



INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS NACIONALES
LA UNIVERSIDAD DE POSGRADO DEL ESTADO

REPÚBLICA DEL ECUADOR

INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS NACIONALES
UNIVERSIDAD DE POSTGRADO DEL ESTADO

III MAESTRÍA EN RELACIONES INTERNACIONALES Y
DIPLOMACIA

TÍTULO DE LA TESIS

“ACUERDO DE PROMOCIÓN COMERCIAL ENTRE LA REPÚBLICA DE
COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA” Y SU INFLUENCIA EN LAS
EXPORTACIONES ECUATORIANAS AL MERCADO ESTADOUNIDENSE

Tesis para optar
al Título de Máster en Relaciones Internacionales y Diplomacia

Autor : Patricio Muñoz Caicedo

Director: Ms. Jorge Orbe

Quito, septiembre del 2015



No. 236-2016

ACTA DE GRADO

En la ciudad de Quito, a los dieciséis días del mes de junio del año dos mil dieciséis, **PATRICIO EDUARDO MUÑOZ CAICEDO**, portador de la cédula de ciudadanía: 0801937632, **EGRESADO DE LA MAESTRÍA EN RELACIONES INTERNACIONALES Y DIPLOMACIA 2012-2014**, se presentó a la exposición y defensa oral de su Tesis, con el tema: **“ACUERDO DE PROMOCIÓN COMERCIAL ENTRE LA REPÚBLICA DE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA Y SU INFLUENCIA EN LAS EXPORTACIONES ECUATORIANAS AL MERCADO ESTADOUNIDENSE”**, 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:	9.43
Tesis Escrita:	9.78
Grado Oral:	8.29

Nota Final Promedio: 9.23

En consecuencia, **PATRICIO EDUARDO MUÑOZ CAICEDO**, ha obtenido el título mencionado.

Para constancia firman:

Mgs. Soledad Coloma
PRESIDENTA DEL TRIBUNAL

Mgs. Sergio Martin
MIEMBRO

Dr. Santiago Garcia
MIEMBRO

Dra. Ximena Garbay
SECRETARIA GENERAL (E)

AUTORÍA

Yo, Patricio Muñoz Caicedo, Máster, con CC 0801937632, 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.



Firma

CC: 0801937632

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN

Autorizo al Instituto de Altos Estudios Nacionales 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.

Quito, septiembre, 2015



FIRMA DEL CURSANTE

PATRICK EDUARDO TUNJE CAICEDO

NOMBRE DEL CURSANTE

CC: 080.1937632.....

Resumen

En años recientes, se ha producido un incremento de las negociaciones de Acuerdos Comerciales alrededor del mundo. En la mayoría de los casos los países que suscriben este tipo de acuerdos alegan que lo hacen con la intención de asegurar el ingreso, en condiciones favorables, de sus productos al mercado de sus socios comerciales. Este ha sido el caso de Colombia que suscribió un TLC con Estados Unidos, el mismo que se encuentra vigente desde junio del 2012. Autores como Acosta y Falconí (2005), Cornejo Ramirez (2006) mencionan que la suscripción de un TLC no solo implica beneficios sino también consecuencias para los países suscriptores. Viner (2014) menciona que la creación de una zona de libre comercio o unión aduanera de integración, produce efectos que cambian el flujo comercial tanto en los países que suscriben el TLC, como es el caso de Colombia y Estados Unidos; como en terceros países, en el caso de Ecuador.

Es por ello que, mediante este trabajo, se pretende determinar si una vez que entró en vigencia el TLC entre Colombia y Estados Unidos, se muestra una desviación del comercio desde los productos ecuatorianos hacia los productos colombianos, es decir, un cambio en el flujo de las exportaciones ecuatorianas hacia el mercado estadounidense, debido al mencionado Acuerdo.

A manera de contextualización, se ha abordado la temática de la integración, así como sus modalidades y efectos para hallar las líneas de argumento que permitan señalar si existe una desviación de comercio o no. Posteriormente, se ha analizado el Acuerdo Comercio entre Colombia y Estados Unidos a fin de determinar los beneficios que reciben los productos colombianos en ese mercado.

Para comprobar si se presenta una desviación de comercio, se ha recurrido a la información cuantitativa respecto a las relaciones comerciales de los Estados Unidos con Colombia y con el Ecuador, para determinar cuáles son los principales productos tanto colombianos como ecuatorianos que compiten en el mercado estadounidense y, a su vez, analizar su comportamiento para conocer si existe desviación de comercio hacia los productos colombianos.

Abstract

In recent years, the negotiation of trade agreements has been increased around the world, in most cases the countries which signs such agreements argue that they do so because of ensuring the entrance of their products, in favorable conditions, to its partner's market. This was the case of Colombia, it signed an FTA with the US which is in force since June 2012. Scholars like Acosta and Falconi (2005), Cornejo (2006) and others have mentioned that to sign an FTA it involves not only benefits but also consequences for the signatory countries. Viner (2014) mentions that the creation of a free trade zone or customs union by signing an FTA, it produces changing in the trade flows between partner countries, as in the case of Colombia and the United States of America; and in third countries, as Ecuador.

The propose of this work is to determine if once it be in force FTA between Colombia and the United States, trade diversion is shown from Ecuadorian products to Colombian products, it means if there is a change in the flow of exports Ecuador to the US market due to the aforementioned Agreement.

By way of contextualization, it has addressed the issue of integration, and the arrangements and effects for finding the lines of argument to allow indicate whether there is a trade diversion or not. Subsequently, it has been analyzed the Trade Agreement between Colombia and the United States to determine the benefits which receive Colombian products in the US market.

To check whether a trade diversion occurs, it has resorted to quantitative information on trade relations of the United States with Colombia and Ecuador, in order to determine which are the main products Colombian and Ecuadorian competing in the US market and, in turn, analyze their behavior to see if there is trade diversion to Colombian products.

Palabra claves

- Acuerdo Comercial entre Colombia y Estados Unidos
- ATPDEA
- Efectos de la integración
- Creación de comercio
- Desviación de comercio
- Preferencias arancelarias

LISTA DE SIGLAS	
SIGLA	SIGNIFICADO
ACD	Acuerdo Comercial para el Desarrollo
ACE	Acuerdo de Complementación Económica
ADPIC	Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio
ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración
ALCA	Área de Libre Comercio de las Américas
ATPA	<i>Andean Trade Preferential Act</i>
ATPDEA	<i>Adean Trade Promotion and Drugs Erradication Act</i>
CAFTA-DR	<i>Central America Free Trade Agreement - Dominican Republic</i>
CAN	Comunidad de Andina de Naciones
CAT	Certificado de Abono Tributario
CIADI	Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones
CIF	<i>Cost, Insurrance and Freight</i>
CIVETS	Colombia, Indonesia, Vietnam, Egipto, Turquía, Sudáfrica
COLCIENCIAS	Departamento Administrativo de Ciencia, Tecnología e Innovación de Colombia
COLDEPORTES	Departamento Administrativo del Deporte, la Recreación, la Actividad Física y el Aprovechamiento del Tiempo Libre de Colombia
DEA	<i>Drug Enforcement Agency</i>
DIAN	Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales
EE.UU.	Estados Unidos de América
EFTA	<i>European Free Trade Association</i>
EGA	<i>Environmental Goods Agreement</i>
FMI	Fondo Monterio Internacional
FOB	<i>Free On Board</i>
G7	Alemania, Canadá, Estados Unidos, Francia, Italia, Reino Unido y Japón
GATT	<i>General Agreement on Tarrif and Trade, en español Acuerdo General de Aranceles y Comercio</i>
HTS	<i>Harmonized Tarrif Schedule</i>
IED	Inversión Extranjera Directa
IMF	<i>International Monetary Fund</i>
ITA	<i>Information Techonology Agreement</i>
M	Importaciones
MAGIC	<i>Module to Analyse the Growth of International Commerce</i>
MERCOSUR	Mercado Común del Sur
NAFTA	<i>North American Free Trade Agreement</i>
NMF	Nación Más Favorecida
OCP	Oleoducto de Crudos Pesados
OIT	Organicación Internacional de Trabajo

LISTA DE SIGLAS	
OMC	Organización Mundial de Comercio
ONG	Organización No Gubernamental
OXI	<i>Occidental Petroleum Corporation</i>
PIB	Producto Interno Bruto
PPA	Paridad de Poder Adquisitivo
PTA	<i>Preferential Trade Agreement</i>
SENA	Servicio Nacional de Aprendizaje de Colombia
TISA	<i>Trade in Service Agreement</i>
TLC	Tratado de Libre Comercio
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
TPP	<i>Trans Pacific Partnership</i>
TTIP	<i>Transatlantic Trade and Investment Partnership</i>
UE	Unión Europea
US\$	<i>United States Dollar</i>
USITC	<i>United States International Trade Commission</i>
USTR	<i>United States Trade Representative</i>
X	Exportaciones

ÍNDICE GENERAL

LISTA DE SIGLAS	7
ÍNDICE DE GRÁFICOS	11
ÍNDICE DE CUADROS	13
Introducción.....	15
Capítulo I: Marco teórico y metodología para análisis del “Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Estados Unidos de América” y su influencia en las exportaciones ecuatorianas al mercado estadounidense.....	24
1.1 Integración económica.....	24
1.2 Modalidades de integración	24
1.3 Motivaciones para la integración	26
1.4 Acuerdos Comerciales	31
1.5 Efectos de la integración.....	34
1.5.1 Efectos políticos.....	34
1.5.2 Efectos sociales.....	35
1.5.3 Efectos económicos	36
1.6 Los efectos de Creación y Desviación de Comercio	38
1.7 ¿Qué son los aranceles?	41
Capítulo II: el “Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Estados Unidos de América” y las preferencias Arancelarias que otorga a los productos Colombianos.....	43
2.1 Antecedentes	43
2.2 TLC con Colombia – Estados Unidos	51
2.2.1 Negociación, Suscripción y Ratificación.....	52
2.2.2 Dificultades que atravesó el Tratado de Libre Comercio	53
2.2.3 Características del Tratado de Comercio	55
2.2.4 Acceso al mercado	56
2.2.5 Reglas de juego que se establecen en el tratado.	62
2.3 Principales Productos colombianos exportados hacia Estados Unidos	62
2.4 Preferencias otorgadas a los productos colombianos (aranceles).....	64
2.5 Principales productos ecuatorianos exportados hacia Estados Unidos.....	65
2.6 Preferencias otorgadas a los principales productos ecuatorianos (aranceles).....	65
Capítulo III: Desarrollo de la investigación.	68
3.1 Relaciones Comerciales Colombia – Estados Unidos y Ecuador – Estados Unidos	68
3.1.1 Perfil general de Colombia	68

3.1.2 Perfil general del Ecuador.....	77
3.1.3 Perfil general de los Estados Unidos	87
3.1.4 Análisis del comercio entre EE.UU.- Colombia y EE.UU. – Ecuador.....	96
3.1.4.1 Balanza comercial entre EE.UU.- Colombia y EE.UU. – Ecuador	97
3.1.4.2 Exportaciones desde EE.UU. hacia Colombia y desde EE.UU. hacia Ecuador.....	98
3.1.4.3 Importaciones desde Colombia hacia EE.UU.- y desde Ecuador hacia EE.UU.....	101
3.1.4.4 Tipología de los productos importados desde Colombia hacia EE.UU.- y desde Ecuador hacia EE.UU.....	104
3.2 Comportamiento de los productos ecuatorianos y colombianos que compiten en el mercado de Estados Unidos.....	106
3.2.1 Comportamiento de los cuatro principales productos ecuatorianos y colombianos que compiten en el mercado de Estados Unidos.....	110
3.2.2 Comportamiento de los demás principales productos ecuatorianos y colombianos que compiten en el mercado de Estados Unidos.....	114
Capítulo IV: Conclusiones.....	122
4.1 Sobre el Acuerdo de Preferencias Andinas y Erradicación de las Drogas (ATPDEA por sus siglas en inglés)	122
4.2 Sobre el “Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Estados Unidos de América”	122
4.3 Sobre las preferencias arancelarias que se otorgan a los productos colombianos y ecuatorianos	123
4.4 Sobre las relaciones comerciales Estados Unidos – Colombia y Estados Unidos - Ecuador	125
4.5 Resultados sobre el comportamiento de los productos ecuatorianos y colombianos que compiten en el mercado de Estados Unidos.....	127
4.5.1 Resultados sobre el comportamiento de los cuatro principales productos ecuatorianos y colombianos que compiten en el mercado de Estados Unidos.....	129
4.5.2 Resultado sobre el comportamiento de los demás principales productos ecuatorianos y colombianos que compiten en el mercado de Estados Unidos.....	130
4.6 Sobre las condiciones para que se dé una creación y desviación de comercio.....	133
Bibliografía.....	135
Documentos	135
Enlaces de internet.....	136
Libros.....	143
Publicaciones	144
Tesis.....	146
ANEXOS	148

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Efectos de un arancel.....	41
Gráfico 2: Importaciones de los Estados Unidos bajo el sistema ATPA 2001-2009	47
Gráfico 3: Importaciones estadounidenses desde el mundo y los países andinos en porcentaje de participación año 2009 e Importaciones estadounidense no petroleras bajo el ATPA en porcentaje de participación, 2005-2009.....	49
Gráfico 4: Exportaciones de Colombia, 2000-2014	70
Gráfico 5: Principales productos colombianos exportados según capítulo del arancel 2014	72
Gráfico 6: Importaciones de Colombia, 2000-2014	73
Gráfico 7: Principales productos importados según capítulo del arancel 2014.....	75
Gráfico 8: Balanza comercial de Colombia, 2000-2014	75
Gráfico 9: Exportación del Ecuador, 2000-2014	79
Gráfico 10: Principales productos ecuatorianos exportados en 2014.....	81
Gráfico 11: Importaciones del Ecuador, 2000-2014	82
Gráfico 12: Principales productos importados según capítulo del arancel 2014.....	84
Gráfico 13: Balanza comercial del Ecuador, 2000-2014	84
Gráfico 14: Exportación de EE.UU., 2000-2014	89
Gráfico 15: Principales productos estadounidenses exportados según capítulo del arancel 2014	90
Gráfico 16: Importaciones de EE.UU., 2000-2014	91
Gráfico 17: Principales productos importados según capítulo del arancel 2014.....	92
Gráfico 18: Balanza comercial de bienes y servicios de EE.UU., 2000-2014	93
Gráfico 19: Balanza comercial EE.UU.-Colombia 2005-2014	97
Gráfico 20: Balanza comercial EE.UU.-Ecuador 2005-2014	98
Gráfico 21: Exportaciones estadounidense hacia Colombia 2005-2014 y su participación en el total exportados por ese país.....	99
Gráfico 22: Cinco primeros productos estadounidense exportados hacia Colombia año 2014	99
Gráfico 23: Exportaciones estadounidense hacia Ecuador 2005-2014 y su participación en el total exportados por ese país.....	100
Gráfico 24: Cinco primeros productos estadounidense exportados hacia Ecuador año 2014	101

Gráfico 25: Importaciones colombianas hacia EE.UU. 2005-2014 y su participación en el total importado por ese país.....	102
Gráfico 26: Principales productos importados por Estados Unidos desde Colombia 2005-2014	102
Gráfico 27: Importaciones ecuatorianas hacia EE.UU. 2005-2014 y su participación en el total importado por ese país.....	103
Gráfico 28: Principales productos importados por Estados Unidos desde Ecuador 2005-2014	104
Gráfico 29: Comportamiento agregado de los productos colombianos y ecuatorianos que compiten en EE.UU., 2005-2014	108
Gráfico 30: Producto 7108 (Oro) - Comportamiento de las importaciones desde Colombia y Ecuador en el mercado de EE.UU., 2005-2014	110
Gráfico 31: Producto 0803 (Bananas y plátanos) - Comportamiento de las importaciones desde Colombia y Ecuador en el mercado de EE.UU., 2005-2014	111
Gráfico 32: Producto 1604 (Conservas de pescado) - Comportamiento de las importaciones desde Colombia y Ecuador en el mercado de EE.UU., 2005-2014	112
Gráfico 33: Producto 0603 (Flores cortadas) - Comportamiento de las importaciones desde Colombia y Ecuador en el mercado de EE.UU., 2005-2014	113
Gráfico 34: Producto 0304 (Filetes de pescado y otras carnes de pescado) - Comportamiento de las importaciones desde Colombia y Ecuador en el mercado de EE.UU., 2005-2014	114
Gráfico 35: Producto 2008 (Frutas) - Comportamiento de las importaciones desde Colombia y Ecuador en el mercado de EE.UU., 2005-2014	115
Gráfico 36: Producto 0901 (Café) - Comportamiento de las importaciones desde Colombia y Ecuador en el mercado de EE.UU., 2005-2014	116
Gráfico 37: Producto 2101 (Extractos, esencias y...) - Comportamiento de las importaciones desde Colombia y Ecuador en el mercado de EE.UU., 2005-2014	117
Gráfico 38: Producto 7604 (Aluminio en barra, varilla y perfiles...) - Comportamiento de las importaciones desde Colombia y Ecuador en el mercado de EE.UU., 2005-2014	118
Gráfico 39: Producto 3923 (Artículos para transporte o embalaje de bienes...) - Comportamiento de las importaciones desde Colombia y Ecuador en el mercado de EE.UU., 2005-2014	119
Gráfico 40: Producto 1701 (Azúcar de caña...) - Comportamiento de las importaciones desde Colombia y Ecuador en el mercado de EE.UU., 2005-2014	119

Gráfico 41: Producto 6908 (Baldosas...) - Comportamiento de las importaciones desde Colombia y Ecuador en el mercado de EE.UU., 2005-2014	120
Gráfico 42: Producto 1905 (Pan, pastelería, tortas, galletas y otros artículos de panadería...) - Comportamiento de las importaciones desde Colombia y Ecuador en el mercado de EE.UU., 2005-2014	121

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1: Mayores Importaciones de los Estados Unidos desde los países andinos bajo en sistemas ATPDEA en porcentaje (1995, 1999).....	48
Cuadro 2: Relaciones comerciales de los Estados Unidos con los países beneficiarios del ATPDEA (1991, 2012) ¹	50
Cuadro 3: Estructura del TLC Colombia - Estados Unidos	55
Cuadro 4: Principales productos colombianos exportados a los Estados Unidos con su respectivo arancel	64
Cuadro 5: Principales exportaciones ecuatorianas hacia los Estados Unidos con su arancel	66
Cuadro 6: Principales datos económicos de Colombia	68
Cuadro 7: Principales destinos de las exportaciones de Colombia año 2014.....	71
Cuadro 8: Origen de las importaciones de Colombia año 2014.....	73
Cuadro 9: Acuerdos comerciales suscritos por Colombia.....	76
Cuadro 10: Principales datos económicos del Ecuador.....	78
Cuadro 11: Principales destinos de las exportaciones del Ecuador año 2014.....	80
Cuadro 12: Origen de las importaciones del Ecuador año 2014	82
Cuadro 13: Acuerdos comerciales suscritos por Ecuador	85
Cuadro 14: Principales datos económicos de los Estados Unidos de América.....	87
Cuadro 15: Principales destinos de las exportaciones de EE.UU. año 2014	89
Cuadro 16: Origen de las importaciones de EE.UU. año 2014	91
Cuadro 17: Acuerdos comerciales suscritos por Estados Unidos	94
Cuadro 18: Tipología de las importaciones desde Colombia años 2005 y 2014	105
Cuadro 19: Tipología de las importaciones desde Ecuador años 2005 y 2014	106
Cuadro 20: 0803 (bananos y plátanos) - Principales vendedores al mercado de EE.UU. años 2010 y 2014	112

Cuadro 21: 0304 (Filetes de pescados y otras carnes de pescado) - Principales vendedores al mercado de EE.UU. años 2010 y 2014	115
--	-----

Introducción

En el contexto mundial actual, las relaciones comerciales entre los países se desarrollan a base de acuerdos comerciales que fijan reglas para el comercio y otorgan preferencias, entre sí, a los países que lo suscriben. La modalidad más común son los denominados Tratados de Libre Comercio (TLC). Por otra parte, el Ecuador mantiene la posición de no suscribir Tratados de Libre Comercio¹, debido a que se contraponen a la constitución en materia de soberanía, menos cabo de la salud, derechos de propiedad intelectual y al modelo de desarrollo endógeno (fomento a la producción nacional), por lo que ha propuesto negociar otro tipo de acuerdo, conocido como Acuerdo Comercial para el Desarrollo (ACD).

A partir de los años noventa, en América Latina se han multiplicado los tratados de libre comercio, primero fue el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), suscrito en 1994; posteriormente, se intentó crear el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), pero esta iniciativa estadounidense fracasó a finales de 2003, debido a la firme oposición de Brasil, Argentina y Venezuela, que consideraron esa propuesta contraria a los intereses de desarrollo de América Latina. Como consecuencia, ese país propuso negociaciones bilaterales a los países latinoamericanos. Esto le permitió concretar varios acuerdos de libre comercio en la región: primero con Chile, luego con los países centroamericanos, la República Dominicana y Panamá; y, por último, con Perú y Colombia.

Por otra parte, Ecuador formó parte de la negociación en bloque para la suscripción del TLC con Estados Unidos, junto a Colombia, Perú y Bolivia (que participó en calidad de observador). Debido a los intereses políticos divergentes entre los gobiernos de cada país, esta negociación terminó de forma separada, siendo el Perú el primero en terminar el proceso de negociación, suscripción y ratificación interna, antes de que culminara la presidencia de Alejandro Toledo en julio de 2006, ya que él quería ser visto como el impulsor del desarrollo de su país por la firma del TLC. Debido a las presiones de la sociedad civil, que consideraba que la firma del TLC perjudicaría al país, Ecuador se retiró de las negociaciones en el 2006, cuando Alfredo Palacio asumió la presidencia, luego de una crisis institucional que sacó de

¹En enero de 2012, el Presidente Rafael Correa expresó que no firmará un TLC, sino un acuerdo para el desarrollo con la Unión Europea.

la presidencia a Lucio Gutiérrez (Silva, 2007). Por su parte, Colombia culminó el proceso de negociación, suscripción y ratificación interna en julio de 2007 (Efe-Bogotá, 2012a), convencido que el TLC apoyaría al desarrollo. La suscripción de los TLC de Colombia y Perú con Estados Unidos, ocasionó que la CAN se vea resquebrajada ante el retiro de Venezuela, anunciado por su Presidente Hugo Chávez, el 19 de abril de 2006, debido a su posición contra los TLC (Efe-Bogotá, 2012b).

En torno al tema del Libre Comercio, al igual que los países, se puede observar autores que, por un lado, sostienen que los TLC promueven el desarrollo de los países, por cuanto facilitan las exportaciones y disminuyen el precio de los bienes importados, mejorando el bienestar de los ciudadanos. Otros autores indican que los TLC no contribuyen al desarrollo de los países, sino que provocan efectos contrarios en la economía, entre los principales se mencionan: pérdida de la soberanía alimentaria, resquebrajamiento de la industria nacional, aumento del desempleo.

De la Torre & Kelly (1992) consideran que la integración comercial entre los países industrializados ha contribuido al crecimiento económico y han mejorado el bienestar de estos países, debido a la eliminación de las restricciones que impiden la integración de los mercados, y, sobre todo, han aportado al crecimiento del comercio intra-industrial. Por otro lado, mencionan que la integración entre los países en desarrollo, en ciertos momentos, ha sido considerada esencial para el crecimiento y desarrollo auto sostenible.

(Krueger, 1998) menciona que las estrategias comerciales y las estrategias de desarrollo están relacionadas y compara la estrategia de sustitución de importaciones, aplicada en la mayoría de países en desarrollo, incluido los países de Latinoamérica, que resultó en un régimen de comercio restrictivo y cuyo aporte al crecimiento lo considera espurio, con la estrategia que aplicaron los países de sudeste asiático (Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur), que abandonaron la sustitución de importaciones y adoptaron estrategias de comercio orientadas hacia el intercambio exterior, incentivando las actividades de exportación, lo que permitió un crecimiento rápido de esos países. Concluye que la orientación hacia el exterior y la liberalización comercial producen crecimiento económico.

Krueger (1999) analiza el efecto de la creación y la desviación del comercio dentro del TLCAN. En lo que respecta a las materias primas, Krueger observó que creció rápidamente la participación de México en las importaciones realizadas por Estados Unidos,

al igual que en la de otros países del resto del mundo. Esto indica que la expansión del comercio se realizó mediante la creación de comercio y no por desviación, pero acota que es muy temprano para analizar el impacto y que sería interesante reexaminar los efectos en los patrones del comercio de sus miembros en los años venideros.

Cornejo (2006), con la ayuda del modelo de negociación de Harvard, hace un estudio para inferir los posibles resultados de la negociación del TLC entre los Estados Unidos y los países andinos, tomando en cuenta las experiencias de otras negociaciones para compararlo con la situación de no contar con un TLC. Menciona que no hay acuerdos que no tengan costos, por lo que se debe buscar que los beneficios sean mayores a ellos y compensar internamente a la población afectada. Considera que a pesar de las oportunidades que se pueden presentar para el ingreso de los productos andinos al mercado de Estados Unidos, por la reducción de aranceles, hay que evitar que se impongan trabas técnicas para el ingreso de los productos. Por último, acota que no hay que echarle la culpa a los acuerdos que se suscriban por los problemas estructurales de las economías, sino trabajar internamente para resolverlo y, así, afrontar los desafíos que impone un TLC.

González Mejía (2006) hace un análisis sobre el efecto que tendría la eventual suscripción de un TLC entre Ecuador y Estados Unidos, en las exportaciones peruanas hacia el mercado ecuatoriano. En sus conclusiones, menciona que un TLC puede impulsar a un país en desarrollo, como Ecuador, a realizar reformas económicas y jurídicas para adquirir un mayor grado de apertura con el exterior. Esto parece ser una ventaja de los TLC, ya que adquiriría las condiciones para una mejor inserción competitiva en la economía mundial; pero esta decisión puede ser muy peligrosa, si no se toman en cuenta los elementos que garanticen un grado de competitividad suficiente.

Amores (2011), busca determinar el impacto económico para el Ecuador, de la firma de los TLC de Colombia y Perú con Estados Unidos, así como la viabilidad de un acuerdo comercial de este tipo para nuestro país. Cabe indicar que este estudio se hizo antes de la entrada en vigencia del tratado de libre comercio entre Colombia y Estados Unidos, que fue en el año 2012. La hipótesis que se plantea es que la decisión de los vecinos, Colombia y Perú, de firmar un TLC, determinará una pérdida de ventajas competitivas para el Ecuador, y que afectará la economía y su crecimiento (Amores Moya, 2011, p. 11). Luego de una investigación exploratoria, el autor llega a la conclusión que las economías de Perú, Colombia y Ecuador “producen bienes similares y sus ventajas comparativas frente a los

Estados Unidos son parecidas. Esto implica que el TLC firmado por los vecinos, afectaría severamente a los productos ecuatorianos que compiten en el mercado estadounidense, fundamentalmente las flores y los enlatados de pescado" (Amores Moya, 2011, p. 59), además considera que se debe desarrollar un tratado comercial con los EEUU, aunque bajo otras condiciones.

Calderón (2005), después de diez años de vigencia del TLCAN, hace una revisión a la economía mexicana, para conocer cuál ha sido el impacto de ese tratado en las áreas como el comercio internacional, el empleo, la inversión, la producción, en especial la agricultura, y la migración. El autor sugiere que el TLCAN ha puesto a México en una "situación vulnerable y altamente dependiente de la dinámica de la economía estadounidense" (Calderón Salazar, 2005, p. 59), porque, desde la entrada en vigor, en el año 1994, inauguró un nuevo proceso de desnacionalización y transnacionalización, iniciado con las reformas estructurales aplicadas en 1982, que aceleró la privatización, desregulación y la apertura, e impuso importantes desventajas comerciales y productivas, además que no incluye los requerimientos de una estrategia nacional de desarrollo. Adicionalmente, revela que el TLCAN, a pesar de que permitió un auge en los intercambios comerciales de los tres países (Estados Unidos, México y Canadá), no repercutió en la creación de empleos, la mejora de los salarios y de las condiciones de vida.

Romalis (2005) describe que, en el momento de su estudio, existían alrededor de 200 acuerdos comerciales en el mundo y que no todos los países formaban parte de ellos. Buscó identificar los efectos de los acuerdos comerciales preferenciales TLCAN² y Tratado de Libre Comercio entre Canadá y los Estados Unidos³, en el comercio internacional, es decir, en el volumen del comercio y los precios, usando los datos de comercio y aranceles, desde 1989 hasta 2000. La información mundial sobre el comercio de 5.000 materias primas mostró que estos acuerdos causan un impacto en el volumen del comercio, pero un modesto efecto en los precios y el bienestar. Para el caso de México, Romalis señala que, entre 1993 y 2000, la participación en las importaciones estadounidenses de los productos mexicanos, que recibieron una mayor preferencia arancelaria por sobre 10 puntos porcentuales, se incrementó sustancialmente en un 224%, comparado con los mismos productos del resto de países a los que los Estados Unidos aplicó el arancel vinculado con la cláusula de Nación

²NAFTA por sus siglas en inglés.

