



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

TEMA:

**Análisis del Posible Impacto del Tratado de Libre Comercio
entre Estados Unidos y Ecuador**

AUTORES:

Monge Pesantez, Jefferson Vicente

Torres Madrid, Ruth Daniela

**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de
INGENIERO EN GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

TUTOR:

Ing. Hurtado Cevallos Gabriela Elizabeth, Mgs.

Guayaquil, Ecuador

18 de marzo del 2019



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE GESTION EMPRESARIAL INTERNACIONAL

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de titulación, fue realizado en su totalidad por **Monge Pesantez Jefferson Vicente y Torres Madrid Ruth Daniela**, como requerimiento para la obtención del título de **Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional**.

TUTORA

f. _____

Ing. Hurtado Cevallos, Gabriela Elizabeth, Mgs.

DECANA

f. _____

Ing. Esther Georgina Balladares Calderón Mgs.

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



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE GESTION EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Nosotros, **Monge Pesantez, Jefferson Vicente y Torres Madrid,
Ruth Daniela**

DECLARAMOS QUE:

El Trabajo de Titulación, **Análisis del Posible Impacto del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Ecuador** previo a la obtención del título de **Ingeniero 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 nuestra total autoría.

En virtud de esta declaración, nos responsabilizamos del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

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

AUTORES

f. _____
Monge Pesantez, Jefferson Vicente

f. _____
Torres Madrid, Ruth Daniela



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE GESTION EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

AUTORIZACIÓN

Nosotros, **Monge Pesantez, Jefferson Vicente y Torres Madrid,
Ruth Daniela**

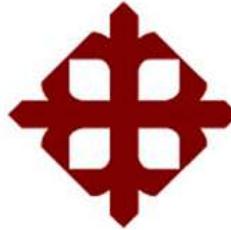
Autorizamos a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Análisis del Posible Impacto del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Ecuador** cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra exclusiva responsabilidad y total autoría.

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

AUTORES:

f. _____
Monge Pesantez, Jefferson Vicente

f. _____
Torres Madrid, Ruth Daniela



UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE GESTION EMPRESARIAL INTERNACIONAL

REPORTE DE URKUND

The screenshot displays the URKUND web interface. The top navigation bar includes the URKUND logo and a 'Lista de fuentes' (List of sources) section. The main content area shows document details for 'Torres Madrid Ruth Daniela & Monge Pesantes Jefferson Vicente 100% docx' (ID: D47961474), presented on 2019-02-15 11:05 (+01:00) by danielartm10@gmail.com. A message indicates that 2% of the 97 pages are composed of text from 13 sources. A list of sources is visible on the right, including links to investment.net.ec, ceval.cepal.org, and redalyc.org. The bottom part of the image shows a preview of the document content, which discusses regional economic integration and international trade.

Documento: [Torres Madrid Ruth Daniela & Monge Pesantes Jefferson Vicente 100% docx](#) (D47961474)

Presentado: 2019-02-15 11:05 (+01:00)

Presentado por: danielartm10@gmail.com

Recibido: gabriela.hurtado.ucsg@analysis.urkund.com

Mensaje: Tesis 100% Torres Madrid Ruth & Monge Pesantes Jefferson [Mostrar el mensaje completo](#)

2% de estas 97 páginas, se componen de texto presente en 13 fuentes

Lista de fuentes: Bloques

- http://www.inve.das.org/investment/netec/ucsg1207_s.asp
- <https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/1214...>
- [Tesis Joyce Vera Triana-Maria Jose Salinas ATPDEA.pdf](#)
- PARRALES - PALOMINO 22 FEBERERO FINAL.docx
- <https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/derest/articl...>
- http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&cid...
- <http://www.redalyc.org/pdf/364/36433515007.pdf>

Fuente externa: <http://www.redalyc.org/pdf/364/36433515007.pdf>

La unión económica supone un grado más avanzado en el proceso de integración económica regional. En efecto, la realización de esta implica la existencia previa de un mercado común, pero además que haya armonización de las políticas económicas de los Estados miembros. La unión económica incluye la unión monetaria o de las paridades de las monedas, cuya fase más avanzada puede conducir a la circulación de una moneda única y a la instauración de una autoridad monetaria central.

El comercio internacional obedece a dos causas principales, la distribución irregular de los recursos económicos, puesto que, no todas las economías tienen los mismos recursos generando así la necesidad del intercambio internacional y la premisa de la diferencia de precios, la cual es debido a la posibilidad de producir bienes acordes a las necesidades y preferencias del consumidor. Krugman indica que "La economía internacional utiliza los mismos métodos fundamentales de análisis que las otras ramas de la economía, porque la motivación y la conducta de los individuos y de las empresas son las mismas, tanto en el comercio internacional como en las transacciones nacionales" (CITATION Pau06 (t.) 12280 (Krugman & Obstfeld, 2006)). El conjunto de circunstancias bajo las cuales el comercio internacional es beneficioso es mucho más amplio de lo que la mayoría de las personas supone. Un error conceptual común es que el comercio es perjudicial si hay grandes diferencias entre países en cuanto a la productividad o los salarios. La economía internacional implica nuevas y

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por este logro académico el cual me ha permitido desarrollar capacidades a lo largo de todo el camino iniciado.

A mi madre Irma Pesantez Calle por haberme brindado el apoyo incondicional en cada una de las etapas de mi vida universitaria y enseñarme la perseverancia y lucha para lograr lo que me propongo, asimismo, agradezco a mi querido padre Milton Monge Valarezo por alentarme a conseguir mis objetivos sin importar la dificultad de cada uno.

A mi hermana la Ing. Kerly Liliana Monge Pesantez quien me ha enseñado a no decaer sea cual sea la situación en la que uno se encuentre.

A nuestra tutora la Ing. Gabriela Hurtado por habernos brindado su conocimiento y experiencia para la elaboración de este proyecto.

Jefferson Vicente Monge Pesantez

AGRADECIMIENTO

Ante todo, agradezco a nuestro Señor Jesucristo por su fidelidad, fortaleza y sabiduría que ha permitido culminar una etapa más de mi vida.

Un agradecimiento muy especial a mi mami Victoria, quien ha sido un pilar elemental en mi vida, por ser parte de mi todo, quien me ha motivado a escoger y continuar avanzando en mi carrera, por sus palabras de aliento, sabios consejos, por su paciencia, protección y gran esfuerzo, por sus enseñanzas y valores inculcados en el transcurso de mi vida.

A mi mami Leonor, quien estará siempre en mi mente y corazón, por haber creído en mí y en su tiempo haber compartido conmigo momentos especiales, palabras sabias y de motivación muy importantes a mi vida.

A mi hermana Evelin, por sus consejos, su alegría y amor de hermana, por escucharme, protegerme y demostrarme su cariño único y por tener a mi hermoso sobrino Mateo.

Les agradezco a mis profesores por sus enseñanzas a lo largo de la carrera, en particular, a la Ing. Gabriela Hurtado, quien ha sido un apoyo fundamental en la elaboración del trabajo de titulación.

A mis amigos, con quienes compartimos momentos únicos y divertidos en esta etapa universitaria que no serán olvidados y que forman parte de nuestras vidas, gracias Mariana, Jeanelly, Cindia, Daniela S. y Pilar, por su amistad y confianza, en especial, a Mauricio, juntos iniciamos y finalizamos la carrera, gracias por ayudarme y ser parte de nuestro cariño único y, asimismo, a Génesis por tu apoyo, por contagiarme de tu alegría y aportar gran significado a nuestra amistad. A mi amigo y compañero de tesis Jefferson, por su dedicación, paciencia y optimismo puestos en este trabajo.

Ruth Daniela Torres Madrid

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a Dios por ser luz en mi vida para avanzar en cada paso que doy.

A mis padres por alentarme a conseguir mis propósitos, por el apoyo incondicional cuando sentía que el camino era muy fuerte, por la motivación para avanzar en mi vida y por la paciencia durante todo el proceso.

A mi hermana quien me ha acompañado día a día en el proceso de mi formación y por ser una amiga incondicional.

A mi abuelo quien es un pilar fundamental en mi vida y por quien siento mucho respeto y admiración.

A mis amistades y familia en general por acompañarme durante todo el camino universitario.

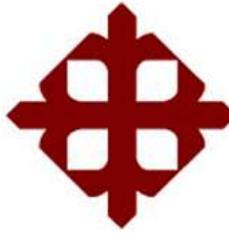
Jefferson Vicente Monge Pesantez

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a las personas más importantes de mi vida: mis madres y mi hermana, por su apoyo fundamental brindada a lo largo de mi carrera universitaria, por llenar mi vida de momentos de felicidad, únicos e inolvidables y sobre todo por su gran amor lo cual es una parte muy esencial para mi vida.

Victoria, Leonor y Evelin, ¡Lo logramos!

Ruth Daniela Torres Madrid



UNIVERSIDAD CATÓLICA

DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE GESTION EMPRESARIAL INTERNACIONAL

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

ING. ESTHER GEORGINA BALLADARES CALDERÓN MGS.

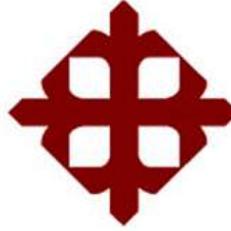
DECANA

ECON. FRANKLIN ALEJANDRO ÁVILA CHIRIBOGA MGS.

COORDINADOR DEL ÁREA

ING. WENDY VANESSA ARIAS ARANA MGS.

OPONENTE



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE GESTION EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

CALIFICACIÓN

Monge Pesantez, Jefferson Vicente

Torres Madrid, Ruth Daniela

ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN	2
1.1 Formulación del Problema	3
Antecedentes.....	3
1.2 Contextualización del Problema.....	4
1.3 Objetivo General	7
1.4 Objetivos Específicos.....	7
1.5 Justificación	8
Marco Teórico	9
Marco referencial	21
Marco legal	30
1.6 Ámbito y objeto de ley.....	30
1.7 Principios y disposiciones para el cumplimiento de los objetivos de esta ley	31
DELIMITACIONES Y LIMITACIONES	32
1.8 Delimitaciones.....	32
1.9 Limitaciones.....	33
METODOLOGÍA	33
1.10 Tipo de investigación.....	33
1.11 Diseño de la investigación.....	33
1.12 Hipótesis y Variables	36
1.13 Identificación de Variables.....	37
CAPITULO II.....	38

1.14	Análisis de la situación actual del Tratado de Libre Comercio entre EE.UU. y Ecuador	38
CAPITULO III.....		43
1.15	Identificar la oferta ecuatoriana exportada hacia los Estados Unidos	43
1.16	Productos seleccionados para el presente proyecto de investigación.....	48
	Flores.....	49
	Conservas de pescado	52
	Manufacturas de metal	55
	Extractos y aceites vegetales	58
	Elaborados de banano.....	60
CAPÍTULO IV.....		63
1.17	Mecanismos para promover las exportaciones ecuatorianas de la oferta no tradicional a partir de un tratado de libre comercio con los Estados Unidos	63
1.18	Encuesta dirigida a empresarios y/o empresas exportadoras de los productos seleccionados de la oferta no tradicional de Ecuador para el análisis del acuerdo comercial con Estados Unidos.....	68
1.19	Tabulación de resultados de las encuestas.....	70
	Análisis de los Resultados.....	80
CAPITULO V.....		89
1.20	Modelo estadístico.....	89
1.21	FORECAST – CONSERVA DE PESCADO.....	89
1.22	FORECAST – EXTRACTOS Y ACEITES VEGETALES	93

1.23	FORECAST – ELABORADO DE BANANO	96
1.24	FORECAST – FLORES.....	99
1.25	FORECAST – MANUFACTURAS DE METAL	103
1.26	Análisis de resultaos Chi-cuadrado de Pearson.....	108
	Mecanismos empresariales y gubernamentales	109
	Conclusiones	111
	Recomendaciones	113
	Bibliografía	115

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Oferta tradicional ecuatoriana exportable a Estados Unidos	44
Tabla 2: Oferta no tradicional ecuatoriana exportable a estados unidos	46
Tabla 3: Pregunta #4 ¿Por qué Ecuador debería suscribir un acuerdo de cooperación con Estados Unidos?.....	72
Tabla 4: Pregunta #6 En caso de haber respondido de manera afirmativa la pregunta número (3); indicar ¿porque considera que las exportaciones de su(s) producto(s) se incrementarían al mercado estadounidense?	75
Tabla 5: Pregunta #8 ¿Qué mecanismos debería utilizar el gobierno de Ecuador para acelerar la suscripción del Tratado de Libre Comercio?.....	77
Tabla 6: Pregunta #9 En caso que Ecuador suscriba un TLC con Estados Unidos; ¿Qué medidas se deberían implementar para cumplir los objetivos en materia de incremento de las exportaciones de los productos ecuatorianos?	79
Tabla 7: Mecanismos a implementar por parte del Gobierno Ecuatoriano para acelerar la suscripción del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos.....	82
Tabla 8: Mecanismos a implementar por parte de empresas ecuatorianas para acelerar la suscripción del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos.....	85
Tabla 9 Forecast - Conservas de pescado	89
Tabla 10 Forecast - Extractos y Aceites vegetales	93
Tabla 11 1.23 FORECAST – ELABORADO DE BANANO	96
Tabla 12 Forecast - Flores	99
Tabla 13 Forecast - Manufacturas de Metal.....	103
Tabla 14: Resumen de procesamiento de casos	106

Tabla 15: Incremento de Ventas*Nivel de Incremento de ventas. Tabulación cruzada	107
Tabla 16: Pruebas de chi-cuadrado	108
Tabla 17 Mecanismos Gubernamentales.....	109
Tabla 18 Mecanismos Empresariales	110

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Ilustración 1 Exportaciones colombianas hacia Estados Unidos	24
Ilustración 2 Exportaciones colombianas hacia Estados Unidos por sectores	24
Ilustración 3 Evolución de las exportaciones peruanas no tradicionales a EE.UU	27
Ilustración 4 Productos exportados por Chile a Estados Unidos.....	29
Ilustración 5 Exportación de Productos Tradicionales de Ecuador hacia Estados Unidos.....	45
Ilustración 6 Exportación de Productos No Tradicionales de Ecuador hacia Estados Unidos.....	47
Ilustración 7 Exportaciones Ecuador - Estados unidos	49
Ilustración 8 Exportación de Conservas de pescado a Estados Unidos.	52
Ilustración 9 Exportación de Manufactura de metal hacia Estados Unidos..	55
Ilustración 10 Exportación de Extractos y aceites de vegetales hacia Estados Unidos.....	58
Ilustración 11 Exportaciones de banano hacia los Estados Unidos.....	60
Ilustración 12 Principales productos de exportación	70
Ilustración 13 Principales destinos de exportación	71
Ilustración 14 Suscripción de acuerdo con Estados Unidos.....	72
Ilustración 15 Nivel de incremento de exportaciones.....	74
Ilustración 16 Porcentaje de incremento de exportaciones.....	77
Ilustración 17 Análisis de demanda Conservas de pescado	92
Ilustración 18 Análisis demanda Extractos y Aceites vegetales.....	96

Ilustración 19 Análisis de demanda Elaborados de banano.....	99
Ilustración 20 Análisis de demanda Flores.....	102
Ilustración 21 Análisis de demanda Manufacturas de Metal	106
Ilustración 22: Nivel de incremento de ventas.....	107

RESUMEN

Cada vez los acuerdos comerciales son protagonistas dentro de la relación comercial entre países, estos tienen como finalidad proporcionar beneficios, preferencias y reducción de aranceles para los países que lleguen a este acuerdo, y así posibilitar el flujo comercial.

Por ello, la presente investigación desea analizar y conocer cuáles serían los beneficios que Ecuador obtendría mediante la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos. Por ese motivo, en la investigación se ha planteado una hipótesis la cual busca averiguar si la firma del acuerdo comercial contribuiría al incremento de las exportaciones de los productos de la oferta no tradicional ecuatoriana.

Asimismo, se escogieron 5 productos de la oferta exportable no tradicional hacia Estados Unidos, los cuales son: flores, conservas de pescado, manufacturas de metal, extractos y aceites vegetales y elaborados de banano. La selección de los productos en mención fue con base en el aporte relevante a la economía nacional, en la balanza comercial, en el crecimiento del PIB y en la generación de empleos.

En consecuencia, se realizaron encuestas a las empresas de los sectores de los productos seleccionados, con las respuestas obtenidas se utilizó el modelo estadístico de regresión lineal múltiple y la prueba chi-cuadrado para conocer la incidencia entre las variables de estudio, de modo que se consiguió demostrar estadísticamente la relación entre las variables, dando como resultado que sí existiría un incremento de las exportaciones de los productos de la oferta no tradicional mediante el acuerdo, y esto aportaría en el sector económico de Ecuador.

Palabras Claves: *Tratado de Libre Comercio, Acuerdo Comercial, Comercio Internacional, Flujo Comercial, Economía, Balanza Comercial, Exportación.*

ABSTRACT

Each time the commercial agreements are protagonists within the commercial relationship between countries, these are intended to provide benefits, preferences and reduction of tariffs for the countries that reach this agreement, and thus enable the commercial flow.

Therefore, the present investigation wishes to analyze and know what would be the benefits that Ecuador would obtain by signing the Free Trade Agreement with the United States. For this reason, the investigation has raised a hypothesis which seeks to find out if the signing of the trade agreement would contribute to the increase of exports of products from the non-traditional Ecuadorian offer.

Likewise, 5 products of the non-traditional exportable supply to the United States were chosen, which are: flowers, fish preserves, metal manufactures, extracts and vegetable and processed banana oils. The selection of the aforementioned products was based on the relevant contribution to the national economy, in the trade balance, in the GDP growth and in the generation of jobs.

As a result, surveys were carried out for companies in the sectors of the selected products, with the answers obtained; the statistical model was used the multiple linear regression statistical model and the chi-square test to know the incidence between the study variables, so that it was possible to demonstrate statistically the relationship between the variables, resulting in an increase in exports of non-traditional products through the agreement, and this would contribute to the economic sector of Ecuador.

Keywords: *Free Trade Agreement, Commercial Agreement, International Trade, Commercial Flow, Economy, Trade Balance, Exportation.*

RÉSUMÉ

Chaque fois que les accords commerciaux sont des protagonistes dans les relations commerciales entre pays, ils visent à offrir des avantages, des préférences et une réduction des droits de douane aux pays qui concluent cet accord, et à permettre ainsi le flux commercial.

Par conséquent, la présente enquête souhaite analyser et savoir quels seraient les avantages que l'Équateur retirerait de la signature de l'Accord de libre-échange avec les États-Unis. Pour cette raison, l'enquête a mis en évidence une hypothèse visant à déterminer si la signature de l'accord commercial contribuerait à l'augmentation des exportations de produits issus de l'offre équatorienne non traditionnelle.

De même, 5 produits de la source exportable non traditionnelle vers les États-Unis ont été choisis, à savoir : fleurs, conserves de poisson, produits métalliques, extraits et huiles de banane végétales et transformées. Le choix des produits susmentionnés a été basé sur la contribution pertinente à l'économie nationale, à la balance commerciale, à la croissance du PIB et à la création d'emplois.

En conséquence, des enquêtes ont été menées pour les entreprises des secteurs des produits sélectionnés. Les réponses obtenues, le modèle statistique a été utilisé le modèle statistique de régression linéaire multiple et le test du khi-deux pour connaître l'incidence entre les variables de l'étude, de manière à pouvoir démontrer de manière statistique la relation entre les variables, ce qui a entraîné une augmentation des exportations de produits non traditionnels par le biais d'accord, ce qui contribuerait au secteur économique de l'Équateur.

Mots Clés : *Accord de libre-échange, Accord commercial, Commerce international, Flux commercial, Économie, Balance commerciale, Exportation.*

INTRODUCCIÓN

En la actualidad, la mecánica del comercio internacional ha sido constantemente fundamental en la resolución de las estructuras económica y productiva de cada país. Así mismo, los acuerdos comerciales se han transformado en un elemento crucial para la determinación de la administración y formación de los flujos de comercio, y producen enfoques positivos para el desarrollo comercial y bienestar económico.

Las negociaciones de acuerdos comerciales entre países fomentan la entrada de las industrias y productos a nuevos mercados, a la salvaguardia de un régimen a largo plazo, que extiende las posibilidades de tener compradores e incrementa los elementos de competitividad de cada exportador (Baldeón Jibaja, 2012).

El libre comercio es atractivo en un punto de vista que impide que los países incidan en la pérdida de efectividad ligada a la protección y, de igual modo, conforma una ocasión especial para buscar objetivos que colaboren en estimular la producción y exportación (Astudillo, 2007). Por lo tanto, el Tratado de Libre Comercio ofrece una oportunidad comercial, afianzando mercados con el propósito de mejorar la oferta exportable competitiva a través de la aprobación de preferencias arancelarias recíprocas.

Por consiguiente, la firma del Tratado de Libre Comercio entre Ecuador y Estados Unidos significaría una manera de continuar con el desarrollo y aumento de la economía ecuatoriana, puesto que este acuerdo eliminaría las barreras arancelarias, impulsaría la exportación de productos no tradicionales y continuaría con el aumento de la exportación de los productos más representativos del país, estimularía el incremento de las inversiones nacionales y extranjeras, y brindaría su apoyo en impulsar la cooperación de Ecuador con países vecinos.

Para el resultado de esta investigación, se tomaron cinco productos de la oferta exportable no tradicional, que son: flores, conservas de pescado, manufacturas de metal, extractos y aceites vegetales y elaborados de

banano; posteriormente realizar encuestas a las empresas y/o empresarios de las industrias de los productos mencionados y a través de los resultados ratificar la hipótesis planteada y percibir si la firma del Tratado de Libre Comercio entre Ecuador y Estados Unidos impulsaría el aumento de las exportaciones de productos tradicionales y no tradicionales ecuatorianas.

1.1 Formulación del Problema

Antecedentes

Ecuador es un país que exporta productos a varios países, entre aquellos está Estados Unidos como uno de los principales socios económicos que aporta en gran parte al crecimiento económico del Ecuador a través del flujo comercial hacia ese mercado y en consecuencia al incremento del PIB ecuatoriano. El comercio entre estos países ha sido muy favorable en especial para Ecuador que poseía beneficios para la comercialización de ciertos productos. Con esa buena relación de negociación, Ecuador entró a ser parte de un acuerdo que ayudaría a sus productos entrar sin costo de arancel a EE. UU, siendo algo beneficio para la economía del país en cuanto a empleo y comercio.

De acuerdo con la Federación Ecuatoriana de Exportaciones indica que “Al mercado estadounidense se envía el 33% de las exportaciones nacionales, antes que bajen los precios del petróleo alcanzaba el 40%.” (FEDEXPORT, 1976).

Ulloa (2012) describió que “los programas preferenciales otorgados por Estados Unidos a otras naciones permiten una reducción o eliminación de tarifas a los países elegibles, promoviendo la exportación y la diversificación de los productos dando paso a la exportación de bienes con valor agregado” (p.19).

En este contexto, en el año 2002 Estados Unidos llevó a cabo un sistema llamado ATPDEA (Ley de preferencias arancelarias andinas y erradicación de la droga) a los países miembros de la CAN (Ecuador,

Colombia, Perú y Bolivia), este sistema de preferencias arancelarias fue propuesto como una alternativa de desarrollo económico para los países sudamericanos, consistía en conceder un ingreso preferencial de libre aranceles a ciertos productos de exportación de estos países, esto era una indemnización económica por la ayuda hacia el gobierno estadounidense en la lucha contra la producción y el tráfico de droga.

Estados Unidos inició la negociación del Tratado de Libre Comercio con los países andinos favorecidos del ATPDEA (Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de las Drogas) en el 2004, pero Bolivia no aceptó participar en esta negociación. Entre el año 2006 y 2007 Estados Unidos continuó en la búsqueda de la firma para del TLC con Colombia y Perú, los cuales respondieron de manera positiva aceptando este acuerdo y dando así por terminado y reemplazando el ATPDEA, pero no fue el mismo caso para Ecuador, el cual no cedió a la firma del TLC en el año 2006.

A pesar de ciertos inconvenientes políticos presentados entre los dos países, Ecuador mantuvo su firma en el ATPDEA con EE. UU hasta junio del 2013. Después de la renuncia, se ha mantenido conversaciones para llegar a un acuerdo de firma del TLC entre ambos países. Esta renuncia determinó algunas pérdidas de empleo y bajo volumen de exportación de productos tradicionales y no tradicionales en relación a las cifras observadas durante la vigencia del ATPDEA.

La Secretaría Nacional de Comunicación indica que en defensa de la soberanía del estado ecuatoriano indica que el “Estado ecuatoriano renuncia a las preferencias arancelarias con Estados Unidos, debido a las presiones externas utilizadas para mermar la soberanía nacional en varios asuntos geopolíticos” (Secretaría Nacional de Comunicación, 2013).

1.2 Contextualización del Problema

El acuerdo del ATPDEA tuvo validación hasta el 31 de diciembre del 2006 con los países miembros, sin embargo, en octubre del 2011 el Congreso Americano aceptó realizar unas extensiones de la Ley que conservaron el ATPDEA con Ecuador y Colombia hasta junio del 2013.

Perú ya no estaba incluido en esta renovación porque aceptó firmar el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos en febrero del 2009, luego de esta renovación, Colombia decidió firmar el TLC días después de la reforma del ATPDEA, estos países estaban exentos de pagar aranceles de sus productos de exportación, siendo así Ecuador el único país miembro activo del ATPDEA.

En cuanto al esfuerzo de los países miembros por cumplir los requisitos del ATPDEA, en febrero del 2011 las exportaciones ecuatorianas y colombianas hacia Estados Unidos se encontraron fijas a pagar aranceles, por motivo que la extensión de Ley fue aprobada en el mes de octubre del mismo año.

En el transcurso de los meses en el cual no se aprobaba la renovación, los productos ecuatorianos sufrieron un alza de precios, algunos principales sectores de producción y exportación fueron afectados, poniendo en riesgo que los productores, empresarios e importadores busquen otras alternativas como proveedores que tenga una relación comercial con Estados Unidos para que sus productos de exportación no cancelen un valor excesivo en aranceles.

Después de su renovación y pago retroactivo del ATPDEA, quedando como único país miembro de este acuerdo, Ecuador siguió favoreciéndose con cero aranceles alrededor de 750 productos de exportación hacia Estados Unidos.

Posterior a esto, suscitaron algunas situaciones en la cual no permitieron a Ecuador continuar con el ATPDEA y no proceder con la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, una de estas situaciones con más relevancia surgió a partir del caso Chevron.

Ecuador generó una demanda judicial hacia la empresa norteamericana en 1993 por aducir daños a comunidades indígenas por derramamiento de petróleo al agua como resultado de la explotación petrolera realizada por la empresa Texaco, la cual tiempo después se fusiona con la empresa Chevron.

Pero esta demanda se reinició en el año 2003 por un grupo de personas afectadas, en consecuencia, algunas importantes empresas norteamericanas obstaculizaron el proceso para que no se otorgue una renovación de esta preferencia hacia Ecuador indicando que no cumple con el criterio sobre las normativas de la ley en lo que se refiere a inversiones extranjeras y la protección a la propiedad intelectual (Hurtado, 2012).

En el periodo del 2004 al 2006 Ecuador y Estados Unidos estaban en negociación de la firma del acuerdo de libre comercio, no obstante, no hubo una respuesta positiva para llegar a un pacto entre estos países. En ese transcurso de negociación a finales del 2004 se analizó presentar otra demanda pero en esta ocasión hacia la empresa norteamericana llamada "OXY (Occidental Petroleum) por alteraciones contractuales: sobreexplotación de pozos petroleros, cesión de derechos a la empresa canadiense Encana sin autorización de las autoridades nacionales respectivas" (Hidalgo Flor, 2006).

Ecuador declaró la finalización del contrato con la empresa OXY en mayo del 2006, esto originó que Estados Unidos rompa las negociaciones del tratado en ese año como medida de presión para Ecuador. Adicional, para esa época no se logró un consenso social a favor del TLC en especial por organizaciones campesinas e indígenas que afirmaron no obtener buenos beneficios con la firma de este acuerdo, alegando que es un mecanismo conveniente para las transnacionales de la agro exportación.

El ex presidente Lucio Gutiérrez, en su periodo de gobierno del 2003 se mostró presto a negociar el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, él observó una oportunidad conseguir ventajas ante otros países los cuales no tenían esta coyuntura, comentó que para nuestro país esto ayudaría al aumento de las exportaciones y la balanza comercial tendría superávit (Castro Moreno & Orozco Chávez, 2015).

Esta primera negociación fue compleja, el tratado traía consigo cambios y demandaba garantías necesarias para Estados Unidos. La situación se complicó aún más con la destitución del ex presidente Gutiérrez, el nuevo mando fue asumido por el presidente Palacios, esto obligó a algunos

compromisos, tener una postura crítica frente a esta negociación. De acuerdo a estos sucesos, el ex presidente Palacios no firmó el acuerdo (Hidalgo Flor, 2006).

Después de un tiempo surgió una situación inoportuna entre los dos países por el caso Snowden. En el 2013 Edward Snowden solicitó asilo político a Ecuador por motivo de ser acusado de espionaje, reveló información secreta de Estados Unidos y de otros países. Según informes indican que el gobierno estadounidense amenazó al gobierno ecuatoriano con bloquear la renovación del acuerdo arancelario si otorgaba el asilo a Snowden. Con esas declaraciones, el ex presidente Rafael Correa anunció la renuncia al ATPDEA en el mes de junio del año 2013 porque no aceptó la presión ni la amenaza, pero para esto nunca se confirmó la aprobación de esta solicitud.

Ese mismo año se manifestó otro problema entre los dos gobiernos, así mismo por asilo diplomático, pero en esta ocasión si fue otorgado a Julian Assange, creador del sitio Wikileaks y responsable de la filtración de información secreta de diferentes países. Esta situación sigue vigente, ya que el gobierno de Correa no quiso entregar a Assange en el momento que el ex presidente Obama solicito su deportación inmediata para ser juzgado.

Los factores antes mencionados son piezas claves por los cuales aún no existe un acuerdo entre estos países, los dos gobiernos no están de acuerdo con la postura que cada país presenta, aunque siguen en conversación, pero hasta la actualidad no existe una respuesta concretada.

1.3 Objetivo General

Analizar los efectos del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Ecuador y su posible impacto en las exportaciones ecuatorianas.

1.4 Objetivos Específicos

- a) Analizar la situación actual del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Ecuador, así como los antecedentes de este.
- b) Identificar la oferta ecuatoriana exportada hacia los Estados Unidos y los productos más representativos para el crecimiento económico del Ecuador.

- c) Determinar los mecanismos para promover las exportaciones ecuatorianas de la oferta no tradicional a partir de un tratado de libre comercio con los Estados Unidos.
- d) Establecer un modelo estadístico para validar la hipótesis planteada.

1.5 Justificación

El presente trabajo de investigación es para analizar cuál sería el posible impacto en el mercado ecuatoriano llegar a una resolución mediante la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos.

El propósito es dar a conocer que tan importante o beneficioso sería para ambos países tener nuevamente un acuerdo que ayude a mejorar la economía, aporte a la balanza comercial de Ecuador, incremente el volumen de exportación de productos ecuatorianos, medir cual sería el impacto arancelario, proyectar las ventajas y desventajas que puede adquirir este acuerdo, determinar los mecanismos que podrían contribuir al aumento de las exportaciones de productos tradicionales y no tradicionales ecuatorianas.

Estados Unidos es un país muy influyente, mantiene un alto nivel de producción, tiene un mercado muy atractivo para que la mayoría de los países del mundo puedan realizar negocios y tengan acuerdos para poder exportar e importar productos. Ecuador es un país que no goza con una economía estable y una fuerte competitividad para negociar con economías más grande que la propia, no posee una infraestructura industrial; el aceptar este acuerdo sería una gran oportunidad, ya que podría favorecer el PIB ecuatoriano mediante la producción de bienes y servicios.

La posible firma de este tratado puede conceder algún tipo de beneficio como protección para la industria ecuatoriana, podría ayudar a Ecuador a realizar más negocios con otros países que tengan una fuerte economía; así como apoyar la productividad sostenible a largo plazo.

Este trabajo se justifica puesto que existe información para poder explicar si con la firma del Tratado de Libre Comercio el Ecuador tendría una mejor oportunidad de crecer económicamente y promover todos los productos

de su oferta exportable tradicional y no tradicional, o al menos los que se logren favorecer dentro del acuerdo.

Marco Teórico

La economía internacional ha presenciado cambios que, para los países de todo el mundo, en especial los de Latinoamérica, ha causado crisis y cambios financieros los cuales han desequilibrado la parte industrial, de producción y comercialización. A inicios del siglo XX los matices de la economía internacional eran tan importantes y lucrativos como debatidos por las variaciones que ha sufrido la economía y las evoluciones que hacen cuestionar a las personas en especial a los economistas por más de un siglo.

En 1970, los bancos de los países desarrollados prestaron miles de millones de dólares a empresas y gobiernos exiguos, en especial países latinoamericanos. Esta situación cambio en el año 1982, varios países comunicaron que no conseguían devolver todo el dinero prestado y por ese motivo los créditos finalizaron, con eso nació la crisis de la deuda, la cual duró hasta 1990. A partir de ese año, varios inversores de países fuertes en su economía decidieron apostar a los mercados emergentes con cantidades fuertes de dinero, pero esta inversión no tuvo éxito. De esta manera, algunos países de América tuvieron sus crisis financieras, involucrándose en circunstancias poco favorables para su crecimiento económico.

En la actualidad, los países están más relacionados económicamente entre sí comparado a épocas pasadas, los economistas Krugman y Obstfeld (2006) comentan que la economía se ha relacionado de una forma ajustable a través del comercio de bienes y servicios, por medio de flujos de dinero e inversiones.

Por lo expresado anteriormente, la economía se clasifica en varias ramas, estas conducen a la misma dirección del ser humano y de la empresa que son motivación y conducta, a la vez en las transacciones nacionales como en el comercio internacional, mediante esto se pueda obtener

beneficios por los intercambios de bienes y servicios entre países vecinos y así mutuamente poder adquirir ganancias (Krugman & Obstfeld, 2006).

Lo que comprende la economía internacional son las naciones independientes, autárquicas, donde cada país es libre de seleccionar las políticas monetaria que crean convenientes, pero estas políticas escogidas de un país afectan a los demás, ahí es donde se manifiesta el conflicto de interés.

