00	5449,17	1168,83	(3031,26, 7867,07)
2015:11	5209,00	5101,50	1168,83	(2683,59, 7519,41)
2015:12	4573,00	5079,17	1168,83	(2661,26, 7497,07)
2016:01	3645,00	4132,00	1150,98	(1751,01, 6512,99)
2016:02	3822,00	3827,67	1150,98	(1446,68, 6208,66)
2016:03	4434,00	5130,67	1150,98	(2749,68, 7511,66)
2016:04	4794,00	4943,00	1150,98	(2562,01, 7323,99)
2016:05	4089,00	5476,67	1150,98	(3095,68, 7857,66)
2016:06	5197,00	4875,67	1150,98	(2494,68, 7256,66)
2016:07	5235,00	5729,00	1150,98	(3348,01, 8109,99)
2016:08	1083,00	4168,67	1150,98	(1787,68, 6549,66)
2016:09	6171,00	5523,00	1150,98	(3142,01, 7903,99)
2016:10	6689,00	6136,33	1150,98	(3755,34, 8517,32)
2016:11	6104,00	5788,67	1150,98	(3407,68, 8169,66)
2016:12	5638,00	5766,33	1150,98	(3385,34, 8147,32)
2017:01	4663,00	4819,17	1168,83	(2401,26, 7237,07)
2017:02	4189,00	4514,83	1168,83	(2096,93, 6932,74)
2017:03	5997,00	5817,83	1168,83	(3399,93, 8235,74)
2017:04	5866,00	5630,17	1168,83	(3212,26, 8048,07)
2017:05	6482,00	6163,83	1168,83	(3745,93, 8581,74)
2017:06	5551,00	5562,83	1168,83	(3144,93, 7980,74)

2017:07	6383,00	6416,17	1168,83	(3998,26, 8834,07)
2017:08	7013,00	4855,83	1168,83	(2437,93, 7273,74)
2017:09	6022,00	6210,17	1168,83	(3792,26, 8628,07)
2017:10	6735,00	6823,50	1168,83	(4405,59, 9241,41)
2017:11	6053,00	6475,83	1168,83	(4057,93, 8893,74)
2017:12	7088,00	6453,50	1168,83	(4035,59, 8871,41)
2018:01	indefinido	5506,33	1220,80	(2980,91, 8031,76)
2018:02	indefinido	5202,00	1220,80	(2676,58, 7727,42)
2018:03	indefinido	6505,00	1220,80	(3979,58, 9030,42)
2018:04	indefinido	6317,33	1220,80	(3791,91, 8842,76)
2018:05	indefinido	6851,00	1220,80	(4325,58, 9376,42)
2018:06	indefinido	6250,00	1220,80	(3724,58, 8775,42)
2018:07	indefinido	7103,33	1220,80	(4577,91, 9628,76)
2018:08	indefinido	5543,00	1220,80	(3017,58, 8068,42)
2018:09	indefinido	6897,33	1220,80	(4371,91, 9422,76)
2018:10	indefinido	7510,67	1220,80	(4985,24, 10036,1)
2018:11	indefinido	7163,00	1220,80	(4637,58, 9688,42)
2018:12	indefinido	7140,67	1220,80	(4615,24, 9666,09)
2019:01	indefinido	6193,50	1302,83	(3498,40, 8888,60)
2019:02	indefinido	5889,17	1302,83	(3194,07, 8584,27)
2019:03	indefinido	7192,17	1302,83	(4497,07, 9887,27)
2019:04	indefinido	7004,50	1302,83	(4309,40, 9699,60)
2019:05	indefinido	7538,17	1302,83	(4843,07, 10233,3)
2019:06	indefinido	6937,17	1302,83	(4242,07, 9632,27)
2019:07	indefinido	7790,50	1302,83	(5095,40, 10485,6)
2019:08	indefinido	6230,17	1302,83	(3535,07, 8925,27)
2019:09	indefinido	7584,50	1302,83	(4889,40, 10279,6)
2019:10	indefinido	8197,83	1302,83	(5502,73, 10892,9)
2019:11	indefinido	7850,17	1302,83	(5155,07, 10545,3)

2019:12	indefinido	7827,83	1302,83	(5132,73, 10522,9)
2020:01	indefinido	6880,67	1409,66	(3964,56, 9796,77)
2020:02	indefinido	6576,33	1409,66	(3660,23, 9492,44)
2020:03	indefinido	7879,33	1409,66	(4963,23, 10795,4)
2020:04	indefinido	7691,67	1409,66	(4775,56, 10607,8)
2020:05	indefinido	8225,33	1409,66	(5309,23, 11141,4)
2020:06	indefinido	7624,33	1409,66	(4708,23, 10540,4)
2020:07	indefinido	8477,67	1409,66	(5561,56, 11393,8)
2020:08	indefinido	6917,33	1409,66	(4001,23, 9833,44)
2020:09	indefinido	8271,67	1409,66	(5355,56, 11187,8)
2020:10	indefinido	8885,00	1409,66	(5968,89, 11801,1)
2020:11	indefinido	8537,33	1409,66	(5621,23, 11453,4)
2020:12	indefinido	8515,00	1409,66	(5598,89, 11431,1)

Elaborado de modelo estadístico de series de tiempo por Autores, 2018.

En el gráfico 15 se puede observar que la pendiente es positiva por lo que se espera un incremento en las exportaciones de Banano Cavendish a Chile. Además, se comprueba una distribución asimétrica en el 2016 cuando las ventas descendieron más allá de las expectativas. La causa fue la reducción del precio del banano de \$6,55 a \$6,16 por caja, lo que provocó una caída del 4,4% en valores y 2% en volumen (Expreso, 2016).