³CUSFTA por sus siglas en inglés.

Más Favorecida. Adicionalmente, hace la misma comparación de los productos mexicanos en las importaciones de la Unión Europea (UE) y observa que se presenta una correlación inversa en el crecimiento de los patrones de importaciones para esas materias primas entre los Estados Unidos y la UE; en los bienes con preferencias más elevadas en el Acuerdo NAFTA, la participación mexicana en las importaciones de la UE disminuyó, y, en los bienes que el NAFTA no incrementó sus preferencias, la importación de esos productos en la UE creció.

Por su parte, Acosta y otros (2006) realizan un trabajo crítico a fin de descubrir las verdades ocultas de los Tratados de Libre Comercio, ya que durante el proceso de negociación para suscribir el TLC con Estados Unidos, en los años 2004 y 2006, no se difundió entre la sociedad los resultados que se obtendrían de las negociaciones en curso. Este trabajo planteó doce puntos para que la sociedad conozca y debata sobre la conveniencia, o no, de suscribir un TLC; uno de ellos es que los TLC no contemplan solo temas comerciales, sino que pretenden regular a otros sectores, como las compras públicas y la inversión, afectando a la producción nacional.

Jácome & Cicoweiz (2012) hacen un estudio mediante el uso del modelo de Equilibrio General Computarizado, para estimar el impacto de la suscripción del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea y cómo este se distribuye en la economía. En este estudio, no se considera el comercio de servicios, ni el cambio de flujos de inversión. En su estimación, hallan que un Tratado de Libre Comercio impacta mayormente en las importaciones, es decir que estas crecen más que las exportaciones, por lo que se deteriora la balanza comercial y en la balanza de pagos; adicionalmente, se presenta una reducción en las recaudaciones fiscales. El sector ganador resulta ser el bananero y los sectores perdedores se concentran en las manufacturas industriales, por lo que, el crecimiento del PIB no será muy significativo.

De Boyrie and Johns (2013) estudiaron los efectos de los tratados de libre comercio en el crecimiento de dieciocho economías de América Latina, incluida la del Ecuador, durante el período 1960-2008, con la ayuda del modelo Solow de crecimiento. Además de realizar una revisión bibliográfica de estudios empíricos y académicos de otros autores, encontraron que "no es consistente la noción que involucrarse en un tratado de comercio ayudará a la economía de un país", como muchos impulsores de la globalización lo indican (De Boyrie & Johns, 2013).

La Globalización y la interdependencia de los países provocan consecuencias, o efectos, que se han visto reflejados mayormente durante las últimas crisis, principalmente, en el flujo comercial entre los países y, por ende, en el bienestar económico. En ese sentido, la decisión de Colombia afecta al comercio exterior ecuatoriano con EUA, debido a que se “encarecen sus exportaciones”. Este trabajo de investigación pretende estudiar las consecuencias que el TLC entre Colombia y EUA tiene sobre el comercio exterior ecuatoriano.

A pesar de las voces a favor de que la firma de un tratado de libre comercio garantiza embarcarse en la senda del desarrollo como lo indica Cornejo (2006), un tratado de comercio no es la panacea y no garantiza que se alcanzará el desarrollo económico o mejorará los niveles de vida de la población. Va a depender de cómo se negocie y lo que se haga al interno en la agenda productiva para su aprovechamiento. Estudios realizados por varios autores mencionados en De Boyrie & Jhons (2011) muestran resultados poco consistentes acerca de la influencia de los acuerdos de libre comercio en el crecimiento de los países de la región.

Ecuador ha tenido dos intentos fallidos para negociar Tratados de Libre Comercio, el primero con Estados Unidos, que se suspendió por la acción de las movilizaciones sociales que se opusieron a su firma en el 2005; y, con la Unión Europea, que se suspendió en 2009 hasta que se resuelva la controversia en la OMC, en torno al cobro de aranceles a las importaciones de banano dirigida a ese mercado. Actualmente, Ecuador ha retomado las negociaciones con la Unión Europea y, por otro lado, Perú y Colombia han firmado un TLC con Estados Unidos que se encuentra vigente desde 2009 y 2012, respectivamente.

En base a este argumento, el tema central de presente investigación es analizar si las exportaciones de los principales productos del Ecuador, especialmente aquellos en las cuales compite con Colombia en el mercado norteamericano podrían verse afectadas, o no, por un trato preferencial que tenga su vecino, como resultado de haber firmado un tratado comercial que garantiza el libre ingreso de las exportaciones colombianas a ese mercado. Para ello, se estudiará el tratado comercial suscrito por Colombia con los Estados Unidos de América, específicamente en referencia a los productos colombianos con los que actualmente compite el Ecuador en el mercado estadounidense.

El periodo de estudio para determinar los principales productos tanto colombianos como ecuatorianos que compiten en el mercado estadounidense comprende desde 2005 al

2014; y, para examinar los efectos de la entrada en vigencia del TLC entre Colombia y los Estados Unidos, en las exportaciones ecuatorianas hacia los Estados Unidos, especialmente en los principales productos ecuatorianos, se estudió el comportamiento de las exportaciones y productos ecuatorianos entre el 2012 al 2014.

La presente investigación busca responder a la pregunta ¿Qué consecuencias tiene la firma del Tratado de Libre Comercio Colombia – Estados Unidos en las exportaciones ecuatorianas a Estados Unidos?, para ello se vio en la necesidad de plantearse como objetivo principal: analizar el “Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Estados Unidos de América”, conocido como Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos, y sus efectos en las exportaciones ecuatorianas al mercado estadounidense.

Los objetivos específicos planteados fueron: 1) Determinar cuáles son las preferencias que este acuerdo otorga a los productos colombianos. 2) Analizar las exportaciones de Colombia a EE.UU. y de Ecuador a EE.UU., para determinar los principales productos en que ambos países compiten en el mercado estadounidense. 3) Identificar el comportamiento de la demanda de los productos colombianos que compiten en el mercado estadounidense, a partir de la entrada en vigencia del TLC entre Colombia y Estados Unidos y sus efectos en las exportaciones ecuatorianas.

Se considera que un estudio en este ámbito aportaría las bases para determinar qué incidencia se presenta en las exportaciones ecuatorianas ante la entrada en vigencia del TLC entre Colombia y Estados Unidos, y buscar alternativas para afrontar los efectos que se presenten.

La primera temática estudiada en esta tesis está relacionada con la justificación teórica para el análisis del TLC entre Colombia y Estados Unidos, basada en la teoría de integración económica desarrollada por Balassa (1980), quien menciona que la integración comprende varias etapas; y, a su vez, existen efectos que se producen después de la integración tales como los políticos, sociales y económicos, en especial en este último, se enmarca los efectos de creación y desviación de comercios desarrollado por (Viner, 2014). Por último, se habla sobre los aranceles que cuya finalidad no solo es recaudatoria sino que cumplen una función como instrumento de política comercial.

En el segundo capítulo de este trabajo aborda sobre los antecedentes, el ATPDEA, que llevaron a la suscripción del “Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de

Colombia y Estados Unidos de América”, un breve análisis del proceso para llegar a la suscripción del mismo, las características del Acuerdo, el acceso al mercado, las reglas de juego que se establecen en el Acuerdo; y, por último, las preferencias que el Acuerdo otorga a los principales productos colombianos y las preferencias que tienen los principales productos ecuatorianos en el mercado de Estados Unidos.

En el tercer capítulo se desarrolla la investigación en primer lugar con el análisis del perfil comercial y económico que tiene Colombia, Ecuador y Estados Unidos; posteriormente se aborda la relación comercial que los Estados Unidos desarrolló tanto con Colombia como con Ecuador durante los años 2005 al 2014, mediante la observación de la balanza comercial, así como el tipo de productos que importa los Estados Unidos desde ambos países. Por último, se determina cuáles son los principales productos en los que compiten tanto Colombia como Ecuador, en el mercado de Estados Unidos; así como su comportamiento durante los años 2012 al 2014, después de la entrada en vigencia del Acuerdo Comercial entre Colombia y Estados Unidos.

En este trabajo, a fin de observar si se presenta una desviación del comercio de los productos ecuatorianos hacia los colombianos en el mercado de los Estados Unidos, se tomó como variables operacionales la tendencia de las balanzas comerciales entre Colombia-EE.UU. y Ecuador-EE.UU., las exportaciones de Colombia hacia EE.UU. y el Ecuador hacia EE.UU., y, por último, el arancel que se aplica tanto a los productos ecuatorianos y colombianos en el mercado de Estados Unidos y el comportamiento de los mismos en ese mercado.

En cuanto a la metodología, esta tesis ha utilizado una aproximación deductiva para explicar los efectos que se producen cuando dos o más países se integran ya sea comercial o políticamente, así como para llegar a determinar los principales productos colombianos y ecuatorianos que compiten en el mercado estadounidense sobre la base de las importaciones desde ambos países. En el capítulo de conclusiones, también, se utilizó el método deductivo e inductivo para establecer conclusiones de tipo particular y general, de manera aproximada, en base a la información de los principales productos. Los tipos de investigación en cambio han sido cualitativo (bibliográfico, documental y virtual); y cuantitativo, a través de búsqueda de información sobre comercio y los aranceles en bases de datos del Banco Central del Ecuador; Ministerio de Comercio, Industrias y Turismo de Colombia; Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas de Colombia; *Census Bureau* de los Estados

Unidos, Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos; la herramienta web de la Cámara de Comercio Internacional conocida como “*TRADE MAP*”; y la base de datos de la CEPAL: “Modulo de Análisis del Crecimiento del Comercio Internacional ”versión plus⁴.

Por último, el autor agradece sinceramente al IAEN, Institución que sembró el bagaje de conocimiento para desarrollar este trabajo, especialmente a las autoridades y personal de la Escuela de Relaciones Internacionales “José Peralta”; a la acertada y paciente dirección profesional del Ms. Jorge Orbe.

El autor hace una mención de reconocimiento a sus compañeros de trabajo por soporte brindado durante este tiempo, y, en especial, a mi familia por todo apoyo e impulso a seguir adelante sin desmayar.

⁴ MAGIC plus, por sus siglas en inglés.

Capítulo I: Marco teórico y metodología para análisis del “Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Estados Unidos de América” y su influencia en las exportaciones ecuatorianas al mercado estadounidense

El marco teórico con el que se abordará este trabajo se vincula al comercio internacional, en especial con la teoría de la integración económica, bajo la cual se sustentan la suscripción de los acuerdos comerciales tipo TLC, que convencionalmente comprende una primera etapa de integración que es la “zona de libre comercio”. Por lo que, para una mejor comprensión de este trabajo, debemos iniciar definiendo en qué consiste la integración económica, cuáles son los incentivos para que se genere la integración, sus fases, en el que se incluirá la definición de lo que es un TLC, y los efectos que se observan.

1.1 Integración económica

El diccionario de la Real Académica de la Lengua Española define al término “integración” como la “acción o efecto de integrar o integrarse”, por lo que se puede decir que la integración es la acción de unir las partes para conformar una unidad o un todo.

En el ámbito económico, la integración económica consiste en un proceso mediante el cual dos o más economías nacionales, llámese países, buscan unir o integrar sus mercados internos con el fin de crear un gran bloque comercial o comunidad, a través de eliminar la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a las diferentes naciones (Balassa, 1980; Kaplan, 2011), es decir que se busca crear un mercado ampliado que abarca el territorio de cada una de las economías que forman el bloque mediante la eliminación de barreras que impiden el movimiento económico.

Balassa (1980) menciona que el proceso de integración económica comprende la aplicación de medidas tendientes a suprimir algunas formas de discriminación que se presentan en las actividades económicas entre los países que se integran. Es así que esta discriminación puede ser en varios ámbitos, tanto económicos como políticos. A manera de ejemplo se pueden considerar a los aranceles, cuotas de importación, barreras técnicas al comercio, políticas y reglamentos que regulan el comercio de bienes y servicios, transporte y comunicaciones, pagos internacionales, entre otros.

1.2 Modalidades de integración

En ese sentido, dependiendo del grado de compromisos que las economías deseen adquirir para eliminar las barreras o impedimentos para el movimiento económico, la

integración puede adoptar varias formas como son: área de libre comercio o zona de libre comercio, unión aduanera, mercado común, unión económica e integración económica total (Balassa, 1980)⁵.

El **área de libre comercio**, conocida también como **zona de libre comercio**, es considerada como el primer peldaño del proceso de integración. En esta etapa todos los impedimentos y restricciones al comercio de bienes y servicios, como los aranceles (impuestos) a las importaciones, los cupos de importación, entre otros; son eliminados entre las partes y cada país miembro puede implementar su propia política comercial (tarifa arancelaria) respecto a terceros países. Para evitar que los bienes de los terceros países puedan filtrarse y circular con libertad dentro del área a través del socio que tiene la tarifa arancelaria más baja, se aplican normas de origen. Estas normas permiten determinar la procedencia u origen de un bien para saber si este proviene de uno de los países miembros de la zona de libre comercio y tiene derecho a circular libremente dentro de la zona.

Kaplan (2011) menciona que la zona de libre comercio es la forma más débil de integración económica. Es considerada, también, como la etapa que tiene más aceptación entre los que abogan por un libre comercio global porque sienta las bases para la creación de un mercado mundial (Vilaseca i Requena & Cairó i Céspedes, 2001). Para que este tipo de integración se efectúe, los países interesados en formar el área de libre comercio suscriben tratados o acuerdos comerciales. En este tipo de acuerdos se incluyen los del tipo TLC que se definirá más adelante.

Por otra parte, la **unión aduanera** es la segunda forma de integración económica. Esta involucra todo lo concerniente al área de libre comercio, libre movimiento de mercancías entre los miembros, pero se adiciona la implementación de un arancel común por parte de los países miembros hacia los países que no son miembros. Es decir que al existir la unificación entre los miembros sobre el impuesto a las importaciones de terceros países y, adicionalmente, libre comercio al interior del bloque, aunque no se tenga una aduana común que recaude los impuestos, se está ante la presencia de una unión aduanera. Si se lograra constituir una aduana común, es decir que todas las recaudaciones individuales

⁵ Existen autores, entre ellos Corral (2011), que incluyen a los Acuerdos Comerciales Preferenciales como la etapa inicial o más elemental de la integración, pero estos acuerdos son concesiones que un país otorga a ciertos productos de otros países o grupos de países, no conllevan una reciprocidad y por lo general se dan entre países de distinto grado de desarrollo. En ese sentido, este tipo de acuerdos constituiría más un instrumento de cooperación que de integración ya que buscaría disminuir la discriminación más no eliminarla como lo manifiesta Bela Balassa (1980).

vayan a un fondo común, este serviría para su distribución entre los miembros, destinándose una mayor participación para los miembros de menor desarrollo, lo que coadyuvaría a una mayor cohesión y fortalecimiento del esquema de integración.

Una unión aduanera se considera más encaminada a un alto grado de integración entre los miembros porque implica una mayor coordinación para la implementación de la unión (Kaplan, 2011), un ejemplo de unión aduanera es la que se da dentro de la Comunidad Andina de Naciones.

Después de la unión aduanera el siguiente paso considerado es el **mercado común**. En esta etapa los miembros no solo permiten el libre flujo de las mercancías, sino que también mediante la suscripción de un acuerdo que permite el libre movimiento de capital, trabajo, bienes y servicios a través de sus fronteras. Kaplan (2011) menciona que un mercado común requiere la armonización o coordinación de políticas económicas en varias áreas como los impuestos, la industria, la competencia.

Posterior al mercado común sigue la **unión económica**, considerada como la forma más fuerte y desarrollada. En esta etapa a más de considerar el libre movimiento de bienes y factores, implica la coordinación de las políticas nacionales destinadas a reducir las disparidades internas, para ellos se requiere establecer un banco central supranacional (Balassa, 1980; Kaplan, 2011). En esta etapa de la integración los miembros ceden su soberanía de su política monetaria a una entidad económica supranacional (Balassa, 1980; Vilaseca i Requena & Cairó i Céspedes, 2001; Corral, 2011; Kaplan, 2011).

La **integración total** se considera como la máxima expresión de integración. Esta etapa implica la unificación de las políticas monetarias, fiscales, sociales y anticíclicas, así como el establecimiento de una autoridad supranacional, cuyas decisiones sean obligatorias para los miembros (Balassa, 1980).

1.3 Motivaciones para la integración

Mussa, en Kaplan (2011), considera que la integración económica se ha visto impulsada por las mejoras tecnológicas del transporte y la comunicación que reducen los costos en el transporte de bienes, servicios y factores de producción; por las preferencias de los individuos y sociedades que han tomado ventaja de la reducción de costo en el transporte, favoreciendo la integración económica al buscar comerciar con quien resulta más

conveniente sin importar cuan distante esté el socio comercial y por las políticas públicas adoptadas que han influenciado el carácter y la senda de la integración.

Adicionalmente, con el aumento de la integración mundial y, a su vez, con el surgimiento de las cadenas de valor que utilizan recursos de varios países, los acuerdos comerciales del tipo TLC ganan mayor preponderancia debido a que los sectores involucrados buscan tener una mayor uniformidad en las reglas para el tratamiento de los bienes que faciliten la movilidad de un país a otro (Chauffour & Maur, 2011).

Entre las razones o motivaciones para que los países busquen integrarse se observan varias. Una de ellas es que los países pequeños se ven motivados a efectuar acuerdos de integración comercial con los grandes países como una forma de asegurar el acceso a esos mercados (Whalley, 1998).

Por el contrario, Chauffour & Maur (2011) mencionan que, en la actualidad, suscribir un acuerdo comercial para garantizar el acceso a un mercado no constituye la principal motivación, ya que como se observa el acceso a un mercado no está determinado por la tarifa del arancel que se aplica a las importaciones, sino por otras cuestiones como los procedimientos de aduana y políticas internas, como los estándares, que elevan los costos de las importaciones, además se busca incluir medidas o normas que no se relacionan con el comercio en los acuerdos comerciales porque son el vehículo más adecuado para las negociaciones internacionales o para la imposición.

En los acuerdos comerciales, cuando se menciona el acceso a los mercados, no se limita solo a los bienes y servicios, sino que también incluye a las inversiones para que estas puedan ingresar libremente a los países. Ahora, muchos acuerdos comerciales, incluido el acuerdo comercial entre Colombia y los Estados Unidos, incluyen reglas para las inversiones que van más allá de los que determina la OMC. Mientras que las reglas de la OMC, Acuerdo General de Comercio de Servicios (AGCS), se basan en una definición de empresas para efectuar las inversiones, en el ámbito bilateral las reglas se basan en una definición de activos para las inversiones en donde estarían cubiertos los portafolios de inversiones y otras formas de activos tangibles e intangibles (Chauffour & Maur, 2011).

En la actualidad existe una mayor inclusión de los servicios en las negociaciones de los acuerdos comerciales debido a que este sector representa un parte importante, y en crecimiento, en el PIB de muchos de los países desarrollados y en desarrollo; algunos

servicios como telecomunicaciones, electricidad, entre otros; son insumos para la producción de bienes y servicios. Por lo que, según Chauffour & Maur (2011), la liberalización de los servicios puede ofrecer considerables ganancias tanto para las empresas como para incrementar el flujo de comercio.

A más de las consideraciones de acceso a los mercados, Chauffour & Maur (2011) menciona que los acuerdos comerciales juegan un rol en la regulación transnacional. Este involucramiento refleja el motivo del patrón de la eficiencia económica para la regulación de los mercados, abordar el problema de las fallas del mercado. Las tres fallas del mercado comúnmente citadas, que se busca atenuar, están en las áreas del poder monopólico que poseen ciertas empresas, el manejo de las externalidades; y la información asimétrica para los consumidores relacionada con la falta de armonización en cuanto a las características de los bienes que se comercian dentro de la zona de comercio (Chauffour & Maur, 2011, 21p.).

Aunque las normas sociales, así como los valores pueden ser menospreciados por la liberalización comercial, ya que es más fácil controlar las fronteras que todo el territorio y los productores extranjeros no logran producir para un estándar particular de un país. En el seno de la OMC, este tema ha sido reconocido para lo cual existen salvaguardias y excepciones generales relacionadas con la moral, por ejemplo. Estas salvaguardas pueden no ser suficiente por lo que algunos países se han visto en la necesidad incluir sectores específicos en las negociaciones de sus acuerdos comerciales relacionados a la provisión universal de servicios (Chauffour & Maur, 2011). Esto se puede observar en los acuerdos comerciales que ha negociado la UE con México⁶, Colombia, Perú, Centroamérica que ha incluido temas como gobernanza, democracia, derechos laborales y los derechos humanos.

Chauffour y Maur (2011) mencionan también que los acuerdos de preferencias comerciales crean una infraestructura para el dialogo institucional y la cooperación debido a que crean un conjunto de instituciones y prestaciones distintas a las que ofrece otras formas de acuerdos de integración como, por ejemplo, los acuerdos de la OMC. Los acuerdos de preferencias comerciales poseen procedimientos propios para la resolución de conflictos, como se observa en el Acuerdo Comercial entre Colombia y los Estados Unidos en lo

⁶ En México debido a los hechos ocurridos en el caso Iguala relacionado con la desaparición de 43 estudiantes de la escuela Normal de Ayotzinapa, en el municipio de Iguala, Estado de Guerrero, en el que estuvo involucrado el Alcalde y su esposa y no hubo una respuesta oportuna y adecuada. Un grupo de parlamentarios europeos propuso que se suspenda la aplicación del “Acuerdo Global México-UE” mediante la aplicación de la cláusula de derechos humano estipulado en dicho acuerdo. Ver (Huacuja, 2014)

relacionado al tratamiento y protección de las inversiones, cuyo asunto no está contemplado en las normas de la OMC. En ese mismo sentido, los acuerdos de preferencias comerciales han creado instituciones que permiten la participación del sector privado en los foros de toma de decisiones así como la posibilidad de presentar una queja, ejemplo de ello lo vemos en la Unión Europea con la Corte de Justicia de Europa, en la Secretaría General de la CAN, en el NAFTA (Chauffour & Maur, 2011, p. 24).

Asimismo, en lo que respecta a las motivaciones de carácter político -económicas, los acuerdos comerciales se promueven con el ánimo de preservar la paz y la estabilidad regional. Un ejemplo de ello es la actual Unión Europea que surgió de la Comunidad Europea del Acero y del Carbón. Esta premisa se sustenta en que el intercambio comercial incrementa la interdependencia económica y esto, a su vez, desincentiva el conflicto. En ese mismo sentido, las instituciones que se crean a partir de los acuerdos comerciales sirven de escenario para la práctica de la diplomacia, permitiendo una interacción y un mejor intercambio de información, así como el fomento de la cooperación entre los miembros (Chauffour&Maur, 2011).

Por último, Chauffour & Maur(2011) indican que el costo de llegar a un acuerdo o lograr coincidencias es menor en un acuerdo de preferencia comercial debido al reducido número de participantes y, además, que los acuerdos de preferencias comerciales pequeños no permiten la existencia de *free riders*⁷, miembros que se aprovechan del esfuerzo de los demás, como se observa en acuerdos multilaterales.

A su vez, Corral (2011) agrupa a las motivaciones en dos principales: las económicas y las extraeconómicas. En las motivaciones económicas menciona que con la integración se espera conseguir ventajas que conlleven a un mayor nivel de bienestar; impulsar del libre comercio, reducción de las barreras arancelarias; mejorar posibilidades de crecimiento; reducción de los costes de producción por la ampliación del tamaño del mercado (economías de escala). En cuanto a las motivaciones extra económicas observa cuestiones de tipo sociales, políticas o estratégicas como la creencia que al existir una mayor interdependencia económica entre países rivales, evita futuros conflictos (la creación de la unión europea

⁷ Término anglosajón que se usa, mayormente en economía, para referirse a la persona o entidad que recibe un beneficio por utilizar un servicio o bien sin pagar una contraprestación como lo hacen los demás usuarios o consumidos, por lo general esto se presenta en los bienes indivisibles en lo que no se puede hacer un distinción o exclusión de consumidores. Un ejemplo de ellos se presenta en las luchas sindicales en las cuales los agremiados a un sindicato hacen todo el gasto para en la negociación del contrato pero se benefician todos los trabajadores, incluso lo que no están afiliados (Hervás, 2013).

partió de esta premisa para garantizar la paz entre los países con una larga historia de conflictos); ganar peso político como región para la negociación en los foros internacionales; la necesidad de aumentar la competitividad de una región en el contexto de competencia global; la inclusión de temas como migración, derechos de propiedad intelectual, que abre nuevas oportunidades para obtener ganancias y nuevas razones para la integración.

Por otra parte, Kaplan (2011) menciona que las discusiones en torno a la membresía o ingreso a un acuerdo regional de integración son mayormente políticas y tiene que ver, en primer lugar, con un tema de seguridad, en donde un acuerdo de integración regional puede ser visto como la base para incrementar la seguridad en contra de los no miembros y que, como se mencionó anteriormente, los estados que participan en una integración pueden tender a tener menos conflictos entre ellos. En segundo lugar, tiene que ver con el juego de poder, en donde los bloques regionales pueden ingresar en negociaciones más efectivamente que un país individualmente. Además, los efectos que puede provocar la integración en la política doméstica que se convierte en un mecanismo impulsor de reformas, mayormente en el ámbito de la economía, que no puedan ser revertidas.

Por último, el establecimiento de acuerdos regionales de integración como una estrategia secuencial de negociación por parte de un país hegemónico para dividir a los gobiernos no hegemónicos y, de esa manera, obtener mejores resultados a nivel multilateral en favor de sus propios intereses (Bhagwati & Panagariya, 1996; Whalley, 1998; Panagariya, 2000).

Se puede resumir que los motivos que los países tienen por ingresar en un acuerdo de integración comercial no son solo económicos, sino también los políticos. De acuerdo a lo observado por los autores antes citados “existe un trasfondo que va más allá de la sola visión económica del acceso al mercado, que incluye una serie de reglas y disciplinas que regulan varias áreas como los regímenes de inversión, estándares técnicos y sanitarios, propiedad intelectual, facilidad para el comercio, políticas de competencia, compras públicas, protección al medioambiente, migración, derechos laborales, derechos humanos y otros asuntos no relacionados con el comercio” (Chauffour & Maur, 2011, p. 17), a lo que se puede incluir otros temas, también, y que no los mencionan de forma explícita como son el diálogo y la cooperación política.

1.4 Acuerdos Comerciales

En términos generales, cuando se habla de los acuerdos comerciales que son suscritos entre los países, la mayor parte de los autores de lengua inglesa revisados utilizan el término *Preferential Trade Agreement (PTA)* indistintamente si se trata de un Acuerdo de Preferencias Comerciales, cuyo objetivo es reducir las tarifas arancelarias entre los miembros, formando así una zona de preferencia comercial más no una zona de libre comercio como es el caso del Acuerdo ALADI; un Acuerdo de Libre Comercio, conocido también como Tratado de Libre Comercio que persigue la eliminación de los aranceles entre los miembros y formar un zona de libre comercio; o, una Unión Aduanera que, a más de formar un zona de libre comercio, aplica un arancel común a terceros países.

Por otra parte, la literatura de la OMC incluye a los Acuerdos de Libre Comercio o TLC y a las Uniones Aduaneras dentro del término “Acuerdos Comerciales Regionales” y que se definen como acuerdos comerciales recíprocos entre dos o más socios que permiten “otorgar un trato preferencial a sus interlocutores comerciales en el ámbito de una unión aduanera o una zona de libre comercio, en lo que respecta a las mercancías” (OMC, 2012, p. 530). Esta definición no necesariamente se circunscribe a la suscripción de acuerdos comerciales entre países próximos de una región, ya que en la actualidad estos acuerdos se están negociando, o, se han firmado entre países o regiones distantes como entre Chile y Corea del Sur, entre la Unión Europea y Ecuador, entre otros. Para tratar de generalizar o aglutinar estos dos términos en un concepto más general se podría usar el término “Acuerdo Comercial”.

En términos general, los acuerdos, suscritos por los Estados, sean estos de índole político, de cooperación, o comercial; son también conocidos como tratados. Valdés, R & Loeza Tovar, E. (1993) define a un tratado como acuerdo celebrado entre dos o más sujetos del derecho internacional⁸ con objeto de crear, modificar o extinguir una relación jurídica entre ellos, por lo que al usar el término “acuerdo comercial”, nos estamos refiriendo al pacto o acuerdo que efectúan dos países o más países en el ámbito del comercio aunque, en la actualidad, como se observó anteriormente, dentro de los acuerdos también se incluyen temas no relacionados al comercio como protección de inversiones, migración, medio ambiente, entre otros.

