



INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS NACIONALES
LA UNIVERSIDAD DE POSGRADO DEL ESTADO

REPÚBLICA DEL ECUADOR

INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS NACIONALES
LA UNIVERSIDAD DE POSGRADO DEL ESTADO

Maestría en Relaciones Internacionales y Diplomacia

TITULO DE LA TESIS:

**ANÁLISIS DE LOS CAMBIOS EN LAS EXPORTACIONES DE PERÚ Y
ECUADOR HACIA EL MERCADO ESTADOUNIDENSE EN EL MARCO
DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE ESTADOS UNIDOS DE
AMÉRICA Y PERÚ**

Autor: Jorge Arturo Muñoz Vargas

Director: Dr. Santiago García Álvarez

Quito, noviembre 2016

ACTA DE GRADO



No.342- 2016

ACTA DE GRADO

En la ciudad de Quito, al dieciocho días del mes de noviembre del año dos mil dieciséis, **JORGE ARTURO MUÑOZ VARGAS**, portador de la cédula de ciudadanía: 1718095043, **EGRESADO DE LA MAESTRÍA EN RELACIONES INTERNACIONALES Y DIPLOMACIA CON MENCIÓN EN COMERCIO EXTERIOR 2013-2015**, se presentó a la exposición y defensa oral de su Tesis, con el tema: **"ANÁLISIS DE LOS CAMBIOS EN LAS EXPORTACIONES EN PERÚ Y ECUADOR HACIA EL MERCADO ESTADOUNIDENSE EN EL MARCO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA Y PERÚ"**, dando así cumplimiento al requisito, previo a la obtención del título de **MAGÍSTER EN RELACIONES INTERNACIONALES Y DIPLOMACIA**.

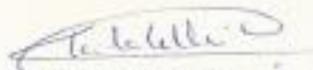
Habiendo obtenido las siguientes notas:

Promedio Académico:	8.71
Tesis Escrita:	8.90
Grado Oral:	8.50

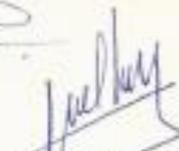
Nota Final Promedio: 8.70

En consecuencia, **JORGE ARTURO MUÑOZ VARGAS**, se ha hecho acreedor al título mencionado.

Para constancia firman:


Dra. Daniela Celleri
Presidenta


Mgs. Sara Caria
MIEMBRO


Dr. Julio Oleas
MIEMBRO


Dra. Ximena Garbay
Secretaría General

**SECRETARÍA
GENERAL**

De conformidad con la ley 147
prevista en el estatuto del IADN
CERTIFICO que la presente es fiel
copio del original

Folios 44
Fecha: 18/11/2016


Secretaría General

AUTORÍA

Yo, Jorge Arturo Muñoz Vargas, máster, con CC. 1718095043, declaro que las ideas, juicios, valoraciones, interpretaciones, consultas bibliográficas, definiciones y conceptualizaciones expuestas en el presente trabajo, así como los procedimientos y herramientas utilizadas en la investigación, son de absoluta responsabilidad del autor del trabajo de titulación. Asimismo, me acojo a los reglamentos internos de la universidad correspondientes a los temas de honestidad académica.



Firma
CC: 1718095043

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN

Autorizo al Instituto de Altos Estudios Nacionales (IAEN) la publicación de esta Tesis, de su bibliografía y anexos, como artículo en publicaciones para lectura seleccionada o fuente de investigación, siempre dando a conocer el nombre del autor y respetando la propiedad intelectual del mismo.

Ciudad, 21 de noviembre de 2016



FIRMA DEL CURSANTE

JORGE ARTURO MUÑOZ VARGAS

NOMBRE DEL CURSANTE

CC: 1718095043

DEDICATORIA

A mis amados padres y mis adoradas hermanas.

AGRADECIMIENTO

Al Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana, al Instituto de Altos Estudios Nacionales, al Dr. Santiago García, Director de la presente investigación y a Annabel, por ser mi apoyo a la distancia en este proceso.

ÍNDICE

ACTA DE GRADO	II
AUTORÍA	III
AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN	IV
DEDICATORIA	V
AGRADECIMIENTO	VI
SIGLAS	XI
ÍNDICE DE GRÁFICOS	XIII
ÍNDICE DE CUADROS	XV
RESUMEN	XVIII
ABSTRACT.....	XIX
INTRODUCCION	1
CAPITULO I	12
Marco Teórico.....	12
1.1. Introducción	12
1.2. Teoría clásica del comercio internacional.....	13
Adam Smith.....	14
David Ricardo.....	17
1.3. Teoría Neoclásica – Modelo de Heckscher y Ohlin.....	19
1.4. Nueva Teoría del Comercio Internacional	22
1.5. Teoría de la integración económica	23
Integración	24
Fases de la integración.....	25
Efectos de la integración	26
1.6. Conclusiones del capítulo:	30
CAPITULO II	32

Condiciones de acceso al mercado de bienes de Estados Unidos, para Ecuador y Perú, en el período 2008-2014.....	32
2.1. Introducción	32
2.2. Condiciones de acceso de Ecuador al mercado estadounidense	32
Sistema Generalizado de Preferencias.....	33
Ley de Preferencias Arancelarias	34
Ley de Promoción Comercial y Erradicación de Drogas	35
2.3. Condiciones de acceso de Perú al mercado estadounidense	37
Acuerdo de Promoción comercial entre Perú y los Estados Unidos de América	38
2.4. Conclusiones del Capítulo	56
CAPITULO III.....	58
Desempeño económico de Perú y Ecuador en el período 2008-2014	58
3.1. Introducción	58
3.2. Desempeño económico del Perú	59
Crecimiento económico.....	59
Estructura económica	62
Análisis de exportaciones	63
Comercio Bilateral Perú - Estados Unidos de América	66
3.3. Desempeño económico del Ecuador	68
Crecimiento económico.....	68
Estructura económica	71
Análisis de Exportaciones	72
Comercio Bilateral Ecuador - Estados Unidos de América	75
3.4. Conclusiones del Capítulo.....	76
CAPITULO IV	80

Análisis de la evolución de los flujos de exportaciones de Ecuador y Perú hacia Estados Unidos de América.....	80
4.1. Introducción	80
4.2. Exportaciones ecuatorianas y peruanas hacia los Estados Unidos de América.....	81
4.3. Principales exportaciones de Ecuador hacia Estados Unidos	84
4.4. Principales exportaciones de Perú hacia Estados Unidos	90
4.5. Determinación del conjunto intersección de las exportaciones de Ecuador y Perú que compiten en el mercado estadounidense.....	95
4.6. Identificación de los niveles arancelarios aplicados a los principales productos exportados del Ecuador y Perú hacia los Estados Unidos.....	99
4.7. Evolución de las principales exportaciones de Ecuador y Perú hacia el mercado estadounidense.....	101
Exportaciones del producto “Bananas o plátanos, frescos y secos” (‘080300)	101
Exportaciones “Camarones, langostinos, quisquillas” (‘030613).....	105
Exportaciones “Oro en bruto, excepto en polvo, para uso no monetario” (‘710812).....	108
Exportaciones de “Cacao en grano, entero o partido crudo o tostado” (‘180100)	111
Exportaciones de “Los demás: Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma” (‘060319).....	113
Exportaciones de “Los demás filetes y carne de pescado, fresco, refrigerado o congelado” (‘030429).....	115
Exportaciones de “Sardinias, sardinelas y espadines en conserva, entero o en trozos” (‘160413).....	118
Exportaciones de “Atunes, listados y bonitos en conserva, enteros o en trozos” (‘160414).....	120

4.8. Conclusiones del Capítulo	122
CAPITULO V	126
Conclusiones y Recomendaciones	126
5.1. Conclusiones.....	126
5.2. Recomendaciones	134
BIBLIOGRAFÍA	137
ANEXOS	146
ANEXO 1: Anexo 2.3 “Eliminación Arancelaria” del Capítulo Dos “Trato Nacional y Acceso de Mercancías al Mercado” del (Acuerdo de Promoción Comercial Perú-EEUU, 2006)	146
ANEXO 2: Principales 15 productos ecuatorianos exportados a Estados Unidos, basado en el año 2014, SA 6 dígitos, período 2008-2014, miles de dólares.....	149
ANEXO 3: Principales 15 productos ecuatorianos, exportados a Estados Unidos, basado en el promedio del período 2008 - 2014, SA 6 dígitos.	150
ANEXO 4: Principales 15 productos peruanos exportados a Estados Unidos, basado en el año 2014, SA 6 dígitos, período 2008-2014, miles de dólares.....	151
ANEXO 5: Principales 15 productos peruanos, exportados a Estados Unidos, basado en el promedio de los años 2008 - 2014, SA 6 dígitos, período 2008-2014, miles de dólares.....	152
ANEXO 6: Cien principales productos exportados por el Ecuador y el Perú a los Estados Unidos de América. Orden basado en el acumulado del período 2008 – 2014.....	153
ANEXO 7: Partidas arancelarias que, por actualización y correlación de las mismas, se han tomado en cuenta para el análisis de esta investigación.	158
ANEXO 8: Exportaciones de Perú y Ecuador a los Estados Unidos en Millones de dólares FOB y Toneladas, 2008 2014	161

SIGLAS

ACR	ACUERDOS COMERCIALES REGIONALES
ALCA	AREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS
APC	ACUERDO DE PROMOCIÓN COMERCIAL
ATPA	LEY DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS ANDINAS (ANDEAN TRADE PREFERENCE ACT)
ATPDEA	LEY DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS ANDINAS Y ERRADICACION DE DROGAS (ANDEAN TRADE PROMOTION AND DRUG ERADICATION ACT)
CEPAL	COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE
DR-CAFTA	TRATADO DE LIBRE COMERCIO REPÚBLICA DOMINICANA- AMÉRICA CENTRAL
EE.UU.	ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA
FOB	LIBRE A BORDO (FREE ON BOARD)
GATT	ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GENERAL AGREEMENT ON TARIFFS AND TRADE)
INB	INGRESO NACIONAL BRUTO
MPE	MODELO PRIMARIO EXPORTADOR
NANDINA	NOMENCLATURA COMÚN DE DESIGNACIÓN Y CODIFICACIÓN DE MERCANCÍAS DE LOS PAÍSES DE LA COMUNIDAD ANDINA
OMA	ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE ADUANAS
OMC	ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO
ONU	ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAD
OPEC	ORGANIZATION OF THE PETROLEUM EXPORTING COUNTRIES
OPEP	ORGANIZACIÓN DE PAISES PRODUCTORES DE PETRÓLEO
PIB	PRODUCTO INTERNO BRUTO
TLCAN	TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE

UE	UNIÓN EUROPEA
USD	DÓLAR DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Ejemplo de desvío de comercio.....	29
Gráfico 2: Perú: Crecimiento del PIB en tasas de variación anuales, 2008-2014	61
Gráfico 3: Perú: exportaciones totales como porcentaje del PIB, 2008-2014	64
Gráfico 4: Ecuador: Crecimiento del PIB en tasas de variación anuales, 2008-2014	70
Gráfico 5: Ecuador: exportaciones totales como porcentaje del PIB, 2008-2014	72
Gráfico 6: Exportaciones totales, Perú y Ecuador como porcentaje del PIB, 2008 – 2014	82
Gráfico 7: Precio de barril de petróleo, (dólares), 2008 – 2014	83
Gráfico 8: Exportaciones Totales de Ecuador hacia los EE.UU. vs. Sumatoria de 15 Principales productos exportados a EE.UU., en millones de USD, período 2008-2014	85
Gráfico 9: Exportaciones Totales de Perú hacia los EE.UU., vs. Sumatoria de 15 Principales productos exportados a EE.UU., en millones de USD, período 2008-2014	91
Gráfico 10: Exportaciones de los principales productos no petroleros del Perú y el Ecuador que compiten en el mercado estadounidense, acumulado período 2008-2014, en millones de dólares.....	98
Gráfico 11: Subpartida Bananas o plátanos, frescos o secos (‘080300): tasas de variación anuales de las exportaciones de Perú y Ecuador a EE.UU, 2008-2014...	104
Gráfico 12: Subpartida Camarones, langostinos, quisquillas (‘030613): tasas de variación anuales de las exportaciones de Perú y Ecuador a los EE.UU., 2008-2014	107
Gráfico 13: Subpartida Oro en bruto, excepto en polvo, para uso no monetario (‘710812): tasas de variación anuales de las exportaciones de Perú y Ecuador a EE.UU., 2008-2014	110
Gráfico 14: Precio de la onza de Oro, en dólares, período 2008-2014.....	110
Gráfico 15: Subpartida “Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado” (‘180100): tasas de variación anuales de las exportaciones de Perú y Ecuador a EE.UU., 2008-2014	112

Gráfico 16: Subpartida Los demás Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma (´060319): tasas de variación anuales de las exportaciones de Perú y Ecuador a EE.UU., 2008-2014	115
Gráfico 17: Subpartida Los demás filetes y carne de pescado, fresco, refrigerado o congelado (´030429): tasas de variación anuales de las exportaciones de Perú y Ecuador a EE.UU., 2008-2014	117
Gráfico 18: Subpartida Sardinias, sardinelas y espadines en conserva, entero o en trozos (´160413): tasas de variación anuales de las exportaciones de Perú y Ecuador a EE.UU., 2008-2014	119
Gráfico 19: Subpartida Atunes, listados y bonitos en conserva, enteros o en trozos (´160414): tasas de variación anuales de las exportaciones de Perú y Ecuador a EE.UU., 2008-2014	121

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1: Ventajas absolutas.....	15
Cuadro 2: Ventajas Comparativas	17
Cuadro 3: Comparativo entre los principales niveles de integración	25
Cuadro 4: Rondas de Negociación previas a la suscripción del Acuerdo de Promoción Comercial Perú – Estados Unidos.....	40
Cuadro 5: Temas de negociación TLC Perú – Estados Unidos.....	41
Cuadro 6: Resumen del Anexo 2.3 del APC Perú – EEUU “Eliminación Arancelaria”	45
Cuadro 7: Categorías de Desgravación arancelaria adicionales de EEUU.....	47
Cuadro 8: Programa de desgravación arancelaria de las importaciones de Estados Unidos desde Perú	47
Cuadro 9: Categorías de Desgravación arancelaria adicionales Perú.....	49
Cuadro 10: Programa de desgravación arancelaria de las importaciones de Perú desde Estados	50
Cuadro 11: Mercancías a las que pueden aplicarse salvaguardias y Niveles de Activación, (Lista de Estados Unidos)	54
Cuadro 12: Mercancías a las que pueden aplicarse salvaguardias y Niveles de Activación (lista de Estados Unidos).....	55
Cuadro 13: Amenazas para el crecimiento económico del Perú	60
Cuadro 14: Perú: Crecimiento del PIB en porcentaje de variación anual, período 2008-2014.....	61
Cuadro 15: Perú: estructura porcentual del PIB según sector económico, 2008-2014	62
Cuadro 16: Perú: exportaciones por grupo de productos (millones de dólares FOB), 2008-2014.....	65
Cuadro 17: Perú: Principales destinos de las exportaciones (millones de dólares), 2014	66
Cuadro 18: Balanza Comercial Bilateral Perú – Estados Unidos (millones de dólares, FOB), 2008-2014.....	67
Cuadro 19: Ecuador: Crecimiento del PIB en tasas de variación anuales, 2008-2014	69

Cuadro 20: Composición del PIB ecuatoriano por sector económico, período 2008-2014	71
Cuadro 21: Ecuador: exportaciones por grupo de productos (millones de dólares FOB), 2008-2014.....	73
Cuadro 22: Ecuador: Principales destinos de las exportaciones (millones de dólares), 2014	74
Cuadro 23: Balanza Comercial Total Ecuador – Estados Unidos (millones de dólares, FOB), 2008-2014.....	75
Cuadro 24: Exportaciones de Ecuador y Perú hacia los Estados Unidos, (millones de dólares FOB), 2008-2014	81
Cuadro 25: Principales productos exportados por Ecuador hacia Estados Unidos, Nomenclatura NANDINA (millones de dólares), 2008-2014.....	88
Cuadro 26: Principales productos exportados por Perú hacia Estados Unidos, en millones de USD, Nomenclatura NANDINA, período 2008-2014.....	94
Cuadro 27: Principales productos ecuatorianos y peruanos que compiten en el mercado estadounidense, en miles de USD, período 2008-2014	97
Cuadro 28: Partidas arancelarias exportadas a Estados Unidos con arancel superior a 0%, período 2014.....	99
Cuadro 29: Arancel ad valorem cobrado por los Estados Unidos a los principales 10 productos no petroleros, exportados por Ecuador y Perú hacia los Estados Unidos de América, año 2014.....	100
Cuadro 30: Diferencias en el arancel ad valorem cobrado por los Estados Unidos a productos exportados por Perú y Ecuador, año 2014	101
Cuadro 31: Subpartida Bananas o plátanos, frescos o secos (‘080300): exportaciones de Perú y Ecuador hacia los EE.UU., en miles de dólares FOB, 2008-2014	103
Cuadro 32: Principales países desde donde Estados Unidos importa camarón (todos los tipos), período 2008-2014, en toneladas métricas.....	105
Cuadro 33: Subpartida Camarones, langostinos, quisquillas (‘030613): exportaciones de Perú y Ecuador hacia los EE.UU., en miles de dólares FOB, 2008-2014	106
Cuadro 34: 10 Principales países productores de oro, en kilogramos, año 2012	108

Cuadro 35: Subpartida Exportaciones de Oro en bruto, excepto en polvo, para uso no monetario (´710812): exportaciones de Perú y Ecuador hacia los EE.UU., en miles de dólares FOB, 2008-2014.....	109
Cuadro 36: Subpartida “Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado” (´180100): exportaciones de Perú y Ecuador hacia los EE.UU., en miles de dólares FOB, 2008-2014	112
Cuadro 37: Subpartida Los demás Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma (´060319): exportaciones de Perú y Ecuador hacia los EE.UU., en miles de dólares FOB, 2008-2014	114
Cuadro 38: Subpartida Los demás filetes y carne de pescado, fresco, refrigerado o congelado (´030429): exportaciones de Perú y Ecuador hacia los EE.UU., en miles de dólares FOB, 2008-2014.....	116
Cuadro 39: Subpartida Sardinias, sardinelas y espadines en conserva, entero o en trozos (´160413): exportaciones de Perú y Ecuador hacia los EE.UU., en miles de dólares FOB, 2008-2014.....	119
Cuadro 40: Subpartida Atunes, listados y bonitos en conserva, enteros o en trozos (´160414): exportaciones de Perú y Ecuador hacia los EE.UU., en miles de dólares FOB, 2008-2014	120

RESUMEN

El TLC Perú – EEUU, oficialmente llamado Acuerdo de Promoción Comercial, Perú – Estados Unidos, entró en vigencia el 1 de febrero de 2009, dicho Acuerdo establece una zona de libre comercio entre las dos naciones teniendo como objetivos principales garantizar el acceso preferencial de las exportaciones, incrementarlas y diversificarlas, atraer flujos de inversión, mejorar la calidad de vida, establecer reglas claras de comercio, elevar la productividad, entre otros.

Este Acuerdo podría provocar cambios en las preferencias de los consumidores estadounidenses, hacia los productos peruanos, dejando de lado los productos ecuatorianos. O, en su defecto, que las exportaciones ecuatorianas hacia Estados Unidos se vean afectadas debido a la pérdida de competitividad frente a las ventajas que este acuerdo brinda al Perú.

En este sentido, el objetivo de este estudio es analizar los flujos de exportaciones de Perú y Ecuador hacia los Estados Unidos, entre el período comprendido en los años 2008 a 2014, para de esta manera verificar si la suscripción del Acuerdo de Promoción comercial Perú-Estados Unidos, ha producido cambios, *ceteris paribus*, en las exportaciones ecuatorianas a Estados Unidos.

Palabras clave: Libre comercio, Integración económica; Acuerdo de Promoción Comercial Perú – Estados Unidos; Ley de Preferencias Arancelarias.

ABSTRACT

The FTA between Peru and U.S. is officially called Trade Promotion Agreement, Peru - United States, came into effect on February 1st of 2009, the agreement establishes a free trade area between the two Nations having as main objectives ensure preferential exports, increase the exports and diversify them, attract flows of investment, improve the quality of life, and establish clear trade rules, raise productivity, among others.

The agreement can change the consumer preferences towards the Peruvian products, leaving aside the Ecuadorians products, or the Ecuadorian exports toward the United States can be affected due to loss of competitiveness compared to the benefits that this agreement gives the Peru.

In this sense, the objective of this study is to analyze the flow of exports from Peru and Ecuador to the United States, from 2008 to 2014, to verify whether the subscription Peru Trade Promotion Agreement United States, has led to changes, *ceteris paribus*, in Ecuador's exports to the United States.

Key words: Free trade, Economic integration; Trade promotion agreement Peru - United States; Trade Preference Act.

INTRODUCCION

Los acuerdos comerciales regionales, según la Organización Mundial de Comercio (OMC, 2015), son convenios comerciales recíprocos entre dos o más socios, mismos que incluyen tratados de libre comercio y uniones aduaneras. Hasta enero del 2015 se habían notificado 295 acuerdos comerciales regionales (ACR) establecidos, que actualmente están vigentes.

En la región latinoamericana se ha sentado antecedentes de pactos entre la integración regional y la vinculación con terceros países a través de acuerdos comerciales preferenciales, como los acuerdos de libre comercio entre los países de la región y Estados Unidos de América, entre los cuales están el Tratado de libre comercio de América del Norte (TLCAN), suscrito por los Gobiernos de Estados Unidos, Canadá y México; en 2004 se suscribió el Tratado de Libre Comercio República Dominicana-América Central (DR-CAFTA) mismo que integra a Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua; así mismo en el 2003 Estados Unidos firmó tratados de libre comercio con Chile y en 2007 con Colombia y Perú (Resico, 2012).

El TLC Perú – EEUU u oficialmente llamado Acuerdo de Promoción Comercial Perú – Estados Unidos, en lo sucesivo APC, se suscribió el 12 de abril del año 2006, entrando en vigencia el 1 de febrero de 2009, dicho acuerdo establece una zona de libre comercio entre las dos naciones y tiene como objetivos principales garantizar el acceso preferencial de las exportaciones, incrementar y diversificar exportaciones, atraer flujos de inversión, mejorar la calidad de vida, establecer reglas claras de comercio, elevar la productividad, entre otros (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú, 2015).

Perú considera que el TLC consolida el acceso preferencial de los productos peruanos al mercado estadounidense, permitiéndole ganar competitividad frente a otros países que no gozan de preferencias (Ministerio de Comercio Exterior y

Turismo de Perú, 2015). Estados Unidos por su parte sostiene que el TLC crea oportunidades para incrementar las exportaciones agrícolas al Perú, establece seguridades para inversores estadounidenses en Perú y otorga un acceso sustancial de mercado en el sector de servicios peruano con el fin de incluir los servicios financieros (Executive Office of the President of the United States, 2015).

El Gobierno ecuatoriano, se ha mostrado contrario a los tratados de libre comercio (Correa, 2010), y apuesta a modelos que comprendan temas de cooperación y coordinación política (El Universo , 2010). En ese sentido la Constitución de la República del Ecuador (2008) dispone el fomento de un nuevo sistema de comercio e inversión entre los Estados que se sustente en la justicia, la solidaridad, la complementariedad, la creación de mecanismos de control internacional a las corporaciones multinacionales y el establecimiento de un sistema financiero internacional, justo, transparente y equitativo (Asamblea Constituyente, 2008).

El Perú es un mercado natural para el Ecuador, su proximidad geográfica, la similitud de costumbres, culturas, entre otras características, hace que muchas empresas ecuatorianas se interesen en el mercado peruano. A raíz del Acuerdo de Cartagena en 1969, las relaciones comerciales entre Ecuador y Perú dieron un giro principalmente por la inserción en el Grupo Andino, en la década de los setenta se dieron acercamientos, lo que permitió que se mejoren las relaciones económicas entre los dos países (Carranza, 2002), la firma de los Acuerdos de Paz de 1998, dio luces de esperanza a dos pueblos con culturas semejantes, tradicionalmente relacionados por el comercio y la convivencia cotidiana (López Contreras, 2004).

El intercambio comercial entre Ecuador y Perú se multiplicó siete veces a raíz de la firma de paz, dando un salto de USD 300 millones en 1998 a USD 2.276 millones en el 2008 y USD 3.079 millones en el 2012, año en el que Perú fue el tercer destino de exportaciones ecuatorianas totales, segundo destino de exportaciones petroleras y noveno destino de exportaciones no petroleras (PROECUADOR, 2013)

Estados Unidos es uno de los principales socios comerciales de Perú, desde el año 2009, el comercio total prácticamente se ha duplicado pasando de USD 9.000 millones a más de USD 16.000 millones en el año 2013 (Executive Office of the President of the United States, 2015), las exportaciones estadounidenses se han incrementado sustancialmente al país vecino del sur, mientras que sus importaciones desde éste han tenido un crecimiento más moderado (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú, 2014), lo que evidencia un decremento en el saldo comercial entre los dos países.

El 45% de las exportaciones ecuatorianas tienen como destino Estados Unidos, desde el año 2008 al 2014, las exportaciones en precios FOB desde Ecuador a Estados Unidos se incrementaron en un 34%, sin embargo, las importaciones en precios CIF se incrementaron en un 133%, pasando de una balanza comercial positiva a una negativa durante este período (Banco Central del Ecuador, 2015).

El presente estudio es pertinente puesto que, la consecución de los objetivos del Acuerdo de Promoción Comercial Perú - Estados Unidos, que buscan garantizar el acceso preferencial de las exportaciones de ambos países, incrementarlas y diversificarlas, atraer flujos de inversión, elevar la productividad, entre otros (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú, 2015), puede causar que las exportaciones ecuatorianas hacia Estados Unidos se vean afectadas debido a la pérdida de competitividad frente a las ventajas que éste acuerdo brinda al Perú.

En tal razón, el presente trabajo analiza las exportaciones ecuatorianas y peruanas hacia Estados Unidos de América, verificando si han existido afectaciones a raíz de la suscripción del APC entre Perú y EEUU; y, si las hubieran, plantear recomendaciones que permitan minimizarlas, convirtiéndose en un tema de relevancia para el país.

Por otro lado, en los últimos años, Estados Unidos ha celebrado numerosos tratados de libre comercio con países latinoamericanos, sin embargo, para algunos

autores, éstos son acusados de erosionar los procesos de integración latinoamericanos (Ibarra G. , 2008).

En este sentido, para autores como Gabriel Ibarra (2008), el aliciente principal para Estados Unidos al momento de firmar tratados de libre comercio bilaterales es el control político que puede ejercer frente a sus contrapartes sabiendo que el poder de la contraparte es muy reducido en éste tipo de acuerdos, de ésta manera incrementa su poder de negociación y logra alianzas geopolíticas, obteniendo de las negociaciones bilaterales lo que no ha conseguido con las multilaterales, es decir mayor protección a derechos de propiedad intelectual, apertura de comercio de servicios, eliminación de aranceles, entre otros.

En relación con el párrafo que antecede, Falconí, Vallejo y Burbano (2006), mencionan que es una de las prioridades para los Estados Unidos la expansión de mercados de bienes, servicios e inversiones, pero además con la propuesta de TLCs, busca asegurar la posición en el hemisferio de cara al fortalecimiento de la Unión Europea, sin dejar de lado las razones geopolíticas y militares, con más razón a partir de los atentados del 11 de septiembre de 2001.

Stiglitz (2011), sostiene que los acuerdos comerciales que privilegian la liberalización del flujo de mercancías e impiden el libre tránsito de trabajadores, constituyen un factor de desigualdad, estos acuerdos, manifiesta, aumentan la capacidad de negociación del capital sobre la mano de obra, han sido injustos y además mal redactados.

René Villareal (2004) menciona que los países en vías de desarrollo ven atractiva la celebración de tratados de libre comercio con Estados Unidos por motivos como: a) la aspiración de tener acceso privilegiado a la mayor economía del mundo, b) por la urgencia de evitar ser desplazados por otros países firmantes de éste tipo de acuerdos o por evitar la pérdida de privilegios concedidos por los Estados Unidos de manera unilateral, c) en el caso de la región andina y centroamericana,

evitar la pérdida de los privilegios otorgados por Estados Unidos y c) el fracaso del ALCA y el retraso de las negociaciones de la Ronda de Doha de la OMC.

Para Gudynas (2004), situaciones como el colapso de la OMC, tras el encuentro ministerial en Cancún 2003, donde las naciones latinoamericanas quedaron sin un escenario claro para los acuerdos comerciales multilaterales, se abrieron las puertas para los convenios bilaterales o de un país grande con naciones pequeñas; así mismo en encuentro ministerial del ALCA, celebrado en Miami 2003, Estados Unidos tuvo que ceder y aceptar un ALCA mínima, inclinando su estrategia a acuerdos bilaterales. En ambos encuentros, la posición de los países latinoamericanos fue más fuerte frente a los ejes Estados Unidos – Unión Europea, el tema agrícola fueron uno de los temas cruciales.

Para Ibarra (2008), aparte de los motivos antes expuestos, en los casos de Colombia y Perú, el incentivo para firmar un tratado de libre comercio con Estados Unidos puede deberse al fracaso y agotamiento de la Comunidad Andina de Naciones como unión aduanera. El mismo autor cita a autores como Crawford y Florentino, quienes manifiestan que aparte de las motivaciones anteriormente señaladas, existe el hecho de que los acuerdos bilaterales son mucho más ágiles de negociar que los acuerdos multilaterales.

La versión del Banco Mundial sobre el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) es que éste ayudó a México a acercarse al nivel de desarrollo de Estados Unidos y Canadá, sugiriendo que las exportaciones de México habrían sido 50% menores y que la inversión extranjera directa también hubiera sido menor en un 40% sin la firma del TLCAN, así también se atribuye a éste tratado la reducción de la pobreza y la generación de empleo, sin embargo señala el Banco Mundial, el TLC no es suficiente para asegurar la convergencia económica entre los países (The World Bank , 2005).

Durán, de Miguel y Schuschny, (2007), en su estudio sobre los efectos sobre el comercio, la producción y el bienestar que tendrían los acuerdos comerciales de

Colombia, Ecuador y Perú, publicado en la Revista de la CEPAL No. 91, en abril del 2007, sostuvieron que, la firma de los acuerdos entre Colombia, Ecuador y Perú, con los Estados Unidos, registrarían un aumento generalizado del comercio entre los países negociadores, contrario a lo que sucedería con sus socios andinos, además los efectos de bienestar, únicamente beneficiarían a los Estados Unidos de América y al Perú.

En ese sentido, la propia Oficina de Representación Comercial de los Estados Unidos (2015), sostiene que, desde el año 2009, el comercio total con el Perú, prácticamente se ha duplicado pasando de USD 9.000 millones a más de USD 16.000 millones en el año 2013, las exportaciones estadounidenses al Perú se han incrementado sustancialmente, sin embargo, las importaciones desde estadounidenses desde Perú han tenido un crecimiento más moderado (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú, 2014), lo que evidencia un decremento en el saldo comercial entre los dos países.

Durán, De Miguel, y Schuschny (2007) evalúan los posibles impactos de los acuerdos bilaterales de libre comercio de Colombia, Ecuador y Perú con los Estados Unidos, ante la expiración de las preferencias arancelarias otorgadas unilateralmente por Estados Unidos. Para los autores, la firma de los acuerdos pone de manifiesto un incremento en el comercio de los países miembros, con un claro beneficio para Perú y Estados Unidos. Su estudio concluye con resultados negativos para Colombia en términos de bienestar, lo mismo ocurre para el caso ecuatoriano.

Jorge Enrique Romero (2006) hace un Análisis de los Tratados de Libre comercio desde la perspectiva ideológica y del Derecho Económico, donde manifiesta que la desigualdad entre los Estados Unidos y los países pequeños, subdesarrollados o en vías de desarrollo implica una desproporción evidente, que implica el diseño y ejecución del acuerdo por parte de la primera potencia mundial y las mega corporaciones transnacionales, al igual que algunos autores citados en párrafos anteriores, Romero también concluye que la finalidad del acuerdo es el control de los mercados y gobiernos en el marco geopolítico mundial.

Jorge Toro y otros autores (2011), evalúan el posible impacto del tratado de Libre comercio entre Colombia y Estados Unidos sobre los principales rubros de la balanza de pagos, donde muestra que el TLC incrementaría el comercio en Colombia, concluyendo en su análisis que el acuerdo significaría para Colombia un avance en el proceso de inserción económica mundial, un aumento del grado de apertura, una redefinición de su estructura productiva y mejora del bienestar de los colombianos.

Tomando en cuenta la suscripción del Acuerdo de Promoción Comercial Perú - Estados Unidos que pretende garantizar el acceso preferencial de las exportaciones entre ambos países, vigente desde febrero de 2009, (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú, 2015); la terminación de la vigencia de las preferencias arancelarias andinas (ATPDEA) y del Sistema General de Preferencias (El Comercio, 2013), que implicó que desde el 1 de agosto de 2013, ochocientos productos ecuatorianos paguen aranceles para ingresar a los Estados Unidos (El Telégrafo, 2013).

Es necesario realizar un estudio que permita conocer si dados el acuerdo de promoción comercial entre Perú y Estados Unidos y los sistemas preferenciales unilaterales que benefician al Ecuador, ¿se han producido cambios en los flujos de exportaciones peruanas y ecuatorianas hacia EE.UU., en el período 2008-2014? Para lo cual es necesario responderse las siguientes preguntas que son referentes básicos para la orientación del proceso investigativo: ¿Cuáles son las principales diferencias entre Ecuador y Perú, en cuanto al régimen de acceso al mercado estadounidense, en el período 2008-2014?, ¿Cuáles son los principales rubros de exportación ecuatorianos y peruanos, que compiten en el mercado estadounidense? y finalmente, tomando en cuenta los productos identificados en la pregunta anterior ¿Es posible establecer cambios en los flujos de exportaciones hacia el mercado estadounidense?

A partir de las preguntas anteriormente planteadas, es que se surge como objetivo general de la presente investigación: Analizar los principales cambios en los

flujos de las exportaciones ecuatorianas y peruanas, hacia el mercado estadounidense, en el contexto del Acuerdo de Promoción Comercial Perú-Estados Unidos, en el período 2008-2014. Como objetivos específicos se plantearon los siguientes:

- Analizar las preferencias otorgadas a los productos peruanos en el marco del Acuerdo de Promoción Comercial con Estados Unidos; y, las otorgadas a productos ecuatorianos gracias a los regímenes unilaterales existentes.
- Identificar los principales productos ecuatorianos que compiten con los productos peruanos en el mercado de Estados Unidos, a partir de un breve análisis de la estructura productiva y exportadora de ambos países.
- Analizar la variación en los flujos comerciales Ecuador-EEUU en comparación con los flujos comerciales Perú-EEUU en el período 2008-2014.

Por otro lado, El potencial problema para América Latina radica precisamente en esta dependencia del precio de los commodities para su crecimiento. La región ha tenido un alto crecimiento económico (4%), durante el periodo 2004-2012 motivado por el incremento sostenido de los precios de los commodities a nivel mundial. Sin embargo el súper ciclo de los commodities llega a su pico entre los años 2011 y 2012, entrando en un proceso de desaceleración económica, con un crecimiento de 3.1% en 2012, 2.5% en 2013 y 2.5% en 2014 (Grijalva, 2014). En lo temporal, el estudio se sitúa en la fase final del “super ciclo de las commodities, lo que tiene importantes consecuencias en cuanto a términos de intercambio (TDI¹): de 2008 a 2012, fase creciente de precios y desde 2012 fase decreciente.

Es necesario mencionar dos diferencias sustanciales entre Perú y Ecuador; el primero cuenta con moneda propia, lo que le permite corregir desequilibrios cambiarios de corto plazo (apreciaciones o depreciaciones del tipo de cambio real),

¹ Los términos de intercambio (TDI) son una medida del precio relativo de las exportaciones de un país en relación a sus importaciones. Un mayor TDI significa que las exportaciones son relativamente más caras. (Grijalva, 2014).

mientras que Ecuador no tiene esa posibilidad influyendo en la competitividad frente a otros países. La segunda, es que el Ecuador usa la misma moneda que EE.UU., lo que produce una situación de integración monetaria de facto, que determina un involucramiento muy estrecho entre las economías del país emisor y la del país aceptante de esa moneda, sin embargo, estas consideraciones no son objeto de estudio en la presente investigación.

En cuanto a la Metodología, la presente investigación tiene un enfoque cuantitativo, basado en la recolección de datos (Hernández Sampieri, Fernández, & Baptista, 2006), en las principales instituciones estadísticas de Estados Unidos, Perú y Ecuador y el mundo. Con un alcance descriptivo, puesto que se selecciona una serie de cuestiones y mide cada una de ellas independientemente, para así describir lo que se investiga (Hernández Sampieri, Fernández, & Baptista, 2006), así se analizan las exportaciones de bienes desde Ecuador y Perú hacia Estados Unidos enfocándonos en los productos más representativos, entendiéndose a éstos productos a los de mayor valor monetario, que generalmente son los de mayor volumen de exportaciones. Hernández Sampieri (2006), manifiesta que la investigación correlacional tiene como propósito conocer la relación entre dos o más variables en un contexto particular. El carácter de la investigación descriptiva comparativa o correlacional del presente trabajo investigativo, se basa en la comparación entre los ítems más representativos de las exportaciones ecuatorianas y peruanas a los Estados Unidos, la comparación entre las exportaciones se la realiza en base a la variable tiempo, es decir, se analizan las exportaciones en el período 2008-2014, a fin de determinar si ha existido variación en las exportaciones debido a la suscripción del TLC Perú - EEUU.

En definitiva, se analizan las variaciones en el flujo comercial entre Ecuador – Estados Unidos, y Perú – Estados Unidos, desde el año 2008 al 2014, para de ésta manera determinar qué tipo de cambios ocurrieron en las exportaciones del Ecuador a Estados Unidos como consecuencia de la Suscripción del Acuerdo de Promoción Comercial Perú – Estados Unidos.

La presente investigación se basa en la recolección y análisis de datos del Banco Central del Ecuador, Banco Central de Reserva del Perú, Sistema de Reserva Federal de Estados Unidos, Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones PROECUADOR, Comisión del Perú para la exportación y el Turismo PROMPERU, los diferentes organismos internacionales con estudios y datos estadísticos reconocidos, como CEPAL, OMC, ONU, así como también, en fuentes bibliográficas relacionadas con el tema de estudio.

Metodológicamente, el análisis se efectuará mediante los siguientes pasos fundamentales:

- 1) Análisis de acceso al mercado estadounidense para productos peruanos y ecuatorianos.
- 2) Análisis del desempeño económico de Perú y Ecuador en el período 2008-2014.
- 3) Identificación de los principales productos de exportación de interés para el Ecuador
- 4) Comparaciones entre las principales exportaciones ecuatorianas a los Estados Unidos y exportaciones peruanas a los Estados Unidos.
- 5) Definición de principales conclusiones y recomendaciones

El Capítulo I de la presente investigación expone críticamente el marco teórico exponiendo por parte del autor su posición frente a las distintas teorías relacionadas con los objetivos del estudio.

El Capítulo II, analiza el acceso al mercado de bienes estadounidense mediante la exposición de regímenes preferenciales de los que han sido beneficiarios Perú y Ecuador, así como los puntos principales del Acuerdo de Promoción Comercial entre Perú y Estados Unidos de América, citando sus antecedentes hasta mostrar los programas de desgravación arancelaria contemplados en el Acuerdo.

El Capítulo III, da a conocer el desempeño económico mostrado por el Perú y Ecuador en los últimos 7 años, basado en el análisis del crecimiento económico, la estructura económica de ambos países y el comercio bilateral que cada uno mantiene con Estados Unidos de América.

El Capítulo IV, analiza la evolución de los flujos de exportaciones de Ecuador y Perú a los Estados Unidos, identificando los principales productos ecuatorianos que compiten con los productos peruanos en el mercado estadounidense, así como los respectivos niveles arancelarios aplicados, para a partir de aquello, analizar la variación de las principales exportaciones peruanas y ecuatorianas en el período 2008-2014.

El Capítulo V, presenta las conclusiones y recomendaciones que se desprenden de la presente investigación.

CAPITULO I

Marco Teórico

1.1. Introducción

La evolución económica mundial ha sido marcada por formas de relación económica importantes como el mercantilismo, el liberalismo económico, el bilateralismo, la cooperación económica y últimamente la integración económica (Casani, Llorente, & Pérez, 2008).

El proceso de globalización ha implicado la proliferación de acuerdos comerciales, sin que necesariamente estén amparados en los principios de comercio multilateral (Ibarra G. , 2008): comercio sin discriminación, comercio más libre, previsibilidad, más competitivo, más ventajoso para países menos adelantados (Organización Mundial de Comercio, 2015).

En relación al párrafo anterior, el comercio no discriminatorio quiere decir que un país debe dar igual trato para todos los miembros de la OMC, así como también dar un “trato nacional” a sus productos. El comercio libre se refiere a reducir obstáculos como aranceles o prohibición de importaciones. La previsibilidad se consigue mediante la transparencia de políticas y prácticas, fomento a la competencia leal, y la promoción al desarrollo. La competitividad se consigue a través del desaliento a las prácticas desleales como el dumping o subvenciones a exportaciones. (Organización Mundial de Comercio, 2015).

El presente capítulo hace un recuento de las principales teorías relacionadas con el objeto de estudio del presente trabajo investigativo, el análisis de los cambios de las exportaciones peruanas y ecuatorianas al mercado estadounidense a propósito del TLC entre Perú y EEUU, así pues describe teorías que ayudan a comprender por

qué las naciones comercian entre sí, tomando en consideración qué es y cómo funciona una zona de libre comercio, dos aspectos importantes y claves en el desarrollo de la presente investigación.