Se conoce como comercio a la actividad de compra y venta de mercancías cuyo comprador no es el consumidor final, la compra se realiza con el objetivo de vender sea a otro comerciante, mayorista o minorista, empresa que requiera como materia prima para generar un producto final el cual será insertado en los mercados para su nuevo proceso de comercialización.

Una de las principales características de la economía es que se genera en base al comercio como lo expresa “El comercio es la rama de la actividad económica que se refieren al intercambio de mercancías y servicios mediante trueque o dinero, con fines de reventa o para satisfacer necesidades” (Torres Gaytan, 2005)

El comercio como tal representa una de las actividades más antiguas de la historia puesto que la primera actividad económica recibe el nombre de trueque la cual no se generaba por un costo adicional, pero se realizaba el intercambio de servicios o mercancías, en la actualidad el comercio ha evolucionado de tal manera que se presentan distintas teorías las cuales se centran en puntos importantes tales como el desarrollo de un país, la capacidad de producción o la innovación de tecnología.

Se presentan distintas teorías tales como la teoría tradicional del comercio la cual indica que “se incluye los modelos que explican las causas del comercio en función de las diferencias entre países que son fuente de ventajas comparativas en un marco de competencia perfecta” (González Blanco, 2011).

Durante la década de los 50 y los 60 la tasa de crecimiento del producto interno bruto se ha convertido realmente en un símbolo de vitalidad nacional. No sólo en los países desarrollados sino también en los llamados países en vías de desarrollo del Tercer mundo (Jones, 1988)

Jones menciona la teoría magna de crecimiento económico la cual es una variedad de factores políticos, sociológicos, e incluso psicológicos, se interrelacionan para proporcionar una visión global de los procesos a largo plazo referidos al crecimiento económico, sino también de la sociedad (Jones, 1988)

El desarrollo es un proceso integral, socioeconómico, que implica la expansión continua del potencial económico, el auto sostenimiento de esa expansión en el mejoramiento total de la sociedad. También se conoce como proceso de transformación de la sociedad o proceso de incrementos sucesivos en las condiciones de vida de todas las personas o familias de un país o comunidad. (Martín, 2011)

El desarrollo económico es un proceso nuevo de producción, que implica nuevas combinaciones de factores, que necesita financiamiento por dinero creado, que no es función de las variables y funciones previas del sistema económico, sino que supone un cambio discontinuo en la historia de la economía real, y que tiende a concentrarse en algunos sectores del sistema económico.

La teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo nos indica que con el libre comercio cada país podría especializarse en la producción de aquellos bienes en los cuales se especialicen e importar aquellos otros en los que tuviera una desventaja absoluta” (Bajo, Teorías del comercio internacional, 1991).

Esta teoría argumenta que aun cuando un país es absolutamente más o absolutamente menos eficiente que otros países en la producción de los bienes se pueden obtener ganancias del comercio, y esto porque los precios relativos al interior de un país, no son los mismos que regulan el valor relativo

de los productos al momento del intercambio, o comercio, entre dos o más países.

Krugman argumenta que “los países que participan en el comercio internacional aunque sean análogos en ciertos aspectos son fundamentalmente diferentes y por tanto tienen diferentes necesidades, por lo que pueden resultar beneficiados de sus diferencias por medio de la relación comercial que estos entablen” (Krugman & Obsfeld, 2006).

Una de las teorías económicas que se presentan es la teoría de la ventaja absoluta en la cual señala que los mercados de exportación podían habilitar un país para utilizar recursos que de otro modo permanecerían ociosos, por lo que al buscar el pleno empleo aumentaría el nivel de actividad económica y de esta forma el país demanda bienes extranjeros y así aumenta su consumo, aumentando a su vez la inversión y por ende el crecimiento de la economía de dicho país.

Adam Smith señaló las limitaciones de las restricciones de tipo mercantilista y sentó las bases del argumento a favor del libre comercio al demostrar que el comercio entre países permite a cada uno aumentar su riqueza aprovechando el principio de la división de trabajo. (Krugman & Obsfeld, 2006)

Sin embargo, el análisis de Adam Smith es válido sólo en el caso de que un país cuente con una superioridad clara de producción de algún bien, pero si se da el caso de que el país no cuente con ventajas absolutas este análisis resulta limitado para explicar la situación; ya que el comercio rentable no requiere necesariamente de una ventaja absoluta.

El mantener un pensamiento de económico diferente caracteriza a una economía en tanto a su manera de desarrollar se presente ya que al seguir la teoría planteada por David Ricardo en el cual se debe centrar en que se especializa el país para fomentas su economía ya sea un servicio o producto ofrecido el desarrollo es fundamental por lo cual la capacidad técnica, el avance tecnológico y los procesos de producción deben ser correctamente planeados para un óptimo resultado.

Se respalda el beneficio obtenido con la especialización de un producto o servicio que un país ofrezca con el fin de mantener un resultado que le refleje y genere riqueza para poder mantener la liquidez y el movimiento económico fluya para dar paso a crecimiento de la economía de un país, mediante el comercio se optimiza los medios de generar ingresos por parte de un país lo que le permite extender relaciones comerciales con diferentes mercados y dar a conocer la oferta y abriendo paso a la demanda internacional de la producción o servicios requerido.

El tratado comercial es un acuerdo entre varios países en el cual se otorga algunas ganancias de manera mutua, ayuda a mejorar las relaciones en términos de intercambio comercial. Este tratado es una relación de libre entrada y circulación de productos y servicios, en la cual radica en la eliminación o reducción de las barreras arancelarias y no arancelarias.

Díaz y Williamson (Díaz & Williamson, 1998) consideraron que los acuerdos comerciales de uso más común son aquellos que establecen el libre comercio para el intercambio recíproco, manteniendo cada país independencia para fijar el arancel para el comercio con el resto del mundo.

Estos acuerdos tienen sinfín de sectores potenciales, costos y beneficios que necesitan de las condiciones de las economías implicadas, el tipo e importancia del acuerdo, las particularidades de los socios y las acciones que generan dentro de los negocios (Parada & Morales, 2006). El que un país se beneficie de las oportunidades disminuya costos dependerá de la implementación de políticas y creación de estrategias para el desarrollo del país.

El libre comercio nos indica que se presenta la actividad de integración económica la cual se muestra como “Un proceso de integración económica se encuentra acompañada de medidas dirigidas a abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diferentes naciones” (Perez R, 2008).

La orientación que tome el comercio, una vez que se implementa un acuerdo comercial, dependerá de cual sea la ventaja comparativa de cada país (Díaz & Williamson, 1998).

El proceso de la firma de un acuerdo comercial tiene varias percepciones. Una percepción referida por parte de (Duran Lima, De Miguel, & Schuschny, 2007) es que durante el proceso de apertura y firma de acuerdos de libre comercio entre dos países, junto con las nuevas oportunidades que ofrece este acuerdo, aparece el desafío de como disminuir los resultados desfavorables sobre los sectores menos competitivos y más comprometidos a la competencia internacional que la apertura asigna.

Duran, De Miguey y Schuschny nos dice:

“La atracción de mayor inversión extranjera, el cambio tecnológico producto de un acceso más fluido a bienes de capital altamente tecnificados, las posibles reducciones en las primas de riesgo país por mejoras de reputación y la reducción del poder monopólico de sectores expuestos a más competencias por la apertura comercial pueden generar beneficios dinámicos adicionales que maten, acentúen o reviertan los resultados de corto plazo.” (2007)

El Tratado de Libre Comercio es un plan económico y también de carácter ideológico, es tolerado por las economías que tienen más demanda y recursos en el mercado. Por esta razón el TLC pasó de ser un proyecto multilateral y una negociación con grandes oportunidades en el razonamiento del Departamento de Comercio de Estados Unidos, a ser un sin número de negociaciones bilaterales que están cruzados por mercados que tienen y provienen de naciones con políticas domésticas.

Una perspectiva de TLC nos indica que “Un tratado de libre comercio en estricto sentido debería ser un instrumento de intercambio y de desarrollo para los países y regiones que participen en él” (Acosta & Falcony, 2005).

La integración económica es la creación de la estructura de la economía más deseable a través de la cual se eliminan las barreras artificiales para la operación óptima e introduce deliberadamente todos los elementos deseables para la coordinación y unificación (Petit P, 2014).

Un tratado de libre comercio se basa de principios económicos y de actividades de integración económica como lo menciona el Doctor Enrique

Pérez en su artículo que la integración económica es un proceso el cual se debe seguir con el fin de obtener el desarrollo de una relación comercial, la integración económica hace énfasis la estructura económica a seguir para mantener una coordinación y unificación en cuanto al proceso comercial se refiere.

El objetivo de una negociación comercial, como el ALCA y el TLC, es la ejecución de un pacto, un comercio entre países sin barreras, sin tratos falsos, con subsidios y flujos de inversiones productivas (Paredes, 2009). Según el autor indica que esta relación sería un gran aporte al ingreso nacional, permitiría el acceso de productos ecuatorianos a Estados Unidos, ser competitivos con el país socio y con otros países, permitiría fomentar el crecimiento de países con bajos recursos y suscitar igualdad a nivel global.

La integración económica abarca distintas maneras en las que la relación comercial toma forma ya sea como una transacción simplificada o como una relación extensa de comercio también llamada tratado de libre comercio la cual permite que dos economías puedan medir sus capacidades de producción y ofertas a realizar para el proceso de comercialización.

La unión económica supone un grado más avanzado en el proceso de integración económica regional. En efecto, la realización de ésta implica la existencia previa de un mercado común, pero además que haya armonización de las políticas económicas de los Estados miembros.

La unión económica incluye la unión monetaria o de las paridades de las monedas, cuya fase más avanzada puede conducir a la circulación de una moneda única y a la instauración de una autoridad monetaria central.

El comercio internacional obedece a dos causas principales, la distribución irregular de los recursos económicos, puesto que, no todas las economías tienen los mismos recursos generando así la necesidad del intercambio internacional y la premisa de la diferencia de precios, la cual es debido a la posibilidad de producir bienes acordes a las necesidades y preferencias del consumidor.

Krugman indica que “La economía internacional utiliza los mismos métodos fundamentales de análisis que las otras ramas de la economía, porque la motivación y la conducta de los individuos y de las empresas son las mismas, tanto en el comercio internacional como en las transacciones nacionales” (Krugman & Obsfeld, 2006).

El conjunto de circunstancias bajo las cuales el comercio internacional es beneficioso es mucho más amplio de lo que la mayoría de las personas supone. Un error conceptual común es que el comercio es perjudicial si hay grandes diferencias entre países en cuanto a la productividad o los salarios.

La economía internacional implica nuevas y distintas preocupaciones, porque el comercio internacional y la inversión se llevan a cabo entre naciones independientes (Krugman & Obsfeld, 2006). La primera forma de mostrar que la especialización y el comercio son beneficiosos es pensar en el comercio como un método indirecto de producción.

La negociación es quizás la actividad principal de la diplomacia internacional contemporánea. Es el mecanismo central a través del cual las naciones resuelven problemas comunes y conflictos internacionales, ya sea en la forma de negociaciones multilaterales formales, o a través de intercambios bilaterales informales (Hopmann, 1997)

La negociación es un proceso en el que intervienen dos partes enfrentadas que intentan el acercamiento de posiciones a un situación aceptable para que de ambas formas les permita crear, mantener o desarrollar una relación comercial (Lomas, 2015).

Se menciona el crecimiento económico al incremento de la renta o valores de bienes y servicios producidos por una economía lo cual se refleja de forma positiva en cuanto a los ingresos de un país ya que se encuentra generando más de lo que habitualmente podía producir y por ende recibe na mejor compensación monetaria o riquezas.

El crecimiento económico es el aumento de la cantidad de trabajos que hay por metro cuadrado, la renta o el valor de bienes y servicios producidos

por una economía. Habitualmente se mide en porcentaje de aumento del Producto Interno Bruto real, o PIB.

En términos generales el crecimiento económico se refiere al incremento de ciertos indicadores. Como la producción de bienes y servicios, el mayor consumo de energía, el ahorro, la inversión, una Balanza comercial favorable, el aumento de consumo de calorías per cápita, etc. El mejoramiento de éstos indicadores debería llevar teóricamente a un alza en los estándares de vida de la población.

Al generarse un incremento en la economía de un país se debe considerar que la teoría económica indica que ante un crecimiento de economía o un mayor margen de ingresos se aumenta la capacidad de endeudamiento, e incrementa el consumo realizado por un país lo cual puede ser positivo si se mantiene estabilizado ante la balanza comercial positiva para la nación o puede ser negativa en cuanto una economía alcance un desajuste en sus gastos y entre pérdidas a pesar de tener un incremento en su economía.

Ecuador inicia su crecimiento económico a inicios del siglo XX con el boom de la producción y exportación del banano, esto surge con la caída de la exportación del cacao en los años veinte.

Con esta producción y exportación del banano emergen cambios trascendentales en la economía ecuatoriana, se favorecieron las pequeñas y medianas empresas de producción y exportación de fruta, se realizaron cambios en la infraestructura vial y portuaria del país que reforzaron la integración nacional con otros países, hubo un alza de porcentaje de empleos por la demanda existente en esa época, se estimuló a los empresarios para aumentar la producción mediante créditos.

El crecimiento de las exportaciones del banano ecuatoriano, como el de otros productos primarios de la región, fue posible porque ocurre en medio de la fase expansiva del capitalismo internacional de posguerra que genera una creciente demanda. (Bonilla Soria & Luna Tamayo, 2011)

La balanza comercial o balanza de mercancías es el registro económico de un país donde se recogen las importaciones y exportaciones de mercancías, es decir, son los ingresos menos los pagos del comercio de mercancías de un país.

La balanza del comercio es idéntica a la diferencia entre el ahorro agregado y la inversión. La balanza del comercio es idéntica a la diferencia entre el ahorro agregado y la inversión. Esto significa que si un país crece rápidamente y hace fuertes inversiones en varios tipos de proyectos su inversión agregada será mayor que su ahorro. (Bougrine, 2001).

La balanza comercial es el registro económico que forma parte de la balanza de pagos de un país en la cual se recogen los datos de importaciones y exportaciones realizadas por una economía, la balanza comercial nos permite medir el estado de una economía indicando si esta se encuentra en un superávit comercial cuando el saldo a favor es positivo o por otro lado nos muestra un déficit comercial cuando esta se encuentra en desfavorable en cuanto a importaciones y exportaciones.

La ganancia de un país en participación de mercado se da necesariamente a expensas de otros países y el énfasis excesivo sobre la balanza comercial como único indicador del desempeño económico de una nación.

Un superávit comercial llega a ser un corolario de competitividad y, dado que con frecuencia se toma este último como un indicador de mayor bienestar y de niveles de vida más altos, es posible concluir que la teoría comercial moderna aún está dominada por las ideas de los mercantilistas. (Bougrine, 2001)

Existe un superávit comercial, ya que la balanza comercial es favorable. Esto significa que las ventas al exterior de un país determinado superarán las compras. Este resultado es la situación ideal para un país, puesto que entrarán más recursos económicos gracias a las exportaciones que realice el país.

Se interpreta como una señal de debilidad nacional y, puesto que el país dispone de una renta por exportaciones menor que su pago externo por importaciones, esto se considera con frecuencia como un fracaso del país en cuestión para proporcionar a sus ciudadanos un nivel de vida creciente. (Bougrine, 2001)

Existe un déficit comercial, y la balanza comercial es desfavorable. En este caso, las importaciones son mayores a las ventas al exterior que tiene un país en un período determinado. Cuando existe esta situación en un país es necesario compensar el déficit, es decir, financiar a partir de deuda pública o privada del país para poder seguir comprando bienes o servicios. Esto provoca un efecto negativo que hace que aumente el tipo de cambio y por consiguiente se incrementa el precio de las divisas como consecuencia de una balanza deficitaria.

Estados Unidos al ser uno de los principales destinos de las exportaciones latinas mantiene un margen considerable socios comerciales como lo indica (Bulmer-Thomas, 1998):

Estados Unidos ha sido uno de los principales mercados captadores de exportaciones latinas. A mediados de los años noventa, la participación estadounidense en las exportaciones de América Latina sobrepasaba el 45%, mientras que su participación en las importaciones superaba el 40%. Aunque la cuota de mercado que representa Estados Unidos tiende a variar inversamente con la distancia su posición dominante en el plano regional es incuestionable. (p.01)

Estados Unidos ha sido el destino principal de las exportaciones nuevas y tradicionales, Esto contrasta con la Unión Europea, donde las importaciones provenientes de América Latina siguen dominadas por los productos primarios y donde han logrado escaso éxito las exportaciones no tradicionales (Thomas, 2010).

ALCA es un esfuerzo por hacer frente al desafío planteado por la globalización, desde medianos de los ochenta los países de América Latina y

el caribe abrieron sus regímenes comerciales y procuraron redefinir su inserción en la economía global. (Bustillo & Ocampo, 2003)

El hecho de que estos nuevos sistemas incluidos el ALCA puedan prosperar depende de muchos factores. Primero, los países miembros tienen que ponerse de acuerdo sobre el o los objetivos; como lo ha demostrado la experiencia de la Unión Europea, esto no es algo sencillo. Segundo, los sistemas tienen que estructurarse de manera que sean consistentes con el o los objetivos; aunque la unificación de algunas políticas es esencial, la armonización de otras puede ser contraproducente. Tercero, las políticas acordadas tienen que cumplirse y hay que crear mecanismos para vigilar su cumplimiento.

El movimiento integracionista de la América Latina de fines de los años cincuenta despertó escaso interés, aunque en definitiva Estados Unidos no se opuso. Las empresas multinacionales estadounidenses ya establecidas en la región resultaron favorecidas y otras se apresuraron a aprovechar las nuevas posibilidades de inversión rentable creadas por la ampliación del mercado regional protegido.

Si la oposición estadounidense a los acuerdos de comercio preferencial se originó en su adhesión al libre comercio multilateral, la resistencia inicial de América Latina podría explicarse por las rivalidades nacionales y las escasas posibilidades de beneficiarse del comercio regional. (Bulmer-Thomas, 1998)

Las dificultades de corto plazo del balance de pagos a que hacían frente todos los países latinoamericanos los obligaron a imponer restricciones draconianas a las importaciones que cayeron en forma indiscriminada con respecto a las importaciones tanto intrarregionales como intrarregionales. (Bulmer-Thomas, 1998)

Las tasas elevadas de protección industrial se consideraron indefendibles en la nueva era de la promoción de exportaciones y la liberalización del comercio comenzó a eliminar las desventajas que antes tenían las importaciones extra regionales.

Las primeras tentativas por reactivar los acuerdos de comercio preferencial se efectuaron hacia 1985, pero eran poco más que mecanismos defensivos frente a las restricciones externas. (Bulmer-Thomas, 1998)

Marco referencial

El acuerdo de libre comercio por parte de Estados Unidos hacia países de Latinoamérica se transformó en un mecanismo de fusión que ayuda a los países de América a progresar en los aspectos de interés geopolíticos y geoeconómicos, cooperando en el desarrollo del comercio internacional.

Para Tole (2012) el reforzamiento y el afianzamiento del plan multilateral del comercio se obtiene de igual forma que el comienzo del nuevo modelo de integración económica sugerido por Estados Unidos para los países americanos, y todo esto sucedió cuando aún no se daba por terminada la Ronda Uruguay.

Ha mediado de las décadas del sesenta y setenta, la política exterior de los países de América Latina se minoraban a la separación de las relaciones de dependencia centro periferia por medio de procedimientos innovadores o la aceptación de bosquejos con las políticas de Estados Unidos (Cardona, 2011).

Después del ALCCEU (Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos) en 1989, el apoyo al TLC se transformó más evidente por parte del gobierno estadounidense la protección del TLCAN de 1994. Con este apoyo se da comienzo formal al proceso de integración que determina a través de normativas internacionales las relaciones económicas entre los países miembros. Uno de los objetivos de Estados Unidos mediante esta integración es regularizar y analizar en la liberación comercial sin estimar una cohesión aduanera que demandaría descuidar una política comercial individualista.

Con el ALCCEU y el comienzo del TLCAN, en 1990 Estados Unidos introdujo la propuesta de instaurar un sector de libre comercio hemisférico llamado el ALCA. Tole (2012) señala que esta propuesta presentada el 27 de

junio se situó como ayuda para incrementar el flujo comercial entre los países del continente, fortalecer los programas de ajuste estructural en América Latina para que los países socios tengan más intereses en común y manifestar que dentro de un tiempo extendido en los mercados se pueda invertir en productos para que afronten la competencia capitalista y recuperen parte del dominio perdido.

En 1952 Estados Unidos firmó un acuerdo de asistencia militar con Colombia, donde fue remunerado por \$60 millones entre los años 1961 y 1967. En el transcurso de esos años Colombia buscaba la contigüidad en los negocios con Estados Unidos como estrategia de protección de los intereses nacionales.

En el gobierno del ex presidente Ernesto Samper conjeturo un punto clave en la relación con el gobierno de Washington, para el gobierno de Estados Unidos la gestión de Samper entre 1996 y 1998 fue un poco nociva ya que coopero con el fortalecimiento y progreso del narcotráfico, la guerrilla colombiana como es el caso de la FARC (Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia), el incremento del porcentaje de violencia, todos estos factores expusieron la escasez de liderazgo del mandatario y la falta de amparo al pueblo colombiano.

Pastrana, ex presidente de Colombia, ofreció un plan de paz en el año 1998 que sustentaba que los cultivos ilícitos formaban un problema social que tenía que ser modificado o erradicado mediante un plan llamado Marshall, esto era una táctica global de reedificación y consolidación del Estado entre diferentes decisiones con la resolución de inventar un clima de convivencia y de pacificación nacional. Este plan fue respaldado por Estados Unidos bajo el pensamiento de que el narcotráfico es causado por los consumidores, y los países que consumen estas sustancias ilícitas deben apoyar a aplacar el resultado de este negocio ilegal.

Con la implementación de este plan en Colombia, se consiguió reintegrar las fuerzas militares colombianas para combatir los grupos guerrilleros, así el gobierno colombiano esquivó la responsabilidad de gastar

económicamente en un plan que al final resultó exitoso para el gobierno y en especial para la parte militar.

El vínculo económico que existe entre Colombia y Estados Unidos produce una fuerte relación e induce que los sectores económicos y productivos tengan una preferencia hacia las políticas que benefician la relación entre los dos países y permite la expansión de las ganancias comerciales, tal y como se manifestó en la negociación del TLC.

Colombia era un país socio del ATPDEA junto a Perú, Ecuador y Bolivia, y es miembro activo de la CAN y país socio del MERCOSUR. Lo principal para Colombia con el acuerdo ATPDEA fueron los privilegios arancelarios que obtuvo sus productos mediante la dependencia arancelaria en las exportaciones, en el 2004 la exportación de productos agrícolas hacia Estados Unidos fue de 52%, productos textiles, confecciones y flores fue de 43% (Cardona, 2011).

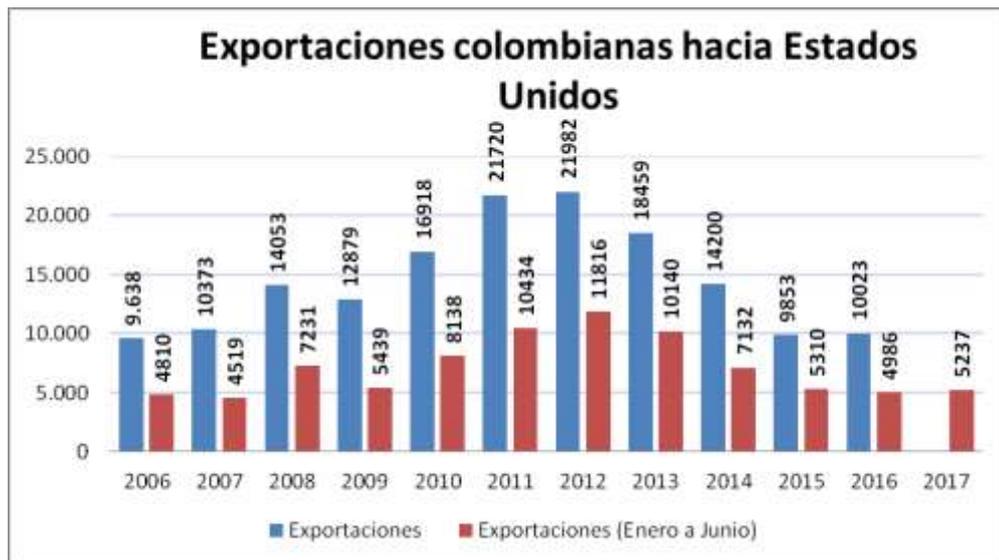
En el 2003 Colombia comenzó a examinar su postura frente a la firma del TLC con Estados Unidos. Para ese año Estados Unidos era su mayor socio comercial y por ese motivo dispuso a firmar el TLC donde se avala que los productos colombianos de exportación ingresarían sin aranceles (Castro Moreno & Orozco Chávez, 2015).

El 18 de mayo del 2004 comenzaron las rondas de negociación, en estas negociaciones se incluyeron algunas novedades, por ejemplo, en la etapa preparatoria se explicó una metodología de negociación que infirió satisfactoriamente para edificar y reforzar la posición negociadora colombiana (Silva, El proceso de negociación del TLC entre Colombia y Estados Unidos, 2007), esto consistía en que las primeras rondas se concentraran en debatir los intereses de los países andinos y luego en las otras rondas se debatía los temas que fueron propuestos por Estados Unidos.

El acuerdo fue firmado el 22 de noviembre del 2006, tiene 23 capítulos los cuales abarcan reglas, acceso al mercado, políticas de competencia, biodiversidad, productos y servicios que son favorecidos para el ingreso al país socio, entre otros puntos. Para Colombia el TLC tenía como propósito la

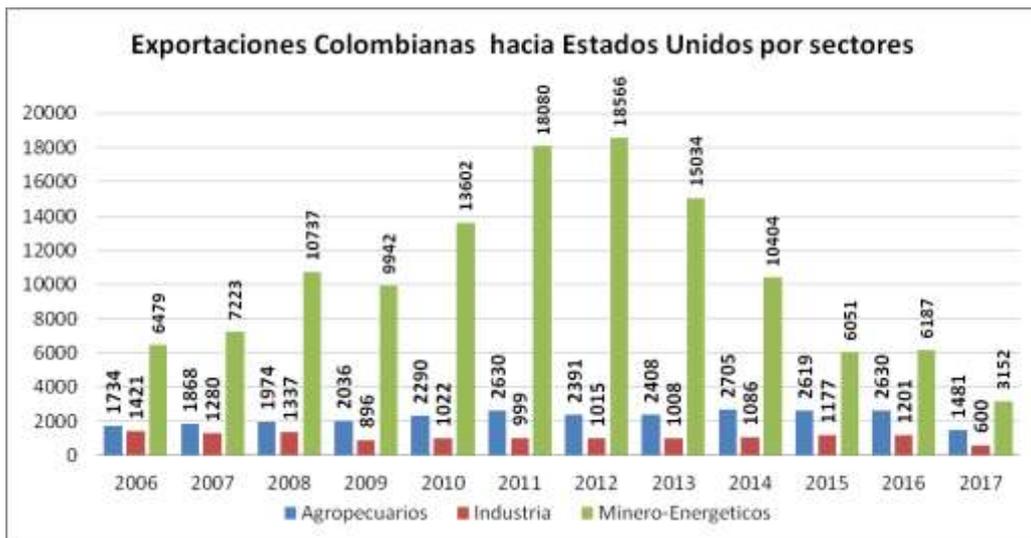
unificación de la economía colombiana con la del mundo, indagando los procesos de iniciación y globalización iniciados en 1992.

Para Colombia el principal país destino de exportación es Estados Unidos, en el 2006 el 39.5% de las exportaciones colombianas tuvieron como destino el mercado norteamericano, con la entrada en arranque del TLC a este país, Estados Unidos simboliza el 31.9% de las exportaciones colombianas (Jiménez, 2017).



Elaborado por: Autores

Ilustración 1 Exportaciones colombianas hacia Estados Unidos



Elaborado por: Autores

Ilustración 2 Exportaciones colombianas hacia Estados Unidos por sectores

Para Silva (2007) el TLC entre Estados Unidos y Colombia es un modelo que demuestra que en una negociación internacional se interponen variables domésticas e internacionales y para establecer un acuerdo es necesario combatir con ambas. Colombia se preparó y aprendió a negociar con el país que ya estaba listo para la negociación del TLC, Estados Unidos.

A partir de 1991, a través del ATPA (Ley de Preferencias Arancelarias Andinas) Perú tenía ventaja arancelaria unilateral conferida por Estados Unidos para la entrada de ciertos productos al país norteamericano la cual tuvo validez hasta el 2001. En el 2002 el ATPA se constituyó como ATPDEA, con ese nuevo acuerdo Estados Unidos confiere reiteradamente preferencias arancelarias, las cuales fueron restablecidas regularmente y tuvieron validez hasta diciembre del 2010 (Perú, 2009).

El ATPDEA concedió a los sectores empresariales textiles peruanos un ahorro de \$78 millones y al sector agropecuario un ahorro de \$7.6 millones, tal cual como pymes entre otros (Barreda, 2015).

El acuerdo de Estados Unidos etiquetó un objetivo de mucha importancia para Perú, el objetivo era de fortalecer la entrada preeminente al mercado estadounidense, fomentar un proceso de profundizar la liberalización que estuvo dispuesto deducción unilateral de aranceles y la negociación de otros acuerdos bilaterales (Perales & Morón, 2010).

El 18 de noviembre del 2003 Estados Unidos informó la idea de empezar la negociación del TLC con Perú, el cual fundó en el primer mercado de destino en cuestión del agro al ser el 32% de las exportaciones, y en las confecciones el 77% del valor total exportado hacia Estados Unidos (Castro Moreno & Orozco Chávez, 2015).

En el caso de Perú al igual que su país vecino Colombia, Estados Unidos es su principal mercado. Esta firma representaba un incremento en las exportaciones, aumento de salarios, empleos, un desarrollo positivo en lo económico y social, aunque las exportaciones peruanas disputan sus

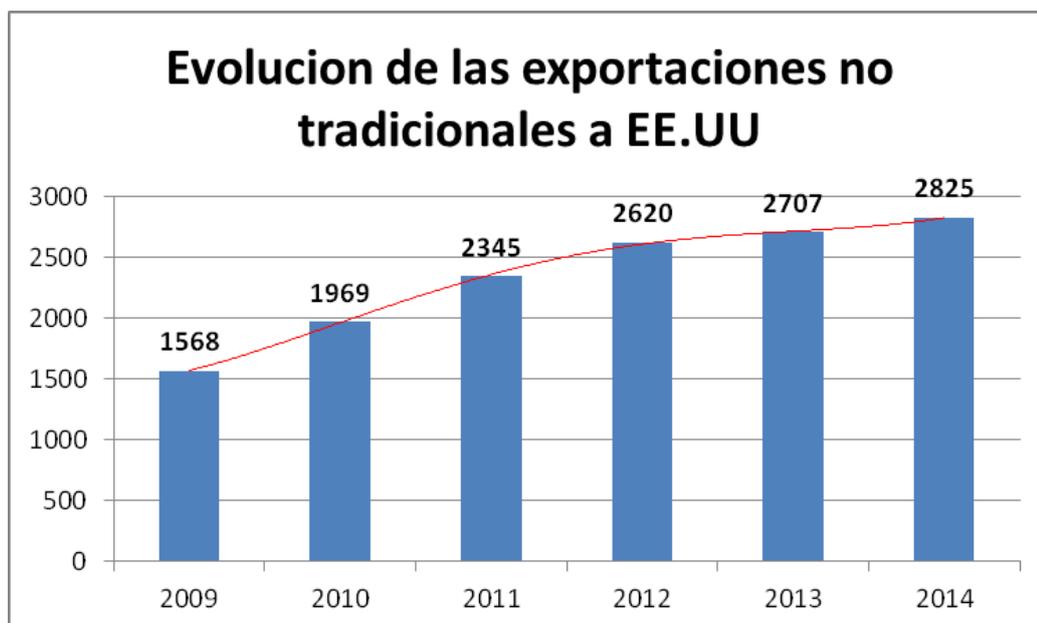
productos con la manufactura de países socios del TLC de mayor o igual posición económica local.

En el 2004, el ex presidente Toledo calificó la opción de un tratado de libre comercio con Estados Unidos como algo necesario en esa época, el objetivo de esta negociación era sostener la constancia de las políticas económicas y del modelo primario exportador (Barreda, 2015).

Dos años después de la notificación del país norteamericano, el 7 de diciembre del 2005 Perú y Estados Unidos lograron un acuerdo, el cual meses más tarde firmaron el Tratado de Libre Comercio en Washington el 12 de abril del 2006. El ex presidente George Bush y Alan García el 16 de enero del 2009 llevaron a cabo el TLC, este acuerdo inició su funcionamiento el 1 de febrero del 2009 (Castro Moreno & Orozco Chávez, 2015).

El TLC de Perú y Estados Unidos está conformado por 23 capítulos, por ejemplo, comercio electrónico, procedimientos aduaneros, inversiones, medio ambiente, empleo, telecomunicación, agricultura, políticas, salvaguardias, entre otros. Con este acuerdo Perú despeja paulatinamente los aranceles a los productos peruanos de exportación, consigue una ventaja competitiva y un aumento de producción en todas las áreas para mejorar e incrementar las exportaciones.

El acuerdo promovió el replanteo de la política comercial peruana y la postura de un difícil procedimiento de negociaciones bilaterales y apertura unilateral. En los últimos dos años después de la finalización de la negociación y ya con el acuerdo en vigor, Perú decidió disminuir radicalmente sus aranceles, suprimió las tasas a los bienes de capital y materia prima industrial, entre otros productos (Perales & Morón, 2010).



Elaborado por: Autores

Ilustración 3 Evolución de las exportaciones peruanas no tradicionales a EE.UU

Según los datos de la Revista Gestión (2017), entre los años 2009 y 2016, las exportaciones peruanas hacia Estados Unidos aumentaron en una tasa promedio anual de 3.8%, con esta cifra se colocó como el segundo destino más trascendental para las exportaciones en el 2016, al enfocarlo un 22% del total. Estados Unidos se transformó en el socio comercial más importante para los envíos no tradicionales peruanos.

Con la firma del TLC miles de empresas peruanas lograron obtener una mayor tecnología para optimizar su productividad, colocando sus productos de gran aceptación y convertirlos más competitivos en el mercado mundial, obteniendo ganancias con menos costos. Por consiguiente, en la actualidad Perú es un país que dispone una de las economías más amplias del continente Sudamericano.