⁸ Los sujetos del derecho internacional comprenden los Estados y los Organismos Gubernamentales Internacionales.

Es importante mencionar que el comercio internacional está gobernado por el Acuerdo General de Aranceles y Comercio, GATT por sus siglas en inglés, suscrito en 1947. Este acuerdo se incorporó al acuerdo de Marrakech que estableció la Organización Mundial de Comercio (OMC). La pieza central del GATT es el principio de la Nación más favorecida (NMF) que se enuncia en el artículo I (Panagariya, 2000). El principio de Nación Más Favorecida es uno de los principales pilares que rige las relaciones comerciales y, especialmente, la Organización Mundial de Comercio (OMC). Es un principio fundamentalmente no discriminatorio y consiste en que, si el país A otorga una reducción de aranceles al país B, el país A tiene la obligación de otorgar esa misma reducción a los demás miembros de la OMC.

En ese sentido, los acuerdos comerciales suponen un conflicto con el principio NMF por lo que el sistema de la OMC provee tres alternativas para enmendar. La primera, los países desarrollados pueden otorgar preferencias unilateralmente a los países en desarrollo, bajo esta excepción se creó el Sistema General de Preferencias Arancelarias⁹, con el fin de promover las exportaciones desde los países en desarrollo hacia los países desarrollados. La segunda, la cláusula de habilitación permite crear acuerdos de preferencias comerciales entre los países en desarrollo. Un ejemplo es el acuerdo de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)¹⁰. La última es bajo el artículo XXIV del GATT, que permite a dos o más miembros de la OMC formar un acuerdo de libre comercio o una unión aduanera y no están obligados a extender las preferencias a los demás miembros de la OMC. El acuerdo de libre comercio entre Canadá, Estados Unidos y México, NAFTA por sus siglas en inglés, el acuerdo de la Comunidad Económica Europea, conocida actualmente como Unión Europea, y otros acuerdos fueron suscritos bajo este artículo (aquí se incluye también el “Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Estados Unidos de América”). El Art. XXIV constituye el único medio para que los países desarrollados reciban preferencias comerciales (Panagariya, 2000).

⁹ En la actualidad hay 13 sistemas de preferencia notificados a la UNCTAD. En estos se incluía las preferencias arancelarias que otorgaba los Estados Unidos a los países andinos conocida como ATPDEA, así como también las preferencias que otorga la Unión Europea bajo el nombre de SGP Plus, que aún se encuentra vigente para el Ecuador.

¹⁰ La ALADI se creó a partir de la firma del Tratado de Montevideo el 12 de agosto de 1980, que propicia la creación de una zona de preferencias arancelarias con el objetivo de crear un mercado común latinoamericano. Está conformada por los siguientes países: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela, como miembros fundadores; Cuba, Panamá y Nicaragua se adhirieron posteriormente.

Al respecto, en este punto cabe señalar la diferenciación que hace Gudynas (2005) entre lo que es un Acuerdo de Libre Comercio o TLC y un Acuerdo Regional de Integración, ante un malentendido de los impulsores de los TLC, que lo consideran como instrumento de integración. El autor menciona que los TLC mantienen las asimetrías comerciales y productivas; y que liberaliza el movimiento de los capitales, contrario a los procesos de integración que vinculan una dimensión política y van más allá del plano netamente comercial. Por lo cual, los TLC son estáticos y contractuales, generan un comercio asimétrico y consolidan la primarización productiva; en cambio que la integración regional es un proceso dinámico que busca una articulación productiva, en donde se produce una desviación del comercio hacia el interior del bloque.

En ese sentido, se dice que los países suscriben un Acuerdo de Libre Comercio con el propósito de crear un área o jurisdicción en donde se aplicarán las normas comunes, a fin de eliminar las trabas al comercio entre los países que se asocian, a esta zona se la conoce como “zona de libre comercio” y comprende una primera etapa de integración, como ya se mencionó anteriormente.

Al ser el objeto de estudio la influencia que sobre las exportaciones ecuatorianas tiene el Tratado de Libre Comercio suscrito entre Estados Unidos y Colombia, debemos indicar que un TLC, como lo define Cornejo (2006), es un tratado comercial en el que los países integrantes del acuerdo deciden eliminar los aranceles, buscando crear un “gran mercado” o zona de libre comercio que alcance el nivel de “cero aranceles” para el comercio intra-bloque. Lo que pretende es que los países se pongan de acuerdo en base a un documento, mediante el cual, se obligan jurídicamente para que, en un tiempo determinado, se eliminen los aranceles en todas las partidas arancelarias; para esto, se elaboran listas de productos, a cada una se le da un tiempo, o plazo, diferente para que el arancel sea cero, por lo que, tarde o temprano, los bienes tendrán que circular libremente. Además, esto permite crear una zona de libre comercio, definida por el tratado, sin barreras arancelarias para el comercio intrarregional, es decir, la eliminación de los derechos arancelarios y las medidas no arancelarias se establecen entre los países participantes del Tratado de Libre Comercio, pero quedan en la libertad de mantener sus propias tarifas frente a los países que están fuera del acuerdo, es decir que no pertenecen al bloque (Cornejo Ramírez, 2006).

Se observa que este tipo de acuerdos que buscan crear una zona de comercio entre los países suscriptores, mediante la eliminación de los aranceles entre ellos, también deja en

libertad a los miembros para aplicar sus políticas comerciales arancelarias a terceros y, adicionalmente, a fin de evitar que los países no miembros del acuerdo puedan acceder a la zona de libre comercio con sus productos, vendiendo a través de un país miembro que tenga el arancel más bajo, se introducen “normas de origen” con el propósito garantizar que un bien manufacturado que se comercie, dentro de la zona, sea originario de uno de los países miembros y pueda gozar de las preferencias del acuerdo, lo que genera una barrera de ingreso a los productos de los países que no son miembros del acuerdo mediante la aplicación de aranceles y normas de origen.

En este estudio se analizarán específicamente los aranceles, de lo cual se hablará más adelante, que actualmente se aplican a las exportaciones ecuatorianas y colombianas, con los cuales compiten ambos países en su ingreso al mercado de estadounidense, y no sobre las normas de origen que, como barreras de ingreso, se aplican a ese mercado.

1.5 Efectos de la integración

Como se ha observado las motivaciones para integrarse económicamente, mediante la suscripción de un acuerdo comercial, son diversas y van desde las razones políticas-económicas hasta las sociales, pasando por las netamente económicas. En ese mismo sentido, también se avistan efectos y estos pueden ser de carácter político, social y económico.

1.5.1 Efectos políticos

Chauffour y Maur (2011) sugieren que la normativa que se desglosa de un acuerdo comercial, más allá de la establecida en el mismo, tiene implicaciones directas sobre las transacciones domésticas, así como en el bienestar y que van más allá de los efectos indirectos sobre los precios y volúmenes de los bienes comerciados. Además, los acuerdos comerciales buscan incluir medidas o normas que no se relacionan con el comercio porque son el vehículo más adecuado para las negociaciones internacionales o para la imposición.

En ese sentido, a manera general podemos observar en la política doméstica que un acuerdo comercial puede proveer un mecanismo de compromisos para la economía, comercio y otras medidas de reformas políticas, pero también se reduce soberanía para toma de decisiones. Una muestra de ello es el “Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Estados Unidos de América”, objeto de este estudio, que tuvo que pasar varios escollos y negociaciones para su aplicación, ya que fue necesario adecuar la

legislación interna de Colombia, así como aplicar medidas o planes complementarios que permitan resolver problemas relacionados con la observación de los derechos laborales por denuncias efectuadas por los sindicatos. En cuanto a la pérdida de soberanía, Colombia se quedó sin posibilidad de adoptar medidas para contrarrestar las ayudas y subvenciones que aplica los Estados Unidos en su producción y exportación agrícola, ya que desmontó sus principales medidas de protección en los bienes agrícolas, como el Sistema Andino de Franjas de Precios y el Mecanismo de Administración de Contingente que garantiza la compra de la cosecha nacional (Garay Salamanca, Barberi Gómez, & Cardona Landínez, 2009).

1.5.2 Efectos sociales

Entre los principales efectos sociales que se pueden observar al suscribir un acuerdo de preferencias comerciales, incluidos los del tipo TLC, tenemos: cambios en los patrones de consumo de productos, creación o pérdida de empleos en los países miembros por los cambios de patrones de producción y comercio, migración o movilidad humana. En la revisión que hace Calderón (2005) a la economía mexicana, después de diez años de vigencia del TLCAN, para conocer cuál ha sido el impacto de ese tratado en las áreas como el comercio internacional, el empleo, la inversión, la producción, en especial la agricultura, y la migración, el autor sugiere que el TLCAN ha puesto a México en una "situación vulnerable y altamente dependiente de la dinámica de la economía estadounidense" (Calderón Salazar, 2005, p. 59), porque, desde la entrada en vigor, en el año 1994, inauguró un nuevo proceso de desnacionalización y transnacionalización, iniciado con las reformas estructurales aplicadas en 1982, que aceleró la privatización, desregulación y la apertura, e impuso importantes desventajas comerciales y productivas, además que no incluye los requerimientos de una estrategia nacional de desarrollo. Adicionalmente, revela que el TLCAN, a pesar de que permitió un auge en los intercambios comerciales de los tres países (Estados Unidos, México y Canadá), no repercutió en la creación de empleos, la mejora de los salarios y de las condiciones de vida.

En cuanto al Acuerdo Comercial entre Colombia y los Estados Unidos, debido a la aprobación de una ley relacionada con la protección de los derechos intelectuales en el agro, los campesinos agrícolas no pueden efectuar una práctica ancestral que es guardar la mejor semilla de la cosecha actual para la siguiente época de siembra, ya que esta ley busca

proteger las semillas mejoradas que les venden las empresas que en su mayoría son transnacionales.

1.5.3 Efectos económicos

En cuanto a los efectos económicos observados y/o citados por varios autores (Balassa, 1980; Baldwin, 2011; Corral, 2011; Kaplan, 2011; Panagariya, 2000; Viner, 2014) como producto de la suscripción de un acuerdo comercial preferencial, ya sea para crear una zona de libre comercio o una unión aduanera, a manera general se puede agrupar en dos tipos de efectos: los estáticos constituidos por aquellos que se observan inmediatamente o en el corto plazo, debido a la reducción de los aranceles; y, los dinámicos que son aquellos efectos que se observan en el largo plazo después de instaurado la integración entre los bloques.

En lo que respecta a los **efectos estáticos** observados, relacionados con la integración económica, analizados por los autores anteriormente mencionados, tenemos que se presenta los siguientes:

1. Efectos de comercio (creación y desviación de comercio): debido al cambio de los patrones de comercio. La dirección del comercio se modifica cuando las importaciones desde los países miembros se vuelve más barata, impulsando a los consumidores a reemplazar esos productos por los producidos localmente o de terceros países (Kaplan, 2011). Estos efectos crean un aumento o reducción en el nivel de ingresos o bienestar en los consumidores y productores, así como cambios en la recaudación de aranceles para el Gobierno, debido a la eliminación de los aranceles entre los miembros de la zona de libre comercio o unión aduanera.
2. Movimiento de factores de producción: debido a las facilidades otorgadas y a la diferencia de costos en la dotación de factores que permiten el movimiento de los capitales y personas, así como de los centros de producción. Este movimiento se produce entre los miembros del bloque y desde terceros países hacia los miembros del área, tema que es analizado mayormente por Balassa (1980).

Los **efectos dinámicos** que se observan, se relacionan con aspectos de mercado y competencia en los cuales se ven mayormente afectados o beneficiados las empresas. Entre los efectos mayormente observados se destacan: incremento del tamaño del mercado y economías de escala, incremento de competidores.

Al respecto, Kaplan (2011) menciona que un mercado más grande, conformado mediante la unión de los mercados nacionales de dos o más países, permite que los productores logren economías de escala; lo cual mejora o incrementa la competencia entre los productores en los países miembros.

En ese sentido, la economía de escala permite abastecer a un mercado más amplio. Esto no necesariamente significa que todos los productores se benefician, sino que lo hará el que tenga una mejor dotación de tecnología y capital para producir. Adicionalmente, se presenta una reducción de la variedad de productos ofertados, asociados a sus costos de producción resultando en una estandarización de gustos y preferencias¹¹.

En lo que respecta a la competencia, Balassa (1980) expresa que un mercado más amplio apoya al sustento de un número mayor de unidades de producción eficientes, por lo que mantener un número importante de productores eficientes en un mercado pequeño resultaría complicado y que en mercados que estuvieron, anteriormente limitados a la competencia de productores externos, debido a las barreras arancelarias, la eliminación de estas barreras incrementa el número de competidores potenciales, y se restará fortaleza a las estructuras monopólicas y oligopólicas de producción en el mercado (Balassa, 1980, pp. 181-182).

Para concluir, se puede mencionar que los efectos económicos antes citados son los mayormente observados, pero predecir todos los efectos que se presentan en una unión aduanera o zona de libre comercio es bastante difícil, ya que muchos de estos efectos, para citar un ejemplo, como la desviación del comercio, no solo están relacionados con la mera reducción de los aranceles, en el corto plazo, sino con otros factores como: la inversión extranjera directa (IED), ubicación geográfica, nivel de comercio entre los miembros antes del establecer la zona de comercio, entre otros. Adicionalmente, a pesar de los avances presentados en la econometría, no existe un modelo económico que recoja o prediga todos los efectos de un acuerdo comercial, ya que los modelos generalmente utilizados hacen una interpretación, con ciertas restricciones, lo más cercana a la realidad pero no lo es y no

¹¹ Para mayor profundización sobre economías de escala véase Balassa (1980, pp. 132-157)

pueden manejar todas las variables que se presentan en la economía internacional (Jovanovic, 2007)¹².

En ese sentido coincidiendo con Winter, en Jovanovic (2007), dada la actual ignorancia, cualquier información es útil, por lo cual en este trabajo se usará los conceptos de creación y desviación de comercio que se describen a continuación.

1.6 Los efectos de Creación y Desviación de Comercio

En la teoría de integración económica, que se fundamenta en los postulados de Adam Smith y David Ricardo, ventajas absolutas y comparativas, respectivamente; se presenta dos efectos en el flujo comercial dentro de un bloque comercial conocido como creación y desviación de comercio.

Al respecto, considerando que en una unión aduanera conformada por los países A y B, ambos países aplican los mismos aranceles de importación, producen el bien X con ayuda de protección arancelaria, el costo de producción es constante y el valor del transporte es nulo. En el primer caso, se observa que siendo el país A el menos eficiente en su producción porque tiene los costos más altos que B, por lo que, sin tomar en cuenta la aplicación del arancel, el costo de la mercancía X es más alto en A que en el país B. Ninguno tiene la necesidad de importar el bien X porque su costo es más bajo en comparación con cualquier otra fuente de provisión extranjera más el arancel. Al formar la unión aduanera entre ambos y, por ende, eliminar la aplicación de los aranceles de importación entre sí, el país A empezaría a importar la mercancía X de B. Por lo tanto, se presenta el efecto de creación de comercio debido a que el flujo de comercio se desplaza desde una fuente de costo más alta a la de costo más bajo dentro del bloque comercial (Guerra-Borgues, 2003), es así que se considera que hay “**creación de comercio**” cuando se compra bienes de los países miembros del acuerdo que son más económicos, en vez de los bienes nacionales.

En el segundo caso, el país A produce la mercancía X, pero su producción no es suficiente, por lo que debe importar de C a un precio más bajo aun incluyendo el valor del arancel de A. Por su parte, el país B produce la mercancía X bajo protección arancelaria,

¹²Jovanovic (2007) hace una revisión a la economía de la integración internacional, en ella menciona que existen dos tipos de modelos económicos para medir los efectos que se presentan en la integración los *ex antes* (miden los cambios comparando la situación antes y después de la integración) y los *ex post* (miden los efectos posteriores en el largo plazo), pero que no hay modelo que pueda producir resultados confiables ya que las variables que aplican no recogen la realidad económica.

siendo su costo menor que A, pero más alto que C. Al formar la unión aduanera y, por ende, eliminar los aranceles entre ambos miembros, el país A empezará a importar, por primera vez, desde B desplazando a C, su antiguo proveedor, debido a que no es miembro de la unión y se verá afectado por el pago del arancel de importación, es así que se observa una desviación de comercio desde C a B (Guerra-Borgues, 2003). Por lo que la “**desviación de comercio**” consiste en el cambio del flujo de comercio de los bienes de terceros países, fuera del acuerdo, más baratos hacia los bienes de los países miembros del acuerdo cuyo costo es más alto, pero que debido a la preferencia o eliminación de los aranceles que los benefician se tornan más baratos.

Esta base teórica fue desarrollada por Jacob Viner quién, en su estudio de las uniones aduaneras, afirma que “los acuerdos preferenciales, por otra parte, pueden ser, y usualmente son, selectivos, y es posible, y en la práctica probable, que las preferencias seleccionadas sean predominantemente de desviación de comercio o de tipo perjudicial” (Viner, 2014, p. 63).

Basado en el trabajo de Viner, Krueger (1995) concluye en su análisis sobre las diferencias entre un acuerdo de libre comercio y la unión aduanera, que los tratados de libre comercio conducen a una mayor desviación del comercio que una unión aduanera. Esto se debe a que, en principio, una unión aduanera aplica una tarifa externa común, que es una protección más efectiva para evitar el ingreso de las importaciones de terceros, sumado a esto, no genera una desviación de comercio en los terceros países. Por el contrario, en un acuerdo de libre comercio, cada miembro queda en libertad de aplicar aranceles a los demás países y, además, se aplican normas de origen para evitar el ingreso de las importaciones de terceros países. Esto, a su vez, provoca que se reduzca el incentivo para usar materias primas de terceros para los bienes finales cuyo destino es un país miembro del acuerdo. Adicionalmente, argumenta que debido a que la desviación del comercio se realiza a expensas de los productores externos, y no entre los productores locales de los países miembros, existe menos resistencia por parte de los industriales a los acuerdos comerciales que a las uniones aduaneras.

En ese mismo sentido, la OMC en su informe sobre el comercio mundial del 2007, intitulado “Seis decenios de cooperación comercial multilateral ¿Qué hemos aprendido?”, menciona que la expansión comercial (entiéndase creación de comercio) que se provoca

entre los socios de un Acuerdo Comercial Regional¹³, puede producir una disminución de la demanda de las exportaciones de los países no miembros, léase desviación del comercio, de tal magnitud que los precios de esas mercancías de exportación disminuyen en los mercados mundiales (p. 152).

Melo y Panagariya en Kaplan (2011) mencionan que los efectos de creación o desviación de comercio sobre los miembros y no miembros de un acuerdo comercial dependen de tres factores:

1. Cuanta más alta sea la tarifa arancelaria inicial antes de formar el área de libre comercio, el efecto de creación de comercio será mayormente visible. Un arancel inicial alto o prohibitivo implica que las fuentes de abastecimiento están concentradas en el mercado nacional, es decir los bienes son provistos por los productores nacionales. Entonces, un área de libre comercio permitirá especializaciones al interior de esta y conduce a reemplazar los altos costos domésticos de producción por importaciones a bajo costo desde los países miembros.
2. En cuanto mayor sea la demanda de los socios comerciales por los bienes que produce cada país, mayor el alcance de especialización, habrá mayor potencial para la creación de comercio.
3. Cuan bajo sea el arancel externo después de la creación de la zona de libre comercio, menor será la desviación de comercio porque un arancel externo bajo ofrece menor margen para el desplazamiento de las importaciones de los países fuera de bloque (Kaplan, 2011, pp. 140-141).

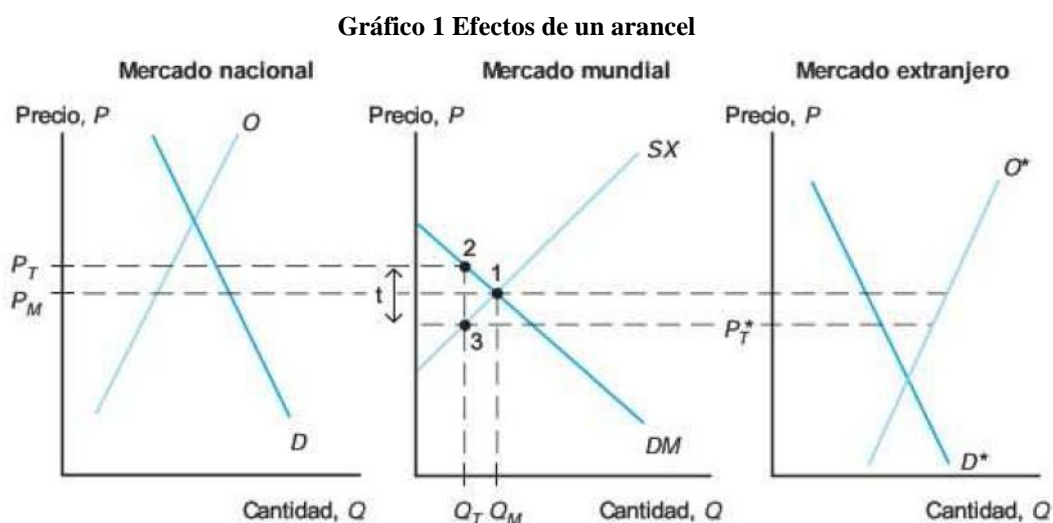
Esta investigación se basa en el postulado de la “desviación del comercio” que se produce como efecto de crear una zona de libre comercio, así como en la teoría de los aranceles y sus efectos, en el precio y consumo de los bienes que importa un país. Se pretende conocer si se presentaría un efecto de desviación de comercio de los productos ecuatorianos hacia los productos colombianos en el mercado estadounidense; es decir, que los productos colombianos, al tener incentivos para ingresar en ese mercado, desplazarían a los productos ecuatorianos.

¹³ En este término se incluyen los TLC.

1.7 ¿Qué son los aranceles?

Krugman, Obstfeld, & Melitz (2003) mencionan que los “aranceles” son impuestos que se aplican a las compras de bienes extranjeros que serán consumidos en el interior del país que cumplen una función de generar ingresos para las arcas fiscales, pero, a la vez, tienen la función de des-incentivar al consumo de bienes importados, proteger a la industria nacional que produce similares bienes y equilibrar la balanza comercial, por lo que los aranceles se les considera como uno de los instrumentos más antiguos de política comercial.

Para el caso del TLC Colombia – Estados Unidos, la política comercial que aplican ambos países entre sí, es reducir el nivel de aranceles a cero, en un plazo máximo de 19 años, mediante la aplicación de un cronograma escalonado de desgravación arancelaria. En cambio, para los productos originarios de países no miembros del acuerdo, en este caso Ecuador, se aplica un nivel de aranceles distinto al que gozan los productos del país miembro del acuerdo, en este caso Colombia. En este sentido, el análisis de los aranceles nos explica que cuando un país del tamaño de Estados Unidos aplica o eleva el arancel a un producto como parte de su política comercial, produce una elevación del precio de ese producto en el mercado interno de ese país, pero también provoca que se reduzca el precio en el mercado mundial, debido a la reducción de la demanda de ese país, ya que no están comprando ese bien en otros mercados, lo que, a su vez, desincentiva la producción y provoca una reducción de la oferta mundial. Para que los productores mundiales puedan continuar ingresando en ese mercado, reducen el precio del bien en el valor de la tasa arancelaria aplicada, como se muestra en el siguiente gráfico:



Un arancel incrementa el precio en el mercado nacional mientras reduce el precio en el mercado extranjero. El volumen del comercio en el mercado mundial se reduce.

Fuente: (Krugman, Obstfeld, & Melitz, 2012, p. 199)

Lo que se pretende en este trabajo, mediante el estudio de los aranceles, como una medida de política comercial aplicada por los Estados Unidos para favorecer el comercio entre sus socios comerciales, es conocer si estos constituyen un factor que desincentiva el consumo de bienes de otros países, en el caso de Ecuador, que tiene un arancel no favorable comparado con los países miembros del TLC como Colombia.

Capítulo II: el “Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Estados Unidos de América” y las preferencias Arancelarias que otorga a los productos colombianos.

2.1 Antecedentes

Antes de la suscripción y entrada en vigencia del “Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Estados Unidos de América”, en mayo de 2012, la política de comercio exterior de Colombia se basó mayormente en profundizar el intercambio comercial con sus socios de la Comunidad Andina y efectuar los esfuerzos necesarios para asegurar el acceso, de manera unilateral, a ciertos mercados especialmente al de los Estados Unidos, a través del sistema de preferencias arancelarias ATPA/ATPDEA y a Europa mediante el SGP (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2015).

El acceso preferencial al mercado estadounidense bajo el sistema *Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act* (ATPDEA)¹⁴ tuvo como antecesor al *Andean Trade Preferential Act* (ATPA)¹⁵, promulgada por el Congreso de los Estados Unidos el 4 de diciembre de 1991 y que originalmente fue autorizada para diez años. El ATPA, posterior a su vencimiento el 4 de diciembre de 2001, se renueva y se modifica mediante el ATPDEA, suscrito el 6 agosto de 2002 y cuya extensión era hasta 31 de diciembre de 2006. El ATPDEA incluyó nuevos productos que no contempló el ATPA dentro de las siguientes categorías: petróleo y derivados de petróleo, textiles y vestimentas, calzado, atún en empaques flexibles, entre otros. (Villarreal, 2008). Entre los productos sensibles excluidos por los norteamericanos estaban ciertas partidas de textiles y confecciones, azúcares, mieles y productos de tienen azúcar, ron y atún enlatado (Rubio Ríos, 2008, p. 46).

Posteriormente al primer vencimiento del ATPDEA del año 2006, el Congreso de los Estados Unidos prorrogó las preferencias por periodos cortos de tiempo pero el 16 de octubre de 2008, promulgó una legislación para extender las preferencias para Colombia y Perú hasta el 31 de diciembre de 2009; y para Ecuador y Bolivia hasta el 30 de junio de 2009 (Villarreal, 2008). El Congreso estadounidense promulgó leyes para extender el programa de preferencias seis veces (Kirk, 2012), siendo el 12 de octubre de 2011, la última vez que ese Congreso aprobó la renovación del ATPDEA hasta el 31 de julio de 2013, que benefició a Colombia y Ecuador. En noviembre de 2008, el Presidente de los Estados Unidos suspendió

¹⁴ Léase en español como Ley de Promoción del Comercio Andino y Erradicación de las Drogas, comúnmente traducido al español como Ley Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de Drogas.

¹⁵ Léase en español como Ley de Preferencias Comerciales Andinas.

a Bolivia como país beneficiario debido a que no cumplía con la política de cooperación para la lucha en contra del tráfico de drogas, luego de la expulsión de la Agencia Antidroga de los Estados Unidos (DEA- Drug Enforcement Agency) tras comprobar la participación de los funcionarios estadounidenses en planes y estrategias políticas de la oposición contra el presidente Evo Morales (Emmerich, 2013, p. 8). Perú dejó de percibir las preferencias por la entrada en vigencia de su TLC con los Estados Unidos en febrero del 2009 (Ulloa Hurtado, 2012).

El ATPA, el predecesor del ATPDEA, consistió en un programa de preferencias comerciales regionales que incluía a Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú; y cuyo propósito fue promover el crecimiento económico en la región andina e incentivar un cambio de la dependencia económica sobre la producción de drogas ilegales mediante el sustento de actividades económicas legítimas (Villarreal, 2008, p. 1). Los objetivos, tanto del ATPA como del ATPDEA, eran: conceder ventajas para el ingreso de los bienes de la región, promover la diversificación de exportaciones, estimular la inversión, fomentar las industrias legales y evitar el cultivo y comercialización de drogas (Ulloa Hurtado, 2012).

Cabe mencionar que el ATPDEA no solo sirvió como un mecanismo de cooperación económica comercial de los Estados Unidos hacia los países de la región andina sino que constituyó un apoyo a sus planes en materia de seguridad con la región, ya que dentro de la política de seguridad regional de los Estados Unidos, ese país consideraba a la región andina como inestable por los problemas políticos, sociales y económicos, siendo la droga uno de los más sensibles, así como la competencia comercial mundial, por lo que esa inestabilidad se la consideraba como una amenaza a la seguridad norteamericana (Rubio Ríos, 2008).

El Plan Colombia lanzado en 1999, que le permitía intervenir a EE.UU. en la región supuestamente para salvaguardar su seguridad por la preocupación del flagelo de la droga, se consideró que no era suficiente, por lo que las preferencias arancelarias andinas constituían un medio adecuado para lograr estabilizar y promover las economías de la región andina (Rubio Ríos, 2008).

Adicionalmente, el ATPDEA sirvió como una herramienta de política exterior para la defensa de los intereses comerciales de las empresas estadounidenses y de presión para obtener los resultados deseados, tomando en cuenta la importancia asignada que tiene el mercado estadounidense para las exportaciones de los países andinos, un ejemplo de esto se

observa en las condiciones que se impusieron para otorgar estas preferencias a más de las que estaban supeditadas en la misma Ley de Preferencias. Por ejemplo, Colombia tuvo que emitir un decreto ejecutivo para proteger a las empresas farmacéuticas internacionales, Perú hizo lo mismo para proteger la ley de transparencia sobre los casos en los tribunales de empresas de Estados Unidos, Ecuador tuvo que ceder en la devolución del IVA petrolero con la empresa OXY (Rubio Ríos, 2008).