Ayuda también a comprender que, el tipo de exportaciones que un país realiza, determina su especialización en la producción de ciertos bienes o servicios. Tomando en cuenta que hace 500 años, con la conquista de América, África y Asia, y la implantación del sistema capitalista, dio lugar a la especialización de unas regiones en la extracción y producción de materias primas y otras que se especializaron en manufacturas (Acosta, 2012). De aquí se explica que el tipo de exportaciones que Ecuador y Perú realizan a los Estados Unidos, siendo principalmente materias primas y recursos naturales.

En tal sentido, si bien es cierto se nombran algunas teorías, éstas tienen como objetivo guiar al lector hacia la comprensión secuencial de la presente investigación siendo todas ellas un marco de referencia importante para el desarrollo de la misma; la presente investigación se basa en la Teoría de Integración Económica, misma que sirve de base para comprender al área de libre comercio y sus efectos, entre los que están la desviación de comercio. En este sentido una vez conocida el área de libre comercio entre Perú y Estados Unidos, se pretende conocer si ha existido un efecto de desviación de comercio de los productos ecuatorianos a los peruanos en el mercado norteamericano.

1.2. Teoría clásica del comercio internacional

Con la influencia del pensamiento filosófico y científico de la segunda mitad del siglo XVII, se tuvo implicaciones en lo literario, artístico, político, así como también en el pensamiento de los economistas clásicos: Adam Smith, David Ricardo y John Stuart Mill, quienes elaboraron la teoría clásica del comercio internacional. Como resultado de las ideas económicas de los clásicos, se originó el libre cambio e inspiró la filosofía del progreso, misma que tiene como fin el bienestar material (Torres Gaytán, 1975).

En 1776 Adam Smith publicó su obra *La riqueza de las Naciones*, en la cual expone su tesis de que la división del trabajo y el libre cambio son el mejor modo de alcanzar el bienestar. Luego en 1817, David Ricardo fue quien sentó las bases teóricas para explicar las ventajas que pueden obtener las naciones por medio del comercio internacional tal como lo expuso en su obra *Principios de economía política y tributación*, por medio de las ventajas comparativas. (Steinberg, 2004).

Puesto que la presente tesis realiza un análisis en el marco de un tratado de libre comercio entre dos países, es importante citar a la teoría clásica que como se precisa en el párrafo anterior, sus máximos exponentes defienden las ventajas que conlleva el libre cambio y el comercio internacional para las naciones.

Adam Smith

Fue Adam Smith quien aportó con la teoría de la división internacional del trabajo, demostrando las ventajas de la especialización y el intercambio entre países, con la convicción de que el librecambio amplía la demanda. Smith sostuvo que por esta ampliación se extienden los límites de producción y para poder expandirse se necesita la apertura de nuevos mercados. En definitiva, con la división internacional del trabajo, se obtienen dos ventajas: la primera un mayor volumen al mismo costo de trabajo y la segunda que a través del intercambio, cada país se puede abastecer de más mercancías a menores precios (Torres Gaytán, 1975).

Smith sostuvo que para que exista comercio entre dos países, uno de ellos debe tener una ventaja absoluta cuando produce un bien, es decir, si un país produce una unidad de un bien con una cantidad menor de trabajo que la empleada por otro país para la producción del mismo bien, entonces el primero tiene ventaja absoluta (Torres Gaytán, 1975). Smith mencionó que el comercio internacional es rentable ya que la ventaja absoluta implica una especialización en el producto que se tenga más eficiencia, aumentando la producción mundial de todos los bienes (Monje, 2001).

Smith, por medio de las diferencias absolutas de costos demuestra lo conveniente que resulta para 2 países intercambiar mercancías cuando cada uno posea ventaja absoluta en la producción de una mercancía que pueda dar a cambio de otra que produzca con desventaja en relación con el otro país (Torres Gaytán, 1987). Es decir, considerando solo costos de trabajo, se dice que existen diferencias absolutas de costos entre dos países cuando en la producción de una mercancía un país tiene ventajas absolutas respecto al otro país y desventaja en otra mercancía.

Lo dicho se explica de mejor manera en el siguiente cuadro:

Cuadro 1: Ventajas absolutas

País	(Producción en 10 días de trabajo)		Relación interna de cambio (antes de comercio)
	Unidades de cacao	Unidades de café	
A	40	20	2 cacao = 1 café
B	20	40	1 cacao = 2 café
Producción total en aislamiento	60	60	
Producción con división de trabajo	80	80	
Ganancia Global	20	20	

Fuente: Elaboración propia a partir de (Torres Gaytán, 1987)

Las ganancias que se observan en el cuadro que antecede, se obtienen sin el empleo de más recursos ni costos de trabajo, éstas ganancias se obtienen según el modelo de Smith por la división de trabajo al emplear toda la mano de obra para la producción de cacao en el país A y para producir únicamente café en el país B, de ésta manera cada país incrementa la producción en la que tienen ventaja. Así el país A está en la posibilidad de dar 2 de cacao por 1 de café y el país B puede dar 2 de café por 1 de cacao (Torres Gaytán, 1987).

En otras palabras, si los 2 países produjeran sus bienes en aislamiento, únicamente producirían 60 unidades entre cacao y café, puesto que el país A es más productivo en cacao, pero menos eficiente en la producción de café, contrario a lo que sucedería en el país B que es más eficiente en la producción de café. De ahí la necesidad de la especialización del país A en cacao y del país B en café. Con la

división de trabajo internacional, los países alcanzarían una producción de 80 unidades cada uno entre café y cacao puesto que, en el caso del país A volcaría toda su fuerza productiva hacia la obtención de cacao, produciendo el doble de su capacidad por abandonar una producción menos eficiente, lo mismo sucedería en el caso del café para el país B. De ésta manera según éste modelo, habría una ganancia de 20 unidades de cacao y 20 unidades de café.

Lo expuesto anteriormente es de utilidad para la comprensión del por qué los países comercian, pero más específicamente en este trabajo investigativo, nos ayuda a comprender que el tipo de exportaciones que los países realizan define la especialización en la producción de ciertos bienes o servicios. Sabiendo que hace 500 años con la colonización de América, África y Asia, con la implantación del sistema capitalista, dio lugar a la especialización de unas regiones en la extracción y producción de materias primas y otras que se especializaron en manufacturas (Acosta, 2012). De aquí se explica que el tipo de exportaciones que Ecuador y Perú realizan a los Estados Unidos, siendo principalmente materias primas y recursos naturales.

Respecto a lo anterior, Smith manifestó que no importaba si las ventajas de un país sobre otro provenían de factores naturales, adquiridos o de ambos, sino que lo importante consistía en que al dedicarse cada país a producir en lo que tiene ventaja ya que aumenta la eficacia del trabajo y se consigue un aumento de la producción global, así con la especialización se pueden producir productos más baratos por parte de un país, exportándolos a otros países que no los producen o que lo producen más caro (Torres Gaytán, 1987).

Gracias a Smith se puede comprender como la división internacional del trabajo abarata costes, sumado a la importancia del tamaño del mercado, es importante para el funcionamiento de la economía mundial. Se comprende pues, que un tamaño interior pequeño y aislado no es propicio para la inversión, por esto es que, concordante con ésta teoría, el intercambio entre países es más beneficioso que la autarquía.

David Ricardo

Otro aporte a la Teoría Clásica del Comercio Internacional, y un complemento a lo planteado por Adam Smith, es la teoría propuesta por David Ricardo, quien sostiene que el libre comercio funciona en provecho de los países participantes del intercambio, teniendo un efecto positivo para los países y para el bienestar mundial (Floto, 1989).

Ricardo demuestra que, aunque un país posea ventaja en dos artículos y el otro país la desventaja, a los dos países les convendrá especializarse en intercambiar, con la condición de que la ventaja o en su defecto la desventaja fuese de diferente proporción en cada uno de los artículos (Torres Gaytán, 1987).

Lo antes mencionado, se explica en el Cuadro 2, en el cual David Ricardo, con su conocido ejemplo del vino y de la tela, explica la conveniencia de comerciar entre dos países tomando como base los días de trabajo que se emplean para producir los productos mencionados.

Cuadro 2: Ventajas Comparativas

País	Días trabajo para producir una Unidad de:	
	Vino	Tela
A	80 días	90 días
B	120 días	100 días

Fuente: Elaboración propia a partir de (Torres Gaytán, 1987)

Explicando el cuadro que antecede, Ricardo propone que cuando el país A produce tanto vino como tela a precios menores que los del país B, al primero le conviene comerciar con éste último ya que, si a cambio de una unidad de vino que le cuesta producir 80 días recibe una unidad de tela que le cuesta 90 días, de ésta

manera el ahorro es de 10 días. Al país B por su parte, le conviene entregar una unidad de tela que le cuesta 100 días para recibir una unidad de vino que le cuesta 120, el ahorro en éste caso es de 20 días. En otras palabras, en el país A, la tela, en términos de vino, resulta más caro y en el país B el vino es más caro, en términos de tela.

Ricardo demuestra como a un país, a pesar de tener desventaja por costos en la producción en sus mercaderías con respecto a otro, con diferente proporción en cada una, le conviene intercambiar con otros países por el ahorro que se obtiene por recibir productos a un costo más bajo del que puede producir. Es decir, los países que comercian obtienen un beneficio al momento de intercambiar puesto que al especializarse en productos en los que tienen costos de producción comparativamente más bajos, trae como efecto niveles de ingreso más altos para ambos países, así el país asigna más recursos necesarios para los sectores más productivos. En definitiva, ésta teoría se basa en las diferencias existentes entre la productividad de la mano de obra entre los países, siendo el trabajo el único factor de producción, en otras palabras, los países exportan aquellos productos en los que tienen mayor productividad, e importan los productos que implican mayor costo producirlos que importarlos.

El modelo se refiere a dos países y el trabajo es el único factor de producción, no existen costos de transporte, obstáculos al comercio, no existe movilidad de factores, por esto, la principal crítica a ésta teoría es que sus supuestos son irreales (González Blanco, 2011).

A manera de resumen, Adam Smith, primero, seguido luego por David Ricardo, indagaron las causas del comercio internacional, siempre tratando de demostrar los beneficios del libre comercio. Así Smith mantenía la teoría de que, gracias al libre comercio, cada país tendría la posibilidad de especializarse en aquellos bienes que produjera de manera más eficiente, e importaría aquellos que produjera de manera menos eficiente, incrementando así la producción mundial gracias a esta especialización internacional. David Ricardo complementa lo antes

mencionado ya que demuestra que, si un país tiene desventaja absoluta en la producción de sus bienes con respecto a otro país, éste debería especializarse en la producción del bien cuya desventaja absoluta sea inferior, y éste se transforma en el bien con el que el país tiene ventaja comparativa. Así sería recomendable que éste país importe el bien en el que tiene desventaja comparativa (González Blanco, 2011).

1.3. Teoría Neoclásica – Modelo de Heckscher y Ohlin

En el siglo XX, año de 1933 para ser exactos, como complemento a la teoría clásica, el modelo de Heckscher-Ohlin conocido también como modelo de las proporciones factoriales da lugar a la Teoría Neoclásica del comercio internacional, quedando configurado el marco teórico que explicaba el porqué del comercio internacional (Steinberg, 2004).

Partiendo la teoría de David Ricardo de la ventaja comparativa, el *modelo de Heckscher-Ohlin* trata de explicar cómo funcionan los flujos del comercio internacional, fue formulado por el economista sueco Bertil Ohlin en 1933, modificando un teorema inicial de su maestro Eli Heckscher, formulado en 1919. El modelo afirma que los países se especializan en la exportación de los bienes cuya producción es intensiva en el factor en el que el país es abundante, mientras que tienden a importar aquellos bienes que utilizan de forma intensiva en el factor que es relativamente escaso en el país (Lobejón Herrero, 2001).

Parafraseando lo dicho por Ohlin, los factores abundantes son habitualmente baratos, por el contrario, los factores escasos son relativamente caros, cuando las mercancías que se comercian tienen una mayor parte de factores abundantes y poco de factores escasos, éstas se exportan a cambio de bienes que usan factores en una proporción inversa a la mencionada. Indirectamente dice Ohlin, los factores cuya oferta es abundante son exportados, mientras que los que tienen poca oferta se importan (Steinberg, 2004).

Luis Lobejón (2001), en su libro El Comercio Internacional, menciona dos premisas sencillas en las que se basa el modelo de Heckscher y Ohlin:

- Los países difieren en cuanto a su dotación de factores, y éstas pueden ser eliminadas por medio del movimiento de factores de unos países a otros.
- Si se asume la existencia de dos factores (capital y trabajo), se tiene unos productos intensivos en capital y otros intensivos en trabajo, ya que cada tipo de producto requiere para su fabricación de más o menos cantidad de factores.

Heller (1973) es más sucinto es decir que la teoría de Heckscher-Ohlin supone primeramente que los países se caracterizan por diferente dotación relativa de factores, y segundo, que hay intensidades de factores entre los productos, suponiendo también que la intensidad de factores para cada producto es la misma para los dos países.

Steinberg (2004) por su parte, coincidiendo con Oscar Bajo (1991), menciona que para que el modelo sea válido es necesario que se cumpla con ciertas condicionantes o supuestos restrictivos que sirven de base para nuevas teorías de comercio, éstos supuestos son los siguientes:

- Existen dos países, dos bienes, dos factores (trabajo y capital);
- Los bienes son móviles entre países (sin impedimentos al libre comercio ni costos de transporte), pero los factores se mueven dentro de cada país, no entre países;
- Existe competencia perfecta en mercados de bienes y factores;
- Las funciones de producción son iguales en los dos países;
- La tecnología para producir los bienes, así como los avances, se incorporan inmediatamente en ambos países.
- Las preferencias de los agentes son idénticas en los dos países.

Torres Gaytán (1987), explica el modelo de Heckscher y Ohlin, de la siguiente manera:

Si un país A con abundancia de factor tierra y escasez de mano de obra, produce carne y legumbres, y otro país B con abundancia de mano de obra y escasez de tierra, produce también carne y legumbres; al darse el intercambio entre los dos países, al país A le conviene especializarse en la producción de carne, ya que el ganado exige mucha tierra y poca mano de obra, en cambio al país B le conviene especializarse en la producción de legumbres ya que requiere menor cantidad de tierra y mayor cantidad de mano de obra.

Como se mencionó en líneas anteriores, con el modelo de Heckscher y Ohlin queda configurado el porqué del comercio internacional, importante para guiar al lector hacia la comprensión secuencial de la presente investigación, así toda vez que se han expuesto los fundamentos teóricos de los clásicos, y el reforzamiento de Heckscher y Ohlin, todo aquello con un fundamento librecambista.

La teoría neoclásica sostiene que dentro del comercio internacional todos ganan, no se ve al comercio internacional como una guerra en la que se tiene que proteger los mercados y derrotar a otros países ya que, según ésta teoría, hacerlo sería un error (Steinberg, 2004).

En definitiva, la teoría neoclásica del comercio internacional sostiene que cada país producirá bienes en los que goce de ventaja relativa y que mediante el intercambio entre ellos se complementarán, así se puede entender que los países más desarrollados exporten manufacturas y los países en vías de desarrollo exporten materias primas (Steinberg, 2004).

La presente investigación intenta analizar los flujos comerciales de dos países sudamericanos hacia la mayor potencia mundial, puesto que dicha teoría incentiva la complementariedad, ésta explica cómo es que Ecuador o Perú exportan materias primas y los Estados Unidos exportan manufacturas.

1.4. Nueva Teoría del Comercio Internacional

Para la teoría neoclásica, como los países se complementan todo el comercio mundial debería ser industrial. Sin embargo, según Steingberg (2004), Paul Krugman, premio Nobel de economía junto con Elhanan Helpman se percataron de que los intercambios entre países europeos desarrollados, crecieron desde la creación de la unión aduanera, contradiciendo a lo explicado por Heckscher y Ohlin, éstos países no tenían intercambios interindustriales sino intraindustriales, debido a lo expuesto se cita a continuación a la Nueva Teoría del Comercio Internacional.

Según Berumen (2006), Paúl Krugman aporta nuevas ideas a la teoría del comercio internacional, entre las líneas fundamentales de cambio que identificó, están:

- a) Las explicaciones tradicionales del porqué del comercio internacional se sustentan únicamente en las ventajas comparativas, esto según Krugman hace que sean parciales. El enfoque de Krugman sostiene que los países se especializan en la producción de los bienes en los que obtiene retornos crecientes a escala.

Como un ejemplo, si Francia exporta autos Peugeot a Alemania, e importa desde éste último autos Volkswagen, no se explica desde las ventajas comparativas, se tiene que considerar la especialización, misma que produce retornos crecientes a escala.

- b) La teoría tradicional, contradictoriamente con su apego al libre comercio, consideraba que era muy limitado en cuanto a sus beneficios al darse entre países con recursos similares.

La nueva teoría explica cómo es que la actividad económica de la Unión Europea (UE) representa un tercio del comercio mundial, sobre la base de que

los países miembros de la Unión les conviene comerciar porque logran obtener economías de escala.

- c) La teoría tradicional sostenía que la mano del Estado disminuye el ingreso nacional. El nuevo enfoque, sostiene que, por medio de subsidios y ayudas del Estado, los recursos se pueden distribuir de mejor manera en otras industrias, no así en el caso de industrias sin competencia.

La nueva teoría del comercio internacional y su crítica a la teoría neoclásica, resulta importante al momento de explicar intercambios comerciales entre países de características similares, sin embargo, en la presente tesis es traída a colación como marco de referencia ya que los análisis a realizarse enmarcan países con características diferentes.

1.5. Teoría de la integración económica

Esta rama de la teoría del comercio internacional tuvo sus orígenes en los años treinta con estudios sobre los posibles efectos de una integración económica que elimine barreras comerciales, esto debido a los intentos de países europeos por llegar a acuerdos comerciales en la primera y segunda guerras mundiales (Flores Verduzco, 2003).

La teoría económica tradicional sobre la liberalización del comercio y la formación de acuerdos preferenciales, ya sea una zona de libre comercio o unión aduanera, se cuestiona dos cosas, la primera, cuál es el impacto sobre el bienestar de cada país miembro, del bloque y del resto del mundo, y la segunda, si pueden dos o más países formar un bloque comercial que haga que el resto del mundo esté en peor situación. (Snorrason, 2012).

Uno de los pioneros de esta teoría fue Jacob Viner en 1950, respondiendo al primer cuestionamiento, introdujo los conceptos de creación y desviación de comercio, Meade en 1955 responde al segundo cuestionamiento proporcionando un

análisis de bienestar en un modelo de equilibrio general, luego, gracias a las contribuciones de varios autores, éste modelo ha podido contestar ambos cuestionamientos. En estos estudios Viner distingue bloques comerciales como Uniones Aduaneras que implica el libre comercio y un arancel externo común (Snorrason, 2012).

La Teoría de la integración económica es citada como un marco de referencia, para que se comprenda de mejor manera el origen de la zona de libre comercio o el llamado tratado de libre comercio al que se refiere el título de la presente tesis.

Integración

La integración se define como la construcción de una estructura mucho más atractiva para la economía internacional, por medio de la eliminación de obstáculos artificiales y la introducción de elementos deseables para su coordinación y unificación (Tinbergen, 1970).

Jacob Viner, en su libro “The Customs Unions Issue”, publicado en 1950, manifiesta que la integración comercial es una liberalización discriminatoria y parcial, de la que los países miembros esperan obtener ganancias en detrimento de los países no miembros (Maesso Corral, 2011).

La integración económica, es definida por Bela Balassa (1964) como un proceso tendiente a abolir la discriminación causada por las barreras comerciales y la profundización de las relaciones económicas entre las diferentes naciones. Este concepto se considera no solamente estático, es decir lo que se gana como resultado de la disminución de barreras comerciales, sino también evolutivo, como los efectos de la liberalización sobre el crecimiento económico (Flores Verduzco, 2003).

En su libro “The Theory of Economic Integration”, Bela Balassa (2013), define la integración económica como un proceso y una situación. Considerada como un proceso, abarca medidas destinadas a abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a los diferentes estados; vista como una situación, puede

estar representada por la ausencia de diversas formas de discriminación entre las economías de los estados.

Fases de la integración

Bela Balassa (1961), distingue varias fases de los procesos de integración:

- Área de libre comercio: en donde no existen tasas, o cuotas a la importación entre sus miembros y si frente a terceros países.
- Unión de consumidores o unión aduanera: que se refiere a un área de libre comercio frente a terceros países, es decir a más de ser una zona de libre comercio establece un arancel externo común.
- Mercado común: que es una unión de consumidores sin restricción al movimiento de factores, es decir que elimina no solo restricciones al comercio sino también las de servicios, capitales y personas.
- Unión económica: que es un mercado común con la armonización de políticas económicas.
- Integración económica: donde hay una unión monetaria, fiscal, social, con una autoridad política supra regional, es decir supone la unificación de políticas no solo económicas sino monetarias, fiscales, laborales, de medio ambiente, entre otras (Barbosa Mutis, 2004).

A manera de resumen se realiza un cuadro comparativo entre los principales niveles o fases de integración:

Cuadro 3: Comparativo entre los principales niveles de integración

Niveles de integración económica	Supresión de aranceles,	Tarifa exterior común	Libre circulación de factores	Armonización de las políticas	Unificación política e institucional
---	--------------------------------	------------------------------	--------------------------------------	--------------------------------------	---

	aduanas y cuotas		de producción	económicas	
Zona de libre comercio	SI	NO	NO	NO	NO
Unión Aduanera	SI	SI	NO	NO	NO
Mercado Común	SI	SI	SI	NO	NO
Unión Económica	SI	SI	SI	SI	NO
Integración Económica	SI	SI	SI	SI	SI

Fuente: Elaboración propia a partir de (Berumen, 2006)

Ampliando la explicación de la zona de libre comercio, tema relacionado directamente con éste estudio, los miembros eliminan los aranceles² y todos los obstáculos para el comercio, sin embargo, frente a terceros países mantienen sus propias políticas arancelarias. Surge un inconveniente al momento en que terceros países intentan exportar a la zona de libre comercio a través del país con menor protección exterior, esto se remedia con la imposición de certificados de origen, a fin identificar si una vez que el producto ha entrado en el país debe seguir sujeto a las obligaciones que tienen los productos de países no miembros (Berumen, 2006).

Efectos de la integración

Entre los efectos generados por la integración económica, están: la creación y desviación de comercio, conceptos introducidos por Jacob Viner en 1950. (Snorrason, 2012).

Viner, en 1950, fue el primero en establecer que un acuerdo a escala regional podría tener efectos ambiguos en términos de bienestar, así según Viner, el efecto neto sobre el comercio que traen este tipo de acuerdos depende en gran parte del tamaño de dos efectos: la creación de comercio dada por el incremento del nivel de comercio entre los países miembros del acuerdo tomando en cuenta a productores locales que se supone son poco eficientes; y la desviación de comercio que supondría

² Según la OMC (2016), se denomina aranceles a los derechos de aduana aplicados a las importaciones de mercancías. Los mismos, proporcionan una ventaja a las mercancías producidas en el país, con respecto a las mercancías importadas, en términos de precios, además de constituir una fuente de ingreso para los Estados.

el mismo incremento en el nivel comercial, pero suponiendo el perjuicio de productores de terceros países (Morón, Bernedo, Chávez, Cusato, & Winkelried, 2005).

En otras palabras, se dice que hay una creación de comercio cuando un país deja de producir un bien determinado y lo sustituye por un bien importado desde un país miembro de la Unión Aduanera³ más eficiente en su producción, éste se considera un efecto positivo porque mejora el nivel de bienestar. Por otro lado, la desviación de comercio se da cuando un país deja de importar determinado producto de un país no miembro eficiente y pasa a importarlo de un país miembro menos eficiente, éste se considera un efecto negativo porque reduce el nivel de bienestar (Maesso Corral, 2011). Este efecto es negativo tanto para los países miembros como para el resto del mundo.

Otras acepciones a los términos de “creación y desviación de comercio”

Según Morón y otros (2005), Bela Balassa, en 1976, amplió el concepto de Viner de la creación de comercio, al nuevo concepto de creación bruta de comercio (GTC, por sus siglas en inglés, gross trade creation), haciendo referencia al incremento al interior del acuerdo de preferencias comerciales, independientemente de si éste incremento se ha generado sustituyendo a los productores locales por foráneos o viceversa. Ejemplo de aquello sería que productores locales modifiquen su provisión de insumos desde productores nacionales a extranjeros, o que algunos bienes que anteriormente se importaban desde países no miembros, ahora se importen desde países miembros. Al igual que Viner, Balassa entiende por desvío de comercio a la sustitución de importaciones que provienen de países miembros menos eficientes, partes del acuerdo, por las importaciones de terceros países más eficientes que han quedado fuera del acuerdo.

Morón y otros (2005), menciona a autores que buscaron contrastar los niveles de importación para un período posterior a la creación de un acuerdo comercial,

³ Viner denominó “Uniones Aduaneras” a lo que se generaliza en la literatura moderna como acuerdos comerciales (Morón, Bernedo, Chávez, Cusato, & Winkelried, 2005)

usando datos de importaciones anteriores a las vigencias de los acuerdos. Así, mencionan a Truman, quien, en 1969, interpretó el incremento en la participación de importaciones comparado con el nivel de comercio estimado a partir de una ecuación de gravedad de flujos comerciales, como “creación media de comercio” y la reducción en la participación del resto del mundo, como “desvío medio de comercio”. Aitken, por su parte, en 1973, se refiere a los incrementos en los intercambios comerciales generados por la pertenecía a un acuerdo, entre países miembros y fuera de él, como “creación de comercio externa”, es decir que, como consecuencia de la entrada en vigor del acuerdo, se produzca una mayor demanda de importaciones desde países miembros y no miembros, y a la desviación de comercio, en el mismo sentido que lo hiciera Viner.

Desviación de comercio

De manera sencilla, la desviación de comercio implica el paso de un proveedor local o extranjero no miembro del acuerdo que resulta eficiente por los bajos costos que representa para el país, por otro menos eficiente, este sí, miembro del acuerdo. Así la producción de bienes locales se ve afectada tanto como el consumo, ya que, este paso de proveedores, reduce la productividad y competitividad del país, obligando a los consumidores a obtener productos importados de menor calidad, al mismo precio por el que obtenían los productos de un tercer país, que estaría siendo perjudicado por el acuerdo.

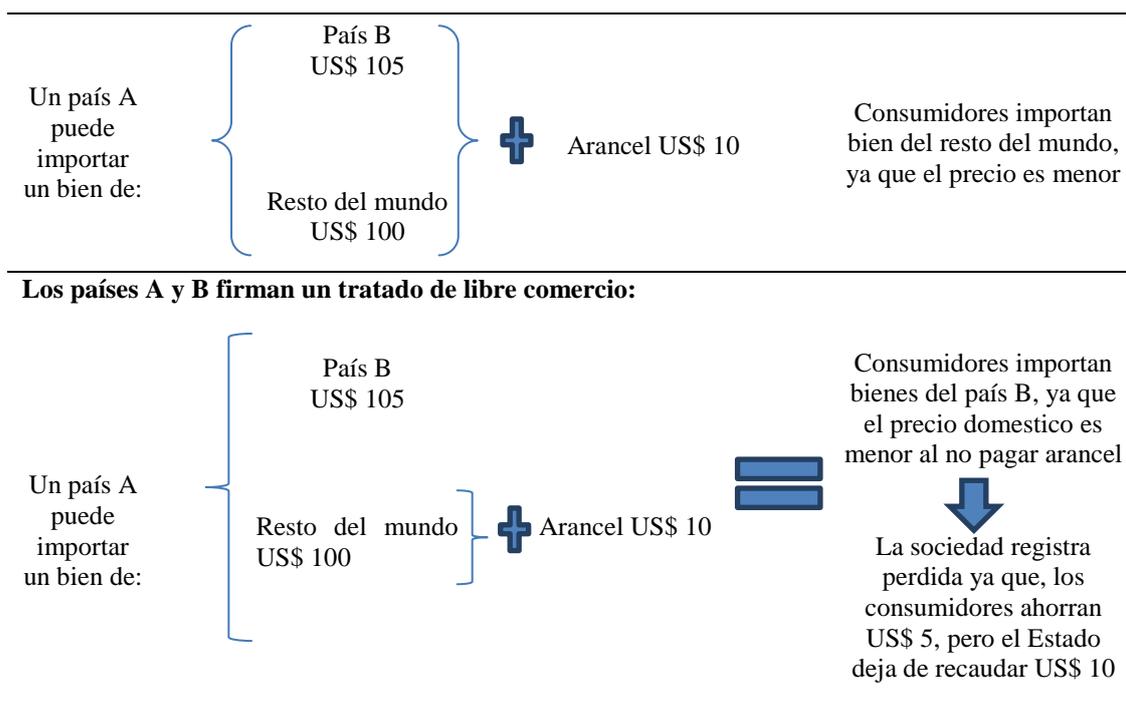
El gráfico No. 1, mismo que ejemplifica el desvío de comercio, en primera instancia muestra cómo, en condiciones normales de comercio entre países, es decir sin acuerdos preferenciales, un país A puede importar un producto de un país B a US\$ 105 y del resto del mundo a US\$ 100, pagando un arancel de US\$ 10 en ambos casos, la lógica inclinará la balanza a la importación del producto del resto del mundo cuyo precio es de US\$ 110 dólares incluido aranceles, frente a los US\$ 115 dólares que costaría importar el producto del país B.

Por otro lado, en el caso de firmarse un tratado de libre comercio entre los países A y B, el país A importaría los productos ofrecidos por el país B a un precio

de US\$ 105, dejando de lado los productos ofertados por el resto del mundo, que costaría US\$ 110 debido a los aranceles. Si bien es cierto, los consumidores de los productos consiguen ahorrar US\$ 5 por cada producto adquirido gracias al tratado, no es menos cierto que, el Estado deja de recaudar US\$ 10 en aranceles.

Con éste ejemplo se evidencia un desvío de comercio, perjudicial, tanto para el país importador A cuyo Estado deja de recibir UD\$ 10, por concepto de aranceles, como para los países del resto del mundo, cuya oferta ya no es tomada en cuenta; pero puede generar un beneficio para el país exportador B, al momento que éste decida aumentar los precios de sus productos, hasta US\$ 110, que sería lo máximo que podría subir por ser el precio al que se compra al resto del mundo con aranceles.

Gráfico 1: Ejemplo de desvío de comercio



Fuente: Elaboración propia a partir de (Morón, Bernedo, Chávez, Cusato, & Winkelried, 2005)

Los efectos de la integración, ayudan en la presente investigación, a diferenciar que es lo que ha ocurrido, a partir de la firma del TLC entre Perú y Estados Unidos, luego del análisis pertinente, se podrá concluir cuales son los efectos que ha tenido dicho tratado para el Ecuador.

1.6. Conclusiones del capítulo:

En el presente capítulo se ha hecho un recuento de las principales teorías que se relacionan con el análisis de los cambios en los flujos de las exportaciones, en el marco de un tratado de libre comercio.

En tal sentido, si bien es cierto se nombran algunas teorías, éstas tienen como objetivo guiar al lector hacia la comprensión secuencial de la presente investigación siendo todas ellas un marco de referencia importante para el desarrollo de la misma; la presente investigación se basa en la Teoría de Integración Económica, misma que sirve de base para comprender al área de libre comercio y sus efectos, entre los que están la desviación de comercio. En este sentido una vez conocida el área de libre comercio entre Perú y Estados Unidos, se pretende conocer si ha existido un efecto de desviación de comercio de los productos ecuatorianos a los peruanos en el mercado norteamericano.

A manera de resumen, se exponen las razones por las cuales se utilizan las teorías citadas en el presente capítulo, así como la relación con los objetivos de la investigación:

La teoría clásica del comercio internacional es relevante puesto que explica cómo se origina el libre cambio y las ventajas del comercio internacional, entendiendo así el por qué los países comercian, así como la especialización del trabajo. De ahí la importancia de ésta teoría en un estudio basado en un tratado de libre comercio, a fin de comprender que la especialización de unas regiones en la extracción y producción de materias primas y de otras en manufacturas, explica la clase de productos exportados desde Perú y Ecuador hacia los Estados Unidos de América.

Contando con las mismas bases, y como complemento a la teoría clásica, está la teoría neoclásica del comercio internacional, la cual afirma que los países se

especializan en la exportación de productos con mayor cantidad de factores abundantes y pocos factores escasos; de ésta manera también se explica la clase de productos exportados desde Ecuador y Perú a Estados Unidos y resulta importante en la interpretación de los flujos comerciales desde Perú y Ecuador a los Estados Unidos de América.

La nueva teoría del comercio internacional, como una crítica a la teoría neoclásica, menciona que los países se especializan en la producción en la que obtiene retornos crecientes a escala, es decir, la nueva teoría explica cómo los países que tienen productos similares pueden comerciar entre sí, ya que logran economías de escala.

Por último, pero no menos importante, la teoría de la integración es citada con el propósito de comprender el origen de una zona de libre comercio, así como las ventajas que implica en cuanto a preferencias otorgadas a productos, relacionándose de ésta manera con otro de los objetivos específicos de la investigación.

Dentro de la Teoría de la Integración se hace alusión a los efectos de la integración, que son la creación y desviación de comercio. Aunque no se llega a un análisis del impacto que causó el TLC entre Estados Unidos y Perú, por medio de modelos que ayudarían a medirlo, ni tampoco se mide la eficiencia en la producción de los países, es preciso nombrar a la desviación de comercio, ya que, el análisis de la presente investigación se basará en los cambios de las exportaciones peruanas a Estados Unidos y de las ecuatorianas a Estados Unidos, para a partir de este análisis, poder diferenciar si hubo algún tipo de desviación como consecuencia de la entrada en vigor del Acuerdo de Promoción Comercial Perú – EEUU.

CAPITULO II

Condiciones de acceso al mercado de bienes de Estados Unidos, para Ecuador y Perú, en el período 2008-2014

2.1. Introducción

El presente capítulo, pretende diferenciar las condiciones de acceso que el Ecuador y el Perú tienen en el mercado estadounidense, para lo cual se analiza los acuerdos preferenciales que Estados Unidos otorgara a los países andinos, como el Sistema Generalizado de Preferencias, Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y la Ley de Promoción Comercial y Erradicación de Drogas.

Así mismo, hace un recuento de los puntos más relevantes del Acuerdo de Promoción Comercial entre Perú y Estados Unidos, que sirven como base para el desarrollo de la presente investigación, desde sus objetivos hasta su proceso de desgravación arancelaria, sin dejar de lado algunas de las preferencias de las cuales son beneficiarios los productos peruanos, así como los principales antecedentes que dieron paso a la firma del Acuerdo, entre los que están las leyes de preferencias arancelarias y los procesos de negociación. De esta manera, se busca tener un marco referencial para el análisis de fondo de la presente investigación, que se refiere a la variación en los flujos comerciales entre Perú y Estados Unidos en comparación con los flujos comerciales entre Ecuador y Estados Unidos, más específicamente dirigidos a las exportaciones de los dos países andinos hacia la primera potencia mundial.

2.2. Condiciones de acceso de Ecuador al mercado estadounidense

En la actualidad, ciertos productos ecuatorianos gozan de preferencias arancelarias gracias a diferentes sistemas, leyes y acuerdos que Estados Unidos ha firmado unilateralmente a favor otros países a fin de buscar su desarrollo a través del comercio.

El Centro de Comercio Internacional (ITC, 2015), agencia conjunta de la Organización Mundial de Comercio y de las Naciones Unidas, refleja tres regímenes comerciales entre Estados Unidos de América y Ecuador:

- Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)
- Ley de Preferencias Arancelaria Andina (ATPA)
- Ley de Promoción Comercial y Erradicación de Drogas (ATPDEA)

Sin embargo, desde el 1 de agosto de 2013, ochocientos productos ecuatorianos pagan aranceles para ingresar a los Estados Unidos, esto, una vez que se terminó la vigencia de las preferencias arancelarias andinas y del Sistema General de Preferencias (El Comercio, 2013), esto aproximadamente un mes después de que el Ecuador renunciara a las preferencias arancelarias de Estados Unidos (El Telégrafo, 2013).

De los tres regímenes nombrados anteriormente, el único vigente es el Sistema Generalizado de Preferencias que se lo expone brevemente a continuación y que fuera extendido en junio de 2015.

Sistema Generalizado de Preferencias

SGP es el programa de preferencias comerciales más grande y antiguo de los Estados Unidos de América, establecido por la Ley de Comercio de 1974, el SGP promueve el desarrollo económico mediante la eliminación de aranceles a 5000 productos, 3500 productos de 127 países en desarrollo y 1500 productos adicionales de 44 países menos desarrollados, y actualmente está vigente hasta el 31 de

diciembre del 2017, luego de que se caducara el 31 de julio de 2013 (Oficina de Representación Comercial de los Estados Unidos, 2016)

En otras palabras, el SGP concede arancel cero o aranceles reducidos a los países beneficiarios, generalmente, esta concesión beneficia principalmente a los países menos desarrollados, recibiendo un tratamiento preferencial para ciertos productos y preferencias arancelarias importantes. (SICE, 2015)

La Resolución 21 adoptada en la II Conferencia de la UNCTAD, el año 1968 en Nueva Delhi, establece (UNCTAD, 2013):

“...los objetivos del sistema generalizado de preferencias, sin reciprocidad ni discriminación, en favor de los países en desarrollo, con inclusión de medidas especiales en favor de los países de menor desarrollo relativo, deberían ser:

- a) aumentar los ingresos de exportación de esos países;*
- b) promover su industrialización; y*
- c) acelerar el ritmo de su crecimiento económico.”*

El 29 de junio de 2015, el Presidente Barack Obama, suscribió la Ley de Extensión de Preferencias, estableciendo arancel cero para alrededor de 400 subpartidas de la oferta exportable ecuatoriana, entre esos productos están: el mango, las flores de verano, claveles, crisantemos, productos agroindustriales, maderas procesadas y materiales de construcción, entre otros. La decisión del presidente de Estados Unidos, tiene un carácter retroactivo, significando que los importadores estadounidenses, pueden recuperar los valores pagados por efecto de aranceles desde agosto del 2013 por concepto de importaciones desde el Ecuador. (Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador, 2015).

Ley de Preferencias Arancelarias

Como el componente comercial del programa de lucha para la erradicación de las drogas expedido por George Bush, presidente de los Estados Unidos, el 4 de diciembre de 1991, se crea la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas o Andean

Trade Preference Act, ATPA, que entró en vigencia a partir de julio de 1992, donde Colombia y Bolivia fueron los primeros elegibles para ser beneficiarios del ATPA, seguidos por Ecuador en abril de 1993, y Perú en agosto de 1993. El ATPA fue creado con el objetivo de crear alternativas de empleo mediante el aumento y diversificación del comercio entre los países andinos y los Estados Unidos, sustituyendo de esa manera la producción y tráfico ilícito de drogas.

Más allá de un intento por mejorar las economías andinas, se puede decir que el ATPA mostraba una clara priorización de los intereses de Estados Unidos, haciendo palpable por ejemplo su preocupación por mantener su hegemonía en el hemisferio occidental, la priorización del narcotráfico en su agenda de seguridad y por supuesto que nunca de ser una prioridad la producción y las industrias estadounidenses (Tello, 2010).

El programa eliminaba barreras arancelarias para aproximadamente 5600 productos andinos que tienen como destino el mercado estadounidense (PROCOLOMBIA, 2016), la Ley otorgaba preferencias arancelarias del 100% en la mayoría de los casos, y para otros pocos productos el nivel de preferencias es menor.

El ATPA, vigente hasta diciembre de 2001, apoyaba la lucha contra el tráfico ilícito de drogas, cuyo objetivo era incentivar las exportaciones mediante preferencias otorgadas a Perú, Bolivia, Colombia y Ecuador, a fin de generar fuentes de trabajo alternativas que sustituyan el cultivo de la hoja de coca y el narcotráfico (García, 2010).

Ley de Promoción Comercial y Erradicación de Drogas

Los beneficiarios del ATPDEA eran Bolivia, Colombia y Ecuador, y Perú, este instrumento reemplazó y amplió las preferencias de la ATPA, ambos instrumentos eran parte de la política comercial estadounidense por su carácter unilateral. (Durán Lima, De Miguel, & Schuschny, 2007)

Hasta el 2001, los países andinos contaban con preferencias arancelarias para ciertos productos que ingresaban al mercado estadounidense, gracias al ATPA; luego, en el año 2002, el 6 de agosto precisamente, el Presidente de los Estados Unidos promulgó la Ley de Promoción Comercial y Erradicación de Droga (ATPDEA, por sus siglas en inglés), misma que eximía del pago de aranceles a Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, renovando de esta manera los beneficios de la ATPA y extendiendo las preferencias al sector de prendas de vestir, el petróleo y sus derivados, el calzado y manufacturas de cuero, atún, entre otros, que con la ATPA estaban excluidos de beneficios. Así, el ATPDEA, restableció la exención arancelaria a los productos cobijados por ATPA antes de la expiración de este, el 4 de diciembre de 2001 (SICE, 2015).

Cabe señalar que, la renovación retroactiva del ATPA, bajo la denominación de ATPDEA, fue aprobada únicamente con un voto de diferencia en Parlamento norteamericano, demostrando el poco interés por seguir concediendo preferencias arancelarias, en lugar de contar con instrumentos que incentivaran un tratamiento arancelario recíproco (García, 2010).

La ATPDEA buscaba, con el establecimiento de un mercado preferencial en la región andina, promover las exportaciones, con la consecuente generación de trabajo, alternativas y apoyo a la sustitución del cultivo de la hoja de coca y en la lucha contra el narcotráfico (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú, 2015).

La ATPA, aprobada por el congreso estadounidense en 1991, contempló el acceso de 5600 partidas arancelarias al mercado estadounidense, luego de su expiración, el gobierno estadounidense aprobó en sustitución la ATPDEA, ley promulgada el 6 de agosto de 2002, que concedió beneficios retroactivos a partir de la expiración de la ATPA, la nueva ley adicionó 700 productos a la lista de la ley anterior, sumando 6300 productos beneficiados. (Durán Lima, De Miguel, & Schuschny, 2007).