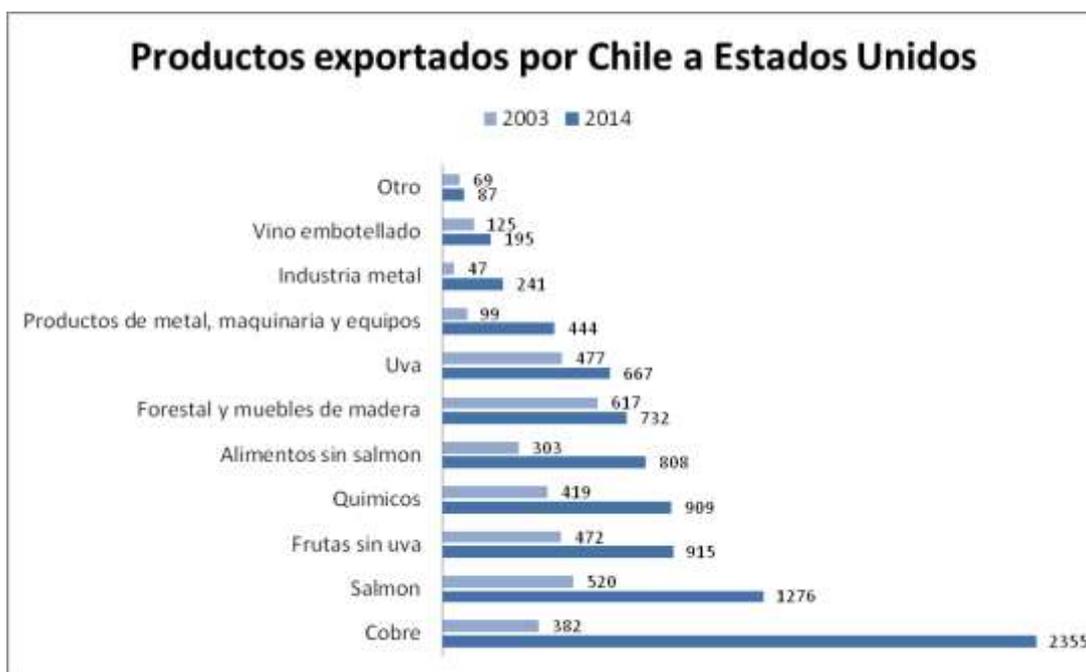
Chile es un país con una situación económica favorable, el gobierno ha sabido administrar las negociaciones de tratados comerciales. El resultado del TLC entre Chile y Estados Unidos ha sido favorable en lo económico y político, tanto en la parte interna y la parte internacional.

La inscripción del TLC fue un objetivo buscado por Chile desde 1990, en ese año el ex presidente George Bush proyectó su idea de un tratado para América. Persuadido por una política de inauguración comercial impulsiva originario del gobierno de Pinochet en 1973, Chile consiguió socio perfecto para afianzar aún más la imagen de emperio para el libre comercio, ese socio es Estados Unidos.

Antes de la firma existieron diálogos preliminares a la negociación, estas tuvieron un lapso de doce y catorce años, los diez primeros años fueron de negociaciones políticas, y los otros dos años fueron de negociaciones comerciales, de esa forma se llevó a cabo la estrategia de Chile para llegar a un acuerdo con Estados Unidos (Rivadeneira, 2006).

Chile firmó el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos el 16 de junio del 2003, el cual empezó su validez el 1 de enero del 2004. La transformación y el efecto de este acuerdo ha sido más favorable para Chile, en el segundo año del tratado tuvo un alza del comercio bilateral del 37% (Rivadeneira, 2006).

En el 2005 más de dos mil empresas chilenas remitieron sus productos hacia el mercado estadounidense, gracias a esto Estados Unidos se convirtió en el principal destino de exportaciones de manufacturas, petróleo y sus derivados. Esto colaboró a Chile con el aumento y apertura de empleos y emprender nuevas opciones de negocios, así mismo apoyó a dividir de mejor manera los beneficios que se obtuvieron por el TLC.



Elaborado por: Autores

Ilustración 4 Productos exportados por Chile a Estados Unidos

La función comercial con Estados Unidos sobresale por la extensa sucesión de productos que examinan casi un 40% del total de productos exportados al mundo (Rivadeneira, 2006). Estados Unidos recobra su intervención en el mercado chileno gracias al TLC, antes de ese acuerdo, algunos de los productos importados de Chile procedían de Canadá u otros mercados a causa de las mejores condiciones arancelarias validas con aquellos países.

De acuerdo con la información de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (2017), el 1 de enero del 2017, el TLC de Chile con Estados Unidos empezó su décimo tercer año de validez, otorgando impactos positivos para la relación comercial, económica y política de ambos países.

Para Chile lo necesario e importante que se debe continuar con el TLC es incrementar y medir el rendimiento de los resultados positivos que se deben obtener mediante el tratado, continuar profundizando las relaciones comerciales entre ambos países, desarrollando una correlación sustentable y de cooperación.

Marco legal

En el ámbito legal se busca plantear los aspectos jurídicos que permitan un correcto sistema de exportaciones con sus normativas respectiva para el cumplimiento tanto económico, jurídico y tributario de cada relación comercial que se realice, por lo cual se hace referencia artículos de ley de exportaciones los cuales indican.

Los tratados de libre comercio traen consigo beneficios que están relacionados no sólo con aspectos de tipo comercial, sino que son positivos para la economía en su conjunto

Los tratados de libre comercio permiten un beneficio para ambas partes no solo de tipo comercial ya que dan apertura a beneficios tanto para la economía permitiendo:

- a) la reducción o eliminación de barreras arancelarias
- b) mejorar la competitividad de las empresas
- c) facilidad para el inversionista extranjero

1.6 Ámbito y objeto de ley.

Como lo indica la ley de comercio exterior e inversiones (SICE, 1997) en el "Art. 1.- La presente Ley tiene por objeto normar y promover el comercio exterior y la inversión directa, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del País y propender a su desarrollo sostenible e integrar la economía ecuatoriana con la internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población".

Art. 2.- Se entiende por "Sector Comercio Exterior al conjunto de organismos y entidades del sector Público y de instituciones o personas naturales o jurídicas del sector privado que participan en el diseño y ejecución de la Política de comercio exterior de bienes, servicios y tecnología que desarrollan actividades de comercio exterior o relacionadas con éste, salvo las exportaciones de hidrocarburos que realiza el Estado Ecuatoriano y que continuarán sujetas al ordenamiento legal que las regula.

1.7 Principios y disposiciones para el cumplimiento de los objetivos de esta ley

En base a lo que indica la (SICE, 1997) en el Art. 3.- Se considera de prioridad nacional al comercio exterior y en especial al fomento de las exportaciones e inversiones.

El Estado diseñará y ejecutará sus políticas en esta materia conforme a los siguientes lineamientos

- a) Asegurar la libertad para el desenvolvimiento de las actividades de exportación e importación y para facilitar la gestión de los agentes económicos en esta materia;
- b) Impulsar la internacionalización de la economía ecuatoriana para lograr un ritmo creciente y sostenido de desarrollo;
- c) Aprovechar las oportunidades que brinda el comercio mundial de tecnología y servicios para beneficio de la producción exportable del País;
- d) Impulsar la modernización y la eficiencia de la producción local, para satisfacer adecuadamente la demanda interna y externa, para mejorar su competitividad internacional y satisfacer las necesidades del consumidor, tomando en consideración las exigencias del comercio mundial en lo que respecta a la preservación del medio ambiente;
- e) Promover el crecimiento y diversificación de las exportaciones de bienes, servicios y tecnología;
- f) Asegurar que la producción nacional compita en el ámbito internacional conforme a prácticas leales y equitativas de libertad de comercio. Para el efecto, el Gobierno Nacional adoptará acciones concretas que aseguren una efectiva defensa, en concordancia con los convenios y acuerdos internacionales de comercio de los cuales el País es signatario;
- g) Impulsar el fortalecimiento y desarrollo de los mecanismos de fomento de las exportaciones e inversiones;

h) Promover mediante estímulos e incentivos la inversión directa, nacional y extranjera, los procesos de integración y los acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales que amplíen la inversión y faciliten las transacciones externas del País

i) Prevenir y contrarrestar los efectos negativos que ocasionen a la producción nacional, la aplicación de prácticas desleales de comercio.

DELIMITACIONES Y LIMITACIONES

1.8 Delimitaciones

Para identificar cual sería el posible impacto que recaerá en la oferta no tradicional del país, se analizarán aspectos importantes de las exportaciones realizadas hacia los Estados Unidos en un histórico mensual del año 2015, 2016 y 2017, considerando productos, tales como: enlatados de pescado, flores naturales, otras manufacturas de metal, extractos y aceites vegetales, productos mineros, madera, elaborados de banano, manufacturas de cuero, plástico y caucho; químicos y fármacos, jugos y conservas de frutas, fruta, harina de pescado, tabaco en rama; manufacturas de papel y cartón y, otros. No obstante, la presente investigación se centrará en el sector agrario haciendo referencia a la producción y exportación de flores, conservas de pescado, manufacturas de metal, extracto y aceite de vegetales y elaborados de banano. En este contexto, se analizarán puntos principales tales como el crecimiento que se ha generado en cada sector a los que se corresponden los productos seleccionados en los últimos años, incremento de plazas de trabajo, ubicación geográfica, tecnología aplicada y el aporte que refleja cada sector al total del PIB ecuatoriano. Para una mejor referencia, de los productos seleccionados, se debe indicar que flores pertenece al sector primario, sector florícola, enlatado de pescado pertenece al sector secundario, industria conservera, manufacturas de metal pertenece al sector secundario, sector manufacturero, extracto y aceite de vegetales pertenece al sector secundario, industria de grasas y aceites vegetales y derivados, y elaborados de banano pertenece al sector secundario, sector bananero.

1.9 Limitaciones

Las limitaciones que se presentan en la investigación de este proyecto corresponden a la ubicación geográfica dentro del Ecuador en las que se encuentran las diferentes empresas exportadoras de los productos seleccionados. Entre los productos seleccionados, se debe mencionar que las empresas exportadoras de flores se ubican en su mayoría en las provincias de Pichincha y Cotopaxi, conservas de pescado se ubican en su mayoría en las provincias de Manabí y Guayas, manufacturas de metal se ubican en su mayoría en las provincias de Guayas, Pichincha y Azuay, extracto y aceite de vegetales se ubican en su mayoría en las provincias Esmeraldas, Pichincha y Santo Domingo.

Dentro de los productos seleccionados, no se encontró información sobre las exportaciones, empresas, aportación al PIB, desarrollo tecnológico de productos de madera. Otra limitación encontrada en la presente investigación fue que no se halló información sobre desarrollo tecnológico en ningún producto de la oferta no tradicional seleccionado.

METODOLOGÍA

1.10 Tipo de investigación

1.11 Diseño de la investigación

El presente trabajo busca identificar las ventajas y los beneficios para las empresas dedicadas a la exportación de los 5 productos seleccionados hacia los Estado Unidos. Por tal motivo mediante al modelo estadístico de regresión lineal múltiple se analizarán los resultados para identificar los beneficios que mantienen las exportaciones del sector no tradicional ecuatoriano en ese mercado, la validación de las hipótesis planteadas utilizando los resultados obtenidos mediante encuestas realizadas a las diferentes empresas.

En este contexto, se empleará el modelo de regresión lineal múltiple, es un modelo para la esperanza de una variable continua y en el momento

que se comprenden variables explicativas o predictores que se pueden designar como X_1 , X_2 , X_{p-1} , etc. (Granados, 2016).

El modelo se utiliza cuando la variable dependiente Y , depende linealmente de cada una de las variables explicativas X_1 , X_2 , etc., donde un regresor no es suficiente para demostrar la variabilidad de Y . Es decir, se aplicará para pronosticar respuestas a partir de variables explicativas. (Sánchez, 2011).

Se realizará una investigación descriptiva con enfoque mixto, es decir cuantitativo y cualitativo, de corte transversal, correlacional y no experimental ya que no existirán variables de control.

A través de la presente investigación se buscará identificar el impacto que tendrían las exportaciones no tradicionales del Ecuador direccionadas a Estados Unidos si el país suscribe un acuerdo de cooperación con el país del norte.

Para el análisis de los resultados se procedió con la utilización de la herramienta estadística SPSS (Statistical Package for the Social Sciences) mediante el cual podremos realizar análisis de tablas cruzadas utilizando el Chi-cuadrado de Pearson para la verificación de las hipótesis planteadas.

El chi-cuadrado de Pearson se considera una prueba no paramétrica la cual mantiene una distribución estadística con una significación de 0.05. Si el resultado obtenido mediante la aplicación de la prueba de chi-cuadrado excede del estándar de 0.05 se no se rechaza la hipótesis nula H_0 , si existe un resultado entre 0 a 0.05 se acepta la hipótesis alternativa H_1 .

Para complementar el análisis de los resultados se procedió con un análisis de demanda de cada uno de los productos seleccionados para este proyecto. El análisis de demanda o Forecast es una estimación de la demanda de un producto que nos permite obtener una proyección del futuro de las ventas, utilizando un histórico de ventas, en el caso de nuestra investigación, utilizaremos un histórico de ventas mensuales de los últimos tres años realizadas a los Estados Unidos de los productos en cuestión.

Población y Muestra habilitada

Para realizar las encuestas se seleccionaron a las empresas exportadoras de los 5 productos seleccionados para este estudio. En la Superintendencias de Compañías se registran 103 empresas exportadoras de dichos productos obteniendo una muestra habilitada de 46 empresas que respondieron la encuesta, datos que se utilizarán para la corrida del modelo estadístico.

La muestra seleccionada para esta investigación consta de la recolección de datos de 103 empresas de los sectores antes mencionados, situados en la región costa y sierra referentes a cada sector.

El tamaño de la muestra en general es de 103 empresas, las cuales están clasificadas de la siguiente manera:

- a) 20 empresas de sector floricultor, las cuales representan el 19% de la muestra
- b) 18 empresas de sector industrial en la actividad de elaborados de banano, las cuales representan el 17%
- c) 30 empresas relacionadas a conservas de pescado, las cuales representan el 29% de la muestra
- d) 16 empresas dedicadas a extracto y aceite vegetal, las cuales representan el 15% de la muestra
- e) 19 empresas al sector de manufacturas de metal, las cuales representan el 18%

Detallando los resultados de las encuestas, se puede apreciar que del total de las 103 empresas se obtuvo respuesta de 46 empresas, las cuales se clasifican de la siguiente manera:

- a) 8 empresas de sector floricultor las cuales representan el 17% de la muestra
- b) 9 empresas de sector industrial en la actividad de elaborados de banano las cuales representan el 20%
- c) 11 empresas relacionadas a conservas de pescado las cuales representan el 24% de la muestra

- d) 8 empresas dedicadas a extracto y aceite vegetal las cuales representan el 17% de la muestra
- e) 10 empresas al sector de manufacturas de metal las cuales representan el 22%

Los individuos de la población seleccionada son empresarios de los distintos sectores de la oferta exportable no tradicional, los cuales pertenecen al sector floricultor, procesados y elaborados de banano, extractos y aceite vegetal, manufacturas de metal y conservas de pescado; los productos seleccionados cumplen con importante monto en las exportaciones, es decir, son exportadores de los 5 productos que se pretende investigar en relación al posible incremento de sus exportaciones en caso que el Ecuador suscriba un tratado de libre comercio con los Estados Unidos.

Para determinar la selección de estos productos se procede a realizar una investigación minuciosa de los diferentes flujos de exportación realizada en los últimos 4 años hacia Estados Unidos. Estos productos son exportados fuera de una relación comercial a largo plazo; por lo cual con el análisis de los resultados se buscará identificar la factibilidad de un tratado de libre comercio hacia Estados Unidos con la finalidad de obtener apertura a un convenio de comercio.

Las diferentes empresas seleccionadas para la investigación fueron seleccionadas de acuerdo a la actividad realizada, posicionamiento en el mercado referente al producto de su actividad, volumen de exportaciones, producción, cantidad de trabajadores, capital de trabajo y talla de la empresa. Cabe recalcar que las diferentes empresas seleccionadas se encuentran ubicadas en distintas ciudades del país, tales como: Quito, Manta, Guayaquil, Manabí, Ambato, Machala y Pujilí.

1.12 Hipótesis y Variables

H1: Los mecanismos gubernamentales: mejoras las políticas de comercio exterior y apertura de créditos para financiamiento a los productores. Empresariales: llevar a cabo nuevas formas de evolucionar el producto y aumentar la productividad, implementar normativas legales, seguridad

alimentaria y parámetros de calidad contribuye al incremento de las exportaciones de Estados Unidos y Ecuador a partir del acuerdo de libre comercio entre estos dos países.

H0: Los mecanismos Gubernamentales: mejoras las políticas de comercio exterior y apertura de créditos para financiamiento a los productores. Empresariales: llevar a cabo nuevas formas de evolucionar el producto y aumentar la productividad, implementar normativas legales, seguridad alimentaria y parámetros de calidad) no contribuye al incremento de las exportaciones de Estados Unidos y Ecuador a partir del acuerdo de libre comercio entre estos dos países.

1.13 Identificación de Variables

V.D: El crecimiento de las exportaciones de Ecuador hacia Estados Unidos

V.I: Las ventas y exportaciones de los productos seleccionados de Flores, elaborados de banano, manufacturas de metal, conservas de pescado y extractos y aceite vegetal.

V.I: Los mecanismos (Gubernamentales: mejoras las políticas de comercio exterior y apertura de créditos para financiamiento a los productores. Empresariales: llevar a cabo nuevas formas de evolucionar el producto y aumentar la productividad, implementar normativas legales, seguridad alimentaria y parámetros de calidad)

CAPITULO II

1.14 Análisis de la situación actual del Tratado de Libre Comercio entre EE.UU. y Ecuador

En 1832 Estados Unidos registró al Ecuador como un estado independiente. Su primer acuerdo diplomático fue suscrito en 1839, el acuerdo Tratado de Paz, Amistad, Navegación y Comercio entró en vigencia años después, y cooperó en los intercambios empresariales. Este tratado en la parte de comercio y navegación finalizó en 1892 por motivo que la relación de Ecuador se basaba en lo comercial.

En 1947 ambos países firmaron el Tratado Interamericano de Asistencia Recíproca (Tratado de Rio), tratado regional de seguridad mutua del hemisferio occidental. En 1999 realizaron un convenio por el cual los aviones de vigilancia de Estados Unidos podrían usar la Base Aérea de Manta para ayudar a descubrir el tráfico de drogas en toda la región. Este acuerdo concluyó en el 2009 y el ex presidente Correa decidió no renovarlo y hasta el momento el país no tiene bases militares extranjeras.

Estados Unidos es un país donde su economía es muy favorable para su población, es uno de los países con mayor economía mundial y está en un buen lugar para recibir exportaciones de Ecuador, en especial en los productos solicitados como el petróleo y productos agrícolas. En el siglo XIX, gran parte del comercio ecuatoriano era con Europa, pero en el transcurso de los años eso cambio, Estados Unidos es el nuevo principal socio comercial (Estrada, 2013).

El país norteamericano da paso a negociaciones con países de Europa, Asia, Norteamérica y Sudamérica, ofreciendo tratados comerciales como ATPDEA (Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga), SGP (Sistema Generalizado de Preferencias), TLC (Tratado de Libre Comercio), TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte), APEC (Cooperación Económica Asia-Pacífico), CAFTA (Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos), TTP (Tratado de Asociación Transpacífico), AGOA (Ley de Crecimiento y Oportunidad en

África), EAC (Acuerdo Comercial de África Oriental y del Este), CBI (Iniciativa de la Cuenca del Caribe), tratados con la Unión Europea, entre otros.

A inicios del año 1980, en las Cumbres de Cartagena y de San Antonio, Ecuador fue convocado a participar por primera vez en esta reunión, a partir de ahí Estados Unidos expandió el ATPDEA hacia Ecuador el cual ya era parte los países vecinos de Colombia, Perú y Bolivia.

El ATPDEA fue creado por la necesidad del gobierno estadounidense de combatir el narcotráfico con la ayuda de países andinos, en ese sentido se puede decir que Ecuador no es un país que cultiva droga o ampara el consumo, no era un caso similar al de los otros tres países miembros de este tratado los cuales tienen problemas por causa del cultivo, producción y venta ilegal de droga. Esta parte se hizo compleja de comprender el motivo por el cual Estados Unidos acepta a Ecuador sin sufrir o tener este tipo de situaciones.

La relación de Estados Unidos con los países Latinoamericanos ha presenciado cambios durante los años noventa hasta la actualidad. Este cambio comenzó en el año 1994 cuando en el gobierno del ex presidente de Estados Unidos Bill Clinton se realiza la cumbre presidencial en Miami, esto asemejaba una etapa de cambios positivos donde las relaciones de los estados del hemisferio en vinculación parecían ser óptimas y de grandes expectativas.

Para Ramírez (2008) Estados Unidos observa a Ecuador como un país que está en la lógica regional, quiere decir que está en medio de países productores y comercializadores de droga, de esta manera lo imagina de cierta forma asociado y eventualmente puede ser parte de la solución en este conflicto, en especial con Colombia.

Ecuador acepta este tratado bajo la condición de ser retribuido económicamente, esto incluye que por la ayuda que ofrecía el gobierno ecuatoriano, Estados Unidos brindaba recursos y orientación policial y militar y amparaba a Ecuador dentro de un sistema de aranceles privilegiados en donde algunos productos ecuatorianos eran favorecidos para su exportación.

Propuesto de esta manera, Ecuador se ve como el único país favorecido dentro de este Acuerdo, siente que no tiene obligación de preocuparse o velar por los acontecimientos de los países vecinos, en su pensamiento ha hecho todo lo posible para estar bien con el gobierno norteamericano y seguir con la relación comercial. Los exportadores ecuatorianos se vieron beneficiados por el ATPDEA y el SGP.

Para Ecuador, tener una relación comercial con Estados Unidos es seguramente la más significativa de sus relaciones bilaterales, aunque en esta relación existen varias y grandes desigualdades, las visiones y proyectos de ambos países sean diferentes, pero para la economía ecuatoriana, el realizar negocios con esta gran potencia significa oportunidades para los sectores de producción y exportación de productos ecuatorianos.

En el caso de Ecuador, la intervención y el procesamiento de la agenda que tuvo en la cumbre de Miami en 1994 presentaron diversas fases. Con la parte del libre comercio, Ecuador estuvo ordenado con Perú y Colombia, cumplió con todos los requisitos necesarios para firmar el tratado, pero existieron problemas dentro de la política interna en especial por parte de las importantes empresas que pusieron resistencia tomaron precaución con respecto a la idea de tener un TLC con Estados Unidos.

Los gobiernos de Ecuador y Estados Unidos a finales del 2003 conciliaron en comenzar la negociación hacia el tratado de libre comercio. Para Morales y Parada (2006) esta decisión apunta en el entorno de la detención experimentada por los negocios para disponer del ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas), este acuerdo ayuda a impulsar la liberación y comercialización de los bienes y servicios entre Estados Unidos y países de la Unión Europea y Latinoamericanos.

En la negociación discutieron temas agropecuarios, propiedades intelectuales, geopolíticos, económicos, jurídicos, sociales, científicos, ambientales, salud, biodiversidad y sobre la vida. Conforme a los datos presentados por el Banco Central del Ecuador, en el 2006 el país exportó el 54% de sus productos a Estados Unidos y el 46% al resto del mundo

(Paredes, 2009), era casi el doble de lo que exportaba en ese tiempo a la CAN y Unión Europea.

El asunto de la suspensión de la negociación del tratado entre Estados Unidos y Ecuador fue a raíz de una resolución que tomo el gobierno ecuatoriano con la compañía petrolera OXY, esta compañía tenía un contrato con el Estado en una subregión por varios pozos petroleros productivos del país. La compañía infringió una orden, ellos se encargaban de la explotación de petróleo y vendían acciones y permiso a otras empresas extranjeras y los mismos le cancelaban a OXY y no al estado ecuatoriano, esto no fue aprobado por el gobierno. Este inconveniente motiva a que el ex presidente Palacios exponga otra clausula en el contrato dándolo por finalizado en el año 2006.

Relacionado con el caso anterior, en el 2016, el CIADI (Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones) determinó que Ecuador debía remunerar a la empresa petrolera \$980 millones (Velez, 2018) por rescindir el contrato con OXY de manera unilateral y anticipada cita.

A causa de la revocación de la licencia y devolución de los pozos explotados al Estado ecuatoriano, el gobierno de Washington interrumpió las conversaciones con Ecuador sobre el Tratado de Libre Comercio cuando el país se encontraba en la ronda más difícil, importante y sobretodo la última de la negociación porque era sobre los productos agrícola. Posterior a eso, Rafael Correa indicó durante su campaña a candidato presidencial y después de ser elegido presidente que él no firmaría ni recomenzaría la negociación del TLC con Estados Unidos porque consideró que esta decisión afectaría al sector agrícola, a los pequeños productores.

Con respecto a las exportaciones hacia Estados Unidos, en el 2012 Ecuador destinó más de \$11,000 millones en productos, alrededor del 40% del total de las exportaciones ecuatorianas y el país remitió de regreso un promedio de \$6,000 millones, más de mil dólares de intercambio por cada ecuatoriano (Estrada, 2013).

Por otro lado, Ecuador proporciona muchos beneficios y oportunidades a empresas estadounidenses las cuales en su gran mayoría son las más reconocidas en Estados Unidos que tienen operaciones representativas en especial en la ciudad Guayaquil.

El mercado estadounidense para exportación a Ecuador es muy variado, exportan productos refinados de petróleo, equipo para exploración petrolera, materiales industriales, automóviles y sus repuestos, equipos de computación y telecomunicaciones entre otros.

En opinión de ciertos economistas, Ecuador es un país mono exportador, donde su economía depende de las exportaciones, por esta razón, para el país importador es fundamental mantener y obtener acuerdos internacionales donde brinden apertura exportar productos nacionales, de esta manera poder competir con la oferta extranjera estableciéndolos en el mercado de forma atractiva con los precios y calidad.

El TLC para un país como Estados Unidos que es una gran potencia mundial es un mecanismo geoeconómico, es útil para conseguir objetivos geopolíticos a través de herramientas económicas, para Ecuador la situación es diferente, es un país con economía periférica, lo cual el TLC es un instrumento de política económica internacional importante y demasiado considerado para algunos economistas (Alarcón, 2018).

Ecuador no cuenta con una política económica constante y resistente en cuestión de precios, empleo, desarrollo económico y social, y entre otros aspectos, mantiene una relación comercial con Estados Unidos por más de 90 años convirtiéndose a través del tiempo en un socio principal. La relación de ambos países mediante un TLC podría mejorar, alcanzado un desarrollo económico y obteniendo beneficios comerciales con una visión de largo plazo, favoreciendo los sectores productivos dando oportunidad a nuevos productores y comerciantes para exportar volviéndose competitivos.

CAPITULO III

1.15 Identificar la oferta ecuatoriana exportada hacia los Estados Unidos

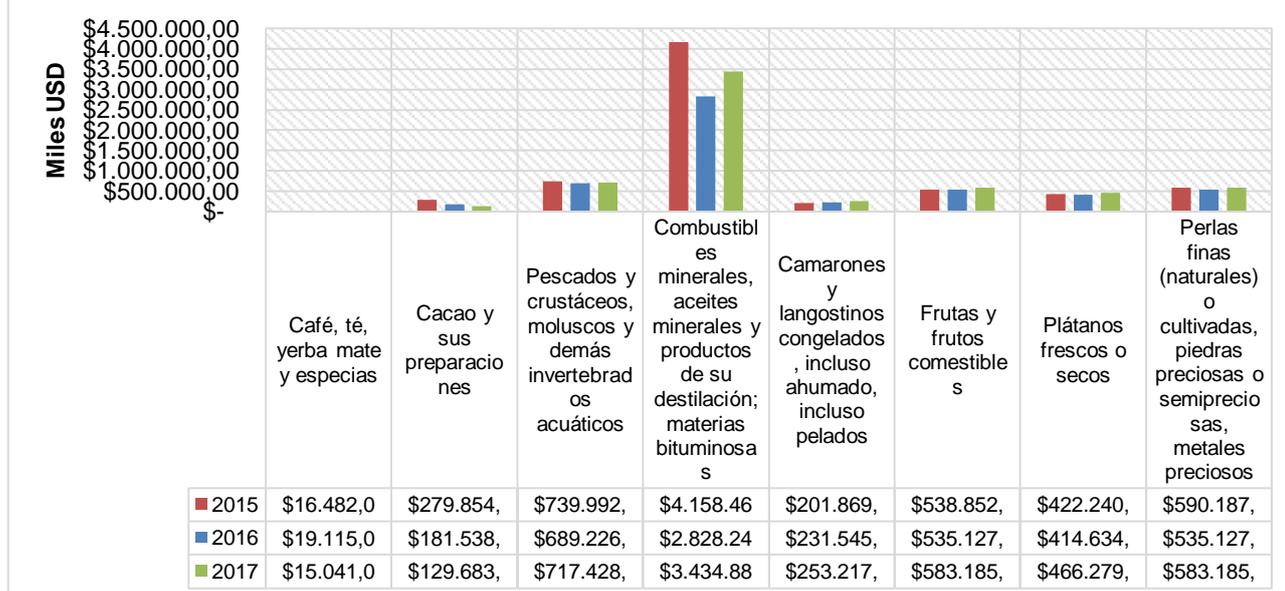
Ecuador es un país próspero en producción de materia prima para exportación, tiene productos tradicionales de exportación, tales como cacao, camarón, banano, petróleo, atún, los cuales son considerados productos principales y de mayor demanda a nivel internacional, aportando positivamente a la economía del país, de acuerdo a indicadores económicos como el PIB (GESTION, 2002).

También cuenta con productos no tradicionales de exportación, los mismos que se exportan a varios países, los cuales también aportan de manera significativa a la economía nacional (GESTION, 2002), por lo que la firma de un tratado de libre comercio con Estados Unidos, uno de los mayores socios comerciales del Ecuador, podría ser de gran beneficio para incrementar el volumen de exportaciones a ese mercado, mejorar el saldo de la balanza comercial, generar más fuentes de empleo y permitir el crecimiento del PIB.

Tabla 1: Oferta tradicional ecuatoriana exportable a Estados Unidos

Productos Tradicionales	2015	2016	2017
Café, té, yerba mate y especias	\$ 16.482,00	\$ 19.115,00	\$ 15.041,00
Cacao y sus preparaciones	\$ 279.854,00	\$ 181.538,00	\$ 129.683,00
Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos	\$ 739.922,00	\$ 689.226,00	\$ 717.428,00
Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas	\$ 4.158.467,00	\$ 2.828.242,00	\$ 3.434.884,00
Camarones y langostinos congelados, incluso ahumado, incluso pelados	\$ 201.869,00	\$ 231.545,00	\$ 253.217,00
Frutas y frutos comestibles	\$ 538.852,00	\$ 535.127,00	\$ 583.185,00
Plátanos frescos o secos	\$ 422.240,00	\$ 414.634,00	\$ 466.279,00
Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos	\$ 590.187,00	\$ 535.127,00	\$ 583.185,00

Exportación de Productos Tradicionales hacia Estados Unidos



Elaborado por: Autores

Ilustración 5 Exportación de Productos Tradicionales de Ecuador hacia Estados Unidos

La estructura de exportación de los productos tradicionales y no tradicionales, en lo referente a su participación, ha variado desde inicios del milenio. De este modo, los productos tradicionales desde el año 2001 ganaron paulatinamente participación llegando al 2008 a representar el 58% de las exportaciones no petroleras, dejando el 42% a los productos tradicionales. Para los años subsiguientes los productos no tradicionales perdieron participación, de tal manera para el 2017 constituyeron el 42% del total de exportaciones no petroleras. (Verdugo, 2018)

Al observar el crecimiento de las exportaciones no petroleras se evidencia que los productos tradicionales presentaron una tasa de crecimiento promedio anual de 11,2% para el periodo 2001 - 2017, mientras que los productos no tradicionales crecieron en promedio 9,2% para el mismo periodo (Verdugo, 2018)

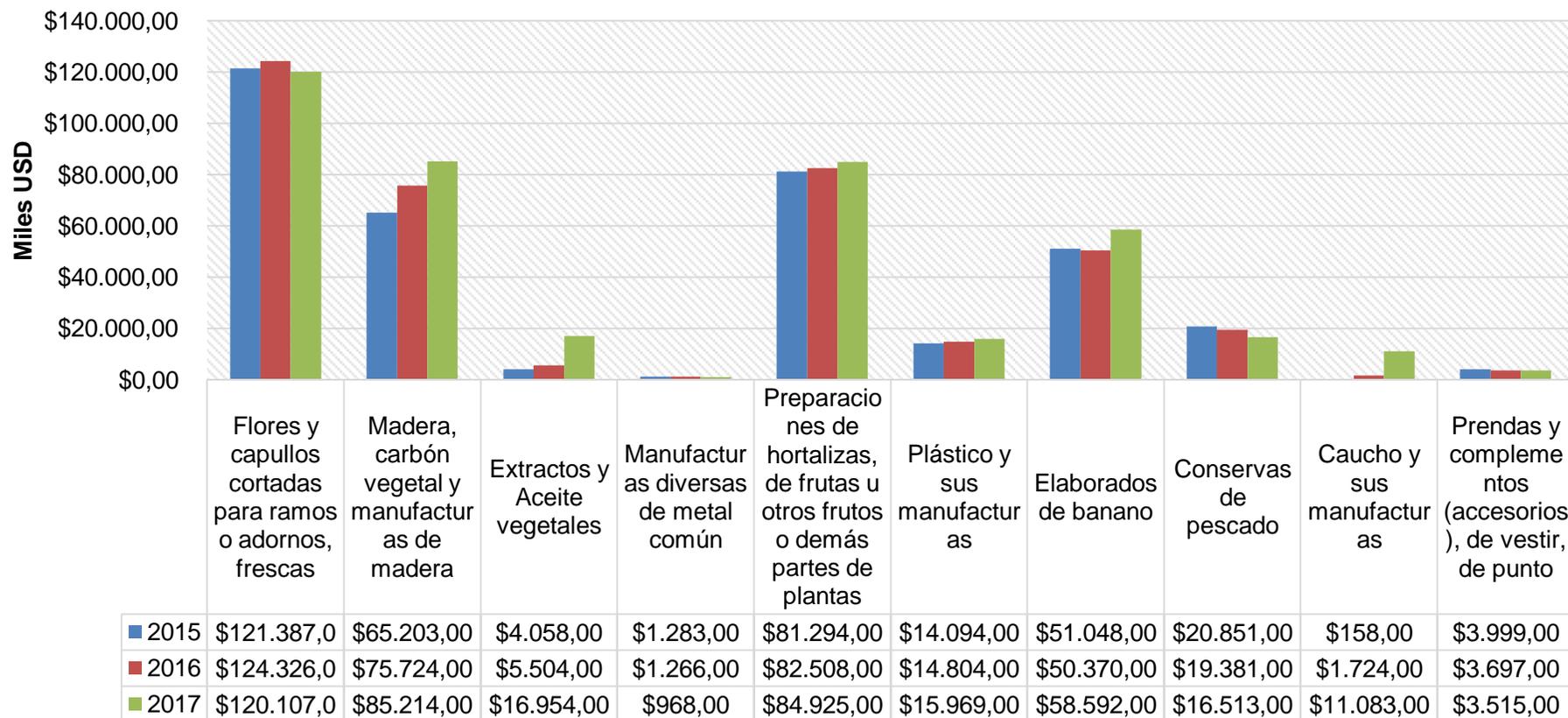
Es claro que los productos tradicionales mantienen una mayor participación dentro de las exportaciones no petroleras, así como una mayor tasa de crecimiento anual, lo cual se debe en parte al nivel de desarrollo de

estos productos en el país, es decir, mayores áreas de cultivo están destinadas a estos productos ya que actualmente poseen una demanda definida en el mercado internacional y han logrado posicionarse en el mismo. (Verdugo, 2018)

Tabla 2: Oferta no tradicional ecuatoriana exportable a estados unidos

Productos No Tradicionales	2015	2016	2017
Flores y capullos cortadas para ramos o adornos, frescas	\$ 121.387,00	\$ 124.326,00	\$ 120.107,00
Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	\$ 65.203,00	\$ 75.724,00	\$ 85.214,00
Extractos y Aceite vegetales	\$ 4.058,00	\$ 5.504,00	\$ 16.954,00
Manufacturas diversas de metal común	\$ 1.283,00	\$ 1.266,00	\$ 968,00
Preparaciones de hortalizas, de frutas u otros frutos o demás partes de plantas	\$ 81.294,00	\$ 82.508,00	\$ 84.925,00
Plástico y sus manufacturas	\$ 14.094,00	\$ 14.804,00	\$ 15.969,00
Elaborados de banano	\$ 51.048,00	\$ 50.370,00	\$ 58.592,00
Conservas de pescado	\$ 20.851,00	\$ 19.381,00	\$ 16.513,00
Caucho y sus manufacturas	\$ 158,00	\$ 1.724,00	\$ 11.083,00
Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto	\$ 3.999,00	\$ 3.697,00	\$ 3.515,00

Exportación de Productos No Tradicionales hacia Estados Unidos



Elaborado por: Autores

Ilustración 6 Exportación de Productos No Tradicionales de Ecuador hacia Estados Unidos

Como se puede observar en el gráfico 2, los productos de mayor impacto dentro de la lista de exportaciones no tradicionales hacia Estados Unidos son preparaciones de hortalizas, de frutas u otros frutos o demás partes de plantas y madera, carbón vegetal y manufacturas de madera. Entre los otros productos de la lista, hacen una aportación importante en la economía de Ecuador por año.