Como lo menciona Ulloa Hurtado (2012), la designación de un país como beneficiario de las preferencias venía dada por el Presidente de los Estados Unidos quien debía presentar un informe a la Cámara de Representantes y al Senado sobre la decisión de elegir al país y los justificativos al respecto, así mismo, el Presidente era quien decidía la suspensión de un país como beneficiario.

Los países andinos no podían ser elegidos o calificados como beneficiarios de las preferencias arancelarias si cumplían con los siguientes parámetros:

- a. “Sean comunistas o que hayan nacionalizado, expropiado o adueñado por la fuerza de propiedades pertenecientes a corporaciones, ciudadanos o sociedades (con el 50% o más) estadounidenses.
- b. Arbitrariamente hayan refutado, suspendido, anulado acuerdos, contratos existentes con entidades o ciudadanos de los Estados Unidos.
- c. Ante disputas comerciales legales en donde se hayan rechazado las negociaciones de buena fe o desacatado las resoluciones impuestas por una corte internacional de ley.
- d. No establezcan métodos para la protección o irrespeten la propiedad intelectual copiando o distribuyendo material sin la autorización respectiva, incluyendo filmes, material televisivo, literario, etc., cuyos derechos pertenezcan a entidades o ciudadanos norteamericanos.
- e. No tomen las medidas necesarias para reconocer los derechos de los trabajadores y los organismos sindicales” (Ulloa Hurtado, 2012, p. 26).

La decisión de elegibilidad de los países era afectada adicionalmente por:

- a. “Los compromisos y acuerdos de mejora de las condiciones arriba descritas y las medidas que se están tomando para promover el desarrollo interno.
- b. La calidad, estándares de vida y otros factores económicos del país.
- c. El grado de respeto y seguimiento a las regulaciones de comercio internacional.

- d. La utilización de los subsidios de exportación y requerimientos para acceder a los mismos.
- e. La idoneidad de las regulaciones del país en relación a comercio internacional a fin de revitalizar la región y la economía local.
- f. La eficiencia de la cooperación para erradicación de cultivos ilegales, estimular su sustitución y combatir el narcotráfico” (Ulloa Hurtado, 2012, p. 27).

En cuanto a las condiciones que los productos debían cumplir para recibir las preferencias, estos debían ser cultivados, producidos o manufacturados en los países designados como beneficiarios del ATPDEA, o, ser un artículo nuevo en el caso que contenga componentes o insumos de países que no fueran miembros del ATPDEA. El valor o el costo directo de producción local del bien no debía ser menor al 35% del valor total del bien, dentro del cual se contabilizaba las aportaciones que podían hacer otros países miembros del ATPDEA que incluía a Puerto Rico e Islas Vírgenes. (Ulloa Hurtado, 2012; USITC, 2010). Los productos que obtuvieron los beneficios más importantes en los países andinos fueron el petróleo, materias primas, productos agrícolas, confecciones, metales preciosos, frutas, flores, pescado, café, mariscos (Rubio Ríos, 2008, p. 84)

Entre los principales beneficios obtenidos del ATPDEA que se mencionan, durante el periodo de vigencia de las preferencias, es el crecimiento de las exportaciones de los países andinos hacia los Estados Unidos, así como el desarrollo de los sectores no tradicionales como las flores, espárragos, textiles, confecciones, entre otros (Kirk, 2012; Rubio Ríos, 2008; Ulloa Hurtado, 2012; USITC, 2010; Villarreal, 2008); convirtiéndose estos sectores en importantes fuentes de empleo, lo cual fue usado y mencionado en el Ecuador, en su momento, como argumento para solicitar la renovación del ATPDEA tanto por el sector productivo como por el gobierno (Rubio Ríos, 2008; Villarreal, 2013, p. 5).

Por otra parte, a pesar de que el ATPDEA permitía el ingreso libre de aranceles a 6.300 productos, no se observó una diversificación de las exportaciones de los países de la región, las exportaciones de los países beneficiarios de las preferencias (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú) se concentró mayormente en bienes primarios, es decir en materias primas y bienes agrícolas entre los que destacaban: petróleo, minerales preciosos, rosas, atún, café, oro, peces y crustáceos, frutas y nueces, confecciones (Kirk, 2012, p. 9; Rubio Ríos, 2008, p. 84; USITC, 2010, p. 34). Por su parte, (Emmerich, 2013) menciona que, de los 1.400 productos cubiertos por el ATPDEA que no eran petróleo, las flores representaban aproximadamente una tercera parte. Del total de productos favorecidos por las preferencias,

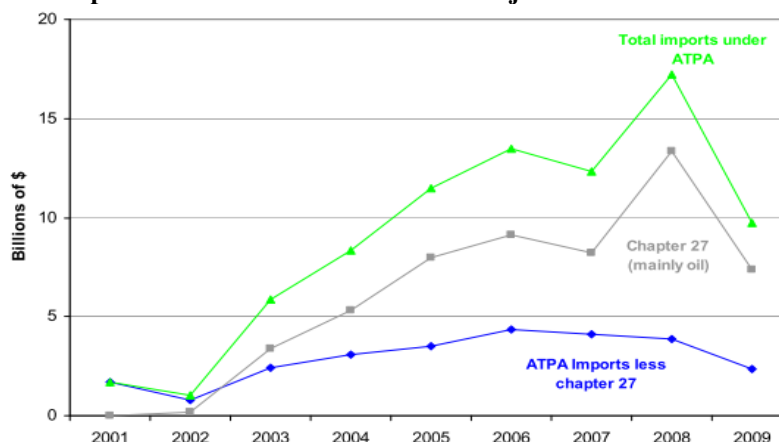
Colombia registraba exportaciones de 913 productos y, a su vez, una concentración en el valor de las exportaciones en 18 productos. Cosa similar se observa en los cuatro países (Emmerich, 2013, p. 11).

En lo que respecta a Ecuador se observa el mismo escenario; es decir, durante la vigencia del ATPDEA no se logró diversificar las exportaciones hacia el mercado estadounidense, hasta el año 2005, Ecuador había permanecido más de una década como beneficiario de la Ley de Preferencias Arancelarias y no había logrado diversificar su oferta exportable a los Estados Unidos, ni pudo incrementar los niveles de penetración en ese mercado (Falconí & Jácome E., 2005, p. 14). En ese mismo sentido, el ATPDEA abrió la posibilidad de exportar casi 6.000 partidas arancelarias, pero en la práctica el país cubrió menos del 20% de estas, debido a la aplicación por parte de los Estados Unidos de mecanismos pararancelarios como las medidas fitosanitarias (Acosta, A.; Jácome, H.; Falconí, 2006, p. 19).

Los siguientes gráficos y cuadros muestran lo mencionado anteriormente, la concentración en pocos productos de las exportaciones de los países beneficiarios del ATPDEA/ATPA hacia el mercado estadounidense, pero desde la óptica de las importaciones que realizó ese país.

El gráfico 2 muestra que, durante los años 2001 al 2009, existe un crecimiento de las importaciones, pero la mayor parte de este crecimiento es atribuible al incremento de la compra de petróleo en comparación con las importaciones de los demás bienes incluidos en las preferencias.

Gráfico 2: Importaciones de los Estados Unidos bajo el sistema ATPA 2001-2009



Source: Compiled from official statistics of the U.S. Department of Commerce.

Fuente: (USITC, 2010, pp. 2-7)

Hornbeck (2001) menciona que, durante la década 1990-1999, el peso de las importaciones originarias de los países beneficiarios del ATPA/ATPDEA sobre el total de las importaciones de los Estados Unidos se mantuvieron relativamente inalteradas en aproximadamente el 1%, así como los principales bienes importados desde esos destinos como se observa en el siguiente cuadro.

Cuadro 1: Mayores Importaciones de los Estados Unidos desde los países andinos bajo en sistemas ATPDEA en porcentaje (1995, 1999)

HTS	Artículo	% 1995	% 1999	País Beneficiario
06	Plantas vivas (flores cortadas)	39.6	25.0	Colombia - 80% Ecuador - 20%
74	Artículos de cobre (cátodos)	2.9	18.9	Perú - 100%
71	Metales preciosos (productos de oro/joyas)	18.9	10.7	Perú - 70% Bolivia - 30%
32	Pigmentos	0.3	9.3	Colombia - 100%
16	Atún (no enlatados)	4.2	5.0	Ecuador - 99% Colombia - 1%
79	Zinc	0.8	4.8	Perú - 100%
	Otros	33.3	26.3	
	Total	100.0	100.0	

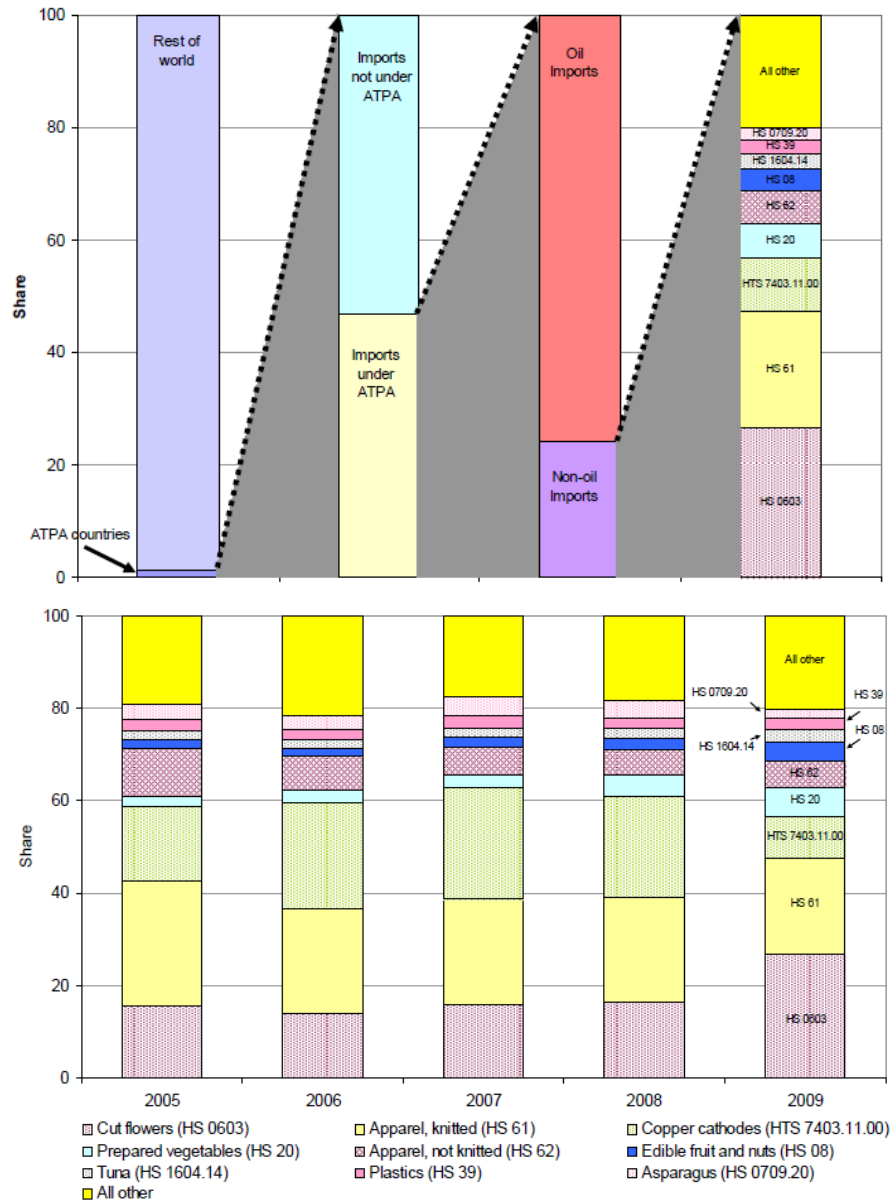
HTS = Harmonized Tariff Schedule - Lista de Arancel Armonizada

Fuente de Datos: USIT, Andean Trade Preference Act, Septiembre 2000, p. 16-24, D-3

Fuente: (Hornbeck, 2001, p. 8)

En el año 2009, como se observa en el gráfico 3, se presentó la misma tendencia en las importaciones bajo el sistema ATPA/ATPDEA desde los países andinos, en donde el petróleo representó más del 60% de las importaciones. Durante los años 2005 al 2009, no se presenta un cambio en el número de los principales bienes no tradicionales (flores, atún, espárragos, cobre, plásticos, confecciones, preparaciones vegetales, vegetales y nueces) importados por los Estados Unidos desde los países beneficiarios del ATPA/ATPDEA.

Gráfico 3: Importaciones estadounidenses desde el mundo y los países andinos en porcentaje de participación año 2009 e Importaciones estadounidense no petroleras bajo el ATPA en porcentaje de participación, 2005-2009



Source: Compiled from official statistics of the U.S. Department of Commerce.

^a Bolivia was not included in 2009.

Fuente: (USITC, 2010, pp. 2-9)

Por último, el cuadro 2 muestra cuanto representa tanto las exportaciones como las importaciones de los Estados Unidos con los países del ATPDEA en el total de su comercio con el mundo durante los años 1991 al 2012, por lo que se observa que la participación de estas no supera el 2% en promedio durante ese tiempo.

Cuadro 2: Relaciones comerciales de los Estados Unidos con los países beneficiarios del ATPDEA (1991, 2012)¹

Año	Exportaciones de E.E.U.U. ²	Participación de los países ATPA/ATPDEA en las Exportaciones de E.E.U.U. al Mundo	Importaciones de E.E.U.U. ³	Participación de los países ATPA/ATPDEA en las Importaciones de E.E.U.U. del Mundo	Balanza comercial de E.E.U.U.
	Millones USD	Porcentaje	Millones USD	Porcentaje	Millones USD
1991	3,798.2	0.9	4,969.5	1.0	-1,171.3
1992	5,319.7	1.3	5,058.7	1.0	261.0
1993	5,359.1	1.2	5,282.3	0.9	76.8
1994	6,445.0	1.3	5,879.5	0.9	565.5
1995	7,820.2	1.4	6,968.7	0.9	851.5
1996	7,718.7	1.3	7,867.6	1.0	-148.9
1997	8,681.8	1.3	8,673.6	1.0	8.2
1998	8,670.1	1.4	8,361.0	0.9	309.0
1999	6,263.2	1.0	9,830.2	1.0	-3,567.0
2000	6,295.1	0.9	11,117.2	0.9	-4,822.1
2001	6,363.3	1.0	9,568.7	0.8	-3,205.3
2002	6,463.3	1.0	9,611.5	0.8	-3,147.7
2003	6,525.7	1.0	11,639.5	0.9	-5,113.8
2004	7,663.6	1.1	15,489.8	1.1	-7,826.2
2005	8,919.1	1.1	20,060.1	1.2	-11,141.0
2006	11,636.5	1.3	22,510.6	1.2	-10,874.1
2007	14,620.5	1.4	20,922.9	1.1	-6,302.4
2008	19,762.7	1.7	28,483.0	1.4	-8,720.3
2009	16,697.3	1.8	20,689.9	1.3	-3,992.5
2010	22,078.1	2.0	28,178.9	1.5	-6,100.8
2011	18,346.8	1.4	31,891.3	1.5	-13,544.4
2012	20,311.2	1.5	33,988.4	1.5	-13,677.1

¹ Incluye el comercio con Bolivia hasta 2008 y con Perú hasta 2010.

² Exportaciones domésticas, en términos F.A.S

³ Importaciones para consumo, valor de aduana.

Fuente de los datos: Compilado de las estadísticas oficiales del Departamento de Comercio de los E.E.U.U.

Fuente: (Office of the United States Trade Representative, 2013, p. 7)

Para concluir, podemos decir que este crecimiento de las exportaciones de los países andinos hacia los Estados Unidos impulsada por el ATPDEA se tradujo en una concentración del comercio en pocos bienes, por lo que se puede inferir que el supuesto beneficio para los países, también, se centró en un grupo de empresas dentro de los sectores beneficiados por las preferencias. Este escenario provocó una situación de alta vulnerabilidad externa, principalmente para Colombia, Ecuador y Perú cuando, luego del fracaso de la iniciativa ALCA, Estados Unidos buscó presionar para que se suscriba un TLC mediante el establecimiento del ATPDEA con un formato improrrogable, por lo que el vencimiento de las preferencias durante el proceso de negociación del TLC Estados Unidos con Colombia hizo que los negociadores estuvieran dispuestos a firmarlo lo más pronto posible (Emmerich, 2013, p. 11). En noviembre de 2003, Estados Unidos mencionó su intención de iniciar las

negociaciones de un TLC con la región andina (Emmerich, 2013, p. 12). El sistema de preferencias representó para los Estados Unidos una herramienta de negociación importante durante las negociaciones de TLC con los países de la región, impulsada por los sectores beneficiarios de dichas preferencias.

2.2 TLC con Colombia – Estados Unidos

La negociación y suscripción del “Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Estados Unidos de América” nace ante la necesidad de asegurar el ingreso al mercado estadounidense de los productos colombianos sin el pago de aranceles, como se venía efectuando, amparado en el Sistema de Preferencias Andinas, ante las expectativas de la no renovación del ATPDEA.

Entre las razones principales que se esgrimen por qué es importante el TLC entre Colombia y los Estados Unidos, aparte de asegurar el acceso al mercado, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia menciona que los Estados Unidos es el principal socio comercial y que el incremento del comercio bilateral permitirá generar más empleo, mayores ingresos y bienestar a la población. Adicionalmente, menciona que debido a que otros países con características similares a Colombia como Chile, México y Perú, ya han suscrito tratados con los Estados Unidos, con lo que dan a entender que si Colombia no hubiera firmado un TLC con Estados Unidos, tendría que competir en el mercado estadounidense en distintas condiciones a las que poseen esos países (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2013b).

De acuerdo a lo promocionado en su momento por el Ministerio de Comercio, Industrias y Turismo de Colombia, el TLC abonaría muchos beneficios a la economía de ese país en el siguiente sentido¹⁶:

- Los consumidores tanto colombianos como estadounidenses tendrían una mayor oferta de productos a mejores precios.
- Los exportadores y empresarios de ambos países podrán exportar una mayor cantidad de productos sin el pago de aranceles, en el caso de Colombia podrán adquirir materia

¹⁶ Para mayor información véase (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2013b)

prima y bienes de capital, libre de aranceles, lo que ayudará a la competitividad de la producción.

- Incremento en las inversiones, al tener un horizonte estable para el ingreso de productos al mercado de los Estados Unidos.
- Beneficio para las arcas fiscales debido al crecimiento de la economía. Esto se menciona al tomar como ejemplo a México, Perú y Chile que, según el Ministro de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, esas economías mostraron crecimiento durante los primeros cinco años posteriores a la vigencia de sus TLC¹⁷.

Estas premisas propuestas podría ser una fuente para un futuro estudio sobre los impactos reales de este acuerdo en la economía colombiana, cosa que no será abordada en este trabajo.

En base a la información publicada en los medios, el proceso completo desde la negociación hasta la entrada en vigencia del acuerdo, pasando por la suscripción del mismo, le tomó a Colombia alrededor de un poco más de 7 años. Posterior a la suscripción del acuerdo en el año 2006, la mayor demora se presentó durante el proceso de ratificación en el lado estadounidense, que culminó en el año 2011 como se detallará más adelante.

2.2.1 Negociación, Suscripción y Ratificación

El “Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y los Estados Unidos de América” (TLC), se suscribió el 22 de noviembre de 2006, bajo el amparo del artículo XXIV del GATT de 1994 y el artículo V del Acuerdo General de Comercio de Servicios, que comprende excepciones para la aplicación del principio de “Nación Más Favorecida”, con el objetivo de crear una zona de comercio como se menciona en el mismo. En este acuerdo no se incluyó el tratamiento de los subsidios y ayudas a la producción y exportación agrícola estadounidense.

La negociación inició el 18 de mayo de 2004, en Cartagena de Indias, luego de la visita del representante Comercial de Estados Unidos, Robert Zoellick, al Presidente Álvaro Uribe en agosto de 2003, posterior al cierre de la negociación del TLC Chile-Estados Unidos,

¹⁷ En mayo de 2013, un año después de la vigencia del TLC con Estados Unidos, el Ministro de Comercio, Industrias y Turismo de Colombia, Sergio Díaz-Granados mencionó que el TLC es una fórmula para el crecimiento, ya que así lo reflejan otras economías que han firmado acuerdos con los Estados Unidos. (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2013a)

que culminó en diciembre de 2002 (Correa, 2013). Después de 14 rondas de negociaciones, el 27 de febrero de 2006, culminó la negociación entre ambos países (El tiempo, 2014).

Una vez cumplida la etapa de negociación, el Acuerdo fue suscrito, el 22 de noviembre del 2006, entre el ministro de comercio, Jorge Humberto Botero, y el representante comercial adjunto de Estados Unidos, John Veroneau (El tiempo, 2014).

El proceso de ratificación inició por el lado colombiano el 30 de noviembre de 2006, con la presentación de una ley para ratificarlo por parte del Gobierno de Colombia al Congreso de ese país, el debate de la ley empezó el 21 de febrero de 2007, y el 4 de julio de 2007, el Presidente Álvaro Uribe sancionó el TLC firmado con Estado Unidos (Efe-Bogotá, 2012b).

Por su parte, el congreso de los Estados Unidos demoró casi cinco años desde la suscripción del TLC para ratificarlo. El 12 de octubre de 2011, la Cámara de Representantes y el Senado aprobaron el TLC con Colombia y el 21 de octubre de 2011, el Presidente Barak Obama suscribió el TLC de Colombia junto con los de Corea del Sur y Panamá (Efe-Bogotá, 2012b).

Respecto a los acuerdos logrados en cuanto al acceso al mercado, (Garay Salamanca et al., 2009) señalan que la negociación resultó asimétrica a favor de los Estados Unidos, ya que no se tomaron en cuenta las diferencias en el tamaño y desarrollo de las economías, así como de los sectores agropecuarios de ambas naciones. Las concesiones otorgadas por Colombia (valor del comercio ubicado en desgravación inmediata y valor de los contingentes libres de aranceles) superaron en valor a las ofrecidas por los Estados Unidos (Garay Salamanca et al., 2009, pp. 10-11).

2.2.2 Dificultades que atravesó el Tratado de Libre Comercio

La negociación del TLC con Estados Unidos se inició en conjunto con Perú y Ecuador, y Bolivia en calidad de observador. Debido a las asimetrías e intereses políticos de cada país, la negociación terminó de forma separada, siendo Perú el primero en terminar el proceso de negociación, suscripción y ratificación interna, antes de que culminara la presidencia de Alejandro Toledo en julio de 2006. Ecuador se retiró de la negociación, cuando Alfredo Palacio asumió la presidencia, luego de una crisis institucional que sacó de

la presidencia a Lucio Gutiérrez (Silva, 2007). Por lo que no se pudo mantener la unidad como estrategia para negociar ante los Estados Unidos.

La suscripción de los TLC de Colombia y Perú con Estados Unidos, ocasionó que la CAN se vea resquebrajada ante el retiro de Venezuela, anunciado por el Presidente de Venezuela, Hugo Chávez, el 19 de abril de 2006 (Efe-Bogotá, 2012a).

En un inicio, diferentes gremios económicos se aglutinaron en torno del Consejo Gremial Nacional para mantener una sola posición en las negociaciones, pero se presentaron fuertes tensiones entre industriales y agricultores, por el tratamiento diferenciado en la desgravación entre los bienes industriales y los agrícolas, así como en el sector de medicamentos (Silva, 2007).

La mayor oposición vino por parte de los sindicatos colombianos, la iglesia católica, ONG internacionales defensoras de los derechos humanos y laborales, del medio ambiente y de la salud, y miembros del Partido Polo Democrático Alternativo, las farmacéuticas (El tiempo, 2014; Silva, 2007).

Las denuncias reiteradas sobre la violación a los derechos sindicales y laborales, así como las negociaciones llevadas a cabo por los sindicatos, las ONG y los miembros del Partido Polo Democrático Alternativo con congresistas demócratas, que pasaron hacer mayoría en 2007, permitieron que el Congreso de los Estados Unidos realizara modificaciones a los capítulos Laboral, Ambiental y de Propiedad Intelectual (El tiempo, 2014; Silva, 2007).

El Acuerdo, también, tuvo que sortear la pugna de poderes entre demócratas y republicanos, que se presentó en el Congreso de los Estados Unidos, que bloqueaba las iniciativas del presidente George W. Bush y el proceso de ratificación sirvió, también, de escenario de disputa (Efe-Bogotá, 2012a).

En abril 2011, el Presidente Juan Manuel Santos visitó Washington, se comprometió mediante un “plan de acción” a cumplir los derechos laborales, a fin de que sea ratificado por el Congreso de Estados Unidos (Efe-Bogotá, 2012a).

El 26 de enero de 2012, la oposición y los sindicatos colombianos pidieron a los Estados Unidos que aplase la entrada en vigencia del TLC hasta que el gobierno cumpla con el plan de acción para la protección de los derechos laborales (EFE, 2012).

Después de aseverar sobre la aplicación del plan de acción, así como de haber aprobado la ley sobre derechos de autor y la “ley de implementación del TLC”, el 15 de abril de 2012, se anunció que se ha completado el proceso para poner en marcha el TLC, por lo que el 15 mayo de 2012 entró en vigencia (EFE, 2012).

2.2.3 Características del Tratado de Comercio

Este acuerdo está compuesto por veinte y tres capítulos que regulan el acceso a los mercados para productos agrícolas y no agrícolas, normas de origen, procedimientos aduaneros, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos para el comercio, derechos de propiedad intelectual, compras públicas, entre otros, como se observa en la siguiente figura.

Cuadro 3: Estructura del TLC Colombia - Estados Unidos

Capítulos	
1. Disposiciones Iniciales y Definiciones Iniciales	13. Políticas de Competencia
2. Trato Nacional y Acceso de Mercancías al Mercado	14. Telecomunicaciones
3. Textiles y Vestido	15. Comercio Electrónico
4. Reglas de Origen y Procedimientos de Origen	16. Derechos de Propiedad Intelectual
5. Procedimiento Aduanero y Facilitación del Comercio	17. Asuntos Laborales
6. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	18. Medio Ambiente
7. Obstáculos Técnicos al Comercio	19. Transparencia
8. Defensa Comercial	20. Administración del Acuerdo y Fortalecimiento de Capacidades Comerciales
9. Contratación Pública	21. Solución de Controversias
10. Inversión	22. Excepciones Generales
11. Comercio transfronterizo de servicios	23. Disposiciones Finales
12. Servicios Financieros	Anexo I: Medidas Disconformes para Servicios e Inversiones: Colombia/EEUU Anexo II: Medidas Disconformes para Servicios e Inversión: Colombia/EEUU Anexo III: Medidas Disconformes para Servicios Financieros: Colombia/EEUU y Nota explicativa Entendimiento sobre Biodiversidad y Conocimientos Tradicionales
Fuente: (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2014a)	

Fuente: (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2014a)

Como se puede observar, la estructura del tratado abarca cada uno de los aspectos relacionados con el comercio de bienes y servicios, como el acceso al mercado, reglas y procedimiento de origen, medidas fitosanitarias, entre otros; pero, también, incluye aspectos que van más allá del comercio como: la solución de controversias, la competencia, los derechos de propiedad intelectual, la inversión, asuntos laborales y de ambiente, la administración del acuerdo y el fortalecimiento.

Por su parte, Procolombia, entidad colombiana encargada de la promoción de las exportaciones, en su página web institucional efectúa una presentación del TLC en tres grandes bloques, como se detalla a continuación:

- Un primer bloque que comprende la compatibilidad jurídica del TLC con la CAN y posteriormente se introducen los temas relacionados con los aspectos institucionales del tratado, esto es, la administración, los compromisos de transparencia y los mecanismos de solución de controversias.
- En el segundo incluye los aspectos vinculados con el acceso de bienes industriales, agropecuarios y servicios a los mercados de ambos países suscriptores del acuerdo. Incluye no sólo los temas relacionados con la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias sino, también, los de normas de origen, procedimientos aduaneros, defensa comercial y compras públicas.
- En el tercer bloque, se “describen los temas transversales, que establecen disciplinas a las que se someten las actividades comerciales de ambos países; incluye las normas de propiedad intelectual, las de competencia, los asuntos laborales y ambientales, la inversión y el fortalecimiento de la capacidad comercial” (Procolombia, s. f.-b).