Es importante mencionar que, para el caso peruano, en 1993, solo el 31.6% del valor exportado a los Estados Unidos estaba bajo el sistema de preferencias, mientras que, en el 2003, ya con el ATPDEA, el 56.6% se exportaba bajo preferencias. Entre ese mismo período, las exportaciones totales peruanas a los Estados Unidos se multiplicaron por 3.4. (Rodríguez, 2005).

Como se observa en el párrafo anterior, para el caso peruano, el ATPDEA consolidó el crecimiento de las exportaciones, logrado por el ATPA, sin embargo, las preferencias arancelarias otorgadas por los Estados Unidos a través del ATPA y ATPDEA, eran unilaterales, transitorias y no incluían todo el universo arancelario, además, el acceso real de los productos era restringido por barreras fitosanitarias, que limitaban los beneficios.

2.3. Condiciones de acceso de Perú al mercado estadounidense

Aparte de los regímenes unilaterales descritos en el apartado 2.2. del presente estudio, de los cuales se beneficiaron y continúan beneficiándose los países andinos, el Perú, actualmente cuenta con un tratado de libre comercio con los Estados Unidos que determina nuevas condiciones de acceso para sus productos al país norteamericano.

Para esto, el gobierno estadounidense, a través del embajador Robert Zoellick, anunció la intención de iniciar negociaciones, con los países andinos, con el fin de firmar un tratado de libre comercio. En mayo de 2004, empezaron las negociaciones en la ciudad colombiana de Cartagena, en el año 2005 hubo doce rondas de negociación, que incluyeron a Colombia, Ecuador, Perú, y Bolivia únicamente como observador. En noviembre de 2005 concluyeron las negociaciones para Perú, en marzo de 2006 para Colombia. (Durán Lima, De Miguel, & Schuschny, 2007)

El gobierno estadounidense privilegió un cierre de un acuerdo con Colombia originalmente, sin embargo, luego de intenciones del resto de países andinos de participar en las negociaciones, se lanzó un formato 1 + 3. Perú y Colombia

desarrollaron negociaciones conjuntas, coordinando y consensuando incluso los textos del Acuerdo, sin embargo, en la etapa final, los intereses individuales primaron. (De la Flor, 2010).

En el caso de Ecuador, las movilizaciones anti TLC, se daban al mismo tiempo que se daba un giro a la política petrolera del Gobierno, donde se decidió la caducidad del contrato con la petrolera Oxy, a lo que Estados Unidos consideró como una expropiación, decidiendo suspender las negociaciones del TLC (Ibarra H. , 2006).

Acuerdo de Promoción comercial entre Perú y los Estados Unidos de América

Siguiendo las ideas de Raúl Prebisch, quien redactara el Primer Estudio Económico de América Latina, presentado en la Habana con el título “El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas”, que luego pasara a ser conocido como “Manifiesto de la CEPAL” (CEPAL, 2012); América Latina sin exceptuar al Perú, estuvo orientada hacia el modelo de desarrollo denominado “Industrialización por sustitución de importaciones”, que además de la sustitución, hacía énfasis en la planificación central, el intervencionismo estatal y la búsqueda de la integración regional. Así, la política comercial del Perú, entre 1960 y 1990 estuvo orientada a la reducción de la dependencia externa, por medio de incentivos a la industria local, como aranceles elevados, medidas para-arancelarias como la prohibición de importar ciertos productos, subsidios; entre otras medidas (Morón, Bernedo, Chávez, Cusato, & Winkelried, 2005).

En la década de los 90, en Perú se decidió aplicar un programa de estabilización e incorporación a la comunidad financiera internacional, desarrollando una reforma comercial mediante la progresiva liberalización unilateral, así como la búsqueda de reducción de aranceles de la producción peruana en mercados extranjeros, en ese sentido, la política comercial peruana buscó la actualización de los acuerdos comerciales suscritos y la expansión de los vínculos comerciales con economías desarrolladas (Morón, Bernedo, Chávez, Cusato, & Winkelried, 2005).

En el período 2000-2004, en Perú fue tomando fuerza la idea de una integración con economías desarrolladas y la búsqueda de un TLC con los Estados Unidos, ante el vencimiento en 2001 de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas o ATPA que luego diera paso a la Ley de Promoción Comercial y Erradicación de Droga o ATPDEA, donde Estados Unidos aprobaba un nuevo régimen preferencial unilateral con fecha de expiración en el año 2006 (Morón, Bernedo, Chávez, Cusato, & Winkelried, 2005).

A más de los factores mencionados, como lo menciona Villareal (2004), el fracaso del ALCA y el retraso de las negociaciones de la Ronda de Doha de la OMC, hicieron que Estados Unidos incline su estrategia hacia los acuerdos bilaterales. Toda vez que, tras el encuentro ministerial de la OMC en Cancún 2003, donde no hubo acuerdo y las naciones latinoamericanas quedaron sin un escenario claro para los acuerdos comerciales multilaterales, se abrieron las puertas para los convenios bilaterales; así mismo en encuentro ministerial del ALCA, celebrado en Miami 2003, Estados Unidos tuvo que ceder y aceptar un ALCA mínima, inclinando su estrategia a acuerdos bilaterales (Gudynas, 2004).

El Acuerdo de Promoción Comercial (APC) Perú – Estados Unidos de América, fue suscrito en Washington D.C. el 12 de abril de 2006; aprobado por el Congreso Peruano mediante Resolución Legislativa No. 28766, misma que fue publicada en el Diario oficial El Peruano el 29 de junio de 2006. Dicho Acuerdo, fue ratificado mediante decreto supremo No. 030-2006-RE, publicado en el Diario Oficial El Peruano el 30 de junio de 2006, fue puesto en ejecución mediante Decreto Supremo N° 009-2009-MINCETUR, publicado en el Diario Oficial El Peruano el 17 de enero de 2009, y entró en vigencia el 1 febrero 2009 (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú, 2015).

Negociaciones previas a la suscripción del TLC Perú-EE.UU.

El siguiente cuadro, muestra las negociaciones previas a la suscripción del Acuerdo de Promoción Comercial Perú – Estados Unidos.

Cuadro 4: Rondas de Negociación previas a la suscripción del Acuerdo de Promoción Comercial Perú – Estados Unidos.

Ronda	Fecha	Lugar
I	18 y 19 de mayo de 2004	Cartagena de Indias - Colombia
II	14 - 18 de junio de 2004	Atlanta - Estados Unidos
III	26 - 30 de julio de 2004	Lima - Perú
IV	13 - 17 de septiembre de 2004	San Juan - Puerto Rico
V	25 - 29 de octubre 2004	Guayaquil - Ecuador
VI	29 de noviembre - 5 de diciembre de 2004	Arizona - Estados Unidos
VII	7 - 11 de febrero de 2005	Cartagena de Indias - Colombia
VIII	14 - 18 de marzo	Washington D.C.- Estados Unidos
IX	18 - 22 de abril de 2005	Lima - Perú
X	6 - 10 de junio de 2005	Guayaquil - Ecuador
XI	18 - 22 de julio de 2005	Miami - Estados Unidos
XII	19 - 23 de septiembre de 2005	Cartagena de Indias - Colombia
XIII	14 -22 de noviembre de 2005 - 5 - 7 de diciembre	Washington D.C.- Estados Unidos

Fuente: Elaboración propia a partir de (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú, 2015)

Luego de la 13 Rondas de negociación detalladas anteriormente, el Acuerdo de Promoción Comercial Perú – EE.UU., se firmó el 12 de abril de 2006 estableciendo una zona de libre comercio entre los dos países y entró en vigencia en 2009.

Temas de negociación del TLC Perú-EE.UU.

Humala (2005), en el libro Perú Hoy, enumera 23 temas de negociación del TLC entre Perú y Estados Unidos, tal como se muestra en el cuadro No. 5. En efecto, el Ministerio de comercio Exterior y Turismo del Perú (2015), menciona que entre los temas negociados, para el caso de acceso a mercado de bienes por ejemplo, barreras arancelarias y no arancelarias, salvaguardias, normas de origen, obstáculos técnicos, medidas sanitarias y fitosanitarias y mecanismos de defensa comercial, en

cuanto al comercio de servicios, que comprenden las telecomunicaciones, financieros, profesionales, construcción, software, entre otros, menciona también al comercio electrónico y las compras gubernamentales, la promoción y protección recíproca de inversiones y la protección de los derechos de propiedad intelectual, el cumplimiento de las normas laborales y medioambientales y la aplicación de mecanismos de solución de controversias.

Cuadro 5: Temas de negociación TLC Perú – Estados Unidos

1.	Acceso a mercados: productos industriales	13.	Propiedad intelectual
2.	Acceso a mercados: textiles	14.	Políticas de competencias
3.	Acceso a mercados: agricultura – textos y aranceles	15.	Compras del Estado
4.	Medidas sanitarias y fitosanitarias	16.	Barreras técnicas al comercio
5.	Administración aduanera	17.	Salvaguardias
6.	Reglas de origen	18.	Solución de controversias
7.	Servicios	19.	Transparencia
8.	Servicios financieros	20.	Asuntos institucionales
9.	Contratos de distribución	21.	Asuntos laborales
10.	Telecomunicaciones	22.	Asuntos ambientales
11.	Comercio electrónico	23.	Fortalecimiento de capacidad comercial/cooperación
12.	Inversión		

Fuente: Elaboración propia a partir de (Humala, 2005)

Objetivos Generales

En términos generales, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú (2015), identifica los principales objetivos que conlleva la firma del TLC con los Estados Unidos:

- Garantizar el acceso preferencial de las exportaciones peruanas a una de las economías más grandes del mundo.

- Incrementar y diversificar las exportaciones por medio de eliminación de aranceles, cuotas de importación, subsidios y barreras para-arancelarias.
- Atraer flujos de inversión privada nacional y extranjera.
- Contribuir a la mejora de la calidad de vida a través de oferta de productos más baratos con mayor calidad, crecimiento de empleo y aumento de salarios en sector exportador.
- Establecer reglas claras para inversiones y el comercio de bienes y servicios.
- Crear mecanismos de defensa de intereses comerciales peruanos en Estados Unidos.
- Reforzar la estabilidad política económica y de las instituciones.
- Elevar la productividad de la empresa peruana, por medio de la adquisición de tecnología a menor costo que permita agregar valor a las manufacturas y servicios.

Por su parte, la Oficina del Representante de Comercio de Estados Unidos (2007), hace un recuento de los principales objetivos que para su país representa la firma del TLC con Perú:

- Acceder a un nuevo mercado para Estados Unidos y sus productos industrializados, por medio de la liberalización inmediata de aranceles del 80% de productos de consumo e industriales.
- Expandir oportunidades para agricultores y ganaderos estadounidenses, a través de eliminación total de aranceles de productos agrícolas de Estados Unidos dentro de 17 años. Muchos de los productos tienen eliminación inmediata de aranceles, otros en 5 y 15 años.

- Promover la cooperación y beneficios en textiles y prendas de vestir.
- Proteger a los inversores estadounidenses a través de un claro y seguro marco legal en igualdad de condiciones con inversionistas locales.
- Obtener mayor acceso al mercado de servicios peruano, por medio de la eliminación de medidas que requieren las empresas estadounidenses en territorio peruano.
- Aumentar la protección para los derechos de propiedad intelectual, igualando a estándares estadounidenses, con observancia en normas internacionales, entre otros.

Como se observa en líneas anteriores, las declaraciones oficiales que realizan tanto el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú, como la Oficina del Representante del comercio de Estados Unidos en cuanto a los objetivos que tiene el TLC entre los dos países, tienen una marcada diferencia. Los objetivos peruanos son un bastante generales, ambiciosos, pero a la vez no claros, no especifican las áreas a atacar, al contrario de los objetivos para Estados Unidos que muestra porcentajes, períodos y sectores específicos a proteger y a atacar.

En términos generales, el preámbulo del Acuerdo de Promoción Comercial entre Perú y Estados Unidos (2006), establece que el Gobierno de la República del Perú y el Gobierno de los Estados Unidos de América buscan:

- Fortalecer sus lazos de amistad y cooperación, y promover la integración regional.
- Promover un desarrollo económico integral.
- Crear nuevas oportunidades de empleo y mejorar condiciones laborales.

- Establecer reglas claras para el intercambio comercial.
- Asegurar un marco jurídico para negocios e inversiones.
- Evitar distorsiones en su comercio recíproco.
- Estimular la creatividad e innovación.
- Promover la transparencia, prevenir y combatir la corrupción.

Zona de libre comercio

El Artículo 1.1 del APC Perú – Estados Unidos (2006), establece que, de conformidad con lo dispuesto en el Artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT⁴, por sus siglas en inglés) de 1994 y el Artículo V del Acuerdo General sobre comercio de Servicios (AGCS, por sus siglas en inglés), las partes, establecen una “*zona de libre comercio*”.

Trato Nacional

El Artículo 2.2 de la Sección A, del Acuerdo APC Perú – Estados Unidos (2006), dispone que cada Parte otorgará trato nacional a las mercancías de otra Parte, de conformidad con el Artículo III del GATT⁵ de 1994. Con respecto a un gobierno de nivel regional, el trato será no menos favorable que el trato más favorable que ese gobierno de nivel regional conceda a mercancías similares.

⁴ General Agreement on Tariffs and Trade 1994 o Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994

⁵ General Agreement on Tariffs and Trade 1994 o Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994

Acceso de Mercancías

El acuerdo de Promoción Comercial entre Perú y Estados Unidos, contempla definiciones detalladas de las diferentes formas de acceso a mercado, a continuación de detalla de manera sucinta los puntos que el autor considera los más importantes y que sirven de base para la investigación.

Eliminación Arancelaria

El Artículo 2.3.1 de la Sección B del Capítulo Dos del APC Perú – Estados Unidos (2006), prohíbe el incremento de cualquier arancel aduanero existente, o adoptar un arancel aduanero nuevo sobre una mercancía, adicionalmente, el Artículo 2.3.2 del Acuerdo, dispone, a cada Parte, la eliminación progresiva de aranceles aduaneros sobre las mercancías originarias, de conformidad con su Lista del Anexo 2.3.

El siguiente cuadro resume el Anexo 2.3 del Capítulo Dos del APC Perú – Estados Unidos (2006), diferenciando las categorías otorgadas en el Acuerdo, el número de etapas en que se desgravarán los aranceles a las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias de dichas categorías, así como la fecha de desgravación total de aranceles.

Cuadro 6: Resumen del Anexo 2.3 del APC Perú – EEUU “Eliminación Arancelaria”

Categoría	No. etapas desde entrada en vigor del Acuerdo	Eliminación total de aranceles
A	-	Fecha de entrada en vigor del Acuerdo
B	5 anuales iguales	1 de enero del año 5
C	10 anuales iguales	1 de enero del año 10
D	15 anuales iguales	1 de enero del año 15
E	Tasa Base Años 1 a 10 7 anuales iguales a partir del 1 de enero del año 11	1 de enero del año 17
F	-	Continúan con tratamiento libre de aranceles

Fuente: Elaboración propia a partir de (Acuerdo de Promoción Comercial Perú-EEUU, 2006)

El Anexo 2.3 del Capítulo Dos, del APC Perú – Estados Unidos (2006), detalla las categorías de desgravación que aplican a cada una de las Partes, es decir, tanto para Perú como para Estados Unidos, de conformidad con el Artículo 2.3.2 de la Sección B del Capítulo Dos del Acuerdo. Dicho Anexo consta como el Anexo 1 del presente trabajo investigativo.

Se citan a continuación, ejemplos de las mercancías que entran a Estados Unidos desde el Perú, según las categorías de desgravación arancelaria descrita anteriormente:

- **Categoría A:** Pollo, pavo, cordero, ovino, bovinos, caprinos y equinos, pato, anchoas, pescado, leche y crema, grasas y aceites derivados de la leche, queso, huevos de aves, bulbos de tulipán, crisantemos, flores, tomates, coliflor, coles de Bruselas, col, brócoli, lechuga, zanahorias, pepinos, frijoles, garbanzos, bananas, champiñones, frutas secas, azúcar de caña, aceitunas, jugos de frutas o vegetales, aceites de petróleo y de minerales bituminosos, alcoholes, hilados de lana, fibras de algodón, alfombras, prendas de vestir, partes superiores para calzado, chocolate, maní, cobre, níquel, oro, plata, entre otros.
- **Categoría B:** lana no mejorada, entre otros.
- **Categoría C:** calzado impermeable, calzado parte superior de caucho, atún, entre otros.
- **Categoría D:** migas de chocolate, chocolate, maní, grasas y aceites derivados de la leche, bovinos, entre otros.
- **Categoría F:** cacao, paneles o artículos similares de fibra vegetal o desperdicios de madera, aglomerados con cemento o yeso, caprinos y equinos, oro, plata, platino, hierro, acero, cobre, entre otros.

Desgravación Arancelaria de las importaciones estadounidenses desde Perú

Entre las Notas Generales del APC Perú – Estados Unidos (2006), la Nota General 3 de Estados Unidos, adiciona, aparte de las categorías anteriormente detalladas, a las contenidas en el Cuadro No. 7.

Cuadro 7: Categorías de Desgravación arancelaria adicionales de EEUU

Categoría	No. etapas desde entrada en vigor	Eliminación total de aranceles del Acuerdo
Q	17 anuales iguales	1 de enero del año 17
R	Tasa aplicable al valor íntegro del artículo mismo*	1 de enero del año 10
S		Fecha de entrada en vigor del Acuerdo

Fuente: Elaboración propia a partir de (Acuerdo de Promoción Comercial Perú-EEUU, 2006)

* Bajo las obligaciones de desgravación incluidas para la correspondiente posición arancelaria de acuerdo con los procedimientos especificados en la nota 3 de Estados Unidos al subcapítulo II, Capítulo 98 del HTSUS⁶.

El programa de desgravación arancelaria de las importaciones que realiza los Estados Unidos desde Perú, se resume en el cuadro No.8, que además de las categorías anteriormente señaladas, ofrece el número de líneas y el porcentaje de participación por cada categoría.

Cuadro 8: Programa de desgravación arancelaria de las importaciones de Estados Unidos desde Perú

Categoría de desgravación	No. De líneas arancelarias	Participación
----------------------------------	-----------------------------------	----------------------

⁶ Las posiciones arancelarias de la lista arancelaria de los Estados Unidos, constantes en las Notas Generales del APC Perú Estados Unidos (2006), están generalmente expresadas en términos del Sistema Arancelario Armonizado de los Estados Unidos, HTSUS por sus siglas en inglés

A (acceso inmediato)	6417	60%
B (2 años)	3	0%
C (10 años)	21	0%
D (15 años)	51	0%
Q (17 años)	4	0%
Cuotas	129	1%
F (Sigue libre de aranceles)	3991	38%
R (10 años)	1	0%
S (desde la entrada en vigor del TLC)	17	0%
Total	10634	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú, 2014)

El TLC, permitió consolidar y ampliar las preferencias arancelarias otorgadas unilateralmente por los Estados Unidos en el marco del ATPDEA, es así que, a partir de la firma del TLC con el Perú, Estados Unidos se compromete a una desgravación del 95,5% de sus líneas arancelarias, en un plazo de 0 a 17 años. Esta desgravación incluye el 100% de importaciones estadounidenses de bienes industriales no textiles, mismas que tuvieron una liberación inmediata, a partir de la firma del Acuerdo (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú, 2014).

A partir de la vigencia del TLC, todos los productos peruanos que anteriormente gozaban de preferencias arancelarias para ingresar a los Estados Unidos, gracias al ATPDEA, están incluidos en la categoría de liberalización inmediata, así como todos los productos del sector industrial que no se incluyeron en el ATPDEA, exceptuando 20 sub-partidas, 17 de las cuales pertenecen a calzado y 3 a atún. A raíz del TLC, 90% del universo de productos agrícolas peruanos ingresan libres de aranceles a los Estados Unidos, así también, los textiles y confecciones ingresan con desgravación inmediata, cosa que no ocurría con el ATPDEA. (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú, 2011)

Desgravación arancelaria de las importaciones peruanas desde Estados Unidos

Entre las Notas Generales del APC Perú – Estados Unidos (2006), la Nota General 3 de Perú, adiciona, aparte de las categorías que define el Acuerdo para ambas partes, a las siguientes:

Cuadro 9: Categorías de Desgravación arancelaria adicionales Perú

Categoría	No. etapas desde entrada en vigor del Acuerdo	Eliminación total de aranceles
G	2 anuales iguales	1 de enero año 2
H	3 anuales iguales	1 de enero año 3
I	Reducción de 40% de tasa base Reducción de 30% de año 2 Reducción de 40% de año 3	1 de enero año 3
J	Reducción de 20% de tasa base Reducción de 30% de año 2 Reducción de 50% de año 3	1 de enero año 3
K	7 anuales iguales	1 de enero año 7
L	8 anuales iguales	1 de enero año 8
M	9 anuales iguales	1 de enero año 9
N	12 anuales iguales	1 de enero año 12
O	Tasa Base Años 1 a 8 9 anuales iguales a partir del 1 de enero del año 9	1 de enero del año 17
P	Tasa Base Años 1 a 4 13 anuales iguales a partir del 1 de enero del año 5	1 de enero del año 17

Fuente: Elaboración propia a partir de (Acuerdo de Promoción Comercial Perú-EEUU, 2006)

El cuadro que antecede muestra las categorías adicionales de desgravación del Perú, con sus respectivas etapas de desgravación de los aranceles sobre las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias descritas, así como la fecha en la que estará completamente desgravado el arancel.

El siguiente cuadro por su parte, detalla el Programa de desgravación arancelaria de las importaciones de Perú desde Estados Unidos, constantes en el Acuerdo.

Cuadro 10: Programa de desgravación arancelaria de las importaciones de Perú desde Estados Unidos

Unidos		
Categoría de desgravación	No. De líneas arancelarias	Participación
A (acceso inmediato)	5,590	76.0%
B (2años)	864	11.7%
C (10 años)	634	8.6%
D (15 años)	20	0.3%
F (Sigue libre de aranceles)	126	1.7%
G (2 años)	4	0.1%
H (3 años)	12	0.2%
J	1	0.0%
K (7 años)	56	0.8%
L (8 años)	11	0.1%
M (9 años)	1	0.0%
N (12 años)	3	0.0%
O	22	0.3%
P	4	0.1%
Cuotas	12	0.2%
Total	7,360	100.0%

Fuente: Elaboración propia a partir de (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú, 2014)

Como se puede apreciar en el cuadro No. 10, el Perú otorgó acceso inmediato a 76% de sus líneas arancelarias, el resto deberá desgravarse entre 2 y 17 años posteriores a la entrada en vigor del Acuerdo. La oferta de desgravación de Perú incluyó 451 partidas arancelarias agrícolas, liberadas desde la entrada en vigor del Acuerdo; para 125 partidas arancelarias correspondientes a productos sensibles, como arroz, carne bovina, lácteos, maíz amarillo, aceites refinados, el Perú consintió

plazos de desgravación mayores a 10 años. (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú, 2014).

Medidas no Arancelarias

Restricciones a la Importación y a la Exportación

El Artículo 2.8 de la Sección D, del APC Perú – Estados Unidos (2006), enumera las restricciones a las importaciones y exportaciones que contempla el Acuerdo, dispone que ninguna de las Partes podrá adoptar o mantener prohibición o restricción a la importación de cualquier mercancía de la otra Parte o a la exportación de cualquier mercancía que se destine a la otra parte, salvo lo previsto en el Artículo XI del GATT de 1994.

El numeral 2 del Artículo 2.8 del Acuerdo, prohíbe que las Partes adopten o mantengan: a) requisitos de precios de importación y exportación, salvo lo permitido en materia de derechos antidumping y compensatorios; b) concesión de licencias de importación condicionadas al cumplimiento de un requisito de desempeño; c) restricciones voluntarias a la exportación incompatibles con el Artículo VI del GATT.

Por otro lado, el Acuerdo también dispone a las Partes, que se garanticen, de conformidad con el Artículo VIII del GATT de 1994, que todas las tasas y cargos de cualquier naturaleza, impuestos a la importación o exportación, se limiten al costo aproximado de los servicios prestados a fin de que esto no represente una protección indirecta a la producción nacional. Así mismo establece que Estados Unidos elimina a partir de la entrada en vigor del Acuerdo, su tasa por procesamiento de mercancías para las mercancías provenientes del Perú.

Otras Medidas

Productos Distintivos

Como productos distintivos de Estados Unidos, el Perú reconoce al Bourbon Whiskey y el Tennessee Whiskey, por lo tanto, no permite la comercialización de ningún producto de este tipo a menos que sea elaborado en Estados Unidos; así mismo, Estados Unidos reconoce al Pisco Perú como producto distintivo del Perú, por lo que Estados Unidos no permite la venta de este tipo de producto a menos que haya sido elaborado en el Perú.

Agricultura

El Acuerdo de Promoción Comercial entre Perú y Estados Unidos (2006), prevé medidas adoptadas relacionadas al comercio de las mercancías agrícolas, entre las que se destacan las señaladas a continuación.

Contingentes Arancelarios⁷ agrícolas

El Artículo 2.15 del Acuerdo, establece que la implementación y administración de contingentes arancelarios para las mercancías agrícolas, deberá ceñirse a lo estipulado en el Artículo XIII del GATT de 1994, asegurando que los procedimientos para administrar los contingentes no constituyan el menor obstáculo posible al comercio, que las autoridades gubernamentales administren los contingentes de manera que permita a los importadores utilizarlos íntegramente.

El Apéndice 1, del Anexo 2.3 del Acuerdo de Promoción Comercial entre Perú y Estados Unidos (2006), entre las Notas Generales de Estados Unidos, se detalla el contingente arancelario provisto para productos agrícolas definido por Estados Unidos para los productos provenientes de Perú; así el queso y la leche condensada, tendrán una cantidad ilimitada de importación a partir del año 17; los

⁷ Los contingentes arancelarios con volúmenes limitados de importación de un producto en particular con un arancel menor que el arancel definido para el resto de importaciones del mismo producto. (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales de Colombia, 2015)

productos lácteos y el azúcar a partir del año 15, definiendo las toneladas métricas admitidas para cada año desde la entrada en vigor del Acuerdo.

Subsidios a la Exportación Agrícola:

El TLC Perú – Estados Unidos también contempla la concordancia en el objetivo de la eliminación multilateral de los subsidios a la exportación de mercancías agrícolas, por ello, el Artículo 2.16.2 dispone que ninguna parte podrá adoptar o mantener cualquier subsidio de la exportación sobre cualquier mercancía agrícola destinada al territorio de la otra Parte.

Medidas de Salvaguardia Agrícola

El Artículo 2.18 del TLC Perú – EE. UU. (2006), enumera las medidas de salvaguardia⁸, las cuales se resumen a continuación:

1. Se podrá aplicar una medida en la forma de un arancel de importación adicional sobre una mercancía agrícola originaria, siempre que las condiciones referidas en los siguientes párrafos se hayan cumplido.
2. Se podrá aplicar una medida de salvaguardia agrícola durante cualquier año calendario.
3. El arancel adicional indicado en el párrafo 1 deberá ser definido de acuerdo a la Lista de cada Parte al Anexo 2.18

⁸ La OMC define a las Salvaguardias como medidas de urgencia con respecto al aumento de las importaciones de determinados productos cuando estas hayan causado o amenacen con causar daño a la producción nacional.

4. No se podrá aplicar o mantener una medida de salvaguardia agrícola sobre una mercancía después de la fecha en que la mercancía esté sujeta a un tratamiento libre de aranceles o que aumente el nivel del arancel dentro del contingente para una mercancía sujeta a un contingente arancelario.
5. Dentro de los 60 días siguientes a la aplicación de la medida, la Parte que aplique la medida deberá notificar a la Parte cuya mercancía es objeto de la medida.
6. Se podrá mantener una medida de salvaguardia agrícola sólo hasta el fin del año calendario o el año comercial.

El Anexo 2.18 del TLC Perú – EE.UU. (2006) detalla la lista de mercancías de Perú a las que pueden aplicarse medidas de salvaguardia agrícola, así como el nivel de activación para cada una de estas mercancías.

Cuadro 11: Mercancías a las que pueden aplicarse salvaguardias y Niveles de Activación, (Lista de Estados Unidos)

Mercancía	Clasificación Arancelaria	Nivel de Activación
Carne de res de calidad estándar	02013000B, 02022000B, 02023000B	150% de contingente
Cuartos traseros de pollo (sin deshuesar)	02071300A, 02071400A, 16023200A	130% de contingente
Arroz	10061090, 10062000, 10063000, 10064000	130% de contingente
Leche en Polvo	04021010, 04021090, 04022111, 04022119, 04022191, 04022199, 04022911, 04022919, 04022991, 04022999, 04029110, 04029190, 04029910, 04029990	130% de contingente
Mantequilla y productos lácteos para untar	04051000, 04052000, 04059020, 04059090	130% de contingente
Queso	04061000, 04062000, 04063000, 04064000, 04069010, 04069020, 04069030, 04069090	130% de contingente

Fuente: Elaboración propia a partir de (Acuerdo de Promoción Comercial entre Perú y Estados Unidos, 2006)

Perú puede aplicar a la carne de res de calidad estándar, los cuartos traseros de pollo (sin deshuesar), arroz, leche en polvo, mantequilla y productos lácteos, y

queso, con un nivel de activación de 130% de contingente a excepción de la carne que es el 150% de contingente.

Cuadro 12: Mercancías a las que pueden aplicarse salvaguardias y Niveles de Activación (lista de Estados Unidos)

Mercancía	Clasificación Arancelaria	Nivel de Activación
Leche Condensada y Evaporada	04029170, 04029190, 04029945, 04029955	130% de contingente
Queso	04061008, 04061018, 04061028, 04061038, 04061048, 04061058, 04061068, 04061078, 04061088, 04062028, 04062033, 04062039, 04062048, 04062053, 04062063, 04062067, 04062071, 04062075, 04062079, 04062083, 04062087, 04062091, 04063018, 04063028, 04063038, 04063048, 04063053, 04063063, 04063067, 04063071, 04063075, 04063079, 04063083, 04063087, 04063091, 04064070, 04069012, 04069018, 04069032, 04069037, 04069042, 04069048, 04069054, 04069068, 04069074, 04069078, 04069084, 04069088, 04069092, 04069094, 04069097, 19019036	130% de contingente

Fuente: Elaboración propia a partir de (Acuerdo de Promoción Comercial entre Perú y Estados Unidos, 2006)

Estados Unidos por su parte, puede aplicar medidas de salvaguardias para leche condensada y evaporada, y el queso proveniente de Perú, con un nivel de activación 130% de su contingente.

Textiles y Vestido

Salvaguardia Textil

El Artículo 3.1 del Acuerdo de Promoción Comercial entre Perú y Estados Unidos (2006), menciona las condiciones para las Salvaguardias en el área textil, señalando que, solo durante el período de transición, si, como resultado de la eliminación de aranceles, se está perjudicando la producción nacional productora de

una mercancía similar a la importada, la parte importadora podrá aplicar una medida de salvaguardia textil a esa mercancía, con las siguientes condiciones:

- a) ninguna Parte mantendrá una medida de salvaguardia textil por un período que exceda dos años;
- b) ninguna Parte aplicará una medida de salvaguardia textil a la misma mercancía de otra Parte más de una vez;
- c) al término de la medida de salvaguardia textil, la Parte que aplica la medida aplicará la tasa arancelaria establecida en su Lista del Anexo 2.3 del Acuerdo “Eliminación Arancelaria”, como si la medida nunca se hubiese aplicado;
- d) ninguna Parte mantendrá una medida de salvaguardia textil más allá del periodo de transición.

Facilitación del comercio

El Acuerdo de Promoción Comercial entre Perú y Estados Unidos (2006), dedica su capítulo cinco a las diferentes medidas acordadas para la administración aduanera y facilitación de comercio, pasando desde la publicación de regulaciones y procedimientos generales aduaneros, recomendaciones para los procedimientos del despacho de mercancías, debiendo ser estos simplificados a fin de que se dé un despacho eficiente.

El mismo capítulo también recomienda la automatización para el despacho de mercancías disponiendo se realicen esfuerzos para usar normas internacionales, para que los sistemas electrónicos sean accesibles para los usuarios de aduanas, para que dichos sistemas sean empleados para el análisis y direccionamiento de riesgos.

2.4. Conclusiones del Capítulo

Este ha hecho un recuento de las condiciones de acceso al mercado estadounidense, para los productos ecuatorianos y peruanos, resumiendo regímenes preferenciales que beneficiaron a los dos países en su momento, así como del Acuerdo de Promoción Comercial con los Estados Unidos de América, teniendo claro que lo que se establece es una Zona de Libre Comercio que busca, entre otras cosas, promover un desarrollo económico integral, estrechar la cooperación y promover la integración regional, siendo entendida como una integración Norte-Sur.

Para Ecuador, el acceso al mercado estadounidense, hasta el año 2013 estuvo beneficiado por la Ley de Preferencias Arancelarias, sin embargo, en la actualidad, el único sistema de preferencia unilateral con el que cuenta el Ecuador es el Sistema Generalizado de Preferencias, cuya extensión fuera recientemente aprobada en junio de 2015, con carácter retroactivo. Perú por su parte cuenta con las preferencias que le otorga el TLC con los Estados Unidos.

El TLC parece ser una oportunidad para el incremento del intercambio comercial entre los dos países. Entre sus objetivos, Estados Unidos plantea claramente acceder a un nuevo mercado donde el 80% de sus productos de consumo e industriales estarán libres de aranceles de inmediato, afirma también ser una oportunidad para agricultores estadounidenses que gozarán de eliminación de aranceles para todos los productos agrícolas dentro de 17 años, es decir solo faltan 10 años. Perú espera garantizar el acceso preferencial de las exportaciones peruanas a Estados Unidos, uno de sus principales socios comerciales, y sin lugar a duda el principal socio comercial del Ecuador. Lo dicho, por medio de la eliminación de aranceles, cuotas de importación o subsidios.

El Acuerdo establece las reglas de juego claras para los dos países, esclareciendo prohibiciones y obligaciones, se definen fechas para la desgravación arancelaria, y todos los mecanismos para tener un panorama claro, tanto para los gobiernos como para los inversionistas y comerciantes.

CAPITULO III

Desempeño económico de Perú y Ecuador en el período 2008-2014

3.1. Introducción

La región latinoamericana ha tenido un crecimiento económico del 4% anual, desde el año 2004 al 2012, debido al incremento sostenido de los precios de los commodities a nivel mundial. El súper ciclo de los commodities llega a su pico entre los años 2011 y 2012, entrando en un proceso de desaceleración económica, con un crecimiento de 3.1% en 2012, 2.5% en 2013 y 2.5% en 2014 (Grijalva, 2014).

Desde el año 2001 al 2013, la economía ecuatoriana ha crecido en un promedio del 4,5% anual, mientras que la inflación ha decrecido gradualmente alrededor del 3% por año. La estabilidad financiera alcanzada con la dolarización se ha mantenido y junto con la baja inflación, un crecimiento sostenido y un alto gasto social, se ha reducido la pobreza y se ha mejorado los indicadores sociales (International Monetary Fund, 2014).

Las exportaciones en precios FOB desde Ecuador a Estados Unidos se incrementaron en un 34% desde el año 2008 al 2014, siendo Estados Unidos el mayor socio comercial del Ecuador (Banco Central del Ecuador, 2015).

Perú ha desacelerado el crecimiento del PIB en un 2,4% en 2014, habiendo alcanzado un 5,8% el año 2013, esto debido a la baja en los precios de los metales, menor demanda de socios comerciales, y a nivel interno una disminución en el nivel de inversión pública. La inflación para el año 2014 cerró por encima de la banda superior del establecida por el Banco Central (3.2%). (International Monetary Fund, 2015)

Entre 2005 y 2014, Perú presentó una tasa de crecimiento promedio de 6.1%, destacando como una de las economías de más rápido crecimiento de América Latina y el Caribe, entre 2005 y 2014 la pobreza se ha reducido, además ha existido un aumento del empleo, por tanto, la desigualdad también ha disminuido (Banco Mundial, 2016).

Para Perú, Estados Unidos representa el segundo socio comercial, duplicando el comercio total hacia el mercado estadounidense desde año 2009 al año 2013 (Executive Office of the President of the United States, 2015).

El presente capítulo da a conocer el desempeño económico que ha mostrado tanto Perú como Ecuador en los últimos 7 años, basado en el análisis del crecimiento económico, la estructura económica y las exportaciones de cada país; así como el comercio bilateral que cada uno mantiene con los Estados Unidos de América.

Antes de proseguir con el análisis del desempeño económico de Perú y Ecuador, sin que es necesario recordar dos diferencias sustanciales entre los dos países; el primero cuenta con moneda propia, lo que le permite corregir desequilibrios cambiarios de corto plazo (apreciaciones o depreciaciones del tipo de cambio real), mientras que Ecuador no tiene esa posibilidad influyendo en la competitividad frente a otros países. La segunda, es que el Ecuador usa la misma moneda que EE.UU., lo que produce una situación de integración monetaria de facto, que determina un involucramiento muy estrecho entre las economías del país emisor y la del país aceptante de esa moneda.

3.2. Desempeño económico del Perú

Crecimiento económico

Según el Banco Mundial (2016), en la última década, el Perú ha sido una de las economías de más rápido crecimiento económico en América Latina y el Caribe,

presentando una alta tasa de crecimiento promedio del PIB del 6.1% y una inflación de apenas el 2.9%, entre 2005 y 2014.

En el 2014, el crecimiento peruano se desaceleró debido a condiciones externas adversas, teniendo como resultado la reducción de la inversión por la pérdida de confianza interna, se presentaron además condiciones de clima desfavorables lo que perjudicó a la industria e inversión pública. El cuadro No. 13 explica las principales fuentes de adversidad, tanto internas como externas, que afectan el crecimiento económico del Perú.

Cuadro 13: Amenazas para el crecimiento económico del Perú

Ámbito	Amenaza	Vínculo
Externa	Caída de precios de materias primas	Desaceleración de China
	Eventual período de volatilidad financiera	Expectativa del inicio de un período de alzas en las tasas de interés de Estados Unidos
Interna	Fenómeno del Niño	Magnitud fuerte o severa
	Retrasos en implementación de programas de inversión	Sector público y privado
	Incertidumbre	Próximas elecciones presidenciales

Fuente: Elaboración propia a partir de (Banco Mundial, 2016)

Se espera para el año 2015, el mismo crecimiento alcanzado en el año 2014 (2.35%) y un crecimiento del 4% para los años 2016 y 2017, gracias a inicio de los proyectos mineros y reformas estructurales que sostengan la confianza de inversionistas privados (Banco Mundial, 2016).

Según datos del Banco Mundial (2015), así como del Banco de Reserva del Perú (2015), la tasa anual de crecimiento del PIB peruano, presentó un decremento de casi 7 puntos porcentuales entre los años 2008 y 2014, de 9.1% a 2.4%.

Como se observa en el cuadro No. 14, y el gráfico No. 2, entre los años 2008 y 2009, la tasa de crecimiento anual del PIB peruano, se reduce de 9.1% a 1.0%,

pudiendo ser consecuencia de la última crisis mundial iniciada en los Estados Unidos en el año 2008.

Cuadro 14: Perú: Crecimiento del PIB en porcentaje de variación anual, período 2008-2014

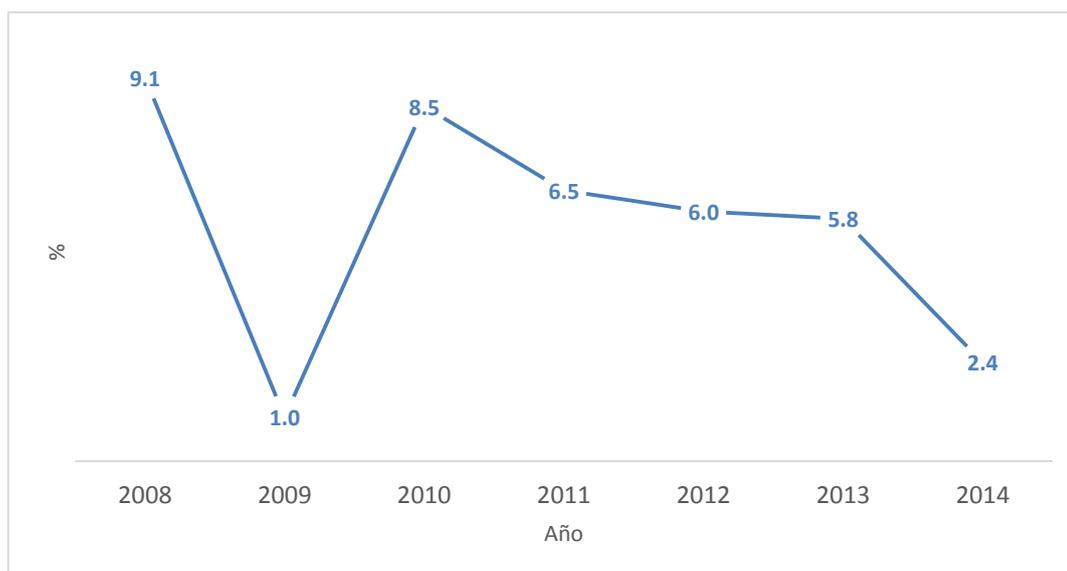
Año	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	PROMEDIO
%	9.1	1.0	8.5	6.5	6.0	5.8	2.4	5.6

Fuente: Elaboración propia a partir de (Banco Mundial, 2015) y (Banco Central de Reserva del Perú, 2015)

Para el año 2010 la tasa de crecimiento anual del PIB pretende alcanzar los niveles del 2008, con una ligera recuperación, llegando a 8.5%, de ahí en adelante, presenta un decremento hasta el año 2014, donde se observa un 2.4% de tasa de crecimiento anual.