Para algunos agricultores de productos no tradicionales es necesario e importante seguir exportando y fomentando su producción y comercialización ya que ayudarían en el incremento económico de la economía del país y la beneficiaría como productores y vendedores obteniendo mejores ganancias.

El mayor ingreso que obtuvo el país mediante los productos de la oferta no tradicional fue el año 2001, según datos del Ministerio de Comercio Exterior y Pesca en ese año los productos no tradicionales produjeron \$1.374 millones, las ventas y exportaciones de productos no tradicionales e industrializados establecieron casi la tercera parte de ingresos por comercio exterior (Santillan, 2002).

1.16 Productos seleccionados para el presente proyecto de investigación

Como se mencionó en la delimitación de este proyecto de investigación, se tomará en cuenta los productos de la oferta no tradicional y con mayor representación en el crecimiento económico del Ecuador y que tendrían un impacto positivo en caso de suscribir un acuerdo de cooperación / tratado de libre comercio con los Estados Unidos

Entre los productos seleccionados para realizar el presente proyecto, como se ha mencionado anteriormente, son flores, conservas de pescado, manufacturas de metal y extracto y aceite de vegetales.

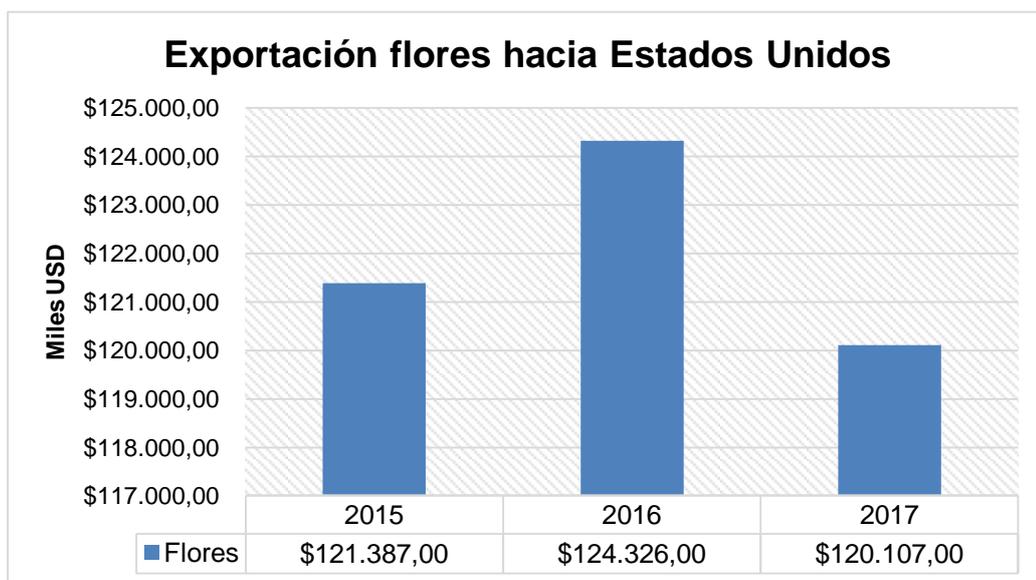
La selección de estos productos obedece a diferentes parámetros considerados por tales autores como importantes para el crecimiento económico del Ecuador.

Flores

1.16.1.1 Exportaciones

De enero a marzo del 2017, las exportaciones a este mercado registran un decrecimiento de 3% en valor con respecto al mismo periodo del 2016, cayendo de USD 124 millones en el 2016 a USD 120 en el 2017. De enero a marzo del 2017, las exportaciones a este mercado registran un decrecimiento de 3% en valor con respecto al mismo periodo del 2016, cayendo de USD 124 millones en el 2016 a USD 120 en el 2017.

En 2015 se registra un total de 121,387 millones de dólares exportadas hacia Estados Unidos, en el periodo de 2016 se incrementa en 124,236 millones de dólares exportados directamente a Estados Unidos, en 2017 se registra una caída de 4 millones en exportaciones dando un total de 120,107 millones de dólares en exportaciones de flores.



Elaborado por: Autores

Ilustración 7 Exportaciones Ecuador - Estados Unidos

1.16.1.2 Aporte al PIB

De acuerdo con datos de la institución Banco central del Ecuador Hoy el sector cuenta con más de 200 empresas que emplean a 30 mil personas,

especialmente en las provincias de Pichincha y Cotopaxi y cuenta con una participación en el PIB del 0.71% a partir del 2017.

1.16.1.3 *Desarrollo tecnológico*

Producción de Flores: El cultivo de flores se lo puede realizar directamente al aire libre o bajo invernadero, cuando se realiza la producción de flores bajo invernadero crecen en las circunstancias más ideales, gracias a la iluminación, a nivel de CO₂ y a la protección del exterior. 11 Dentro de los procesos de producción se involucra la preparación del terreno para lo cual se retira cualquier resto de material vegetal y raíces que se encuentra en el suelo, luego se realiza una desinfección para proceder al armado de camas con el montaje del sistema de riego adecuados, se humedece el suelo y se hacen los hoyos tomando encuentra la densidad del cultivo; una vez listas las camas se procede la siembra evitando el maltrato y la deshidratación de las mini plantas.

1.16.1.4 *Empleo*

Hoy en día las flores ecuatorianas son consideradas como una de las mejores del mundo, reconocidas por su calidad y belleza. Cuentan con características únicas que las hace muy apetecidas: tallos gruesos y largos, botones grandes y colores vivos; además tienen una vida prolongada en los floreros.

Existe preocupación por la situación que viven las empresas floricultoras que han perdido mercado en EE.UU. y Rusia. Lenin Carrera, alcalde de este cantón explica que existen tres grandes empresas y aproximadamente ocho pequeñas, que generan 1.200 empleos. (Revista lideres, 2015)

1.16.1.5 *Ubicación Geográfica*

Las empresas de flores se encuentran ubicadas en las provincias de Pichincha, Cotopaxi, Azuay, Imbabura, Cañar, Chimborazo, Carchi, Loja, las provincias con mayor diversidad de producción son Pichincha y Azuay. La mayor parte de producción de flores se encuentran en Cayambe puesto que

hay bastante luminosidad y suelo fértil; estos son factores vitales para el crecimiento y desarrollo de las mismas.

1.16.1.6 Empresas

1. Hilsea Investments Limited (Esmeralda Farms) ubicada en la ciudad de Quito
2. Falconfarms de Ecuador ubicada en la ciudad de Quito
3. ROSAPRIMA ubicada en Cotacachi
4. Denmar ubicada en la ciudad de Quito
5. Florícola San Isidro Labrador FLORSANI ubicada en la ciudad de Quito
6. Flores Y Frutas FLORIFRUT S.A. ubicada en la ciudad de Quito
7. Flores Equinocciales S.A. FLOREQUISA ubicada en la ciudad de Quito
8. EQR-EQUATOROSES ubicada en la ciudad de Ambato
9. Sande Ecuador ubicada en la ciudad de Quito
10. Flowervillage CIA. LTDA. ubicada en la ciudad de Quito
11. Florecot S.A. ubicada en la ciudad de Quito
12. Megaroses ubicada en la ciudad de Ambato
13. Arbusta ubicada en la ciudad de Quito
14. Gardaexport S.A. ubicada en la ciudad de Quito
15. Nevado Ecuador NEVAECUADOR S.A. ubicada en la ciudad de Quito
16. Fleuro S.A. FLEUROSA ubicada en la ciudad de Quito
17. Ceresfarms CIA. LTDA. ubicada en la ciudad de Quito
18. AGroganadera Espinosa Chiriboga S.A. ubicada en la ciudad de Ambato
19. Alkavat CIA. LTDA ubicada en la ciudad de Quito
20. Agrícola Tabacundo, AGRITAB C.L. ubicada en la ciudad de Quito

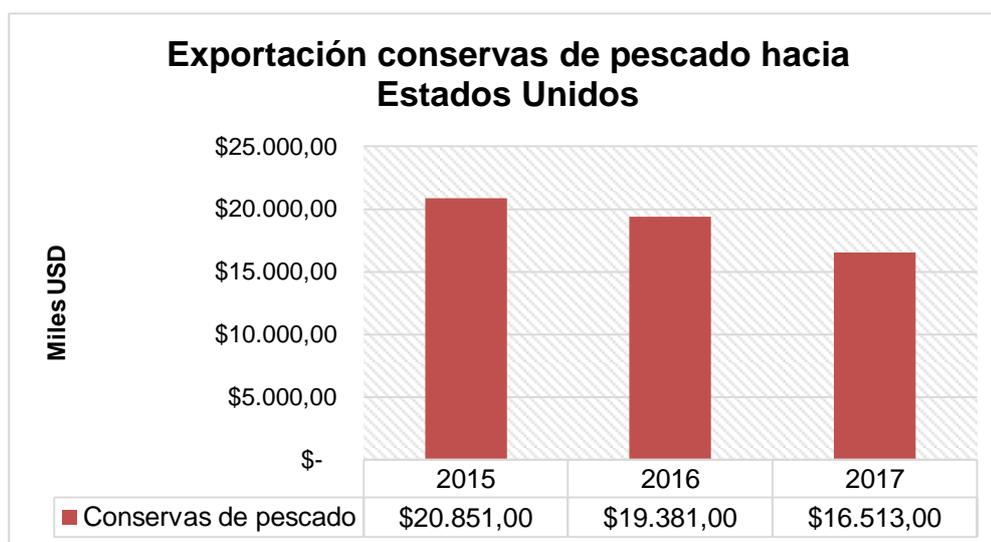
Las empresas detalladas fueron seleccionadas basándose en criterio de su capital suscrito, el cual se encuentra registrado en la súper interdecia de compañías. El valor de capital suscrito seleccionado fue a partir de \$600.000 y superiores al establecido, adicional se validó

información de última actualización de datos de cada empresa seleccionada.

Conservas de pescado

1.16.1.7 Exportaciones

La exportación de Ecuador hacia Estados Unidos de conservas de pescado en valores en el 2015 fue de \$20.851, en el 2016 fue de \$19.381, en el 2017 fue de \$16.513 (CNP, 2018).



Elaborado por: Autores

Ilustración 8 Exportación de Conservas de pescado a Estados Unidos.

1.16.1.8 Aporte al PIB

El sector agropecuario ha aportado en el crecimiento económico del país. En el 2015 el PIB total de Ecuador fue de 70.355 y el sector agropecuario aportó 6.257 (millones de dólares) al PIB total. (9.1%). En el 2016 el PIB total de Ecuador fue de 69.068 y el sector agropecuario aportó 6.430 (millones de dólares) al PIB total (9.3%). (BCE, 2017).

Entre los años 2010 al 2016, la industria del atún se ha transformado en la principal fuente de ganancia para la economía del país, contribuyendo un 65.48% de la producción de divisas del sector pesquero. Además, representa el 8.71% de las exportaciones no petroleras de Ecuador (BCE, 2017).

1.16.1.9 *Desarrollo tecnológico*

La industrialización o el sistema de procesamiento del pescado y sus derivados entienden todas las actividades que corresponde a la conservación o transformación del pescado y la conservación de las cualidades del mismo.

La tecnología de alimentos y productos pesqueros es especial para el procesamiento. Estos procesamientos de pescados eran de forma manual, al pasar del tiempo fueron implementando maquinarias y mecanismos para la elaboración de los productos de conserva de pescado.

1.16.1.10 *Empleo*

Según datos del Ministerio de Comercio Exterior hasta el año 2017 se calculó que, entre la captura del pescado y atún, y el procesamiento de estos productos, la industria crea un promedio de 24.000 empleos directos, lo que implica una totalidad de 120.000 empleos indirectos y de ese valor el 53% de las personas empleadas son mujeres (2017, pág. 3).

1.16.1.11 *Ubicación Geográfica*

Las empresas conserveras de atún y pescado se encuentran ubicadas en las provincias de Guayas, Santa Elena y Manabí, la mayoría de empresas, alrededor del 60% están en Manabí, en especial en la ciudad de Manta.

1.16.1.12 *Toneladas*

De acuerdo a los datos presentados por la Subsecretaria de Recursos Pesqueros, indica que en las 167 comunidades pesqueras de la costa se registra la captura de pesca de 40.000 toneladas por año (Bonilla, 2017).

1.16.1.13 Empresas

1. Industria de Enlatados Alimenticios Ideal CIA. LTDA. ubicada en la ciudad de Manta
2. Seafman Sociedad Ecuatoriana de Alimentos y Frigorificos CA ubicada en la ciudad de Manta
3. Técnica y Comercio de la Pesca C.A. Tecopesca ubicada en la ciudad de Manta
4. Conserva Isabel Ecuatoriana S.A. ubicada en la ciudad de Manta
5. ASiservy S.A. ubicada en Jaramijó
6. Galapesca S.A. ubicada en la ciudad de Guayaquil
7. Industria Ecuatoriana productora de alimentos CA Inepaca ubicada en la ciudad de Manta
8. Marbelize S.A. ubicada en la ciudad de Manta
9. Lobelia S.A. ubicada en la ciudad de Guayaquil
10. Pesquera Centromar S.A. ubicada en la ciudad de Guayaquil
11. Exportquilsa & Productores Asociados S.A. ubicada en la ciudad de Guayaquil
12. Pesquera de Genna Fernández Pescadegfer CIA. LTDA. ubicada en la ciudad de Manta
13. Escavi CIA. LTDA. ubicada en la ciudad de Machala
14. Frigorífico y laboratorio San Mateo, Frigolab San Mateo ubicada en la ciudad de Manta
15. Transmariana C.A. ubicada en la ciudad de Manta
16. Eurofish S.A. ubicada en la ciudad de Manta
17. Frescodegfer S.A. ubicada en la ciudad de Manta
18. Productos de la mar santa rosa Promarosa CIA. LTDA. ubicada en la ciudad de Guayaquil
19. Serviterra S.A. ubicada en la ciudad de Guayaquil
20. Salica del Ecuador S.A. ubicada en la ciudad de Guayaquil
21. Productos perecibles y mariscos Propemar S.A. ubicada en la ciudad de Manta
22. Fresh Fish del Ecuador CIA. LTDA. ubicada en la ciudad de Manta

23. Fishcorp S.A. ubicada en la ciudad de Manta
24. Industria Ecuatoriana Productora de Alimentos C.A. Inepaca ubicada en la ciudad de Manta
25. Industria Atunera S.A. Induatun ubicada en la ciudad de Manta
26. Empacadora Bilbo S.A. Bilbosa ubicada en la ciudad de Manta
27. Pespesca S.A. ubicada en la ciudad de Manta
28. Gondi S.A. ubicada en la ciudad de Manta
29. Pesquera Ugavi S.A. ubicada en la ciudad de Manta
30. Markfish S.A. ubicada en la ciudad de Guayaquil

La lista de empresas encargadas de exportar conservados de pescado fueron seleccionadas de acuerdo a su capital social suscrito, el valor seleccionado fue a partir de \$550,000 y superiores a ese. También se corroboró como información adicional la fecha última de actualización mediante la Superintendencia de Compañías.

Manufacturas de metal

1.16.1.14 Exportaciones

La exportación de Ecuador hacia Estados Unidos de manufacturas de metal en valores en el 2015 fue de \$1.283, en el 2016 fue de \$1.266 y en el 2017 fue de \$968 (TradeMap, 2018).



Elaborado por: Autores

Ilustración 9 Exportación de Manufactura de metal hacia Estados Unidos

La capacidad de producción de la industria metalmecánica ecuatoriana supera los 2.1 millones de toneladas al año, está presente con sus productos en todas las actividades económicas relacionadas con la agricultura, la agroindustria, la industria manufacturera, de hidrocarburos, de generación y transmisión de energía eléctrica, de telecomunicaciones, transporte, así como en comercio y servicios.

1.16.1.15 Aporte al PIB

La industria manufacturera de metal es un elemento importante en la industria manufacturera con un 6% de aportación en el mercado ecuatoriano. Este sector representa el 10% del total del PIB de productos manufactureros de la oferta no tradicional.

Según datos de la Federación Ecuatoriana de Industrias del Metal (FEDIMETAL), el sector contribuye a la economía nacional con 1.8% del PIB, a nivel de toda la industria manufacturera el sector metalmecánico representa aproximadamente el 12% de su PIB.

1.16.1.16 Desarrollo tecnológico

La metalurgia es un trabajo que cambió la perspectiva de la persona en la producción de productos de metal, esta tecnología utilizada se une con la economía y la organización social de un país. Ecuador fue uno de los países pioneros en Latinoamérica en utilizar tecnología en la elaboración de manufacturas de metal (Robles, 2016).

1.16.1.17 Empleo

El sector de manufacturas de metal en el año 2017 produjo un promedio de 80.000 empleos.

1.16.1.18 Ubicación Geográfica

Las empresas de manufacturas de metal se encuentran ubicadas en las provincias de Guayas, Pichincha, Azuay, Cotopaxi, Manabí y Tungurahua. Sus principales ciudades son Quito, Guayaquil, Cuenca, Ambato, Latacunga y Manta. Gracias al proceso de industrialización y también porque en las dos

provincias, en especial Pichincha por su gran participación en la comercialización de productos de metal.

1.16.1.19 Toneladas producidas

Según Fedimetal, Ecuador produce alrededor de 900.000 toneladas de metal y sus derivados al año, los cuales son exportados a varios países incluido Estados Unidos (Garzón, 2017).

1.16.1.20 Empresas

1. Rimesa S.A. ubicada en las ciudades de Guayaquil y Quito
2. Fadesa S.A. ubicada en la ciudad de Guayaquil
3. Proyectos Myrco S.A. ubicada en la ciudad de Quito
4. Andec S.A. ubicada en la ciudad de Guayaquil
5. Acero Comercial Ecuatoriano S.A. ubicada en la ciudad de Quito
6. Acería del Ecuador C.A. Adelca ubicada en la ciudad de Quito
7. Atu Artículos de acero S.A. ubicada en la ciudad de Quito
8. Corporación Nacional de Aluminio S.A. ubicada en la ciudad de Ambato
9. Dipac Manta S.A. ubicada en la ciudad de Manta
10. Ecuatoriana de Matriceria Ecuamatrix CIA. LTDA. ubicada en la ciudad de Ambato
11. Ferro Torres S.A. ubicada en la ciudad de Quito
12. Ideal Alambrec S.A. ubicada en la ciudad de Quito
13. Novacero S.A. ubicada en la ciudad de Ambato
14. Rooftect Ecuador S.A. ubicada en la ciudad de Guayaquil
15. Tenaris Ecuador S.A. ubicada en la ciudad de Quito
16. Beite B&T CIA. LTDA. ubicada en la ciudad de Quito
17. Fisa Fundiciones Industriales S.A. ubicada en la ciudad de Guayaquil
18. Tesca Ingeniería del Ecuador S.A. ubicada en la ciudad de Quito
19. Conduit del Ecuador S.A. ubicada en la ciudad de Quito

La lista de empresas encargadas de producir, comercializar y exportar manufactura de metal y sus derivados fueron seleccionadas de acuerdo a su capital social suscrito, el valor seleccionado fue a partir de \$510.000 y

superiores a ese. También se corroboró como información adicional la fecha última de actualización mediante la Superintendencia de Compañías.

Extractos y aceites vegetales

1.16.1.21 Exportaciones

La exportación de Ecuador hacia Estados Unidos de extractos y aceites vegetales en valores en el 2015 fue de \$4.058, en el 2016 fue de \$5.504 y en el 2017 fue de \$16.954 (TradeMap, 2018).



Elaborado por: Autores

Ilustración 10 Exportación de Extractos y aceites de vegetales hacia Estados Unidos.

1.16.1.22 Aporte al PIB

La elaboración de aceites y grasas de origen vegetal y animal en el año 2016 suma \$ 331,71 millones, con una participación en el total del PIB de 0,48%. En el año 2016 evidencia un decrecimiento del 8% respecto al año 2015 (CFN, 2017).

1.16.1.23 Desarrollo tecnológico

Los extractos y aceites de vegetales son exprimidos de las semillas, pasan por un proceso imprescindible de refinamiento para regenerar las condiciones

de preservar los nutrientes del alimento. La extracción de la grasa de la semilla puede ejecutarse a través de mecanismos o disolventes. Luego de eso pasa por un proceso de refinado, neutralización, decoloración, desgomado y desodorización, y al finalizar los pasos de tecnología en este producto se obtiene un producto uniforme y puro. (Navas, 2013).

1.16.1.24 Hectáreas producidas

Para producir extractos y aceites de vegetales se necesita un promedio de 90.000 a 450.000 hectáreas (Barriga, 2012).

1.16.1.25 Empleo

En 2016 había registradas 33 empresas dedicadas a la producción de aceites crudos vegetales, estas proveían empleo a 5.418 personas (CFN, 2017)

1.16.1.26 Ubicación Geográfica

La mayor concentración de empresas del subsector está en las provincias de Esmeraldas, Pichincha y Santo Domingo.

1.16.1.27 Empresas

1. La Fabril S.A. ubicada en la ciudad de Manta
2. Industrial Danec S.A. ubicada en la ciudad de Quito
3. Industrias Ales S.A. ubicada en la ciudad de Quito
4. Agroindustria extractora de aceites vegetales Aexav CIA. LTDA. ubicada en la ciudad de Quito
5. Ciecopalma S.A. ubicada en la ciudad de Quito
6. Extractora Agrícola Rio Manso Exa S.A. ubicada en la ciudad de Manta
7. Industria Oleana S.A. ubicada en la ciudad de Quito
8. Agrooleaginosas los ríos Oleorios S.A. ubicada en la ciudad de Guayaquil
9. Agrícola Entrerios S.A. ubicada en la ciudad de Quito
10. Neopalma S.A. ubicada en la ciudad de Quito

11. Extractora y procesadora de aceites Epacem S.A. ubicada en la ciudad de Quito
12. Oliojoya industria aceitera CIA. LTDA. ubicada en la ciudad de Quito
13. Palmeras de los cien Palcien S.A. ubicada en la ciudad de Quito
14. Sandaniel extractora San Daniel CIA. LTDA. ubicada en la ciudad de Quito
15. Extractora Quevepalma S.A. ubicada en la ciudad de Guayaquil
16. Pexa planta extractora agrícola la unión S.A

La lista de empresas encargadas de producir, comercializar y exportar extractos y aceite vegetal fueron seleccionadas de acuerdo a su capital social suscrito, el valor seleccionado fue a partir de \$764,000 y superiores a ese. También se corroboró como información adicional la fecha última de actualización mediante la Superintendencia de Compañías.

Elaborados de banano

1.16.1.28 Exportaciones

Los productos elaborados con banano exportados dejaron divisas al país por \$ 142,4 millones durante el 2017, según cifras del Banco Central. Es un 5% del total obtenido por las ventas de banano y plátano.



Elaborado por: Autores

Ilustración 11 Exportaciones de banano hacia los Estados Unidos

Para el efecto, tienen planificado aumentar la producción en un 30% y tecnificar las fincas en los municipios de El Guabo, Machala (capital provincial), Santa Rosa, Pasaje y Arenillas, principales productores del banano en esa localidad.

1.16.1.29 Aporte al PIB

Los productos elaborados con banano exportados dejaron divisas al país por \$ 142,4 millones durante el 2017, según cifras del Banco Central. Es un 5% del total obtenido por las ventas de banano y plátano

1.16.1.30 Empleo

El sector bananero produce aproximadamente 2 a 2.5 millones de empleo tanto directo como indirecto, dando un promedio de empleo directo de 0.8 hombres por hectárea; esto incluye campo y empaque (Varas, 2017).

1.16.1.31 Hectáreas Producidas

Este año hay un 4% más de producción bananera. El área de cultivo no se ha expandido por lo que ha mejorado la productividad, agrega. La renovación de las áreas bananeras y la siembra de unas cinco mil hectáreas (ha) nuevas son claves para la producción.

Estimaciones indican que hay alrededor de 180 mil ha sembradas con una productividad de dos mil cajas por ha.

1.16.1.32 Ubicación Geográfica

La mayor concentración de empresas del sector está en las provincias de El Oro, Guayas, Manabí, Esmeraldas y Los Ríos. En la provincia de El Oro están la mayoría de productores de elaborado de banano del país.

1.16.1.33 Empresas

1. Unión de Bananeros Ecuatorianos S.A. UBESA ubicada en la ciudad de Guayaquil
2. Reybanpac Rey Banano Del Pacifico C.A. ubicada en la ciudad de Guayaquil

3. Bananera Continental Banacont S.A. ubicada en la ciudad de Guayaquil
4. Comersur CIA LTDA. ubicada en la ciudad de Guayaquil
5. Tropicalfruit Export S.A. ubicada en la ciudad de Guayaquil.
6. Quala Ecuador S.A. ubicada en la provincia de Manabí
7. Ecuagreenprodex S.A. ubicada en la ciudad de Guayaquil
8. Frutadeli S.A. ubicada en la ciudad de Guayaquil
9. Orodelti S.A. ubicada en la ciudad de Machala
10. Tuchok S.A. ubicada en la ciudad de Manta
11. Firesky S.A. ubicada en la ciudad de Guayaquil
12. Obsa Oro Banana S.A. ubicada en la ciudad de Guayaquil
13. Don Carlos Fruit S.A. DONFRUIT
14. Dialinspec S.A. ubicada en la ciudad de Guayaquil
15. Terrafertil S.A. ubicada en la ciudad de Guayaquil
16. Industrial Y Agrícola CANAS S.A. ubicada en la ciudad de Guayaquil
17. Industrial Bananera Alamos SA ubicada en la ciudad de Guayaquil
18. Silver Value Company S.A. SILVALUE ubicada en la ciudad de Guayaquil

La lista de empresas encargadas de exportar elaborado de banano fue seleccionada de acuerdo a su capital social suscrito, el valor seleccionado fue a partir de \$550,000 y valores superiores registraos en la súper intendencia de compañías. Se corrobora información la fecha última de actualización mediante la Superintendencia de Compañías.

CAPÍTULO IV

1.17 Mecanismos para promover las exportaciones ecuatorianas de la oferta no tradicional a partir de un tratado de libre comercio con los Estados Unidos

El Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y países de Latinoamérica propone varias posibilidades de beneficios e intercambios, simplifica la inversión extranjera, normaliza la relación comercial entre países, ayuda a mejorar la formación de los trabajadores en sectores donde las empresas son menos competitivas y poder adquirir personal capacitado para de esta manera poder aprovechar el acceso a la tecnología y maquinarias para la producción de productos para su exportación.

La firma de un Tratado de Libre Comercio entre Ecuador y Estados Unidos podría promover las exportaciones de la oferta no tradicional, sin embargo, si el Ecuador no aplica mecanismos para promover estas exportaciones de la oferta no tradicional, la existencia de un tratado de libre comercio podría no significar mucho en la economía nacional.

En otras palabras, se puede obtener la firma del tratado, pero sino se aplican mecanismos o medidas no tendría el mismo efecto. Es por este motivo que el presente trabajo de investigación ha tomado en cuenta la oferta no tradicional, ya que las exportaciones de la oferta tradicional, por su tipo de productos como banano, cacao, pescado, atún, camarón, entre otros, siempre seguirán exportándose a varios países del mundo, en especial a Estados Unidos, tal como sucedió cuando Ecuador dio por concluido de manera parcial e irrevocable el acuerdo unilateral ATPDEA, estos productos continuaron comercializándose a varios mercados, incluido Estados Unidos.

Así mismo, otros países como Colombia, Perú y Chile, los cuales han suscrito acuerdos de cooperación con Estados Unidos o con otros bloques económicos, han aplicado mecanismos y tácticas de negociación propuestos por el gobierno, congresistas, y algunos empresarios para el crecimiento comercial y financiero de empresas y el país.

Algunos de los beneficios que Colombia se planteó en obtener mediante la firma del acuerdo fueron alcanzar un mayor acceso a las exportaciones de productos y servicios, eludir que las exportaciones colombianas sean impropias en otros mercados, aumentar la competitividad productiva, introducirse en mercados protegidos, producir empleo, simplificar el arribo de empresas colombianas a nuevos mercados, cooperar con el desarrollo económico y político del país y prosperar el bienestar y condición de vida de la población colombiana.

Según lo expuesto por el ex ministro de Colombia, Sergio Díaz Granados, los objetivos que se suscitaron en el periodo de gobierno 2010-2014 se resumieron a tres estrategias específicas, la primera estrategia fue incrementar las exportaciones y expandir la oferta exportadora colombiana de los productos no tradicionales, la segunda estrategia fue disminuir los niveles de incumplimiento en el país, y la última estrategia fue de crear herramientas de apoyo tecnológico para pequeñas y medianas empresas, este objetivo fue propio para ese periodo.

El 21 de octubre de 2011, la ley de Implementación del Tratado de Libre Comercio de Estados Unidos con Colombia fue aceptada, con esa ley Colombia tuvo el compromiso de realizar modificaciones legislativas y reglamentarias para poder adaptar su reglamento interno al convenio obtenido del acuerdo. Con este compromiso se accedió que los productos colombianos transiten de forma libre, de acuerdo a la reglamentación de las operaciones económicas (Sanabria, 2014).

Un instrumento que utilizó el gobierno colombiano entre los años 2010-2014 fue el Plan Nacional de Desarrollo (PND), este plan sirve como base de estrategias políticas preparado por el gobierno para su administración. Con el PND se había propuesto un objetivo de exportación de productos no tradicionales hacia Estados Unidos por millones de dólares, los cuales aportaron ligeramente al PIB colombiano dentro de ese periodo según lo propuesto en el Tratado de Libre Comercio (Clavijo, 2014).

En los años 2012-2014, el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Colombia han beneficiado a 1.689 empresas nacionales los cuales

se introdujeron en su mayoría por primera vez a este acuerdo (Ministerio de Comercio, 2014). Gracias a Proexport, aproximadamente 362 artículos se exportaron por primera vez en esos años a Estados Unidos.

Para empresas que exportan productos a Estados Unidos ha sido gran ventaja este acuerdo por los aranceles y los precios bajos de exportación, estos han aplicado estrategias de negocios para llegar al mercado estadounidense con éxito, dando apertura a nuevos puestos de trabajo por la demanda de productos en el exterior y obteniendo una ventaja en sus ventas.

Por ejemplo, compañías como Fruticol, Mademeco, Fajas Lady, Normandy S.A., Coolfish, Articur, Consorcio Abuchaibe, Gamma, Fundicom, Trout Co, compañías las cuales exportan a Estados Unidos productos de bocadillos de guayaba, elaboración de madera, fajas, arepique de Manizales, tilapia, cuero, porcelana, eléctrico, autopartes, truchas (Rubio, 2014).

Concretar un TLC entre Perú y Estados Unidos es prioritario para ampliar y hacer permanente el acceso preferencial que actualmente tienen los productos peruanos al mercado estadounidense a través del ATPDEA. Al asegurar este acceso preferencial, el TLC potencia el crecimiento de las exportaciones y la generación de empleos. (MINCETUR, 2005)

Estados Unidos es actualmente el principal socio comercial peruano: concentra el 23% de nuestro intercambio comercial (exportaciones e importaciones) y también el 39% de nuestras exportaciones manufactureras.

Las Partes reconocen la importancia de fortalecer sus capacidades para proteger el medio ambiente y promover el desarrollo sostenible, en armonía con el fortalecimiento de sus relaciones de comercio e inversión. (Westricher, 2010)

En lo que se refiere a la generación de empleo, según el estudio "Impactos Sectoriales y Regionales del ATPDEA", realizado por el Instituto Peruano de Economía, se estima que al 2003 un total de 745 mil personas (194 mil puestos de trabajo directos y 550 mil indirectos) tenían una ocupación asociada a las exportaciones a Estados Unidos. Con la puesta en

marcha del TLC, todos estos beneficios no sólo se consolidarían, sino que posiblemente se ampliarían. (MINCETUR, 2005).