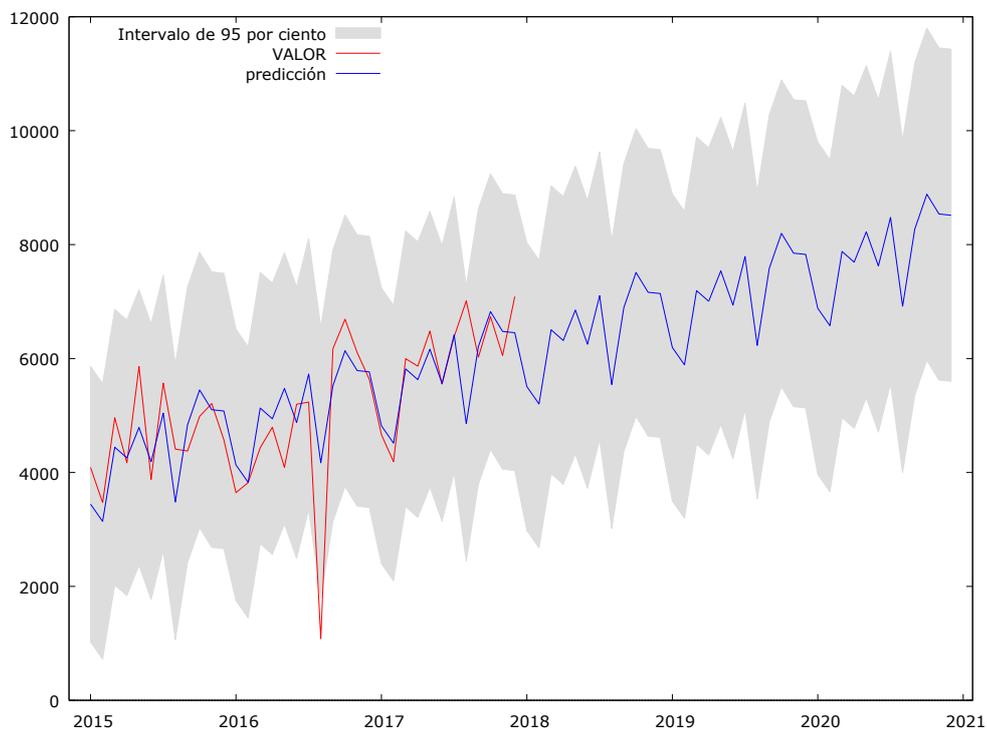


Figura 15 Forecast de las exportaciones de banana Cavendish hacia Chile.

Elaborado de modelo estadístico de series de tiempo por Autores, 2018.

Por parte del Gobierno, se podrían aumentar las líneas de crédito para invertir más en la producción de banano y ocupar más hectáreas en sembrío. De la misma forma, para combatir el bajo precio, es factible reducir los impuestos a la renta para proteger el ingreso escaso de los productores. Igualmente, las empresas pueden plantear estrategias para ingresar en nuevos mercados y así diversificar su mercado internacional.

1.9.3 Granos de cacao hacia México.

A continuación en la tabla 26 se muestran los resultados de la proyección realizada con los datos mensualizados de exportación de cacao ecuatoriano hacia México:

Tabla 26

R-cuadrado de las exportaciones de cacao hacia México.

Media de la vble. dep.	4886,500	D.T. de la vble. dep.	1971,004
Suma de cuad. residuos	1,04e+08	D.T. de la regresión	2125,197
<i>R-cuadrado</i>	<i>0,236018</i>	<i>R-cuadrado corregido</i>	<i>-0,162581</i>
F(12, 23)	0,592119	Valor p (de F)	0,826420
Log-verosimilitud	-318,8356	Criterio de Akaike	663,6713
Criterio de Schwarz	684,2570	Crit. de Hannan-Quinn	670,8563
rho	0,364225	Durbin-Watson	1,209446

Elaborado de modelo estadístico series de tiempo por Autores, 2018.

Con una confiabilidad del 95% entre los datos del 2015 y 2017, se determinó una fuerza correlacional del **0.23**, lo que significa que es débil, seguido de un R-cuadrado corregido del **-0.16**. La razón principal por la cual no existe una demanda constante sino con una alta variabilidad es debida a los aranceles que existen para los productos ecuatorianos que entran al mercado mexicano. Los productos tales como el camarón, las rosas, el banano, el café, el cacao y el mango entran a México hasta con el 23% de arancel, lo cual perjudica a un flujo de exportación constante.

Modelo 1: MCO, usando las observaciones 2015:01-2017:12 (T = 36)

Variable dependiente: VALOR

Tabla 27

Modelo estadístico series de tiempo de cacao

	<i>Coefficiente</i>	<i>Desv. Típica</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>valor p</i>	
const	5518,20	1313,90	4,200	0,0003	***
time	-20,9896	36,1503	-0,5806	0,5671	
dm2	-179,344	1735,59	-0,1033	0,9186	
dm3	286,979	1736,72	0,1652	0,8702	
dm4	-440,698	1738,60	-0,2535	0,8022	
dm5	-658,042	1741,23	-0,3779	0,7090	
dm6	-1469,05	1744,60	-0,8421	0,4084	
dm7	-1400,06	1748,72	-0,8006	0,4315	
dm8	-1220,74	1753,57	-0,6961	0,4933	
dm9	-575,750	1759,15	-0,3273	0,7464	
dm10	206,573	1765,45	0,1170	0,9079	
dm11	411,896	1772,47	0,2324	0,8183	
dm12	2117,55	1780,20	1,190	0,2464	

Elaborado de modelo estadístico series de tiempo por Autores, 2018.

En el gráfico 16 se observa la regresión de la media. Las cruces de color rojo pertenecen a los datos tomados del modelo de series de tiempo, como se puede denotar existe dispersión respecto a la media puesto que el modelo arrojó que hay una alta variabilidad y que la demanda no es constante. Mediante este análisis se denota la importancia de realizar negociaciones y tratados con México que permitan reducir el porcentaje de arancel con el cual

entra el cacao al país para obtener mejores beneficios, puesto que actualmente el flujo comercial se ve perjudicado.

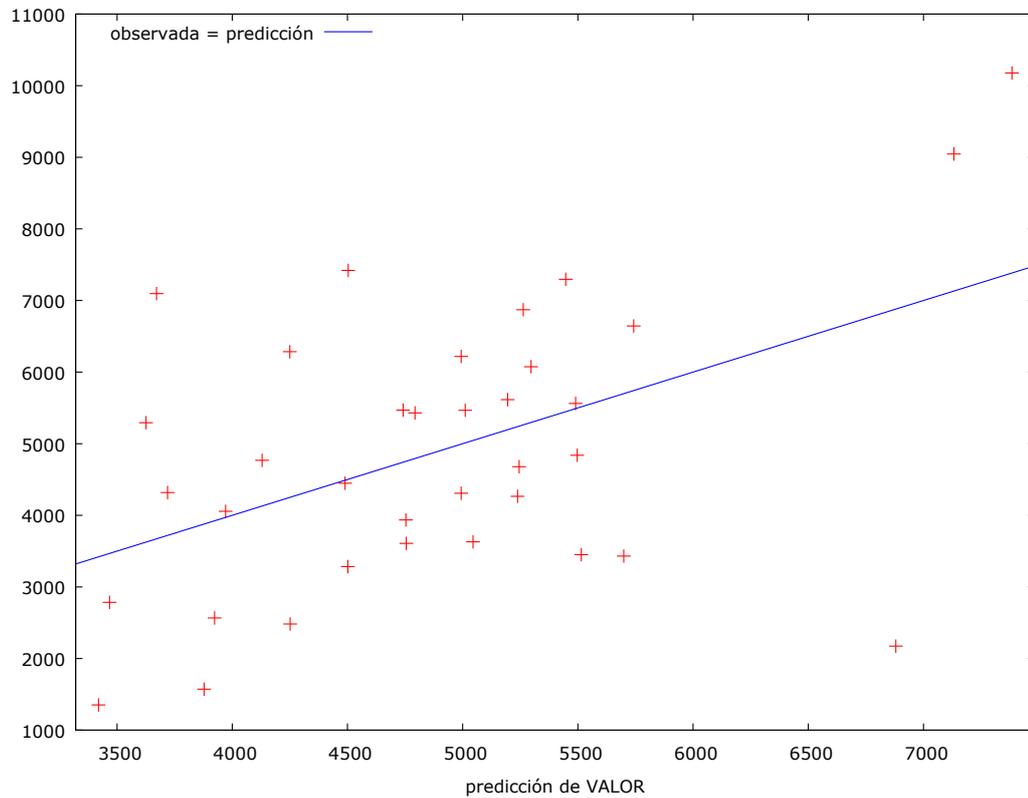


Figura 16 Regresión de la media del cacao hacia México.