A excepción del año 2009, se puede hablar de un decremento sostenido de la tasa anual de crecimiento del PIB peruano, tal como se observa en el gráfico No.2. En promedio, desde el período comprendido entre los años 2008 y 2014, la tasa de variación anual de crecimiento del PIB alcanza los 5.6 puntos porcentuales.

Gráfico 2: Perú: Crecimiento del PIB en tasas de variación anuales, 2008-2014



Fuente: Elaboración propia a partir de (Banco Mundial, 2015) y (Banco Central de Reserva del Perú, 2015)

Por otro lado, los niveles de empleo alcanzados en el país, redujeron significativamente los niveles de pobreza de 55.6% a 22.7% y la pobreza extrema del 15.8% al 4.3% entre el 2005 y el 2014, en cuanto a la desigualdad, el coeficiente de Gini se ha reducido de 0.49 en 2008 a 0.44 en 2014 (Banco Mundial, 2016).

Estructura económica

A continuación, se analiza la estructura económica del Perú, a partir de cálculo de los porcentajes, que cada uno de los sectores de la economía peruana representan en la composición del PIB. El cuadro No. 15 muestra dichos porcentajes para el período objeto de análisis.

Cuadro 15: Perú: estructura porcentual del PIB según sector económico, 2008-2014

Industrias / Período	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Agropecuario	5.9%	5.9%	5.7%	5.6%	5.6%	5.3%	5.3%
Pesca	0.7%	0.7%	0.5%	0.7%	0.5%	0.5%	0.4%
Minas y Petróleo	14.2%	14.2%	13.3%	12.5%	12.2%	12.1%	11.7%
Manufactura	16.4%	15.2%	15.5%	15.8%	15.1%	15.0%	14.1%
Electricidad y agua	1.7%	1.7%	1.7%	1.7%	1.7%	1.7%	1.8%
Construcción	5.5%	5.8%	6.3%	6.1%	6.7%	6.9%	6.8%
Comercio	10.3%	10.2%	10.6%	10.8%	10.9%	11.0%	11.2%
Servicios⁹	45.2%	46.4%	46.5%	46.7%	47.3%	47.5%	48.7%
PIB	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de (Banco Central de Reserva del Perú, 2015)

⁹ Incluye derechos de importación e impuestos a los productos, actividades inmobiliarias y entretenimiento y otras actividades de servicios

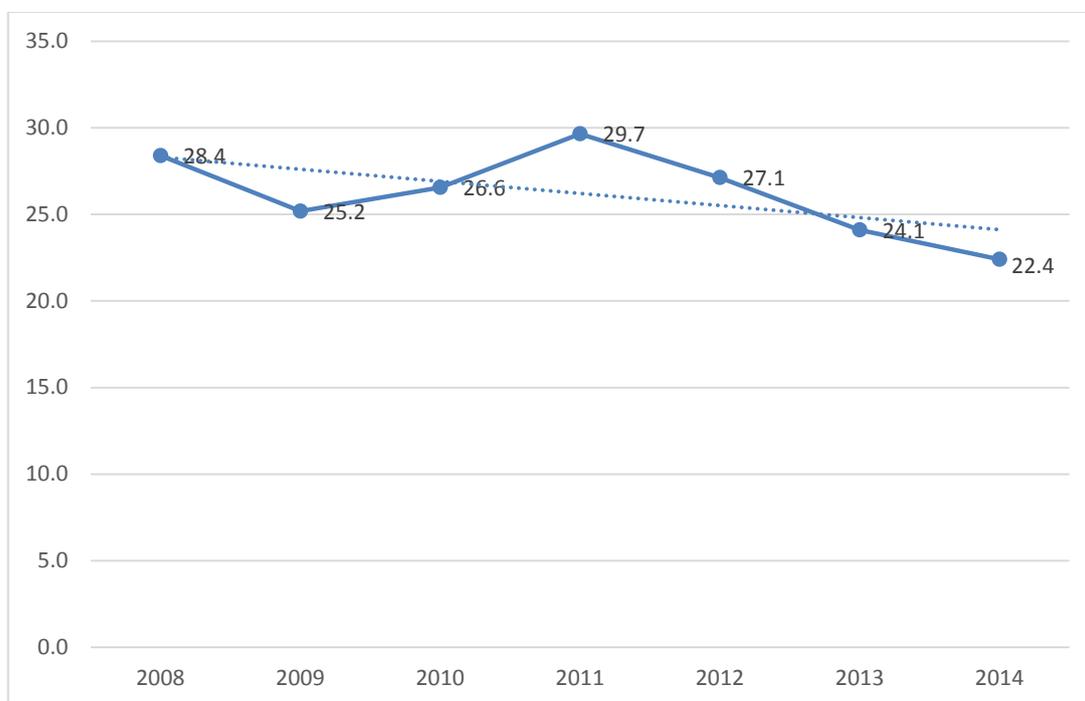
El sector servicios, presenta un incremento de 45.2% en 2008 a 48.7% en 2014, la manufactura tiene un peso sustancial en la composición del PIB peruano, en el 2008 alcanzó el 16.4% de la participación en el PIB, manteniendo un promedio de 15% entre 2009 y 2013, para luego obtener el 14.1% en el 2014. Otro importante componente del PIB es la Minería y el Petróleo que representaba el 14.2% del PIB en el 2008, teniendo un decremento sostenido, ubicándose en 11.7 puntos porcentuales del porcentaje de participación del PIB para el año 2014. El sector agropecuario disminuye de 5.9% a 5.3% en su participación en el PIB peruano durante el período evaluado.

Mientras los dos componentes anteriormente mencionados han descendido en la participación del PIB, el comercio ha tenido un incremento de un punto a lo largo del período evaluado, obteniendo así para el año 2008 y 2009 el 10.3% de participación y para el resto de años, hasta el 2014, el 11.2%. Otro componente que ha crecido considerablemente en cuanto a la participación en el PIB, es la construcción, ya que pasó de 5.5% a 6.8% en el período evaluado.

Análisis de exportaciones

El siguiente gráfico demuestra la evolución de las exportaciones totales peruanas, como porcentaje del PIB desde el año 2008, hasta el año 2014, donde se observa una tendencia decreciente en el periodo evaluado. En el año 2008, año de la crisis financiera estadounidense, Perú exportaba 28.4% de su PIB, bajando abruptamente en el 2009 a representar el 25.2%, teniendo ligeros incrementos en los siguientes años, hasta el año 2011, donde el 29.7% del total del PIB provenía de las exportaciones totales, bajando este porcentaje en los años subsiguientes hasta 22.4% en el año 2014.

Gráfico 3: Perú: exportaciones totales como porcentaje del PIB, 2008-2014



Fuente: Elaboración propia a partir de (Banco Mundial, 2016)

El Banco Central de Reserva de Perú (2015) proporciona información detallada de las exportaciones peruanas, dividiéndola por grupo de productos. Así, las exportaciones tradicionales, como pesqueros, agrícolas mineros y petróleo, en valores FOB suman 27.686 millones de dólares americanos para el año 2014, mientras las exportaciones de productos no tradicionales, como agropecuarios, textiles, maderas, químicos, totalizan 11.677. El Cuadro No. 16 detalla la evolución de las exportaciones del Perú por grupo de productos, desde el año 2008 hasta el año 2014, destacando los productos mineros como los de mayor exportación.

**Cuadro 16: Perú: exportaciones por grupo de productos (millones de dólares FOB),
2008-2014.**

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Productos tradicionales	23,266	20,720	27,850	35,896	35,869	31,553	27,686
Pesqueros	1,797	1,683	1,884	2,114	2,312	1,707	1,731
Agrícolas	686	634	975	1,689	1,095	786	847
Mineros	18,101	16,482	21,903	27,526	27,467	23,789	20,545
Petróleo y derivados	2,681	1,921	3,088	4,568	4,996	5,271	4,562
Productos no tradicionales	7,562	6,196	7,699	10,176	11,197	11,069	11,677
Agropecuarios	1,913	1,828	2,203	2,836	3,083	3,444	4,231
Pesqueros	622	518	644	1,049	1,017	1,030	1,155
Textiles	2,026	1,495	1,561	1,990	2,177	1,928	1,800
Maderas y papeles, y sus manufacturas	428	336	359	402	438	427	416
Químicos	1,041	838	1,228	1,655	1,636	1,510	1,515
Minerales no metálicos	176	148	252	492	722	722	664
Sidero-metalúrgicos y joyería	909	571	949	1,130	1,301	1,320	1,152
Metal-mecánicos	328	369	393	476	545	544	581
Otros	121	94	110	147	277	143	161
Otros	190	154	254	304	345	238	171
TOTAL EXPORTACIONES	31,018	27,071	35,803	46,376	47,411	42,861	39,533

Fuente: Elaboración propia a partir de (Banco Central de Reserva del Perú, 2015)

Dentro del grupo de los tradicionales, las exportaciones de petróleo y derivados también destacan, siendo el segundo grupo más importante luego de los mineros, en el caso de los no tradicionales, sin lugar a duda los agropecuarios son los productos más exportados por el Perú con 4.231 millones de dólares, seguido de los textiles con casi 1.800 millones.

Es importante recalcar que las exportaciones de productos no tradicionales han tenido un sostenido crecimiento desde el 2008 al 2014, siendo menor desde el año 2012, cosa que no acontece con los productos tradicionales que a partir del año 2012 presentan un decremento importante.

Para el año 2014, las exportaciones peruanas sumaron 38.162 millones de dólares americanos, representando esto, el 10,3% menos que lo reportado en el año anterior, sin embargo, el volumen total exportado fue superior en 4.4% si se compara el mismo período. Se exportaron alrededor de 4.642 productos a 190 mercados en el año 2014, siendo los principales: China, Estados Unidos, Suiza, Canadá y Brasil, tal como se muestra en el siguiente cuadro. (PromPerú, 2014)

Cuadro 17: Perú: Principales destinos de las exportaciones (millones de dólares), 2014

País	Monto	Participación %
China	7,025	18.27%
Estados Unidos	6,234	16.21%
Suiza	2,552	6.87%
Canadá	2,509	6.83%
Brasil	1,593	4.14%

Fuente: Elaboración propia a partir de (PromPerú, 2014) (World Integrated Trade Solution, 2016)

Como muestra el cuadro No. 17, los principales destinos de las exportaciones peruanas para el año 2014, son: China como el principal socio comercial, con un 18.27% de participación del total de exportaciones, seguido de Estados Unidos que ocupa el segundo puesto en destino de exportaciones peruanas con el 16.21%, seguido de lejos por Suiza con un 6.87%.

Es importante mencionar que, en el año 2008, Estados Unidos era el principal socio comercial de Perú, recibiendo el 18.27% de sus exportaciones, mientras que China ocupaba el segundo puesto con el 11.94%, en el mismo año Brasil no aparecía en la lista expuesta en el cuadro No. 17, en su lugar constaba Japón (World Integrated Trade Solution, 2016).

Comercio Bilateral Perú - Estados Unidos de América

Según datos de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, (UNCTAD, 2015), para el año 2014, después de China a donde se destinan 7.025 millones de dólares americanos en exportaciones peruanas, Estados

Estados Unidos es el segundo destino de las exportaciones peruanas, con 6.234 millones de dólares americanos, seguido de lejos por Suiza con 2.642 millones de dólares americanos, por lo tanto Estados Unidos es uno de los principales socios comerciales del Perú.

Cuadro 18: Balanza Comercial Bilateral Perú – Estados Unidos (millones de dólares, FOB), 2008-2014

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Acum. Período
Exportaciones	5,902	4,771	6,087	6,025	6,331	7,772	6,088	42,976
Importaciones	5,237	4,077	5,472	7,018	7,636	8,376	8,397	46,213
Balanza comercial	665	694	615	-993	-1,305	-604	-2,308	-3,236

Fuente: Elaboración propia a partir de (PROMPERÚ, 2011) (PROMPERÚ, 2015).

El Cuadro No. 18 muestra las exportaciones e importaciones peruanas, así como la balanza comercial total Perú - Estados Unidos, en el período de análisis. Las exportaciones peruanas hacia Estados Unidos sufren una caída en el año 2009, como consecuencia de la crisis internacional, teniendo una mejora permanente hasta el año 2013 donde alcanza el pico en el período analizado, US\$ 7,772 millones, cayendo luego al nivel de exportaciones alcanzadas en 2010, US\$ 6,087 millones. Las importaciones por su parte, mantienen un crecimiento constante desde el año 2010, donde ascienden a US\$ 5,472 millones, hasta alcanzar los US\$ 8,397 millones en el año 2014.

Del año 2008 al año 2014, ha habido un giro de 180 grados en el comportamiento de la balanza comercial total entre Perú y los Estados Unidos. Para el año 2008, la balanza comercial era positiva 2,186 millones de dólares americanos, y para el año 2014, Perú tuvo una Balanza Comercial negativa con Estados Unidos de -2,308 millones de dólares americanos. Si se analiza el acumulado del período, se observa una balanza comercial negativa para Perú.

Concomitante con el Anexo No. 4 del presente estudio, en base a la herramienta TradeMap, del Centro de Comercio Internacional (2015), los principales productos exportados del Ecuador hacia los Estados Unidos, tomando en cuenta los resultados del año 2014, son:

- Oro en bruto, excepto en polvo, para uso no monetario
- Aceites livianos ligeros y preparaciones
- Otros aceites de petróleo y preparaciones
- Aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos.
- Espárragos frescos o refrigerados
- Plata en bruto.
- Camisetas de punto de algodón, para mujeres o niñas
- Estaño en bruto, sin alear.
- Café sin tostar, sin descafeinar.
- Uvas frescas

3.3. Desempeño económico del Ecuador

Crecimiento económico

De acuerdo al Banco Mundial (2015), el crecimiento económico, constituye un aspecto central para el desarrollo de las economías puesto que los habitantes de los países que incrementan sus ingresos, obtienen beneficios por aquello. Éste crecimiento puede ser medido gracias a un indicador importante como el PIB, en tal razón, se analiza la tasa de variación anual del PIB ecuatoriano entre los años 2008 y 2014, conforme a lo establecido en el objetivo general de la presente investigación.

Como marco de referencia, desde el año 2002 hasta el año 2006, el Ecuador presentó un crecimiento promedio de 4.3%, teniendo un leve incremento en el crecimiento del PIB para el 2007 y un incremento significativo en el año 2008 donde registró un crecimiento de 6.4%; lo acontecido en éste último año se atribuye a los

altos precios del petróleo, así como a un incremento en la inversión pública (Central Intelligence Agency, 2015).

El Cuadro No. 19, muestra el porcentaje anual de crecimiento del PIB del ecuatoriano entre el año 2008 y 2014. El año 2008 como se menciona en el párrafo anterior alcanza un pico debido a los altos precios del petróleo, misma situación acontece en el año 2011, donde se alcanza un 7.9% de crecimiento según el Banco Central del Ecuador (2015).

Cuadro 19: Ecuador: Crecimiento del PIB en tasas de variación anuales, 2008-2014

Año	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	PROMEDIO
%	6.4	0.6	3.5	7.9	5.2	4.6	3.7	4.6

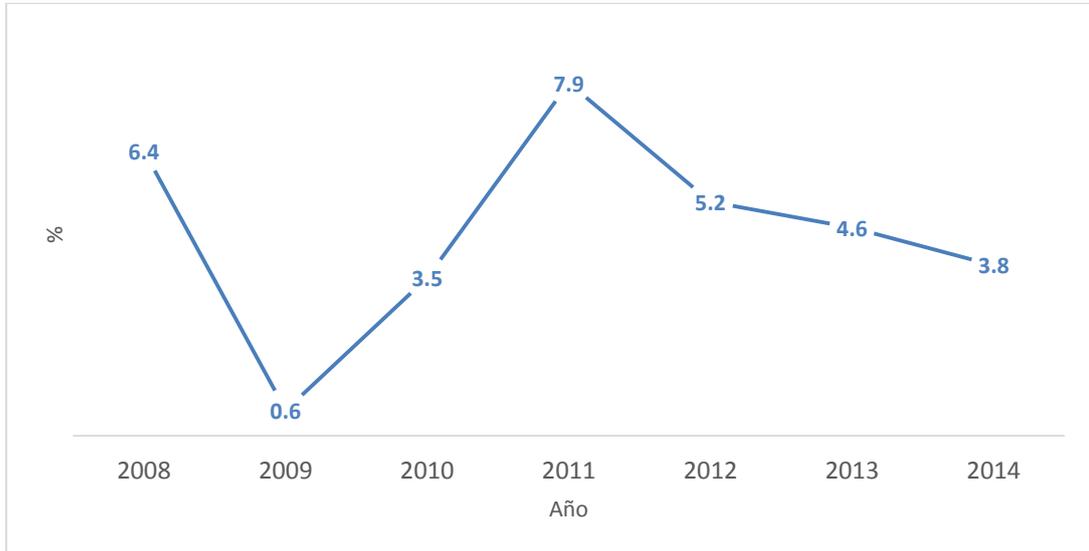
Fuente: Elaboración propia a partir de (Banco Mundial, 2015), (Banco Central del Ecuador, 2015)

Como se observa en el gráfico No. 4, el año 2009 se evidencia una caída estrepitosa en el crecimiento del PIB como efecto de la crisis global que afectó a la mayor parte de países del planeta.

En el año 2010 el crecimiento asciende a 3.5%, en el 2011 hay un pico, atribuido a los altos precios del petróleo, así como a la inversión pública y privada, (El Telégrafo, 2013). El diario el Tiempo (2011), señaló que el Banco Central aseguró que la inversión pública y privada fueron factores que influyeron en el crecimiento económico del PIB en el primer semestre del año 2011.

Tal como se detalla en el cuadro No. 19, en los años 2012, 2013 y 2014, el crecimiento del PIB alcanzó tasas del 5.2%, de 4.6%, y de 3.7% respectivamente, evidenciándose una desaceleración que puede ser apreciada claramente en el gráfico No. 6. En el período comprendido entre los años 2008 al 2014, en promedio, la tasa de variación de crecimiento del PIB anual ha sido del 4.6%.

Gráfico 4: Ecuador: Crecimiento del PIB en tasas de variación anuales, 2008-2014



Fuente: Elaboración propia a partir de (Banco Mundial, 2015)

El gobierno de Rafael Correa, desde sus inicios, ha priorizado la erradicación de la pobreza y la transformación de la matriz productiva, el crecimiento del Ecuador ha sido inclusivo, teniendo un efecto directo en la reducción de los niveles de pobreza y desigualdad, y en el crecimiento de la clase media. La pobreza se redujo del 37.6% al 22.5%, entre el 2006 y 2014, y la pobreza extrema se redujo del 16.9% al 7.7%. La reducción de la desigualdad ha sido la más acelerada de la región, así entre 2008 y 2014, el coeficiente de Gini se redujo de 0.51 a 0.46 (Banco Mundial, 2016).

A pesar de los importantes logros alcanzados en el país respecto al crecimiento económico y la reducción de la desigualdad y de la pobreza, no se ha logrado mantener esos niveles ya que, la dependencia que tiene el país en el sector petrolero, la apreciación del dólar, la financiación de la inversión pública, y la competitividad de las exportaciones son factores que afectan directamente a la consecución de esos objetivos.

Estructura económica

En el presente apartado, se analiza la estructura económica del Ecuador, a partir del cálculo de los porcentajes, que cada uno de los sectores de la economía ecuatoriana representan en la composición del PIB, es así que el cuadro No. 20 muestra dichos porcentajes para el período objeto de análisis.

Siendo el Ecuador un país productor y exportador de petróleo, sin lugar a dudas las minas y petróleos representan el principal sector que compone el PIB en el período analizado, como se aprecia en el Cuadro No. 20, sin embargo, ha presentado una disminución en el porcentaje de representación en el PIB desde el año 2012, cabe señalar que mucho tiene que ver la caída de los precios de los commodities. La industria manufacturera presentó un crecimiento constante diferenciándose de un punto porcentual entre el 2008 y 2014, mientras que la construcción ha tenido un crecimiento mayor del 8.7% al 11.1%, siendo uno de los más importantes sectores que componen el PIB, el comercio mantiene un promedio de un 10,5% seguido por el sector agropecuario que tuvo crecimiento a inicios del período evaluado alcanzando 8.9%, terminando en 7.3% en el año 2014, por último la pesca representa apenas más del 1% a lo largo del período evaluado.

Cuadro 20: Composición del PIB ecuatoriano por sector económico, período 2008-2014

Industrias / Período	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Agropecuario	7.8%	8.9%	8.7%	8.5%	7.5%	7.5%	7.3%
Pesca	1.2%	1.0%	1.0%	1.1%	1.2%	1.1%	1.4%
Minas y Petróleo	16.1%	9.8%	11.9%	14.0%	13.7%	13.2%	11.7%
Manufactura	12.1%	12.3%	12.4%	12.2%	12.2%	12.4%	13.4%
Electricidad y agua	1.0%	0.9%	1.1%	1.2%	1.2%	1.1%	1.2%
Construcción	8.7%	9.5%	9.3%	10.2%	10.7%	10.7%	11.1%

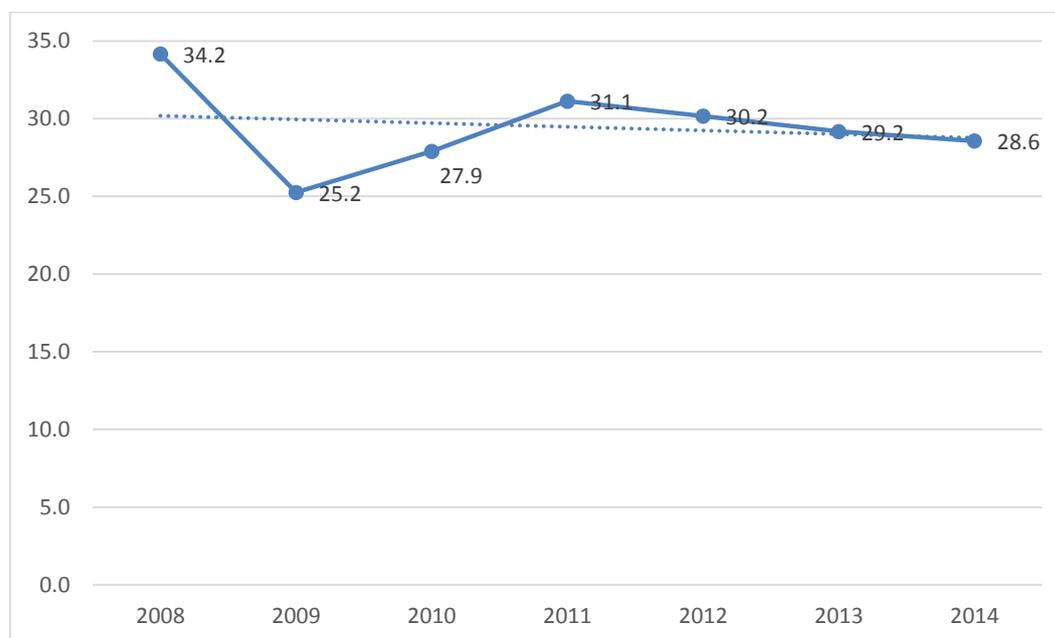
Comercio	10.9%	10.4%	10.4%	10.6%	10.3%	10.5%	10.2%
Servicios¹⁰	42.2%	47.2%	45.1%	42.2%	43.3%	43.5%	43.7%
PIB	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de (Banco Central del Ecuador, 2015)

Análisis de Exportaciones

Como se observa en el gráfico No. 5, las exportaciones ecuatorianas como porcentaje del PIB, desde el año 2008 hasta el año 2014 han tenido una tendencia decreciente. En el año 2008 muestra una participación de las exportaciones en el PIB de 34.2%, se observa una caída abrupta en los resultados del año 2009, para lo que hay que considerar la crisis mundial de la época, recuperándose en los dos años venideros, hasta alcanzar un pico en el 2011 existe un pico de 31.1%, bajando nuevamente en los dos años subsiguientes, alcanzando para el 2014 el 28.6% de participación en el PIB.

Gráfico 5: Ecuador: exportaciones totales como porcentaje del PIB, 2008-2014



¹⁰ Incluye derechos de importación e impuestos a los productos, Incluye derechos de importación e impuestos a los productos

Fuente: Elaboración propia a partir de (Banco Mundial, 2016)

El Banco Central del Ecuador (2016), en su boletín anual, proporciona información detallada de las exportaciones ecuatorianas, clasificándolas por grupos de productos, como se observa en el cuadro No. 21. Así, las exportaciones petroleras vemos que llevan la delantera con 11 mil millones para el 2008, con una significativa caída de alrededor del 40% para el año 2009, incrementándose hasta el año 2013 donde alcanza 14 mil millones de dólares y en el 2014 desciende a 13 mil millones de dólares.

Los productos tradicionales por su parte muestran una tendencia creciente en el período analizado, siendo el año 2014 el mayor valor registrado con 12 mil millones exportados a diferencia de los 7 mil millones alcanzados en el 2008. Los productos no tradicionales también han tenido un incremento, aunque no tan significativo como los tradicionales, pasando de 4 mil millones de dólares en el 2008 a 6 mil millones de dólares en el 2014.

Cuadro 21: Ecuador: exportaciones por grupo de productos (millones de dólares FOB), 2008-2014.

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Petroleros	11,721	6,965	9,673	12,945	13,792	14,107	13,275
Petróleo crudo	10,568	6,284	8,952	11,800	12,711	13,412	13,016
Derivados	1,153	681	721	1,145	1,081	695	259
Tradicionales	7,098	6,898	7,817	9,377	9,973	10,644	12,449
Banano y plátano	1,641	1,996	2,033	2,246	2,078	2,323	2,577
Café y elaborados	130	140	161	260	261	219	178
Camarón	713	664	850	1,178	1,278	1,784	2,513
Cacao y elaborados	290	403	425	587	455	527	710
Atún y pescado	192	234	237	257	324	265	282
No tradicionales	4,132	3,462	4,111	4,849	5,576	5,526	6,187
TOTAL EXPORTACIONES	18,818	13,863	17,490	22,322	23,765	24,751	25,724

Fuente: Elaboración propia a partir de (Banco Central del Ecuador, 2016)

Al analizar los principales productos exportados por el Ecuador, se debe analizar los principales destinos a fin de tener una idea de la importancia de los socios comerciales del Ecuador. El siguiente cuadro resume los principales destinos de las exportaciones no petroleras ecuatorianas

Cuadro 22: Ecuador: Principales destinos de las exportaciones (millones de dólares), 2014

País	Monto	Participación %
Estados Unidos	11,283	43.85%
Chile	2,301	8.94%
Perú	1,577	6.13%
Panamá	1,412	5.49%
Colombia	945	3.67%

Fuente: Elaboración propia a partir de (World Integrated Trade Solution, 2016)

El cuadro No. 22, muestra la importancia que Estados Unidos, tiene para el Ecuador, siendo el principal destino de sus exportaciones, con casi el 44% del total de exportaciones para el año 2014, seguido de lejos por Chile con el 8.94%, Perú con el 6.13, seguido de Panamá y Colombia, siendo estos los 5 principales destinos de las exportaciones ecuatorianas.

Es importante mencionar que para el año 2008, el Ecuador mantenía los 5 destinos de exportaciones citados en el cuadro No. 22, con la única diferencia de que Chile intercambió posiciones con Perú, donde en el 2008 ocupaba el segundo puesto con el 9.20% de participación del total de las exportaciones ecuatorianas. (World Integrated Trade Solution, 2016)

Por otro lado, las exportaciones petroleras del Ecuador, al igual que las no petroleras, tienen como principal destino a los Estados Unidos, con casi el 59% de participación del total acumulado a octubre de 2014, seguido de Chile con 14.81%, Panamá con el 10.45% y Perú con el 9.78%. (PROECUADOR, 2015).

Comercio Bilateral Ecuador - Estados Unidos de América

Según datos de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, (UNCTAD, 2015), Estados Unidos representa el principal socio comercial del Ecuador seguido de lejos por Chile donde las exportaciones ecuatorianas hacia ese país alcanzan los 2,300 millones de dólares, a Perú 1,500 millones y a Panamá 1,400 millones para el año 2014.

Según el Centro de Comercio Internacional (2015), las exportaciones desde Ecuador a Estados Unidos de América alcanzaron 11,283 millones de dólares americanos, en el año 2014, representando el 43,9% del total de las exportaciones ecuatorianas, con una tasa de crecimiento anual de 15% entre el año 2010 y 2014. Por el contrario, las importaciones que Ecuador realiza desde los Estados Unidos de América ascienden a 7.694.786 miles de dólares americanos, representando el 28% de las importaciones totales de Ecuador, teniendo una tasa de crecimiento anual de 9 % entre el 2010 y el 2014.

Según el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, PROECUADOR (2015), el Banco Central de Ecuador registró valores positivos en balanza comercial total Ecuador - Estados Unidos, para período analizado en la presente investigación (2008 – 2014). El Cuadro No. 23 muestra los valores de las exportaciones e importaciones realizadas desde y hacia Ecuador respectivamente, así como la balanza comercial entre estos dos países.

Cuadro 23: Balanza Comercial Total Ecuador – Estados Unidos (millones de dólares, FOB), 2008-2014

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Exportaciones	8,405	4,601	6,046	9,742	10,078	11,078	11,254
Importaciones	3,483	3,650	5,384	5,780	6,499	7,527	8,378
Balanza comercial	4,922	951	662	3,963	3,579	3,551	2,876

Fuente: Elaboración propia a partir de (PROECUADOR, 2013) y (PROECUADOR, 2015)

Para el año 2009, el Ecuador exportó a Estados Unidos casi la mitad de lo exportado en el 2008, sin embargo, se mantuvo una balanza comercial positiva con el país del norte. Desde el año 2009 hasta el 2014 las exportaciones ecuatorianas a Estados Unidos han crecido, aunque no se ha mantenido una tasa de crecimiento constante. Al contrario, las importaciones desde Estados Unidos han tenido un crecimiento sostenido y constante.

La balanza comercial total Ecuador – Estados Unidos, fue mayor en el año 2008, teniendo una caída considerable el año 2009 y 2010, repuntando para el año 2011, y teniendo decrementos desde ese año hasta el 2014, a pesar de los cambios en el período analizado, cabe recalcar que la balanza total de Ecuador con Estados Unidos se ha mantenido positiva.

Concomitante con el Anexo No. 2, en base a la herramienta TradeMap, del Centro de Comercio Internacional (2015) y el Arancel ecuatoriano, los principales productos exportados del Ecuador hacia los Estados Unidos, tomando en cuenta los resultados del año 2014, son:

- aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos.
- Los demás camarones y langostinos congelados
- Las demás formas de oro en bruto para uso no monetario
- Los demás plátanos frescos o secos “cavedish valery”
- Camarones y langostinos congelados de agua fría
- Las demás formas semilabradas de oro, para uso no monetario.
- Cacao en grano, entero o partido crudo o tostado.
- Rosas
- los demás minerales de los metales preciosos y sus concentrados
- Los demás flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos.

3.4. Conclusiones del Capítulo

Perú ha sido una de las economías de más rápido crecimiento económico en América Latina y el Caribe, presentando una alta tasa de crecimiento promedio del PIB del 6.1%, entre 2005 y 2014. Ecuador por su parte, en el año 2008 como alcanza un pico de 6.4% debido a los altos precios del petróleo, misma situación acontece en el año 2011, donde se alcanza un 7,9% de crecimiento, sin embargo, desde 2008 a 2014, tiene un promedio de crecimiento de 4.5% anual. La crisis financiera mundial tuvo un efecto en los dos países, así en el 2009, Perú creció 1% anual y Ecuador 0.9%. Sin embargo, Perú tuvo una rápida recuperación en 2010, mientras que a Ecuador le costó dos años para llegar a superar los niveles de crecimiento del 2008. Para el 2014, ambos países muestran desaceleraciones en el crecimiento.

Del año 2008 al 2014, la estructura económica de los dos países es bastante parecida, el sector agropecuario presenta un decremento en ambos países, lo mismo acontece con el petróleo y minas, siendo este uno de los más importantes sectores, el comercio en el caso ecuatoriano decrece casi en un punto porcentual en la tasa de crecimiento mientras que Perú sube un punto porcentual.

En el sector de manufactura, el Ecuador crece un punto porcentual si se compara el año 2008 con el 2014, en este sector, el Perú decrece dos puntos porcentuales por su parte en el mismo período.

El porcentaje que representan las exportaciones totales peruanas para el PIB, ha tenido un decremento de 28% a 22%, misma tendencia se repite para el caso ecuatoriano, donde este porcentaje decrece de 34% a 28%.

En millones de dólares, las exportaciones peruanas hacia el resto del mundo son superiores a las ecuatorianas, en los dos países se observa un aumento en los valores exportados, los rubros más importantes son petróleo para el caso ecuatoriano y la minería para el caso peruano.

Para Ecuador, el principal destino de sus exportaciones es Estados Unidos, mientras que, para Perú, este es el segundo país más importante en cuanto a destino de sus exportaciones, siendo China el principal receptor de las mismas.

Si se analizan los valores de exportaciones de Perú y Ecuador hacia los Estados Unidos, Ecuador ha mantenido un crecimiento constante en el período analizado, pasando de 8 mil millones a 11 mil millones de dólares, es decir un crecimiento de 3 mil millones de dólares mientras tanto en Perú tiene un crecimiento menos importante, de 5,900 a 6,100 millones de dólares. En el caso de las importaciones, el Ecuador ha importado 5 mil millones de dólares más que en 2008 desde los Estados Unidos y Perú 3 mil millones más. Es decir, en los dos casos el intercambio comercial con Estados Unidos ha aumentado.

Sin embargo, al momento de analizar la balanza comercial de Perú con Estados Unidos, se puede apreciar un cambio en su comportamiento, de positiva en el 2008 a negativa en el año 2014, pasando de 2 a -2 mil millones de dólares. Para el caso ecuatoriano, si bien es cierto no se mantiene saldos negativos en la balanza comercial, ha existido un decremento de aproximadamente 2 mil millones de dólares. De manera somera, se puede decir que, en términos de balanza de pagos, se puede observar más beneficios para Estados Unidos que para Perú a raíz de la suscripción del TLC.

CAPITULO IV

Análisis de la evolución de los flujos de exportaciones de Ecuador y Perú hacia Estados Unidos de América

4.1. Introducción

Generalmente, las exportaciones de los países andinos hacia los Estados Unidos han sido materia prima y manufacturas basadas en recursos naturales, a diferencia de las importaciones que generalmente son manufacturas de tecnología mediana y alta, producida habitualmente en países desarrollados. (Durán Lima, De Miguel, & Schuschny, 2007).

Lamentablemente, la falta de procesamiento de los recursos naturales imposibilita en la actualidad, la generación de mayores ganancias para los países de la región andina (Bárcena, 2014).

Lo dicho en párrafos anteriores, resulta importante para comprender el comportamiento de las exportaciones peruanas y ecuatorianas hacia los Estados Unidos, así como sus características y diferencias, que se hace más visibles mediante su análisis.

El presente capítulo resalta las características de las exportaciones ecuatorianas y peruanas hacia los Estados Unidos, identifica los principales productos ecuatorianos que compiten con los productos peruanos en el mercado estadounidense y los respectivos niveles arancelarios aplicados, para a partir de aquello, analizar la variación en los flujos de las exportaciones comerciales Ecuador-EEUU en comparación con los flujos comerciales Perú-EEUU en el período 2008-2014, cumpliendo así con los objetivos planteados en la presente investigación.

4.2. Exportaciones ecuatorianas y peruanas hacia los Estados Unidos de América

La Secretaría General de la Comunidad Andina (2015), en su Documento Estadístico 681, del 28 de abril de 2015, señala que el principal destino de las exportaciones de los países miembros de la Comunidad Andina fue los Estados Unidos de América con el 26% de participación para el año 2014, seguido de la Unión Europea con el 15% y China con 10%.

De los países de la Comunidad Andina, Colombia es el país con mayores exportaciones con el 52% de participación de las exportaciones andinas a los Estados Unidos, seguido de Ecuador con el 27%, Perú con el 18% y por último Bolivia que representa el 3% de un total de 229,078 millones de dólares que representa el 100%.

En el siguiente cuadro se observa a simple vista, una superioridad en cuanto a los valores exportados por el Ecuador hacia Estados Unidos, teniendo una tendencia de crecimiento desde el año 2010, con un incremento sustancial para el año 2011 y un crecimiento sostenido, pero mucho más moderado para los siguientes años analizados. Tanto Perú como Ecuador tienen un decremento en sus exportaciones para el año 2009 si se compara con el año 2008.

Cuadro 24: Exportaciones de Ecuador y Perú hacia los Estados Unidos, (millones de dólares FOB), 2008-2014

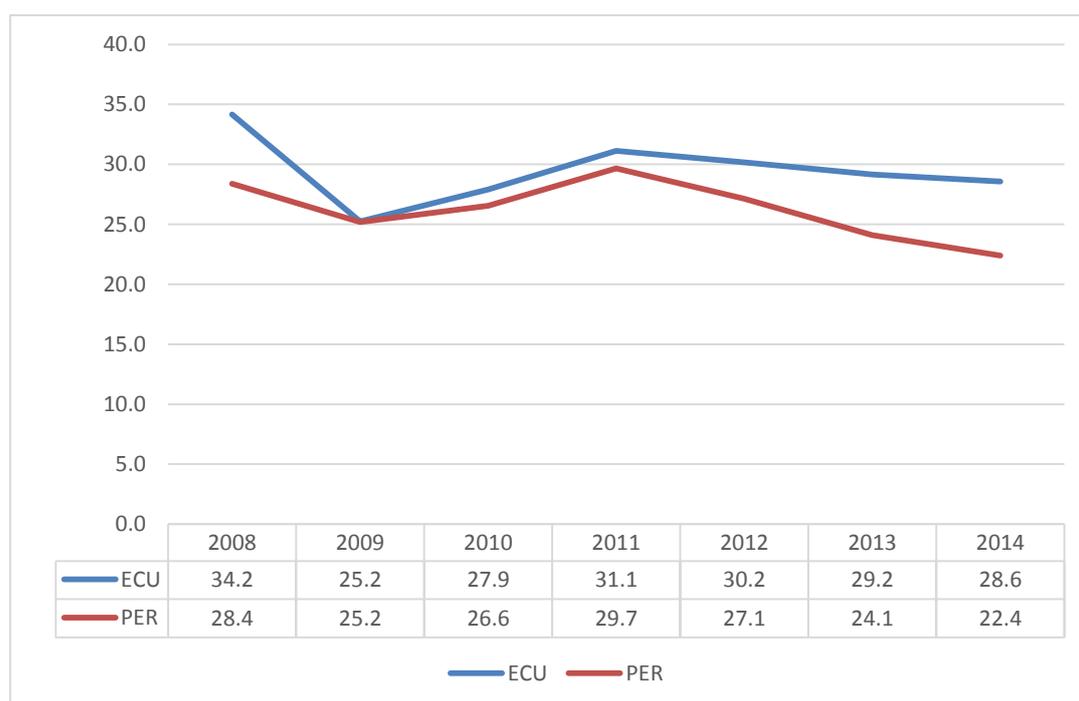
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Acum. Período
Ecuador	8,341	4,495	5,975	9,998	10,574	11,112	11,231	61,726
Perú	5,603	4,323	5,530	5,954	6,338	7,401	5,582	40,731

Fuente: Elaboración propia a partir de (Comunidad Andina, 2015)

Al igual que el Ecuador, el Perú disminuye las exportaciones a los Estados Unidos en el año 2009, pudiendo atribuir este decremento a la crisis mundial de la época, reportando un crecimiento moderado hasta el año 2013, donde alcanza su pico de crecimiento y luego decrece en el año 2014.

Para afianzar lo mencionado en los párrafos anteriores, se analiza a continuación las exportaciones de los dos países como porcentaje de su PIB, observando nuevamente una superioridad del Ecuador en el período analizado. La caída drástica en el año 2009 puede ser atribuible a la crisis mundial, su recuperación al elevado precio de los commodities, y su nueva caída al decremento de estos precios.

Gráfico 6: Exportaciones totales, Perú y Ecuador como porcentaje del PIB, 2008 – 2014



Fuente: Elaboración propia a partir de (Banco Mundial, 2016), (Banco Mundial, 2016)

En ese sentido, a fin de tener más elementos que ayuden a comprender la caída abrupta que sufren las exportaciones peruanas y ecuatorianas a los Estados Unidos y la dependencia que tienen los países miembros de la Comunidad Andina en las materias primas, el Gráfico 7 muestra el comportamiento del precio del crudo, según datos de la OPEC (2015).

Para el año 2008, el crudo alcanzó un precio de 94 dólares, mientras que, en el año 2009, bajó a 61 dólares, teniendo una recuperación para años posteriores.

Gráfico 7: Precio de barril de petróleo, (dólares), 2008 – 2014



Fuente: Elaboración propia a partir de (OPEC, 2015)

Si se compara el gráfico No. 7, con el cuadro No. 24, las exportaciones del Ecuador y el Perú a los Estados Unidos y los precios del petróleo, presentan un comportamiento similar en cuanto a incrementos y decrementos en el período analizado. En el 2009 por ejemplo se observa una caída importante tanto de los precios del petróleo como de las exportaciones desde los dos países hacia los Estados Unidos, pudiendo atribuir la reducción de exportaciones directamente al precio del crudo. En el año 2010 existió una recuperación de los precios del crudo hasta el 2012, tal como viéramos en capítulos anteriores que es donde termina la etapa creciente del super ciclo de los commodities, lo mismo ocurrió con las exportaciones.

En el año 2013 y 2014 hay un aumento de las exportaciones para Ecuador, sin embargo, no se relaciona con el precio del crudo que disminuyó debido a la etapa decreciente en el superciclo de los commodities, sino más bien al incremento en la producción, como se puede observar en el Anexo 8; razón por la que, si se podría atribuir las variaciones en los valores, directamente con las variaciones en los precios de las commodities.