Las principales medidas que se encuentran avaladas por la legislación ambiental se mantienen en base al cumplimiento de cada parte interviniente entre las cuales constan A) La prevención, reducción o control de una fuga, descarga o emisión de contaminantes ambientales. B) El control de sustancias o productos químicos, materiales y desechos tóxicos o peligrosos para el medio ambiente, y la difusión de información relacionada con ellos. C) La protección o conservación de flora y fauna silvestres, incluyendo las especies en peligro de extinción, su hábitat y las áreas naturales bajo protección especial. Las Partes reconocen que dicha protección o conservación podrá incluir la protección o conservación de la diversidad biológica.

Se puede indicar que para Perú el mantener un acuerdo de promoción comercial resulta favorecedor puesto que le otorga el acceso a un mercado de un amplio número de consumidores. Esto permite se generen mayores oportunidades de inversión para el país, mayor crecimiento empresarial y comercial, un mayor nivel de aceptación de los productos de origen peruano para el consumidor extranjero.

El Tratado de Libre Comercio entre Chile y Estados Unidos ha sido un avance muy valioso en la estrategia de inclusión internacional de Chile. Este resultado asociado a empresas públicas y privadas, el acuerdo indagó la relación sordida con la mayor economía mundial para el comercio y las inversiones (AMCHAM, 2015).

Los empresarios chilenos han dominado de forma fructuosa el acceso preferencial al mercado norteamericano. Durante los años vigentes del acuerdo, los chilenos han sido favorecidos en empleos mediante un aumento de actividad económica asociada al desarrollo de productos para exportar a Estados Unidos.

Para la Cámara Chileno Norteamericana de Comercio (2015), uno de sus primordiales objetivos es respaldar la indagación y propagar las

relaciones comerciales y de inversión entre ambos países. Chile tiene un aproximado de \$5.000 millones en inversiones estadounidense, este valor estima que puede aumentar al pasar de los años.

El gobierno ofreció su colaboración en la instauración de centros de negocios para pequeñas y medianas empresas para impulsar la producción y exportación de sus productos y una liberalización de intercambio gracias al acuerdo de libre comercio (AQUA, 2015).

Juan Sutil, presidente de empresas Sutil, comenta que las empresas norteamericanas predominan por la realización de los acuerdos, él cree que los acuerdos no presentarían cambios, ni trascendencia si sucede algo diferente a lo establecido en el tratado (2016).

El director ejecutivo de Plusmining, Juan Carlos Guajardo, comenta que una política fiscal más expansiva, como lo planteó el presidente electo, favorecería la demanda de materias primas en el corto plazo, aunque un aumento de medidas proteccionistas influiría negativamente en los commodities por un menor crecimiento económico global.

La empresa Sonapesca. Señalan que EEUU es el tercer mercado para las exportaciones de productos marítimos y, dicen, que Chile es una potencia alimentaria, sus productos son valorados, por lo que apuestan a un aumento del intercambio entre ambos países.

1.18 Encuesta dirigida a empresarios y/o empresas exportadoras de los productos seleccionados de la oferta no tradicional de Ecuador para el análisis del acuerdo comercial con Estados Unidos.

La presente encuesta está destinada a empresarios y/o empresas exportadoras de los productos flores, conservas de pescado, manufactura de metal, extracto y aceite vegetal y elaborado de banano. Esto tiene como finalidad conocer cuáles serían los efectos del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Ecuador y su impacto en las exportaciones ecuatorianas de estos productos pertenecientes a la oferta no tradicional.

1. ¿Cuál es su principal producto de exportación?

- Manufactura de metal
- Extracto y aceite vegetal
- Conservas de pescado
- Flores
- Elaborado de banano

2. ¿Cuál de los siguientes mercados es su principal destino de exportación?

- Estados Unidos
- Europa
- Asia
- América Latina

3. ¿Considera usted que Ecuador debe suscribir un acuerdo de cooperación con Estados Unidos?

- Si
- No

4. ¿Por qué Ecuador debería suscribir un acuerdo de cooperación con Estados Unidos?

5. **En caso de haber respondido de manera afirmativa la pregunta número (3); ¿Considera usted que las exportaciones de su(s) producto(s) se incrementarían al mercado estadounidense?**
 - Si
 - No

6. **En caso de haber respondido de manera afirmativa la pregunta número (3); indicar ¿porque considera que las exportaciones de su(s) producto(s) se incrementarían al mercado estadounidense?**

7. **En caso de haber respondido de manera afirmativa la pregunta número (4), indicar el porcentaje de incremento en las exportaciones al mercado estadounidense**
 - 1% al 5%
 - 6% al 10%
 - 11% al 20%
 - 21% en adelante

8. **¿Qué mecanismos debería utilizar el gobierno de Ecuador para acelerar la suscripción del Tratado de Libre Comercio?**

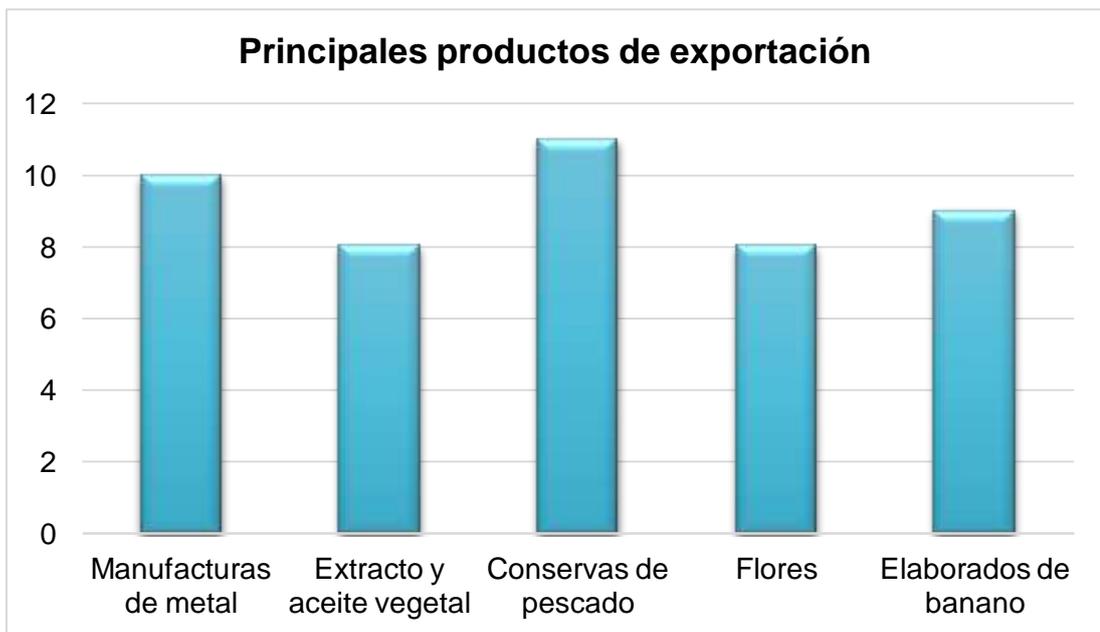
9. **En caso que Ecuador suscriba un TLC con Estados Unidos; ¿Qué medidas se deberían implementar para cumplir los objetivos en materia de incremento de las exportaciones de los productos ecuatorianos?**

1.19 Tabulación de resultados de las encuestas

Los resultados de las encuestas se consiguieron mediante la herramienta de Google Forms, el formulario en cuestión fue enviado por correo electrónico a 103 empresas para las respectivas respuestas.

La encuesta fue desarrollada para conocer el criterio del empresario relacionado a la suscripción del Tratado de Libre Comercio entre Ecuador y Estados Unidos, para identificar si este Acuerdo podría contribuir con el incremento de las exportaciones de los productos seleccionados; así como los mecanismos que debería tomar el Gobierno Ecuatoriano y las empresas para cumplir con este objetivo.

Total, encuestas tabuladas: 46 empresas de un total de 103.

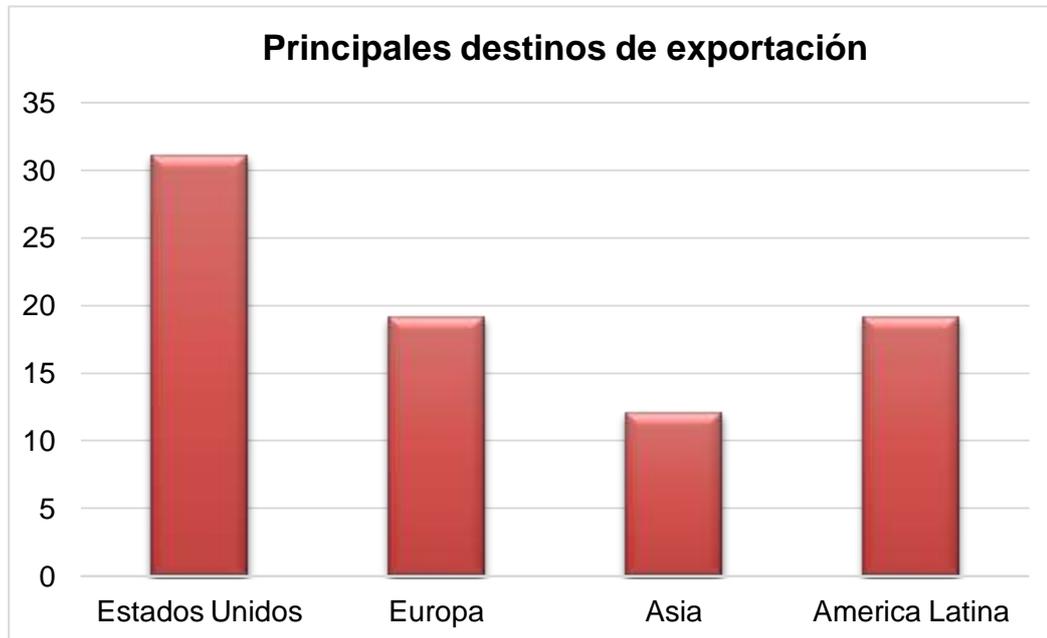


Elaborado por: Autores

Ilustración 12 Principales productos de exportación

En la pregunta 1, del total de 46 empresas que respondieron la encuesta solicitada, dieron como resultado que 10 empresas son exportadoras de manufactura de metal el cual representa el 22%, 8 empresas son exportadoras de extracto y aceite vegetal concerniente el 17%, 11

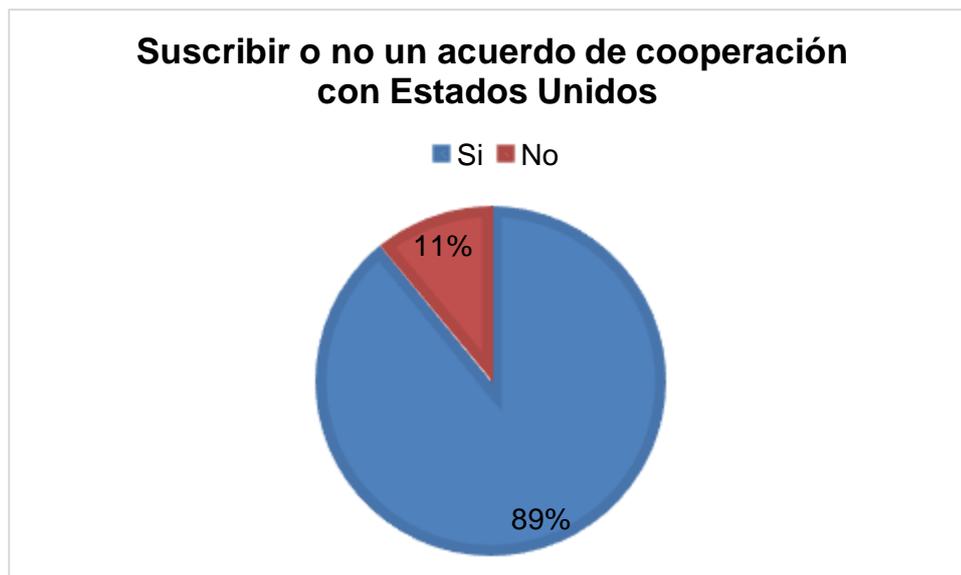
empresas son exportadoras de conservas de pescado el cual corresponde el 24%, 8 empresas son exportadoras de flores el cual equivale el 17% y 9 empresas son exportadoras de elaborados de banano con el 20% sobrante.



Elaborado por: Autores

Ilustración 13 Principales destinos de exportación

En la pregunta 2 de la encuesta, los empresarios respondieron cuáles son sus principales destinos de exportación, en la mayoría de las respuestas, el mercado donde los productos ecuatorianos seleccionados tienen mayor acogida es en Estados Unidos con un 38% del total de las empresas, países de Europa y América Latina son otros destinos de exportación de productos ecuatorianos con un 23%, y por último está el continente de Asia que equivale un 15% del total de las empresas encuestadas.



Elaborado por: Autores

Ilustración 14 Suscripción de acuerdo con Estados Unidos

En esta pregunta, como resultado de un 89% de la muestra obtenida que equivale a 41 empresas, respondieron estar de acuerdo con la suscripción de firmar el Tratado de Libre de Comercio entre Ecuador y Estados Unidos. El 11% de la muestra restante que equivale a 5 empresas no están de acuerdo con la suscripción de este acuerdo de cooperación.

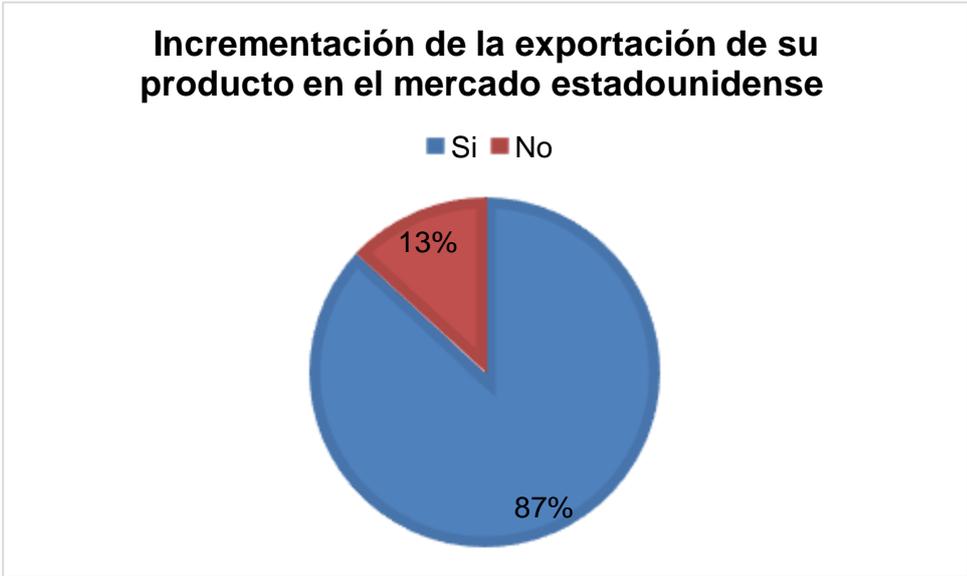
Tabla 3: Pregunta #4 ¿Por qué Ecuador debería suscribir un acuerdo de cooperación con Estados Unidos?

Porque mejoraría la estabilidad económica del país
Ecuador necesita tener más amplitud en los negocios, y un nuevo acuerdo con EEUU beneficiaría a la reducción de aranceles, por lo que el país fácilmente podrá diversificar su oferta exportadora
Fomentaría la producción nacional, se estabilizaría la situación económica actual
Porque ecuador ya está posicionado con sus productos tradicionales
Generaría estabilidad, y generaría empleo
Porque nos fortalecería más como nación sudamericana
EE.UU. es un aliado potencial para cualquier nación en el mundo, por lo que beneficiaría en muchos aspectos a Ecuador
Mejora de Estabilidad económica y financiera ecuatoriana
Mejoraría la balanza comercial ecuatoriana
Liberaría la económica, reduciría la inflación, mejoraría el producto interno bruto, empoderamiento de las empresas
Ayudaría al incremento de la demanda de flores, reconocimiento de producto, posicionamiento de mercado
Beneficiaría al país con mayor apertura de mercados para productos.

Reconocimiento a nivel internacional de productos nacional
De esta manera se podrá abrir más espacio con respecto a los productos de exportación en el mercado norteamericano
No sería factible
Para mantener relaciones comerciales a largo plazo con benéficos para productos nacionales
Reconocimiento de nuevos mercados y consumidores
Porque va a permitir a las empresas que exportan en otros países, en mi caso exporto a países de Europa, poder desarrollarse en otro mercado, en el caso de Estados Unidos, país de gran potencia que permite ingresar productos para su venta
Así los productos ecuatorianos tendrán más acceso a ese mercado sin pagar aranceles, algunos de ellos muy altos su valor \$
Estados Unidos es uno de los socios principales de Ecuador, con este tratado beneficiaría aún más a los productos ecuatorianos en su exportación y comercialización
Puede favorecer en el flujo comercial ecuatoriano e incrementar la inversión nacional
Considero que se debería acceder a este acuerdo ya que ayudaría de gran manera a productos no tan conocidos o que no tienen fácil acceso a este mercado
Sería de aportación a otras empresas en sus productos con 0 aranceles, en especial a nuevas empresas que desean exportar a EEUU
Mayor demanda de producto
No debería
Se fortalecerían las relaciones comerciales lo cual daría apertura a nuevos mercados de exportación y posicionamiento de flores nacionales
Para continuar con la exportación de los productos en lo internacional, en este caso como empresa tener la oportunidad de hacer negocios ingresando un producto sin impuesto
Continuar con el aporte a la economía de Ecuador
Crecimiento de sector de productos procesados de banano
Nuevas relaciones comerciales que beneficiarían a las exportaciones de nuestro producto
Ayudaría a productos no tan comercializados a tener un espacio en el ámbito comercial competitivo de Norteamérica
Beneficiaría en el intercambio comercial y financiero
Posesionar al país en otro escenario internacional, el cual promete ayudar a empresarios, productores con sus productos y obtener más ganancias y posicionarse en el mercado estadounidense
Brindaría privilegios para los empresarios ecuatorianos en cuestión de exportación de los productos
Favorecer las inversiones y el flujo comercial, desgravación arancelaria para los productos de exportación
Aportaría en el crecimiento económico y en lo comercial
Trato nacional y protección internacional
Podría aumentar las exportaciones de manera significativa

Firmar un tratado permitiría un grado menor de negociación para Ecuador, no será la mejor forma de desarrollar la economía ecuatoriana
Nuevo mercado para exportación de producto nacional
Incentivar las relaciones comerciales con mercados extranjeros
Explorar nuevo mercado y nuevos consumidores
Mantener relaciones comerciales estables con mercado extranjero

Las 41 empresas que están a favor de esta suscripción expresaron sus opiniones del porqué se debería firmar un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, la mayoría de las empresas afirman que llegar a este acuerdo ayudaría en la estabilidad económica, a mejorar las relaciones comerciales, a acceder, en algunos casos, a un nuevo mercado, a favorecer las inversiones entre otros aspectos.



Elaborado por: Autores

Ilustración 15 Nivel de incremento de exportaciones

La pregunta 5 está relacionada con la pregunta 3, 40 empresas respondieron que con este acuerdo de cooperación sus productos en el mercado estadounidense tendrían un incremento en sus exportaciones, las 6 empresas restantes consideran que sus productos no tendrían incremento en sus exportaciones hacia Estados Unidos.

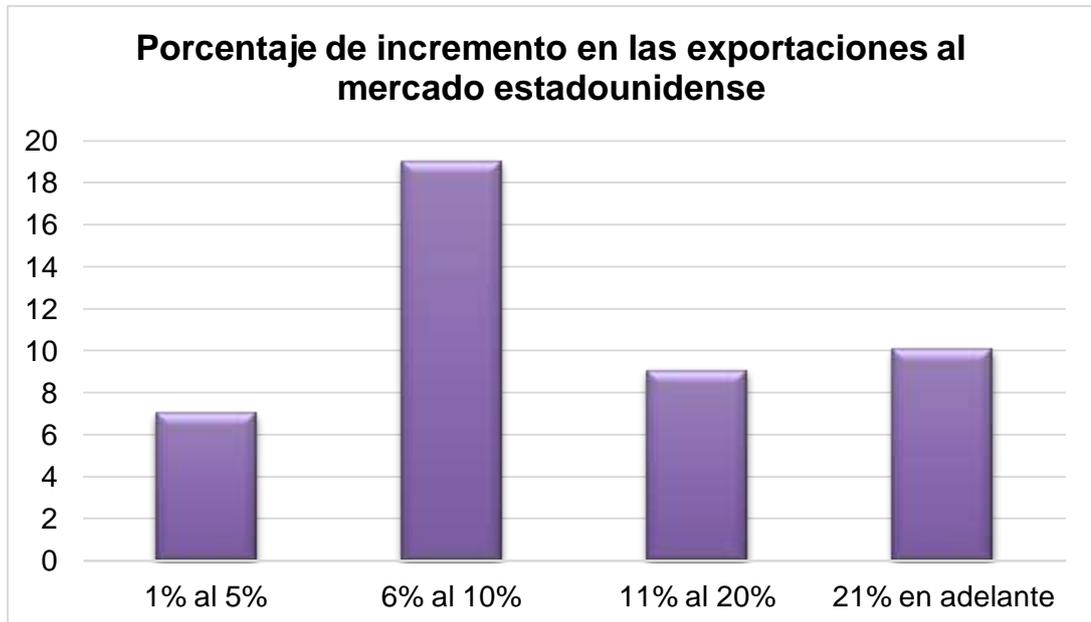
Tabla 4: Pregunta #6 En caso de haber respondido de manera afirmativa la pregunta número (3); indicar ¿porque considera que las exportaciones de su(s) producto(s) se incrementarían al mercado estadounidense?

Porque el metal es un producto muy demandado en los países del norte
EEUU tiene una alta demanda de metales, al suscribir el acuerdo, esta aumentaría más debido a la baja de aranceles
Nuestras flores cuentan con los mejores estándares de calidad, por lo que al reducir los aranceles, aumentaría la demanda en los mercados internacionales
No incrementarían
El Banano es una fruta tropical muy apetecida en los mercados en dónde Ecuador ya tiene presencia, por lo que el firmar el acuerdo, se abriría una puerta para nuevas naciones con las que Ecuador aún no tiene presencia, noten que el país pueda ser un potencial socio económico
Demanda constante
EE.UU. tiene muchas industrias por lo que requiere de diversos tipos de metales y sus extractos para sus procesos, además de fabricación de materiales
Nos especializamos en construcción de casetas, módulos y cabinas; además de la exportación en bruto de metales. Por lo que al acuerdo nos abriría una puerta para poder exportar nuestros bienes terminados y no solo materia prima
Porque es un país con altas demanda de productos del mar y de frutas
Porque al firmarse el acuerdo, entrarían con menos aranceles, lo que nos haría más competitivos, no solo en EEUU, sino también más eficientes para las naciones que exportamos en Asia
Por qué se reconocería la calidad de producto
Mayor oportunidad comercial, nuevos consumidores y mercados
Porque es un producto que atrae en el mercado
Calidad de productos
Por reconocimiento de calidad de productos en procesos y elaboración.
Mayor demanda de producto
Porque es un producto apetecible y comercial, se venderá muy bien en presentación y calidad
Porque mi producto ya es vendido en ese país, considerando que es un producto muy vendido y cotizado en EEUU
Es un producto que todos los países necesitan para elaborar otros productos (derivados)
Como empresa nos enfocamos en la innovación del producto y en nuestros clientes, satisfacer sus necesidades
Nuestra empresa se encarga de procesar atún y sardina de alta calidad, satisfacemos las necesidades de nuestros clientes brindado un producto con sabor y calidad excelente
La palma africana es comercializada en varias partes del mundo, nuestra empresa trabaja generando el menor impacto ambiental posible y comercializamos aceite de palma y sus subproductos

Mi empresa mantiene una relación comercial con estados unidos en la actualidad y aporta en un porcentaje en las ventas de mis productos
Incremento de demanda dentro del sector
Debido al incremento de demanda y la calidad ofrecida a nuestros consumidores
Estamos comprometidos con nuestros clientes nacionales e internacionales, poder realizar negocios con estados unidos beneficiaria en cierto porcentaje nuestras ventas
Nuestro producto ya se comercializa en ese mercado, nuestro principal objetivo es seguir fortaleciendo esa relación comercial y continuar elaborando un producto de alta calidad
Se incrementaría la demanda y la variedad de producto
Por calidad de producto
Nos diferenciamos de la competencia, entregamos un producto de alta calidad
Como empresa nos dedicamos a la excelencia en la calidad del producto y servicio y esto ha permitido que nuestro producto llegue a otros países
Nuestro producto conserva los altos estándares de calidad, para satisfacer la demanda del mercado interno y externo.
Ofrecemos productos de conservados de pescado a este país, productos de calidad, legalidad y seguridad, nos manejamos con la relación precio-calidad
Nuestra empresa cree en una estrategia empresarial basada en productos seguros y de alta calidad para nuestros clientes nacionales e internacionales
Proveemos productos al mercado nacional e internacional, cumpliendo con las normas de calidad, y manteniendo relaciones comerciales a largo plazo
Ofrecemos una amplia gama de productos, generando valor para nuestros clientes y así lograr que nuestros productos sean reconocidos
Proveemos nuestro producto en varios países del mundo, ofrecemos un servicio integral que agrega valor antes y después de su proceso
Ofrecemos calidad, servicio e innovación a nuestros clientes de manera diversificada y respetando la petición del cliente
Por incremento de demanda de producto
El sector exportador de flores tendría un crecimiento en tanto a demanda de producto
Incremento de producción
Calidad producto, incremento de producción y demanda de producto

Con relación a la pregunta anterior, los empresarios que están a favor consideran que las exportaciones de sus productos hacia el mercado estadounidense incrementarían a causa de una mayor oportunidad comercial, generaría demanda de producto ecuatoriano, los productos entrarían a Estados Unidos sin pagar arancel y eso volvería a su producto competitivo en

el mercado, beneficiaria en que el producto sea reconocido y muy comercializado por la calidad y por brindar un buen servicio al cliente en el extranjero.



Elaborado por: Autores

Ilustración 16 Porcentaje de incremento de exportaciones

Con respecto al porcentaje de incremento de las exportaciones de los productos seleccionados al mercado estadounidense, la mayor parte de las empresas consideran que su producto tendría un impacto del 6 al 10% en incremento de exportación, el cual es un panorama positivo para la producción ecuatoriana de acuerdo a la muestra obtenida.

Tabla 5: Pregunta #8 ¿Qué mecanismos debería utilizar el gobierno de Ecuador para acelerar la suscripción del Tratado de Libre Comercio?

Mejorar sus políticas de comercio exterior
Crédito a los productores
Debería enfocarse en seguir manteniendo su calidad en los productos que ya se exportan habitualmente, además de no solo concentrarse en bienes primarios, sino expandirse en bienes procesados
Agilizar los procesos en materia de comercio exterior para atraer el interés de EEUU para firmar el acuerdo
Estar dispuesto a mejorar la situación interna del país mediante la liberación económica con nuevos socios comerciales
Apertura comercial
Apoyar el crecimiento de las industrias ecuatorianas para que puedan

exportar y así ser más competitivos
Desarrollo tecnológico en la producción
Apoyar el comercio Exterior mediante políticas que ayuden tanto a los productores como a los exportadores
Apertura de crédito para desarrollo de productores
Financiamiento al sector de producción, apoyo al sector agrícola
Implementar tecnología, planes de negocios para pequeñas y medianas empresas
Soporte al productor y al sector de flores
Políticas de calidad de los productos para mayor demanda
Incentivar al sector pesquero con apoyo crediticio para crecimiento de sector
Conversaciones con los miembros para llegar a un acuerdo que beneficie ambos países, respetar las normas establecidas de los dos países
Mejorar la producción brindando apoyo a sus agricultores y proveedores, tecnología avanzada, préstamos sin intereses muy altos
Avance en la tecnología, crear más fuentes de trabajo, invertir en la producción ecuatoriana para exportar sus productos
Regular las acciones que se emplean en la parte comercial
Llegar a un acuerdo económico y político, empleando ciertas condiciones para beneficiar a los ecuatorianos
Impulsar el comercio ecuatoriano hacia estados unidos
Pericia organizacional, mejorar la administración de los negocios, fortalecer vínculos con los miembros del país negociador
Extender apoyo financiero para el sector bananero
Seguimiento de las políticas fiscales y económicas para ser cumplidas
Determinar un modelo de gestión como integrador administrativo y económico para aportar en este tratado
Diseñar propuestas de políticas que eliminen en su totalidad los aranceles
Implementar normas de valor en aduana de las mercancías y de los procedimientos de exportación e importación.
Proponer lineamientos y estrategias de negociaciones internacionales relacionados al comercio exterior
Integración económica e inversión directa, desarrollo de tecnología
Buscar acceso a los conocimientos tecnológicos
Crear estrategias para incrementar las exportaciones
Mejorar la relación entre los dos países, en la parte comercial, económica, política
Mantener políticas de calidad
Mantener comunicación con productores para fortalecer al sector y mantener un buen nivel de producción y calidad de producto

Las empresas que están a favor consideran que el Gobierno debería diseñar propuestas políticas y económicas, desarrollar e implementar tecnológica para apoyar a empresas e industrias en la elaboración de los

productos, determinar un modelo de gestión como integrador, extender apoyo financiero, apertura comercial, brindar créditos para inversiones nacionales e internacionales, proponer lineamientos, estrategias para acelerar la suscripción del Tratado de Libre Comercio y así mejorar la relación entre ambos países.

Tabla 6: Pregunta #9 En caso que Ecuador suscriba un TLC con Estados Unidos; ¿Qué medidas se deberían implementar para cumplir los objetivos en materia de incremento de las exportaciones de los productos ecuatorianos?

Mejorar la tecnología en la producción del bien
Aplicación de normas ISO a los bienes en cuestión
Mejorar los procesos de siembra, riego y cosecha, para aumentar la eficiencia de entrega
Mantener la calidad
Comenzar a exportar productos preparados a base de banano, así aumentaría la oferta de Ecuador
Acoplar la calidad de los productos ecuatorianos a las exigencias requeridas en el exterior
Mejorar la minería en el país, en términos de contaminación ambiental
Apoyo al exportador al productor
Apoyo a la industria pesquera
Replicar la suscripción del acuerdo con EEUU, con otros bloques económicos, tales como la Alianza del Pacífico, APEC, entre otros.
Mantener las relaciones comerciales
Regularizar las normativas de exportación para la facilidad de comercio
Implementar tecnología, planes de negocios para pequeñas y medianas empresas
Brindar protección al sector productivo ecuatoriano, apoyar a los empresarios a tener acceso al mercado en otros países, implementar tecnología que ayude en la elaboración de productos a empresas que no tienen tecnología de alta gama
Reducir los aranceles, extender plazos de pago, brindar una cobertura para el ingreso de los productos (nuevos y viejos al mercado)
Bajar impuestos, mejorar los créditos para las empresas exportadoras, apoyo en la productividad, brindar apoyo en temas de aduanas (información necesaria para exportar e importar)
Capacitar a personas para la producción de productos en empresas o personas que realizan los cultivos en el campo
Medidas de calidad de elaboración y procesamiento de productos, programas de mantenimiento productivo y de medio ambiente
Medidas en el área ambiental, cumplir con el proceso de los desechos orgánicos
Normativas legales, seguridad alimentaria y parámetros de calidad
Incentivar al sector floricultor con el objetivo de mejorar la calidad de producto

Normas de seguridad y calidad, invertir en maquinarias con tecnología que ayude en la elaboración del producto
Procesos que ayuden a disminuir el impacto que se genera en el medio ambiente, cumplir con las fases de procesos de producción
Incentivar al productor nacional
Coordinación logística, control de calidad en el manejo de productos, financiamiento y comercialización internacional de los productos
Sistematizar direccionamientos estratégicos mediante negociaciones con empresas extranjeras para beneficiar el producto ecuatoriano
Desarrollo tecnológico, maximizar procesos para lograr niveles altos de rentabilidad y productividad
Comprometerse con el mejoramiento del producto mediante nuevos y mejores procesos, conseguir nuevos accionistas y clientes internacionales
Tener políticas que se fundamenten en calidad, medio ambiental, entorno social y seguridad
Brindar asesoría técnica, provisión de materiales para la producción, mejorar la productividad de los productores
Aumentar la productividad, implementar nuevas formas para evolucionar como empresa y mejorar la producción
Abastecer el mercado local e internacional, tener estrategias para el producto y cliente
Trabajar de forma estandarizada y sistemática para brindar productos y servicios de calidad y valor
Incentivar a los productores Incentivo económico para el sector exportador
Establecer políticas tanto comerciales como arancelarias para el sector exportador y productor

Como deducción, aplicar normas de calidad y seguridad en las empresas y productos, mejorar los procesos de siembra, riego y cosecha, mantener y optimizar la calidad del producto, sostener las relaciones comerciales nacional e internacional, trabajar de forma estandarizada y sistemática, incentivar a los productores, brindar asesoría técnica a los productores, entre otras medidas que los empresarios consideran que se deberían implementar para cumplir los objetivos en materia de incremento de las exportaciones de los productos ecuatorianos hacia Estados Unidos.

Análisis de los Resultados

Conforme a los datos obtenidos de las preguntas 8 y 9 de la encuesta, se exponen dos matrices donde se detallan los mecanismos que debería implementar Ecuador para acelerar la suscripción del Tratado de Libre

Comercio con Estados Unidos, desde el enfoque gubernamental y empresarial.

Previa a la suscripción del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y para acelerar este proceso, el Estado junto a empresas exportadoras y/o empresarios deben realizar cometidos apremiantes para exista una modificación en sector político, económico y social, a su vez responsabilizarse con el compromiso que del acuerdo provengan.