Elaborado de modelo estadístico series de tiempo por Autores, 2018

En la tabla 28 se encuentran las exportaciones mensualizadas de cacao hacia México durante los años 2015-2017, adicional se observan las proyecciones de las exportaciones para los años 2018-2020.

Para intervalos de confianza 95%, $t(23, 0,025) = 2,069$

Tabla 28

Proyección de las exportaciones de cacao hacia México.

Observaciones	VALOR	predicción	Desv. Típica	Intervalo de 95%
2015:01	4838,00	5497,21	2492,01	(342,085, 10652,3)
2015:02	6075,00	5296,88	2492,01	(141,752, 10452,0)
2015:03	6644,00	5742,21	2492,01	(587,085, 10897,3)
2015:04	4308,00	4993,54	2492,01	(-161,582, 10148,7)
2015:05	3608,00	4755,21	2492,01	(-399,915, 9910,33)
2015:06	2566,00	3923,21	2492,01	(-1231,92, 9078,33)
2015:07	4056,00	3971,21	2492,01	(-1183,92, 9126,33)
2015:08	4768,00	4129,54	2492,01	(-1025,58, 9284,67)
2015:09	3936,00	4753,54	2492,01	(-401,582, 9908,67)
2015:10	3451,00	5514,88	2492,01	(359,752, 10670,0)
2015:11	3431,00	5699,21	2492,01	(544,085, 10854,3)
2015:12	10177,0	7383,88	2492,01	(2228,75, 12539,0)
2016:01	4679,00	5245,33	2453,97	(168,919, 10321,7)
2016:02	3630,00	5045,00	2453,97	(-31,4146, 10121,4)
2016:03	5562,00	5490,33	2453,97	(413,919, 10566,7)
2016:04	5469,00	4741,67	2453,97	(-334,748, 9818,08)
2016:05	7420,00	4503,33	2453,97	(-573,081, 9579,75)
2016:06	7096,00	3671,33	2453,97	(-1405,08, 8747,75)
2016:07	4318,00	3719,33	2453,97	(-1357,08, 8795,75)

2016:08	1572,00	3877,67	2453,97	(-1198,75, 8954,08)
2016:09	3284,00	4501,67	2453,97	(-574,748, 9578,08)
2016:10	6871,00	5263,00	2453,97	(186,585, 10339,4)
2016:11	7296,00	5447,33	2453,97	(370,919, 10523,7)
2016:12	9046,00	7132,00	2453,97	(2055,59, 12208,4)
2017:01	6219,00	4993,46	2492,01	(-161,665, 10148,6)
2017:02	5430,00	4793,13	2492,01	(-361,998, 9948,25)
2017:03	4265,00	5238,46	2492,01	(83,3349, 10393,6)
2017:04	4448,00	4489,79	2492,01	(-665,332, 9644,92)
2017:05	2482,00	4251,46	2492,01	(-903,665, 9406,58)
2017:06	1352,00	3419,46	2492,01	(-1735,67, 8574,58)
2017:07	2784,00	3467,46	2492,01	(-1687,67, 8622,58)
2017:08	5293,00	3625,79	2492,01	(-1529,33, 8780,92)
2017:09	6285,00	4249,79	2492,01	(-905,332, 9404,92)
2017:10	5467,00	5011,13	2492,01	(-143,998, 10166,2)
2017:11	5615,00	5195,46	2492,01	(40,3349, 10350,6)
2017:12	2173,00	6880,13	2492,01	(1725,00, 12035,2)
2018:01	indefinido	4741,58	2602,82	(-642,767, 10125,9)
2018:02	indefinido	4541,25	2602,82	(-843,101, 9925,60)
2018:03	indefinido	4986,58	2602,82	(-397,767, 10370,9)
2018:04	indefinido	4237,92	2602,82	(-1146,43, 9622,27)
2018:05	indefinido	3999,58	2602,82	(-1384,77, 9383,93)
2018:06	indefinido	3167,58	2602,82	(-2216,77, 8551,93)

2018:07	indefinido	3215,58	2602,82	(-2168,77, 8599,93)
2018:08	indefinido	3373,92	2602,82	(-2010,43, 8758,27)
2018:09	indefinido	3997,92	2602,82	(-1386,43, 9382,27)
2018:10	indefinido	4759,25	2602,82	(-625,101, 10143,6)
2018:11	indefinido	4943,58	2602,82	(-440,767, 10327,9)
2018:12	indefinido	6628,25	2602,82	(1243,90, 12012,6)
2019:01	indefinido	4489,71	2777,70	(-1256,40, 10235,8)
2019:02	indefinido	4289,38	2777,70	(-1456,74, 10035,5)
2019:03	indefinido	4734,71	2777,70	(-1011,40, 10480,8)
2019:04	indefinido	3986,04	2777,70	(-1760,07, 9732,15)
2019:05	indefinido	3747,71	2777,70	(-1998,40, 9493,82)
2019:06	indefinido	2915,71	2777,70	(-2830,40, 8661,82)
2019:07	indefinido	2963,71	2777,70	(-2782,40, 8709,82)
2019:08	indefinido	3122,04	2777,70	(-2624,07, 8868,15)
2019:09	indefinido	3746,04	2777,70	(-2000,07, 9492,15)
2019:10	indefinido	4507,38	2777,70	(-1238,74, 10253,5)
2019:11	indefinido	4691,71	2777,70	(-1054,40, 10437,8)
2019:12	indefinido	6376,38	2777,70	(630,264, 12122,5)
2020:01	indefinido	4237,83	3005,48	(-1979,48, 10455,1)
2020:02	indefinido	4037,50	3005,48	(-2179,81, 10254,8)
2020:03	indefinido	4482,83	3005,48	(-1734,48, 10700,1)
2020:04	indefinido	3734,17	3005,48	(-2483,15, 9951,48)
2020:05	indefinido	3495,83	3005,48	(-2721,48, 9713,15)

2020:06	indefinido	2663,83	3005,48	(-3553,48, 8881,15)
2020:07	indefinido	2711,83	3005,48	(-3505,48, 8929,15)
2020:08	indefinido	2870,17	3005,48	(-3347,15, 9087,48)
2020:09	indefinido	3494,17	3005,48	(-2723,15, 9711,48)
2020:10	indefinido	4255,50	3005,48	(-1961,81, 10472,8)
2020:11	indefinido	4439,83	3005,48	(-1777,48, 10657,1)
2020:12	indefinido	6124,50	3005,48	(-92,8127, 12341,8)

Elaborado de modelo estadístico series de tiempo por Autores, 2018.