4.3. Principales exportaciones de Ecuador hacia Estados Unidos

Basado en el Documento Estadístico 681 de la Secretaría General de la Comunidad Andina (2015), en el Gráfico No. 8, se observan los valores anuales de las exportaciones totales de Ecuador hacia los Estados Unidos, así como la sumatoria de los quince principales productos exportados en cada año analizado desde el 2008 al 2014.

Así, en el año 2008, las exportaciones totales de Ecuador a los EE.UU., fueron de 8.341 millones de dólares, mientras que la sumatoria de los 15 principales productos, fue 7,779 millones de dólares, representando el 93% de las exportaciones totales para éste año, en ese mismo año las exportaciones de crudo representaron 6.600 millones de dólares.

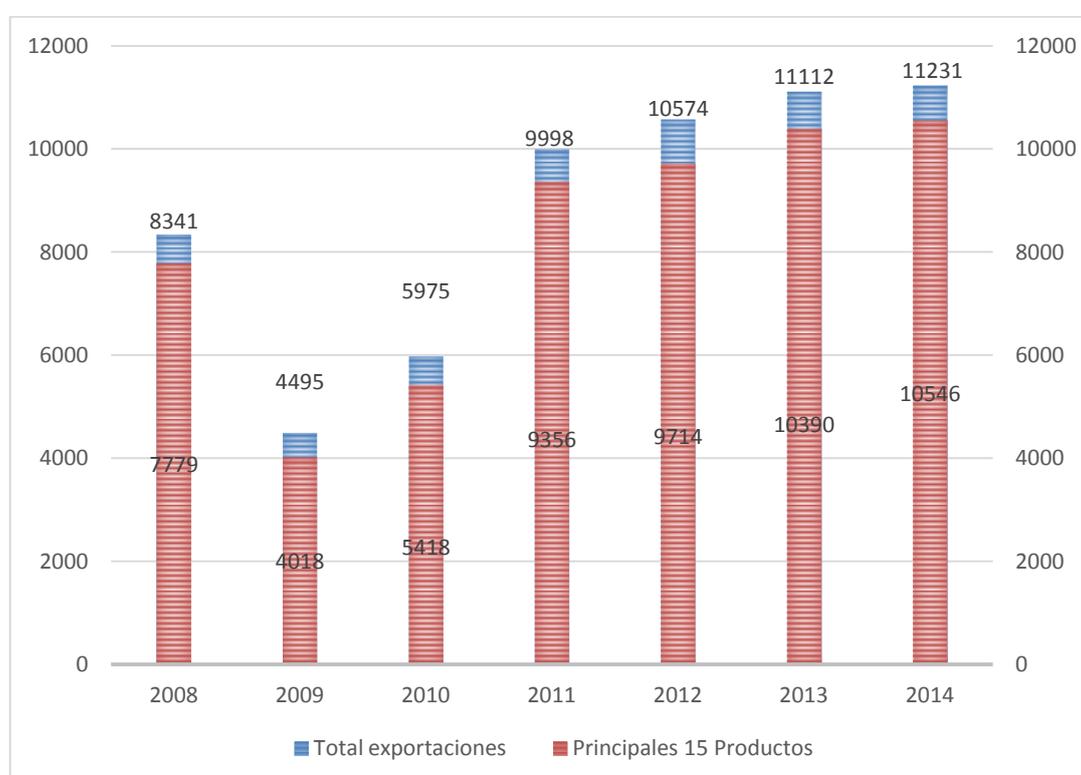
En el año 2009, las exportaciones ecuatorianas a Estados Unidos alcanzaron los 4.495 millones de dólares, de estos, 4,018 millones pertenecieron a la sumatoria de los quince principales productos exportados, representando un 89% del total exportado, perteneciendo 2,900 millones de dólares a exportaciones de crudo.

Para el año 2010, los quince principales productos representaron el 91% del total exportado, en el 2011 fue el 94% al igual que en el año 2013 y 2014, en el 2012 representó el 92% del total de exportaciones, denotando para todos los años una alta exportación del producto “aceites crudos de petróleo”.

Lo descrito en los párrafos anteriores, permite dimensionar la alta dependencia que el Ecuador tiene en las exportaciones de petróleo, con una escasa diversificación de sus exportaciones. Tomando en consideración los datos acumulados del período 2008-2014, los quince principales productos exportados a los Estados Unidos, representan el 93% de las exportaciones totales a los Estados

Unidos, perteneciendo el 74% del total de las exportaciones ecuatorianas al crudo de petróleo.

Gráfico 8: Exportaciones Totales de Ecuador hacia los EE.UU. vs. Sumatoria de 15 Principales productos exportados a EE.UU., en millones de USD, período 2008-2014



Fuente: Elaboración propia a partir de (Comunidad Andina, 2015)

Con base en el en el Documento Estadístico 681 de la Secretaría General de la Comunidad Andina (2015), el Cuadro No. 25, detalla los principales productos exportados por Ecuador a Estados Unidos de América, sobre la base de la Nomenclatura NANDINA¹¹, que se basa a su vez en el Sistema Armonizado de

¹¹ Nomenclatura Común de Designación y Codificación de Mercancías de los Países de la Comunidad Andina, aprobada mediante la Decisión 653 de la (Comunidad Andina, 2007), armoniza su codificación en un esquema de ocho dígitos.

Designación y Codificación de Mercancías (Sistema Armonizado)¹²; para el año 2014, la subpartida 27090000 denominada “aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso”, ocupa de lejos, el primer lugar en las exportaciones del Ecuador, con 11.231 millones de dólares, seguido por la subpartida 71081200 “las demás formas en bruto de oro para uso no monetario” con 446 millones de dólares. Los dos productos anteriormente mencionados son precisamente los más vendidos por la Comunidad Andina en general hacia los Estados Unidos.

El tercer producto en la lista de mayores exportaciones de Ecuador a Estados Unidos, constantes en lo ocupa la subpartida 16052000 “preparaciones y conservas de camarones, langostinos y demás decápodos”, que al igual que, “las demás formas semilabradas de oro para uso no monetario”, con código 71081300, que ocupa el quinto puesto, presentan un gran incremento en sus exportaciones, a partir del año 2013, tal es así que son consideradas entre los productos principales de exportación gracias a los resultados obtenidos en ese año y el 2014.

Lo dicho en el párrafo anterior difiere con el comportamiento del producto “bananas frescas tipo Cavendish valery”, código 08030012, que han tenido un papel protagónico en las exportaciones ecuatorianas a los Estados Unidos, en todo del período analizado, lo mismo acontece con las “rosas frescas” código 06031100 y los “camarones congelados”, codificación 03061391 y en menor medida los “demás crustáceos incluso pelados vivos frescos refrigerados congelados”, con el código 03061399. Los productos antes mencionados, ocupan el cuarto, séptimo, octavo y décimo puesto de las exportaciones ecuatorianas a los Estados Unidos, tomando como base el año 2014.

¹² El Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías o Sistema Armonizado SA (HS Nomenclature, por sus siglas en inglés), es una nomenclatura internacional de productos, elaborada por la Organización Mundial de Aduanas (OMA), que facilita el intercambio de información, armonizando la descripción, clasificación y codificación de las mercancías en el comercio internacional, abarca más de 5000 grupos de productos estructurados en 21 secciones, 97 capítulos, títulos de cuatro dígitos y subtítulos de seis dígitos. El SA armoniza su codificación en un esquema de seis dígitos.

En el mismo cuadro No. 25, analizando el período 2008-2014, por medio de valores acumulados de los 15 principales productos se obtiene un orden diferente al mencionado anteriormente, así, los aceites crudos de petróleo siguen teniendo el primer lugar en exportaciones, con el 74% de participación del total de exportaciones, pero el segundo producto pasa a ser Bananos frescos tipo cavedich valey, con el 4.12% de participación, seguido de cerca de los camarones congelados con el 3.08% que pasarían a ocupar el tercer puesto dentro de esta lista.

Las Rosas ocupan el cuarto puesto para todo el período analizado (2008-2014), con un acumulado de 1,517 millones de dólares que representa el 2.46% del total de las exportaciones ecuatorianas a los Estados Unidos. Seguido, con el 1.83% de participación en las exportaciones a los Estados Unidos, en el período 2008-2014, ocupando el quinto puesto, están las demás formas en bruto de oro para uso no monetario, que en dicho período acumularon 1,132 millones de dólares.

El cacao en grano entero o partido aparece en el puesto sexto, con una participación del 1.67% en las exportaciones a EE.UU. y un acumulado de 1,033 millones de dólares para el período 2008 – 2014, seguido en el séptimo puesto de las preparaciones y conservas de camarones, langostinos y demás decápodos que en el mismo período representan el 1.26%, con un acumulado de 777 millones de dólares. Los demás crustáceos, incluso los pelados, vivos, frescos, refrigerados o congelados, representan el 0.84% del total de las exportaciones a los Estados Unidos, en el período analizado, con un acumulado de 520 millones de dólares, ocupando el octavo puesto en la lista de productos principales del período 2008-2014.

Las preparaciones en conservas de atunes es otro producto importante para el Ecuador, mismo que ocupa el noveno lugar en la lista con una participación de 0.77% del total de las exportaciones a los Estados Unidos y con un acumulado de 477 millones de dólares para en los 7 años. El décimo lugar lo ocupa las demás formas semilabradas de oro para uso no monetario con un acumulado de 351 millones de dólares para el período analizado y una participación del 0.57% del total de las exportaciones a la potencia norteamericana.

Cuadro 25: Principales productos exportados por Ecuador hacia Estados Unidos, Nomenclatura NANDINA (millones de dólares), 2008-2014

Código NANDINA	Descripción	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Acum.	% Partic.
	Exportaciones hacia Estados Unidos	8,341	4,495	5,975	9,998	10,574	11,112	11,231	61,726	100.00%
27090000	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso.	6,607	2,900	4,306	7,835	8,074	8,407	7,730	45,859	74.29%
71081200	Las demás formas en bruto de oro para uso no monetario	51	16	7	31	279	302	446	1,132	1.83%
16052000	Preparaciones y conservas de camarones langostinos y demás Decápodos natantia	4	3	3	6	9	320	432	777	1.26%
08030012	Bananos frescos tipo «cavendish valery»	279	414	414	383	313	368	374	2,545	4.12%
71081300	Las demás formas semilabradas de oro para uso no monetario	1	0	0	0	0	48	302	351	0.57%
18010019	Los demás cacao en grano entero o partido crudo	78	146	72	222	122	152	241	1,033	1.67%
06031100	Rosas Frescos	403	184	157	185	184	209	195	1,517	2.46%
03061391	Camarones Congelados	192	176	245	461	503	145	178	1,900	3.08%
26169010	Minerales de oro	0	0	0	0	5	32	167	204	0.33%
03061399	Los demás Crustáceos incluso pelados vivos frescos refrigerados congelados	67	80	71	23	2	114	163	520	0.84%
16041410	Preparaciones y conservas de atunes enteros o en trozos	38	27	32	78	93	106	103	477	0.77%
06031990	Las demás frescos	1	14	45	61	53	71	74	319	0.52%
08030011	Bananos frescos tipo «plantain» (plátano para cocción)	31	41	37	50	47	57	61	324	0.52%
03061319	Los demás langostinos	0	1	0	0	2	34	44	81	0.13%
44072200	De las maderas tropicales citadas en la Nota de subpartida 1 de este Capítulo Virola Imbuia y Balsa	27	19	27	21	29	26	36	185	0.30%
	Suma de los principales 15 productos	7,779	4,018	5,418	9,356	9,714	10,390	10,546	57,224	92.71%
	Suma de los principales 15 productos/Total exportaciones hacia Estados Unidos %	93%	89%	91%	94%	92%	94%	94%		

Fuente: Elaboración propia a partir de (Comunidad Andina, 2015)

A fin de afianzar el análisis anteriormente realizado, obteniendo más elementos que nos permitan determinar los principales productos exportados desde Ecuador hacia los Estados Unidos; mediante la herramienta TradeMap¹³ (2015), se obtuvo, al igual que los productos analizados con la nomenclatura NANDINA, en el cuadro No. 25, los 15 principales productos exportados a los Estados Unidos para el período analizado (2008-2014), ordenando los mismos de acuerdo al promedio de cada una de las partidas a fin de tomar en cuenta a las partidas más importantes por su participación a lo largo del período evaluado (Anexo 3).

De esa manera, se logró identificar los siguientes productos que coinciden con lo analizado anteriormente en el Cuadro No. 25: Aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos, Bananas o plátanos, frescos o secos, Rosas, Las demás formas de oro en bruto, excepto en polvo, uso no monetario, cacao en grano, entero o partido crudo o tostado, camarones y langostinos congelados.

De los productos antes analizados se desprende la dependencia absoluta del Ecuador hacia las materias primas y recursos naturales, siendo el crudo de petróleo, de lejos, el principal producto exportado por el Ecuador hacia los Estados Unidos, dejando muy por detrás a los camarones, flores y oro, los cuales presentan cifras de exportación muy por debajo del desempeño del crudo, poniendo de manifiesto la baja diversificación que existe en la oferta exportable ecuatoriana.

¹³ Trade Map es una herramienta del Centro Internacional de Comercio (ITC, por sus siglas en inglés), Organismo subsidiario de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés), a través de la herramienta TradeMap, arroja datos basados en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (Sistema Armonizado), que armoniza la codificación de productos a 6 dígitos.

4.4. Principales exportaciones de Perú hacia Estados Unidos

Con base en el Documento Estadístico 681, del 28 de abril de 2015 de la Secretaría General de la Comunidad Andina (2015), el Gráfico 9, muestra las variaciones anuales de las exportaciones totales de Perú hacia los Estados Unidos representadas por las barras y la sumatoria de sus quince principales productos exportados representada por una línea.

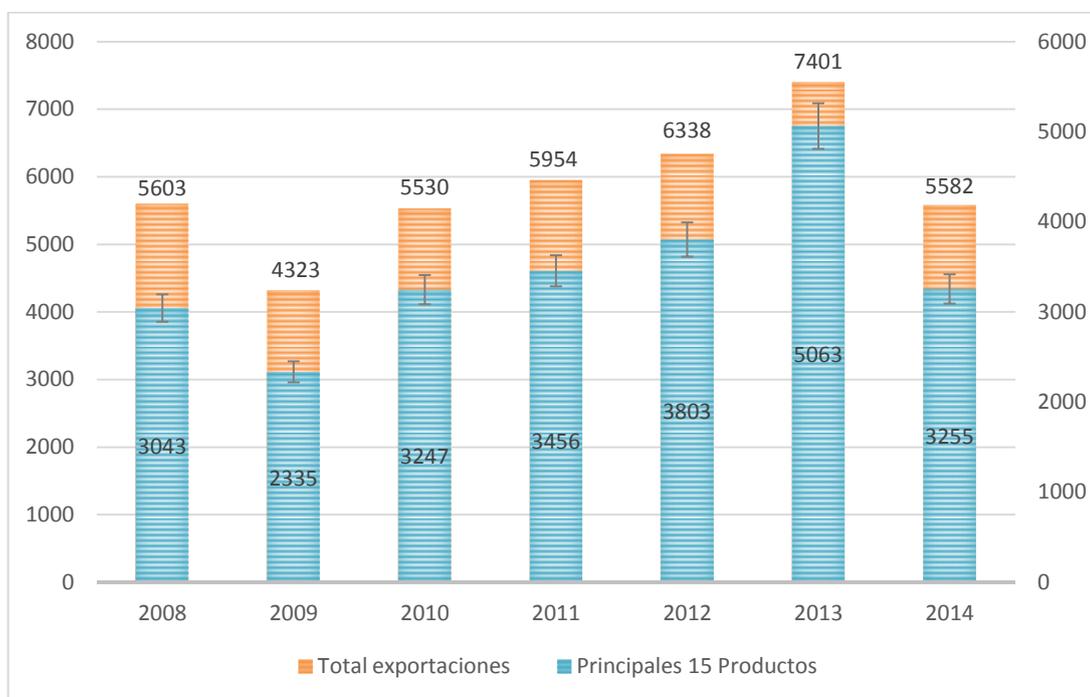
Así, en el año 2008, las exportaciones totales de Perú a EE.UU., fueron de 5,603 millones de dólares, mientras que la sumatoria de los 15 principales productos, fue 3,043, representando el 54% de las exportaciones a los Estados Unidos en dicho año.

En el año 2009, se exportaron en total 4,323 millones de dólares desde Perú a los Estados Unidos, de estos, 2.335 fueron gracias a los quince productos principales, representado el 54% del total exportado desde Perú a EE.UU., al año siguiente (2010), los quince productos principales, representaron el 59% de los 5,530 millones de dólares exportados en ese año.

Para el año 2011, los quince productos principales representaron el 58% de las exportaciones totales con 3,456 millones de dólares, subiendo en el 2012 a 3,803 millones de dólares, lo que representó el 60% de las exportaciones totales del Perú a los Estados Unidos.

Para el año 2013 con 5,063 millones de dólares los quince productos principales representaban el 68% del total exportado a Estados Unidos que alcanzaron ese año los 7,401 millones de dólares, cayendo en el 2014 a 5,582 millones de dólares de exportaciones totales, donde los quince productos principales sumaron 3,255 millones, es decir el 58% de estas.

Gráfico 9: Exportaciones Totales de Perú hacia los EE.UU., vs. Sumatoria de 15 Principales productos exportados a EE.UU., en millones de USD, período 2008-2014



Fuente: Elaboración propia a partir de (Comunidad Andina, 2015)

Tomando en consideración los datos acumulados del período 2008-2014, los quince principales productos exportados a los Estados Unidos, representan el 59% del total de las exportaciones del Perú a los Estados Unidos en este período, diferenciándose de Ecuador, cuya sumatoria de los 15 principales productos exportados alcanza el 93% del total de su oferta exportable.

El Perú cuenta con una oferta exportable mucho más diversa, que la ecuatoriana, cuyo principal producto exportado el crudo de petróleo, tiene el 74% de participación, tomando datos acumulados para el período evaluado. Perú por su parte, no depende en su mayoría del petróleo, que representa el 6% de las exportaciones al país del norte, aunque cuenta con una participación importante del 20% de las demás formas de oro bruto.

Basado en el Documento Estadístico 681 de la Secretaría General de la Comunidad Andina (2015), el Cuadro No. 26, detalla los principales quince productos exportados por Perú a los Estados Unidos de América, sobre la base de la Nomenclatura NANDINA, a partir del cual, se ordenan y analizan los productos tomando como base el año 2014, para luego analizarlos tomando en cuenta los datos acumulados del período 2008-2014.

De lo expresado en el párrafo anterior, se desprende que, en el año 2014, la subpartida 71081200 “las demás formas en bruto de oro para uso no monetario”, con 697 millones de dólares, fue el principal producto exportado por el Perú hacia los Estados Unidos.

La partida 27090000 “aceites crudos de petróleo”, representa el segundo rubro de exportación hacia los Estados Unidos, más importante para el Perú en el 2014, con 323 millones de dólares, casi la mitad de los valores exportados por el primer rubro en esta lista.

El tercer lugar en la lista es la subpartida 27101119 “gasolinas, excepto para motores de avión” con 283 millones de dólares exportados en el año 2014, seguido de la subpartida 27101113 “aceites livianos y preparación es de aceites de petróleo” con 240 millones de dólares, y “espárragos frescos y refrigerados” con 232 millones de dólares siendo la subpartida 07092000.

De la lista contenida en el cuadro No. 24, la mayoría de subpartidas tienen exportaciones importantes de más de 100 millones de dólares en todos los años analizados, sin embargo, la 27101914 “queroseno”, posee cantidades menores al millón de dólares para los años entre 2008 y 2012, reportando 37 millones de dólares en el año 2013 y 130 millones en el 2014.

Cosa similar acontece como los productos “Aguacates frescos o secos” y “Fosfato de calcio natural” que en el año 2008 y 2009 presentan valores de

exportación inferiores al millón de dólares, creciendo a partir del 2010, ocupando el puesto 11 y 15 respectivamente, tomando como base el año 2014.

En el mismo cuadro No. 26, si se analiza el acumulado del período 2008-2014, el orden de los quince productos analizados anteriormente, cambia. Así, con un acumulado de 7,574 millones de dólares para el período analizado, las demás formas brutas de oro para uso no monetario, siguen siendo el principal producto que se exporta desde Perú a los Estados Unidos con el 19% de participación.

Las gasolinas excepto para motores de avión, representan el 7% de la oferta exportable del Perú a los Estados Unidos en el período evaluado, con 2,810 millones de dólares ocupando el segundo puesto en la lista; mientras que los aceites crudos de petróleo representan el 6% con 2,352 millones de dólares y ocupan el tercer puesto.

Con el 4% del total exportado a los Estados Unidos en el período evaluado y el cuarto puesto en la lista ordenada por acumulados, con 1,735 millones de dólares, están las t-shirts y camisetas interiores de punto de algodón. Con un poco menos, en el quinto puesto se ubican los aceites livianos ligeros y preparaciones de petróleo con 1,645 millones de dólares, que corresponde al 4% de participación.

Los espárragos frescos o refrigerados ocupan el sexto puesto con 1,362 millones de dólares exportados, representando el 3% de la oferta exportable a Estados Unidos, en el séptimo, octavo y noveno puesto, con aproximadamente el 3% de participación cada uno, se encuentran respectivamente: los demás cafés sin tostar, con 1,355 millones de dólares, la plata en bruto sin alear con 1120 millones de dólares, carburo reactores tipo queroseno con 1,067 millones de dólares.

En el décimo puesto, con casi el 3% de participación en las exportaciones totales desde Perú a los Estados Unidos, con 1,035 millones de dólares se encuentra los Fuel oils. Es importante resaltar que el grupo 27 es importante dentro de esta lista de los quince productos más exportados a los Estados Unidos, sumando el 23% de la oferta exportable peruana a los Estados Unidos.

Cuadro 26: Principales productos exportados por Perú hacia Estados Unidos, en millones de USD, Nomenclatura NANDINA, período 2008-2014

Código NANDINA	Descripción	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Acum.	Partic.
	Total de exportaciones hacia Estados Unidos	5603	4323	5530	5954	6338	7401	5582	40731	100%
71081200	Las demás formas en bruto de oro para uso no monetario	631	858	1204	847	1289	2048	697	7574	19%
27090000	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso.	362	275	357	326	294	415	323	2352	6%
27101119	Gasolinas excepto para motores de aviación y de vehículos automóviles con un índice de antitetraetilo de plomo ≥ 87	237	68	355	416	766	685	283	2810	7%
27101113	Aceites livianos (ligeros) y preparaciones de petróleo o de mineral bituminoso para motores de aviación	349	208	209	182	133	324	240	1645	4%
07092000	Espárragos frescos o refrigerados	145	155	188	177	211	254	232	1362	3%
61091000	T-shirt y camisetas interiores de punto de algodón	300	232	246	271	234	225	227	1735	4%
71069110	Plata en bruto sin alear	301	105	4	97	61	341	211	1120	3%
27101915	Carburo reactores tipo queroseno para reactores y turbinas	161	91	117	166	170	183	179	1067	3%
09011190	Los demás Café sin tostar Sin descafeinar	157	123	191	372	187	156	169	1355	3%
27101914	Queroseno	0	0	0	0	0	37	130	167	0%
08044000	Aguacates (paltas) frescos o secos	0	0	1	23	26	39	122	211	1%
27101922	Fuel oils (fuel)	253	159	182	202	99	20	120	1035	3%
08061000	Uvas frescas	19	38	57	86	72	98	120	490	1%
26139000	Minerales de molibdeno sin tostar	128	23	119	186	100	123	102	781	2%
25101000	Fosfato de calcio natural fosfato aluminocálcico natural y cretas fosfotadas sin moler	0	0	17	105	161	115	100	498	1%
	Suma de los principales 15 productos	3043	2335	3247	3456	3803	5063	3255	24202	59%
	Suma de los principales 15 productos/Total exportaciones hacia Estados Unidos %	54%	54%	59%	58%	60%	68%	58%		

Fuente: Elaboración propia a partir de (Comunidad Andina, 2015)

Para reforzar los análisis desprendidos en los párrafos anteriores; a través de la herramienta del Centro Internacional de Comercio, TradeMap (2015), se obtuvo, al igual que los productos analizados con la nomenclatura NANDINA, en el cuadro No. 26, los 15 principales productos exportados a los Estados Unidos para el período analizado (2008-2014), ordenando los mismos de acuerdo al promedio de cada una de las partidas a fin de tomar en cuenta a las partidas más importantes por su participación a lo largo del período evaluado (Anexo 5).

Comparando el Cuadro No. 26 y el Anexo 5, se identificaron los productos que coinciden: oro en bruto, aceites livianos, otros aceites de petróleo, camisetas de punto de algodón, plata en bruto, café sin tostar y sin descafeinar, espárragos frescos, minerales de molibdeno.

De los productos anteriormente analizados, el grupo 27, representa el 23% de participación en la oferta exportable peruana a los Estados Unidos, el oro en bruto representa el 19%. Si se toma en cuenta que, la suma de los 15 principales productos que se exportan desde Perú a Estados Unidos representa el 59% del total exportado a ese país, sabiendo que más el 80% de estos 15 productos, no poseen valor agregado. Se puede evidenciar entonces, la dependencia que tiene el Perú, de las materias primas y productos con poco valor agregado,

4.5. Determinación del conjunto intersección de las exportaciones de Ecuador y Perú que compiten en el mercado estadounidense.

Basado en los datos que arroja la herramienta TradeMap¹⁴, tomando en consideración el periodo comprendido entre el año 2008 al 2014, se depuró la lista de

¹⁴ TradeMap es una herramienta del Centro Internacional de Comercio (ITC, por sus siglas en inglés), Organismo subsidiario de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés), a través de la herramienta TradeMap, arroja datos basados en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (Sistema Armonizado), que armoniza la codificación de productos a 6 dígitos.

los 4988 productos exportados por el Ecuador hacia los Estados Unidos y los 5080 exportados por el Perú, de la siguiente manera:

En primer lugar, se procedió a obtener el valor acumulado de cada partida de las exportaciones ecuatorianas hacia los Estados Unidos, en el período 2008-2014, así como el porcentaje de participación de cada partida, dentro de las exportaciones totales. Lo mismo se realizó para el caso peruano.

Posteriormente se escogieron los 100 principales productos exportados tanto por el Ecuador como por Perú (Anexo 6), tomando en cuenta para el orden de estos productos, el acumulado de los años 2008-2014.

A partir de lo mencionado en el párrafo anterior, de la lista de 100 productos escogidos (Anexo 6), se verificó los productos que coinciden, tanto en el listado de productos peruanos como ecuatorianos, obteniendo los resultados que se aprecian en el Cuadro No. 27.

Así, existen 12 productos que coinciden, entre estos dos que pertenecen al grupo 27; la partida 270900 con el 74% de participación en cuanto exportaciones a Estados Unidos se refiere para el caso ecuatoriano y apenas el 5% de participación para el caso peruano. Así mismo, la partida 271019 que para el caso representa el menos del 1% de las exportaciones a EE.UU., para Perú representa el 6% de las mismas.

Al analizar las otras diez partidas constantes en el Cuadro No. 27, exceptuando las del grupo 27, se puede apreciar que las exportaciones del Ecuador arrojan valores superiores a las exportaciones de Perú, a excepción de la partida 710812 (oro bruto), que representa el 18% de participación de las exportaciones peruanas a los EE.UU., mientras que, para el Ecuador solo representa el 2% del total de sus exportaciones al país norteamericano.

De los productos analizados en el Cuadro No. 27., todos son materias primas o productos sin valor agregado, resaltando nuevamente la especialización de la región sudamericana, en la extracción de materias primas, a cambio de productos elaborados o semielaborados.

Cuadro 27: Principales productos ecuatorianos y peruanos que compiten en el mercado estadounidense, en miles de USD, período 2008-2014

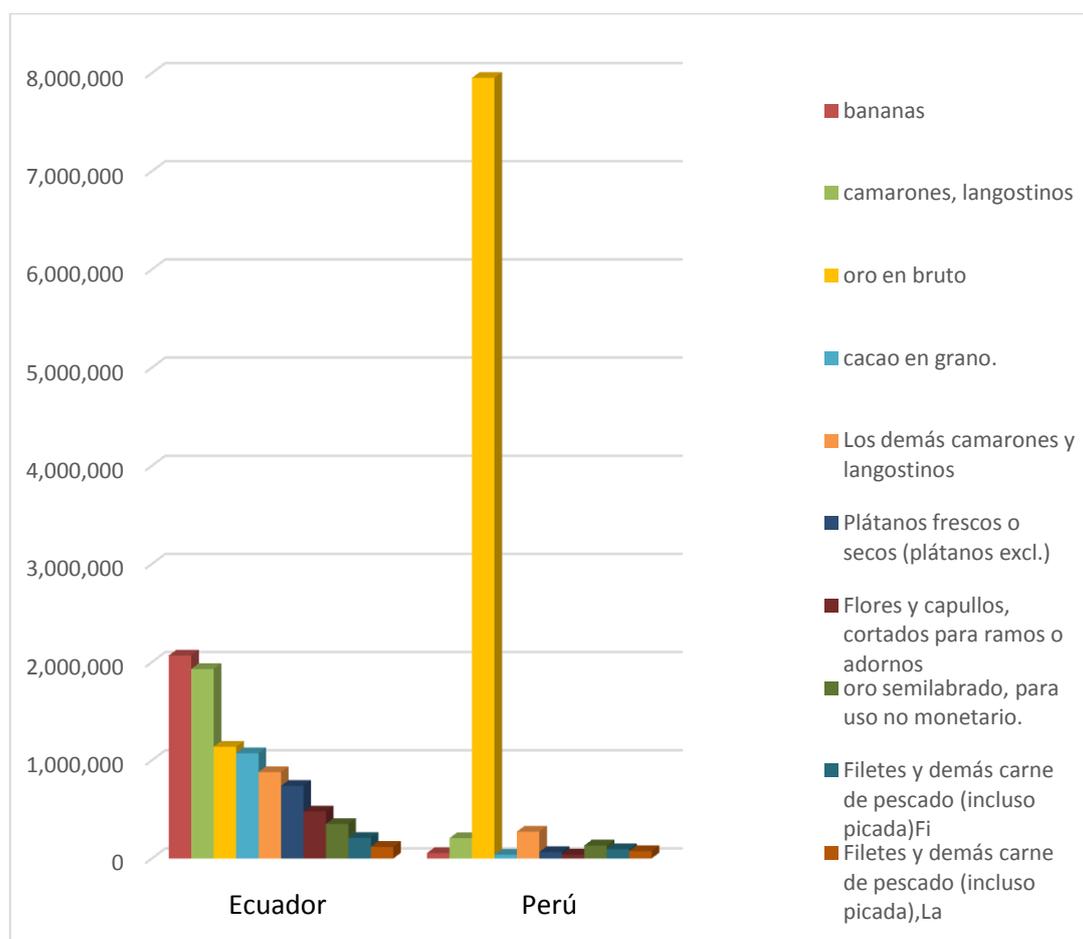
#	Código del producto	Descripción del producto	Ecuador			Peru		
			POSICION	ACUMULADO 2008-2014	PARTICIPACION	POSICIÓN	ACUMULADO 2008-2014	PARTICIPACION
		Todos los productos		61,940,857	100%		43,570,822	100%
1	'270900	aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos.	1	45,537,978	74%	5	2,377,544	5%
2	'080300	bananas o plátanos, frescos o secos.	2	2,067,362	3%	69	55,441	0%
3	'030613	Camarones, langostinos, quisquillas	3	1,929,784	3%	29	206,719	0%
4	'710812	oro en bruto, excepto en polvo, para uso no monetario	5	1,138,011	2%	1	7,951,240	18%
5	'180100	cacao en grano, entero o partido crudo o tostado.	6	1,072,646	2%	93	38,131	0%
6	'030617	Los demás camarones y langostinos congelados	7	879,741	1%	22	273,678	1%
7	'080390	Plátanos frescos o secos (plátanos excl.)	8	739,641	1%	63	65,680	0%
8	'060319	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos.	11	478,329	1%	90	39,613	0%
9	'710813	oro semilabrado, para uso no monetario.	13	351,381	1%	40	132,471	0%
10	'271019	Otros aceites de petróleo y preparaciones	14	304,277	0%	4	2,633,471	6%
11	'030429	Filetes y demás carne de pescado (incluso picada), frescos, refrigerados o congelados	16	209,298	0%	49	94,001	0%
12	'030499	Filetes y demás carne de pescado (incluso picada), frescos, refrigerados o congelados	21	117,822	0%	56	75,220	0%

Fuente: Elaboración propia a partir de TradeMap (2015)

Por ser el grupo 27, un tema que requiere un análisis mucho más a fondo para poder entender la problemática y variaciones de sus exportaciones, será descartado para analizar los siguientes diez productos no petroleros constantes en el Cuadro No. 27 e ilustrados en el Gráfico No. 10. Donde se aprecia las exportaciones ecuatorianas al lado izquierdo y las peruanas al lado derecho del mismo.

El Gráfico No. 10, ilustra los diez principales productos no petroleros, peruanos y ecuatorianos que compiten en el mercado estadounidense, tomando en cuenta los valores acumulados de los años 2008-2014. Aquí, se puede apreciar la superioridad del Ecuador en cuanto valores exportados de los ítems seleccionados, a excepción del oro bruto, que es exportado en cantidades muy superiores por el Perú.

Gráfico 10: Exportaciones de los principales productos no petroleros del Perú y el Ecuador que compiten en el mercado estadounidense, acumulado período 2008-2014, en millones de dólares



Fuente: Elaboración propia a partir de TradeMap (2015)

Toda vez que se han escogido los productos a ser analizados en el apartado 4.7, a continuación, se identifican los niveles arancelarios que son aplicados por los Estados Unidos de América a dichos productos.

4.6. Identificación de los niveles arancelarios aplicados a los principales productos exportados del Ecuador y Perú hacia los Estados Unidos.

Basado en los datos del año 2014 que arroja la herramienta MarketAccessMap (2015) del Centro Internacional de Comercio, Perú exportó 4525 partidas hacia los Estados Unidos de las cuales únicamente 57 partidas fueron gravadas con arancel mayor a 0%; Ecuador por su parte exportó 4342 partidas hacia los Estados Unidos, de las que, 1233 partidas fueron gravadas con arancel superior a 0%, tal como se puede observar en el siguiente cuadro.

Cuadro 28: Partidas arancelarias exportadas a Estados Unidos con arancel superior a 0%, período 2014

PAÍS	TOTAL PARTIDAS EXPORTADAS	PARTIDAS GRAVADAS CON ARANCEL SUPERIOR A 0%
PERU	4,525	57
ECUADOR	4,342	1,233

Fuente: Elaboración propia a partir de MarketAccessMap (2016)

Gracias a las preferencias otorgadas a Perú y Ecuador por parte de los Estados Unidos de América, enunciadas en los capítulos 2 y 3 de la presente investigación, sean estas otorgadas por el Acuerdo de Promoción Comercial entre Perú y Estados Unidos, en el caso de Perú o concedidas unilateralmente por Estados Unidos al Ecuador; la mayoría de la oferta exportable de los dos países andinos hacia el mercado estadounidense se beneficia de un arancel 0%.

El Cuadro No. 29, muestra el arancel aplicado por los Estados Unidos de América a las 10 principales exportaciones de Perú y Ecuador que son competencia

en el mercado norteamericano, los cuales fueron determinados en el apartado 4.5 del presente documento y que son analizados detalladamente en el punto 4.7 de la presente investigación.

Como se puede apreciar en el cuadro No. 29, el arancel aplicado por los Estados Unidos a cada uno de los productos exportados desde Ecuador y Perú, escogidos en el apartado 4.5 es 0%.

Cuadro 29: Arancel ad valorem cobrado por los Estados Unidos a los principales 10 productos no petroleros, exportados por Ecuador y Perú hacia los Estados Unidos de América, año 2014

#	CÓDIGO DEL PRODUCTO	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	ARANCEL AD VALOREM	
			APLICADO POR EE.UU. A ECUADOR	APLICADO POR EE.UU. A PERU
1	'080300	bananas o platanos, frescos o secos.	0	0
2	'030613	Camarones, langostinos, quisquillas	0	0
3	'710812	oro en bruto, excepto en polvo, para uso no monetario	0	0
4	'180100	cacao en grano, entero o partido crudo o tostado.	0	0
5	'030617	Los demás camarones y langostinos congelados	0	0
6	'080390	Plátanos frescos o secos (plátanos excl.)	0	0
7	'060319	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos.	0	0
8	'710813	oro semilabrado, para uso no monetario.	0	0
9	'030429	Filetes y demás carne de pescado (incluso picada), frescos, refrigerados o congelados		
10	'030499	Filetes y demás carne de pescado (incluso picada), frescos, refrigerados o congelados	0	0

Fuente: Elaboración propia a partir de MarketAccessMap (2016)

A fin de analizar la incidencia que tienen los aranceles en las exportaciones de Perú y Ecuador hacia Estados Unidos, en el apartado 4.7 se incrementa el análisis de los productos que se detallan en el cuadro No. 30, seleccionados de la lista

de los 100 principales productos exportados por Ecuador a Estados Unidos utilizada en el apartado 4.5 de la presente investigación, tomando en cuenta los primeros que presentan arancel diferente a 0% aplicado por Estados Unidos, encontrando su par en la lista peruana.

Como se aprecia en el siguiente cuadro, las sardinas ecuatorianas son gravadas con el 7% para ingresar a los Estados Unidos, a diferencia de las peruanas cuyo arancel es 0. En el caso del atún ecuatoriano, este entra con un arancel de 9.2% a los Estados Unidos mientras que el peruano con un arancel de 3.1%.

Cuadro 30: Diferencias en el arancel ad valorem cobrado por los Estados Unidos a productos exportados por Perú y Ecuador, año 2014

#	CÓDIGO DEL PRODUCTO	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	ARANCEL AD VALOREM	
			APLICADO POR EE.UU. A ECUADOR	APLICADO POR EE.UU. A PERU
1	'160413	sardinas, sardinelas y espadines en conserva, entero o en trozos.	7	0
2	'160414	atunes, listados y bonitos en conserva, enteros o en trozos	9.2	3.1

Fuente: Elaboración propia a partir de MarketAccessMap (2016)

4.7. Evolución de las principales exportaciones de Ecuador y Perú hacia el mercado estadounidense.

En base al análisis realizado en el apartado 4.5 de la presente investigación, donde se determinaron los diez principales productos no petroleros con los que el Ecuador y el Perú compiten en el mercado estadounidense tomando en consideración los datos arrojados por el Centro Internacional de Comercio ITC, mediante su herramienta TradeMap; a continuación, se examina el comportamiento de dichos productos, con la finalidad de observar los efectos que tuvo la entrada en vigor del Acuerdo de Promoción Comercial Perú – Estados Unidos de América el 1 de febrero del 2009, para lo cual se analiza el período 2008-2014.

Exportaciones del producto “Bananas o plátanos, frescos y secos” (‘080300)

Según datos de Pro Ecuador (2013), luego de Rusia, Estados Unidos es el segundo principal destino de las exportaciones de banano o plátano secos o fresco ecuatoriano, a pesar de que es el principal importador mundial de este producto, y que su demanda ha ido aumentando a lo largo del período analizado.

En el 2012, el 80,64% de las exportaciones de banano a nivel mundial fueron realizadas por 10 países, de éstos, quien ocupa el primer lugar es Ecuador con el 21.95% de participación, seguido por Bélgica con 13.76%, Colombia con el 8.81%, Costa Rica con el 8.45%, Filipinas, Guatemala, Estados Unidos de América, Honduras, Alemania y Camerún completan la lista con porcentajes de participación inferiores (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, PRO ECUADOR, 2013).

Como se aprecia en el Cuadro No. 29, en el apartado 4.6, el arancel aplicado a las exportaciones banano o plátano seco o fresco ecuatoriano o peruano es de 0%. Según la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador, el Ecuador ha enfrentado competidores con un precio más bajo del producto; es decir, mientras el precio FOB de caja de banano ecuatoriano fue de \$10.65, para el año 2013, la caja de banano colombiana fue de \$7.75, la costarricense \$7.69, la hondureña \$7.55. (EL UNIVERSO, 2013)

Con estas consideraciones, se puede analizar el cuadro No. 31, donde se observa las exportaciones peruanas y ecuatorianas, del producto “bananas o plátanos”, destinadas al mercado estadounidense, desde el año 2008 al año 2014, en valores FOB a millones de dólares americanos.

Cabe mencionar que para este análisis se toman en cuenta los códigos de producto: 080300, 080390 y 080310 que son aquellos que, por la actualización y correlación de partidas, completan los datos faltantes en la partida 080300, para los años 2013 y 2014 en el caso de Ecuador y 2012 al 2014 para el caso del Perú. Tal como se observa en el Anexo 7.

Las exportaciones de banano peruano a los Estados Unidos se situaron muy por debajo de las ecuatorianas, en el año 2009, año en que entra en vigor el TLC Perú – Estados Unidos, las exportaciones peruanas disminuyen con relación al año anterior, cosa contraria ocurre en el caso ecuatoriano donde las exportaciones de bananas se incrementan en el mismo año.

A partir del año 2010 hasta el año 2013, ocurre lo contrario a lo observado un año atrás, se muestra un incremento sostenido en las exportaciones de bananas peruanas a los Estados Unidos y un decremento sostenido en las exportaciones ecuatorianas. En el año 2014 tanto las exportaciones ecuatorianas como las peruanas tienen un repunte.