2.2.4 Acceso al mercado

Se menciona que, con el TLC el 99,9% de la oferta exportable industrial colombiana tiene acceso al mercado de Estados Unidos sin arancel, se incluye a los textiles y confecciones. En el caso de Estados Unidos, el 81.8% de la oferta industrial exportable tiene ingreso a Colombia sin arancel inmediatamente. Todos los productos amparados en el ATPDEA fueron incluidos en el TLC (Embajada de Colombia en Estados Unidos, s. f.).

El “Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Estados Unidos” contempla varias canastas listadas tanto para los bienes agrícolas y no agrícolas de

ambos países, las mismas que conllevan distintos tiempos para la desgravación, como se menciona en el anexo 2.3 del Capítulo II “Trato Nacional y Acceso de Mercancías al Mercado” del Texto final del Acuerdo. En cuanto a los bienes colombianos con acceso al mercado estadounidense, Procolombia (s. f.-a) menciona que 10.634 partidas arancelarias entre bienes agrícolas, industriales y manufacturados podrán ingresar a Estados Unidos sin arancel de la siguiente manera:

- Bienes agrícolas con 1.817 partidas arancelarias ubicadas en las siguientes canastas:
 - A (desgravación inmediata, a partir del 15 de mayo de 2012): 1.233 bienes
 - B (desgravación en 5 años): 2 bienes
 - C (desgravación en 10 años): 9
 - D (desgravación en 15 años): 35
 - F (bienes que gozaban de libre ingreso, arancel general = 0%): 388
 - Contingentes arancelarios¹⁸: 150 (Se incluyen la carne bovina, lácteos, tabaco y azúcar)

- Bienes industriales y textiles: 8.817 posiciones arancelarias:
 - A (desgravación inmediata, a partir del 15 de mayo de 2012): 5.176
 - C (desgravación en 10 años): 20
 - F (bienes que gozaban de libre ingreso, arancel general = 0%): 3.603

¹⁸ El contingente arancelario consiste en fijar una cantidad determinada de bien a importar, la misma que goza de una exención total o parcial del pago de aranceles, se aplican a los productos agropecuarios. OMC (s. f.) menciona que posterior a la Ronda Uruguay se creó un sistema de contingentes arancelarios con el fin de garantizar un acceso mínimo en la importación de bienes agropecuarios debido a que los aranceles aplicados, producto de la eliminación o conversión de todos los obstáculos no arancelarios que existían en el comercio internacional anterior a dicha Ronda de negociación, eran demasiado elevados para garantizar el ingreso a las importaciones.

- R¹⁹ (desgravación en 10 años, se aplica arancel para casos especiales del capítulo 98 del arancel según lo especificado en la nota 4 de Estados Unidos a ese subcapítulo): 1
- S²⁰ (casos especiales del capítulo 98 del arancel, ingresan libre desde la vigencia del acuerdo): 17

Sin embargo, Garay Salamanca et al., (2009) expresa que el azúcar colombiana con un alto potencial para la exportación quedó excluida de la desgravación, mientras que el mismo producto para el caso de Estados Unidos, el período de desgravación quedó para cinco años (Embajada de Colombia en Estados Unidos, s. f.).

La Embajada de Colombia en Estados Unidos (s.f.) menciona que entre los productos colombianos con acceso inmediato al mercado de los Estados Unidos sin arancel están:

- Textiles
- Confecciones, incluyendo ropa interior femenina, vestidos de baño y confecciones para el hogar
- Calzado y artículos de cuero, incluyendo calzado elaborado con materias primas sintéticas
- Café
- Frutas: ej. banano, aguacate, melón, pimentón, maracuyá, piña, papaya, limón, uvilla
- Verduras y hortalizas: ej. tomate, acelga, salvia, espinaca, arrúgala, apio
- Flores
- Carnes frías
- Cigarrillos

¹⁹ Para mayor información revisar la nota general de la lista arancelaria de los Estados Unidos del capítulo II “Trato Nacional y Acceso de Mercancías al Mercado” del Texto final del Acuerdo disponible en <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=727>.

²⁰ *Ibidem*.

- Hierbas aromáticas
- Algodón
- Etanol
- Aceite de palma
- Preparaciones alimenticias, pastas y galletería
- Yogurt
- Porcelanas y joyería
- Productos metalmecánicos como ventanería y herramientas
- Productos químicos y petroquímicos
- Cosméticos y perfumes
- Artículos de papelería como lápices, pinceles y crayones especiales

En ese mismo sentido, esa misma Embajada da ejemplos de productos a los que los Estados Unidos aplican un contingente arancelario para que ingresen libre de arancel a su mercado y cuya desgravación, en algunos casos, será gradual, entre ellos se encuentran:

- Lácteos: cuota de acceso preferencial de 9.000 toneladas adicionales al contingente OMC (100 toneladas en leche líquida; 2.000 toneladas en mantequilla; 300 toneladas en helados; 4,600 toneladas en quesos y 2.000 toneladas en otros lácteos). Las exportaciones por fuera del contingente se desgravarán en un periodo de 11 a 15 años.
- Carnes: cuota preferencial sin aranceles de 5.000 toneladas con un crecimiento anual del 5%. Desgravación del arancel a 10 años.
- Azúcar: cuota de acceso preferencial de 50.000 toneladas (las cuales incluyen renglones de confitería y chocolatería para uso industrial) con un crecimiento de 1.5% anual. No se menciona una desgravación en este producto.

- Tabaco: cuota preferencial sin aranceles de 4.000 toneladas. Desgravación del arancel a 15 años.

Por otro lado, los principales productos estadounidenses con acceso inmediato al mercado de Colombia sin arancel están: equipos y materiales para construcción y para agricultura, aeronaves y sus partes; tractores, trolebuses, vehículos de más de 16 de personas; fertilizantes, tecnologías para información y comunicaciones, equipos médicos, entre otros (Portafolio.co, 2012b).

Entre los más importantes productos estadounidenses que se desgravarán gradualmente están²¹:

- Arroz: protección de 19 años, con 6 años de gracia durante el cual se mantendrá el arancel inicial de 80%, destinado para el consumo; y del 5% para el de siembra.
- Pollo: cuartos traseros son los más sensibles, se aplica un contingente de 27.000 toneladas con crecimiento del 4% anual, desgravación a 18 años con 5 años de gracia para los cuartos traseros de pollo fresco y 10 años de gracia para los sazonados.
- Lácteos: contingentes preferenciales de 9.000 toneladas con crecimiento del 10% anual.
- Maíz: contingentes de 2 millones toneladas de maíz amarillo y 130.000 toneladas de maíz blanco con un crecimiento de 5% anual. Desgravación del arancel en 12 años.
- Carnes (calidad estándar): contingente de 2.100 toneladas con crecimiento del 5% anual. Desgravación del arancel en 10 años.
- Cerdo: la mayoría de los productos de cerdo se desgravarán en 5 años, el resto de aranceles se eliminarán en 10 años.
- Vehículos: Carrocerías y motos entre 500 y 800 cc: se desgravarán en 5 años. Vehículos a gasolina o diésel entre 1.500 y 3.000 cc, los camperos de 1.500 a 3.000

²¹ Para mayor detalle ver la publicación de Portafolio.co del 14 de mayo de 2012, “Productos colombianos que se benefician del TLC con E.E.U.U. disponible en: <http://www.portafolio.co/economia/productos-colombianos-que-se-benefician-del-tlc-eeuu>

cc, los camiones grúa, los camiones de limpieza, motocicletas y velocípedos de 50 a 500 cc: se desgravarán en diez años.

- Productos industriales que se desgravarán en un período de 5 años: Papel, Tintas, Productos de hierro y acero, Vidrio y partes de vehículos.
- Cadena petroquímica-plásticos: se desgravarán en un período de 7 años.

Compras Públicas

La apertura bilateral de las compras públicas se realiza a través de listas, en donde se define las entidades y empresas gubernamentales para las que aplica el acuerdo en ambos países. En este acuerdo, Colombia estableció una reserva exclusiva para las empresas pymes en los contratos hasta por US\$ 125.000. En empresas de alta contratación, como Colciencias, Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), Coldeportes y el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA), se estableció un umbral de US\$ 250.000, esto significa que las compras inferiores a ese rango se pueden reservar para empresas nacionales (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2014a).

Este punto se podría analizar en el futuro, a fin de conocer qué incidencia se presenta en el concurso o participación de las empresas colombianas en las compras públicas tanto de los Estados Unidos como de Colombia.

Propiedad intelectual

En este apartado se incluyó como patentable a la biodiversidad y el conocimiento ancestral, mediante el uso de contratos entre las partes, regulados por las autoridades competentes como lo menciona el texto final del Acuerdo. Adicionalmente, se extendió el tiempo de protección para los datos de prueba en lo que tiene que ver con los medicamentos a 25 años. Por lo que se observa que, a más de asegurar la protección de los datos de prueba en los medicamentos en un plazo mayor a lo estipulado en el ADPIC de la OMC, que son 20 años, se pretende patentar la biodiversidad y el conocimiento ancestral, para que pueda ser comercializado (Ahumada, 2009). En ese sentido, surge la siguiente inquietud: ¿Quién será el que mejor aproveche esto, los pueblos originarios dueños de este conocimiento o las compañías farmacéuticas? Para darle una respuesta sería necesario un estudio sobre el tema, lo cual no es el objetivo de este trabajo, pero que puede ser abordado en alguna investigación futura.

2.2.5 Reglas de juego que se establecen en el tratado.

Colombia se quedó sin posibilidad de adoptar medidas para contrarrestar las ayudas y subvenciones que aplica los Estados Unidos en su producción y exportación agrícola, ya que desmontó sus principales medidas de protección en los bienes agrícolas, como el Sistema Andino de Franjas de Precios y el Mecanismo de Administración de Contingente que garantiza la compra de la cosecha nacional (Garay Salamanca et al., 2009).

En este tratado se introdujo una cláusula de preferencia no recíproca en el ámbito agropecuario, por lo cual si Colombia concede un trato más favorable a otro país, mayor que concedido en el TLC, este mismo trato debe ser otorgado a Estados Unidos, restándole flexibilidad a Colombia para negociar el acceso preferencial a otro mercado en un determinado producto de interés (Garay Salamanca et al., 2009).

En el caso de controversias entre el Estado y las empresas que no se resuelva mediante consultas y negociación, se contempla que el perjudicado puede demandar ante el CIADI.

Para que el TLC con Estados Unidos entrara en vigencia, fue necesario que el Congreso de Colombia aprobara tres leyes relacionadas con la protección de los derechos intelectuales en el agro, en el internet y la llamada cuota de pantalla en la televisión (Portafolio.co, 2012a). La ley sobre los derechos intelectuales en el agro, busca proteger a las semillas mejoradas. Esto impide la práctica agrícola de guardar la mejor semilla de la cosecha para la siguiente época de siembra.

2.3 Principales Productos colombianos exportados hacia Estados Unidos

En base a la información analizada por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia acerca del comercio exterior con los Estados Unidos, se observa que, durante los años 2011, 2012 y 2013 los principales productos exportados hacia ese mercado son los siguientes:

- ✓ 27.09 Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso.
- ✓ 06.03 Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados.

- ✓ 71.08 Oro (incluido el oro platinado) en bruto, semilabrado o en polvo.
- ✓ 27.10 Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudos; preparaciones no expresadas ni comprendidas en otra parte, con un contenido de aceites de petróleo o mineral bituminoso superior o igual al 70% en peso,...
- ✓ 09.01 Café, incluso tostado o descafeinado; cáscara y cascarilla de café; sucedáneos del café.
- ✓ 27.01 Hulla; briquetas, ovoides y combustibles sólidos similares, obtenidos de la hulla.
- ✓ 08.03 Bananas, incluidos los plátanos "*plantains*", frescos o secos.
- ✓ 72.02 Ferroaleaciones.
- ✓ 21.01 Extractos, esencias y concentrados de café, té o yerba mate y preparaciones a base de estos extractos, esencias...
- ✓ 76.10 Construcciones y sus partes (por ejemplo: puentes y sus partes, torres, castilletes, pilares, columnas, armazones para techumbre...)
- ✓ 71.03 Piedras preciosas (excepto diamantes) o semipreciosas, naturales, incluso trabajadas o clasificadas, sin ensartar, montar ni engarzar, piedras...
- ✓ 17.01 Azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura, en estado sólido.
- ✓ 71.10 Platino en bruto, semilabrado o en polvo.
- ✓ 62.03 Trajes (ambos o ternos), conjuntos, chaquetas (sacos), pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos ...
- ✓ 70.10 Bombonas (damajuanas), botellas, frascos, bocales, tarros, envases tubulares...

En el año 2013, esta lista de productos representa el 93,40% de las exportaciones hacia los Estados Unidos con un valor de 17. 243.998.000 USD (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2014c).

2.4 Preferencias otorgadas a los productos colombianos (aranceles)

Una vez revisadas las tarifas arancelarias de los principales productos colombianos exportados hacia los Estados Unidos durante los años 2011 al 2014 del punto anterior, en la base de datos de la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos al año 2015, se observa que todos esos productos ingresan al mercado de los Estados Unidos sin el pago de aranceles, como se detalla en el siguiente cuadro.

Cuadro 4: Principales productos colombianos exportados a los Estados Unidos con su respectivo arancel

Cod. arancel	Descripción	Tarifa arancelaria
2709	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso.	0%
0603	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados.	0%
7108	Oro (incluido el oro platinado) en bruto, semilabrado o en polvo.	0%
27.10	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudos; preparaciones no expresadas ni comprendidas en otra parte, con un contenido de aceites de petróleo o mineral bituminoso superior o igual al 70% en peso,...	0%
09.01	Café, incluso tostado o descafeinado; cáscara y cascarilla de café; sucedáneos del café.	0%
27.01	Hulla; briquetas, ovoides y combustibles sólidos similares, obtenidos de la hulla.	0%
08.03	Bananas, incluidos los plátanos " <i>plantains</i> ", frescos o secos.	0%
72.02	Ferroaleaciones.	0%
21.01	Extractos, esencias y concentrados de café, té o yerba mate y preparaciones a base de estos extractos, esencias...	0%
76.10	Construcciones y sus partes (por ejemplo: puentes y sus partes, torres, castilletes, pilares, columnas, armazones para techumbre...)	0%
71.03	Piedras preciosas (excepto diamantes) o semipreciosas, naturales, incluso trabajadas o clasificadas, sin ensartar, montar ni engarzar, piedras...	0%
17.01	Azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura, en estado sólido.	0%
71.10	Platino en bruto, semilabrado o en polvo.	0%
62.03	Trajes (ambos o ternos), conjuntos, chaquetas (sacos), pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos ...	0%
70.10	Bombonas (damajuanas), botellas, frascos, bicales, tarros, envases tubulares...	0%
Elaboración propia		
Fuente: United State Trade Commission http://hts.usitc.gov/		

Adicionalmente, se observa que la mayor parte de productos exportados comprende bienes agrícolas, minerales, hidrocarburos y materias primas, los únicos bienes industriales que se observan son los trajes, bombonas y construcciones.

2.5 Principales productos ecuatorianos exportados hacia Estados Unidos

Basado en los datos acumulados de las exportaciones ecuatorianas a los Estados Unidos desde el 2011 al 2014, proporcionados por Banco Central del Ecuador, entre los principales productos ecuatorianos que se colocan en ese país se encuentran los siguientes:

- ✓ 2709 Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso.
- ✓ 0306 Crustáceos, incluso pelados, vivos, frescos, refrigerados, congelados, secos, salados o en...
- ✓ 0803 Bananas, incluidos los plátanos «plantains», frescos o secos.
- ✓ 7108 Oro (incluido el oro platinado) en bruto, semilabrado o en polvo
- ✓ 0603 Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, ...
- ✓ 1801 Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado.
- ✓ 2707 Aceites y demás productos de la destilación de los alquitranes de hulla de alta temperatura; productos análogos en los que los constituyentes aromáticos predominen en peso sobre los no aromáticos.
- ✓ 1604 Preparaciones y conservas de pescado; caviar y sus sucedáneos preparados con huevas de ...

Esta lista de productos representa el 95,24% de las exportaciones hacia los Estados Unidos con un valor acumulado del 2011 al 2014 de 40.149 millones de dólares.

2.6 Preferencias otorgadas a los principales productos ecuatorianos (aranceles)

Una vez revisadas las tarifas arancelarias de los principales productos ecuatorianos exportados hacia los Estados Unidos del punto anterior, en las bases de datos del Centro de Comercio Internacional, ITC por sus siglas en inglés, y de la Comisión de Comercio

Internacional de los Estados Unidos, se observa que la mayor parte de los bienes exportados ingresan al mercado de los Estados Unidos efectuando el pago de aranceles, como se detalla en el siguiente cuadro.

Cuadro 5: Principales exportaciones ecuatorianas hacia los Estados Unidos con su arancel

Cód. arancel	Descripción	2013	2015
2709	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso.	5.25¢/bbl	5.25¢/bbl
0306	Crustáceos, incluso pelados, vivos, frescos, refrigerados, congelados, secos, salados o en .(camarones)	0%	0%
0803	Bananas, incluidos los plátanos «plantains», frescos o secos.	0%	0%
0803	Bananas, incluidos los plátanos «plantains», frescos o secos. (bananos y plátanos seco) ¹ .	1.40%	1.40%
7108	Oro (incluido el oro platinado) en bruto, semilabrado o en polvo	4.10%	4.10%
0603	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, ...	6.80%	6.80%
1801	Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado.	0%	0%
2707	Aceites y demás productos de la destilación de los alquitranes de hulla de alta temperatura; productos análogos en los que los constituyentes aromáticos predominen en peso sobre los no aromáticos.	0%	0%
1604	Preparaciones y conservas de pescado; caviar y sus sucedáneos preparados con huevas de ...	35%	35%
Elaboración propia			
Fuente: International Trade Center (ITC) http://www.macmap.org/QuickSearch/FindTariff/FindTariff.aspx United State International Trade Commission (USITC) http://hts.usitc.gov/			
¹ Es la tarifa como NMF que se aplica a los plátanos secos.			

Cabe señalar que los principales productos exportados por el Ecuador hacia Estados Unidos como son el petróleo, flores, banano y el atún se encuentran condicionados al pago de un arancel para ingresar a ese mercado, por lo cual, desde el vencimiento del sistema de preferencias arancelarias ATPDEA en julio de 2013, el gobierno se vio en la necesidad de apoyar al sector exportador mediante la emisión de Certificados de Abono Tributarios (CAT), los mismos que son usados para el pago de obligaciones tributarias, aduaneras o con la banca. El valor de estos certificados que se entregan a los exportadores corresponde al 100% de aranceles pagados en Estados Unidos.

Por último, una vez efectuada una breve revisión al Acuerdo de Promoción Comercial entre Colombia y los Estados Unidos, el mismo que otorga las preferencias con las que actualmente goza Colombia para que sus principales productos de exportación ingresen al mercado estadounidense sin pagar aranceles, comparado con los principales productos del Ecuador que pagan aranceles en los Estados Unidos, así como a sus

antecedentes, el sistema de ATPDEA, se observa que tanto durante la vigencia del ATPDEA, así como con el actual Acuerdo, los principales productos exportados por Colombia hacia el mercado estadounidense han sido mayormente materias primas y bienes agrícolas, sin menospreciar a las exportaciones de textiles también, siendo el petróleo y las flores, juntos al café los mayores rubros de exportación. Para el caso de Ecuador, se observa algo similar durante y después de la existencia del ATPDEA, entre las principales exportaciones se hallan el petróleo, las flores, el banano y el atún. Esta revisión sirve de preámbulo para el siguiente capítulo, en el cual se profundizará sobre el movimiento comercial entre Colombia - Estados Unidos; y, Ecuador - Estados Unidos, a fin de observar el comportamiento de los principales productos tanto colombianos como ecuatorianos que compiten entre sí en el mercado estadounidense.

Capítulo III: Desarrollo de la investigación.

3.1 Relaciones Comerciales Colombia – Estados Unidos y Ecuador – Estados Unidos

Es importante mencionar que durante y después de la segunda guerra mundial, Estados Unidos experimentó un crecimiento económico vertiginoso, convirtiéndose durante muchos años en el principal impulsor del crecimiento mundial, debido a la demanda de bienes, tanto para el consumo como para la producción; es por ello que los Estados Unidos representa uno de los mayores mercados a nivel mundial, no tan solo por su tamaño sino, también, por su capacidad de compra determinada por su nivel de ingreso económico.

Durante mucho tiempo, Estados Unidos se convirtió en el principal mercado para la región de Latinoamérica. Con el pasar del tiempo y la influencia de la corriente globalizadora, sumado al surgimiento de nuevos actores económicos tales como los países del sudeste asiático y en especial China, las exportaciones de los países de Latinoamérica se han diversificado, pero el mercado estadounidense aún representa un gran porcentaje de las exportaciones de los países de la región, entre ellos Colombia y Ecuador.

En ese sentido, para Colombia y Ecuador el mercado de los Estados Unidos tiene un significado importante, por lo que las relaciones comerciales con ese país son intensas y cuyo comportamiento debería ser revisado, pero antes se presentará un vistazo general al comportamiento del comercio, así como los esfuerzos realizados en aras de incrementar su participación comercial en el mundo.

3.1.1 Perfil general de Colombia

Cuadro 6: Principales datos económicos de Colombia

Superficie (kilómetros cuadrados)	1,141,748.00
Población, total (2014)	48,321,405.00
Capital	Bogotá
PIB (US\$ a precios actuales) (2013)	378,415,326,790.08
PIB per cápita (US\$ a precios actuales) (2013)	7,831.22
PIB per cápita, PPA (\$ a precios internacionales actuales) (2013)	12,423.92
Crecimiento del PIB (% anual) (2013)	4.68
Exportaciones (2013) US\$ corrientes	67,460,933,045.65
Importaciones (2013) US\$ corriente	76,464,642,567.55
Comercio (X + M / PIB) en % del PIB (2013)	38.03
Inversión extranjera directa, entrada neta de capital (balanza de pagos, US\$ a precios actuales) (2013)	16,198,401,720.71
Deuda del gobierno central, total (% del PIB) (2012)	65.33

Inflación, precios al consumidor (% anual) (2014)	2.88
Desempleo, total (% de la población activa total) (estimación modelado OIT) (2013)	10.50

Elaboración propia

Fuente: Banco mundial, indicadores del desarrollo mundial

En los últimos años, a Colombia lo han ubicado como uno de los países emergentes que, junto a Indonesia, Vietnam, Egipto, Turquía, Sudáfrica forman el acrónimo CIVETS²²; con buena proyección de crecimiento futuro y destino de inversiones debido al tamaño de la población, la apertura de su mercado y su política comercial exterior que busca un mayor relacionamiento con otras economías mediante la suscripción de acuerdos comerciales.

De acuerdo a los datos del Banco Mundial, en el año 2013, la economía colombiana tuvo un crecimiento de 4.68% en comparación con el año anterior. Para el año 2014, según el FMI, el crecimiento será 4.6% y para el año 2015, se prevé un crecimiento menor debido a la baja del precio del petróleo, que sería menor de 4% (IMF, 2015).

En lo que respecta al comercio internacional, hasta el año 1990, las relaciones comerciales de Colombia con el exterior se reducían a pocos países, reformas adicionales tomadas a partir del Gobierno del entonces Presidente Cesar Gaviria, quien decidió reducir los aranceles a las importaciones, buscando dinamizar las relaciones comerciales con el exterior. En los últimos tiempos, con la llegada al poder de ex Presidente Álvaro Uribe se observa un mayor ímpetu por incrementar el relacionamiento comercial con el exterior (Blain Campos, 2013).

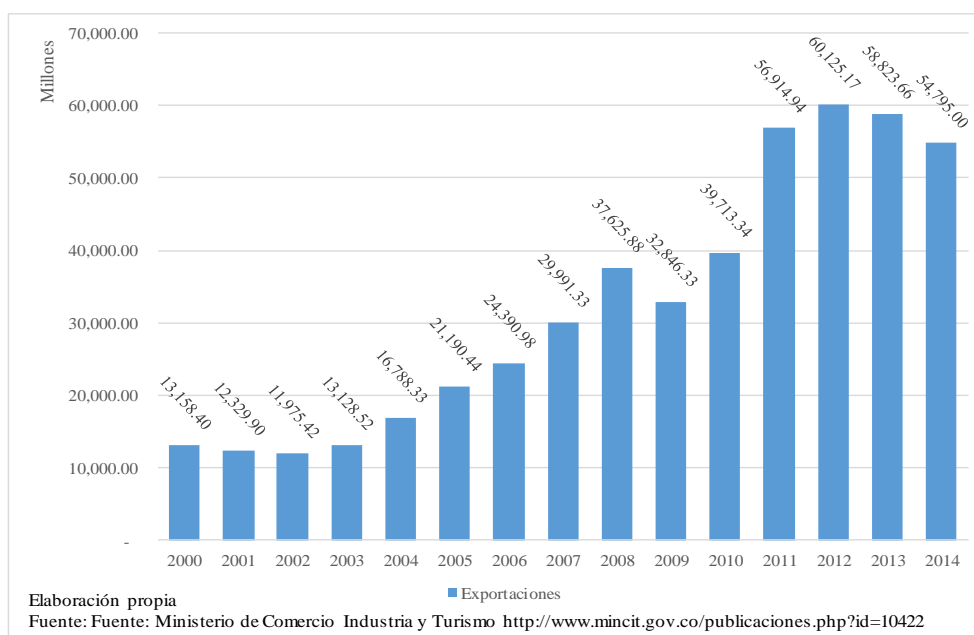
Al año 2013, el índice de comercio con el exterior ($X+M / PIB$) alcanzó el 38%, este índice se puede considerar como bajo comparado con el de otros países como Alemania, China, o inclusive de la región como Chile o el Ecuador, en que su índice es más alto, en parte, debido a que la mayor parte de los sectores económicos de esos países están destinado a la producción de bienes para la exportación.

Desde el 2000 al 2014, en términos generales, el comportamiento de las exportaciones colombianas, en promedio, se muestra ascendente, creciendo un 12%, con ciertos momentos de decrecimiento. Al inicio del periodo observado, las exportaciones alcanzaron un valor de 13 158 mil millones de dólares las mismas que se quintuplican en el

²² CIVETS es un acrónimo creado por la unidad de inteligencia del *The Economist*, que agrupa para sus análisis de tendencias de crecimiento y destino de inversiones a Colombia, Indonesia, Vietnam, Egipto, Turquía y Sudáfrica.

año 2014 hasta llegar al valor de 54 795 mil millones de dólares. El franco crecimiento de las exportaciones colombianas se da entre los años 2004 al 2008, pero se detiene en el año 2009 como un efecto de la crisis financiera. Luego de la caída del 13% de las exportaciones en el año 2009, en el año 2010 vuelen a crecer hasta el año 2012. En los dos últimos años, 2013 y 2014, se observa que las exportaciones se han reducido en 2% y 7%, respectivamente como se observa en el gráfico siguiente.

Gráfico 4: Exportaciones de Colombia, 2000-2014 (en millones de USD, precio FOB)



Entre los principales destinos de las exportaciones de Colombia en el año 2014, se observa que Estados Unidos ocupa el primer lugar con el 26% de participación seguido de la Unión Europea con el 17% y China con el 11%. Estos tres destinos concentran el 54% de las exportaciones, las cuales son mayormente materias primas, lo cual representaría una vulnerabilidad ante cualquier eventual desaceleración del crecimiento en esos países. Entre los principales compradores de bienes colombianos de la región de América Latina se destacan Panamá, Venezuela y Ecuador con una participación de 7%, 4% y 3% respectivamente, como se muestra en el siguiente cuadro.