En la columna Valor de la tabla 28 se pueden observar los datos históricos de las exportaciones de cacao hacia México durante el período 2015-2017. La siguiente columna Predicción corresponde al modelo de proyección de series de tiempo, a partir de enero de 2018 se observa los valores esperados hasta diciembre de 2020. Como se puede observar, el escenario no resulta favorecedor para este producto por la alta tasa arancelaria que graba.

1.9.4 Tablas de madera hacia Perú

A continuación en la tabla 29 se muestran los resultados de la proyección realizada con los datos mensualizados de exportación de tablas de madera hacia Perú:

Tabla 29 R-cuadrado de las exportaciones de tablas de madera hacia Perú.

Media de la vble. dep.	2756,111	D.T. de la vble. dep.	743,5610
Suma de cuad. residuos	9216938	D.T. de la regresión	633,0375
R-cuadrado	0,523695	R-cuadrado corregido	0,275188
F(12, 23)	2,107363	Valor p (de F)	0,060164
Log-verosimilitud	-275,2364	Criterio de Akaike	576,4728
Criterio de Schwarz	597,0586	Crit. de Hannan-Quinn	583,6578
rho	-0,115888	Durbin-Watson	2,199054

Elaborado de modelo estadístico series de tiempo por Autores, 2018.

Con una confiabilidad del 95% entre los datos del 2015 y 2017, se determinó una fuerza correlacional del **0.52**, lo que significa que es positivo, seguido de un R-cuadrado corregido del **0.28**. La razón principal de este resultado es que de acuerdo al modelo, existe una estacionalidad de venta por la cual la demanda no será constante sino que tendrá picos donde las ventas repunten. Asimismo, existirán meses en los cuales las ventas serán bajas. Cabe recalcar que los productos estacionales deben tratarse con sumo cuidado, es decir que es necesario definir mecanismos de prevención para cuando exista poca demanda.

Modelo 1: MCO, usando las observaciones 2015:01-2017:12 (T = 36)

Variable dependiente: VALOR

Tabla 30

Modelo estadístico series de tiempo de tablas de madera

	<i>Coefficiente</i>	<i>Desv. Típica</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>valor p</i>	
const	1302,72	391,376	3,329	0,0029	***
time	1,73958	10,7682	0,1615	0,8731	
dm2	1122,93	516,985	2,172	0,0404	**
dm3	2170,85	517,321	4,196	0,0003	***
dm4	1766,78	517,881	3,412	0,0024	***
dm5	1176,71	518,665	2,269	0,0330	**
dm6	1689,97	519,670	3,252	0,0035	***
dm7	1777,56	520,895	3,413	0,0024	***
dm8	1390,49	522,340	2,662	0,0139	**
dm9	1231,75	524,003	2,351	0,0277	**
dm10	1463,34	525,880	2,783	0,0106	**
dm11	1341,27	527,971	2,540	0,0183	**
dm12	1922,86	530,272	3,626	0,0014	***

Elaborado de modelo estadístico series de tiempo por Autores, 2018.

En el gráfico 17 se observa la regresión de la media. Las cruces de color rojo pertenecen a los datos tomados del modelo de series de tiempo, como se puede denotar los datos se encuentran más cercanos respecto a la media. Es importante destacar que existe una correlación medianamente estrecha entre los datos. Mediante este análisis se denota la importancia de establecer mecanismos y estrategias que permitan sustentar las ventas en

tiempos de estacionalidades, puesto que como se observa el producto en ciertas temporadas las ventas caen.

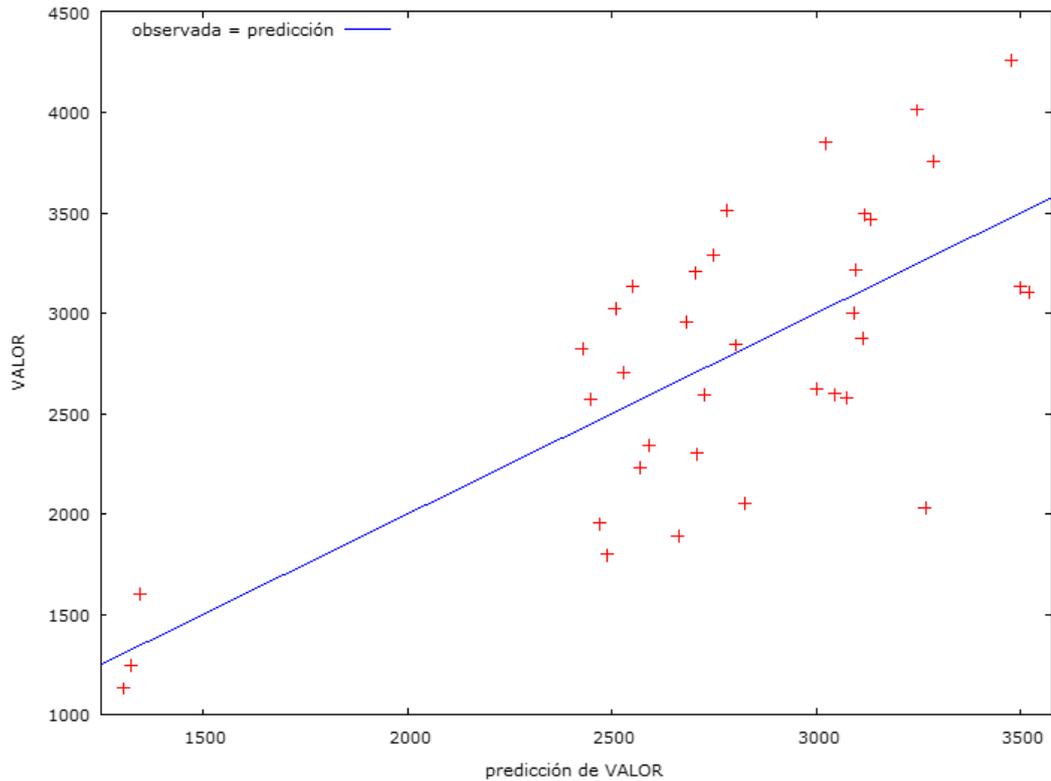


Figura 17 Regresión de la media de tablas de madera hacia Perú.

Elaborado de modelo estadístico series de tiempo por Autores, 2018.

En la tabla 31 se encuentran las exportaciones mensualizadas de tableros de madera hacia Perú durante los años 2015-2017, adicional se observan las proyecciones de las exportaciones para los años 2018-2020.

Para intervalos de confianza 95%, $t(23, 0,025) = 2,069$

Tabla 31

Proyección de las exportaciones de tablas de madera hacia Perú.