Cuadro 31: Subpartida Bananas o plátanos, frescos o secos (‘080300): exportaciones de Perú y Ecuador hacia los EE.UU., en miles de dólares FOB, 2008-2014

PAIS	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ECUADOR	319,343	465,444	461,496	445,223	375,856	363,663	375,978
PERÚ	14,176	12,696	13,481	15,088	16,916	15,953	32,811

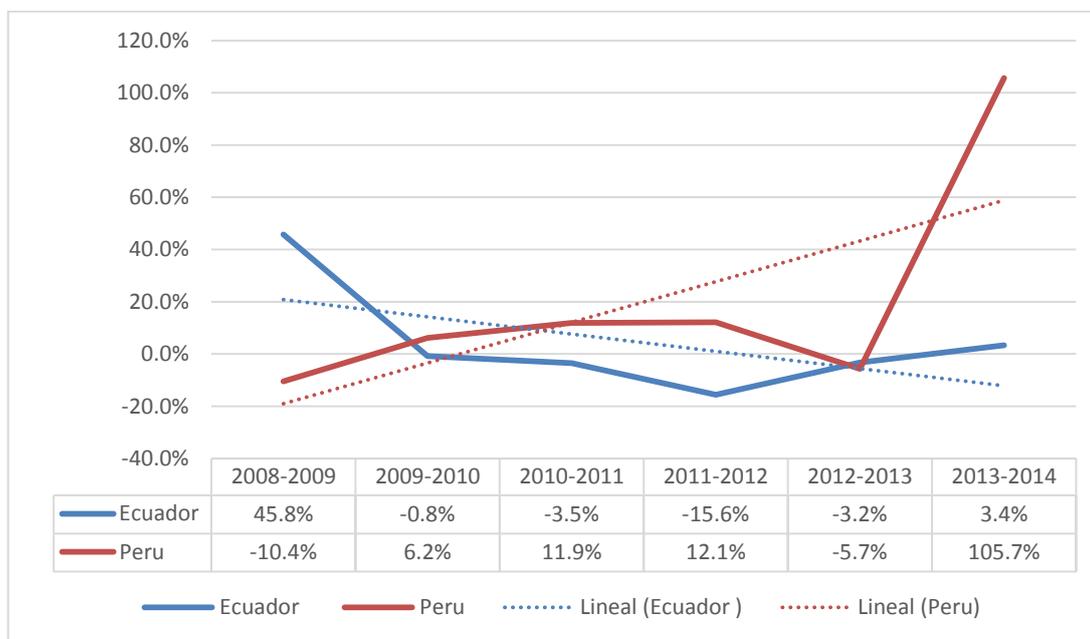
Fuente: elaboración propia a partir de TradeMap (Centro de Comercio Internacional, 2015)

Nota: Subpartidas 080390, 080310 tomadas para el análisis por la correlación nandina 2007-2012, (Ver Anexo 7)

Al analizar las tasas de variación anuales de las exportaciones de esta subpartida, se observa las curvas de variación favorecen al Perú, puesto que se existen más incrementos que decrementos a diferencia de Ecuador, donde desde el año 2010 al 2013, se observan variaciones negativas.

En los dos países se observa que las variaciones de las tasas de exportación, del 2012 al 2013, son negativas, pudiendo deberse al período decreciente del superciclo de los commodities a nivel mundial.

Gráfico 11: Subpartida Bananas o plátanos, frescos o secos (´080300): tasas de variación anuales de las exportaciones de Perú y Ecuador a EE.UU, 2008-2014



Fuente: Elaboración propia a partir de TradeMap (2015)

Nota: Subpartidas 080390, 080310 tomadas para el análisis por la correlación nandina 2007-2012, (Ver Anexo 7)

Aunque lo lógico sería suponer que existe una relación directa entre la disminución de las exportaciones de un país y el aumento en las exportaciones del otro, ya que datos nos indican que mientras las exportaciones peruanas suben, las ecuatorianas bajan y viceversa, no se puede concluir que la firma del TLC Perú – EE.UU haya influenciado directamente en la disminución de exportaciones ecuatorianas y el incremento de las exportaciones de bananos peruanos a Estados Unidos puesto que como se ha visto ya, los dos países cuentan con arancel 0% para este producto, además, se puede atribuir esta disminución al elevado precio de la caja de banano ecuatoriano frente a los precios reducidos de productos principalmente centroamericanos, que disminuyen la demanda del banano ecuatoriano en los Estados Unidos.

Exportaciones “Camarones, langostinos, quisquillas” (‘030613)

Para el caso ecuatoriano, la partida “Camarones, langostinos, quisquillas”, representa el segundo producto no petrolero más exportado a los Estados Unidos después del banano; mientras que, el mismo ocupa el puesto 29 de las exportaciones de Perú a los Estados Unidos, como se puede apreciar en el Anexo 6.

Desde el año 2008, el Ecuador ocupa el tercer lugar como proveedor de camarón para los Estados Unidos, mientras que Perú ocupó el noveno puesto tomando en consideración datos del 2008 y 2014. El Cuadro No. 32 permite observar que hay una reducción significativa de la demanda por el camarón tailandés, chino mexicano, malasio, mientras que la demanda por el camarón indio crece de una manera impresionante pasando de 15 mil toneladas en el año 2008 a 108 mil toneladas en el año 2014.

Así mismo, se puede apreciar que las importaciones desde la India se han incrementado considerablemente en el período analizado. Indonesia, Vietnam y Perú han tenido un crecimiento moderado; y, Ecuador por su parte ha experimentado un crecimiento de casi el doble de su participación en el mercado estadounidense.

Cuadro 32: Principales países desde donde Estados Unidos importa camarón (todos los tipos), período 2008-2014, en toneladas métricas

PAIS	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
THAILAND	182,371	190,474	201,820	184,915	135,401	83,499	64,430
INDONESIA	83,990	69,289	61,095	70,334	74,077	81,147	103,329
ECUADOR	56,320	61,465	64,908	73,680	81,403	74,618	92,320
VIETNAM	47,924	41,595	48,144	45,134	40,875	59,600	73,151
CHINA	47,798	43,745	47,807	42,718	35,608	32,461	32,504
MEXICO	34,494	41,120	23,536	30,873	26,292	18,487	20,262
MALAYSIA	30,133	18,422	24,346	29,267	23,475	10,495	17,704
INDIA	15,179	19,761	30,203	48,216	66,011	90,953	108,664

PERU	7,477	8,475	6,997	8,318	8,383	9,016	11,757
-------------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	--------

Fuente: (National Oceanic and Atmospheric Administration, 2015)

Las exportaciones ecuatorianas del producto camarones, langostinos, quisquillas son superiores a las peruanas en todo el período analizado, presentando un techo de 119 millones de USD exportados a EE.UU., mientras que el Ecuador en el mismo período presenta un techo de 518 millones de USD.

En el año 2009, cuando entra en vigencia el Acuerdo de Promoción comercial entre Perú y EE.UU., tanto las exportaciones peruanas como las ecuatorianas, se reducen con relación al año anterior, dato que puede estar influenciado por la crisis que vivió los Estados Unidos desde el 2008.

Para el año 2010, el Perú experimenta una recuperación en relación al año anterior, mientras que Ecuador sigue bajando sus exportaciones de camarón a los EE.UU., Los años 2011 y 2012 suben las exportaciones de camarón, con un ligero decremento en 2013 para alcanzar el techo del período en el año 2014. Perú por su parte, alcanza un pico en 2011, para decrecer en el 2012, volviendo a aumentar al doble de sus exportaciones en el año 2013 y 2014, con relación al año 2008.

Las exportaciones de camarón desde los dos países andinos a los Estados Unidos subieron en el período analizado, desde 288 millones de dólares en el año 2008 a 518 millones de dólares en el año 2014 en el caso ecuatoriano; y desde 47 millones a 119 millones de dólares para el caso peruano.

Cuadro 33: Subpartida Camarones, langostinos, quisquillas (´030613): exportaciones de Perú y Ecuador hacia los EE.UU., en miles de dólares FOB, 2008-2014

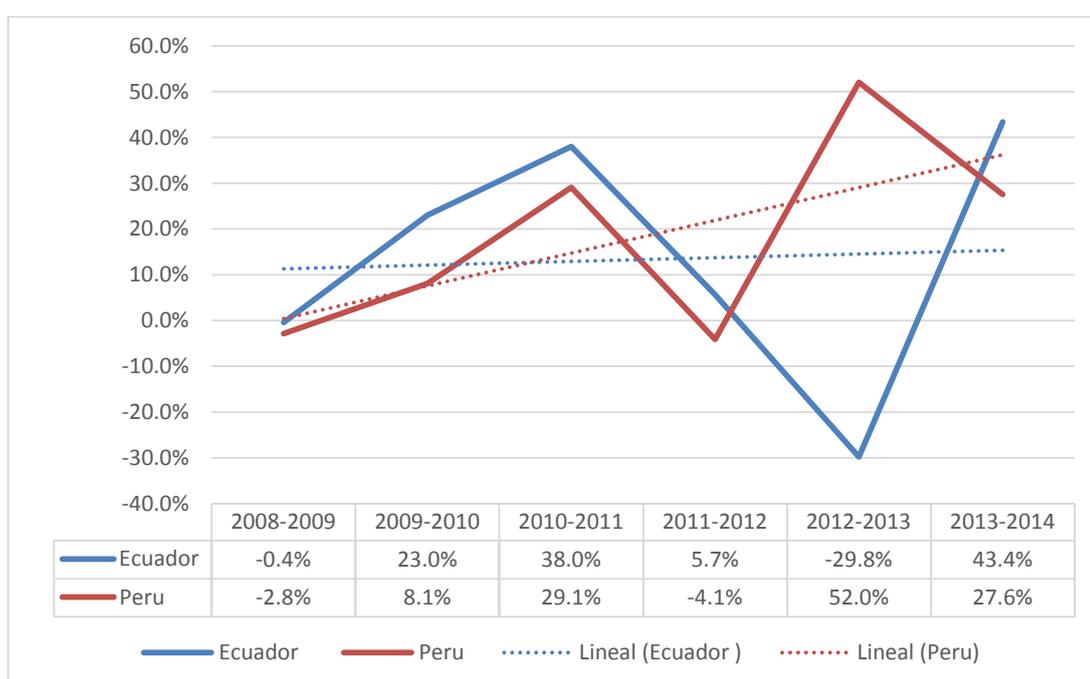
PAIS	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ECUADOR	288,201	286,927	352,952	487,055	514,649	361,477	518,264
PERÚ	47,223	45,886	49,598	64,012	61,363	93,300	119,015

Fuente: elaboración propia a partir de TradeMap (Centro de Comercio Internacional, 2015)

Nota: Subpartida 030617 tomada para el análisis por la correlación nandina 2007-2012, ver (Anexo 7)

Si se analizan las tasas de variación anual de las exportaciones peruanas y ecuatorianas a los Estados Unidos, se observa un comportamiento similar en los dos países, a diferencia de lo presentado entre los años 2012 y 2013, donde existe un decremento en las exportaciones ecuatorianas del 29.8%, mientras que las peruanas crecen un 52%. En los dos países se observa una tendencia positiva en cuanto a las tasas de variación anual.

Gráfico 12: Subpartida Camarones, langostinos, quisquillas (´030613): tasas de variación anuales de las exportaciones de Perú y Ecuador a los EE.UU., 2008-2014



Fuente: Elaboración propia a partir de TradeMap (2015)

Nota: Subpartida 030617 tomada para el análisis por la correlación nandina 2007-2012, ver (Anexo 7)

El análisis de las exportaciones de camarones, langostinos, quisquillas; sugiere que el Acuerdo de Promoción Comercial entre Perú y EE.UU. no ha tenido una incidencia directa en el cambio de preferencias en el mercado estadounidense, no se observa claramente que las disminuciones en las exportaciones del Ecuador se deban necesariamente al aumento de las exportaciones del Perú.

Lo dicho, sumado a que no hay afectación de aranceles puesto que Estados Unidos aplica un arancel de 0% para los camarones que llegan tanto de Ecuador

como de Perú, permite concluir que no hay desviación de comercio producto de la entrada en vigor del TLC Perú – EEUU.

Exportaciones “Oro en bruto, excepto en polvo, para uso no monetario” (710812)

Perú es uno de los principales productores y exportadores de oro a nivel mundial, como se aprecia en el Cuadro No. 32, ocupaba el quinto puesto en el año 2012, con 160 toneladas, Para el año 2013 también ocupó el quinto puesto, siendo los principales destinos de exportación: Suiza con 37%, Estados Unidos con el 26%, Canadá con 25% e Italia y Reino Unido con 4%. (Empresa Editora El Comercio, 2014)

Cuadro 34: 10 Principales países productores de oro, en kilogramos, año 2012

Rank	Country	World Mine Production, By Country (Kilograms)
1	China	403,000
2	Australia	250,000
3	United States	235,000
4	Rusia	217,800
5	Peru	161,325
6	South Africa	160,000
7	Canada	103,713
8	Mexico	96,650
9	Uzbekistan	93,000
10	Ghana	86,540

Fuente: (Indexmundi, 2016)

Ecuador aparece en el puesto 54, en la lista de los principales productores de oro en el mundo, sin embargo, el oro es el cuarto principal producto no petrolero exportado por el Ecuador a los Estados Unidos, como ya se observó en el Cuadro No. 25.

Si se analizan las exportaciones ecuatorianas y peruanas de oro hacia los Estados Unidos, a breves rasgos se observa que tienen un comportamiento similar, aunque las exportaciones de Perú alcanzan un pico de 2,212 millones de dólares en el 2013, mientras que el Ecuador llega a su pico máximo en el período analizado de 444 millones de dólares.

En el año 2009, las exportaciones de oro ecuatoriano a los Estados Unidos, decrecen hasta el año 2010, año en que registra 7 millones de dólares únicamente, aumentando sostenidamente en los años subsiguientes de manera significativa hasta llegar a 444 millones en el año 2014.

Las exportaciones de oro desde Perú hacia los Estados Unidos, alcanzan un crecimiento inusitado el año 2013, con puntos medios en el año 2010 y 2012 y puntos bajos en los años 2008, 2011 y 2014. Existen altos y bajos en el comportamiento de las exportaciones del oro peruano.

Cuadro 35: Subpartida Exportaciones de Oro en bruto, excepto en polvo, para uso no monetario (710812): exportaciones de Perú y Ecuador hacia los EE.UU., en miles de dólares FOB, 2008-2014

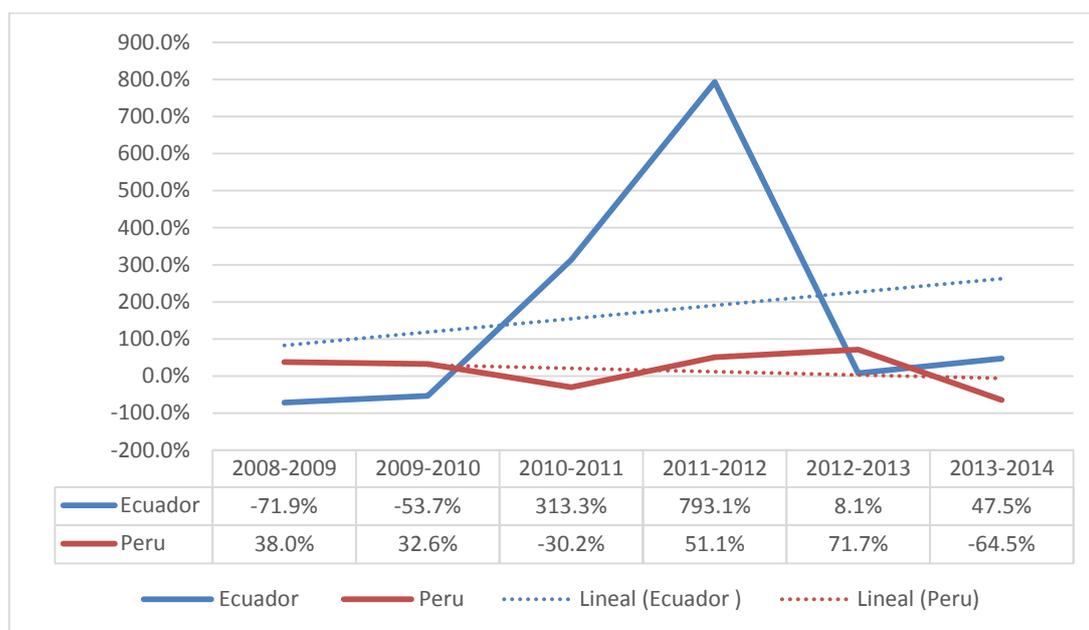
PAIS	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ECUADOR	58,077	16,319	7,555	31,227	278,893	301,447	444,493
PERÚ	668,084	921,910	1,222,097	852,940	1,288,875	2,212,712	784,622

Fuente: elaboración propia a partir de TradeMap (Centro de Comercio Internacional, 2015)

Al analizar las tasas de variación anuales de las exportaciones de oro de los dos países, se observa una tendencia creciente en el caso de Ecuador y decreciente en el caso peruano. La tasa de variación anual del año 2011 al 2012 se incrementa en un 793.1% en Ecuador y a diferencia de Perú que tiene una variación del 51.1%.

A partir del año 2011 el Ecuador presenta incrementos en las tasas de variación, habiendo presentado decrementos en los años anteriores. Perú por su parte presenta variaciones negativas en el 2011 y 2014.

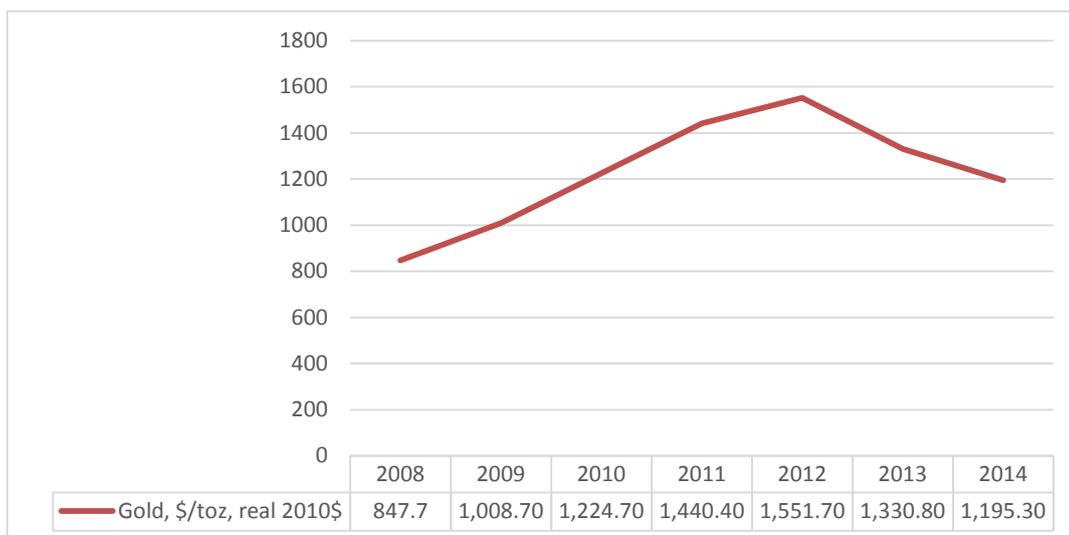
Gráfico 13: Subpartida Oro en bruto, excepto en polvo, para uso no monetario (710812): tasas de variación anuales de las exportaciones de Perú y Ecuador a EE.UU., 2008-2014



Fuente: Elaboración propia a partir de TradeMap (2015)

El precio del oro, como se aprecia en el Gráfico No. 14, guarda relación con el comportamiento de las exportaciones peruanas, sin embargo, es difícil estimar que el comportamiento de las exportaciones ecuatorianas se deba al precio del oro.

Gráfico 14: Precio de la onza de Oro, en dólares, período 2008-2014



Fuente: (Banco Mundial, 2016)

Después de los datos presentados, sabiendo que ni el oro ecuatoriano, ni el peruano reciben arancel al momento de entrar a Estados Unidos, se puede inferir que no se aprecia indicios de desviación de comercio hacia el oro peruano ya que las exportaciones ecuatorianas crecen en el período analizado

Exportaciones de “Cacao en grano, entero o partido crudo o tostado” (‘180100)

Los principales importadores de cacao en grano para el año 2012 fueron: Países Bajos con una participación del 20%, Estados Unidos con 13% de las importaciones mundiales, Malasia con el 11%. En cuanto a las exportaciones, existe una particularidad, si se habla de cacao en grano son los países en desarrollo los principales exportadores, mientras que, si se hable de chocolate, los principales exportadores son los países desarrollados. (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, PROECUADOR, 2013)

Así para el año 2012, los principales exportadores de cacao en grano fueron Costa de Marfil, Ghana, Nigeria, Camerún, Países Bajos y en la misma lista Ecuador se ubica en el octavo puesto. (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, PROECUADOR, 2013)

El comportamiento de la subpartida “Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado”, tal como se observa en el Cuadro No. 34, es similar tanto para Ecuador como para Perú, hay altibajos en los mismos años, con la diferencia de que las exportaciones peruanas son inferiores a las ecuatorianas.

Las exportaciones ecuatorianas de cacao en grano a los Estados Unidos se incrementan en el año de la entrada en vigor del TLC Perú – EE.UU. (2009), descendiendo al siguiente año a 80 millones de dólares, el punto más bajo del período analizado, alcanzando en el año 2014 el pico más alto del período analizado, 241 millones de dólares.

En el caso peruano, también se presentan altibajos, siendo el punto más bajo, el obtenido en el año 2008, con 688 mil dólares, aumentando paulatinamente hasta llegar a los 10 millones de dólares en el año 2014. Es importante resaltar el crecimiento de diez a uno que han tenido las exportaciones peruanas, frente al tres a uno de las ecuatorianas.

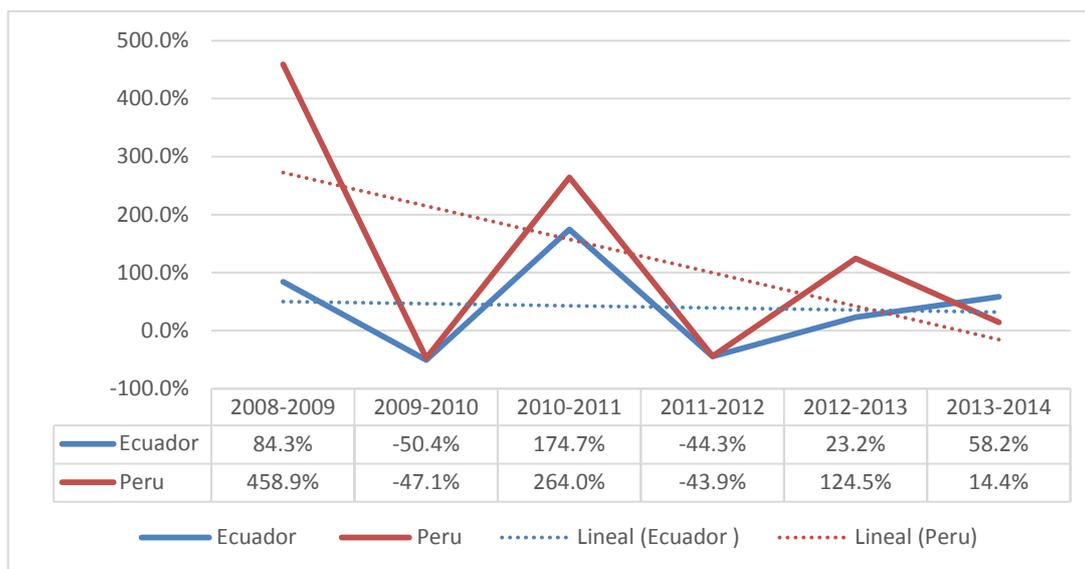
Cuadro 36: Subpartida “Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado” (‘180100): exportaciones de Perú y Ecuador hacia los EE.UU., en miles de dólares FOB, 2008-2014

PAIS	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ECUADOR	88,488	163,127	80,958	222,392	123,780	152,553	241,348
PERÚ	688	3,845	2,035	7,407	4,155	9,327	10,674

Fuente: elaboración propia a partir de TradeMap (Centro de Comercio Internacional, 2015)

Al analizar las tasas de variación anual de las exportaciones de Perú y Ecuador hacia los Estados Unidos, se observa un comportamiento similar en ambos países, sin embargo, en el período evaluado, existe una tendencia decreciente más significativa para el Perú ya que del 2008 al 2009, presentó una tasa de variación de 458%, y del 2013 al 2014, la tasa fue de 14%. Ecuador por su parte presentó variaciones de 84% entre 2008 y 2009 y 58% entre 2013 y 2014.

Gráfico 15: Subpartida “Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado” (‘180100): tasas de variación anuales de las exportaciones de Perú y Ecuador a EE.UU., 2008-2014



Fuente: Elaboración propia a partir de TradeMap (2015)

Lo antes mencionado, sumado al arancel 0% que aplica Estados Unidos a Perú y a Ecuador, permite inferir que no se puede desprender de este análisis desviación alguna provocada por el TLC Perú EE.UU.

Exportaciones de “Los demás: Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma” (‘060319)

Para el año 2012, Estados Unidos es el principal importador de flores en el mundo con el 15% de la participación mundial, seguido de Alemania, con el 14%, Reino unido con el 12%, Rusia y Países Bajos con el 9%, Japón y Francia con el 5% (Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PROECUADOR, 2013).

Por otra parte, los principales exportadores de flores en el mundo son Países Bajos con un 50% de la participación mundial, Colombia con el 14%, Ecuador con el 8%, seguido de Kenya y Etiopia con el 6% (Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PROECUADOR, 2013).

Como se aprecia en el Cuadro No.36, el crecimiento de las exportaciones de flores ecuatorianas ha sido excepcional, han pasado de 2 millones de dólares a 103 millones de dólares, pasando de exportar 2 millones de dólares menos que Perú en el año 2008 a exportar casi catorce veces más que Perú en el año 2014.

Aunque en proporciones diferentes, existe un crecimiento de las exportaciones de flores tanto del Perú como de Ecuador, en todos los años del período analizado.

Cuadro 37: Subpartida Los demás Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma (´060319): exportaciones de Perú y Ecuador hacia los EE.UU., en miles de dólares FOB, 2008-2014

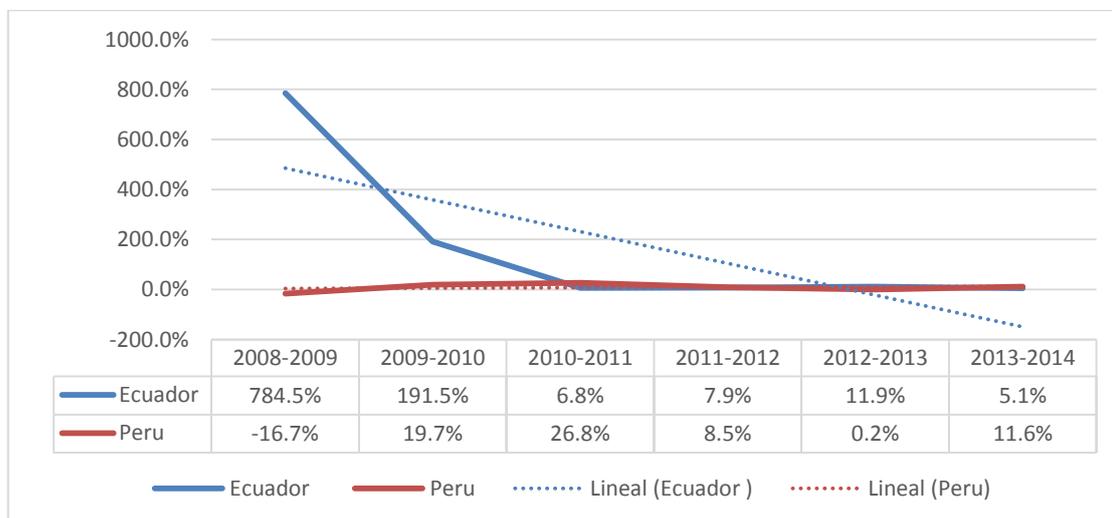
PAIS	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ECUADOR	2,969	26,262	76,542	81,746	88,241	98,762	103,807
PERÚ	4,729	3,939	4,716	5,979	6,489	6,502	7,259

Fuente: elaboración propia a partir de TradeMap (Centro de Comercio Internacional, 2015)

Si se analiza las tasas de variación anual de las exportaciones, se observa una tendencia decreciente de las tasas de variación de las exportaciones del Ecuador y las tasas anuales de las exportaciones peruanas muestran un crecimiento moderado.

Entre el año 2008 y 2009, la tasa de variación anual fue de 784% decreciendo paulatinamente hasta tener una tasa de crecimiento entre el 2013 y 2014 de 5%, sin embargo, las exportaciones no dejaron de crecer en el período analizado a diferencia de las peruanas donde se observa una tasa negativa de variación anual de las exportaciones hacia Estados Unidos de -16% entre los años 2008 y 2009 y una variación de casi el 0% entre los años 2012 y 2013.

Gráfico 16: Subpartida Los demás Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma ('060319): tasas de variación anuales de las exportaciones de Perú y Ecuador a EE.UU., 2008-2014



Fuente: Elaboración propia a partir de TradeMap (2015)

Tanto el Cuadro No. 36 como el gráfico anterior, ilustran claramente que no existe distorsión alguna en el comportamiento de las subpartidas analizadas, producto de la firma del TLC Perú – EE.UU. Sin haber ni siquiera, mencionar que Estados Unidos aplica arancel 0% a las mismas.

Exportaciones de “Los demás filetes y carne de pescado, fresco, refrigerado o congelado” ('030429)

Las importaciones mundiales del sector pesca, han mantenido un crecimiento constante desde el año 2008, aunque con un decremento en el año 2012. Los principales países importadores de pescado son: Japón con una participación de mercado mundial de 14%, le sigue Estados Unidos con el 11.5% y en tercer lugar esta China con el 6%, tomando como base el año 2012. (Dirección de Integridad Comercial e Inversiones, PROECUADOR, 2013)

Tomando en cuenta datos del 2012, China es el principal mundial del sector pesca, con el 14%, seguido de Noruega con el 9%, Tailandia con 7%, Estados

Unidos aparecen en el cuarto puesto con una participación del 5%, mientras que Perú aparece en la lista en el octavo puesto con el 3% y Ecuador en el décimo octavo puesto con el 1.8% de participación. (Dirección de Inteigencia Comercial e Inversiones, PROECUADOR, 2013)

Como se aprecia en el Cuadro No. 37, el comportamiento de las exportaciones de filetes y carne de pescado hacia los Estados Unidos es muy similar tanto en Perú como en Ecuador, con la diferencia que Ecuador reporta mayores exportaciones que Perú, siendo el máximo para Ecuador 54 millones de dólares reportados en el año 2012, y para Perú 36 millones reportados en el año 2011; por el contrario, los valores más bajos reportados para el Ecuador son 29.9 millones de dólares mientras para Perú es 1.9 millones en el año 2014.

Cuadro 38: Subpartida Los demás filetes y carne de pescado, fresco, refrigerado o congelado (´030429): exportaciones de Perú y Ecuador hacia los EE.UU., en miles de dólares FOB, 2008-2014

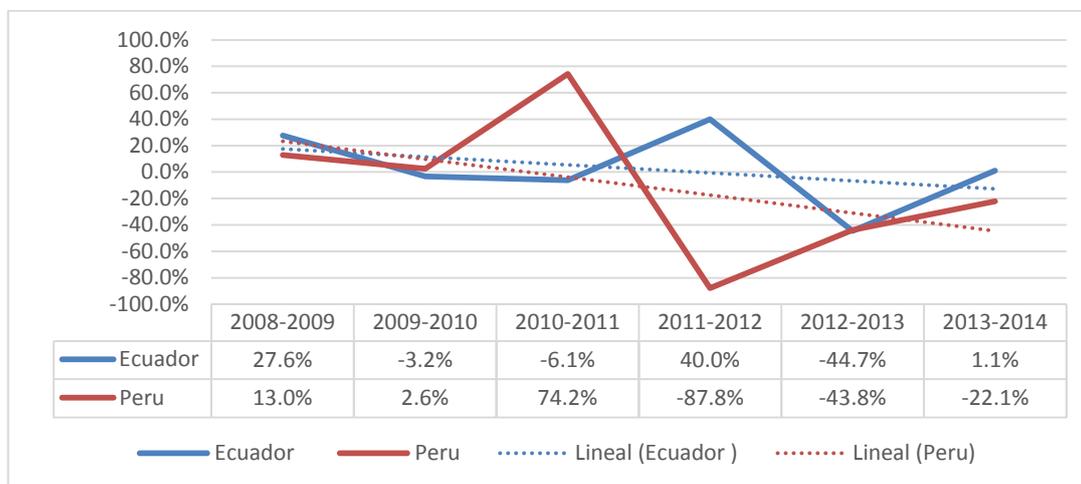
PAIS	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ECUADOR	33,260	42,426	41,053	38,559	54,000	29,878	30,198
PERÚ	17,714	20,008	20,522	35,757	4,371	2,457	1,913

Fuente: elaboración propia a partir de TradeMap (Centro de Comercio Internacional, 2015)

El Gráfico No. 17, se observa un decremento en las tasas de variación anual de las exportaciones de Ecuador y Perú a los Estados Unidos, coincidiendo con los datos constantes en el cuadro anterior, donde decrecen los valores de las exportaciones de los dos países a los Estados Unidos en el período evaluado.

La tendencia decreciente más acentuada la tiene Perú que pasó de registrar una tasa de variación de 13% entre 2008 y 2009, a registrar una tasa negativa de -22%, en el último año del período evaluado. En el año 2012, el Ecuador registra una variación de 40% en las tasas anuales de exportaciones, mientras que Perú -87%. En el año 2013, Perú también varía negativamente pero un porcentaje menos desfavorable que el año anterior, -43%.

Gráfico 17: Subpartida Los demás filetes y carne de pescado, fresco, refrigerado o congelado (´030429): tasas de variación anuales de las exportaciones de Perú y Ecuador a EE.UU., 2008-2014



Fuente: Elaboración propia a partir de TradeMap (2015)

Nota: Subpartidas 030761, 030469, 030474, tomadas para el análisis por la correlación nandina 2007-2012, ver (Anexo 7)

Tomando en cuenta lo anteriormente señalado, sumado a que los filetes y carne de pescado, ecuatorianos y peruanos, son gravados con arancel 0%, se puede sugerir que no existe indicios de desviación hacia el producto peruano.

Coincidentemente, a las subpartidas analizadas anteriormente, se les aplica un arancel 0% al momento de ingresar a los Estados Unidos, por esta razón, tal como se mencionó en el apartado 4.6, donde se identifican los niveles arancelarios aplicados a los principales productos exportados por el Ecuador y Perú a los Estados Unidos; con el fin de completar el análisis con productos que sean afectados por un arancel mayor a cero, a fin de comprobar en qué medida afecta en el comportamiento de las exportaciones, se escogieron los siguientes productos que presentan grandes diferencias arancelarias.

Para las subpartidas escogidas, se tomó en consideración el mismo criterio utilizado en el apartado 4.5 de la presente investigación, es decir, provienen de los 100 principales productos que Ecuador y Perú exportan a los Estados Unidos, y que,

adicionalmente a esto, mantienen una diferencia importante en los aranceles que se aplican para el ingreso en territorio estadounidense.

A continuación, se analizan las dos subpartidas que se aprecian en el Cuadro No. 30 y que aportan valores significativos para poder ser analizados.

Exportaciones de “Sardinias, sardinelas y espadines en conserva, entero o en trozos” (160413)

Tal como se aprecia en el Cuadro No. 38, las exportaciones peruanas de sardinias siguen siendo reducidas frente a las ecuatorianas, a pesar de que como se indicara anteriormente en el Cuadro 30, el arancel aplicado a la sardina ecuatoriana sea 7% y el arancel aplicado a la sardina peruana sea 0%.

En el año que entró en vigencia el TLC Perú – EE.UU, tomando en cuenta esta fecha ya que el pescado pertenece a la categoría A de desgravación arancelara del APC Perú – EE.UU., no se reportan datos en miles de dólares de exportaciones peruanas, sin embargo se exportaron 6 millones de dólares de sardinias ecuatorianas, para el año 2010 y 2011 las exportaciones ecuatorianas se ven reducidas en comparación con las del 2009, a diferencia de las peruanas que se incrementan, este incremento no es significativo ni coinciden con los valores que deja de exportar Ecuador, por lo que no se puede hablar de desviación.

En los años subsiguientes, tanto Ecuador como Perú incrementan sus ventas, por lo que se puede inferir que el arancel aplicado al Ecuador no ha causado mayor impacto en las exportaciones, el año 2008, un año antes de la entrada en vigor del TLC Perú – EEUU, Ecuador exportaba 4 millones de dólares en sardinias, mientras que Perú únicamente 60 mil dólares, para el año 2014 Ecuador exportó 8 millones de dólares y Perú 200 mil dólares, sin embargo, cabe señalar que el propio aumento de las exportaciones peruanas, por mínimo que sea, hace pensar que se está perdiendo participación de mercado y se deben tomar medidas al respecto.

Cuadro 39: Subpartida Sardinias, sardinelas y espadines en conserva, entero o en trozos (160413): exportaciones de Perú y Ecuador hacia los EE.UU., en miles de dólares FOB, 2008-2014

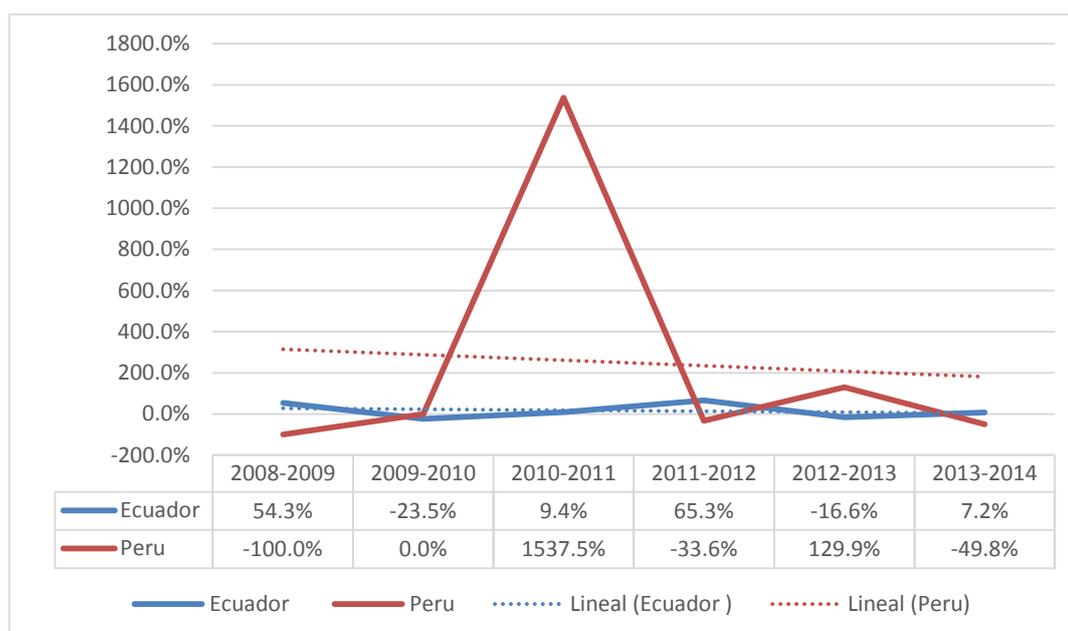
PAIS	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ECUADOR	4,475	6,906	5,281	5,778	9,553	7,966	8,536
PERÚ	60	0	16	262	174	400	201

Fuente: elaboración propia a partir de TradeMap (Centro de Comercio Internacional, 2015)

El Gráfico No. 18 muestra las tasas de variación anuales de las exportaciones de sardinias, que Perú y Ecuador han realizado a los Estados Unidos, observando una tendencia decreciente para el caso del Perú y Ecuador, aunque se observa una tendencia más pronunciada en el caso peruano.

Las tasas de variación anuales para el caso ecuatoriano van de 54.3% entre 2008 y 2009 a 7.2 sin que existan diferencias extremadamente grandes como la evidenciada entre los años 2010 y 2012 para en el caso de Perú, donde alcanza una tasa de variación de 1,537.5%.

Gráfico 18: Subpartida Sardinias, sardinelas y espadines en conserva, entero o en trozos (160413): tasas de variación anuales de las exportaciones de Perú y Ecuador a EE.UU., 2008-2014



Fuente: Elaboración propia a partir de TradeMap (2015)

En base a lo anteriormente señalado, los datos permiten sugerir una inexistencia de desviación de comercio de las sardinas ecuatorianas a peruanas, ya que los dos países han crecido en exportaciones, aunque las del Ecuador han crecido en mayores proporciones, se debe tomar en cuenta que los productos peruanos están tomando participación en mercado estadounidense.

Exportaciones de “Atunes, listados y bonitos en conserva, enteros o en trozos” (‘160414)

Al igual que lo que acontece con las sardinas, las exportaciones peruanas de atún son bastantes reducidas en relación a las exportaciones ecuatorianas hacia Estados Unidos. A pesar de que, como se aprecia en el Cuadro 30, el arancel aplicado al atún ecuatoriano sea 9.2% y el arancel aplicado al atún peruano sea 3.1%.

Sin embargo, las exportaciones de atún ecuatoriano parecen no ser afectadas por la desgravación arancelaria de los productos peruanos, puesto que se ve incremento en todos los años del período analizado (Cuadro No. 38). Los datos sugieren un alto crecimiento de las exportaciones ecuatorianas de atún a los EE.UU. y en mucha menor proporción las peruanas. Si se compara los años 2008 y 2014, el Ecuador ha incrementado tres veces su exportación de atunes mientras que el Perú la ha incrementado ocho veces.

En el 2008, mientras Ecuador exportaba 31 millones de dólares, el Perú únicamente exportaba 30 mil dólares para todo ese año, en el 2014, mientras que las exportaciones de Ecuador fueron de 102 millones de dólares, las de Perú únicamente fueron 252 mil dólares.