Cuadro 7: Principales destinos de las exportaciones de Colombia año 2014

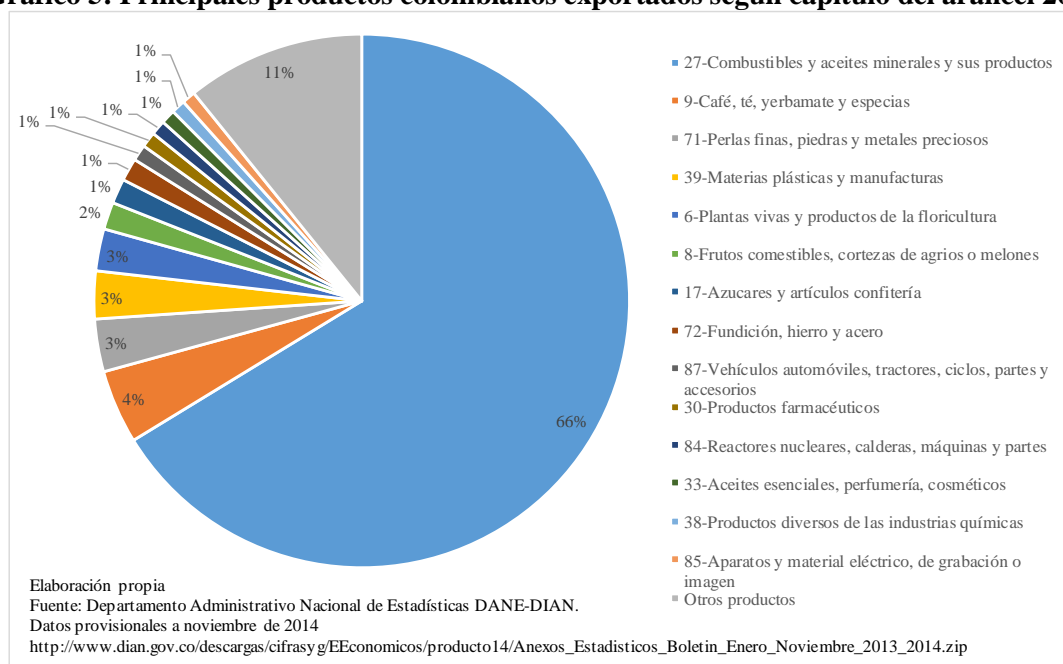
Posición	País	Exportaciones FOB en millones de dólares	Porcentaje del total de exportaciones
1	Estados Unidos	14.106,00	26%
2	Unión Europea	9.406,00	17%
3	China	5.755,00	11%
4	Panamá	3.615,00	7%
5	India	2.739,00	5%
6	Venezuela	1.987,00	4%
7	Ecuador	1.884,00	3%
8	Brasil	1.622,00	3%
9	Perú	1.187,00	2%
10	Aruba	1.171,00	2%
11	Chile	989,00	2%
12	México	914,00	2%
---	Otros países	9.420,00	17%
---	Subtotal, 12 países	45.375,00	83%
---	Total	54.795,00	100%

Elaboración propia

Fuente: (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, s. f.-a)

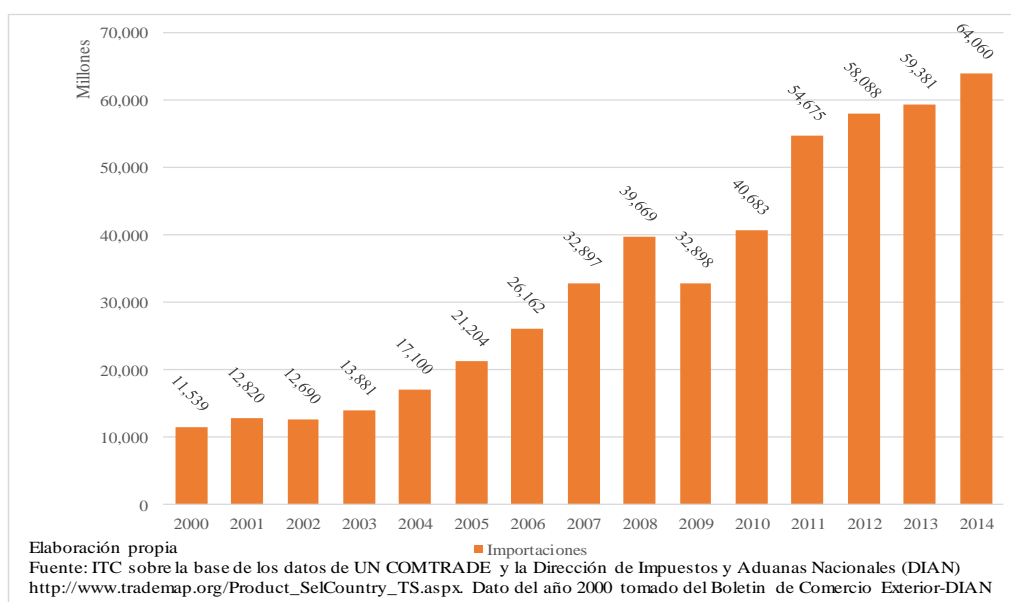
En cuanto a los principales productos exportados por Colombia durante el 2014, según el capítulo del arancel, se observa una concentración de productos en 5 grupos la mayoría de estos son materias primas y concentran el 78%. En primer lugar, se encuentran los combustibles y aceites minerales, en este rubro se incluyen las exportaciones de petróleo, tiene la participación con el 66% de lo exportado en ese año. En segundo lugar, se ubica el café con un 11% de participación, seguido en tercer lugar de las perlas finas, piedras y metales preciosos (oro) con una participación del 3%. En una cuarta ubicación están las materias plásticas y manufacturas con el 3%, en quinto lugar, se ubican las plantas vivas y productos de la floricultura (rosas) con un 3% y en el sexto lugar los frutos comestibles, cortezas de agrios o melones (principal producto el banano) con un 2% como se observa en el siguiente gráfico.

Gráfico 5: Principales productos colombianos exportados según capítulo del arancel 2014



En cuanto a las importaciones, se observa que su comportamiento ha sido ascendente durante todo el periodo 2000-2014, con un crecimiento promedio del 14%. En el año 2000, las importaciones sumaron 11,539 millones de dólares, triplicándose para el año 2008 hasta alcanzar los 39,669 millones de dólares. En el año 2009, las importaciones descendieron un 17% como consecuencia de la crisis financiera, alcanzando el valor de 32,898 millones de dólares. A partir del año 2010, las importaciones vuelven a crecer hasta alcanzar en el 2014, una cifra de 64,060 mil millones de dólares, lo que representa seis veces lo exportado en el año 2000. En los tres últimos años (2012, 2013 y 2014) las importaciones crecieron un 6%, 2% y 8% respectivamente, como se observa en el siguiente gráfico.

Gráfico 6: Importaciones de Colombia, 2000-2014 (en millones de USD, precio CIF)



En el año 2014, los tres principales proveedores de las importaciones colombianas fueron Estados Unidos, China y la Unión Europea representando el 60% de las mismas. México, Brasil y Perú figuran dentro de los doce tres principales proveedores en el lugar 4, 6 y 11 respectivamente y representan el 14% de lo importado al año 2014, como se observa en el siguiente cuadro.

Cuadro 8: Origen de las importaciones de Colombia año 2014

Posición	País	Importaciones CIF en millones de dólares	Porcentaje del total de exportaciones
1	Estados Unidos	18,193	28%
2	China	11,790	18%
3	Unión Europea	8,761	14%
4	México	5,273	8%
5	Alemania	2,531	4%
6	Brasil	2,466	4%
7	Francia	1,840	3%
8	Japón	1,525	2%
9	Corea del Sur	1,500	2%
10	India	1,369	2%
11	Perú	1,205	2%
12	Canadá	1,165	2%
---	Otros países	6,411	10%
---	Subtotal, 12 países	57,618	90%
---	Total	64,029	100%

Elaboración propia

Fuente: (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, s. f.-b)

Según el Informe de Importaciones y Balanza Comercial, enero – diciembre 2014, del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, al observar la composición de los bienes importados por Colombia agrupados de acuerdo al uso o destino económico se

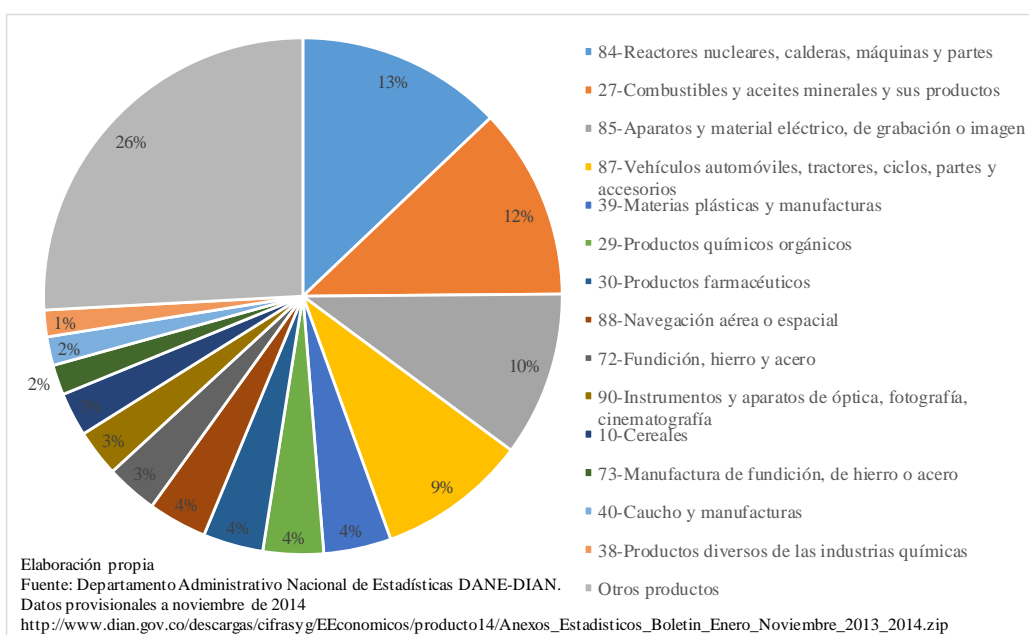
distingue que las materias primas representan la mayor proporción de las importación con un 43.7 %, seguido de los bienes de capital y materiales de construcción con un 34% y los bienes de consumo con el 22.3% (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, s. f.-b).

De acuerdo al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, según la clasificación por el uso o destino económico, las variaciones porcentuales al año 2014 comparado con el 2013 fueron: en bienes de consumo (8.6%), materias primas y bienes intermedios (8.9%), bienes de capital y materiales de construcción (6.0%); por lo que se observa un crecimiento en todas las categorías de bienes. Asimismo, se menciona que del total importado al 2014, el porcentaje de bienes no producidos fueron: en bienes de consumo (47.4%), materias primas y bienes intermedios (76.6%), bienes de capital y materiales de construcción (66.6%) (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, s. f.-b, p. 8).

Cabe señalar que mientras mayor sea el porcentaje de bienes no producidos en las importaciones significaría que las importaciones están compuestas mayormente por bienes que no se producen localmente, es decir que no tienen un sustituto en el mercado local, y un valor menor significa que se está importando una mayor cantidad de bienes que se producen localmente, en el caso de los bienes de consumo significa que al 2014, el 47.4% de la importaciones son bienes no producidos en Colombia y que el resto, más del 50%, son importaciones de bienes que se producen localmente.

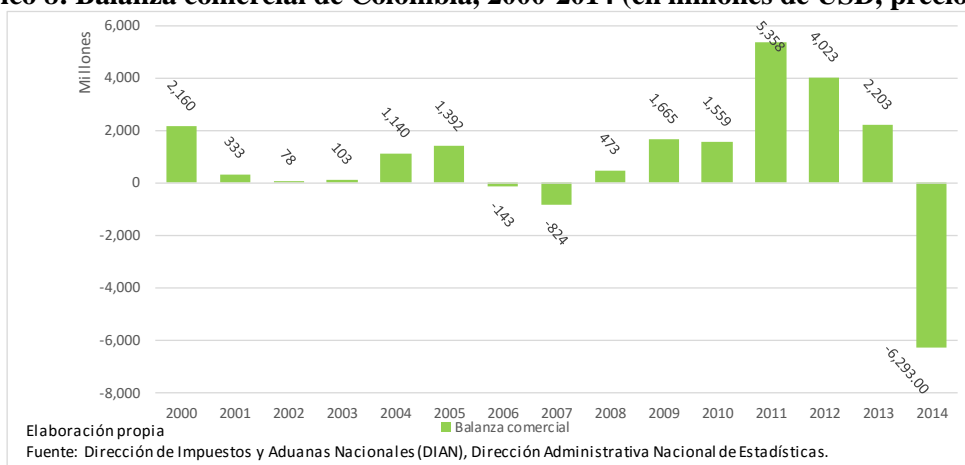
Entre los principales bienes importados durante el 2014, como se mencionó anteriormente, se encuentran mayormente bienes para el uso en la producción como maquinarias, combustibles, vehículos, aeronaves, materias primas y demás bienes de insumos como se muestra en el siguiente gráfico.

Gráfico 7: Principales productos importados según capítulo del arancel 2014



En lo que se refiere al comportamiento de la balanza comercial durante el periodo 2000 al 2014, se observa una balanza bastante equilibrada en promedio y la mayoría de los años presenta superávit, siendo el 2010 en el que alcanzó el más alto valor con 5,358 millones de dólares. Durante el periodo, son pocos años en los que se ha presentado déficit comercial, siendo el más reciente el del 2014, alcanzando un record con un valor de 6,293 millones de dólares, como se muestra en el siguiente gráfico.

Gráfico 8: Balanza comercial de Colombia, 2000-2014 (en millones de USD, precio FOB)



En el año 2014, el déficit de la balanza comercial de Colombia se debió en primer lugar, al incremento de las importaciones y a la reducción de las exportaciones como se observó en anteriormente, pero, sobre todo, a la reducción del precio del petróleo, que

impactó en el valor en dólares de las exportaciones, debido a que este producto concentra el 66% de las ventas al exterior.

Al observar la balanza comercial de Colombia con los socios comerciales más importantes, se observa que el saldo comercial con Estados Unidos ha sido mayormente positivo, al igual que con Ecuador, Perú, Panamá y los países del triángulo norte (Guatemala, Honduras y El Salvador), pero con: China, Japón y México, ha sido negativa, como se observa en el anexo 2.

La política comercial de Colombia en los últimos años se ha centrado en la negociación de acuerdos comerciales, a fin de buscar nuevos destinos para sus exportaciones con varios países, entre ellos: Estados Unidos, Canadá, la Unión Europea, como se observa en el siguiente cuadro:

Cuadro 9: Acuerdos comerciales suscritos por Colombia

Acuerdo	Fecha de entrada en vigencia	Alcance del tratado	Integrantes
ALADI	18-Mar-1981	Acuerdo de Alcance Parcial	Argentina; Bolivia; Brasil; Chile; Colombia; Ecuador; México; Paraguay; Perú; Uruguay; Venezuela.
CAN	25-may-88	Unión aduanera	Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú.
Colombia-México	01-ene-95	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica	Colombia; México.
Colombia-Caricom	01-ene-99	Acuerdo de acceso preferencial	Trinidad y Tobago; Jamaica; Barbados; Guyana; Antigua y Barbuda; Belice; Dominica; Granada; Monserrat; San Cristóbal y Nieves; Santa Lucía; San Vicente y las Granadinas.
Colombia-Cuba	10-jul-01	Acuerdo de Complementación Económica	Colombia; Cuba
Colombia-MERCOSUR	Colombia con Argentina, Brasil y Uruguay el 1 de febrero de 2005, y con Paraguay el 19 de abril de 2005.	Acuerdo de Complementación Económica	Colombia; Argentina; Brasil; Paraguay y Uruguay.
Colombia-Chile	08-may-09	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica	Colombia; Chile.
Colombia-Triángulo del Norte	Colombia - Guatemala: 12-Nov-09 Colombia - El Salvador: 1-Feb-10 Colombia - Honduras: 27-Mar-10	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica	Colombia; El Salvador; Guatemala; Honduras.
Colombia-Países EFTA	01-jul-11	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica	Colombia; Islandia; Liechtenstein; Noruega; Suiza.
Colombia-Canadá	15-ago-11	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica	Colombia; Canadá.

Acuerdo	Fecha de entrada en vigencia	Alcance del tratado	Integrantes
Colombia-Estados Unidos	15-may-12	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica	Colombia; Estados Unidos.
Colombia-Venezuela	12-oct-12	Acuerdo de Alcance Parcial	Colombia; Venezuela.
Colombia-Unión Europea	01-ago-13	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica	Austria; Bélgica; Bulgaria; Croacia; Chipre; República Checa; Dinamarca; Estonia; Finlandia; Francia; Alemania; Grecia; Hungría; Irlanda; Italia; Letonia; Lituania; Luxemburgo; Malta; Holanda; Polonia; Portugal; Rumanía; Eslovaquia; Eslovenia; España; Suecia; Reino Unido; Colombia; Perú.
Colombia-Nicaragua	N/D	Acuerdo de Alcance Parcial	Colombia; Nicaragua

Fuente: Organización Mundial de Comercio, OMC; Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, MCIT

La política comercial del Gobierno del Presidente Juan Manuel Santos ha continuado con el impulso a la negociación de acuerdos comerciales y, al momento, Colombia se encuentra en negociaciones de un acuerdo comercial con Japón y con Turquía. Los acuerdos comerciales con la Alianza del Pacífico²³, Corea del Sur, Costa Rica, Israel y Panamá se encuentran suscritos, pero no vigentes. Por otra parte, se menciona que ese país aún no ha definido el relacionamiento comercial con áreas geográficas que muestran un dinamismo o no han sido exploradas como Asia y África (Díaz Molina, 2014).

Para el año 2015, Colombia deberá enfrentar un contexto de baja del precio del petróleo y la reducción de las compras de sus vecinos: Ecuador, Panamá y Venezuela; motivada por desavenencias políticas (Panamá y Venezuela) y por cambios en las regulaciones internas relacionada con el control de la calidad de los productos y apreciación de la moneda (Ecuador).

3.1.2 Perfil general del Ecuador

²³ Colombia junto a Chile, Perú y México han formado la Alianza del Pacífico, un mecanismo de integración que busca el libre movimiento del comercio y las personas entre sus miembros a fin de crear un mercado común atractivo para la atracción de inversiones y el desarrollo de su región, así como para el relacionamiento con los países de Asia-Pacífico. Algunos analistas consideran que los factores que aglutina a estas cuatro economías es su cercanía ideológica pro mercado y el tener suscrito un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos.

Cuadro 10: Principales datos económicos del Ecuador

Superficie (kilómetros cuadrados)	256,370.00
Población, total (2014)	15,737,878.00
Capital	Quito
PIB (US\$ a precios actuales) (2013)	94,472,679,000.00
PIB per cápita (US\$ a precios actuales) (2013)	6,002.89
PIB per cápita, PPA (\$ a precios internacionales actuales) (2013)	10,889.99
Crecimiento del PIB (% anual) (2013)	4.64
Exportaciones (2013) US\$ corrientes	27,570,282,000.00
Importaciones (2013) US\$ corriente	29,885,231,000.00
Comercio (X + M / PIB) en % del PIB (2013)	60.82
Inversión extranjera directa, entrada neta de capital (balanza de pagos, US\$ a precios actuales) (2013)	725,051,206.26
Deuda del gobierno central, total (% del PIB) (2012)	ND
Inflación, precios al consumidor (% anual) (2014)	3.57
Desempleo, total (% de la población activa total) (estimación modelado OIT) (2013)	4.20

Elaboración propia

Fuente: Banco mundial, indicadores del desarrollo mundial

En los últimos años, Ecuador ha sido uno de los países que ha mostrado una mejora en sus indicadores por encima del promedio de Latinoamérica lo cual fue destacado en el 2013 por el *Business Times*. Desde el año 2000, la tasa de crecimiento ha sido del 5% y sólo superado por Perú con 7% y ubicándose en el tercer lugar entre los países con mayor crecimiento en la región superado por sus vecinos Colombia y Perú, en ese orden respectivo (Andes, 2013). Cabe señalar que desde el año 2000, la economía del Ecuador se encuentra dolarizada.

El crecimiento de la económica ecuatoriana es catalogado por el Banco Mundial como inclusivo debido a la reducción de la pobreza y la desigualdad, es así que entre 2006 y 2014, la pobreza medida por ingresos, usando la línea de pobreza, se redujo del 37,6% al 22,5%, mientras que la pobreza extrema se disminuyó desde el 16,9% hasta el 7,7%. Adicionalmente, considerar que la reducción de la desigualdad es fue más acelerada que en el resto de la región, ya que entre 2006 y 2014 el coeficiente de GINI descendió de 54 a 46,7 (Banco Mundial, 2015).

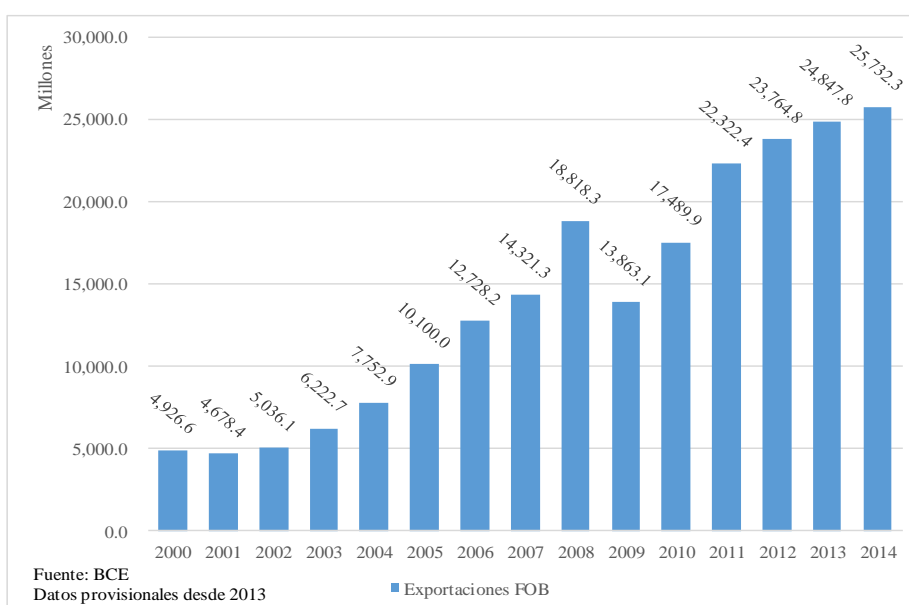
Según los datos del Banco Mundial, el crecimiento del PIB para el año 2013 fue de 4.64%, lo cual es menor comparado con el 5.2% de crecimiento registrado en el año 2012. Para el año 2014, el Fondo Monetario Internacional registra un crecimiento del 3.6% y en el 2015, prevé que debido a la reducción de los precios en las materias primas sobre todo el petróleo, el crecimiento sea del 1.9% (IMF, 2015).

Se puede decir que debido a los periodos de inestabilidad política por la cual atravesó el Ecuador desde mediados de los años noventa hasta la mitad de la primera década del siglo 21, a grandes rasgos, no se puede apreciar que hayan existido lineamientos de política comercial claros y precisos para la inserción comercial en el mundo, a diferencia de Colombia que inició su proceso de inserción comercial a inicio de los noventa, como se mencionó anteriormente.

A partir de 2006, la política comercial del Ecuador se muestra enfocada en conseguir una inserción inteligente en la economía mundial, los ejes de acción definidos son los siguientes: la diversificación de mercados; la diversificación de productos; la complementariedad económica, la reducción de asimetrías y el desarrollo endógeno (Proecuador, 2014, p. 12).

El comportamiento de las exportaciones ecuatorianas durante el periodo 2000-2014 se observa ascendente y, en términos nominales, se ha multiplicado un poco más seis veces su valor pasando de los 4,926 millones de dólares en el año 2000 a 25,732 millones en el 2014, presentando un crecimiento promedio de 14%. La tendencia ascendente en el crecimiento de las exportaciones que se mantenía desde el 2001 y que en el 2008 alcanzó 18,818 millones de dólares para el 2009, cayeron un 26% hasta los 13,863 millones. En los últimos tres años 2012, 2013 y 2014, las exportaciones han tenido un crecimiento menor como se muestra en el siguiente gráfico.

Gráfico 9: Exportación del Ecuador, 2000-2014 (en millones de USD, precio FOB)



Entre los principales destinos de las exportaciones ecuatorianas en el año 2014, se encuentran: Estados Unidos con una participación cercana al cincuenta por ciento, 43.73%; Chile ocupa la segunda posición con el 8.94%; Perú en tercer lugar con 6.13%; Panamá en cuarto lugar con el 5.49% y Colombia el quinto lugar con el 3.68%. Las exportaciones a los cinco primeros destinos concentran cerca del 68% y en la mayoría son exportaciones de petróleo, asimismo, los doce principales destinos de las exportaciones concentran el 83.72% de lo exportado en el 2014, por lo que se observa una concentración de las ventas en pocos compradores como se muestra en el siguiente cuadro.

Cuadro 11: Principales destinos de las exportaciones del Ecuador año 2014

Posición	País	Exportaciones FOB en millones de dólares	Porcentaje del total de exportaciones
1	Estados Unidos	11,254	43.73%
2	Chile	2,301	8.94%
3	Perú	1,577	6.13%
4	Panamá	1,412	5.49%
5	Colombia	947	3.68%
6	Rusia	796	3.09%
7	Vietnam	625	2.43%
8	Venezuela	562	2.18%
9	Alemania	527	2.05%
10	España	525	2.04%
11	Holanda	516	2.00%
12	China	502	1.95%
---	Otros países	4,190	16.28%
---	Subtotal, primeros 12 países	21,542	83.72%
---	Total	25,732	100%

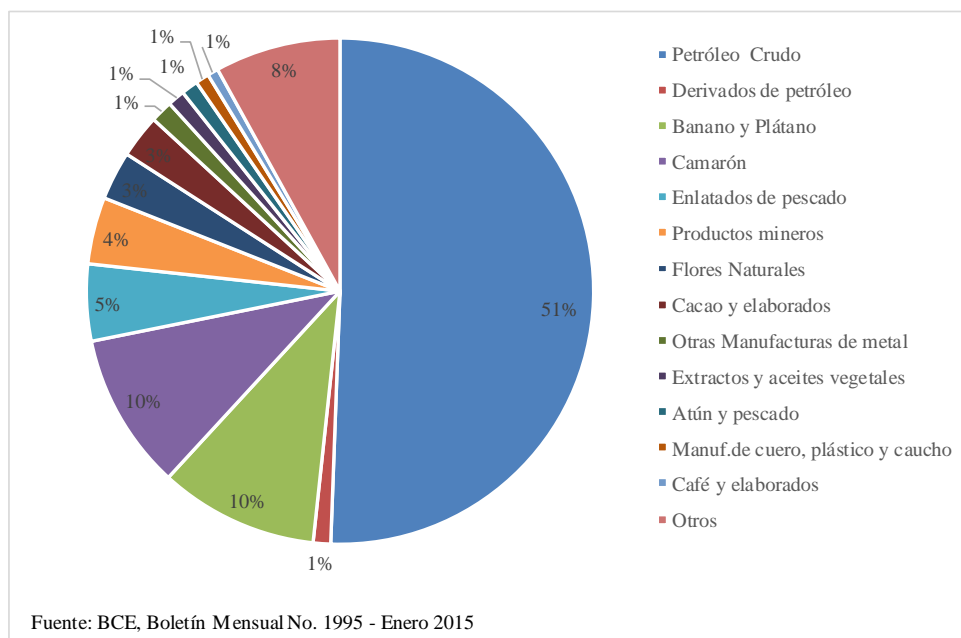
Elaboración propia

Fuente: Banco Central del Ecuador, Base de datos de comercio exterior

Según la información del Banco Central del Ecuador, en el 2014 los principales productos exportados de acuerdo a su participación en total de las ventas al exterior, se encuentran en primer lugar el petróleo y sus derivados que sumados alcanzan el valor de 13,302 millones y representan el 52 % de las ventas de ese año, en segundo lugar el banano con un valor de 2,607 millones de dólares y 10% de participación, en tercer puesto el camarón con el valor de 2,571 millones y representa el 10% de las exportaciones, en cuarto lugar los enlatados de pescado con 1,262 millones de dólares y el 5% de participación; y, en el quinto lugar los productos mineros con 1,099 millones de dólares y el 4% de las exportaciones al 2014.

Por lo que se puede observar que, a excepción de los enlatados de pescado, la mayor parte de los principales productos de exportados son materias primas como se observa en el siguiente gráfico.

Gráfico 10: Principales productos ecuatorianos exportados en 2014

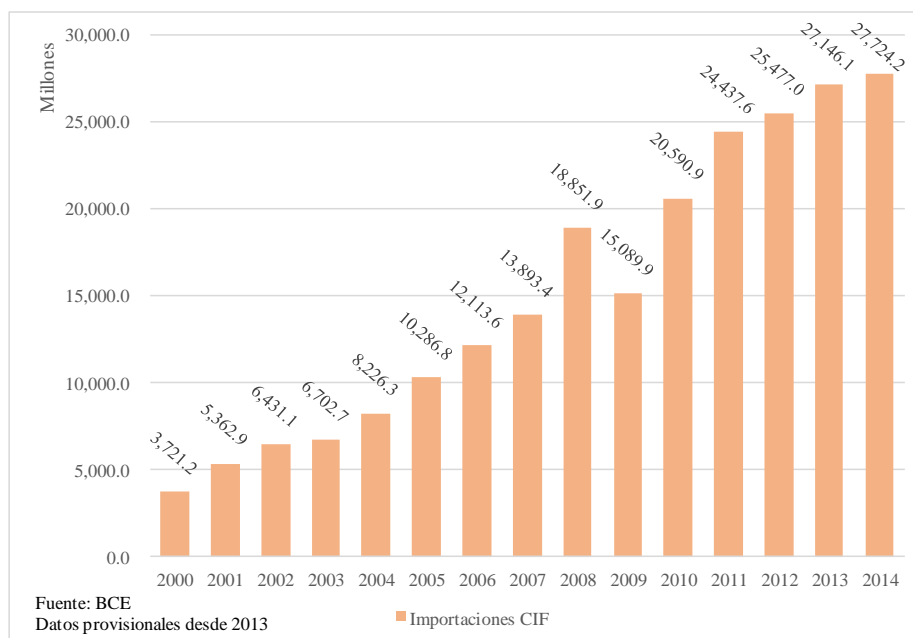


Como se puede observar, en el año 2014, la mayor parte de los productos exportados son materias primas con bajo contenido de valor agregado. Esta tendencia se ha mantenido en los últimos años, con el petróleo como principal producto de exportación y una participación de más del 50% en las exportaciones. Asimismo, se observa en los productos tradiciones como el banano y camarón; y en los no tradicionales como los enlatados de pescado y los productos mineros que han sido los productos con mayor venta en los años 2012, 2013 y 2014, como se observa en el anexo 3.