Observaciones	VALOR	predicción	Desv. Típica	Intervalo de 95%
2015:01	1132,00	1304,46	742,302	(-231,111, 2840,03)
2015:02	2823,00	2429,12	742,302	(893,556, 3964,69)
2015:03	4260,00	3478,79	742,302	(1943,22, 5014,36)
2015:04	2580,00	3076,46	742,302	(1540,89, 4612,03)
2015:05	1799,00	2488,12	742,302	(952,556, 4023,69)
2015:06	2624,00	3003,12	742,302	(1467,56, 4538,69)
2015:07	3001,00	3092,46	742,302	(1556,89, 4628,03)
2015:08	2301,00	2707,12	742,302	(1171,56, 4242,69)
2015:09	3137,00	2550,13	742,302	(1014,56, 4085,69)
2015:10	3514,00	2783,46	742,302	(1247,89, 4319,03)
2015:11	1890,00	2663,12	742,302	(1127,56, 4198,69)
2015:12	4014,00	3246,46	742,302	(1710,89, 4782,03)
2016:01	1243,00	1325,33	730,969	(-186,791, 2837,46)
2016:02	2574,00	2450,00	730,969	(937,876, 3962,12)
2016:03	3133,00	3499,67	730,969	(1987,54, 5011,79)
2016:04	3217,00	3097,33	730,969	(1585,21, 4609,46)
2016:05	3021,00	2509,00	730,969	(996,876, 4021,12)
2016:06	3850,00	3024,00	730,969	(1511,88, 4536,12)

2016:07	2874,00	3113,33	730,969	(1601,21, 4625,46)
2016:08	2593,00	2728,00	730,969	(1215,88, 4240,12)
2016:09	2233,00	2571,00	730,969	(1058,88, 4083,12)
2016:10	2844,00	2804,33	730,969	(1292,21, 4316,46)
2016:11	2957,00	2684,00	730,969	(1171,88, 4196,12)
2016:12	2030,00	3267,33	730,969	(1755,21, 4779,46)
2017:01	1601,00	1346,21	742,302	(-189,361, 2881,78)
2017:02	1953,00	2470,88	742,302	(935,306, 4006,44)
2017:03	3106,00	3520,54	742,302	(1984,97, 5056,11)
2017:04	3495,00	3118,21	742,302	(1582,64, 4653,78)
2017:05	2707,00	2529,88	742,302	(994,306, 4065,44)
2017:06	2598,00	3044,88	742,302	(1509,31, 4580,44)
2017:07	3465,00	3134,21	742,302	(1598,64, 4669,78)
2017:08	3290,00	2748,88	742,302	(1213,31, 4284,44)
2017:09	2343,00	2591,88	742,302	(1056,31, 4127,44)
2017:10	2055,00	2825,21	742,302	(1289,64, 4360,78)
2017:11	3205,00	2704,88	742,302	(1169,31, 4240,44)
2017:12	3758,00	3288,21	742,302	(1752,64, 4823,78)
2018:01	indefinido	1367,08	775,309	(-236,766, 2970,93)
2018:02	indefinido	2491,75	775,309	(887,900, 4095,60)
2018:03	indefinido	3541,42	775,309	(1937,57, 5145,27)
2018:04	indefinido	3139,08	775,309	(1535,23, 4742,93)
2018:05	indefinido	2550,75	775,309	(946,900, 4154,60)

2018:06	indefinido	3065,75	775,309	(1461,90, 4669,60)
2018:07	indefinido	3155,08	775,309	(1551,23, 4758,93)
2018:08	indefinido	2769,75	775,309	(1165,90, 4373,60)
2018:09	indefinido	2612,75	775,309	(1008,90, 4216,60)
2018:10	indefinido	2846,08	775,309	(1242,23, 4449,93)
2018:11	indefinido	2725,75	775,309	(1121,90, 4329,60)
2018:12	indefinido	3309,08	775,309	(1705,23, 4912,93)
2019:01	indefinido	1387,96	827,400	(-323,650, 3099,57)
2019:02	indefinido	2512,63	827,400	(801,017, 4224,23)
2019:03	indefinido	3562,29	827,400	(1850,68, 5273,90)
2019:04	indefinido	3159,96	827,400	(1448,35, 4871,57)
2019:05	indefinido	2571,63	827,400	(860,017, 4283,23)
2019:06	indefinido	3086,63	827,400	(1375,02, 4798,23)
2019:07	indefinido	3175,96	827,400	(1464,35, 4887,57)
2019:08	indefinido	2790,63	827,400	(1079,02, 4502,23)
2019:09	indefinido	2633,63	827,400	(922,017, 4345,23)
2019:10	indefinido	2866,96	827,400	(1155,35, 4578,57)
2019:11	indefinido	2746,63	827,400	(1035,02, 4458,23)
2019:12	indefinido	3329,96	827,400	(1618,35, 5041,57)
2020:01	indefinido	1408,83	895,250	(-443,133, 3260,80)
2020:02	indefinido	2533,50	895,250	(681,534, 4385,47)
2020:03	indefinido	3583,17	895,250	(1731,20, 5435,13)
2020:04	indefinido	3180,83	895,250	(1328,87, 5032,80)

2020:05	indefinido	2592,50	895,250	(740,534, 4444,47)
2020:06	indefinido	3107,50	895,250	(1255,53, 4959,47)
2020:07	indefinido	3196,83	895,250	(1344,87, 5048,80)
2020:08	indefinido	2811,50	895,250	(959,534, 4663,47)
2020:09	indefinido	2654,50	895,250	(802,534, 4506,47)
2020:10	indefinido	2887,83	895,250	(1035,87, 4739,80)
2020:11	indefinido	2767,50	895,250	(915,534, 4619,47)
2020:12	indefinido	3350,83	895,250	(1498,87, 5202,80)

Elaborado de modelo estadístico series de tiempo por Autores, 2018.

En la columna Valor de la tabla 31 se pueden observar los datos históricos de las exportaciones de tableros de madera hacia Perú durante el período 2015-2017. La columna Predicción corresponde al modelo de proyección de series de tiempo, a partir de enero de 2018 se observa los valores esperados hasta diciembre de 2020. Como se observa, existe una alta estacionalidad en la proyección de las ventas para este producto.