MATRIZ DE MECANISMOS A IMPLEMENTARSE DESDE EL GOBIERNO ECUATORIANO		
¿Qué mecanismos debe implementar el gobierno del Ecuador?	¿Cómo lograrlo?	Recursos a utilizar
Mejorar las políticas fiscales y de comercio exterior	<ul style="list-style-type: none"> • Ejecutar cambios en el Régimen Fiscal para el comercio exterior • Proponer y emplear políticas de corto y largo plazo 	<ul style="list-style-type: none"> • Regímenes especiales de fomento • Entorno económico accesible para las inversiones de extenso plazo
Apertura de créditos para financiamiento a los productores	<ul style="list-style-type: none"> • Ofrecer recursos financieros • Investigar y otorgar herramientas de financiamiento 	<ul style="list-style-type: none"> • Fideicomisos financieros, pagare bursátil • Asistencia técnica y subsidio a los productores
Impulsar el desarrollo de las industrias mediante inversiones económicas	<ul style="list-style-type: none"> • Reconvertir e innovar estructuras y procesos de producción • Avalar los capitales nacionales y extranjeros que se inviertan en la producción 	<ul style="list-style-type: none"> • Procesos bajo panoramas emprendedores de negocios • Regímenes específicos a la inversión en zonas poco evolucionadas.
Buscar avances tecnológicos para la elaboración de productos a exportar	<ul style="list-style-type: none"> • Investigar procesos de mejoramiento continuo • Adherir tecnología innovadora 	<ul style="list-style-type: none"> • Planteamientos administrativos ajustados en el crecimiento del capital y evolución del producto • Elementos tecnológicos

<p>Brindar incentivos a los productores y comercializadores de los productos de exportación</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ofrecer incentivos financieros y fiscales 	<ul style="list-style-type: none"> • Certificado de Reembolso Tributario • Proyectos industriales de bienes y servicios, o de investigación tecnológica • Seguro de crédito a las exportaciones
---	---	--

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Los Autores

Tabla 7: Mecanismos a implementar por parte del Gobierno Ecuatoriano para acelerar la suscripción del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos

Se utilizaron las respuestas de las empresas y/o empresarios que más reincidían, por esto se realizó una matriz donde se agrupó las respuestas para realizar su respectivo análisis. El 24% de las empresas encuestadas indicaron que el Gobierno debe ejecutar cambios en el sector político, el 18% indicaron que se debe dar más apertura de crédito para financiamiento de las empresas, el 26% sugirió impulsar el desarrollo de las industrias mediante inversiones, brindar más apoyo al sector económico, el 12% señalaron que el gobierno debería buscar avances tecnológicos que permitan obtener un mejoramiento continuo e innovación de productos, y por último el 21% sugirió que se debe actuar en el sector productivo, ofrecer ayuda e incentivos a las empresas comercializadoras y exportadoras para impulsar las exportaciones de los productos nacionales.

Para Rodríguez (2016) mejorar las políticas fiscales y de comercio exterior se debe fomentar regímenes especiales de fomento, ya que se estima conveniente racionalizar y renovar el régimen fiscal para el comercio exterior, esto tiene como propósito inducir la producción y las exportaciones.

Así mismo, se debe suprimir leyes legales y prácticas administrativas que imposibilitan suavizar el sistema laboral. Acoger de forma segura el principio de seguridad jurídica en la inversión porque se debe reforzar el sistema ya que, sin protección jurídica, cualquier país es adverso a la inversión productiva.

Las políticas de corto y mediano plazo deben ser propuestas y empleadas para incitar la producción, el empleo y las exportaciones no petroleras. Para dar apertura a una economía a una financiación de largo plazo, el país debe considerar establecer un entorno económico accesible para las inversiones de extenso plazo en un plan de producción e infraestructura.

Se debe adaptar estos procesos bajo panoramas acometedores de negocios, a objetividades inéditas de competitividad fundamentado en calidad y precio. Eso comprometerá transigir a un mercado con una población de más de 300 millones de estadounidenses con un alto potencial de consumición.

El gobierno debería investigar y otorgar herramientas de financiamiento como pagare bursátil, este proporciona financiamiento por plazos, ayuda a las inversiones de las empresas a postergar la generación de flujos, y los fideicomisos financieros ofrecen un beneficio en cuanto a la relación rendimiento/riesgo para los inversores y es aconsejable para plazos largos (Daghero, 2017).

Los capitales invertidos están designados al consumo interno y a la exportación. Se debe proporcionar regímenes específicos a la inversión pública y privada en las zonas poco evolucionado o en actividades nacionales. También se debe instaurar garantías y seguridades únicas con el propósito de mantener una integración económica en el país y poder mejorar la inversión directa (Castro Moreno & Orozco Chávez, 2015).

El Código Orgánico Monetario y Financiero tiene como propósito de regularizar los sistemas monetarios y financieros. De acuerdo a este código, en el artículo 3, el gobierno debe cumplir algunos objetivos como desarrollar producción de riqueza, garantizar los niveles de liquidez de la economía, acometer la sostenibilidad del sistema financiero nacional y reforzar la inclusión estratégica a nivel regional e internacional, esto ayudara a determinar los recursos financieros impulsado a la evolución de los sectores económicos (Rivadeneira, 2006).

Este proceso de mejoramiento continuo debe estar dirigido a impulsar y optimizar el sistema de producción y la utilización de recursos de las

empresas. Se debe incorporar planteamientos administrativos ajustados en el crecimiento del capital y recursos humanos, empleo de tecnología innovadora, maximizar el uso de la capacidad asentada y en brindar preferencia a la financiación en desarrollo e investigación.

Los avances tecnológicos son muy importantes al momento de elaborar los productos, por esta razón el gobierno debe impulsar la utilización de elementos tecnológicos de última generación en el desarrollo de competitividad y rendimiento. De acuerdo al análisis de Rivadeneira (2006), estos avances tecnológicos permitirán renovar y atribuir sustentabilidad a la producción exportable, proporcionar una diferenciación de las exportaciones, incrementando las inversiones e intensificando la oferta laboral.

Los planteamientos administrativos pueden añadir un valor extra a las empresas exportadoras en las áreas de rendimiento, productividad, reducción de costos, optimización de procesos, un margen menor de errores, productos mejorados gracias a la tecnología y a sus técnicas.

Otra medida que debería aplicar el país para mejorar la relación entre los exportadores e importadores son incentivos, instrumentos que estimulen y favorezcan a los productores y comercializadores de los productos de exportación. Dentro de los incentivos fiscales, el gobierno podría crear un Certificado de Reembolso Tributario, la cual consiste en devolver parcial o totalmente los impuestos indirectos u otros pagados por los exportadores, estos serán negociables para ser utilizados como pago de otros impuestos ya que son emitidos al portador.

Otra medida para diseñar son incentivos financieros que podrán residir en la propuesta de servicios bancarios que retribuyan las necesidades del mercado, esto ayudara a propulsar el comercio exterior ecuatoriano. Se debe considerar emplear proyectos industriales de bienes y servicios, o de investigación tecnológica para la elaboración de productos designados como prioridad al mercado internacional y como secundario el mercado nacional. Estos incentivos deberán ser entregados a través de compañías financieras que apoyen esta moción.

Otro beneficio en considerar la opción de establecer seguro de crédito a las exportaciones, esta alternativa brindara al exportador la oportunidad de encubrir los riesgos de mora o no pago por parte del comprador, esto sería aplicable en caso de cancelación de un pedido de exportación que este en la etapa de elaboración. Este seguro actuaría en forma de riesgo comercial y político, en lo comercial consolida las fases de pre y pos embarque, y en lo político consolida crisis ocasionado por decisiones gubernamentales que afecten la exportación.

Para Salazar (2006), el gobierno ecuatoriano debe plantear requerimientos de desempeño, que no son sino métodos técnicos que tienen que efectuar los productos que ingresen al mercado local y las salvaguardas con periodos de aminoración extensa, esto podrá preservar las diferentes pluralidades de productos nacionales, eludiendo e imposibilitando de esta manera la importación de los productos de Estados Unidos.

Ecuador debe efectuar un cambio necesario en las parte estructural e institucional, con el objetivo de preservar al capital humano para transformarlo en una parte favorecida directo de la preeminencia que provengan del Tratado de Libre Comercio, en particular al uso de la economía. Por consiguiente, las políticas gubernamentales tienen que impulsar las actividades de los sectores agrícola, pecuaria, acuícola, pesquera y agroindustrial.

El país debe puntualizar de nuevo las preferencias de la economía nacional y sostenerlas en el crecimiento de la producción y las exportaciones. Así, no solo atenderá las diligencias que presenta este tratado, sino que podrá brindar a los ecuatorianos un recurso totalmente viable y el cual suscite expectativas afirmativas para los empresarios y personas que desarrollen alguna actividad comercial.

MATRIZ DE MECANISMOS A IMPLEMENTARSE DESDE LAS EMPRESAS ECUATORIANAS		
¿Qué mecanismos debe implementar las empresas de Ecuador?	¿Cómo lograrlo?	Recursos a utilizar
Implementar y/o cumplir normativas legales, seguridad alimentaria y parámetros de calidad	<ul style="list-style-type: none"> Efectuar y cumplir con la Certificación al Sistema de Gestión de Calidad, Reglamentos Técnicos y requisitos sanitarios 	<ul style="list-style-type: none"> Normas ISO, técnicas ORDM (plan de emergencia, simulacros), Reglamento de Higiene y Seguridad, y normativas de Gestión de Riesgo
Regularizar las normativas de exportación para la facilidad de comercio	<ul style="list-style-type: none"> Cumplir con las normas para realizar las operaciones aduaneras de importación y exportación 	<ul style="list-style-type: none"> Declaración Aduanera de Exportación Certificación de ECUAPASS INCOTERMS
Sistematizar direccionamientos estratégicos para beneficiar el producto ecuatoriano	<ul style="list-style-type: none"> Planificar actividades de procesos para la evolución de la empresa 	<ul style="list-style-type: none"> Medidas de control de riesgo Preparación ante emergencias Asesoría en adquisiciones de nuevos productos y/o servicios
Llevar a cabo nuevas formas de evolucionar el producto y aumentar la productividad	<ul style="list-style-type: none"> Considerar 5 ámbitos para el desarrollo interno de la compañía 	<ul style="list-style-type: none"> Negocio: clientes y servicio Proceso: optimizar procesos Roles: ejecutar procesos Organización: definir la estructura organizacional Tecnología: herramienta tecnológica eficiente
Acoplar la calidad de los productos ecuatorianos a las exigencias requeridas en el exterior	<ul style="list-style-type: none"> Ajustarse a los requerimientos de productos que solicita el país a quien se le va a exportar 	<ul style="list-style-type: none"> Etiqueta en cada producto Control sanitario Certificados de garantía y de calidad Sello de calidad

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Los Autores

Tabla 8: Mecanismos a implementar por parte de empresas ecuatorianas para acelerar la suscripción del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos

Se utilizaron las respuestas de las empresas y/o empresarios que más reincidían en la muestra, por esto se realizó una matriz donde se agrupó las respuestas para realizar su respectivo análisis. El 31% de las empresas encuestadas indicaron que las empresas deben cumplir e implementar normativas legales, parámetros de calidad y certificaciones que avalen la empresa y sus productos, el 31% indicaron que las empresas deben tener regularizado los documentos que le permitan exportar sus productos, el 6 % sugirieron sistematizar direccionamientos estratégicos que permitan a la empresa estar preparados ante cualquier emergencia, el 14% señalaron que las empresas deben llevar a cabo un plan que les permita mejorar el producto y aumentar la capacidad de producción, y por último el 19% sugirió que cada empresa debe realizar una inspección y verificar que el producto cumpla con los requisitos que solicita la empresa y/o país importador.

Toda empresa debe cumplir con reglamentos, normas y permisos de gestión ambiental, calidad, seguridad y salud. Las normas ISO, las técnicas ORDM (plan de emergencia, simulacros), el Reglamento de Higiene y Seguridad, el Decreto Ejecutivo de Comité de Seguridad y Salud y las normativas de Gestión de Riesgo son esenciales en el funcionamiento de una empresa. El tener una seguridad alimentaria ayudara en la capacitación de productor en conocer y señalar alternativas de siembra y cosecha y como mejorar la calidad del producto.

También, los empresarios indican que es importante cumplir con Declaración Aduanera de Exportación y la certificación ECUAPASS, el cual les permite a los empresarios realizar las operaciones aduaneras de importación y exportación. Es conveniente que la empresa exportadora conozca sobre los INCONTERMS, su significado y las diversas responsabilidades que cada uno deriva, esto refleja que ambas partes de la negociación están de acuerdo con las condiciones de entrega de los productos, y las transacciones comerciales internacionales.

El direccionamiento es una herramienta que da una posibilidad de planificar las actividades de los procesos de la empresa adaptada a una

orientación, la gestión permite el acondicionamiento de la empresa a nuevas realidades, transformándola de reactiva en proactiva (Mora, 2013).

Para Mora (2013), es importante considerar y disponer de medidas de control de riesgo, emplear nuevos procesos administrativos y de producción, disposición, tener una respuesta y preparar un plan ante emergencias, realizar cambios internos y externos que evalúen e inspeccionen el trabajo y recurso de la empresa, y brindar asesorías en la obtención de nuevos bienes y servicios.

Como empresa es necesario evolucionar, tanto porque el mercado cambia y los clientes lo demanda. Este desarrollo debe desafiar 5 ámbitos considerables dentro de la compañía, negocio, procesos, roles, organización y tecnología. En negocio, es un ámbito que debe ser el centro en una decisión, debe identificar que necesita el cliente, el servicio que brinda, la competencia y sus socios. Se debe optimizar y/o integrar procesos indispensables para la evolución de la empresa. Cada rol dentro de la empresa debe estar definido y ser ejecutado responsablemente, en el ámbito de organización, se debe establecer una estructura organizacional que vaya en acorde con los nuevos procesos que se quiera realizar. Por último, es importante tener un facilitador, en este caso la herramienta tecnología, esto hará que el trabajo de la empresa sea eficaz y cumpla con los requerimientos internos y externos.

Cada empresa debe ajustarse a los requerimientos de productos que solicita el país a quien se le va a exportar, se debe considerar que el producto exportado a Estados Unidos tiene que poseer la etiqueta e indique el país de origen, sello de calidad y característica del producto, debe poseer un registro de control sanitario, es necesario realizar una revisión de producto para cumplir con las certificaciones sanitarias, es adecuado que los documentos que se van a entregar como factura, contrato, packing, documento de transporte, entre otros, estén hechos apropiadamente. Las empresas estadounidenses pueden exigir a la empresa exportadora ecuatoriana certificado de garantía para evitar algún inconveniente por desperfecto de producto, certificado de calidad e historial comercial de la empresa.

CAPITULO V

1.20 Modelo estadístico

Para la aplicación del modelo estadístico se procedió de con la selección de 5 productos de la oferta exportable no tradicional dirigida hacia los Estados Unidos, de tal forma que para el siguiente estudio se eligen los productos de Flores, conservas de pescado, Elaborados de banano, manufacturas de metal y aceites vegetales.

Los productos antes mencionados se eligieron en base a diferentes factores aplicados a cada uno tales como el nivel de aporte a las exportaciones, plazas de trabajo generadas, aporte al PIB, ubicación geográfica y empresas dedicadas a la producción de los mismos.

Por tal motivo mediante el estudio realizado se pretende demostrar que un acuerdo de libre comercio realizado entre Estados Unidos y Ecuador permitiría un incremento en las exportaciones realizadas entre ambos países. Utilizándole chi-cuadrado de Pearson el cual nos permitirá validar a hipótesis alternativa H1. Para tal efecto se procedió con la recolección de ventas mensuales de cada producto realizada durante los tres últimos años para mantener una base sobre la cual realizar la prueba estadística.

1.21 FORECAST – CONSERVA DE PESCADO

En el siguiente análisis de demanda de conservas de pescado al ser uno de los productos representativos para el país en cuanto a exportaciones no tradicionales de refiere se ha mantenido en un nivel estable durante los últimos años.

Tabla 9 Forecast - Conservas de pescado

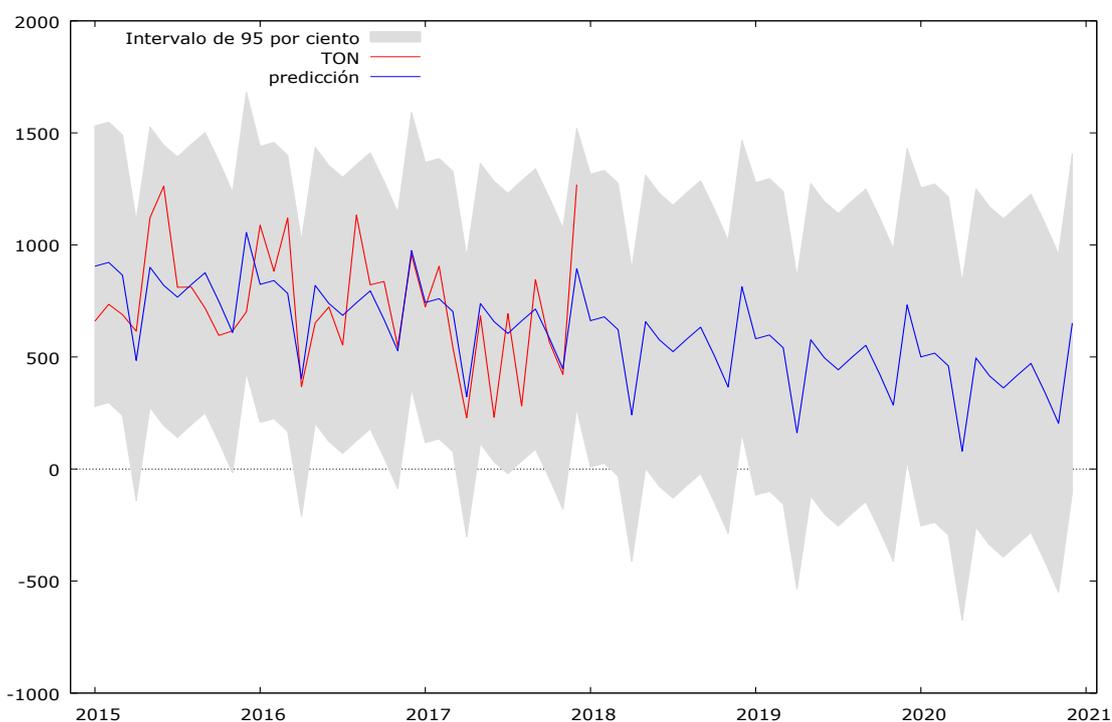
Para intervalos de confianza 95%, $t(23, 0,025) = 2,069$

Observaciones	TON	predicción	Desv. Típica	Intervalo de 95%
2015:01	660,000	904,958	302,496	(279,198, 1530,72)
2015:02	735,000	921,958	302,496	(296,198, 1547,72)
2015:03	689,000	864,958	302,496	(239,198, 1490,72)

2015:04	615,000	484,292	302,496	(-141,469, 1110,05)
2015:05	1122,00	900,292	302,496	(274,531, 1526,05)
2015:06	1262,00	819,625	302,496	(193,865, 1445,39)
2015:07	811,000	766,625	302,496	(140,865, 1392,39)
2015:08	812,000	822,958	302,496	(197,198, 1448,72)
2015:09	718,000	875,958	302,496	(250,198, 1501,72)
2015:10	596,000	748,292	302,496	(122,531, 1374,05)
2015:11	616,000	608,958	302,496	(-16,8019, 1234,72)
2015:12	701,000	1055,96	302,496	(430,198, 1681,72)
2016:01	1088,00	824,000	297,877	(207,794, 1440,21)
2016:02	883,000	841,000	297,877	(224,794, 1457,21)
2016:03	1120,00	784,000	297,877	(167,794, 1400,21)
2016:04	367,000	403,333	297,877	(-212,873, 1019,54)
2016:05	652,000	819,333	297,877	(203,127, 1435,54)
2016:06	723,000	738,667	297,877	(122,461, 1354,87)
2016:07	553,000	685,667	297,877	(69,4606, 1301,87)
2016:08	1133,00	742,000	297,877	(125,794, 1358,21)
2016:09	822,000	795,000	297,877	(178,794, 1411,21)
2016:10	837,000	667,333	297,877	(51,1273, 1283,54)
2016:11	546,000	528,000	297,877	(-88,2060, 1144,21)
2016:12	955,000	975,000	297,877	(358,794, 1591,21)
2017:01	724,000	743,042	302,496	(117,281, 1368,80)
2017:02	905,000	760,042	302,496	(134,281, 1385,80)
2017:03	543,000	703,042	302,496	(77,2815, 1328,80)
2017:04	228,000	322,375	302,496	(-303,385, 948,135)
2017:05	684,000	738,375	302,496	(112,615, 1364,14)
2017:06	231,000	657,708	302,496	(31,9481, 1283,47)
2017:07	693,000	604,708	302,496	(-21,0519, 1230,47)
2017:08	281,000	661,042	302,496	(35,2815, 1286,80)
2017:09	845,000	714,042	302,496	(88,2815, 1339,80)
2017:10	569,000	586,375	302,496	(-39,3852, 1212,14)

2017:11	422,000	447,042	302,496	(-178,719, 1072,80)
2017:12	1269,00	894,042	302,496	(268,281, 1519,80)
2018:01	indefinido	662,083	315,947	(8,49812, 1315,67)
2018:02	indefinido	679,083	315,947	(25,4981, 1332,67)
2018:03	indefinido	622,083	315,947	(-31,5019, 1275,67)
2018:04	indefinido	241,417	315,947	(-412,169, 895,002)
2018:05	indefinido	657,417	315,947	(3,83146, 1311,00)
2018:06	indefinido	576,750	315,947	(-76,8352, 1230,34)
2018:07	indefinido	523,750	315,947	(-129,835, 1177,34)
2018:08	indefinido	580,083	315,947	(-73,5019, 1233,67)
2018:09	indefinido	633,083	315,947	(-20,5019, 1286,67)
2018:10	indefinido	505,417	315,947	(-148,169, 1159,00)
2018:11	indefinido	366,083	315,947	(-287,502, 1019,67)
2018:12	indefinido	813,083	315,947	(159,498, 1466,67)
2019:01	indefinido	581,125	337,174	(-116,373, 1278,62)
2019:02	indefinido	598,125	337,174	(-99,3729, 1295,62)
2019:03	indefinido	541,125	337,174	(-156,373, 1238,62)
2019:04	indefinido	160,458	337,174	(-537,040, 857,956)
2019:05	indefinido	576,458	337,174	(-121,040, 1273,96)
2019:06	indefinido	495,792	337,174	(-201,706, 1193,29)
2019:07	indefinido	442,792	337,174	(-254,706, 1140,29)
2019:08	indefinido	499,125	337,174	(-198,373, 1196,62)
2019:09	indefinido	552,125	337,174	(-145,373, 1249,62)
2019:10	indefinido	424,458	337,174	(-273,040, 1121,96)
2019:11	indefinido	285,125	337,174	(-412,373, 982,623)
2019:12	indefinido	732,125	337,174	(34,6271, 1429,62)
2020:01	indefinido	500,167	364,824	(-254,529, 1254,86)
2020:02	indefinido	517,167	364,824	(-237,529, 1271,86)
2020:03	indefinido	460,167	364,824	(-294,529, 1214,86)
2020:04	indefinido	79,5000	364,824	(-675,195, 834,195)
2020:05	indefinido	495,500	364,824	(-259,195, 1250,20)

2020:06	indefinido	414,833	364,824	(-339,862, 1169,53)
2020:07	indefinido	361,833	364,824	(-392,862, 1116,53)
2020:08	indefinido	418,167	364,824	(-336,529, 1172,86)
2020:09	indefinido	471,167	364,824	(-283,529, 1225,86)
2020:10	indefinido	343,500	364,824	(-411,195, 1098,20)
2020:11	indefinido	204,167	364,824	(-550,529, 958,862)
2020:12	indefinido	651,167	364,824	(-103,529, 1405,86)



Elaborado por: Autores

Ilustración 17 Análisis de demanda Conservas de pescado

Como se puede observar en la gráfica, indica un margen estable durante los últimos años, pero de la misma forma se observa una leve tendencia hacia la baja en años futuros con lo cual nos indica que se debería potenciar los mecanismos de parte de los empresarios en cuanto a evolución y productividad se refiera. De esta forma se lograría que este producto pueda mantener una proyección en el futuro y de tal forma alcance un nivel de crecimiento para las exportaciones del mismo.

1.22 FORECAST – EXTRACTOS Y ACEITES VEGETALES

En el análisis de demanda de extractos y aceite vegetal demuestra que es uno de los productos que mantiene una proyección constante en los últimos años con un crecimiento estable del mismo.

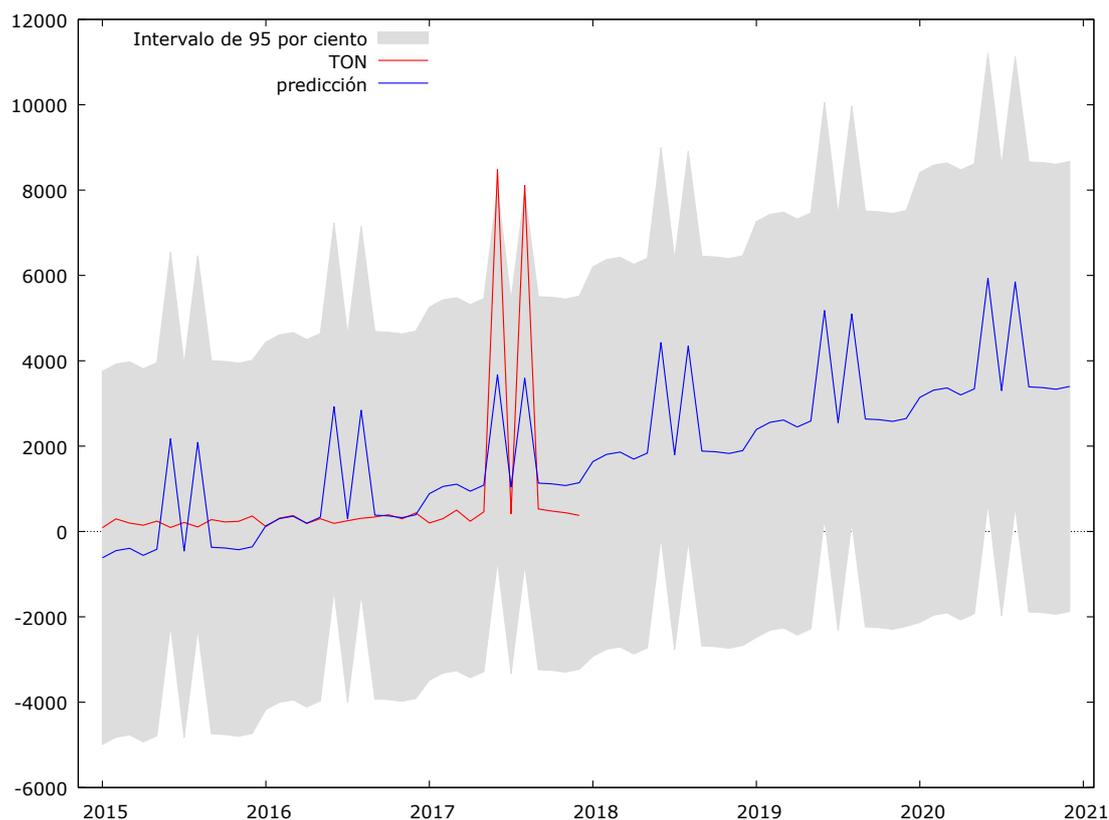
Tabla 10 Forecast - Extractos y Aceites vegetales

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

Observaciones	TON	predicción	Desv. Típica	Intervalo de 95%
2015:01	90,000	-617,083	2112,69	(-4987,51, 3753,35)
2015:02	296,000	-448,750	2112,69	(-4819,18, 3921,68)
2015:03	197,000	-394,417	2112,69	(-4764,85, 3976,01)
2015:04	148,000	-559,083	2112,69	(-4929,51, 3811,35)
2015:05	244,000	-416,750	2112,69	(-4787,18, 3953,68)
2015:06	94,000	2171,92	2112,69	(-2198,51, 6542,35)
2015:07	213,000	-457,750	2112,69	(-4828,18, 3912,68)
2015:08	107,000	2088,58	2112,69	(-2281,85, 6459,01)
2015:09	278,000	-370,083	2112,69	(-4740,51, 4000,35)
2015:10	223,000	-386,750	2112,69	(-4757,18, 3983,68)
2015:11	239,000	-426,750	2112,69	(-4797,18, 3943,68)
2015:12	363,000	-359,750	2112,69	(-4730,18, 4010,68)
2016:01	115,000	134,667	2080,43	(-4169,04, 4438,37)
2016:02	312,000	303,000	2080,43	(-4000,70, 4606,70)
2016:03	374,000	357,333	2080,43	(-3946,37, 4661,04)
2016:04	189,000	192,667	2080,43	(-4111,04, 4496,37)
2016:05	300,000	335,000	2080,43	(-3968,70, 4638,70)
2016:06	190,000	2923,67	2080,43	(-1380,04, 7227,37)
2016:07	252,000	294,000	2080,43	(-4009,70, 4597,70)
2016:08	309,000	2840,33	2080,43	(-1463,37, 7144,04)
2016:09	339,000	381,667	2080,43	(-3922,04, 4685,37)
2016:10	394,000	365,000	2080,43	(-3938,70, 4668,70)
2016:11	297,000	325,000	2080,43	(-3978,70, 4628,70)
2016:12	436,000	392,000	2080,43	(-3911,70, 4695,70)

2017:01	199,000	886,417	2112,69	(-3484,01, 5256,85)
2017:02	301,000	1054,75	2112,69	(-3315,68, 5425,18)
2017:03	501,000	1109,08	2112,69	(-3261,35, 5479,51)
2017:04	241,000	944,417	2112,69	(-3426,01, 5314,85)
2017:05	461,000	1086,75	2112,69	(-3283,68, 5457,18)
2017:06	8487,00	3675,42	2112,69	(-695,013, 8045,85)
2017:07	417,000	1045,75	2112,69	(-3324,68, 5416,18)
2017:08	8105,00	3592,08	2112,69	(-778,347, 7962,51)
2017:09	528,000	1133,42	2112,69	(-3237,01, 5503,85)
2017:10	478,000	1116,75	2112,69	(-3253,68, 5487,18)
2017:11	439,000	1076,75	2112,69	(-3293,68, 5447,18)
2017:12	377,000	1143,75	2112,69	(-3226,68, 5514,18)
2018:01	indefinido	1638,17	2206,63	(-2926,60, 6202,93)
2018:02	indefinido	1806,50	2206,63	(-2758,27, 6371,27)
2018:03	indefinido	1860,83	2206,63	(-2703,93, 6425,60)
2018:04	indefinido	1696,17	2206,63	(-2868,60, 6260,93)
2018:05	indefinido	1838,50	2206,63	(-2726,27, 6403,27)
2018:06	indefinido	4427,17	2206,63	(-137,599, 8991,93)
2018:07	indefinido	1797,50	2206,63	(-2767,27, 6362,27)
2018:08	indefinido	4343,83	2206,63	(-220,932, 8908,60)
2018:09	indefinido	1885,17	2206,63	(-2679,60, 6449,93)
2018:10	indefinido	1868,50	2206,63	(-2696,27, 6433,27)
2018:11	indefinido	1828,50	2206,63	(-2736,27, 6393,27)
2018:12	indefinido	1895,50	2206,63	(-2669,27, 6460,27)
2019:01	indefinido	2389,92	2354,89	(-2481,54, 7261,38)
2019:02	indefinido	2558,25	2354,89	(-2313,21, 7429,71)
2019:03	indefinido	2612,58	2354,89	(-2258,88, 7484,04)
2019:04	indefinido	2447,92	2354,89	(-2423,54, 7319,38)
2019:05	indefinido	2590,25	2354,89	(-2281,21, 7461,71)
2019:06	indefinido	5178,92	2354,89	(307,457, 10050,4)
2019:07	indefinido	2549,25	2354,89	(-2322,21, 7420,71)

2019:08	indefinido	5095,58	2354,89	(224,124, 9967,04)
2019:09	indefinido	2636,92	2354,89	(-2234,54, 7508,38)
2019:10	indefinido	2620,25	2354,89	(-2251,21, 7491,71)
2019:11	indefinido	2580,25	2354,89	(-2291,21, 7451,71)
2019:12	indefinido	2647,25	2354,89	(-2224,21, 7518,71)
2020:01	indefinido	3141,67	2548,00	(-2129,27, 8412,60)
2020:02	indefinido	3310,00	2548,00	(-1960,94, 8580,94)
2020:03	indefinido	3364,33	2548,00	(-1906,60, 8635,27)
2020:04	indefinido	3199,67	2548,00	(-2071,27, 8470,60)
2020:05	indefinido	3342,00	2548,00	(-1928,94, 8612,94)
2020:06	indefinido	5930,67	2548,00	(659,730, 11201,6)
2020:07	indefinido	3301,00	2548,00	(-1969,94, 8571,94)
2020:08	indefinido	5847,33	2548,00	(576,396, 11118,3)
2020:09	indefinido	3388,67	2548,00	(-1882,27, 8659,60)
2020:10	indefinido	3372,00	2548,00	(-1898,94, 8642,94)
2020:11	indefinido	3332,00	2548,00	(-1938,94, 8602,94)
2020:12	indefinido	3399,00	2548,00	(-1871,94, 8669,94)



Elaborado por: Autores

Ilustración 18 Análisis demanda Extractos y Aceites vegetales

Como se observa en la gráfica este producto proyecta un crecimiento estable y constante.

1.23 FORECAST – ELABORADO DE BANANO

Conforme nos indica el análisis de demanda realizada a Elaborados de banano podemos indicar que en los últimos años se ha visto afectado por una tendencia leve a la baja.