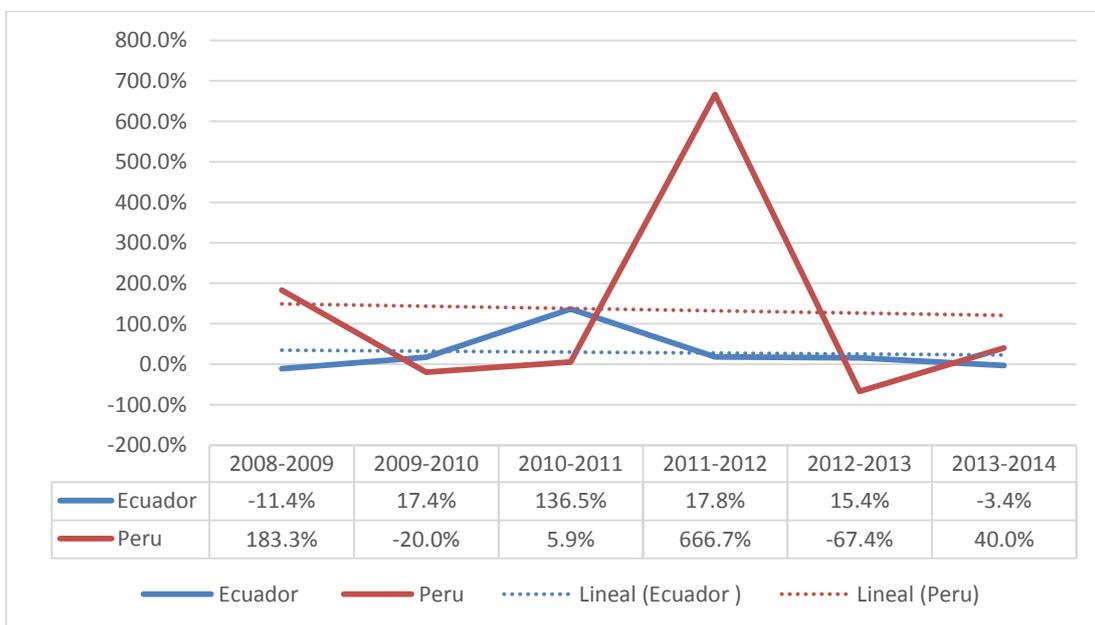
Cuadro 40: Subpartida Atunes, listados y bonitos en conserva, enteros o en trozos (‘160414): exportaciones de Perú y Ecuador hacia los EE.UU., en miles de dólares FOB, 2008-2014

PAIS	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ECUADOR	31,849	28,234	33,147	78,390	92,328	106,523	102,954
PERÚ	30	85	68	72	552	180	252

Fuente: elaboración propia a partir de TradeMap (Centro de Comercio Internacional, 2015)

Al analizar las tasas de variación de las exportaciones de atunes a los EE.UU., se observa variaciones anuales más significativas en el caso peruano, existen valores negativos en los dos países, sin embargo, hay variaciones positivas consecutivas desde el 2011 para el caso peruano y desde el 2010 para el caso ecuatoriano. Entre el año 2011 y 2012, las tasas de variación anual de las exportaciones peruanas de atún a los Estados Unidos crecieron 666.7%, siendo la más alta variación anual en el período analizado para ese país, mientras que para Ecuador la variación más alta registrada en el periodo analizado es 136.5% entre los años 2011 y 2012.

Gráfico 19: Subpartida Atunes, listados y bonitos en conserva, enteros o en trozos (160414): tasas de variación anuales de las exportaciones de Perú y Ecuador a EE.UU., 2008-2014



Fuente: Elaboración propia a partir de TradeMap (2015)

A partir de lo analizado anteriormente, se puede inferir que no se puede hablar expresamente de una desviación de comercio hacia los productos peruanos ya que las exportaciones de Ecuador han incrementado mucho en comparación con el poco incremento en dólares que ha tenido Perú, sin embargo, se ha visto un incremento en

las exportaciones peruanas, factor que hay que considerar para tomar correctivos necesarios y no perder participación en mercados donde ya se ha ganado territorio anteriormente.

4.8. Conclusiones del Capítulo

El principal destino de las exportaciones de los países miembros de la Comunidad Andina es Estados Unidos de América, teniendo Ecuador el 27% de participación de estas exportaciones mientras que Perú el 18%. Al igual que el Ecuador, el Perú disminuye las exportaciones a los Estados Unidos en el año 2009, pudiendo atribuir este decremento a la crisis mundial de la época, tomando en cuenta también que para el año 2009, el precio del crudo de petróleo disminuyó de 94 a 61 dólares, teniendo una recuperación para los años subsiguientes, dato importante tomando en cuenta la alta participación del crudo de petróleo en las exportaciones de los dos países andinos.

El Ecuador cuenta con una escasa diversificación de su oferta exportable; tomando en consideración los datos acumulados del período 2008-2014, los quince principales productos exportados a los Estados Unidos, representan el 93% de las exportaciones totales a este país, perteneciendo el 74% del total de las exportaciones ecuatorianas a la subpartida aceites crudos de petróleo, siendo el principal producto exportado por el Ecuador a los Estados Unidos, seguido de oro, camarones, bananos cacao, rosas, entre otras materias primas y productos sin valor agregado que ratifica la especialización del Ecuador en la extracción de materias primas.

Perú por su parte, cuenta con una oferta exportable un poco más diversificada, tomando en consideración los datos acumulados del período 2008-2014, los quince principales productos exportados a los Estados Unidos, representan el 59% del total de las exportaciones del Perú a este país.

El principal producto exportado por el Perú es el oro en bruto para uso no monetario, aceites livianos, otros aceites de petróleo, camisetas de punto de algodón, plata en bruto, café sin tostar y sin descafeinar, espárragos frescos, minerales de molibdeno. Se puede evidenciar entonces, la dependencia del Perú a las materias primas y productos con poco valor agregado, comprobando lo expuesto en los postulados de la teoría clásica del comercio internacional en cuanto a la especialización en la extracción de materias primas en países como el Perú

Luego de escoger los 100 principales productos exportados tanto por el Ecuador como por Perú, tomando en cuenta para el orden de estos productos, el acumulado de los años 2008-2014, se seleccionaron las coincidencias entre los dos países, dando como resultado las partidas analizadas, bananas, camarones, oro, cacao, camarones, flores, pescado; todas materias primas o productos sin valor agregado, resaltando nuevamente la especialización de la región sudamericana en el extractivismo.

En cuanto a la identificación de los niveles arancelarios aplicados a los productos mencionados anteriormente, cabe señalar que todas cuentan con arancel 0%, tanto para Perú como para Ecuador, pero es preciso señalar que, de un total de 4,525 partidas exportadas a Estados Unidos por parte de Perú, 57 fueron gravadas con arancel superior a 0% en el período 2014, mientras que, de las 4,342 partidas exportadas a Estados Unidos por parte de Ecuador, 1,233 estaban gravadas con arancel mayor a 0%.

Las partidas seleccionadas para el análisis de las exportaciones a Estados Unidos, coincidentemente tienen arancel 0%, por lo que no afectaban al estudio, sin embargo, se incluyó el análisis de dos partidas adicionales que intencionalmente se analizaron por tener arancel mayor a 0%, las que no permitieron comprobar que el pago de arancel para los productos ecuatorianos en el mercado estadounidense perjudique su exportación.

No se puede concluir que la firma del TLC Perú – EE.UU haya influenciado directamente en la disminución de exportaciones ecuatorianas y el incremento de las exportaciones de bananos peruanos a Estados Unidos, los dos países cuentan con arancel 0% para este producto, más bien se puede atribuir esta disminución al elevado precio de la caja de banano ecuatoriano frente a los precios reducidos de productos principalmente centroamericanos.

El análisis permite inferir que el Acuerdo de Promoción Comercial entre Perú y EE.UU., no ha tenido una incidencia directa en el cambio de preferencias en el mercado estadounidense, de un camarón ecuatoriano a un peruano, no existe afectación de aranceles puesto que Estados Unidos aplica un arancel de 0% para los camarones que llegan tanto de Ecuador como de Perú.

Sabiendo que ni el oro ecuatoriano, ni el peruano reciben arancel al momento de entrar a Estados Unidos, se puede inferir que no se aprecia indicios de desviación de comercio hacia el oro peruano ya que las exportaciones ecuatorianas crecen en el período analizado y el comportamiento de las exportaciones peruanas guardan relación con el precio del oro.

El comportamiento de las exportaciones de cacao es similar tanto para Ecuador como para Perú, hay altibajos en el período analizado, con la diferencia de que las exportaciones peruanas son inferiores a las ecuatorianas y que el crecimiento de las exportaciones peruanas es diez a uno, frente al tres a uno de las ecuatorianas. Lo antes mencionado, sumado al arancel 0% que aplica Estados Unidos a Perú y a Ecuador, permite inferir que no se puede desprender del análisis realizado, desviación alguna provocada por el TLC Perú - EE.UU.

Aunque en proporciones diferentes, existe un crecimiento de las exportaciones de flores tanto del Perú como de Ecuador, en todos los años del período analizado, siendo un crecimiento excepcional el presentado por las exportaciones ecuatorianas, pasando de 2 millones a 103 millones de dólares, poniendo en evidencia que no existe desviación hacia la oferta peruana, producto del TLC Perú – Estados Unidos.

El comportamiento de las exportaciones de filetes y carne de pescado hacia los Estados Unidos es muy similar tanto en Perú como en Ecuador, con la diferencia que Ecuador reporta mayores exportaciones que Perú, sumado a que los filetes y carne de pescado, ecuatorianos y peruanos, son gravados con arancel 0%, se puede concluir que no existe indicios de desviación hacia el producto peruano.

Los Atunes y sardinas, analizados con el propósito de comprobar si los hay afectación en las exportaciones de los productos gravados con un arancel mayor a cero al ingresar a Estados Unidos, sin embargo no se puede concluir que el poco incremento que han tenido las exportaciones peruanas se han debido a la disminución de la exportación ecuatoriana ya que esta ha subido, sin embargo el porcentaje de incremento que ha tenido si debe dar alertas para que autoridades y empresarios trabajen en políticas que puedan ayudar a los productos ecuatorianos a no perder participación en el mercado estadounidense que es nuestro principal comprador.

CAPITULO V

Conclusiones y Recomendaciones

5.1. Conclusiones

Conclusiones sobre la pertinencia del marco teórico abordado

El marco teórico es pertinente puesto que hace un recuento de las principales teorías que se relacionan con un análisis de los cambios en los flujos de las exportaciones, en el marco de un tratado de libre comercio.

La teoría clásica del comercio internacional explica las ventajas de la especialización y el intercambio entre países, con la convicción de que el librecambio amplía la demanda, habiendo un resultado positivo para los países participantes. En ese sentido, la teoría mencionada guarda relación con el tema puesto que el análisis del presente estudio, buscó comparar exportaciones en el marco del TLC Perú – EE.UU.

La teoría Neoclásica del comercio internacional complementa a la teoría clásica afirmando que los países se especializan en la exportación de los bienes cuya producción es intensiva en el factor en el que país es abundante, de esta manera la conveniencia de citar a esta teoría que explica por qué los países como el Ecuador o Perú exportamos principalmente materias primas.

La nueva teoría del comercio internacional y su crítica a la teoría neoclásica, resulta importante al momento de explicar intercambios comerciales entre países de características similares, sin embargo, en la presente tesis es traída a colación como marco de referencia ya que los análisis a realizarse enmarcan países con características diferentes.

Si bien es cierto se nombran algunas teorías, éstas tienen como objetivo guiar al lector hacia la comprensión secuencial de la presente investigación siendo todas ellas un marco de referencia importante para el desarrollo de la misma; la presente investigación se basó en la Teoría de Integración Económica, misma que sirvió de base para comprender al área de libre comercio y sus efectos, entre los que están la creación y desviación de comercio. En este sentido, una vez conocida el área de libre comercio entre Perú y Estados Unidos, se pretendió conocer si existió desviación de comercio de los productos ecuatorianos a los peruanos en el mercado norteamericano.

Conclusiones del análisis comparativo sobre los estatutos disponibles para Perú y Ecuador en lo relacionado al acceso al mercado norteamericano

El Ecuador contaba con tres regímenes comerciales con los Estados Unidos, el Sistema Generalizado de Preferencias, Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y la Ley de Promoción Comercial y Erradicación de Drogas.

El acceso al mercado estadounidense, hasta el año 2013 estuvo beneficiado por la Ley de Preferencias Arancelarias, sin embargo, en la actualidad, el único sistema de preferencia unilateral con el que cuenta el Ecuador es el Sistema Generalizado de Preferencias, cuya extensión fuera recientemente aprobada el 29 de junio de 2015 que extendiera las preferencias a 400 subpartidas con arancel cero. Perú por su parte cuenta con las preferencias que le otorga el TLC con los Estados Unidos.

Perú también contó con los mismos beneficios de los regímenes unilaterales proporcionados por Estados Unidos, hasta el año 2006 donde se expiraba el régimen preferencial del ATPDA, y se firmaba el APC Perú – EE.UU, mismo que entrara en vigencia el 1 febrero 2009. El Acuerdo de Promoción Comercial (APC) Perú – Estados Unidos de América, permitió consolidar y ampliar las preferencias arancelarias otorgadas unilateralmente por los Estados Unidos en el marco del ATPDEA, comprometiéndose Estados Unidos a una desgravación del 95,5% de sus

líneas arancelarias, en un plazo de 0 a 17 años. Esta desgravación incluyó el 100% de importaciones estadounidenses de bienes industriales no textiles, mismas que tuvieron una liberación inmediata, a partir de la firma del Acuerdo (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú, 2014).

A partir de la vigencia del APC, todos los productos peruanos que anteriormente gozaban de preferencias arancelarias para ingresar a los Estados Unidos, gracias al ATPDEA, se incluyeron en la categoría de liberalización inmediata, así como todos los productos del sector industrial que no se incluyeron en el ATPDEA, exceptuando 20 sub-partidas, 17 de las cuales pertenecen a calzado y 3 a atún. A raíz del TLC, 90% del universo de productos agrícolas peruanos ingresan libres de aranceles a los Estados Unidos, así también, los textiles y confecciones ingresan con desgravación inmediata, cosa que no ocurría con el ATPDEA. (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú, 2011)

Conclusiones sobre la evolución económica de los países comparados, en el periodo 2008-2014.

Perú, es una de las economías de más rápido crecimiento económico en América Latina y el Caribe, con un promedio de crecimiento del PIB del 5.6%, entre 2008 y 2014. Ecuador por su parte, desde 2008 a 2014, tiene un promedio de crecimiento de 4.5% anual. La crisis financiera mundial tuvo un efecto en los dos países, así en el 2009, Perú creció 1% anual y Ecuador 0.9%. Sin embargo, Perú tuvo una rápida recuperación en 2010, mientras que a Ecuador le costó dos años para llegar a superar los niveles de crecimiento del 2008. Para el 2014, ambos países muestran desaceleraciones en el crecimiento.

Del año 2008 al 2014, la estructura económica de los dos países es bastante parecida, el sector agropecuario presenta un decremento en ambos países, lo mismo acontece con el petróleo y minas, siendo este uno de los más importantes sectores, el comercio en el caso ecuatoriano decrece casi en un punto porcentual en la tasa de crecimiento mientras que Perú sube un punto porcentual. En el sector de

manufactura, el Ecuador crece un punto porcentual si se compara el año 2008 con el 2014, en este sector, el Perú decrece dos puntos porcentuales por su parte en el mismo período.

El porcentaje que representan las exportaciones totales peruanas para el PIB, ha tenido un decremento de 28% a 22%, misma tendencia se repite para el caso ecuatoriano, donde este porcentaje decrece de 34% a 28%. En millones de dólares, las exportaciones peruanas hacia el resto del mundo son superiores a las ecuatorianas, en los dos países se observa un aumento en los valores exportados, los rubros más importantes son petróleo para el caso ecuatoriano y la minería para el caso peruano.

Las exportaciones de Ecuador han mantenido un crecimiento constante en el período analizado, pasando de 8 mil millones a 11 mil millones de dólares, es decir un crecimiento de 3 mil millones de dólares, mientras tanto en Perú tiene un crecimiento menos importante, de 5.900 a 6.100 millones de dólares.

La balanza comercial de Perú con Estados Unidos, pasó de positiva en el 2008 a negativa en el año 2014, pasando de 2 a -2 mil millones de dólares. Para el caso ecuatoriano, si bien es cierto no se mantiene saldos negativos en la balanza comercial, ha existido un decremento de aproximadamente 2 mil millones de dólares. De manera somera, se podría sugerir, que se observa más beneficios para Estados Unidos que para Perú a raíz de la suscripción del TLC.

Para Ecuador, el principal destino de sus exportaciones es Estados Unidos, mientras que, para Perú, este es el segundo país más importante en cuanto a destino de sus exportaciones, siendo China el principal receptor de las mismas.

Al igual que el Ecuador, el Perú disminuye las exportaciones a los Estados Unidos en el año 2009, pudiendo suponer que este decremento se debe a la crisis mundial de la época, tomando en cuenta también que para el año 2009, el precio del crudo de petróleo disminuyó de 94 a 61 dólares, teniendo una recuperación para los

años subsiguientes, dato importante tomando en cuenta la alta participación del crudo de petróleo en las exportaciones de los dos países andinos.

Conclusiones sobre los rubros de exportación identificados, de Perú y Ecuador, que compiten en el mercado norteamericano

El Ecuador cuenta con una escasa diversificación de su oferta exportable; tomando en consideración los datos acumulados del período 2008-2014, los quince principales productos exportados a los Estados Unidos, representan el 93% de las exportaciones totales a este país, perteneciendo el 74% del total de las exportaciones ecuatorianas a la subpartida aceites crudos de petróleo, siendo el principal producto exportado por el Ecuador a los Estados Unidos, seguido de oro, camarones, bananos cacao, rosas, entre otras materias primas y productos sin valor agregado que ratifica la especialización del Ecuador en la extracción de materias primas.

Perú por su parte, cuenta con una oferta exportable un poco más diversificada, tomando en consideración los datos acumulados del período 2008-2014, los quince principales productos exportados a los Estados Unidos, representan el 59% del total de las exportaciones del Perú a este país. El principal producto exportado por el Perú es el oro en bruto, que representa el 20% de las exportaciones, seguido de aceites livianos, otros aceites de petróleo, camisetas de punto de algodón, plata en bruto, café sin tostar y sin descafeinar, espárragos frescos, minerales de molibdeno. Se puede evidenciar entonces, la dependencia del Perú a las materias primas y productos con poco valor agregado, comprobando lo expuesto en los postulados de la teoría clásica del comercio internacional en cuanto a la especialización en la extracción de materias primas en países como el Perú.

Luego de escoger los 100 principales productos exportados tanto por el Ecuador como por Perú, tomando en cuenta para el orden de estos productos, el acumulado de los años 2008-2014, se seleccionaron las coincidencias entre los dos países, dando como resultado las partidas analizadas, bananas, camarones, oro, cacao, camarones, flores, pescado; todas materias primas o productos sin valor

agregado, resaltando nuevamente la especialización de la región sudamericana en el extractivismo.

En cuanto a la identificación de los niveles arancelarios aplicados a los productos mencionados anteriormente, cabe señalar que todas cuentan con arancel 0%, tanto para Perú como para Ecuador, pero es preciso señalar que, de un total de 4,525 partidas exportadas a Estados Unidos por parte de Perú, 57 fueron gravadas con arancel superior a 0% en el período 2014, mientras que, de las 4,342 partidas exportadas a Estados Unidos por parte de Ecuador, 1,233 estaban gravadas con arancel mayor a 0%.

Las partidas seleccionadas para el análisis de las exportaciones a Estados Unidos, coincidentemente tienen arancel 0%, por lo que no afectaban al estudio, sin embargo, se incluyó el análisis de dos partidas adicionales que intencionalmente se analizaron por tener arancel mayor a 0%, las que no permitieron comprobar que el pago de arancel para los productos ecuatorianos en el mercado estadounidense perjudique su exportación.

Conclusiones sobre la evolución de los flujos los rubros de exportación identificados, de Perú y Ecuador, que compiten en el mercado norteamericano.

Luego de analizar, bananas, camarones, oro, cacao, camarones, flores, pescado; todas materias primas o productos sin valor agregado, Estados Unidos aplica a todas estas arancel 0%, tanto para Perú como para Ecuador, pero es preciso resaltar que, de un total de 4,525 partidas exportadas a Estados Unidos por parte de Perú, 57 fueron gravadas con arancel superior a 0% en el período 2014, mientras que, de las 4,342 partidas exportadas a Estados Unidos por parte de Ecuador, 1,233 estaban gravadas con arancel mayor a 0%.

No se puede concluir que la firma del TLC Perú – EE.UU haya influenciado directamente en la disminución de exportaciones ecuatorianas o el incremento de las exportaciones peruanas a Estados Unidos, se puede inferir en cambio que no se

aprecia indicios de desviación de comercio hacía productos peruanos, sin embargo en el caso de los bananos por ejemplo, más bien se puede atribuir cierta disminución en las exportaciones, al elevado precio de la caja de banano ecuatoriano frente a los precios reducidos de productos principalmente centroamericanos.

El análisis permite inferir que el Acuerdo de Promoción Comercial entre Perú y EE.UU., no ha tenido una incidencia directa en el cambio de preferencias en el mercado estadounidense, de un camarón ecuatoriano a un peruano, no existe afectación de aranceles puesto que Estados Unidos aplica un arancel de 0% para los camarones que llegan tanto de Ecuador como de Perú.

Sabiendo que ni el oro ecuatoriano, ni el peruano reciben arancel al momento de entrar a Estados Unidos, se puede inferir que no se aprecia indicios de desviación de comercio hacia el oro peruano ya que las exportaciones ecuatorianas crecen en el período analizado y el comportamiento de las exportaciones peruanas guardan relación con el precio del oro.

El comportamiento de las exportaciones de cacao es similar tanto para Ecuador como para Perú, hay altibajos en el período analizado, con la diferencia de que las exportaciones peruanas son inferiores a las ecuatorianas y que el crecimiento de las exportaciones peruanas es diez a uno, frente al tres a uno de las ecuatorianas. Lo antes mencionado, sumado al arancel 0% que aplica Estados Unidos a Perú y a Ecuador, permite inferir que no se puede desprender del análisis realizado, desviación alguna provocada por el TLC Perú - EE.UU.

Aunque en proporciones diferentes, existe un crecimiento de las exportaciones de flores tanto del Perú como de Ecuador, en todos los años del período analizado, siendo un crecimiento excepcional el presentado por las exportaciones ecuatorianas, pasando de 2 millones a 103 millones de dólares, poniendo en evidencia que no existe desviación hacia la oferta peruana, producto del TLC Perú – Estados Unidos.

El comportamiento de las exportaciones de filetes y carne de pescado hacia los Estados Unidos es muy similar tanto en Perú como en Ecuador, con la diferencia que

Ecuador reporta mayores exportaciones que Perú, sumado a que los filetes y carne de pescado, ecuatorianos y peruanos, son gravados con arancel 0%, se puede concluir que no existe indicios de desviación hacia el producto peruano.

Los Atunes y sardinas, analizados con el propósito de comprobar si hay afectación en las exportaciones de los productos gravados con un arancel mayor a cero al ingresar a Estados Unidos, no se puede concluir que el poco incremento que han tenido las exportaciones peruanas se han debido a la disminución de la exportación ecuatoriana ya que esta ha subido, sin embargo el porcentaje de incremento que ha tenido si debe dar alertas para que autoridades y empresarios trabajen en políticas que puedan ayudar a los productos ecuatorianos a no perder participación en el mercado estadounidense que es nuestro principal comprador.

Conclusiones generales

En definitiva, se ha podido constatar que las principales exportaciones que el Ecuador y el Perú realizan a los Estados Unidos, con o sin TLC, siguen siendo materias primas y productos sin valor agregado.

Que las exportaciones del Perú a Estados Unidos han crecido, sin embargo, sus importaciones desde Estados Unidos han crecido aún más, teniendo una balanza comercial negativa para Perú, sabiendo que, en relación a la conclusión anterior, las manufacturas tienen más valor monetario que las materias primas.

Que hay que tomar en cuenta los precios de producción ecuatorianos, así como también al resto de competidores como países centroamericanos y asiáticos que han ganado bastante espacio en el mercado estadounidense.

Que a pesar de que el Ecuador no goza de las preferencias arancelarias para la misma cantidad de partidas que goza Perú, sus exportaciones han aumentado, pudiendo atribuir ese incremento al superciclo de los commodities que entra en el período evaluado. Sin embargo, el incremento, aunque mínimo en las exportaciones

peruanas debe preocupar a autoridades y empresarios ya que nuestro principal mercado puede ser en el futuro conquistado por otros países.

Y que, dados los datos analizados y con las restricciones metodológicas planteadas, no es posible afirmar que los flujos de exportaciones de Ecuador hacia EEUU han sufrido modificaciones provocadas por el APC Perú-EE.UU., o que los resultados obtenidos, comprueben de manera categórica que exista desviación de comercio.

5.2. Recomendaciones

Recomendaciones en el ámbito teórico y de la investigación social

El potencial problema para América Latina radica la dependencia del precio de los commodities para su crecimiento. Durante el periodo 2004-2012 los commodities vivieron un súper ciclo, situando en lo temporal al presente estudio, en la fase final del “super ciclo de las commodities”.

Existen dos diferencias sustanciales entre Perú y Ecuador; el primero cuenta con moneda propia, lo que le permite corregir desequilibrios cambiarios de corto plazo (apreciaciones o depreciaciones del tipo de cambio real), mientras que Ecuador no tiene esa posibilidad influyendo en la competitividad frente a otros países.

La segunda, es que el Ecuador usa la misma moneda que EE.UU., lo que produce una situación de integración monetaria de facto, que determina un involucramiento muy estrecho entre las economías del país emisor y la del país aceptante de esa moneda.

Los fenómenos señalados no fueron objeto de estudio en la presente investigación, por lo que se considera importante la realización de una investigación que en el futuro las involucre y permita conocer si ha existido una desviación de comercio.

Recomendaciones en el ámbito normativo

Siendo el principal socio comercial del Ecuador, no se debe descuidar las relaciones políticas y comerciales con los Estados Unidos, se debe tener muy de cerca el comportamiento de países que superan al Ecuador en ventas y que crecen anualmente a pasos agigantados en cuanto a exportaciones al país norteamericano, países como el Salvador, China, Nicaragua, Chile, Tailandia, Guatemala, Colombia y Perú que es el de menor crecimiento.

El cambio de positivo a negativo en la balanza comercial de Perú con los Estados Unidos es una muestra de que las materias primas siempre serán más baratas que los productos manufacturados que son los que los países desarrollados nos venden, por lo que se recomienda seguir trabajando en el cambio de matriz productiva.

En el presente estudio, la balanza comercial de bienes peruana – estadounidense en el período evaluado, refleja un beneficio para el país norteamericano, el análisis de las exportaciones no refleja una desviación de los productos ecuatorianos a los peruanos, y los crecimientos de las exportaciones peruanas son pobres, por lo que, con las limitaciones que posee el presente estudio, no se recomendaría un TLC Ecuador-EE.UU, puesto que el Ecuador vería mermado sus ingresos fiscales por eliminación de aranceles así como también eliminaría las producciones agrícolas locales, dando paso a grandes multinacionales estadounidenses.

Se necesitan programas del Estado que fomenten la exportación de productos que están perdiendo competitividad en el exterior, como es el caso de productos como el brócoli, frutas, conservas de pesca, así como la apertura de nuevos mercados y acuerdos donde se privilegien la cooperación con los países de la región y se fomenta un nuevo sistema de comercio que se sustente en la justicia, la solidaridad, la complementariedad, la creación de mecanismos de control internacional a las

corporaciones multinacionales y el establecimiento de un sistema financiero internacional, justo, transparente y equitativo.

BIBLIOGRAFÍA

- Acosta, A. (31 de Julio de 2012). *Extractivismo y Neoextractivismo: dos caras de la misma maldición*. Obtenido de <http://www.cronicon.net/paginas/Documentos/paq2/No.23.pdf>
- Acuerdo de Promoción Comercial Perú - EEUU*. (2006). Obtenido de *Acceso a Mercados* : http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/images/stories/eeuu/espanol/Acceso_a_Mercados.pdf
- Acuerdo de Promoción Comercial Perú - EEUU*. (2006). Obtenido de *Notas Generales Estados Unidos* : http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/images/stories/eeuu/espanol/Notas_Generales_EUA_limpio.pdf
- Acuerdo de Promoción Comercial Perú-EEUU*. (12 de Abril de 2006). Obtenido de *Textos del Acuerdo*: http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=57&Itemid=80
- Asamblea Constituyente. (20 de Octubre de 2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Montecristi , Manabí, Ecuador.
- Bajo, O. (1991). *Teorías del comercio internacional* (Primera ed.). Barcelona, España: Antoni Bosch.
- Balassa, B. (1961). *Universidad de Cantabria*. Obtenido de ¿Qué es la integración económica?: <http://ocw.unican.es/ciencias-sociales-y-juridicas/integracion-economica-europea/material-de-clase-1/modulo-3-integracion-europea/tema-3.1-integracion-economica-europea>
- Balassa, B. (1964). *Teoría de la Integración Económica*. México: Uteha.
- Balassa, B. (2013). *The Theory of Economic Integration*. Routledge Revivals.
- Banco Central de Reserva del Perú. (2015). *Estadísticas*. Obtenido de *Cuadros anuales*: <http://www.bcrp.gob.pe/estadisticas/cuadros-anuales-historicos.html>
- Banco Central del Ecuador. (2015). *Consulta de totales por país*. Obtenido de <http://www.bce.fin.ec/comercioExterior/comercio/consultaTotXNandinaPaisConGrafico.jsp>
- Banco Central del Ecuador. (septiembre de 2015). *Información estadística mensual No. 1963 Septiembre 2015*. Obtenido de *Oferta y Utilización final de bienes y servicios*: <http://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp>
- Banco Central del Ecuador. (Enero de 2015). *Información Estadística Mensual No.1965*. Obtenido de <http://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp>

- Banco Central del Ecuador. (2016). *Boletín Anuario No. 38*. Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/327-ver-bolet%C3%ADn-anuario-por-a%C3%B1os>
- Banco Mundial. (24 de 10 de 2015). *Datos*. Obtenido de Economía y crecimiento: <http://datos.bancomundial.org/tema/economia-y-crecimiento>
- Banco Mundial. (27 de octubre de 2015). *Datos*. Obtenido de PIB: <http://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.CD/countries/EC?display=default>
- Banco Mundial. (2016). *Exportaciones de bienes y servicios (% del PIB)*. Obtenido de [Datos: http://datos.bancomundial.org/indicador/NE.EXP.GNFS.ZS?locations=PE](http://datos.bancomundial.org/indicador/NE.EXP.GNFS.ZS?locations=PE)
- Banco Mundial. (2016). *Exportaciones de bienes y servicios (% del PIB)*. Obtenido de [Datos: http://datos.bancomundial.org/indicador/NE.EXP.GNFS.ZS?locations=EC](http://datos.bancomundial.org/indicador/NE.EXP.GNFS.ZS?locations=EC)
- Banco Mundial. (2016). *Países*. Obtenido de Ecuador: panorama general: <http://www.bancomundial.org/es/country/ecuador/overview>
- Banco Mundial. (2016). *Perú*. Obtenido de Perú Panorama general: <http://www.bancomundial.org/es/country/peru/overview>
- Banco Mundial. (2016). *World data bank*. Obtenido de Global Economic Monitor Commodities: [http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=global-economic-monitor-\(gem\)-commodities](http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=global-economic-monitor-(gem)-commodities)
- Barbosa Mutis, D. (2004). El tratado de libre comercio con Estados Unidos. *RELACIONES INTERNACIONALES, ENTRE LO GLOBAL Y LO LOCAL*(70).
- Bárcena, A. (21 de November de 2014). CEPAL considera a Ecuador entre países con mejor desempeño económico en Latinoamérica. (C. C. Noticias, Entrevistador) Obtenido de <https://www.youtube.com/watch?v=XqbCIE4nuzQ>
- Berumen, S. (2006). *Introducción a la economía internacional*. Madrid: ESIC EDITORIAL.
- Buitrago, R. (14 de noviembre de 2006). *Las dificultades de la integración latinoamericana a partir del modelo primario exportador*. Obtenido de http://www.researchgate.net/profile/Ricardo_Buitrago/publication/28183985_Las_dificultades_de_la_integracin_latinoamericana_a_partir_del_modelo_primario_exportador/links/0912f505b007d9fd63000000.pdf
- Carranza, J. A. (2002). Relaciones bilaterales Ecuador y Perú: una propuesta de agenda de política exterior. En *Orfeo en el infierno Una agenda de política exterior ecuatoriana* (págs. 137-230). Quito : FLACSO.
- Carvajal, F. (2011). Ecuador: la evolución de su economía 1950-2008. En A. Bonilla, *Estado del país. Informe cero 1950-2010* (págs. 95-104). Quito: Comité editorial. Obtenido de <http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/16191/1/ESTADO-DEL-PAIS-MAYO-09.pdf#page=97>
- Casani, F., Llorente, A., & Pérez, E. (2008). *Economía*. Obtenido de <http://books.google.com.ec/books?id=rKePjuSmGekC&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false>

- Central Intelligence Agency. (29 de octubre de 2015). *Library*. Obtenido de The world factbook : <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ec.html>
- Centro de Comercio Internacional. (2015). *Trade Map*. Recuperado el 2015, de Comercio Bilateral entre Ecuador y Estados Unidos de América: <http://www.trademap.org/Bilateral.aspx>
- Centro de Comercio Internacional. (4 de 2016). *Market Acces Map*. Obtenido de Comparar aranceles: <http://www.macmap.org/QuickSearch/CompareTariffs/CompareTariffs.aspx?country=604&product=080390&isimporter=0>
- CEPAL. (2012). *Raúl Prebisch*. Obtenido de Breve biografía de Prebisch: <http://prebisch.cepal.org/es/breve-biografia-prebisch>
- Comunidad Andina. (2007). *Nomenclatura Arancelaria*. Obtenido de <http://www.comunidadandina.org/Seccion.aspx?id=6>
- COMUNIDAD ANDINA. (12 de julio de 2010). LA LEY DE PREFERENCIAS COMERCIALES ANDINAS Y DE ERRADICACIÓN DE DROGAS: IMPACTO ECONÓMICO EN LOS ESTADOS UNIDOS Y LOS PAÍSES ANDINOS. *DOCUMENTOS INFORMATIVOS, SG/di 948*. Obtenido de intranet.comunidadandina.org/Documentos/DInformativos/SGdi948.doc
- Comunidad Andina. (28 de Abril de 2015). Comercio Exterior de Bienes entre la Comunidad Andina y Estados Unidos. *Documento Estadístico, SG de/681*. Obtenido de http://estadisticas.comunidadandina.org/eportal/contenidos/2474_8.pdf
- Correa, R. (22 de Junio de 2010). Entrevista Radio Caravana. (R. Caravana, Entrevistador)
- Dancourt, O. (1997). Reformas estructurales y política macroeconómica en el Perú: 1990-96. En *Investigación Flujos de Capital y Estabilidad Macroeconómica del Consorcio de Investigación Económica* (pág. 134). Obtenido de <http://core.ac.uk/download/pdf/6532622.pdf>
- De la Cuba, M., & Ormeño, A. (2002). *Banco Central de la Reserva del Perú*. Obtenido de Publicaciones : <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Documentos-de-Trabajo/2003/Documento-Trabajo-13-2003.pdf>
- De la Flor, P. (2010). El TLC Perú - Estados Unidos: Riesgos y Oportunidades. En W. W. Program, J. Perales, & E. Morón (Edits.), *La economía política del tratado de libre comercio entre Perú y Estados Unidos* (Vol. 25). Washington, DC: Woodrow Wilson International Center for Scholars Latin American Program. Obtenido de https://www.wilsoncenter.org/sites/default/files/Peru_US.pdf
- Diario EL TIEMPO. (19 de 11 de 2011). *eltiempo.com.ec*. Obtenido de Ecuador crecerá 6,5 por ciento en 2011, según el Banco Central: <http://www.eltiempo.com.ec/noticias-cuenca/83727-ecuador-crecera-6-5-por-ciento-en-2011-sega-n-el-banco-central/>
- Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales de Colombia. (2015). *Contingentes Arancelarios dentro del Marco del TLC con Estados Unidos*. Obtenido de http://www.dian.gov.co/descargas/tlc/Contingentes_Arancelarios.pdf

- Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PROECUADOR. (2013). *Análisis del Sector Pesca*. Obtenido de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/11/PROEC_AS2013_PESCA.pdf
- Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PROECUADOR. (2013). *Análisis sectorial de flores*. Obtenido de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/07/PROEC_AS2013_FLORES.pdf
- Durán Lima, J., De Miguel, C., & Schuschny, A. (Abril de 2007). *Los acuerdos comerciales de Colombia, Ecuador y Perú con los Estados Unidos: sus efectos sobre el comercio, la producción y el bienestar*. Obtenido de Revista de la CEPAL 91: <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/9/28259/LCG2333eDuranDeMigelpdf>
- El Comercio. (6 de Agosto de 2013). *El Ecuador sin preferencias arancelarias en Estados Unidos*. Obtenido de <http://www.elcomercio.com/opinion/editorial/ecuador-preferencias-eeuu.html>
- El Comercio. (15 de junio de 2015). *Actualidad*. Obtenido de Obama dio luz verde a la extensión del SGP: <http://www.elcomercio.com/actualidad/barackobama-preferencias-aranceles-exportaciones-ecuador.html>
- El Gobierno de la República del Perú y el Gobierno de los Estados Unidos de América. (2006). *Acuerdo de Promoción Comercial entre Perú y Estados Unidos*. Recuperado el Enero de 2016, de Texto Completo: http://www.sice.oas.org/Trade/PER_USA/PER_USA_s/PER_USA_text_s.asp
- El Telégrafo. (9 de Mayo de 2013). *Economía*. Obtenido de Crecimiento de Ecuador superará el 4% en 2013: <http://www.telegrafo.com.ec/economia/item/crecimiento-de-ecuador-superara-el-4-en-2013.html>
- El Telégrafo. (27 de Junio de 2013). *Ecuador renuncia a las preferencias arancelarias de EE.UU. y le ofrece ayuda de \$23 millones para capacitación en DDHH*. Obtenido de <http://www.telegrafo.com.ec/noticias/informacion-general/item/ecuador-6.html>
- El Universo. (22 de Junio de 2010). *Noticias, Política*. Obtenido de Rafael Correa reitér rechazo al TLC: <http://www.eluniverso.com/2010/06/22/1/1355/rafael-correa-reitero-rechazo-tlc.html>
- El Universo. (22 de Junio de 2010). *Noticias, Política*. Obtenido de Rafael Correa reitér su rechazo al TLC: <http://www.eluniverso.com/2010/06/22/1/1355/rafael-correa-reitero-rechazo-tlc.html>
- EL UNIVERSO. (2013). Exportadores de banano piden revisión de precio. *EL UNIVERSO*. Obtenido de <http://www.eluniverso.com/noticias/2013/05/16/nota/930771/exportadores-banano-piden-revision-precio>
- Empresa Editora El Comercio. (28 de Abril de 2014). Perú recuperó quinto puesto como productor mundial de oro. *El Comercio*. Obtenido de <http://elcomercio.pe/economia/peru/peru-recupero-quinto-puesto-como-productor-mundial-oro-noticia-1725773>

- Executive Office of the President of the United States. (2015). *Office of the United States Trade Representative*. Obtenido de Peru Trade Promotion Agreement: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/peru-tpa>
- Falconí, F., Vallejo, M. C., & Burbano, R. (2006). *Evaluación de los flujos de materiales en el comercio exterior ecuatoriano, colombiano y peruano, a propósito del TLC*. Obtenido de FLACSO Ecuador: <https://www.flacso.com.ec/portal/pnTemp/PageMaster/dm5twrzl8lpc65tn71xtzn4litxv6m.pdf>
- Flores Verduzco, J. J. (2003). *Integración económica al TLCAN y participación estatal en el Sistema de innovación tecnológica en granos y oleaginosas en México*. México, D.F.: Plaza y Valdés.
- Floto, E. (Diciembre de 1989). El sistema centro periferia y el intercambio desigual. *Revista de la CEPAL*(39). Obtenido de <http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/11758/039147167.pdf?sequence=1>
- Fondo Monetario Internacional. (9 de Julio de 2015). *Perspectivas de la Economía Mundial*. Obtenido de Actualización de proyecciones centrales: <http://www.imf.org/external/spanish/pubs/ft/weo/2015/update/02/pdf/0715s.pdf>
- García, L. A. (Abril de 2010). Implementación de acuerdos comerciales preferenciales en América Latina. La experiencia peruana en su TLC con Estados Unidos. *Documentos de Políticas, IDB-PB-108*. Obtenido de Banco Interamericano de Desarrollo: <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=35142257>
- González Blanco, R. (Enero de 2011). DIFERENTES TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL. *TENDENCIAS Y NUEVOS DESARROLLOS DE LA TEORÍA ECONÓMICA, ICE*(858). Obtenido de http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_858_103-118_9F7A85DC90A777675E3E806341418974.pdf
- Grijalva, D. (2014). El fin del súper ciclo de los Commodities y su impacto en América Latina. *KOYUNTURA*. Obtenido de http://www.usfq.edu.ec/publicaciones/koyuntura/Documents/koyuntura_2014-48.pdf
- Gudynas, E. (2004). El ALCA se marchita pero florecen los tratados de libre comercio. En A. Acosta, & E. Gudynas, *Libre Comercio. Mitos y realidades*. Quito: Ediciones ABYA YALA. Obtenido de https://books.google.es/books?hl=en&lr=&id=hcd9vv4rvwMC&oi=fnd&pg=PA233&dq=el+fracaso+del+alca+obliga+a+los+estados+unidos+a+buscar+bilateral&ots=gtI0kxIS3Z&sig=gWok0SurzqYZF9Y5Ma5CB6kA-_k#v=onepage&q&f=false
- Heller, H. R. (1973). *Comercio Internacional, teoría y evidencia empírica*. (A. Sanchez, Trad.) Madrid, España: TECNOS S.A.
- Hernández Sampieri, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2006). *Metodologías de la investigación*. México D.F.: Mc Graw-Hill.
- Humala, U. (2005). TLC Perú - Estados Unidos. En S. Pedraguillo, C. Reyna , R. Pizarro, I. Saito, L. Trelles, U. Humala, . . . R. Mauro, *Perú Hoy. Un país en jaque: la gobernabilidad en cuestión* (págs. 146-229). Lima: DESCO.