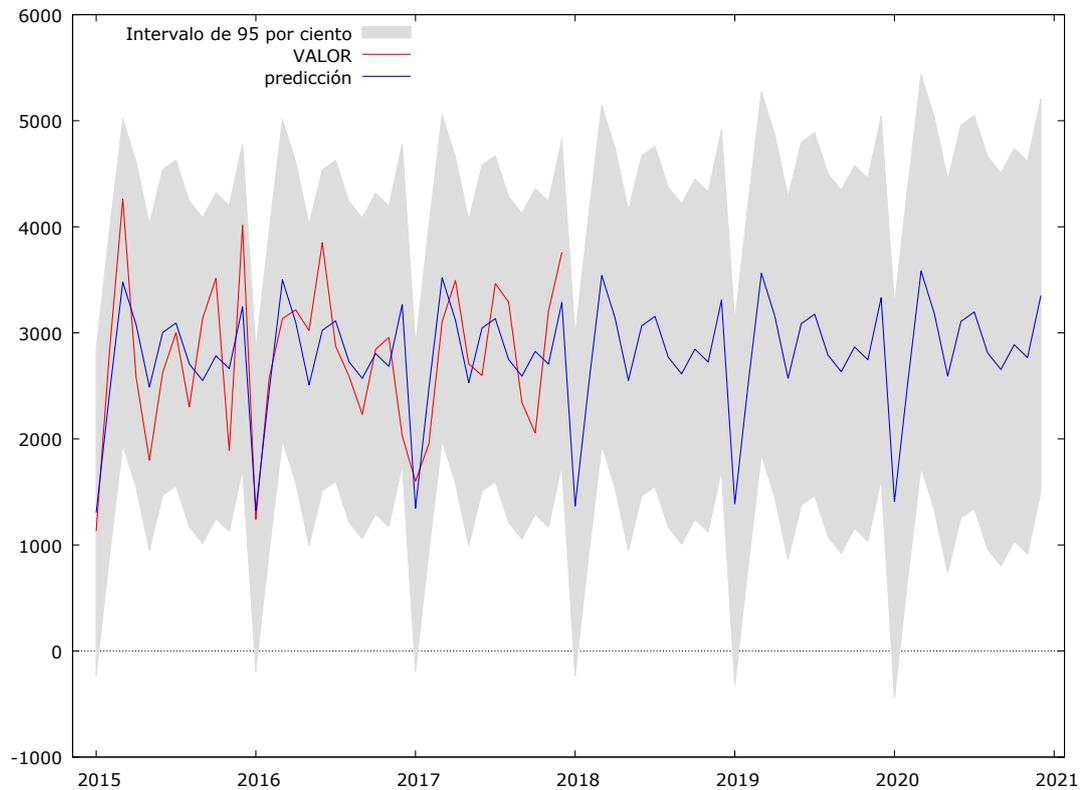


Figura 18 Forecast de las exportaciones de tablas de madera hacia Perú.

Elaborado de modelo estadístico series de tiempo por Autores, 2018.

Dentro del gráfico 18 se puede observar una curva de color rojo perteneciente al histórico de las exportaciones desde enero de 2015 hasta diciembre de 2017. La curva de color azul que empieza desde el 2015 y finaliza con los datos del 2020 pertenece al forecast de la demanda. Como se puede observar, tanto el histórico como la proyección de las exportaciones presentan picos y estacionalidades lo cual refleja el comportamiento de la demanda durante el período. Cuando un producto es estacional en ciertas épocas gozará de mayores volúmenes de venta, así como también registrará disminución de las cantidades de consumo cuando finalice el pico. Es evidente que a partir del año 2018 hasta el año 2020 se siguen presentando las estacionalidades en las ventas de tablas de madera con una tendencia ligeramente creciente.

1.9.5 Análisis de los mecanismos y estrategias gubernamentales y empresariales para impulsar la adhesión de Ecuador a la Alianza del Pacífico.

En cuanto a la situación del aceite de palma que se exporta a Colombia, podría ser resuelta con uno de los mecanismos sugeridos en las encuestas. Un acompañamiento técnico para potenciar la producción abarataría los costos y elevaría el margen de ganancia para los productores de aceite de palma. Asimismo, las compañías deberían invertir en modernizar y automatizar sus procesos

Lo que concierne al banano Cavendish exportado hacia Chile. El Gobierno, podría aumentar las líneas de crédito para invertir más en la producción de banano y ocupar más hectáreas en sembrío. De la misma forma, para combatir el bajo precio, es factible reducir los impuestos a la renta para proteger el ingreso escaso de los productores. Igualmente, las empresas pueden plantear estrategias para ingresar en nuevos mercados y así diversificar su mercado internacional.

Mediante el análisis de las exportaciones hacia México, se denota la importancia de realizar negociaciones y tratados con México que permitan reducir el porcentaje de arancel con el cual entra el cacao al país para obtener mejores beneficios, puesto que actualmente el flujo comercial se ve perjudicado.

Perú, al sufrir de estacionalidad en sus exportaciones, se beneficiaría si diversificara los destinos de sus tablas de madera, además de su producción. De esta manera se supliría las bajas ventas estacionales. El gobierno proveería de asistencia técnica para la incursión en otros productos y su seguimiento.

1.9.6 Conclusión del modelo estadístico.

La prueba de chi-cuadrado indicó que existe relación entre los mecanismos que debería usar el gobierno para la adhesión a la Alianza del Pacífico y un aumento en las exportaciones de la oferta tradicional y no tradicional del Ecuador. Por lo tanto se aprueba la hipótesis alternativa de esta investigación que sostiene que las exportaciones de cacao, palmito, harina de pescado, aceite de palma, tablas de madera y banano se incrementarán hacia los países miembros de la Alianza del Pacífico a partir de la adhesión del Ecuador a dicho bloque de cooperación comercial.

CONCLUSIONES

La Alianza del Pacífico es un bloque económico conformado por cuatro países: Colombia, Perú, Chile y México. Estas naciones tienen un mercado común, sin aranceles y con libre tránsito de bienes, servicios, capital, tecnología y personas. El propósito esencial de la Alianza es de dirigir sus exportaciones al mercado creciente del Asia-Pacífico

Ecuador, por su parte, busca adherirse a la Alianza del Pacífico para gozar de los beneficios que acarrea ser un estado asociado en cuanto al mercado común con los demás países integrantes del bloque. Por tal motivo, el enfoque que se le dio en esta investigación buscaba comprobar si existía alguna ventaja considerable sobre las exportaciones ecuatorianas a los cuatro países en caso de la adhesión.

Las encuestas realizadas otorgaron los mecanismos que el gobierno y las empresas deberían seguir para que se dé el acuerdo. A partir de esa información, se usó la prueba del chi-cuadrado que comprobó que las exportaciones de los productos de la oferta tradicional y no tradicional experimentarían un crecimiento con la utilización de estos mecanismos por parte del gobierno para la adhesión a la AP

El modelo estadístico de series de tiempo reveló que, en la mayoría de los casos, el volumen de ventas de los productos seleccionados en este trabajo de investigación aumentará, al poseer pendientes positivas y unos R-cuadrados confiables que sostienen la fiabilidad del modelo. En ese contexto, a Ecuador le conviene ser parte de la Alianza en los términos de un Estado Asociado.

Ecuador actualmente es un candidato para ser un Estado Asociado de la AP; sin embargo, deberá esperar a que finalicen las negociaciones con Nueva Zelanda, Australia, Singapur y Canadá para iniciar las correspondientes. Además, cabe recalcar las intenciones auténticas del actual gobierno de convertirse en un miembro pleno.

RECOMENDACIONES

Es de suma importancia considerar los beneficios que traerá consigo la adhesión del Ecuador como Miembro Pleno a la Alianza del Pacífico. Sin embargo, cabe recalcar que la unión al bloque es sólo un paso inicial con vistas al Asia-Pacífico. Todavía queda un largo camino por recorrer para el país latinoamericano en materia de integración.

Puesto que este trabajo se ha enfocado en el incremento del volumen de las exportaciones como resultado de la unión al bloque, es necesario realizar a futuro una investigación más profunda sobre los posibles beneficios que obtendría el país con países como China, Japón, Corea y los miembros de la ASEAN, debido a que a estos países se dirige el verdadero propósito de la Alianza. Actualmente, los países miembros de la Alianza tienen negociaciones sólidas con estos países asiáticos lo cual les ha permitido empezar a dinamizar su flujo comercial.