Tabla 11 1.23 FORECAST – ELABORADO DE BANANO

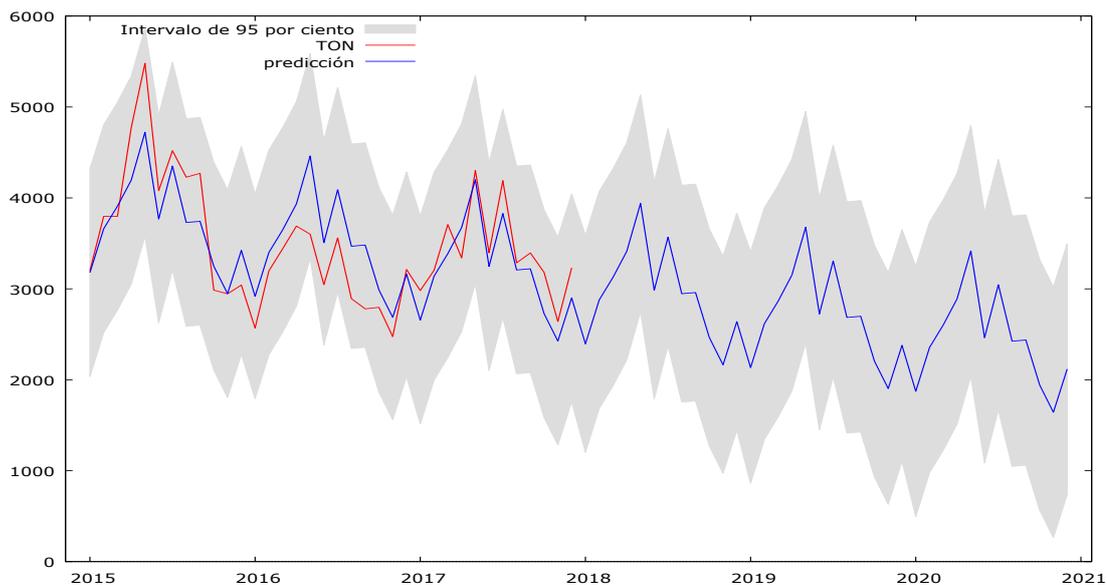
Para intervalos de confianza 95%, $t(23, 0,025) = 2,069$

Observaciones	TON	predicción	Desv. Típica	Intervalo de 95%
2015:01	3201,00	3178,08	551,991	(2036,20, 4319,96)
2015:02	3798,00	3661,08	551,991	(2519,20, 4802,96)
2015:03	3797,00	3909,08	551,991	(2767,20, 5050,96)
2015:04	4773,00	4195,42	551,991	(3053,54, 5337,30)
2015:05	5481,00	4722,75	551,991	(3580,87, 5864,63)

2015:06	4079,00	3768,08	551,991	(2626,20, 4909,96)
2015:07	4519,00	4351,08	551,991	(3209,20, 5492,96)
2015:08	4228,00	3729,75	551,991	(2587,87, 4871,63)
2015:09	4270,00	3742,75	551,991	(2600,87, 4884,63)
2015:10	2986,00	3248,75	551,991	(2106,87, 4390,63)
2015:11	2945,00	2947,42	551,991	(1805,54, 4089,30)
2015:12	3042,00	3423,08	551,991	(2281,20, 4564,96)
2016:01	2569,00	2917,00	543,564	(1792,55, 4041,45)
2016:02	3198,00	3400,00	543,564	(2275,55, 4524,45)
2016:03	3440,00	3648,00	543,564	(2523,55, 4772,45)
2016:04	3690,00	3934,33	543,564	(2809,89, 5058,78)
2016:05	3601,00	4461,67	543,564	(3337,22, 5586,11)
2016:06	3046,00	3507,00	543,564	(2382,55, 4631,45)
2016:07	3561,00	4090,00	543,564	(2965,55, 5214,45)
2016:08	2892,00	3468,67	543,564	(2344,22, 4593,11)
2016:09	2780,00	3481,67	543,564	(2357,22, 4606,11)
2016:10	2797,00	2987,67	543,564	(1863,22, 4112,11)
2016:11	2474,00	2686,33	543,564	(1561,89, 3810,78)
2016:12	3213,00	3162,00	543,564	(2037,55, 4286,45)
2017:01	2981,00	2655,92	551,991	(1514,04, 3797,80)
2017:02	3204,00	3138,92	551,991	(1997,04, 4280,80)
2017:03	3707,00	3386,92	551,991	(2245,04, 4528,80)
2017:04	3340,00	3673,25	551,991	(2531,37, 4815,13)
2017:05	4303,00	4200,58	551,991	(3058,70, 5342,46)
2017:06	3396,00	3245,92	551,991	(2104,04, 4387,80)
2017:07	4190,00	3828,92	551,991	(2687,04, 4970,80)
2017:08	3286,00	3207,58	551,991	(2065,70, 4349,46)
2017:09	3395,00	3220,58	551,991	(2078,70, 4362,46)
2017:10	3180,00	2726,58	551,991	(1584,70, 3868,46)
2017:11	2640,00	2425,25	551,991	(1283,37, 3567,13)
2017:12	3231,00	2900,92	551,991	(1759,04, 4042,80)

2018:01	indefinido	2394,83	576,536	(1202,18, 3587,49)
2018:02	indefinido	2877,83	576,536	(1685,18, 4070,49)
2018:03	indefinido	3125,83	576,536	(1933,18, 4318,49)
2018:04	indefinido	3412,17	576,536	(2219,51, 4604,82)
2018:05	indefinido	3939,50	576,536	(2746,84, 5132,16)
2018:06	indefinido	2984,83	576,536	(1792,18, 4177,49)
2018:07	indefinido	3567,83	576,536	(2375,18, 4760,49)
2018:08	indefinido	2946,50	576,536	(1753,84, 4139,16)
2018:09	indefinido	2959,50	576,536	(1766,84, 4152,16)
2018:10	indefinido	2465,50	576,536	(1272,84, 3658,16)
2018:11	indefinido	2164,17	576,536	(971,511, 3356,82)
2018:12	indefinido	2639,83	576,536	(1447,18, 3832,49)
2019:01	indefinido	2133,75	615,272	(860,963, 3406,54)
2019:02	indefinido	2616,75	615,272	(1343,96, 3889,54)
2019:03	indefinido	2864,75	615,272	(1591,96, 4137,54)
2019:04	indefinido	3151,08	615,272	(1878,30, 4423,87)
2019:05	indefinido	3678,42	615,272	(2405,63, 4951,20)
2019:06	indefinido	2723,75	615,272	(1450,96, 3996,54)
2019:07	indefinido	3306,75	615,272	(2033,96, 4579,54)
2019:08	indefinido	2685,42	615,272	(1412,63, 3958,20)
2019:09	indefinido	2698,42	615,272	(1425,63, 3971,20)
2019:10	indefinido	2204,42	615,272	(931,629, 3477,20)
2019:11	indefinido	1903,08	615,272	(630,296, 3175,87)
2019:12	indefinido	2378,75	615,272	(1105,96, 3651,54)
2020:01	indefinido	1872,67	665,727	(495,506, 3249,83)
2020:02	indefinido	2355,67	665,727	(978,506, 3732,83)
2020:03	indefinido	2603,67	665,727	(1226,51, 3980,83)
2020:04	indefinido	2890,00	665,727	(1512,84, 4267,16)
2020:05	indefinido	3417,33	665,727	(2040,17, 4794,49)
2020:06	indefinido	2462,67	665,727	(1085,51, 3839,83)
2020:07	indefinido	3045,67	665,727	(1668,51, 4422,83)

2020:08	indefinido	2424,33	665,727	(1047,17, 3801,49)
2020:09	indefinido	2437,33	665,727	(1060,17, 3814,49)
2020:10	indefinido	1943,33	665,727	(566,173, 3320,49)
2020:11	indefinido	1642,00	665,727	(264,839, 3019,16)
2020:12	indefinido	2117,67	665,727	(740,506, 3494,83)



Elaborado por: Autores

Ilustración 19 Análisis de demanda Elaborados de banano

De acuerdo a los resultados que se observan en la gráfica este producto aborda una tendencia a la baja en el futuro por lo que lo recomendable sería aplicar de manera más directa los mecanismos de mejoramiento propuestos por los empresarios, de esta forma se espera obtener un resultado hacia el alza en cuanto a las proyecciones de exportaciones del producto se refiera.

1.24 FORECAST – FLORES

Al ser uno de los productos que se ha mantenido en como pionero en los últimos años las flores registran una tendencia estable y frecuente en sus exportaciones.

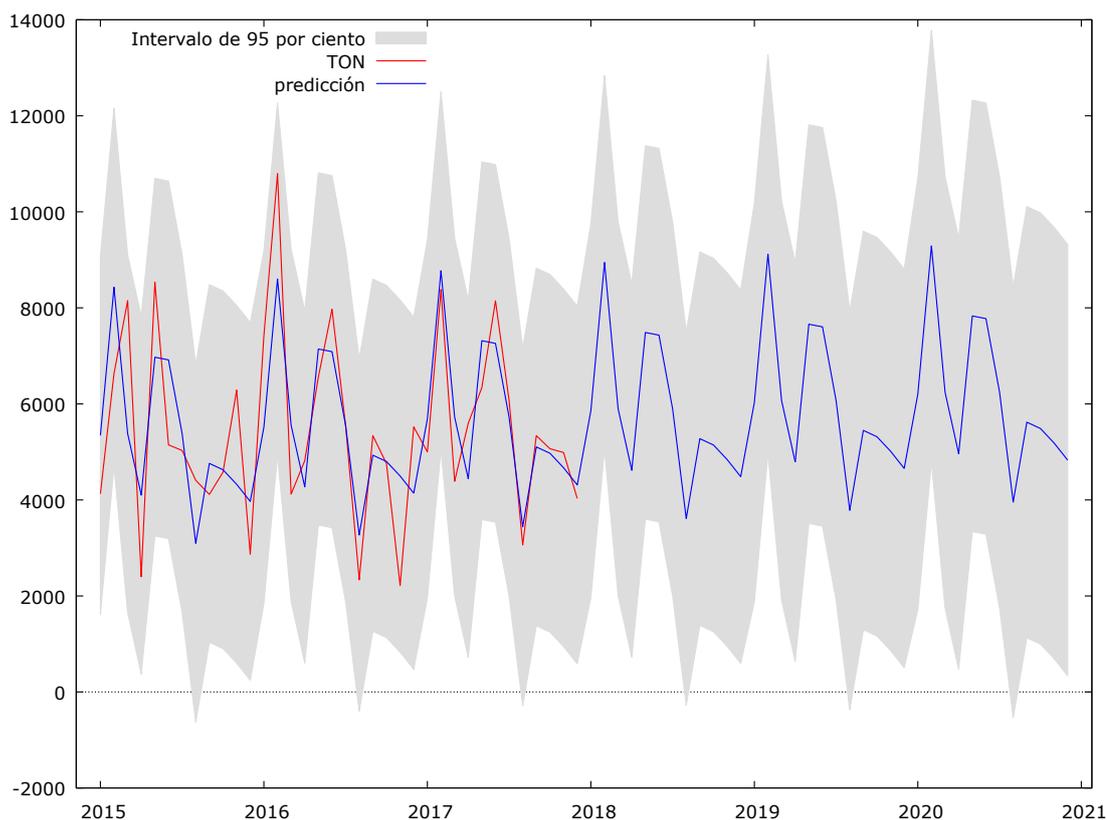
Tabla 12 Forecast - Flores

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

Observaciones	TON	predicción	Desv. Típica	Intervalo de 95%
2015:01	4128,00	5342,67	1800,22	(1618,63, 9066,71)
2015:02	6631,00	8430,33	1800,22	(4706,29, 12154,4)
2015:03	8152,00	5381,67	1800,22	(1657,63, 9105,71)
2015:04	2400,00	4099,33	1800,22	(375,294, 7823,37)
2015:05	8535,00	6972,00	1800,22	(3247,96, 10696,0)
2015:06	5147,00	6916,67	1800,22	(3192,63, 10640,7)
2015:07	5029,00	5379,33	1800,22	(1655,29, 9103,37)
2015:08	4408,00	3095,67	1800,22	(-628,372, 6819,71)
2015:09	4115,00	4759,67	1800,22	(1035,63, 8483,71)
2015:10	4578,00	4628,00	1800,22	(903,961, 8352,04)
2015:11	6288,00	4325,67	1800,22	(601,628, 8049,71)
2015:12	2869,00	3968,33	1800,22	(244,294, 7692,37)
2016:01	7416,00	5514,67	1772,73	(1847,49, 9181,85)
2016:02	10795,0	8602,33	1772,73	(4935,15, 12269,5)
2016:03	4121,00	5553,67	1772,73	(1886,49, 9220,85)
2016:04	4818,00	4271,33	1772,73	(604,153, 7938,51)
2016:05	6559,00	7144,00	1772,73	(3476,82, 10811,2)
2016:06	7971,00	7088,67	1772,73	(3421,49, 10755,8)
2016:07	5552,00	5551,33	1772,73	(1884,15, 9218,51)
2016:08	2334,00	3267,67	1772,73	(-399,513, 6934,85)
2016:09	5341,00	4931,67	1772,73	(1264,49, 8598,85)
2016:10	4756,00	4800,00	1772,73	(1132,82, 8467,18)
2016:11	2218,00	4497,67	1772,73	(830,487, 8164,85)
2016:12	5521,00	4140,33	1772,73	(473,153, 7807,51)
2017:01	5000,00	5686,67	1800,22	(1962,63, 9410,71)
2017:02	8381,00	8774,33	1800,22	(5050,29, 12498,4)
2017:03	4388,00	5725,67	1800,22	(2001,63, 9449,71)
2017:04	5596,00	4443,33	1800,22	(719,294, 8167,37)
2017:05	6338,00	7316,00	1800,22	(3591,96, 11040,0)
2017:06	8148,00	7260,67	1800,22	(3536,63, 10984,7)

2017:07	6073,00	5723,33	1800,22	(1999,29, 9447,37)
2017:08	3061,00	3439,67	1800,22	(-284,372, 7163,71)
2017:09	5339,00	5103,67	1800,22	(1379,63, 8827,71)
2017:10	5066,00	4972,00	1800,22	(1247,96, 8696,04)
2017:11	4987,00	4669,67	1800,22	(945,628, 8393,71)
2017:12	4031,00	4312,33	1800,22	(588,294, 8036,37)
2018:01	indefinido	5858,67	1880,27	(1969,03, 9748,30)
2018:02	indefinido	8946,33	1880,27	(5056,70, 12836,0)
2018:03	indefinido	5897,67	1880,27	(2008,03, 9787,30)
2018:04	indefinido	4615,33	1880,27	(725,702, 8504,97)
2018:05	indefinido	7488,00	1880,27	(3598,37, 11377,6)
2018:06	indefinido	7432,67	1880,27	(3543,03, 11322,3)
2018:07	indefinido	5895,33	1880,27	(2005,70, 9784,97)
2018:08	indefinido	3611,67	1880,27	(-277,965, 7501,30)
2018:09	indefinido	5275,67	1880,27	(1386,03, 9165,30)
2018:10	indefinido	5144,00	1880,27	(1254,37, 9033,63)
2018:11	indefinido	4841,67	1880,27	(952,035, 8731,30)
2018:12	indefinido	4484,33	1880,27	(594,702, 8373,97)
2019:01	indefinido	6030,67	2006,60	(1879,70, 10181,6)
2019:02	indefinido	9118,33	2006,60	(4967,37, 13269,3)
2019:03	indefinido	6069,67	2006,60	(1918,70, 10220,6)
2019:04	indefinido	4787,33	2006,60	(636,367, 8938,30)
2019:05	indefinido	7660,00	2006,60	(3509,03, 11811,0)
2019:06	indefinido	7604,67	2006,60	(3453,70, 11755,6)
2019:07	indefinido	6067,33	2006,60	(1916,37, 10218,3)
2019:08	indefinido	3783,67	2006,60	(-367,299, 7934,63)
2019:09	indefinido	5447,67	2006,60	(1296,70, 9598,63)
2019:10	indefinido	5316,00	2006,60	(1165,03, 9466,97)
2019:11	indefinido	5013,67	2006,60	(862,701, 9164,63)
2019:12	indefinido	4656,33	2006,60	(505,367, 8807,30)
2020:01	indefinido	6202,67	2171,15	(1711,31, 10694,0)

2020:02	indefinido	9290,33	2171,15	(4798,97, 13781,7)
2020:03	indefinido	6241,67	2171,15	(1750,31, 10733,0)
2020:04	indefinido	4959,33	2171,15	(467,973, 9450,69)
2020:05	indefinido	7832,00	2171,15	(3340,64, 12323,4)
2020:06	indefinido	7776,67	2171,15	(3285,31, 12268,0)
2020:07	indefinido	6239,33	2171,15	(1747,97, 10730,7)
2020:08	indefinido	3955,67	2171,15	(-535,693, 8447,03)
2020:09	indefinido	5619,67	2171,15	(1128,31, 10111,0)
2020:10	indefinido	5488,00	2171,15	(996,640, 9979,36)
2020:11	indefinido	5185,67	2171,15	(694,307, 9677,03)
2020:12	indefinido	4828,33	2171,15	(336,973, 9319,69)



Elaborado por: Autores

Ilustración 20 Análisis de demanda Flores

Como se observa en la gráfica la proyección de demanda de flores es estable y se mantiene de la misma forma para el futuro, por lo cual podemos

inferir que al ser uno de los productos típicos de exportación no tradicional mantiene su lugar en el mercado sin verse afectado en mayor nivel por la competencia.

1.25 FORECAST – MANUFACTURAS DE METAL

Conforme el análisis realizado a las Manufacturas de metal nos indica que es uno de los productos que encuentra en una estabilidad en cuanto a las exportaciones se refiere, manteniendo un nivel estable y con proyección hacia el alza.

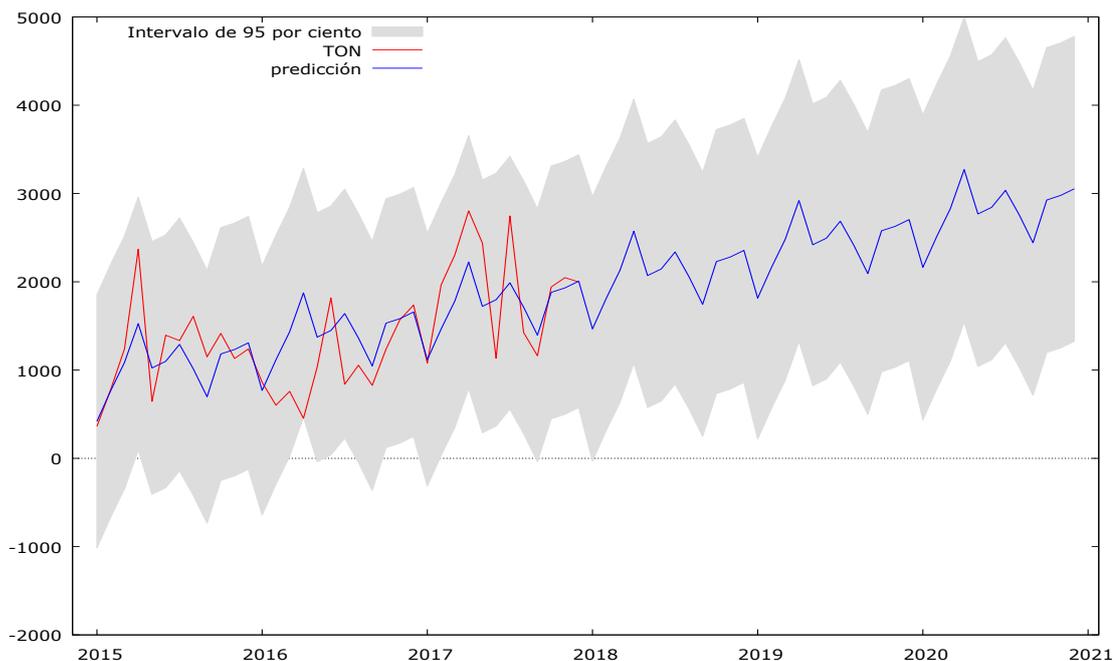
Tabla 13 Forecast - Manufacturas de Metal

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

Observaciones	TON	predicción	Desv. Típica	Intervalo de 95%
2015:01	362,000	419,125	692,448	(-1013,31, 1851,56)
2015:02	781,000	766,792	692,448	(-665,647, 2199,23)
2015:03	1239,00	1085,79	692,448	(-346,647, 2518,23)
2015:04	2369,00	1526,46	692,448	(94,0196, 2958,90)
2015:05	645,000	1023,79	692,448	(-408,647, 2456,23)
2015:06	1395,00	1099,46	692,448	(-332,980, 2531,90)
2015:07	1334,00	1290,79	692,448	(-141,647, 2723,23)
2015:08	1609,00	1013,79	692,448	(-418,647, 2446,23)
2015:09	1150,00	697,458	692,448	(-734,980, 2129,90)
2015:10	1416,00	1182,12	692,448	(-250,314, 2614,56)
2015:11	1131,00	1233,13	692,448	(-199,314, 2665,56)
2015:12	1239,00	1308,79	692,448	(-123,647, 2741,23)
2016:01	862,000	768,000	681,876	(-642,568, 2178,57)
2016:02	602,000	1115,67	681,876	(-294,901, 2526,23)
2016:03	759,000	1434,67	681,876	(24,0985, 2845,23)
2016:04	453,000	1875,33	681,876	(464,765, 3285,90)
2016:05	1035,00	1372,67	681,876	(-37,9015, 2783,23)
2016:06	1817,00	1448,33	681,876	(37,7652, 2858,90)
2016:07	839,000	1639,67	681,876	(229,099, 3050,23)
2016:08	1055,00	1362,67	681,876	(-47,9015, 2773,23)

2016:09	827,000	1046,33	681,876	(-364,235, 2456,90)
2016:10	1236,00	1531,00	681,876	(120,432, 2941,57)
2016:11	1568,00	1582,00	681,876	(171,432, 2992,57)
2016:12	1736,00	1657,67	681,876	(247,099, 3068,23)
2017:01	1080,00	1116,88	692,448	(-315,564, 2549,31)
2017:02	1964,00	1464,54	692,448	(32,1029, 2896,98)
2017:03	2306,00	1783,54	692,448	(351,103, 3215,98)
2017:04	2804,00	2224,21	692,448	(791,770, 3656,65)
2017:05	2438,00	1721,54	692,448	(289,103, 3153,98)
2017:06	1133,00	1797,21	692,448	(364,770, 3229,65)
2017:07	2746,00	1988,54	692,448	(556,103, 3420,98)
2017:08	1424,00	1711,54	692,448	(279,103, 3143,98)
2017:09	1162,00	1395,21	692,448	(-37,2304, 2827,65)
2017:10	1941,00	1879,88	692,448	(447,436, 3312,31)
2017:11	2047,00	1930,88	692,448	(498,436, 3363,31)
2017:12	1998,00	2006,54	692,448	(574,103, 3438,98)
2018:01	indefinido	1465,75	723,239	(-30,3835, 2961,88)
2018:02	indefinido	1813,42	723,239	(317,283, 3309,55)
2018:03	indefinido	2132,42	723,239	(636,283, 3628,55)
2018:04	indefinido	2573,08	723,239	(1076,95, 4069,22)
2018:05	indefinido	2070,42	723,239	(574,283, 3566,55)
2018:06	indefinido	2146,08	723,239	(649,950, 3642,22)
2018:07	indefinido	2337,42	723,239	(841,283, 3833,55)
2018:08	indefinido	2060,42	723,239	(564,283, 3556,55)
2018:09	indefinido	1744,08	723,239	(247,950, 3240,22)
2018:10	indefinido	2228,75	723,239	(732,617, 3724,88)
2018:11	indefinido	2279,75	723,239	(783,617, 3775,88)
2018:12	indefinido	2355,42	723,239	(859,283, 3851,55)
2019:01	indefinido	1814,63	771,831	(217,970, 3411,28)
2019:02	indefinido	2162,29	771,831	(565,637, 3758,95)
2019:03	indefinido	2481,29	771,831	(884,637, 4077,95)

2019:04	indefinido	2921,96	771,831	(1325,30, 4518,61)
2019:05	indefinido	2419,29	771,831	(822,637, 4015,95)
2019:06	indefinido	2494,96	771,831	(898,304, 4091,61)
2019:07	indefinido	2686,29	771,831	(1089,64, 4282,95)
2019:08	indefinido	2409,29	771,831	(812,637, 4005,95)
2019:09	indefinido	2092,96	771,831	(496,304, 3689,61)
2019:10	indefinido	2577,63	771,831	(980,970, 4174,28)
2019:11	indefinido	2628,63	771,831	(1031,97, 4225,28)
2019:12	indefinido	2704,29	771,831	(1107,64, 4300,95)
2020:01	indefinido	2163,50	835,124	(435,914, 3891,09)
2020:02	indefinido	2511,17	835,124	(783,581, 4238,75)
2020:03	indefinido	2830,17	835,124	(1102,58, 4557,75)
2020:04	indefinido	3270,83	835,124	(1543,25, 4998,42)
2020:05	indefinido	2768,17	835,124	(1040,58, 4495,75)
2020:06	indefinido	2843,83	835,124	(1116,25, 4571,42)
2020:07	indefinido	3035,17	835,124	(1307,58, 4762,75)
2020:08	indefinido	2758,17	835,124	(1030,58, 4485,75)
2020:09	indefinido	2441,83	835,124	(714,247, 4169,42)
2020:10	indefinido	2926,50	835,124	(1198,91, 4654,09)
2020:11	indefinido	2977,50	835,124	(1249,91, 4705,09)
2020:12	indefinido	3053,17	835,124	(1325,58, 4780,75)



Elaborado por: Autores

Ilustración 21 Análisis de demanda Manufacturas de Metal

Conforme nos indica la gráfica de manufacturas de metal podemos inferir que es un producto que mantiene su posición en los mercados y cuenta con una proyección ala alza en los próximos años.

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
INCREMENTO DE VENTAS * NIVEL DE INCREMENTO DE VENTAS	45	97,8%	1	2,2%	46	100,0%

Fuente: Análisis de datos SPSS

Elaborado por: Autores

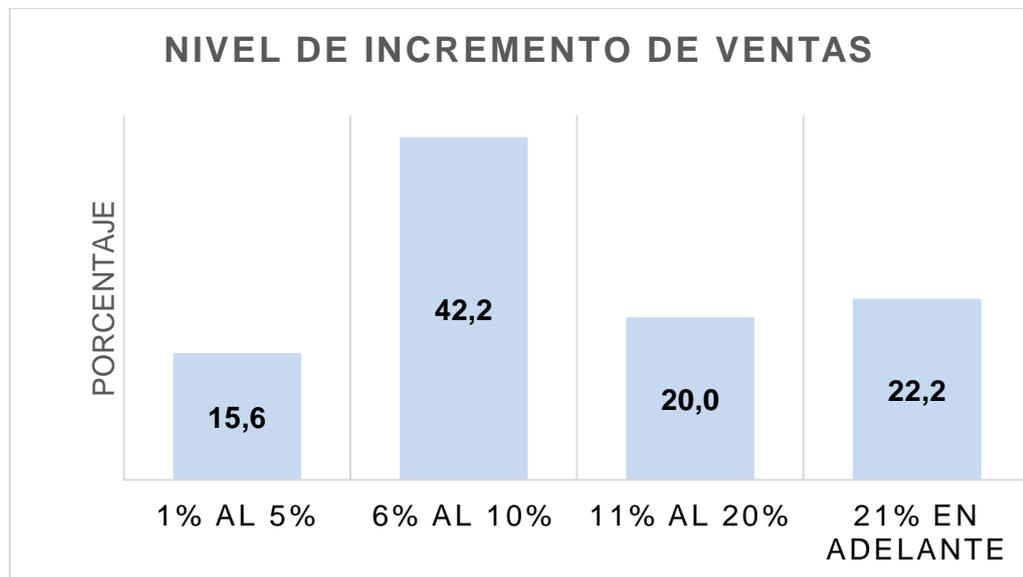
Tabla 14: Resumen de procesamiento de casos

	NIVEL DE INCREMENTO DE VENTAS				Total
	1% al 5%	6% al 10%	11% al 20%	21% en adelante	
INCREMENTO DE VENTAS					
SI	3	18	9	10	40
NO	4	1	0	0	5
Total	70	19	9	10	45

Fuente: Análisis de datos SPSS

Elaborado por: Autores

Tabla 15: Incremento de Ventas*Nivel de Incremento de ventas. Tabulación cruzada



Fuente: Análisis de datos SPSS

Elaborado por: Autores

Ilustración 22: Nivel de incremento de ventas

Se realiza un cruce entre las variables Incremento de ventas con nivel de incremento de ventas. Lo cual nos indica que existe de acuerdo al chíí

cuadrado de Pearson con un valor de 0.00429, una relación bilateral entre el 6% al 10% lo cual indica que si hay un cremento en las exportaciones de los productos de oferta exportable no tradicional en la mayoría de las respuestas obtenidas por parte de los encuestados. De acuerdo a los datos obtenidos del análisis de los resultados nos indica que se acepta la hipótesis alternativa de mecanismos que contribuya al incremento de las exportaciones de Estado Unidos y Ecuador a partir del acuerdo de libre comercio entre estos países.

1.26 Análisis de resultaos Chi-cuadrado de Pearson.

Tabla 16: Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	Gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	18,051 ^a	3	,000429
Razón de verosimilitud	13,999	3	,003
Asociación lineal por lineal	9,087	1	,003
N de casos válidos	45		

a. 4 casillas (50.0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es .78.

Fuente: Análisis de datos SPSS

Elaborado por: Autores

El chi-cuadrado de Pearson se considera una prueba no paramétrica la cual mantiene una distribución estadística con una significación de 0.05. Si el resultado obtenido mediante la aplicación de la prueba de chi-cuadrado excede del estándar de 0.05 se no se rechaza la hipótesis nula H0, si existe un resultado entre 0 a 0.05 se acepta la hipótesis alternativa H1.

El siguiente proyecto mantiene como hipótesis nula que los mecanismos aplicados no contribuyen al incremento de las exportaciones de

Estados Unidos y Ecuador a partir del acuerdo de libre comercio mientras que la hipótesis alternativa mantiene que si existe un incremento de exportaciones mediante los mecanismos a utilizar. Interpretando de otra manera podemos inferir que:

H0: no existe incremento de exportaciones mediante mecanismos.

H1: existe incremento de exportaciones mediante mecanismos

En base a los resultados obtenidos se observa un chi-cuadrado de 0.000429 el cual es mayor a 0 y menor que 0.05 por lo que se encuentra dentro del rango de 0.05 de aceptación de hipótesis alternativa.

De acuerdo a los resultados de análisis estadístico realizado se puede indicar que se acepta la hipótesis alternativa, por lo tanto, un acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos y Ecuador permitirá a un incremento de las exportaciones realizadas entre ambos países, de esta forma se permitirá extender relaciones comerciales bilaterales que permitan una mayor productividad en los sectores de cada producto de este análisis.

Mecanismos empresariales y gubernamentales

Mecanismos Gubernamentales	
Mejorar las políticas fiscales y de comercio exterior	38%
Apertura de créditos para financiamiento a productores	23%
Impulsar el desarrollo de las industrias mediante inversión	18%
Avances tecnológicos para la elaboración de productos a exportar	15%
Brindar incentivos a los productores y comercializadores de los productos de exportación	6%

Elaborado por: Autores

Tabla 17 Mecanismos Gubernamentales

Como se puede apreciar en la gráfica los mecanismos gubernamentales que deberían ser mayormente aplicados son principalmente las políticas de comercio y el financiamiento para los productores, esto quiere decir que el gobierno podría extender un mayor apoyo al sector productor para un mejor desarrollo en cuanto a productos y calidad de las exportaciones.

Mecanismos Empresariales	
Implementar normativas legales, seguridad alimentaria y parámetros de calidad	29%
Regularizar las normativas de exportación para la facilidad de comercio	14%
Sistematizar direccionamientos estratégicos para beneficiar el producto ecuatoriano	20%
Llevar a cabo nuevas formas de evolucionar el producto y aumentar la productividad	34%
Acoplar la calidad de los productos ecuatorianos a las exigencias requeridas en el exterior	3%

Elaborado por: Autores

Tabla 18 Mecanismos Empresariales

Las propuestas empresariales de mayor interés entre los empresarios destacan las de aumento de productividad y la aplicación de parámetros de seguridad y calidad en la producción.

Conclusiones

Lo expuesto a lo largo de la investigación permite concluir que, si el gobierno ecuatoriano firma el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, traería consigo beneficios que serían provechosos en los sectores económico, político, comercial y de producción de Ecuador.

La relación comercial que tiene Ecuador con Estados Unidos es la más relevante de las relaciones bilaterales, esto representa que los sectores de producción y exportación de productos ecuatorianos tienen oportunidades dentro del mercado estadounidense. Por esta razón, el aceptar el tratado de libre comercio con un país de gran potencia sería un instrumento de política económica internacional importante y útil, y a su vez el país podría obtener beneficios comerciales de largo plazo, favoreciendo a los nuevos productores y comerciantes volviéndolos competitivos dentro del mercado estadounidense.

Ecuador es un país rico en producción de materia prima para exportación, ciertos productos de la oferta exportable tradicional son considerados los principales de exportación y de mayor demanda a nivel internacional, contribuyendo positivamente a la economía del país.

Adicional, posee productos de la oferta exportable no tradicional que se exportan a varios países y asimismo contribuyen significativamente a la economía nacional. El tratado ayudaría de manera positiva en el crecimiento del volumen de exportación a Estados Unidos, mejoraría la balanza comercial, generaría más empleo y aportaría en el crecimiento del PIB.

De acuerdo a la información obtenida, para acelerar el proceso de la firmar del acuerdo con Estados Unidos y fomentar la exportación de los productos seleccionados de la oferta no tradicional de esta investigación, se debería implementar varios mecanismos propuestos por parte del Gobierno ecuatoriano y empresarios de las industrias que producen y exportan dichos productos.

Por esta razón, el gobierno ecuatoriano debe efectuar un cambio necesario en la parte estructural e institucional, esto debe impulsar las

actividades de los sectores agrícola, pecuaria, acuícola, pesquera y agroindustrial. Asimismo, las empresas ecuatorianas deben cumplir con las normas y requerimientos, realizar cambios internos y externos para el crecimiento de la producción y la exportación de los productos.

De lo que se concluye que del análisis estadístico indica que aceptar el acuerdo de libre comercio con Estados Unidos permitirá el aumento de las exportaciones efectuadas entre ambos países, en especial para Ecuador. Adicional, concederá la expansión de las relaciones comerciales bilaterales que proporcionará un importante incremento de producción en los sectores de los productos de exportación analizados en esta investigación.

Recomendaciones

Es preciso señalar que la firma del Tratado de Libre Comercio entre Ecuador y Estados Unidos traería consigo varios beneficios para el país. Ciertamente, la fusión y el respaldo de los sectores público y privado sería de suma importancia para acelerar el proceso de la firma del acuerdo.

Se propone que el gobierno ecuatoriano debe realizar algunos cambios, debe aplicar políticas de corto y mediano plazo para atraer la producción, el empleo y las exportaciones no petroleras. En eso incluye implantar un ambiente económico asequible para inversiones de largo plazo, brindando herramientas de financiamiento útiles para los productores y exportadores.

Se recomienda proveer sistemas determinados a la inversión pública y privada en zonas de escaso desarrollo. Este proceso de mejora debe estar regido a fomentar y mejorar el sistema de producción y el uso de los recursos de las empresas, incluyendo la utilización de elementos tecnológicos para la elaboración de los productos. También es importante adherir incentivos que impulsen y beneficien a los productores y comercializadores de los productos de exportación seleccionados en esta investigación.