En cuanto al comportamiento de las importaciones durante el periodo 2000- 2014, se observa que su tendencia ascendente ha sido progresiva con un crecimiento promedio del 17%. El único año en que las importaciones se redujeron fue en el 2009, con una caída del 20% como producto de la crisis financiera internacional por las hipotecas *subprime* en los Estados Unidos. Las importaciones, en términos nominales, se han multiplicado por nueve desde los 3,721 millones que alcanzaron en el año 2000, hasta los 27,724 millones alcanzados en el 2014. En los tres últimos años, las importaciones han tenido un menor crecimiento en comparación con años anteriores, se puede inferir que en parte se debe a las medidas aplicadas para desincentivar las importaciones de bienes de consumo, lo que ha

permitido que registren un crecimiento de 4%, 7% y 2% en los años 2012, 2013 y 2014, respectivamente como se observa en el siguiente gráfico.

Gráfico 11: Importaciones del Ecuador, 2000-2014 (en millones de USD, precio CIF)



Cabe señalar que los mayores crecimientos interanuales, en términos porcentuales, de las importaciones se observa en los años 2000-2001 con un 44%, 2007-2008 con 36%; y 2009-2010, años que coinciden con el inicio de la construcción de infraestructura como el OCP, la transformación del país con infraestructura básica en el primer periodo del Gobierno del Presidente Rafael Correa; el cambio de la matriz energética en la segunda presidencia de Rafael Correa.

Entre los principales países proveedores de las importaciones al año 2014 se encuentran: Estados Unidos en primer lugar, con 8,738 millones de dólares y una participación del 31.76% del total importado; segundo China con 3,584 millones y un 13.02% de participación; tercero Colombia con 2,202 millones de dólares que representa el 8% de las compras al exterior; entre otros. Los cinco primeros países concentran un poco más del 60% de las importaciones como se muestra en el siguiente cuadro.

Cuadro 12: Origen de las importaciones del Ecuador año 2014

Posición	País	Importaciones CIF en millones de dólares	Porcentaje del total de exportaciones
1	Estados Unidos	8,738	31.76%
2	China	3,584	13.02%
3	Colombia	2,202	8.00%

Posición	País	Importaciones CIF en millones de dólares	Porcentaje del total de exportaciones
4	Panamá	1,414	5.14%
5	Perú	1,025	3.73%
6	México	967	3.51%
7	Corea del Sur	906	3.29%
8	Brasil	864	3.14%
9	España	653	2.37%
10	Chile	583	2.12%
11	Alemania	578	2.10%
12	Japón	574	2.09%
---	Otros países	5,429	19.73%
---	Subtotal, primeros 12 países	22,088	80.27%
---	Total	27,516	100%

Elaboración propia

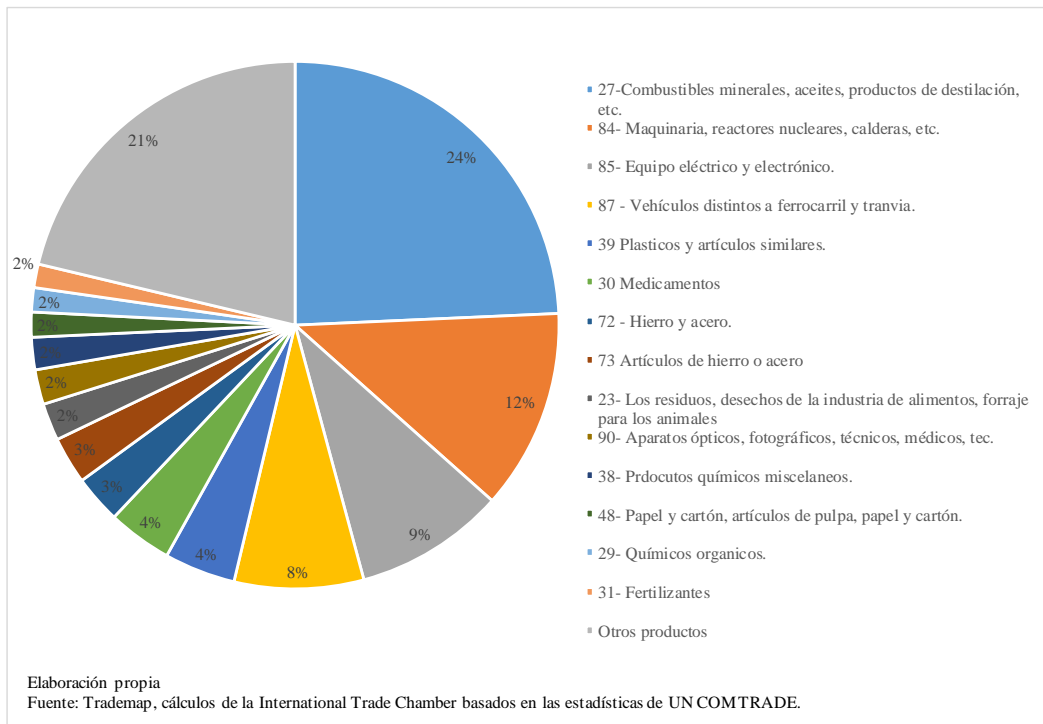
Fuente: Banco Central del Ecuador, Base de datos de comercio exterior

Según el Banco Central del Ecuador en el informe “Evolución de la Balanza Comercial Enero – Diciembre 2014”, al observar la composición de los bienes importados agrupados de acuerdo al uso o destino económico, se distingue que las materias primas representan la mayor proporción de las importaciones en valores FOB, con un 30.50%; seguido de los bienes de capital con un 35.10%; los bienes de consumo con el 19.80%; y, por último, los combustibles y lubricantes con 24.3%. Asimismo, según la clasificación por el uso o destino económico, las variaciones porcentuales al año 2014 comparado con el 2013 fueron: en bienes de consumo (0.04%); materias primas (3.2%); bienes de capital (- 1.9%); combustibles y lubricantes (8.3%); y, productos diversos (-9.8%) (Banco Central del Ecuador, 2015, p. 13). Por lo que se observa un crecimiento en materias primas, combustibles y lubricantes y bienes de consumo, pero un decrecimiento en bienes de capital y productos diversos.

A diferencia del cálculo que efectúa Colombia en sus estadísticas para conocer qué porcentaje de los bienes importados corresponde a bienes que no se producen en ese país, al menos en la bibliografía consultada sobre el Ecuador no dispone de esa información.

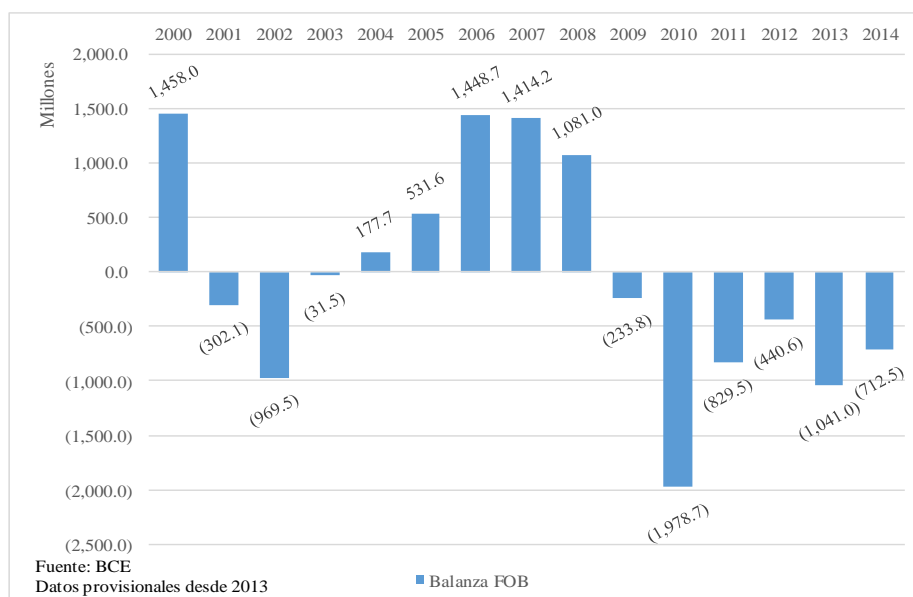
Entre los principales bienes importados durante el 2014, como se mencionó anteriormente, se encuentran mayormente bienes para el uso en la producción y consumo como combustibles, maquinarias, equipos eléctricos, vehículos, entre otros; como se muestra en el siguiente gráfico.

Gráfico 12: Principales productos importados según capítulo del arancel 2014



Durante el periodo analizado del 2000 al 2014, el comportamiento de la balanza comercial se muestra con una tendencia irregular entre años de superávits y años con déficits. De 2001 a 2003 se observa déficits, a partir del 2004 hasta el 2008, la balanza comercial presentó superávits y a partir del año 2009 hasta el 2014 presenta déficits. En el año 2010, se presenta el mayor déficit dentro del periodo observado, alcanzando los 1,978 millones de dólares, como se puede observar en el siguiente gráfico.

Gráfico 13: Balanza comercial del Ecuador, 2000-2014 (en millones de USD, precio FOB)



En el año 2014, el déficit de la balanza comercial del Ecuador se redujo alcanzando los 712.5 millones de dólares, si se compara con los 1,041 millones de dólares con el que cerró el déficit en el 2013, el comercio ecuatoriano tuvo una recuperación del 30.2% (Banco Central del Ecuador, 2015, p. 3). Esta recuperación se debe a que las exportaciones, a pesar de la baja del precio del petróleo, crecieron más que las importaciones, por lo que se puede inferir que las medidas aplicadas para reducir las importaciones en el 2014 causaron el efecto esperado.

Al observar la balanza comercial del Ecuador desde 2010 a 2014, con los socios comerciales más importantes, se observa que el saldo comercial con Estados Unidos ha sido mayormente positivo, al igual que con Chile, Rusia, Perú, entre otros. Con China, Colombia, México y Corea del Sur, la balanza comercial se muestra deficitaria durante esos años, como se observa en el anexo 4.

Cuadro 13: Acuerdos comerciales suscritos por Ecuador

Acuerdo	Fecha de entrada en vigencia	Alcance del tratado	Integrantes
ALADI	18-mar-81	Acuerdo de Alcance Parcial	Argentina; Bolivia; Brasil; Chile; Colombia; Ecuador; México; Paraguay; Perú; Uruguay; Venezuela.
CAN	25-may-88	Unión aduanera	Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú.
Acuerdo de Alcance Parcial de Renegociación No. 29 Ecuador-México	06-ago-1987, renegociación firmada 02-dic-94	Acuerdo de Alcance Parcial, preferencias arancelarias y no arancelarias.	Ecuador; México.
Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica ACE No. 46 Cuba - Ecuador	Suscrito 10-may-00, vigencia n/d	Acuerdo de Alcance Parcial, preferencias arancelarias y no arancelarias.	Ecuador; Cuba
Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica ACE No. 59 entre la CAN-MERCOSUR	Ecuador con Argentina, Brasil y Uruguay el 1 de febrero de 2005, y con Paraguay el 19 de abril de 2005.	Acuerdo de Complementación Económica	Argentina; Brasil; Colombia; Ecuador; Paraguay; Uruguay Venezuela.
Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica ACE No. 65 Ecuador-Chile	25-ene-10	Acuerdo de Complementación Económica	Ecuador; Chile
Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica Ecuador - Guatemala	19-feb-2013	Acuerdo de Complementación Económica	Ecuador; Guatemala.
Acuerdo multipartes Unión Europea - Países Andinos	Suscrito 12-dic-2014. No vigente	Acuerdo comercial y de desarrollo.	Colombia; Nicaragua

Fuente: Organización Mundial de Comercio, OMC; ALADI; SICE-OEA; Ministerio de Comercio Exterior de Ecuador; Proecuador.

Al momento, el número de acuerdos comerciales suscritos por el Ecuador comparado con otros países de la región, que cuya visión del comercio y del desarrollo es distinta, es menor como se pudo observar en el cuadro anterior.

El Ecuador, a diferencia de su vecino del norte (Colombia), sobre todo en los últimos años, ha buscado insertar en la economía mundial con una perspectiva distinta en la que la suscripción de Acuerdos Comercial per se no constituyen la base para el comercio y el desarrollo de los pueblos, sino que estos acuerdos reconocer las asimetrías y buscar eliminar mediante la inclusión de mecanismo o políticas de cooperación. Al momento Ecuador ha suscrito varios instrumentos de cooperación en materia comercio, así como para la profundización del comercio que buscan con un enfoque diferente, el desarrollo del comercio.

Entre estos acuerdos tenemos: “Memorando de Entendimiento entre el Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración de la República del Ecuador y el Ministerio de Comercio de la República de Indonesia sobre Cooperación en Comercio e Inversiones”;

Acuerdo de Cooperación Económica, Comercial y Técnica entre el Gobierno de la República del Ecuador y el Gobierno del Estado de Catar; Memorando de Entendimiento sobre Cooperación Económica entre el Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración de la República del Ecuador y el Departamento de Comercio de la República de la India; Acuerdo para la Cooperación en el área de la Economía Solidaria y Comercio Justo, suscrito entre Ecuador y Francia; entre otros (Ministerio de Comercio Exterior, s. f.).

Por otro lado, Proecuador (2014) menciona en su Guía Comercial Ecuador que “con el objetivo de diversificar los mercados de exportación de los productos ecuatorianos, el Ecuador impulsa la firma de acuerdos comerciales para el desarrollo y de cooperación con nuevos socios a nivel mundial, entre ellos: Canadá, China, Corea, Egipto, Irán, Indonesia, Líbano y Siria, Países del Consejo de Cooperación del Golfo (Reino de Arabia Saudita, Kuwait, Qatar, Emiratos Árabes Unidos), Rusia y Turquía” (Proecuador, 2014, p. 13). Asimismo, se refiere que “el Ecuador participa en el Foro del Arco del Pacífico Latinoamericano que es un espacio informal de coordinación y concertación de alto nivel para la identificación e implementación de acciones conjuntas dirigidas a generar sinergias entre los países participantes en materia económica e incrementar el intercambio comercial para fortalecer sus relaciones con las economías del Asia-Pacífico” (Proecuador, 2014, p. 13).

3.1.3 Perfil general de los Estados Unidos

Cuadro 14: Principales datos económicos de los Estados Unidos de América

Superficie (kilómetros cuadrados)	9,831,510.00
Población, total (2013)	316,128,839.00
Capital	Washington
PIB (US\$ a precios actuales) (2013) en billones	16,768,100,000,000.00
PIB per cápita (US\$ a precios actuales) (2013)	53,041.98
PIB per cápita, PPA (\$ a precios internacionales actuales) (2013)	53,041.98
Crecimiento del PIB (% anual) (2013)	2.22
Exportaciones (2013) US\$ corrientes	2,262,200,000,000.00
Importaciones (2013) US\$ corriente	2,770,400,000,000.00
Comercio (X + M / PIB) en % del PIB (2013)	30.01
Inversión extranjera directa, entrada neta de capital (balanza de pagos, US\$ a precios actuales) (2013)	294,971,000,000.00
Deuda del gobierno central, total (% del PIB) (2012)	96.14
Inflación, precios al consumidor (% anual) (2014)	1.62
Desempleo, total (% de la población activa total) (estimación modelado OIT) (2013)	7.40

Elaboración propia

Fuente: Banco mundial, indicadores del desarrollo mundial

Estados Unidos es considerado aún como el principal mercado y la mayor economía a nivel mundial debido a su nivel del Producto Interno Bruto tanto acumulado como por habitante, pese al fuerte crecimiento que han experimentado las economías emergentes como es el caso de China, que supera a Estados Unidos solamente en el valor de su PIB acumulado, mas no en términos de PIB per cápita. Al 2013, su PIB acumulado alcanzo los 16,76 billones de dólares y el ingreso anual promedio de la población (PIB per cápita) fue de 53,041 dólares.

A pesar de que la crisis financiera del año 2008 resintió a la economía de ese país, en el año 2010 retomó la senda del crecimiento y para el año 2013 su PIB creció un 2,22%. Según los datos proyectados del FMI, la economía de Estados Unidos crecería en el 2014 un 2,38%, debido principalmente al crecimiento del consumo beneficiado el incremento del empleo, la baja inflación, la reducción del precio del petróleo, por lo que si las condiciones se mantienen el FMI prevé que crezca un 3,1% en el 2015 (IMF, 2015).

En lo que se refiere al comercio a nivel mundial en el año 2013, Estados Unidos se ubicó en el segundo lugar a nivel mundial en el comercio de bienes con un total de 3,909 mil millones²⁴ (incluye exportaciones e importaciones) y su déficit fue USD 750 mil millones

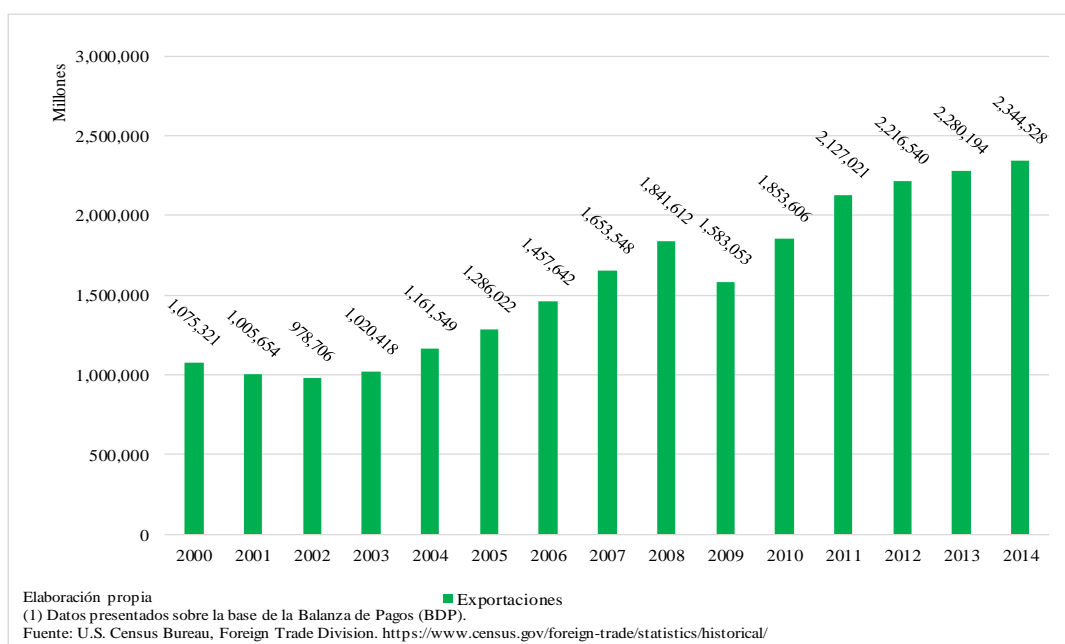
²⁴ La lista está liderada por China con USD 4.159 mil millones y un superávit de USD 259 mil millones que representa el 2,8% de su PIB.

(OMC, 2014, p. 15). En ese mismo año, según los datos estadísticos sobre el comercio mundial de la OMC, los Estados Unidos se ubicó en el puesto número dos dentro de los 10 mayores exportadores de bienes. En cuanto a la posición dentro de los 10 mayores importadores de bienes a nivel mundial, se situó en el puesto número uno. Por lo que se puede observar, a pesar de su coeficiente de relacionamiento comercial con el exterior es del 30% sobre el su PIB, inferior comparado con otros países desarrollados y en desarrollo, es uno de los principales países que, junto a China, Alemania y otros países desarrollados y en desarrollo impulsan el comercio mundial.

En cuanto al comercio bilateral de los Estados Unidos al año 2013 de acuerdo a la OMC, según se muestra en el anexo 1, el mayor porcentaje de participación del comercio de los Estados Unidos con las regiones del mundo se concentra mayormente en Asia (exportaciones 27,4%, importaciones 39,2%), América del Norte (exportaciones 33,4%, importaciones 26,6%) y Europa (exportaciones 19,6%; importaciones 18,9%), el comercio con Sur y Centro América se ubica cuarta posición (exportaciones 11,5%, importaciones 7%). Entre los cinco principales socios comerciales de los Estados Unidos se encuentran China, Canadá, México, Unión Europea y Japón. Por otro lado, tanto Colombia como el Ecuador se encuentran ubicados dentro de las cuarentas principales economías según el origen de las importaciones que realizó Estados Unidos en el año 2013. Colombia se ubicó en la posición 18 y el Ecuador en la posición 25.

El comportamiento de las exportaciones de los Estados Unidos durante el periodo 2000-2014, en términos generales, ha tenido una tendencia de crecimiento duplicándose de 1,07 billones de dólares en el 2000 a 2,34 billones de dólares en el año 2014. En el año 2009, tuvo un decrecimiento de 14%, en el año 2010 volvió a recuperar su nivel anterior a la crisis financiera del 2008, alcanzando un crecimiento de 2,8% en el año 2014, como se observa en el gráfico siguiente.

Gráfico 14: Exportación de EE.UU., 2000-2014 (en millones de USD)



En el año 2014, los cinco principales destinos que concentraron cerca de 50% de las exportaciones de bienes y servicios estadounidenses fueron Canadá con un valor de 374 864 mil millones de dólares que representó el 16%; México con 270,721 millones de dólares, equivalente al 11.55%; China con 167,207 millones de dólares, igual al 7.14%; Reino Unido con 118,145 millones de dólares que corresponde al 5.04%; y, Japón con 114,712 millones de dólares y que equivale al 4.90% de las exportaciones. Dentro de los doce principales destinos que concentran cerca del 60% de dichas exportaciones, se encuentran mayormente en la región de América del Norte, seguido por Asia y Europa. Se podría inferir que las exportaciones estadounidenses van mayormente a Canadá y México, debido al TLC que mantiene con ambos países.

Cuadro 15: Principales destinos de las exportaciones de EE.UU. año 2014 - basados en datos de la balanza de pagos

Posición	País	Exportaciones en millones de dólares	Porcentaje del total de exportaciones
1	Canadá	374,864	16.00%
2	México	270,721	11.55%
3	China	167,207	7.14%
4	Reino Unido	118,145	5.04%
5	Japón	114,712	4.90%
6	Alemania	77,823	3.32%
7	Brasil	70,661	3.02%
8	Corea del Sur	66,788	2.85%
9	Francia	51,328	2.19%
10	India	37,723	1.61%
11	Arabia Saudita	27,166	1.16%

12	Italia	25,748	1.10%
---	Otros países	940,320	40.13%
---	Subtotal, primeros 12 países	1,402,886	59.87%
---	Total	2,343,206	100%

Elaboración propia

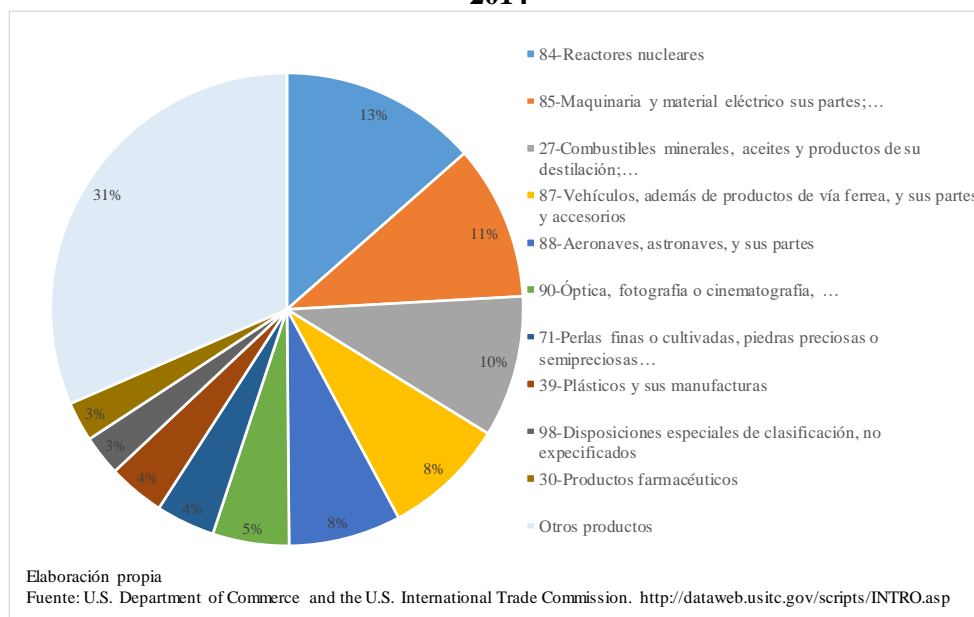
Fuente: U.S. Census Bureau - U.S. International Trade in Goods and Services (FT900)

Exhibit 20- U.S. Trade in Goods and Services by Selected Countries and Areas - BOP Basis

https://www.census.gov/foreign-trade/Press-Release/current_press_release/index.html

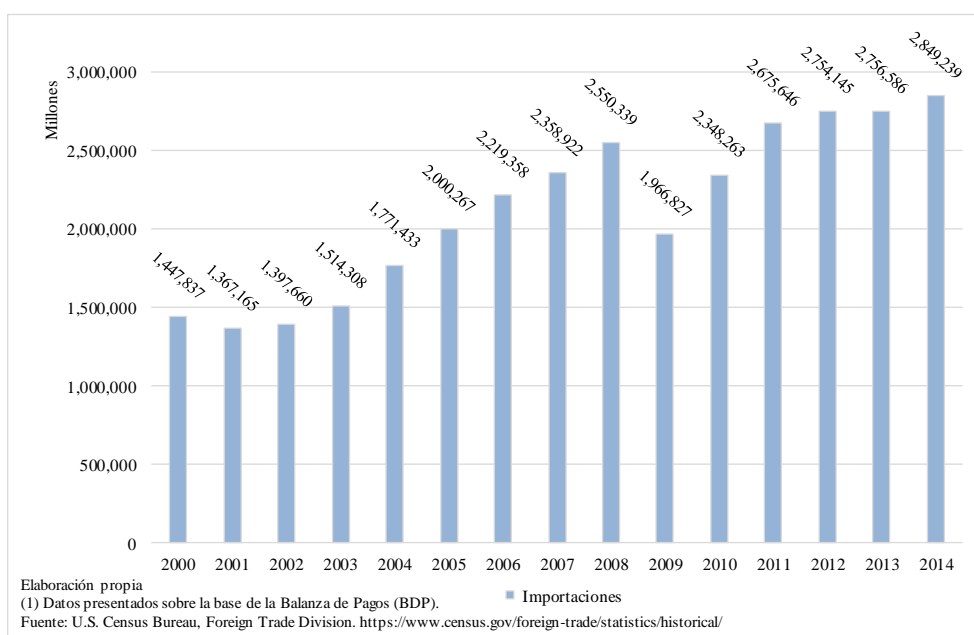
Entre las principales mercancías exportadas en 2014, según datos de la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos, se observa que estos están relacionados con las manufacturas y maquinaria de alta tecnología, en donde la exportación de reactores nucleares con un valor de 219,566 millones de dólares, maquinarias por un valor de 171,966 millones de dólares, vehículos con 135,798 millones de dólares y aeronaves con el 124,832 millones de dólares representan el 40% de las exportaciones como se observa en el siguiente gráfico.

Gráfico 15: Principales productos estadounidenses exportados según capítulo del arancel 2014



Durante el período 2000-2014, las importaciones, al igual que lo observado en las exportaciones, se duplicaron de 1.4 billones de dólares en el 2000 a 2.8 billones de dólares en el 2014. En el 2009, las importaciones decrecieron un 22.9% como efecto de la crisis financiera del 2008 y posteriormente, en 2010 vuelven a tomar la tendencia de crecimiento y en el año 2014 crecieron un 3.4%, como se observa en el siguiente gráfico.

Gráfico 16: Importaciones de EE.UU., 2000-2014 (en millones de USD)



Entre los principales países de origen de las importaciones de los Estados Unidos, China ocupa la primera posición con un valor de 482,323 millones de dólares, seguido de Canadá con un 384,428 millón dólares y México con el 320,889 millón de dólares, sus socios en el NAFTA. Debido a la deslocalización de la producción de origen norteamericana, llevada a cabo durante las últimas décadas, se puede inferir que estos tres países se han convertido en los mayores proveedores de los bienes finales o de consumo para el mercado de este país, como se puede observar en el siguiente cuadro.