Adicionalmente, es necesario considerar la importancia de los mecanismos que el gobierno debería aplicar para facilitar la adhesión al bloque. Es deber del estado facilitar el comercio y la cooperación aduanera, además de negociar tratados con los países que favorezcan la entrada de los productos ecuatorianos a su mercado. Sin embargo, también es deber de las empresas invertir y mejorar la calidad de su producto para poder alcanzar los estándares internacionales y competir con los mejores.

También se debe mejorar constantemente la capacitación del capital humano, puesto que el desempeño y la competitividad de las empresas dependen firmemente de estos. Finalmente, el proceso de adhesión a la Alianza conlleva diversas etapas que deben cumplirse para obtener los mejores resultados y beneficios para el país. Es un arduo proceso que lleva ya desarrollándose hace varios años, se recomienda que posterior al posible ingreso del Ecuador al bloque, se realice una futura investigación para determinar cuál fue el verdadero impacto de la integración.

REFERENCIAS

- Alianza del Pacífico. (2011). Declaración de Lima. *Declaración Presidencial sobre la Alianza del Pacífico* (pág. 1). Lima: Alianza del Pacífico.
- Alianza del Pacífico. (2012). Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico. *Acuerdo Marco* (págs. 3-4). Antofagasta: Alianza del Pacífico.
- Alianza del Pacífico. (Junio de 2018). *El poder de la integración*. Obtenido de <https://alianzapacifico.net/en/what-is-the-pacific-alliance/>
- América Economía. (05 de Agosto de 2018). *América Economía*. Obtenido de <https://www.americaeconomia.com/economia-mercados/finanzas/ministro-peruano-sostiene-que-alianza-del-pacifico-impulsa>
- Aquino, C. (2013). El Perú en la Alianza del Pacífico. *México y la cuenca del pacífico*, 13-16.
- Ardila, M. (2015). La Alianza del Pacífico y su importancia geoestratégica. *Pensamiento Propio*, 20(42), 243-262.
- Asamblea Constituyente. (2008). *Constitución del Ecuador*. Quito: Asamblea Constituyente.
- Blanco Estévez, A. (2015). *La Alianza del Pacífico: Un largo camino por recorrer hacia la integración*. Washington: Wilson Center.
- Bolaños Bedoya, J. D. (2018). *Benefits of international trade in the Pacific Alliance and opportunities for Finland*. Tesis de Grado, Metropolia University of Applied Sciences, Metropolia Business School, Helsinki .
- Brigard & Urrutia. (17 de Enero de 2016). *Asociación Zonas Francas*. Recuperado el 26 de 10 de 2018, de Acumulación de origen: <http://www.asociacionzonasfrancas.org/user/themes/azfa/documents/informacion/webinars/Acumulacio%CC%81n%20de%20origen%20-%20Brigard%20y%20Urrutia.pdf>

- Cámara de Comercio de Guayaquil. (2010). *Relación Comercial ECUADOR - CHILE*. Guayaquil.
- Cámara de Comercio de Guayaquil. (2010). *Relación Comercial ECUADOR - COLOMBIA*. Guayaquil.
- Cámara de Comercio de Guayaquil. (2018). *Ecuador analiza formar parte de la Alianza del Pacífico*. Guayaquil: Departamento de Investigación y Proyectos.
- Centro de Información e Inteligencia Comercial. (2009). *Perfil del Palmito*. Guayaquil: CORPEI.
- Comunidad Andina. (2018). *Dimensión Económica Social de la Comunidad Andina*. Lima: Secretaría General de la Comunidad Andina.
- Comunidad Andina. (2018). *Sistema Andino de Integración - SAI*. Obtenido de Comunidad Andina: <http://www.comunidadandina.org/Seccion.aspx?id=4&tipo=SA&title=siste>
- Corporación Financiera Nacional. (2017). *Ficha Sectorial: Banano y Plátanos*. Guayaquil: SUBG. DE ANÁLISIS E INFORMACIÓN.
- Corporación Financiera Nacional. (2017). *Informe Sectorial: Cultivo de Palma de Aceite*. Guayaquil: GDGE – SUBG. DE ANÁLISIS E INFORMACIÓN.
- Corporación Financiera Nacional. (2018). *Ficha Sectorial: Cacao y Chocolate*. Guayaquil: GDGE – SUBG. DE ANÁLISIS E INFORMACIÓN.
- Corporación Financiera Nacional. (2018). *Ficha Sectorial: Elaboración de Alimentos Preparados para Animales*. Guayaquil: SUBG. DE ANÁLISIS E INFORMACIÓN.

- Corporación Financiera Nacional. (2018). *Ficha Sectorial: Explotación de viveros forestales y madera en pie*. Guayaquil: GDGE - SUBG. DE ANÁLISIS E INFORMACIÓN.
- Editorial Vistazo. (25 de Julio de 2017). *Vistazo*. Recuperado el 26 de 10 de 2018, de <https://www.vistazo.com/seccion/pais/actualidad-nacional/ecuador-destaca-importancia-de-integracion-regional>
- El Universo. (13 de Julio de 2016). *Ecuador con balanza negativa de \$ 314,3 millones con la CAN*. Obtenido de El Universo: <https://www.eluniverso.com/noticias/2016/07/13/nota/5687508/ecuador-balanza-negativa-3143-millones-can>
- Expreso. (15 de Julio de 2016). La exportación privada impactada por la crisis. *Expreso*.
- García, J. (2013). Alianza del Pacífico. ¿Hacia dónde vamos? *Agenda Internacional*, 20(31), 43-54.
- Grupo Banco Mundial. (17 de Marzo de 2017). *Latinoamérica: 5 razones para fortalecer la integración regional*. Obtenido de <http://www.bancomundial.org/es/news/feature/2017/03/17/latinoamerica-razones-para-fortalecer-integracion-regional>
- H. Moran, T. (1992). Strategic trade theory and the use of performance requirements to negotiate with multinational corporations in the third world: Exploring a “new” political economy of north-south relations in trade and foreign investment. *The International Trade Journal*, 7(1), 45-83. doi:10.1080/08853909208523755
- Malamud, C. (2012). La Alianza del Pacífico: un revulsivo para la integración regional en América Latina. *Documento ARI*, 42, 1-5.
- Manfred, W. (2013). Alianza del Pacífico: una visión desde Chile. *Estudios internacionales*, 45(175), 119-125. Obtenido de <https://dx.doi.org/10.5354/0719-3769.2013.27374>