Se sugiere que los empresarios deben acatar los reglamentos, normas y permisos de gestión ambiental, calidad, seguridad y salud para la elaboración de los productos, además tienen que cumplir con la Declaración Aduanera de Exportación y la certificación ECUAPASS, y asimismo es preciso que todas las empresas exportadoras tengan conocimiento sobre los INCONTERMS para la adecuada negociación.

Se aconseja que cada empresa debe establecer medidas de control de riesgo, disponer de nuevos procesos administrativos y de producción, de igual modo, adecuar los requerimientos de productos que solicita el país socio, para evitar algún inconveniente por desperfecto de producto, certificado de calidad entre otros. Adicional, es necesario llevar a cabo una revisión de producto para cumplir con las certificaciones sanitarias y demás requisitos.

Para finalizar, tanto como el gobierno y las empresas ecuatorianas deben ejecutar cambios para acelerar el proceso de la firma del acuerdo, y

determinar de manera positiva que opciones y adecuaciones se requiere para los sectores económico, político y de producción del país.

Bibliografía

- Acosta, A., & Falcony, F. (2005). *TLC, mas que un tratado de libre comercio*. Quito: FLACSO.
- Aduana Chile. (2007). *Foro de Cooperación Económica de Asia Pacífico (APEC)*. Recuperado el 29 de octubre de 2018, de Tratados Comerciales de Chile: <https://www.aduana.cl/foro-de-cooperacion-economica-de-asia-pacifico-apec/aduana/2007-02-28/103547.html>
- Agüero, F. (2005). *El Acuerdo de Libre Comercio Chile – Estados Unidos*. Bogotá.
- Alarcón, L. C. (19 de febrero de 2018). ¿Un TLC con EEUU es la mejor opción para Ecuador? *PlanV*.
- ámbito.com. (2018). *Riesgo País Histórico Ecuador*. Recuperado el 22 de octubre de 2018, de Ámbito Financiero: <http://www.ambito.com/economia/mercados/riesgo-pais/info/?id=5&desde=22/09/2001&hasta=22/10/2018&pag=120>
- AMCHAM. (2015). *Tratado de Libre Comercio Chile-Estados Unidos*. Santiago de Chile: LOM Ediciones.
- América Economía. (2014). *El "milagro peruano" asombra al mundo*. Recuperado el 8 de noviembre de 2018, de <https://www.americaeconomia.com/economia-mercados/finanzas/el-milagro-peruano-asombra-al-mundo>
- Andina. (2016). *APEC: 12 beneficios que obtiene el Perú al pertenecer a este bloque*. Recuperado el 10 de noviembre de 2018, de <https://andina.pe/agencia/noticia-apec-12-beneficios-obtiene-peru-al-pertenecer-a-este-bloque-640170.aspx>
- AQUA. (12 de Junio de 2015). Chile y Estados Unidos evalúan relación económico – comercial. *AQUA*.
- Astudillo, R. W. (2007). *ATPDEA y su influencia en el comercio de bienes entre Ecuador-USA*. Guayaquil, Ecuador.

- Bajo, O. (1991). *Teorías del comercio internacional*. Barcelona: Antoni Bosh, editor, S.A.
- Bajo, O. (1991). *Teorías del Comercio Internacional* (Primera edición ed.). Barcelona, Cataluña, España: Antoni Bosch, editor. Recuperado el 23 de octubre de 2018, de <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=99HyPYGM5EUC&oi=fnd&pg=PA9&dq=comercio+internacional&ots=cu4vqbEuiA&sig=G53MvrNZ5c-x-QHxCSi7dWMd0SA#v=onepage&q&f=false>
- Balassa, B. (1964). *Teoría de la Integración Económica*. México: Uteha. Recuperado el 25 de octubre de 2018, de <http://www.redalyc.org/pdf/364/36433515007.pdf>
- Baldeón Jibaja, G. E. (Julio de 2012). Análisis del comportamiento de la balanza comercial del Ecuador respecto a los demás países que conforman la Comunidad Andina de Naciones (CAN) desde el año 2005 al año 2009. Quito, Ecuador.
- Banco Central de Reserva del Perú. (2018). *Balanza Comercial - valores FOB*. Recuperado el 8 de noviembre de 2018, de <https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/carrito/popup>
- Barcelona World Race. (enero de 2015). *Fenicios, los grandes navegantes*. Recuperado el 23 de octubre de 2018, de BWR, Navegación y Origen del Comercio Internacional: <http://www.barcelonaworldrace.org/educacion/programa-educativo/explora/ser-humano/historia-de-la-navegacion/navegacion-antigua/fenicios-los-grandes-navegantes>
- Barreda, J. P. (Febrero de 2015). Los Tratados de Libre Comercio (TLC) con los EE.UU. Un estudio comparativo entre los casos de Perú y Colombia . Perú.
- Barriga, A. (2012). *Producción y Uso de Aceites Vegetales y Biodiesel en Ecuador*. Obtenido de CDTs FIMCP ESPOL: [http://www.cdt. esp. edu. ec/documentos/biodiesel.pdf](http://www.cdt.esp. edu. ec/documentos/biodiesel.pdf)

- BCE, B. C. (Agosto de 2017). *Informe sobre sector atunero ecuatoriano*. Guayaquil.
- Beltré, O. (17 de junio de 2018). *Integración Económica*. Recuperado el 28 de octubre de 2018, de ANALYTICA - Integración Económica & Estrategia: <https://www.analytica.com.do/2018/07/integracion-economica/>
- Bermeo, K. (20 de septiembre de 2018). *Factores determinantes de la competitividad de las pymes de*. Recuperado el 8 de febrero de 2019, de Universidad Católica Santiago de Guayaquil: <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/11567/1/T-UCSG-PRE-ECO-GES-508.pdf>
- Bonilla Soria, A., & Luna Tamayo, M. (2011). *Estado del país*. Quito.
- Bonilla, M. (22 de Abril de 2017). La pesca de nueve especies se ha reducido en la Costa del Ecuador. *Diario El Comercio*, pág. 1.
- Bougrine, H. (2001). Competitividad y comercio exterior. *Revistas Bancomext*, 767-771.
- Briones, F., García, F., & Salcedo, J. J. (enero de 2018). *El impacto de las salvaguardias sobre la producción en el Ecuador*. Recuperado el 5 de diciembre de 2018, de Cámara de Comercio de Guayaquil: <http://www.lacamara.org/ccg/Docs%20generales/El%20efecto%20de%20las%20salvaguardias%20-%20CCG.pdf>
- Brummer, C. (2007, october). The Ties that Bind? Regionalism, Commercial Treaties, and the Future of Global Economic Integration. *Vanderbilt Law Review*, 60(5), 1349-1408. Retrieved octubre 28, 2018, from <https://poseidon01.ssrn.com/delivery.php?ID=6461171000220030731231231031121071041180810070140640890860950070691190920810270961080501221011180131240550910971260761000951030230740530150000641020750241020970100180460800930651070091210250980951060681020700810>
- Bulmer-Thomas, V. (1998). *El área de libre comercio de las Américas*. Londres, Inglaterra.

- BusinessGoOn. (2017). *Acuerdos de Cooperación Internacional*. Recuperado el 2 de noviembre de 2018, de <https://www.businessgoon.com/acuerdos-cooperacion-internacional/>
- Busot, A. (1991). *Investigación educativa* (2da ed.). Maracaibo: LUZ. Recuperado el 23 de enero de 2019, de <http://servicio.bc.uc.edu.ve/educacion/revista/46/art13.pdf>
- Bustillo, I., & Ocampo, J. (2003). *Asimetría y cooperación en el Área de libre comercio de las Américas*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Cabello, A. (2015). *Proteccionismo*. Recuperado el 3 de noviembre de 2018, de [Economipedia: https://economipedia.com/definiciones/proteccionismo.html](https://economipedia.com/definiciones/proteccionismo.html)
- Carballo, B. (marzo de 2013). *Definiendo el alcance de una investigación: exploratoria, descriptiva, correlacional o explicativa*. Recuperado el 4 de febrero de 2019, de Pensamiento de Sistemas: <https://pensamientodesistemasaplicado.blogspot.com/2013/03/definiedo-el-alcance-de-una.html>
- Cardenas, J. (29 de octubre de 2015). *Análisis de tablas de contingencia*. Recuperado el 8 de febrero de 2019, de Networkianos - Sociología: <http://networkianos.com/tablas-de-contingencia/>
- Cardona, D. C. (2011). Colombia: una política exterior en transición. En D. C. Cardona, *Colombia: una política exterior en transición* (pág. 465). Bogotá: Friedrich Ebert Stiftung .
- Castro Moreno, D., & Orozco Chávez, M. (Julio de 2015). Análisis y conveniencia técnica del tratado de libre comercio de Ecuador con EE. UU. costo y beneficios. Guayaquil, Guayas, Ecuador.
- Castro Moreno, D., & Orozco Chávez, M. (Julio de 2015). Análisis y conveniencia técnica del Tratado de Libre Comercio de Ecuador con EE. UU. costo y beneficios. Guayaquil, Guayas, Ecuador.

- CFN. (Diciembre de 2017). *Corporacion Financiera Nacional*. Obtenido de <https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/2018/01/Ficha-Sectorial-Aceites-Vegetales.pdf>
- Clavijo, S. (20 de Octubre de 2014). Una evaluación del TLC de Colombia y Estados Unidos. *La República*.
- CNP. (22 de Febrero de 2018). Exportaciones de productos pesqueros del Ecuador (año 2017). Ecuador.
- Concepto.de. (2012). *Libre Comercio*. Recuperado el 3 de noviembre de 2018, de <https://concepto.de/libre-comercio/>
- Corporación Financiera Nacional. (2017). *Fichas Sectoriales*. Recuperado el 11 de noviembre de 2018, de <https://www.cfn.fin.ec/bibliotecainfo/>
- Corral, Y., Corral, I., & Franco, A. (2015). Procedimientos de Muestreo - Sampling Procedures. *Revista Ciencias de la Educación*, 26(46), 151-167. Recuperado el 23 de enero de 2019
- Daghero, M. (12 de Septiembre de 2017). Herramientas de financiamiento en el mercado de capitales. *El Economista*.
- De Luna, A. M. (2010). El Unilateralismo en las relaciones internacionales. *Diálogos de Derecho y Política*(3), 2-14. Recuperado el 3 de noviembre de 2018, de <https://aprendeenlinea.udea.edu.co/revistas/index.php/derypol/article/viewFile/5124/4491>
- DeConceptos.com. (2018). *Concepto de Unilateralismo*. Recuperado el 3 de noviembre de 2018, de <https://deconceptos.com/ciencias-sociales/unilateralismo>
- Diaz, C. A., & Williamson, C. (1998). Acuerdos Comerciales y Competitividad: Evidencia del sector lacteo chileno. *Abante*, 60.
- Duran Lima, J., De Miguel, C., & Schuschny, A. (2007). Los Acuerdos Comerciales entre Colombia, Ecuador y Peru con los Estados Unidos:

efectos sobre el comercio, la producción y el bienestar. *Revista de la Cepal* 91, 68.

Ecuador Forestal. (abril de 2007). *Planificación Estratégica*. Recuperado el 14 de noviembre de 2018, de https://ecuadorforestal.org/wp-content/uploads/2013/03/PE_Industrias.pdf

EcuRed. (30 de marzo de 2012). *Investigación no experimental*. Recuperado el 8 de febrero de 2019, de https://www.ecured.cu/index.php?title=Investigaci%C3%B3n_no_experimental&oldid=1451545

Estrada, R. (19 de Noviembre de 2013). Relaciones Bilaterales Entre los Estados Unidos y Ecuador. (C. d. Guayaquil, Entrevistador)

Eumed.net. (2016). *Acuerdos de Cooperación*. Recuperado el 2 de noviembre de 2018, de Biblioteca de Economía y Enciclopedia Multimedia Interactiva de Economía: <http://www.eumed.net/cursecon/libreria/lhp/5d.htm>

Exterior, M. d. (Agosto de 2017). *Informe sobre el sector atunero ecuatoriano*. Obtenido de <https://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2017/09/Reporte-del-sector-atunero.pdf>

FEDEXPORT. (1976). *FEDERACION ECUATORIANA DE EXPORTACIONES*. Obtenido de FEDEXPORT: <http://www.fedexpor.com/quienes-somos/>

Fernández, C. E. (2004). Unilateralismo y Multilateralismo. *Revista del Centro Andino de Estudios Internacionales*(5), 65-76. Recuperado el 3 de noviembre de 2018, de <https://revistas.uasb.edu.ec/index.php/comentario/article/view/173>

Food and Agriculture Organization of the United Nations. (2015). *Información sobre la ordenación pesquera: La República del Ecuador*. Recuperado el 17 de noviembre de 2018, de <http://www.fao.org/fi/oldsite/FCP/es/ecu/body.htm>

- Galduf, J. (2005). *Economía de la Unión Europea*. Recuperado el 28 de octubre de 2018, de Modalidades de integración económica y sus efectos: <https://www.uv.es/=piluca/ue/temas/uet2.pdf>
- Garzón, R. (2017). Producción y consumo de acero mejora en la región. *Líderes*, 1.
- GESTION, R. (JUNIO de 2002). págs. 36-75.
- Gestión, R. (Febrero de 2017). TLC Perú-EE.UU. cumple ocho años: Estos son los resultados conseguidos. Perú.
- Global Exchange. (2018). *El nuevo sol peruano*. Recuperado el 8 de noviembre de 2018, de <https://www.globalexchange.es/monedas-del-mundo/nuevo-sol>
- Global Negotiator. (2018). *Acuerdos de Cooperación Internacional*. Recuperado el 2 de noviembre de 2018, de Diccionario de Comercio Internacional: <https://www.globalnegotiator.com/comercio-internacional/diccionario/acuerdos-de-cooperacion-internacional/>
- González Blanco, R. (Enero de 2011). *DIFERENTES TEORIAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL*. Obtenido de ICE: <http://vonhumboldt.org/paper/Blanco%20-%20resumen%20teorias%20comercio%20internacional.pdf>
- Granados, R. M. (2016). Modelos de regresión lineal múltiple. España.
- Guerra, A. (2008). Regionalismo y Multilateralismo en su Laberinto. *Problemas del Desarrollo - Revista Latinoamericana de Economía*, 39(152), 12-28. Recuperado el 28 de octubre de 2018, de <http://www.scielo.org.mx/pdf/prode/v39n152/v39n152a2.pdf>
- Hernández, S., Fernández, C., & Baptista, L. (2010). *Metodología de la Investigación*. Mc Graw Hill. doi:978-607-15-0291-9
- Hidalgo Flor, F. (18 de Junio de 2006). *Rebelión*. Obtenido de <http://www.rebellion.org/noticia.php?id=33261>

- Hopmann, T. (1997). *TEORIA Y PROCESOS EN LAS NEGOCIACIONES INTERNACIONALES*. SANTIAGO DE CHILE.
- Horna, A. A. (2010). *7 pasos para una tesis exitosa*. Lima.
- Hurtado, G. U. (2012). *La Ley de Preferencias Comerciales Andinas y*. Quito.
- Husillos, M. (2017). *Libre cambio*. Recuperado el 3 de noviembre de 2018, de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/libre-cambio.html>
- IBM. (2018). *Prueba de chi-cuadrado*. Recuperado el 8 de febrero de 2019, de Pruebas no paramétricas: https://www.ibm.com/support/knowledgecenter/es/SSLVMB_sub/statistics_mainhelp_ddita/spss/base/idh_ntch.html
- Internacionales, D. G. (02 de Junio de 2017). *Tratado de Libre Comercio entre Chile y Estados Unidos*. Chile.
- Jiménez, J. G. (Agosto de 2017). *Evolución de exportaciones con países que tienen acuerdos comerciales con Colombia*. Bogota, Colombia.
- Jones, H. (1988). *Introducción a las teorías modernas del Crecimiento Económico*. Barcelona: Bosch Casa editorial S.A.
- Knoema. (2018). *Chile*. Recuperado el 6 de noviembre de 2018, de <https://knoema.es/atlas/Chile>
- Knoema. (2018). *Estados Unidos*. Recuperado el 6 de noviembre de 2018, de <https://knoema.es/atlas/Estados-Unidos-de-Am%C3%A9rica>
- Knoema. (2018). *Perú*. Recuperado el 2018 de noviembre de 2018, de <https://knoema.es/atlas/Per%C3%BA>
- Krugman, P., & Obstfeld, M. (2006). *Economía internacional: teoría y política*. Madrid: Pearson Education S.A.
- Krugman, P., & Obstfeld, M. (2006). *Economía Internacional: Teoría y Política*. Pearson Addison Wesley.

- Lawrence, R. (1996). *Regionalism, Multilateralism, and Deeper Integration*. Washington: Brookings Institution. Recuperado el 28 de octubre de 2018, de https://www.researchgate.net/publication/255657736_Regionalismo_y_Multilateralismo_Que_tienen_para_ganar_los_Paises_en_Desarrollo
- Lomas, O. L. (2015). *Globalmarketing* . Obtenido de www.globalmarketing.es: <http://www.aglutinaeditores.com/media/resources/public/6f/6fb4/6fb463e1747841c390d3bd97a628be3c.pdf>
- Lopez, H. (27 de abril de 2015). *Proteccionismo y Liberalismo*. Recuperado el 3 de noviembre de 2018, de Derecho Aduanero y de Comercio Exterior: <https://derechoaduaneroydecomercioexteriorunivia.wordpress.com/2015/04/27/proteccionismo-y-liberalismo/>
- Lopez, M. (Julio de 2010). Interanbio comercial de Peru, antes y despues de los acuerdo comerciales. Montevideo, Uruguay.
- López, P. (2004). Población Muestra y Muestreo. *Punto Cero*, 69-74. Recuperado el 23 de enero de 2019, de http://www.scielo.org.bo/scielo.php?pid=S1815-02762004000100012&script=sci_arttext
- Loyola, J. (2015). *Participación en Foros Internacionales*. Recuperado el 2 de noviembre de 2018, de Comisión Nacional Bancaria Y De Valores de México: <https://www.cnbv.gob.mx/CNBV/Asuntos-Internacionales/Paginas/Participaci%C3%B3n-en-Foros-Internacionales.aspx>
- Martín, D. (marzo de 2015). Librecambio vs. Proteccionismo: un debate desde la teoría del comercio internacional. *Revista de Investigación del Departamento de Humanidades y Ciencias Sociales*, 1(7), 65-88. Recuperado el 3 de noviembre de 2018, de <http://rihumso.unlam.edu.ar/index.php/humanidades/article/view/70>

- Martín, P. C. (2011). POLÍTICA ECONÓMICA: CRECIMIENTO ECONÓMICO, DESARROLLO SOSTENIBLE. *Revista Internacional del Mundo Económico y del Derecho*, 1-12.
- MINCETUR. (Febrero de 2005). TLC Perú-Estados Unidos: Nociones Clave. Lima, Perú.
- Ministerio de Comercio, I. y. (2014). Bogotá.
- Ministerio de Economía y Finanzas del Perú. (2018). *Acuerdos Internacionales*. Recuperado el 2 de noviembre de 2018, de Economía Internacional: <https://www.mef.gob.pe/es/economia-internacional/acerca-de-aspectos-comerciales/acuerdos-internacionales>
- Monteros, A., Gaethe, R., Lema, V., Salazar, C., Sanchez, R., & Llive, F. (2016). *Panorama Agroeconómico Ecuador 2016*. Recuperado el 12 de noviembre de 2018, de http://sipa.agricultura.gob.ec/pdf/estudios_agroeconomicos/panorama_agroeconomico_ecuador2016.pdf
- Mora, F. (2013). ¿Por qué y cómo evolucionar? *Intelligence to Business*.
- Navas, P. (2013). Proceso de elaboración de los aceites vegetales de semillas. *Nueva Mujer*, 1.
- OECD. (2018). *Chile*. Recuperado el 6 de noviembre de 2018, de <https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/chl/>
- OECD. (2018). *Ecuador*. Recuperado el 7 de noviembre de 2018, de <https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/ecu/>
- OECD. (2018). *Estados Unidos*. Recuperado el 6 de noviembre de 2018, de <https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/usa/>
- OECD. (2018). *Perú*. Recuperado el 6 de noviembre de 2018, de <https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/per/>

- Parada, S., & Morales, C. (Febrero de 2006). Los efectos potenciales del Tratado de Libre Comercio entre Ecuador y Estados Unidos en las mujeres rurales ecuatorianas. Santiago de Chile, Chile. Obtenido de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4565/S0600129_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Parada, S., & Morales, C. (Febrero de 2006). Los efectos potenciales del Tratado de Libre Comercio entre Ecuador y Estados Unidos en las mujeres rurales ecuatorianas. Santiago de Chile, Chile.
- Paredes, R. L. (2009). Las negociaciones del tratado de libre comercio, la salud y la vida. Rio de Janeiro: Saúde em debate .
- Perales, J., & Morón, E. (Abril de 2010). La economía política del Tratado de Libre Comercio entre Perú y Estados Unidos.
- Perez R, J. E. (2008). *Tratado delbre comercio, analisis desdxe una perpectiva economica y del derecho economico*. Obtenido de Instituto de Investigaciones Jurídicas: <http://www.siicecr.org/pdf/implicacionesjuridicas.pdf>
- Pérez, A. (1 de octubre de 2012). *¿Qué es el Proteccionismo?* Recuperado el 3 de noviembre de 2018, de Financial Red: <http://www.finanzzas.com/proteccionismo>
- Pérez, S. (19 de enero de 2017). *Foros Internacionales*. Recuperado el 2 de noviembre de 2018, de Grado Cero Prensa: <https://gradoceroprensa.wordpress.com/2017/01/19/foros-internacionales/>
- PERU, A. C. (2011). *Acuerdos Comerciales de Perú*. Obtenido de http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=55&Itemid=78
- Perú, M. d. (Marzo de 2009). *Acuerdos Comerciales del Perú*. Obtenido de http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=55&Itemid=78

- Petit P, J. G. (2014). La teoría económica de la integración y sus principios fundamentales. *Análisis de la coyuntura*, 137,162.
- Petit, J. G. (enero-junio de 2014). La Teoría Económica de la Integración y sus Principios Fundamentales. *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, XX(1), 137-162. Recuperado el 25 de octubre de 2018, de <http://www.redalyc.org/pdf/364/36433515007.pdf>
- Pinto, J. (1998). *Métodos de evaluación económica en salud*. Madrid: McGraw-Hill. Recuperado el 23 de octubre de 2018, de http://scielo.sld.cu/scielo.php?pid=S0864-21252001000400014&script=sci_arttext&tIng=pt
- Quiroz, L. (15 de mayo de 2012). *Fundamentos del modelo económico H-O (Modelo Heckscher-Ohlin)*. Recuperado el 23 de octubre de 2018, de Economía y Finanzas Internacionales de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador: <http://puceae.puce.edu.ec/efi/index.php/economia-internacional/13-teoria-neoclasica/18-fundamentos-del-model-economico-h-0-modelo-heckscher-ohlin>
- Ramirez, S. (2008). Ecuador: Mirada Binacionales. En S. Ramirez, *Ecuador: Mirada Binacionales* (pág. 651). Bogota.
- Reina, M., Zuluaga, S., & Rozo, M. (2006). *La Globalización Económica*. Bogotá: Tecimpre. Recuperado el 28 de octubre de 2018, de Banco de la República de Colombia: http://www.banrep.gov.co/docum/Lectura_finanzas/pdf/guia4_la_globalizacion.pdf
- Revista líderes. (08 de Febrero de 2015). El 2015 es un año de ajustes para el sector floricultor ecuatoriano. Quito, Pichincha, Ecuador.
- Ricardo, D. (1817). *Principios de Economía Política y Tributación*. Pirámide. Recuperado el 23 de octubre de 2018

- Rivadeneira, A. S. (Septiembre de 2006). El Tratado de Libre Comercio y el diseño de un modelo de desarrollo con equidad en el Ecuador. Quito, Ecuador.
- Rivas, J. (2018). *El enfoque mixto en los proceso de investigación*. Recuperado el 8 de febrero de 2019, de <http://biblo.una.edu.ve/documentos/enfoque.pdf>
- Robles, P. (2016). El trabajo de los metales. Bogotá, Colombia.
- Rodríguez, M., & Mora, R. (2014). *Análisis de tablas de contingencia*. Recuperado el 8 de febrero de 2019, de Research Gate: https://www.researchgate.net/publication/39441809_Analisis_de_tablas_de_contingencia
- Rodríguez, P. (2016). Las cinco estrategias para mejorar las exportaciones. *Comercio y Justicia*.
- Rodríguez, R. (2004). *Ayuda SPSS*. Obtenido de Chi Cuadrado - Notas Metodológicas: http://www.rubenjoserodriguez.com.ar/wp-content/uploads/2011/06/Ayuda_SPSSChi_Cuadrado_Notas_Metodologicas.pdf.
- Roldán, P. (2018). *Cooperación Internacional*. Recuperado el 2 de noviembre de 2018, de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/cooperacion-internacional.html>
- Romero, I. (2014). Consumer Behavior view from three different theories. *Negotium*, 10(29), 130-142. Recuperado el 24 de octubre de 2018, de Revista Científica Electrónica de Ciencias Generales: <http://www.redalyc.org/pdf/782/78232555009.pdf>
- Rubio, C. (09 de Mayo de 2014). Colombia ya exporta 1.689 productos nuevos a EE. UU. *Portafolio*, pág. 1.
- Sampieri, R. H., Lucio, C. F., & Baptista, M. d. (2010). *METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION*. MEXICO: McGrawG-Hill.

- Sanabria, L. B. (2014). *El Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos*. Bogota.
- Sánchez, J. G. (Julio de 2011). *Múltiple, Regresió Lineal*. Colombia.
- Santillan, P. (19 de Mayo de 2002). Productos no tradicionales quieren ganar terreno. *La Hoa*, pág. 1.
- Secretaia Nacional de Comunicacion. (27 de Junio de 2013). *Secretaia Nacional de Comunicacion*. Obtenido de Secretaia Nacional de Comunicacion: <https://www.comunicacion.gob.ec/en-defensa-de-su-soberania-ecuador-renuncia-de-manera-unilateral-e-irrevocable-a-las-atpdea/>
- Shuttleworth, M. (2010). *Estudio Transversal*. Recuperado el 8 de febrero de 2019, de Explorable: <https://explorable.com/es/estudio-transversal>
- SICE, S. (09 de Junio de 1997). *Sistema de informacion sobre comercio exterior*. Obtenido de Sistema de informacion sobre comercio exterior: http://www.sice.oas.org/investment/natleg/ecu/ec1297_s.asp
- Sierra Michelena, C. (2004). *Estrategias para la elaboración de un proyecto de investigación* (1era ed.). Maracay: Insertos Médicos de Venezuela C.A. Recuperado el 23 de enero de 2019, de <http://servicio.bc.uc.edu.ve/educacion/revista/46/art13.pdf>
- Silva, L. C. (enero - junio de 2007). El proceso de negociación del TLC entre Colombia y Estados Unidos. Bogotá, Colombia.
- Silva, L. C. (2007). *El proceso de negociación del TLC entre Colombia y Estados Unidos*. Bogotá.
- Smith, A. (1776). *La riqueza de las Naciones*. Recuperado el 3 de noviembre de 2018
- Suárez, S. (20 de septiembre de 2018). *Análisis de la Relación Comercial entre el Ecuador y la Comunidad Andina de Naciones Durante los Años 2011- 2016*. Recuperado el 8 de febrero de 2019, de Universidad Católica Santiago de Guayaquil:

<http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/11577/1/T-UCSG-PRE-ECO-GES-515.pdf>

Tamanes, R. (1990). *Estructura económica internacional*. Madrid: Alianza Editorial. Recuperado el 25 de octubre de 2018, de <http://www.redalyc.org/pdf/364/36433515007.pdf>

Thomas, V. B. (2010). *Repositorio Cepal*. Obtenido de Repositorio Cepal: <https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/12140/ONE243258.pdf?sequence=1>

Tinoco, O. (2008). Una aplicación de la prueba chi cuadrado con SPSS. *Sistemas e Informática*, 11(1), 73-77. Recuperado el 4 de febrero de 2019, de <https://www.redalyc.org/pdf/816/81611211011.pdf>

Tole, J. J. (01 de Octubre de 2012). *Los TLC de Estados Unidos con países latinoamericanos: un modelo de integración económica "superficial" para el continente americano*. Obtenido de <https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/derest/article/view/3525/3536>

Torres Gaytan, R. (2005). Importancia y características del comercio. En R. T. Gytan, *Teoría de comercio internacional* (pág. 11). Mexico: Siglo XXI editores, s.a. de c.v.

TradeMap. (2018). *Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas*. Obtenido de https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=3|218||842||TOTAL||2|1|1|2|2|1|1|1|

Umaña, G. (2003). *Análisis del Tratado de Libre Comercio Chile - Estados Unidos*. Lima: Comunidad Andina.

Universidad Andina Simón Bolívar. (2011). *Acceso a mercados internacionales a través de programas de certificación internacional*. Recuperado el 11 de noviembre de 2018, de Capítulo 7 Palmito: <http://portal.uasb.edu.ec/UserFiles/385/File/PALMITO.pdf>

- Universidad ICESI. (24 de octubre de 2008). *Integración Económica*. Recuperado el 28 de octubre de 2018, de Consulario de Comercio Exterior:
<http://www.icesi.edu.co/blogs/icecomex/2008/10/24/integracion-economica/>
- Urbano, D., & Toledano, N. (2008). *Invitación al emprendimiento* (Vol. I). Barcelona: UOC. Obtenido de <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=tzhg6ywNqUsC&oi=fnd&pg=PA17&dq=concepto+de+pymes&ots=gUS0ozTWC9&sig=SVq7bc4iP5GcLGgBp0a9IkIBL5A#v=onepage&q=concepto%20de%20pymes&f=false>
- Valle, R. (36 de Julio de 2016). ¿Qué tanto Colombia ha aprovechado los TLC? *El país*.
- Varas, P. (11 de Abril de 2017). Producción nacional de banano. *El Productor*, pág. 1.
- Velez, C. (2 de Octubre de 2018). Ecuador ha pagado 2,313 millones por laudos. *El Comercio*, pág. 1.
- Verdugo, N. (09 de Julio de 2018). Productos tradicionales y no tradicionales del Ecuador para el periodo 2016-17. Quito, Pichincha, Ecuador.
- Vieira, E. (12 de Diciembre de 2017). *Banco del Pacífico*. Obtenido de <http://bancopacificoprensa.ec/las-pymes-representan-el-42-del-total-de-las-empresas-en-ecuador/>
- Villamizar, H. (2000). *Introducción a la Integración Económica* (Segunda Edición ed.). Bogotá, Colombia: Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano. Recuperado el 28 de octubre de 2018, de https://www.utadeo.edu.co/sites/tadeo/files/node/publication/field_attached_file/pdf-introduccion_a_la_integracion_economica-_pag.-_web-_10-15_0.pdf

Viner, J. (1950). *The customs union issue*. Recuperado el 25 de octubre de 2018, de Crnegie Endowment for Internacional: <http://www.redalyc.org/pdf/364/36433515007.pdf>

Westricher, C. A. (2010). Acuerdo de Promoción Comercial Peru y EEUU y Gestion Ambiental. *Círculo de Derecho Administrativo*, 74-85.

Yepes, C. (2014). *Suma de Negocios*. Elsevier.

zonaeconomica.com. (2018). *¿Qué es el Regionalismo Abierto?* Recuperado el 28 de octubre de 2018, de Zona Económica: <https://www.zonaeconomica.com/regionalismo-abierto>



**Presidencia
de la República
del Ecuador**



**Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes**



DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Nosotros, **Monge Pesantez, Jefferson Vicente**, con C.C: 0706165750 y **Torres Madrid, Ruth Daniela**, con C.C:0920242427 autores del trabajo de titulación: **Análisis del Posible Impacto del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Ecuador** previo a la obtención del título de **Ingeniero en Gestión Empresarial** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaramos 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.- Autorizamos 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. _____
Monge Pesantez, Jefferson Vicente
C.C. 0706165750

f. _____
Torres Madrid, Ruth Daniela
C.C. 0920242427

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA			
FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN			
TEMA Y SUBTEMA:	Análisis del Posible Impacto del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Ecuador		
AUTOR(ES)	Monge Pesantez Jefferson Vicente Torres Madrid Ruth Daniela		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Ing. Hurtado Cevallos, Gabriela Elizabeth, Mgs.		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Ciencias Económicas y Administrativas		
CARRERA:	Gestión Empresarial Internacional		
TÍTULO OBTENIDO:	Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	18 de marzo de 2019	No. DE PÁGINAS:	132
ÁREAS TEMÁTICAS:	Investigación, Comercio, Negociación		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Comercio Internacional, Flujo Comercial, Economía, Balanza Comercial, Exportación, Acuerdo Comercial.		
RESUMEN/ABSTRACT: Cada vez los acuerdos comerciales son protagonistas dentro de la relación comercial entre países, estos tienen como finalidad proporcionar beneficios, preferencias y reducción de aranceles para los países que lleguen a este acuerdo, y así posibilitar el flujo comercial. La presente investigación desea analizar y conocer cuáles serían los beneficios que Ecuador obtendría mediante la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos. Por ese motivo, en la investigación se ha planteado una hipótesis la cual busca averiguar si la firma del acuerdo comercial contribuiría al incremento de las exportaciones de los productos de la oferta no tradicional ecuatoriana. Asimismo, se escogieron 5 productos de la oferta exportable no tradicional hacia Estados Unidos, los cuales son: flores, conservas de pescado, manufacturas de metal, extractos y aceites vegetales y elaborados de banano. La selección de los productos en mención fue con base en el aporte relevante a la economía nacional, en la balanza comercial, en el crecimiento del PIB y en la generación de empleos. En consecuencia, se realizaron encuestas a las empresas de los sectores de los productos seleccionados, con las respuestas obtenidas se utilizó el modelo estadístico de regresión lineal múltiple y la prueba chi-cuadrado para conocer la incidencia entre las variables de estudio, de modo que se consiguió demostrar estadísticamente la relación entre las variables, dando como resultado que sí existiría un incremento de las exportaciones de los productos de la oferta no tradicional mediante el acuerdo, y esto aportaría en el sector económico de Ecuador.			
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593-9-59835006 +593-9-67700253	E-mail: jymp1996@hotmail.com danielartm10@gmail.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):			