- Obtenido de <http://biblioteca.clacso.edu.ar/ar/libros/peru/desco/peruhoy07.pdf#page=146>
- Ibarra, G. (2008). *EL AUGE DEL BILATERALISMO EN LAS RELACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES*. Obtenido de Biblioteca Jurídica Virtual del instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM: <http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/6/2552/25.pdf>
- Ibarra, H. (2006). La vidoria de Rafael Correa y la ola progresista en América del Sur. *Ecuador Deate*. Obtenido de <http://67.192.84.248:8080/bitstream/10469/3833/1/RFLACSO-ED69-01-Ibarra.pdf>
- Indexmundi. (2016). *Gold Production by Country*. Obtenido de <http://www.indexmundi.com/minerals/?product=gold>
- Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, PROECUADOR. (2013). *ANÁLISIS DEL SECTOR CACAO Y ELABORADOS*. Obtenido de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/08/PROEC_AS2013_CACAO.pdf
- Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, PRO ECUADOR. (2013). *Análisis del Sector Banano*. Obtenido de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/09/PROEC_AS2013_BANANO.pdf
- International Monetary Fund. (20 de August de 2014). *IMF Executive Board Concludes 2014 Article IV Consultation with Ecuador*. Obtenido de <http://www.imf.org/external/np/sec/pr/2014/pr14393.htm>
- International Monetary Fund. (27 de May de 2015). *IMF Executive Board Concludes 2015 Article IV Consultation with Peru*. Obtenido de <http://www.imf.org/external/np/sec/pr/2015/pr15240.htm>
- ITC. (2015). *Market Access Map*. Obtenido de Acuerdos Comerciales y Reglas de origen: <http://www.macmap.org/QuickSearch/TariffRegimes/TariffRegimesResults.aspx?country=SCC218%7cEcuador&isimporter=E&partner=SCC842%7cEstados+Unidos+de+Am%C3%A9rica>
- Lobejón Herrero, L. F. (2001). *El Comercio Internacional*. Madrid, España: Ediciones Akal.
- López Contreras, J. (2004). *Ecuador - Perú: Antagonismo, negociación e intereses nacionales*. Quito: Abya-Yala.
- Maesso Corral, M. (Febrero de 2011). *TENDENCIAS Y NUEVOS DESARROLLOS DE LA TEORÍA ECONÓMICA No. 858*. Obtenido de La integración económica: http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_858_119-132__660D0F2D853D0505C9F365F4B9CF7C45.pdf
- Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador. (29 de junio de 2015). *Suscripción de Sistema General de Preferencias Arancelarias (SGP)*. Obtenido de <http://www.comercioexterior.gob.ec/suscripcion-de-sistema-general-de-preferencias-arancelarias-sgp/>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú. (22 de Julio de 2011). *Estudio de Aprovechamiento del TLC Perú - EEUU, segundo año de vigencia*. Obtenido de Acuerdos comerciales: http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/images/stories/eeuu/docs/Est_Aprov_TLC_EEUU_2ano.pdf

- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú. (Abril de 2014). *Estudio de Aprovechamiento del TLC Perú - EEUU, quinto año de vigencia*. Obtenido de http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/images/stories/eeuu/Estudio_5_aos_EEUU_29_Abr_2014.pdf
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú. (Diciembre de 2014). *Reporte de comercio bilateral Perú Estados Unidos*. Obtenido de http://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/06_jun2014.pdf
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú. (2015). *Acuerdos Comerciales del Perú*. Obtenido de http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=55&Itemid=78
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú. (2015). *Acuerdos Comerciales del Perú de TLC EEUU-Perú*. Obtenido de http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=56&Itemid=79
- Monje, M. C. (31 de Agosto de 2001). *Evolución del comercio en México apartir de la entrada del Modelo Neoliberal, hasta la firma del TLC con la Union Europea*. Obtenido de <http://herzog.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/mcam/tesismcam.html>
- Morón, E., Bernedo, M., Chávez, J., Cusato, A., & Winkelried, D. (2005). *Tratado de libre comercio con los Estados Unidos: Una oportunidad para crecer sostenidamente* (1ra edición ed.). Lima, Perú: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico. Obtenido de <http://190.216.182.148/bitstream/handle/11354/218/MoronEduardo2005.pdf?sequence=3>
- National Oceanic and Atmospheric Administration. (2015). *Oficina de Ciencia y Tecnología*. Obtenido de <https://www.st.nmfs.noaa.gov/apex/f?p=169:2:0::NO::>
- Office of the United States Trade Representative. (junio de 2007). *Free trade with Peru*. Obtenido de [Brief Summary of the United States - Peru Trade Promotion Agreement: https://ustr.gov/sites/default/files/uploads/factsheets/2007/asset_upload_file5_85_13067.pdf](https://ustr.gov/sites/default/files/uploads/factsheets/2007/asset_upload_file5_85_13067.pdf)
- Oficina de Representación Comercial de los Estados Unidos. (2016). *Oficina de Representación Comercial de los Estados Unidos*. Obtenido de [Sistema Generalizado de Preferencias: https://ustr.gov/issue-areas/trade-development/preference-programs/generalized-system-preference-gsp](https://ustr.gov/issue-areas/trade-development/preference-programs/generalized-system-preference-gsp)
- OMC. (2015). *Organización Mundial de Comercio*. Obtenido de [Acuerdos comerciales regionales y arreglos comerciales preferenciales: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/rta_pta_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/rta_pta_s.htm)
- OPEC. (2015). *OPEC Basket Price*. Obtenido de http://www.opec.org/opec_web/en/data_graphs/40.htm
- Organización Mundial de Comercio. (2015). *Principios*. Obtenido de [Los principios del sistema de comercio: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact2_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact2_s.htm)
- Organización Mundial de Comercio. (2016). *Aranceles*. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tariffs_s/tariffs_s.htm

- PROCOLOMBIA. (2016). *ABC del TLC*. Obtenido de ATPDEA: <http://tlc-eeuu.procolombia.co/abc-del-tlc/atpdea?q=abc-del-tlc/atpdea>
- PROECUADOR. (2013). *Instituto de promoción de exportaciones e inversiones*. Obtenido de Ficha comercial de Estados Unidos: http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/02/PROEC_FC2013_ESTADOS_UNIDOS.pdf
- PROECUADOR. (2013). *Instituto de Promoción de exportaciones e Inversiones* . Obtenido de Guía comercial de Perú: http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/06/PROEC_GC2013_PERU.pdf
- PROECUADOR. (2015). Boletín DIC/ENE 2015. *Boletín de Comercio Exterior*, 12. Obtenido de Instituto: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/01/BoletinDiciembre14-final.pdf>
- PROECUADOR. (Octubre de 2015). *Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones*. Obtenido de Estados Unidos. Ficha Técnica País: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/10/Ficha-T%C3%A9cnica-Estados-Unidos-oct-2015.pdf>
- PROECUADOR. (2015). *Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones*. Obtenido de Ficha Comercial de los Estados Unidos de América: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/02/Ficha-Comercial-de-EEUU-Ene-2015.pdf>
- PROMPERÚ. (2011). *Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo* . Obtenido de Guía de Mercado Estados Unidos: <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/estudio/285080533rad9fe8d.pdf>
- PromPerú. (2014). Informe Mensual de Exportaciones. *Servicios al Exportador. Información*. Obtenido de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/616282414rad70BA1.pdf>
- PROMPERÚ. (2015). *Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo* . Obtenido de Guía de Mercado Estados Unidos: <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/estudio/876323561rad3ECAB.pdf>
- PROMPERU. (2015). *Ranking de partidas*. Obtenido de http://www.siicex.gob.pe/promperustat/frmRanking_x_Partida.aspx
- Ramón Valarezo, G., & Hugo, T. D. (2014). *Desarrollo local en el Ecuador, Historia, Actores y Métodos* . Quito: Abya-Yala. Recuperado el 17 de October de 2015, de <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=HJgwp0K240UC&oi=fnd&pg=PA9&dq=boom+cacao,+cafe,+ecuador&ots=IdLRtyFclK&sig=TN1AvDP5RxStsgKtXIW4hPsG90A#v=onepage&q=cacao&f=false>
- Resico, M. F. (2012). *Introducción a la economía social de mercado*. Rio de Janeiro: Konrad Adenauer Stiftung. Obtenido de http://www.kas.de/wf/doc/kas_29112-1522-4-30.pdf?111103181357
- Rodriguez, C. (2005). El tratado de libre comercio entre Perú-EE.UU. y las Oportunidades y Riesgos para el Perú. *Pensamiento Crítico*. Obtenido de <http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/econo/article/view/9260/8081>
- Romero, J. E. (2006). *Tratado de Libre comercio, análisis desde la perspectiva ideológica y del derecho económico*. San José: Instituto de Investigaciones Jurídicas, Facultad de Derecho, Universidad de Costa Rica .

- SICE. (2015). *Sistema de Información sobre Comercio Exterior*. Obtenido de Sistema Generalizado de Preferencias: http://www.sice.oas.org/TPD/GSP/GSP_Schemes_s.ASP
- Snorrason, S. T. (2012). *Asymmetric Economic Integration, Contributions to Economics*. Berlín: Springer-Verlag.
- Sociedad de Comercio Exterior del Perú COMEXPERU. (2015). ATPDEA Segundo año de resultados auspiciosos. *Negocios internacionales*, 22.
- Steinberg, F. (2004). *La nueva teoría del comercio internacional y la política comercial estratégica*. Obtenido de www.eumed.net/coursecon/libreria/
- Stiglitz, J. (21 de Septiembre de 2011). *La Jornada, Economía*. Recuperado el 16 de Marzo de 2015, de Con tratados de libre comercio se promueve la desigualdad: <http://www.jornada.unam.mx/2011/09/22/economia/027n1eco>
- Tello, E. (2010). *PREFERENCIAS ARANCELARIAS ANDINAS ATPA/ATPDEA: REFLEXIONES SOBRE SU EMISIÓN, AMPLIACIÓN Y EXTENSIONES*. Flacso. Obtenido de <http://repositorio.flacsoandes.edu.ec/bitstream/10469/7623/2/TFLACSO-2010DETR.pdf>
- The World Bank . (2005). *Lecciones del TLCAN para América Latina y el Caribe*. Obtenido de http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2007/02/02/000020439_20070202163159/Rendered/PDF/344350SPANISH0LessonsOfom0NAFTA01PUBLIC1.pdf
- Tinbergen, J. (1970). *Biblioteca Virtual*. Recuperado el 2013, de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011a/909/FLUJOS%20COMERCIALES%20POR%20EL%20PUERTO%20DE%20BUENAVENTURA%20MARCO%20TEORICO.htm>
- Toro, J., Alonso, G., Esguerra, P., Garrido, D., Iregui, A., Montes, E., & Ramírez, J. (2011). *EL IMPACTO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS (TLC) EN LA BALANZA DE PAGOS HASTA EL 2010*. Obtenido de <http://www.banrep.gov.co/docum/ftp/borra362.pdf>
- Torres Gaytán, R. (1975). *Teoría del comercio internacional* . México: siglo xxi editores.
- Torres Gaytán, R. (1987). *Teoría del Comercio Internacional* (decimocuarta ed.). México D.F.: Siglo XXI editores .
- UNCTAD. (2013). *II Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo*. Obtenido de About GSP: <http://unctad.org/en/Pages/DITC/GSP/About-GSP.aspx>
- UNCTAD. (2015). *United Nations Conference on Trade and developement*. Obtenido de <http://unctadstat.unctad.org/CountryProfile/GeneralProfile/en-GB/218/index.html>
- Villareal, R. (2004). *TLCAN 10 años después : experiencias de México y lecciones para América Latina ; hacia una estrategia de competitividad sistémica del desarrollo*. Bogotá: Norma.
- World Integrated Trade Solution. (2016). *WITS*. Obtenido de Peru Trade Summary 2014 Data: <http://wits.worldbank.org/CountryProfile/es/Country/PER/Year/2014/Summary>

World Integrated Trade Solution. (2016). *WITS*. Obtenido de Resumen de comercio de Ecuador:
<http://wits.worldbank.org/CountryProfile/es/Country/ECU/Year/2014/Summary>

ANEXOS

ANEXO 1: Anexo 2.3 “Eliminación Arancelaria” del Capítulo Dos “Trato Nacional y Acceso de Mercancías al Mercado” del (Acuerdo de Promoción Comercial Perú-EEUU, 2006)

Eliminación Arancelaria:

1. Salvo lo dispuesto en forma distinta en la Lista de una Parte en este Anexo, las siguientes categorías de desgravación aplicarán a la eliminación de aranceles de cada una de las Partes de conformidad con el Artículo 2.3.2:
 - (a) los aranceles a las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias en la categoría de desgravación A en la Lista de una Parte deberán ser eliminados completamente y dichas mercancías deberán quedar libres de aranceles en la fecha en que este Acuerdo entre en vigor;
 - (b) los aranceles a las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias en la categoría de desgravación B en la Lista de una Parte deberán ser eliminados en cinco etapas anuales iguales, comenzando en la fecha en que este Acuerdo entre en vigor, y dichas mercancías deberán quedar libres de aranceles a partir del 1 de enero del año cinco;
 - (c) los aranceles a las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias en la categoría de desgravación C en la Lista de una Parte deberán ser eliminados en diez etapas anuales iguales, comenzando en la fecha en que este Acuerdo entre en vigencia, y dichas mercancías deberán quedar libres de aranceles a partir del 1 de enero del año diez;
 - (d) los aranceles a las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias en la categoría de desgravación D en la Lista de una Parte deberán ser eliminados en quince etapas anuales iguales, comenzando en la

fecha en que este Acuerdo entre en vigor, y dichas mercancías deberán quedar libres de aranceles a partir del 1 de enero del año 15;

- (e) los aranceles a las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias en la categoría de desgravación E en la Lista de una Parte deberán mantenerse en su tasa base entre los años uno al diez. Comenzando el 1 de enero del año 11, los aranceles deberán ser eliminados en siete etapas anuales iguales, y dichas mercancías deberán quedar libres de aranceles a partir del 1 de enero del año 17; y
 - (f) las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias en la categoría F de la Lista de una Parte deberán continuar recibiendo un tratamiento libre de aranceles. 2. La tasa base del arancel aduanero y la categoría para determinar la tasa arancelaria en cada etapa de desgravación están indicadas para la fracción arancelaria en la Lista de cada Parte.
4. Las tasas en cada etapa serán redondeadas hacia abajo, al menos al décimo punto porcentual más cercano, o, si la tasa arancelaria está expresada en unidades monetarias, al menos al 0.001 de la unidad monetaria oficial de la Parte.
 5. Para propósitos de este Anexo y la Lista de una Parte, año uno significa el año en que este Acuerdo entre en vigor, de acuerdo al Artículo 23.4 (Entrada en Vigor).
 6. Para propósitos de este Anexo y la Lista de una Parte, al iniciar el año dos, cada reducción arancelaria anual se realizará el 1 de enero del año correspondiente (o, en el caso de una mercancía incluida en las subpartidas enumeradas en el párrafo 7(d) el Apéndice I de la Lista del Perú a este Anexo, en el primer día del año comercial relevante.)

ANEXO 2: Principales 15 productos ecuatorianos exportados a Estados Unidos, basado en el año 2014, SA 6 dígitos, período 2008-2014, miles de dólares

	Código del producto	Descripción del producto	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
#	TOTAL	Todos los productos	8435396	4625857	6077496	9725735	10662567	11130951	11282855
1	'270900	aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos.	6600504	2899623	4306273	7525587	8069600	8406401	7729990
2	'030617	Los demás camarones y langostinos congelados	0	0	0	0	0	361477	518264
3	'710812	oro en bruto, excepto en polvo, para uso no monetario	58077	16319	7555	31227	278893	301447	444493
4	'080390	Plátanos frescos o secos (plátanos excl.)	0	0	0	0	0	363663	375978
5	'030616	Camarones y langostinos congelados de agua fría	0	0	0	0	0	262148	310092
6	'710813	oro semilabrado, para uso no monetario.	1780	159	0	0	0	47565	301877
7	'180100	cacao en grano, entero o partido crudo o tostado.	88488	163127	80958	222392	123780	152553	241348
8	'060311	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, im	395706	195064	168680	186340	210752	214883	222634
9	'261690	los demás minerales de los metales	0	0	0	0	5215	28315	166781
10	'060319	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, im	2969	26262	76542	81746	88241	98762	103807
11	'160414	atunes, listados y bonitos en conserva, enteros o en trozos	31849	28234	33147	78390	92328	106523	102954
12	'080310	«Plantains» (plátanos macho)	0	0	0	0	0	55678	61011
13	'440722	Madera aserrada o desbastada longitudinalmente, cortada o desenrollada, incluso cepillada,	26562	18919	27596	21587	29271	26098	36125
14	'270750	las demás mezclas de hidrocarburos aromáticos que destilen 65% o mas d	143517	84827	43122	58908	215346	122901	35693
15	'030499	Filetes y demás carne de pescado (incluso picada), frescos, refrigerados o congelados : La	14497	9227	8912	13608	23247	17076	31255

Fuente: TradeMap (Centro de Comercio Internacional, 2015)

ANEXO 3: Principales 15 productos ecuatorianos, exportados a Estados Unidos, basado en el promedio del período 2008 - 2014, SA 6 dígitos.

	Código del producto	Descripción del producto	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	PROMEDIO
#	TOTAL	Todos los productos	8435396	4625857	6077496	9725735	10662567	11130951	11282855	8848693.857
1	'270900	aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos.	6600504	2899623	4306273	7525587	8069600	8406401	7729990	6505425.429
2	'080300	bananas o plátanos, frescos o secos.	319343	465444	461496	445223	375856	0	0	295337.4286
3	'030613	camarones, langostinos, quisquillas	288201	286927	352952	487055	514649	0	0	275683.4286
4	'060311	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, im	395706	195064	168680	186340	210752	214883	222634	227722.7143
5	'710812	oro en bruto, excepto en polvo, para uso no monetario	58077	16319	7555	31227	278893	301447	444493	162573
6	'180100	cacao en grano, entero o partido crudo o tostado.	88488	163127	80958	222392	123780	152553	241348	153235.1429
7	'030617	Los demás camarones y langostinos congelados	0	0	0	0	0	361477	518264	125677.2857
8	'080390	Plátanos frescos o secos (plátanos excl.)	0	0	0	0	0	363663	375978	105663
9	'270750	las demás mezclas de hidrocarburos aromáticos que destilen 65% o mas d	143517	84827	43122	58908	215346	122901	35693	100616.2857
10	'030616	Camarones y langostinos congelados de agua fría	0	0	0	0	0	262148	310092	81748.57143
11	'060319	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, im	2969	26262	76542	81746	88241	98762	103807	68332.71429
12	'160414	atunes, listados y bonitos en conserva, enteros o en trozos	31849	28234	33147	78390	92328	106523	102954	67632.14286
13	'710813	oro semilabrado, para uso no monetario.	1780	159	0	0	0	47565	301877	50197.28571
14	'271019	Otros aceites de petróleo y preparaciones	57915	22	53600	96666	80866	0	15208	43468.14286
15	'030419	Filetes y demás carne de pescado (incluso picada), frescos, refrigerados o congelados : Fr	43290	52995	44640	48131	48020	0	0	33868

Fuente: elaboración propia a partir de TradeMap (Centro de Comercio Internacional, 2015)

ANEXO 4: Principales 15 productos peruanos exportados a Estados Unidos, basado en el año 2014, SA 6 dígitos, período 2008-2014, miles de dólares

	Código del producto	Descripción del producto	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
#	TOTAL	Todos los productos	5835264	4603773	6134377	6272046	6671977	7819227	6234158
1	'710812	oro en bruto, excepto en polvo, para uso no monetario	668084	921910	1222097	852940	1288875	2212712	784622
2	'271012	Aceites livianos ligeros y preparaciones	0	0	0	0	1198150	1009422	737208
3	'271019	Otros aceites de petróleo y preparaciones	535192	263317	356036	424898	301818	268221	483989
4	'270900	aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos.	362420	300259	356738	326388	293968	415172	322599
5	'070920	espárragos frescos o refrigerados	144568	156963	181937	177467	211048	255015	235461
6	'710691	plata en bruto.	314420	107619	68244	118999	188477	512838	231065
7	'610910	camisetas de punto de algodón, para mujeres o niñas	303082	244916	248579	271294	234924	225712	230587
8	'800110	estaño en bruto, sin alear.	167450	113506	420445	330049	298562	251087	195711
9	'090111	café sin tostar, sin descafeinar.	158008	128058	190216	372175	187425	156695	175666
10	'080610	uvas frescas	20192	38432	56017	76017	73782	98318	124417
11	'080440	paltas (aguacates)	658	138	784	23484	25880	39272	124185
12	'030617	Los demás camarones y langostinos congelados	0	0	0	0	61363	93300	119015
13	'200599	Las demás hortalizas preparadas o conservadas (excepto en vinagre o en ácido acético), sin	85400	80553	91462	113368	108759	95291	113849
14	'261390	los demás minerales de molibdeno y sus concentrados	128245	25022	119259	186488	99833	122886	107735
15	'251010	fosfatos de calcio naturales, fosfatos aluminocalcicos naturales y cre	0	1	17444	104870	161245	115324	100112

Fuente: elaboración propia a partir de TradeMap (Centro de Comercio Internacional, 2015)

ANEXO 5: Principales 15 productos peruanos, exportados a Estados Unidos, basado en el promedio de los años 2008 - 2014, SA 6 dígitos, período 2008-2014, miles de dólares

	Código del producto	Descripción del producto	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	PROMEDIO
#	TOTAL	Todos los productos	5835264	4603773	6134377	6272046	6671977	7819227	6234158	6224403.143
1	'710812	oro en bruto, excepto en polvo, para uso no monetario	668084	921910	1222097	852940	1288875	2212712	784622	1135891.429
2	'271012	Aceites livianos ligeros y preparaciones	0	0	0	0	1198150	1009422	737208	420682.8571
3	'740311	cátodos y secciones de cátodos, de cobre refinado	809099	681285	623887	352761	117307	34544	40123	379858
4	'271019	Otros aceites de petróleo y preparaciones	535192	263317	356036	424898	301818	268221	483989	376210.1429
5	'270900	aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos.	362420	300259	356738	326388	293968	415172	322599	339649.1429
6	'271011	Aceites livianos ligeros y preparaciones	593272	320308	624609	718685	0	0	0	322410.5714
7	'800110	estaño en bruto, sin alear.	167450	113506	420445	330049	298562	251087	195711	253830
8	'610910	camisetas de punto de algodón, para mujeres o niñas	303082	244916	248579	271294	234924	225712	230587	251299.1429
9	'710691	plata en bruto.	314420	107619	68244	118999	188477	512838	231065	220237.4286
10	'090111	café sin tostar, sin descafeinar.	158008	128058	190216	372175	187425	156695	175666	195463.2857
11	'070920	espárragos frescos o refrigerados	144568	156963	181937	177467	211048	255015	235461	194637
12	'610510	camisas de punto de algodón, para hombres o niños	179472	106226	138021	139813	98879	90975	98131	121645.2857
13	'261390	los demás minerales de molibdeno y sus concentrados	128245	25022	119259	186488	99833	122886	107735	112781.1429
14	'200599	Las demás hortalizas preparadas o conservadas (excepto en vinagre o en ácido acético), sin	85400	80553	91462	113368	108759	95291	113849	98383.14286
15	'251010	fosfatos de calcio naturales, fosfatos aluminocalcicos naturales y cre	0	1	17444	104870	161245	115324	100112	71285.14286

Fuente: elaboración propia a partir de TradeMap (Centro de Comercio Internacional, 2015)

ANEXO 6: Cien principales productos exportados por el Ecuador y el Perú a los Estados Unidos de América. Orden basado en el acumulado del período 2008 – 2014.

ECUADOR			PERU		
#	CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	#	CÓDIGO	DESCRIPCIÓN
1	'270900	aceites crudos de petroleo o de minerales bituminosos.	1	'710812	oro en bruto, excepto en polvo, para uso no monetario
2	'080300	bananas o platanos, frescos o secos.	2	'271012	Aceites livianos ligeros y preparaciones
3	'030613	camarones, langostinos, quisquillas	3	'740311	catodos y secciones de catodos, de cobre refinado
4	'060311	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos.	4	'271019	Otros aceites de petróleo y preparaciones
5	'710812	oro en bruto, excepto en polvo, para uso no monetario	5	'270900	aceites crudos de petroleo o de minerales bituminosos.
6	'180100	cacao en grano, entero o partido crudo o tostado.	6	'271011	Aceites livianos ligeros y preparaciones
7	'030617	Los demás camarones y langostinos congelados	7	'800110	estano en bruto, sin alear.
8	'080390	Plátanos frescos o secos (plátanos excl.)	8	'610910	camisetas de punto de algodón, para mujeres o niñas
9	'270750	las demas mezclas de hidrocarburos aromaticos que destilen 65% o mas d	9	'710691	plata en bruto.
10	'030616	Camarones y langostinos congelados de agua fría	10	'090111	cafe sin tostar, sin descafeinar.
11	'060319	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos	11	'070920	Espárragos frescos o refrigerados
12	'160414	atunes, listados y bonitos en conserva, enteros o en trozos	12	'610510	camisas de punto de algodón, para hombres o niños
13	'710813	oro semilabrado, para uso no monetario.	13	'261390	los demás minerales de molibdeno y sus concentrados
14	'271019	Otros aceites de petróleo y preparaciones	14	'200599	Las demás hortalizas preparadas o conservadas (excepto en vinagre
15	'030419	Filetes y demás carne de pescado (incluso picada), frescos, refrigerados	15	'251010	fosfatos de calcio naturales, fosfatos aluminocalcicos naturales y cre
16	'030429	Filetes y demás carne de pescado (incluso picada), frescos, refrigerados	16	'080610	uvas frescas
17	'261690	los demás minerales de los metales	17	'790111	cinc en bruto sin alear, con un contenido cinc, en peso, superior o ig
18	'440722	Madera aserrada o desbastada longitudinalmente, cortada o desenrollada,	18	'790112	cinc en bruto sin alear, contenido cinc, en peso, inferior al 99,99%.
19	'080450	guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos.	19	'611020	sueteres, jerseys, pullovers, cardigans, chalecos y artículos similare
20	'441232	Madera contrachapada, madera chapada y madera estratificada similar : Las	20	'610610	camisas, blusas, blusas camiseras y polos, de punto de algodón, para
21	'030499	Filetes y demás carne de pescado (incluso picada), frescos, refrigerados o	21	'740710	barras y perfiles de cobre refinado
22	'080310	«Plantains» (plátanos macho)	22	'030617	Los demás camarones y langostinos congelados
23	'030269	los demás pescados frescos o refrigerados, excluye filetes, hígados, h	23	'711319	joyeria de otros metales preciosos, incluso revestidos o chapados de

24	'030231	albacoras o atunes blancos, frescos o refrigerados excl. higados, hnev	24	'080450	guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos.
25	'200819	los demas, incluidas las mezclas preparadas o conservados	25	'070310	cebollas y chalotes, frescos o refrigerados
26	'071490	las demas raices y tuberculos similares ricos en feculas o en inulina,	26	'780110	plomo en bruto, refinado.
27	'200540	arvejas preparadas o conservadas (excepto en vinagre o acido acetico),	27	'150420	aceites y grasas de pescado y sus fracciones, excepto los aceites de
28	'081190	otras frutas congeladas	28	'080440	paltas (aguacates)
29	'090111	cafe sin tostar, sin descafeinar.	29	'030613	camarones, langostinos, quisquillas
30	'200899	las demás frutas preparadas o en conserva, al natural o en almibar .	30	'200190	las demas legumbres y hortalizas preparadas o conservadas en vinagre o
31	'070410	coliflores y brócoles, frescos o refrigerados.	31	'200560	esparragos preparados o conservados (excepto en vinagre o en acido ac
32	'071080	las demás legumbres y hortalizas	32	'071080	las demas legumbres y hortalizas
33	'080430	piñas, frescas o secas.	33	'030729	veneras, volandeiras otros, congelados, secos, salados o en salmuera.
34	'200799	las demás compotas, jaleas, mermeladas, pures y pastas de frutas	34	'090420	pimientos secos, triturados o pulverizados (pimenton).
35	'180400	manteca, grasa y aceite de cacao	35	'610990	camisetas de punto de las demas materias textiles.
36	'200980	jugo de las demás frutas o de legumbres u hortalizas	36	'100850	Quinoa "Chenopodium quinoa"
37	'880330	las demas partes de aviones o de helicopteros	37	'610520	camisas, de punto, para hombres o niños, de fibras sinteticas o artifi
38	'030479	Filetes congelados, pescado de las fam. Bregmacerotidae, Euclichthyidae, Gad	38	'260800	minerales de cinc y sus concentrados.
39	'160413	sardinias, sardinelas y espadines en conserva, entero o en trozos.	39	'081190	otras frutas congeladas
40	'030431	Filetes frescos o refrigerados de Tilapias	40	'710813	oro semilabrado, para uso no monetario.
41	'200891	palmitos, preparados o conservados o con alcohol.	41	'610462	pantalones , pantalones con peto y pantalones cortos de punto de algod
42	'854449	los demás conductores eléctricos, para una tensión inferior o igual a	42	'611420	las demas prendas de vestir, de punto, de algodn.
43	'391590	desechos, recortes y desperdicios, de los demás plásticos.	43	'611120	prendas y complementos de vestir, de punto de algodn, para bebes
44	'200599	Las demás hortalizas preparadas o conservadas (excepto en vinagre o en ácido acético), sin	44	'080520	mandarinas, clementinas, wilkings e hibridos similares, frescos o seco
45	'030267	Pescado fresco o refrigerado (excepto los filetes y demás carne de pescado	45	'080122	nueces de brasil, frescas o secas sin cascaras.
46	'441294	Madera contrachapada, madera chapada y madera estratificada similar	46	'170111	azúcar de cana en bruto sin aromatizar ni colorear, en estado solido.
47	'691090	los demás fregaderos, lavabos, bañeras y similares	47	'680221	marmol, travertinos y alabastro.

48	'170111	azúcar de caña en bruto sin aromatizar ni colorear, en estado sólido.	48	'271111	gas natural licuado.
49	'060390	flores y capullos, para ramos o adornos, secos, blanqueados, teñidos,	49	'030429	Filetes y demás carne de pescado (incluso picada), frescos, refrigerados
50	'160420	las demás preparaciones y conservas de pescados	50	'690890	las demás baldosas y azulejos esmaltados (revestimientos cerámicos)
51	'611521	Calzas, panty-medias, leotardos, medias, calcetines y demás artículos de calcete	51	'030489	Filetes de pescado congelados, nep
52	'160520	camarones, langostinos, quisquillas y gambas preparados o conservados.	52	'610442	vestidos de algodón, para mujeres o niñas, de algodón.
53	'843143	partes de máquinas o aparatos de sondeo o de perforación de las sub partes	53	'180400	manteca, grasa y aceite de cacao
54	'200989	Jugo de cualquier otra fruta o fruto, u hortaliza: Los demás	54	'740919	chapas y bandas de cobre refinado, de espesor superior a 0,15 mm., sin
55	'060312	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados,	55	'740821	alambre de aleaciones a base de cobre
56	'030247	Fresco o refrigerado Peces espada	56	'030499	Filetes y demás carne de pescado (incluso picada), frescos, refrigerados
57	'999999	Materias no a otra parte especificadas	57	'070810	guisantes o arvejas frescas o refrigeradas
58	'950300	Triciclos, patinetes, coches de pedal y juguetes similares con ruedas; coches	58	'170114	Azúcar en bruto sin adición de aromatizante ni colorante:
59	'820719	los demás útiles de perforación o sondeo incluidas las partes.	59	'392310	cajas, jaulas y artículos similares de plástico
60	'030259	Los demás Fresco o refrigerado Pescados de las fam. Bregmacerotidae,	60	'090421	Frutos de los géneros Capsicum o Pimenta: Secos, sin triturar ni pulverizar
61	'071029	otras legumbres desvainadas, cocidas, congeladas.	61	'090422	Frutos de los géneros Capsicum o Pimenta: Triturados o pulverizados
62	'030379	los demás pescados congelados, excluidos filetes, hígados, huevas y le	62	'740200	cobre sin refinar; ánodos de cobre para refinado electrolítico
63	'030279	Perca del Nilo "Lates niloticus" y cabezas de serpiente "Channa spp." fresca	63	'080390	Plátanos frescos o secos (plátanos excl.)
64	'071450	Yautía, frescos, refrigerados, congelados o secos, incluso troceados	64	'200551	alubias desvainadas, preparadas o conservadas, excepto en vinagre, sin
65	'440890	hojas para chapado y contrachapado, de las demás maderas.	65	'390760	politereftalato de etileno
66	'780110	plomo en bruto, refinado.	66	'261100	minerales de wolframio (tungsteno) y sus concentrados.
67	'442190	las demás manufacturas de madera.	67	'740829	los demás alambre de cobre.
68	'690890	las demás baldosas y azulejos esmaltados (revestimientos cerámicos)	68	'610620	camisas, blusas, blusas camiseras y polos, de punto de fibra sintética
69	'180310	pasta de cacao, sin desgrasar	69	'080300	bananas o plátanos, frescos o secos.

70	'160529	Camarones, langostinos y demás decápodos Natantia, preparadas	70	'440929	Madera, incluidas las tablillas y frisos para parqué, sin ensamblar
71	'170490	los demas articulos de confiteria sin cacao	71	'510910	hilados de lana o de pelo fino, acondicionados para la venta al por me
72	'081110	fresas (frutillas) congeladas	72	'210390	las demas preparaciones para salsas y salas preparadas.
73	'392321	sacos, bolsas y cucuruchos de polimeros de etileno	73	'620342	pantalones, pantalones con peto y pantalones cortos de algodón.
74	'841199	las demás turbinas de gas, partes y piezas	74	'320500	lacas colorantes; preparaciones a que se refiere la nota 3 de este cap
75	'170199	Azúcar de caña o de remolacha refinado, sólido, sin aromatizante o colorante	75	'620520	camisas de algodón, para hombres o niños
76	'060314	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados,	76	'200899	las demas frutas preparadas o en conserva, al natural o en almibar .
77	'210111	extractos, esencias y concentrados a base de café	77	'320300	materias colorantes de origen vegetal o animal, aunque sean de constit
78	'030232	atunes de aleta amarilla, frescos o refrigerados, excluido higados, hu	78	'120991	semillas de legumbres y hortalizas,
79	'740400	desperdicios y desechos de cobre	79	'392020	placas, hojas, películas, bandas y láminas de polímeros de propileno,
80	'200551	alubias desvainadas, preparadas o conservadas, excepto en vinagre, sin	80	'711311	joyas de plata incluso revestidos o chapados de otros metales precio
81	'071410	raíces de mandioca, frescas o secas, incluso troceadas o en pellets.	81	'740729	las demas barras y perfiles de aleaciones de cobre
82	'611530	Calzas, panty-medias, leotardos, medias, calcetines y demás artículos de	82	'250100	sal (incluida la de mesa y la desnaturalizada) y cloruro de sodio puro
83	'160540	los demas crustaceos preparados o conservados.	83	'120999	las demas semillas, frutos y espora
84	'760200	aluminio, desechos y desperdicios	84	'740911	cobre refinado, chapas, planchas, hojas y tiras enrolladas de espesor
85	'780191	plomo en bruto, con antimonio como otro elemento predominante en peso	85	'030749	jibias, globitos, calamares y potas, congelados, secos, salados o en s
86	'151190	los demas aceites de palma y sus fracciones.	86	'611430	las demas prendas de vestir, de punto, de fibras sinteticas o artificia
87	'850710	acumuladores electricos de plomo, del tipo de los utilizados para el a	87	'701090	Bombonas damajuanas, botellas, frascos, bicales, tarros, envases
88	'210390	las demas preparaciones para salsas y salas preparadas.	88	'843149	las demas partes identificables como destinadas a las maquinas (gruas,
89	'760421	perfiles huecos de aleaciones de aluminio	89	'611019	Suéteres jerseys, pullovers, cardiganes, chalecos y artículos similares,
90	'030449	Filetes frescos o refrigerados, nep	90	'060319	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos,
91	'870899	las demas partes y accesorios de vehiculos automoviles	91	'611030	sueteres, jerseis, pullovers, cardigans, chalecos y articulos similare
92	'030289	Pescado fresco o refrigerado, nep	92	'510990	los demas, hilados de lana o de pelo fino, acondicionados para la

					vent
93	'030199	los demás peces vivos.	93	'180100	cacao en grano, entero o partido crudo o tostado.
94	'030461	Filetes congelados de Tilapias	94	'930630	los demas cartuchos y sus partes.
95	'030239	los demás atunes, frescos o refrigerados, excluido los hígados, huevas	95	'110620	harina y semola de sagu o de las raices o tuberculos de la partida 07.
96	'841229	los demas motores hidraulicos.	96	'040291	las demas leches sin azucarar ni edulcorar de otro modo
97	'121190	las demas plantas, partes de plantas	97	'847490	partes de máquinas y aparatos para clasificar, cribar, separar, lavar,
98	'320300	materias colorantes de origen vegetal o animal, aunque sean de constit	98	'100890	los demas cereales
99	'650200	cascos para sombreros, trenzados o fabricados por unión de bandas de c	99	'260300	minerales de cobre y sus concentrados.
100	'071290	las demás legumbres y hortalizas;mezclas de hortalizas y/o legumbres	10 0	'071339	las demás alubias, secas desvainadas

Fuente: elaboración propia a partir de TradeMap (Centro de Comercio Internacional, 2015)

ANEXO 7: Partidas arancelarias que, por actualización y correlación de las mismas, se han tomado en cuenta para el análisis de esta investigación.

BANANAS

PAIS	Código del producto	Descripción del producto	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	ACUMULADO	PARTICIPACION
ECUADOR	'080300	bananas o plátanos, frescos o secos.	319343	465444	461496	445223	375856	0	0	2067362	3%
PERU	080300	bananas o plátanos, frescos o secos.	14176	12696	13481	15088	0	0	0	55441	0%
ECUADOR	'080390	Plátanos frescos o secos (plátanos excl.)	0	0	0	0	0	363663	375978	739641	1%
PERU	'080390	Plátanos frescos o secos (plátanos excl.)	0	0	0	0	16916	15953	32811	65680	0%
ECUADOR	'080310	«Plantains» (plátanos macho)	0	0	0	0	0	55678	61011	116689	0%
PERU	'080310	«Plantains» (plátanos macho)	0	0	0	0	148	30	0	178	0%

CAMARONES

	Código del producto	Descripción del producto	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	ACUMULADO	PARTICIPACION
ECUADOR	'030613	camarones, langostinos, quisquillas	288201	286927	352952	487055	514649	0	0	1929784	3%
PERU	'030613	camarones, langostinos, quisquillas	47223	45886	49598	64012	0	0	0	206719	0%

ECUADOR	'030617	Los demás camarones y langostinos congelados	0	0	0	0	0	361477	518264	879741	1%
PERU	'030617	Los demás camarones y langostinos congelados	0	0	0	0	61363	93300	119015	273678	1%

FILETES

	Código del producto	Descripción del producto	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	ACUMULADO	PARTICIPACION
ECUADOR	'030429	Filetes y demás carne de pescado (incluso picada), frescos, refrigerados o congelados : Fi	33260	42426	41053	38559	54000	0	0	209298	0%
PERU	'030429	Filetes y demás carne de pescado (incluso picada), frescos, refrigerados o congelados : Fi	17714	20008	20522	35757	0	0	0	94001	0%
ECUADOR	'030479	Filetes congelados, pescado de las fam. Bregmacerotidae, Eulichthyidae, Gadidae, Macrouri	0	0	0	0	0	22825	26428	49253	7%
PERU	'030479	Filetes congelados, pescado de las fam. Bregmacerotidae, Eulichthyidae, Gadidae, Macrouri	0	0	0	0	2589	789	235	3613	1%

ECUADOR	'030461	Filetes congelados de Tilapias	0	0	0	0	0	5923	930	6853	1%
PERU	'030461	Filetes congelados de Tilapias	0	0	0	0	492	0	0	492	0%
ECUADOR	'030469	Filetes congelados de Carpa, anguilas y cabezas de serpiente	0	0	0	0	0	111	0	111	0%
PERU	'030469	Filetes congelados de Carpa, anguilas y cabezas de serpiente	0	0	0	0	0	68	200	268	0%
ECUADOR	'030474	Filetes congelados de Merluzas	0	0	0	0	0	1019	2840	3859	1%
PERU	'030474	Filetes congelados de Merluzas	0	0	0	0	1290	1600	1478	4368	1%

Fuente: elaboración propia a partir de TradeMap (Centro de Comercio Internacional, 2015)

ANEXO 8: Exportaciones de Perú y Ecuador a los Estados Unidos en Millones de dólares FOB y Toneladas, 2008 2014

Año	Millones de dólares, FOB		TONELADAS	
	Ecuador	Perú	Ecuador	Perú
2008	6,600.50	362.42	11,242,867.56	641,511.42
2009	2,899.62	322.21	8,271,478.36	866,899.79
2010	4,306.27	356.74	8,467,009.30	739,572.58
2011	7,525.59	326.39	10,915,154.41	495,157.07
2012	8,069.60	293.97	11,479,898.94	440,449.86
2013	8,406.40	415.17	12,316,734.16	619,837.25
2014	7,729.99	322.60	12,907,784.49	518,650.08

Fuente: Elaboración propia a partir de (Banco Central del Ecuador, 2015) (PROMPERU, 2015)