- Naciones Unidas. (1969). Convención de Viena. *Convención de Viena sobre el derecho de los tratados* (pág. 2). Viena: Naciones Unidas.
- Ortiz Morales, C. (s.f.). La Alianza del Pacífico como actor regional: factores de éxito para la cohesión regional hacia. *Desafíos*, 29(1), 49-77. doi:<http://10.12804/revistas.urosario.edu.co/desafios/a.4885>
- Pastrana Buelvas, E., & Gehring, H. (2014). Alianza del Pacífico: mitos y realidades. *Editorial Universidad Santiago de Cali*, 620.
- Prado Lallande , J. P., & Velázquez Flores, R. (2016). La Alianza del Pacífico: comercio y cooperación al servicio de la integración. *Revista Mexicana de Política Exterior*(106), 205-235.
- PRO ECUADOR. (2018). *Ficha Técnica de Perú*. Guayaquil: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones.
- ProChile Ministerio de Relaciones Exteriores. (22 de Marzo de 2018). *ProChile*. Recuperado el 26 de 10 de 2018, de Beneficios y principales hitos comerciales de la alianza del pacífico: <https://www.prochile.gob.cl/wp-content/uploads/2018/05/BROCHURE-ALIANZA-DEL-PACIFICO-v5-1.pdf>
- ProMéxico. (17 de Agosto de 2018). *Negocios ProMéxico*. Obtenido de <http://www.promexico.gob.mx/documentos/revista-negocios/pdf/jul-ago-2018.pdf>
- ProMéxico. (02 de Febrero de 2018). *Negocios ProMéxico*. Obtenido de <http://www.promexico.gob.mx/documentos/boletines-prensa/comunicado-09-18.pdf>
- Publicaciones Semana S.A. (05 de Febrero de 2017). *Dinero*. Obtenido de <https://www.dinero.com/economia/articulo/cifras-y-resultados-de-la-alianza-del-pacifico-a-2017/244823>

- Rojas, D., & Terán, J. (2017). Inserción de los países de la Alianza del Pacífico en Asia-Pacífico: más allá de las relaciones comerciales. *Desafíos*, 29(2), 237-275. doi:<http://dx.doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/desafios/a.4888>
- Rojo Abuín, J. M. (2007). *Regresión Lineal Múltiple*. Madrid: Instituto de Economía y Geografía.
- SELA. (2014). *Evolución de la Alianza del Pacífico*. Secretaría Permanente del SELA, Caracas.
- SENAE. (2018). *Comunidad Andina*. Obtenido de Aduana del Ecuador: <https://www.aduana.gob.ec/comunidad-andina-can/>
- Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe. (2014). *Evolución de la Alianza del Pacífico*. Caracas: Secretaría Permanente del SELA.
- Spillan, J. E., Virzi, N., & Morales, M. A. (2017). *Business opportunities in the Pacific Alliance*. Pembroke: YAY Media AS.
- TMF Group. (23 de Mayo de 2018). *TMF Group*. Recuperado el 26 de 10 de 2018, de Progreso e impacto de la Alianza del Pacífico en Colombia, México, Perú y Chile: <https://www.tmf-group.com/es-co/news-insights/articles/2018/may/progress-and-impact-of-the-pacific-alliance/>
- Trademap. (2018). *Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Ecuador*. Obtenido de Trademap: https://trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3%7c218%7c%7c%7c%7c200891%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c2%7c1
- Tremolada Álvarez, E. (2014). ¿La Alianza del Pacífico facilita la inserción de Colombia en la región Asia-Pacífico? *Papel Político*, 19(2), 721-752. Obtenido de <https://dx.doi.org/10.11144/Jave-riana.PAPO19-2.apfi>

Trujillo, I. A. (2014). SOBRE LAS VENTAJAS DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO PARA COLOMBIA. *Revista Prolegómenos, Derechos y Valores*, 17(33), 159-172.

Universidad de Santiago de Compostela. (2012). *Regresión Lineal Múltiple: El modelo, estimación de los parámetros, contrastes*. Universidad de Santiago de Compostela, Departamento de Estadística e Investigación Operativa, Galicia.

Valderrama Pulido, I. (2014). *Colombia en la integración regional de la Alianza del Pacífico*. Tesis de Grado, Universidad Militar Nueva Granada, Facultad de Relaciones Internacionales, Estrategia y Seguridad, Bogotá. Obtenido de <https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/12732/COLOMBIA%20EN%20LA%20INTEGRACION%20REGIONAL%20DE%20LA%20ALIANZA%20DEL%20PACIFICO.pdf;jsessionid=589F4CCBD686378E47246339038CD79F?sequence=1>



DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Nosotros, **Delgado Vásconez, Juan Pablo**, con C.C: # **0916426927** y **Olmedo Arteaga, Nathaly Viviana**, con C.C: #**1312337965**, autores del trabajo de titulación: **Análisis del posible ingreso del Ecuador a la Alianza del Pacífico y sus efectos sobre la economía nacional** previo a la obtención del título de **Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, **18 de marzo de 2019**

f. _____

Nombre: **Delgado Vásconez, Juan Pablo**

C.C: **0916426927**

f. _____

Nombre: **Olmedo Arteaga, Nathaly Viviana**

C.C: **1312337965**



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA			
FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN			
TEMA Y SUBTEMA:	Análisis del posible ingreso del Ecuador a la Alianza del Pacífico y sus efectos sobre la economía nacional.		
AUTOR(ES)	Delgado Vásconez Juan Pablo, Olmedo Arteaga Nathaly Viviana.		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Hurtado Cevallos Gabriela Elizabeth		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas		
CARRERA:	Gestión Empresarial Internacional		
TÍTULO OBTENIDO:	Ingeniería en Gestión Empresarial Internacional		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	18 de marzo de 2019	No. DE PÁGINAS:	132 páginas
ÁREAS TEMÁTICAS:	Economía, Política, Sociales.		
PALABRAS CLAVES/KEYWORDS:	Alianza del Pacífico, integración regional, bloque económico, acuerdo comercial, exportaciones, Ecuador.		
RESUMEN/ABSTRACT:			
<p>El presente trabajo de investigación pretende analizar el posible ingreso del Ecuador a la Alianza del Pacífico, conformada por Colombia, Perú, Chile y México, y sus efectos sobre la economía nacional. Para este propósito, se consultaron diferentes teorías sobre la integración regional y los efectos de la Alianza del Pacífico en los países miembros. Se realizaron encuestas a 40 empresarios de las siguientes industrias: cacaotera, bananera (Cavendish), palmitera, maderera y alimenticia (aceite de palma y alimento acuícola). Mediante la prueba del chi-cuadrado y los resultados de las encuestas se confirmó que los mecanismos que el Gobierno debería seguir para facilitar la adhesión al bloque, incrementaría el volumen de ventas de los productos en cuestión. Adicionalmente, se utilizó el modelo de series de tiempo para la proyección de la demanda de los productos antes mencionados hacia los países pertenecientes al bloque. El modelo concluyó que en su mayoría, las exportaciones de los productos tradicionales y no tradicionales aumentarían para el período de 2018-2020, aceptando la hipótesis alternativa.</p>			
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593-4-991241861/995988689	E-mail: nathalyolmedo@outlook.es Juanpiec2000@hotmail.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE):	Nombre: Ing. Román Bermeo, Cynthia Lizbeth Mgs.		
	Teléfono: +593-4-3804601 Ext. 1637		
	E-mail: cynthia.roman@cu.ucsg.edu.ec		
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA			
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):			
Nº. DE CLASIFICACIÓN:			
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):			