Cuadro 16: Origen de las importaciones de EE.UU. año 2014 - basados en datos de la balanza de pagos

Posición	País	Importaciones en millones de dólares	Porcentaje del total de importaciones
1	China	482,323	16.91%
2	Canadá	384,428	13.48%
3	México	320,889	11.25%
4	Japón	167,916	5.89%
5	Alemania	156,986	5.51%
6	Reino Unido	105,203	3.69%
7	Corea del Sur	80,290	2.82%
8	India	66,204	2.32%
9	Francia	64,200	2.25%
10	Italia	53,372	1.87%
11	Arabia Saudita	48,482	1.70%
12	Brasil	38,542	1.35%
---	Otros países	882,693	30.96%
---	Total, primeros 12 países	1,968,835	69.04%
---	Total	2,851,528	100.00%

Elaboración propia

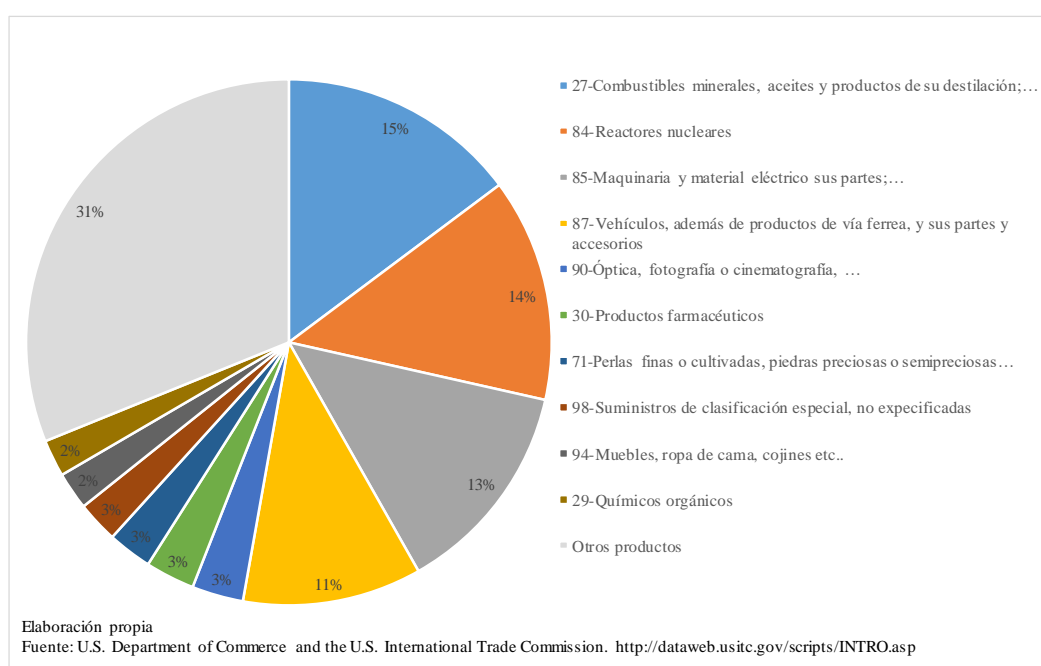
Fuente: U.S. Census Bureau - U.S. International Trade in Goods and Services (FT900)

Exhibit 20- U.S. Trade in Goods and Services by Selected Countries and Areas - BOP Basis

https://www.census.gov/foreign-trade/Press-Release/current_press_release/index.html

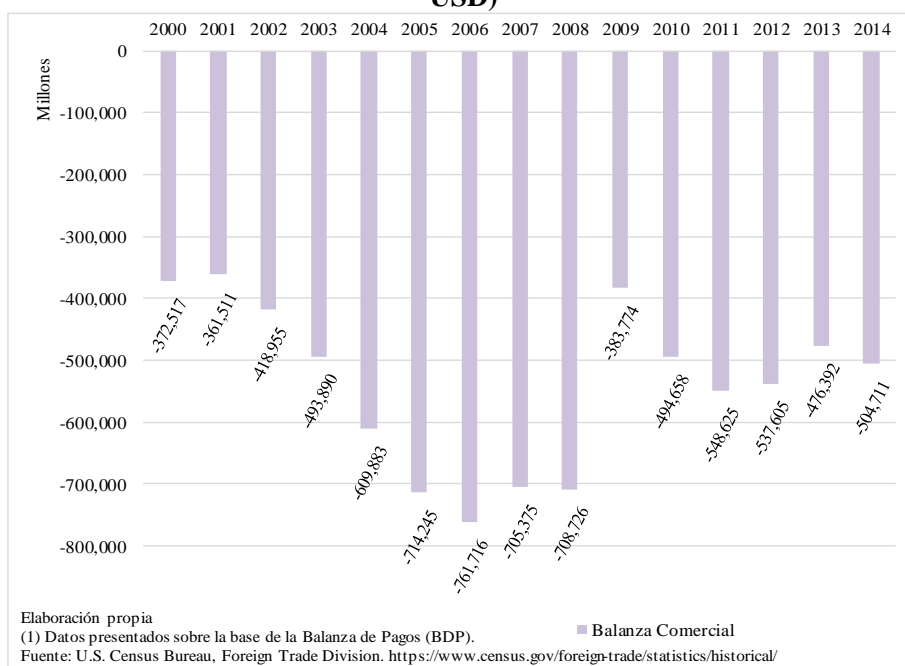
Entre los principales productos comprados al mundo, se encuentra en primer lugar los combustibles minerales por un valor de 356,333 millones de dólares, reactores nucleares por un valor de 330,873 millones de dólares, maquinaria y material eléctrico por un valor de 319,872 millones de dólares y vehículo por un valor de 265,436 millones de dólares que representan el 54% de las importaciones como se observa en el siguiente gráfico.

Gráfico 17: Principales productos importados según capítulo del arancel 2014



En cuanto a la evolución del déficit comercial de los Estados Unidos en términos generales que este se ha incrementado cada año desde 2000, a pesar de que las exportaciones también crecieron desde ese año. En el 2006, se registró el mayor valor de déficit alcanzando los 761,716 millones de dólares. En el año 2009, debido a la crisis del 2008, se redujo a 383,774 millones de dólares, en el año 2010 el déficit vuelve a crecer, pero no con una tendencia fija como lo registrado en los años anteriores a la crisis. En el 2014, el déficit comercial cerró con 504,711 millones de dólares.

Gráfico 18: Balanza comercial de bienes y servicios de EE.UU., 2000-2014 (en millones de USD)



Durante los últimos seis años, el déficit comercial de los Estados Unidos se ha concentrado mayormente con China, Alemania, Japón y México, países con los que Estados Unidos no tiene un tratado de comercio, a excepción de México. En el año 2014, el déficit con China ascendió a 343,080 millones de dólares, con Alemania fue de 73,896 millones de dólares, con Japón sumó la cantidad de 67,178 millones de dólares y con México fue de 53,826 millones de dólares, como se observa en el anexo 2. Esta posición de déficit comerciales continuos ha influido para buscar negociar acuerdos con otros países y regiones como se menciona en la Política Comercial del Presidente Obama para el 2015 (USTR, 2015).

La USTR (2015) menciona que los acuerdos han jugado un rol importante en el crecimiento de las exportaciones. En los últimos cinco años, las exportaciones de bienes estadounidenses hacia sus socios comerciales de los TLC sean incrementado cerca del 64%, con los cuales tiene en un superávit comercial. Adicionalmente, se menciona que el déficit de la balanza comercial es mayormente con los socios comerciales con los cuales no tienen un TLC.

Al momento, Estados Unidos tiene en vigencia acuerdos comerciales del tipo TLC con veinte países, la mayoría de los cuales son de carácter bilateral a excepción del NAFTA con Canadá y México; y el CAFTA-DR con los países de Centroamérica y la República Dominicana. Estos acuerdos están constituidos basados en el Acuerdo de la OMC, que

comprenden la inclusión de otras materias y regulaciones no contempladas en dicho Acuerdo como lo menciona la Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos.

A continuación, se muestra un cuadro con los acuerdos comerciales suscritos y vigentes por Estados Unidos.

Cuadro 17: Acuerdos comerciales suscritos por Estados Unidos

Acuerdo	Fecha de entrada en vigencia	Alcance del tratado	Integrantes
Estados Unidos - Panamá	31-oct-12	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica	Estados Unidos de América; Panamá
Estados Unidos - Colombia	15-may-12	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica	Colombia; Estados Unidos de América
Estados Unidos -Corea del Sur	15-mar-12	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica	Corea del Sur; Estados Unidos de América
Estados Unidos - Perú	01-feb-09	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica	Estados Unidos de América; Perú
Estados Unidos - Omán	01-ene-09	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica	Estados Unidos de América; Omán
Estados Unidos - Bahreín	01-ago-06	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica	Estados Unidos de América; Reino de Bahreín
Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos - Centroamérica - República Dominicana	01-mar-06	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica	Costa Rica; El Salvador; Estados Unidos de América; Guatemala; Honduras; Nicaragua; República Dominicana
Estados Unidos - Marruecos	01-ene-06	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica	Estados Unidos de América; Marruecos
Estados Unidos - Australia	01-ene-05	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica	Australia; Estados Unidos de América
Estados Unidos - Chile	01-ene-04	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica	Chile; Estados Unidos de América
Estados Unidos - Singapur	01-ene-04	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica	Estados Unidos de América; Singapur
Estados Unidos - Jordania	17-dic-01	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica	Estados Unidos de América; Jordania
Tratado de libre comercio de América del Norte (TLCAN)	01-ene-94	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica	Canadá; Estados Unidos de América; México
Estados Unidos - Israel	19-ago-85	Acuerdo de libre comercio	Estados Unidos de América; Israel

Fuente: Organización Mundial de Comercio, OMC

Además de la lista de acuerdos suscritos, mencionados en el cuadro anterior, Estados Unidos tiene alrededor de más de cuarenta Tratados bilaterales de inversión, cuyo propósito, según lo menciona la oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos, buscan proteger las inversiones en los países extranjeros e incentivar la adopción de políticas locales

en los países receptores de inversiones para que se trate al capital de una forma abierta, transparente y no discriminatoria (USTR, s. f.-a).

De acuerdo a la agenda de política comercial de los Estados Unidos para el año 2015, la política comercial del Presidente Obama busca promover el crecimiento, apoyar más a la generación de empleos mejor remunerados en ese país, y fortalecer a la clase media.

Para la USTR (2015), el comercio ha jugado un papel importante en la recuperación de Estados Unidos desde la gran recesión. Desde el final de la recesión en la mitad de 2009, el incremento de las exportaciones estadounidenses ha contribuido cerca de una tercera parte en el crecimiento económico. En 2014, las exportaciones de ese país alcanzaron los USD 2.35 billones, cifra que logró apoyar cerca 11 millones de trabajos mejor remunerados.

Según USTR (2015), los Estados Unidos tiene uno de los mercados más abiertos en el mundo. Sus aranceles sobre las importaciones son extremadamente bajos, menos del 1.5% en promedio, y que no usan barreras no arancelarias para prevenir que otros países vendan bienes y servicios en los Estados Unidos (USTR, 2015, p. 3).

Por el contrario, la USTR (2015) menciona que los demás países aplican altos aranceles y barreras no arancelarias que discriminan a los productos estadounidenses, por lo que los acuerdos comerciales estadounidenses benefician a los trabajadores de ese país, mediante la creación de empleos mejor remunerados.

En el 2015, la USTR espera concluir con las negociaciones del Acuerdo de Asociación Transpacífico (Trans Pacific Partnership, TPP por sus siglas en inglés), así como realizar significativos progresos en las negociaciones del acuerdo con la UE, Acuerdo de Asociación Transatlántico de Inversiones y Comercio (Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP por sus siglas en inglés) y el Acuerdo de Comercio de Servicios (Trade in Service Agreement, TiSA por sus siglas en inglés). En el ámbito multilateral dentro de la OMC, espera expandir la cobertura del Acuerdo de Tecnología de la Información (Information Technology Agreement, ITA por sus siglas en inglés), avanzar en las negociaciones del Acuerdo de Bienes Ambientales (Environmental Goods Agreement, EGA por sus siglas en inglés).

En cuanto a la dirección de los esfuerzos de la política comercial de los Estados Unidos en los próximos años está mayormente en caminata a lograr acceso a los mercados

de Asia. Según la USTR, hay 525 millones de consumidores pertenecientes a la clase media en ese continente. Para el 2030, se espera que sean 3.2 mil millones de consumidores de clase media en Asia, ocho veces más que el tamaño del mercado de los Estados Unidos pronosticado para esa época (USTR, 2015, p. 13).

Al momento, los esfuerzos de los Estados Unidos encaminados a buscar acuerdos comerciales con otros socios comerciales, en la práctica, se confirman como una prioridad, tal es el caso que durante la última reunión del G7 (Alemania, Canadá, Estados Unidos, Francia, Italia, Reino Unido y Japón) celebrada los días 7 y 8 de junio de 2015, en Garmisch-Partenkirchen, Alemania, se trató sobre las negociaciones de los Acuerdos TTIP y TTP. En la declaración de la mencionada reunión, suscrita por los miembros del G7, se buscó dar un impulso político a fin de llegar al cierre de las negociaciones («Leaders' Declaration G7 Summit 7-8 June 2015», 2015).

3.1.4 Análisis del comercio entre EE.UU.- Colombia y EE.UU. – Ecuador

Una vez efectuado una revisión al perfil general de Colombia, Ecuador y los Estados Unidos en relación a su comercio global, se considera pertinente analizar cómo se ha desarrollado el comercio entre los Estados Unidos y Colombia, así como entre los Estados Unidos y Ecuador.

Para los efectos, a continuación, se revisará el comportamiento de la balanza comercial, las exportaciones e importaciones, pero desde la óptica de los Estados Unidos durante los años 2005 al 2014²⁵, con la ayuda de la herramienta MAGIC PLUS desarrollada por la CEPAL.

Como se observó anteriormente, Estados Unidos representa en el principal mercado tanto para Colombia como para el Ecuador, ya sea por la cercanía geográfica, por ser una de las principales economías a nivel mundial que empujan en crecimiento mundial al igual que China en la actualidad, pero sobre todo por la capacidad de compra que tienen sus ciudadanos.

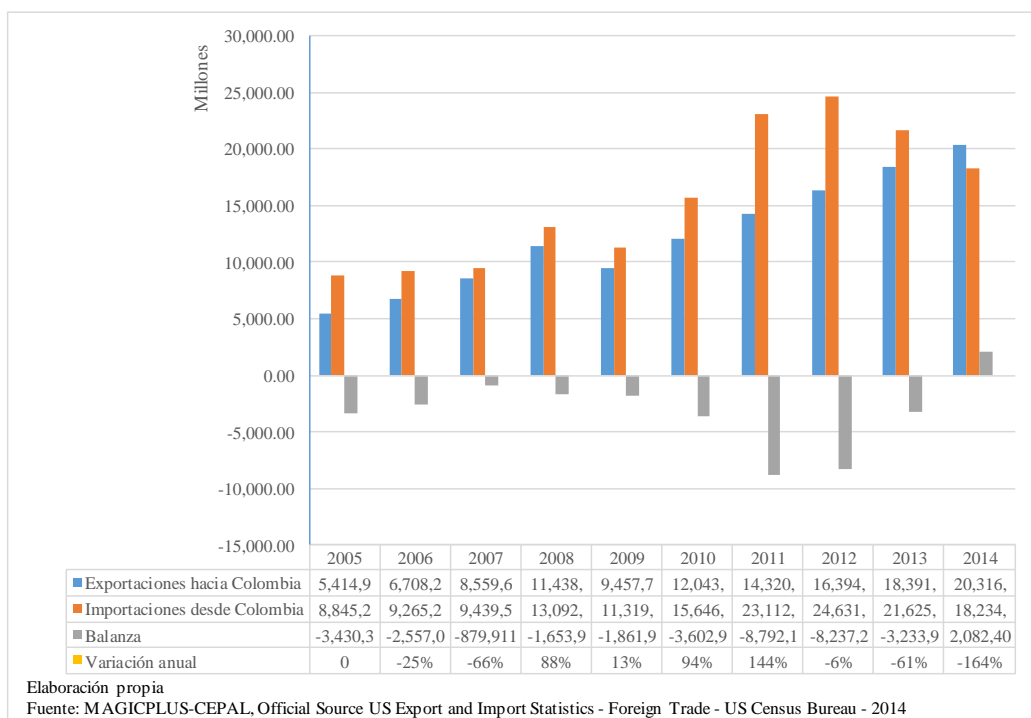
²⁵ Durante estos años se registran la crisis financiera mundial del 2008 debido a las hipotecas subprime y la entrada en vigor del TLC EE.UU.- Colombia, en junio del 2012.

3.1.4.1 Balanza comercial entre EE.UU.- Colombia y EE.UU. – Ecuador

Al examinar el saldo de la balanza comercial que ha tenido los Estados Unidos tanto con Colombia como con Ecuador durante el periodo de 2005 al 2014, se observa que, en términos generales, el saldo ha sido negativo cada año, a excepción del 2014 en la balanza comercial con Colombia que se muestra positiva.

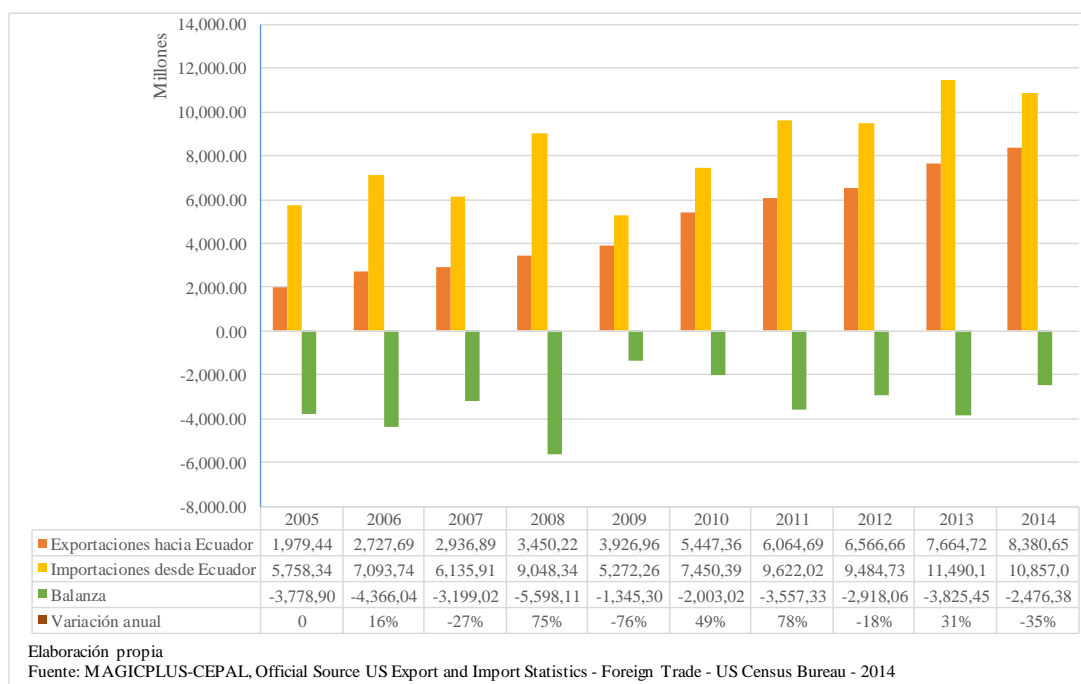
La balanza comercial con Colombia como se mencionó anteriormente, durante el periodo observado ha sido negativa la mayoría de años. En el año 2005, la balanza comercial inició con un déficit de 3,430 millones de dólares, para el 2007 se observa una recuperación ya que el déficit se reduce hasta llegar a -879 millones de dólares, posteriormente el déficit vuelve a crecer y para el 2011 se registra el mayor valor negativo durante el periodo observado de 8,792 millones de dólares, a partir de ese año el déficit empieza a descender hasta que en el 2014 se registra un superávit de 2,082 millones de dólares. En el último año el déficit se redujo un 164%, debida a en este año se produce una reducción general en las ventas de Colombia, pero sobre todo debido a la caída de los precios del petróleo, afectando el desempeño de las ventas que mantenía ese país en los años anteriores como se observa en el siguiente gráfico.

Gráfico 19: Balanza comercial EE.UU.-Colombia 2005-2014 (en millones de USD)



En lo que respecta a la balanza de los Estados Unidos con el Ecuador se muestra negativa durante todo el periodo observado y con un comportamiento de zig zag. En el año 2005, el déficit comercial fue de 3,778 millones de dólares, al siguiente año este crece un 16%, luego en el 2007 el déficit comercial se reduce un 27% hasta alcanzar los 3,199 millones de dólares. En el año 2008, se observa que el déficit comercial alcanzó la cifra más alta del periodo, en ese año creció 75% alcanzando los 5,598 millones de dólares, así mismo la cifra más baja en el período fue en el año 2009 con un déficit de 1,345 millones de dólares, que represento una reducción de 76% en ese año. Según este último dato, se puede inferir que la crisis financiera internacional del 2008, producto de las hipotecas subprime en los Estados Unidos, afectó mayormente a las importaciones provenientes del Ecuador que a las de Colombia de acuerdo a la comparación del siguiente gráfico con el anterior.

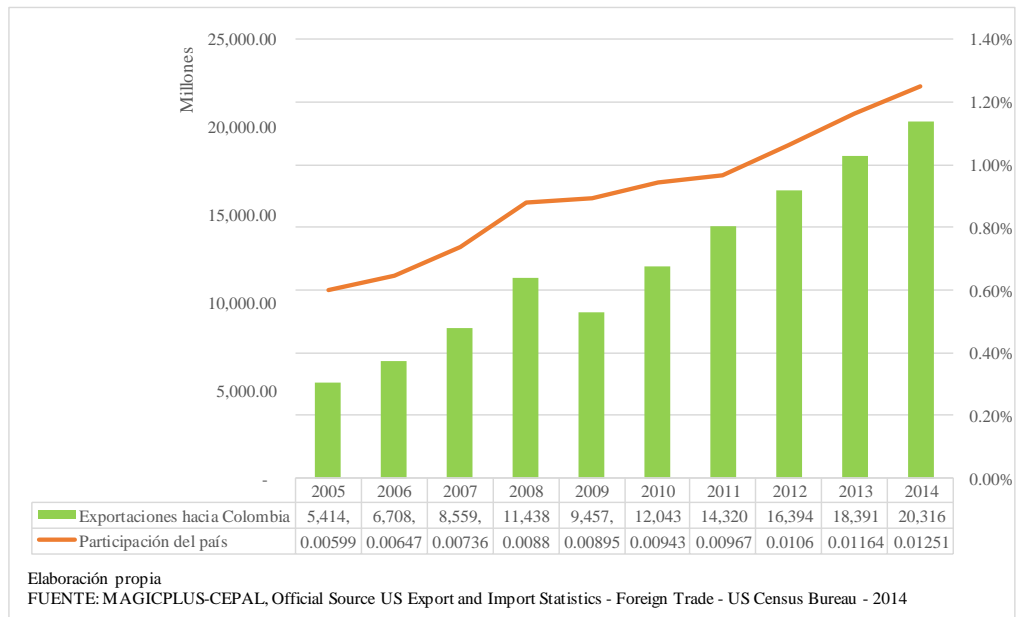
Gráfico 20: Balanza comercial EE.UU.-Ecuador 2005-2014 (en millones de USD)



3.1.4.2 Exportaciones desde EE.UU. hacia Colombia y desde EE.UU. hacia Ecuador

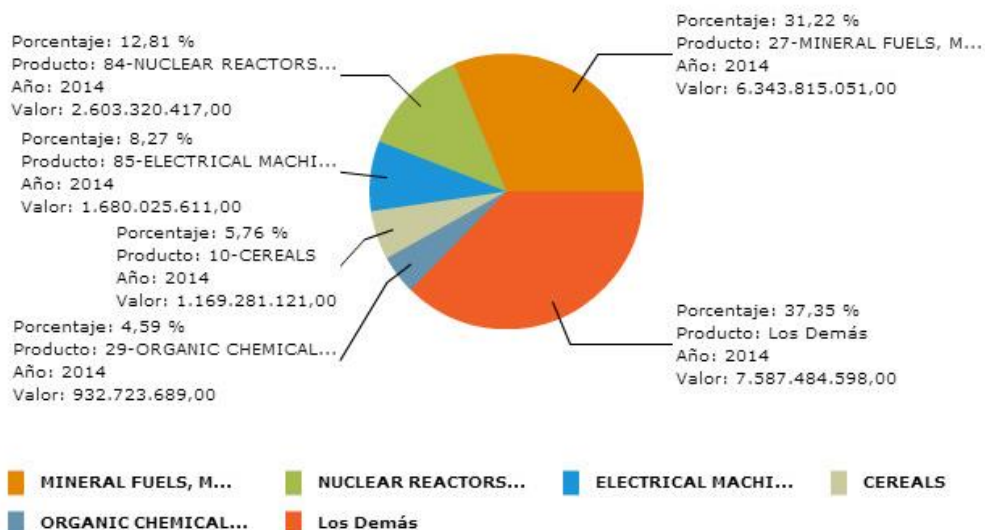
En lo que respecta a las exportaciones hacia Colombia, se observa que estas han crecido progresivamente desde el 2005 que representaban 5,414 millones de dólares hasta alcanzar los 20,316 millones de dólares en el 2014, es decir que durante el 2005 al 2014, las exportaciones se multiplicaron por cerca de 4 veces su valor inicial. Por su parte, el mercado colombiano representa el 1.25% del total de las exportaciones de los Estados Unidos en el año 2014, como se observa en el siguiente gráfico.

Gráfico 21: Exportaciones estadounidense hacia Colombia 2005-2014 (en millones de USD) y su participación en el total exportados por ese país



Según el total de las exportaciones de Estados Unidos hacia Colombia en el año 2014, en términos porcentuales, se observa que entre los cinco primeros productos exportados hacia ese país se encuentran los combustibles con el 31.22%, los reactores nucleares y caldera el 12.81%, la maquinaria eléctrica con el 8.27% y cereales con el 5.76% y los químicos orgánicos con el 4.59%, como se observa en el siguiente gráfico.

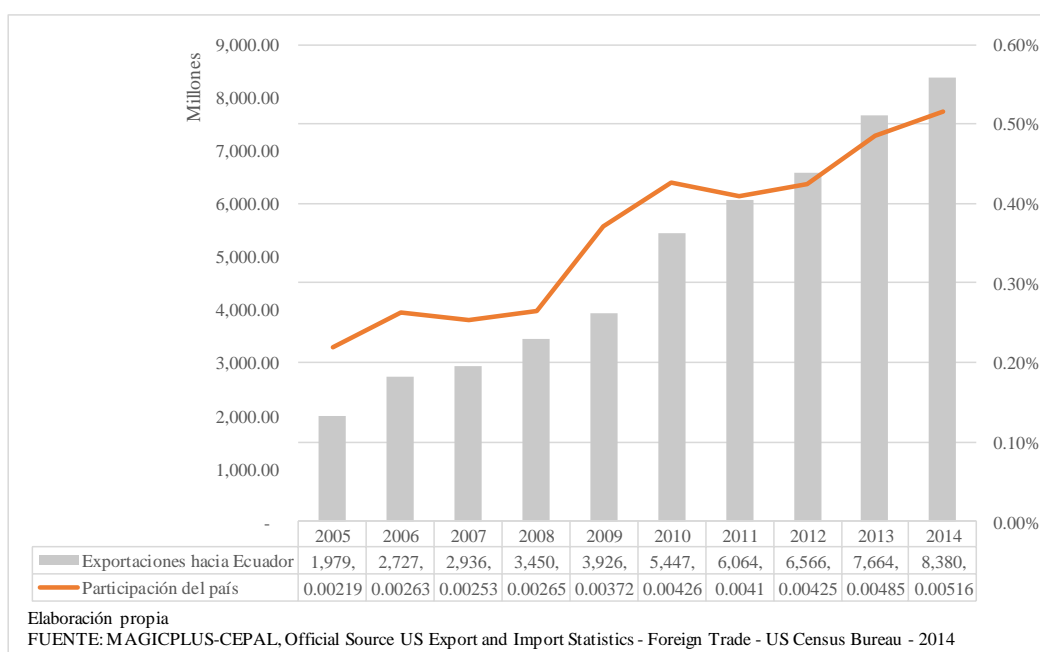
Gráfico 22: Cinco primeros productos estadounidense exportados hacia Colombia año 2014 (en USD)



Por otro lado, en cuanto a las exportaciones de los Estados Unidos hacia el mercado ecuatoriano, se observa que estas han crecido año a año, incluso en el año 2009, posterior a

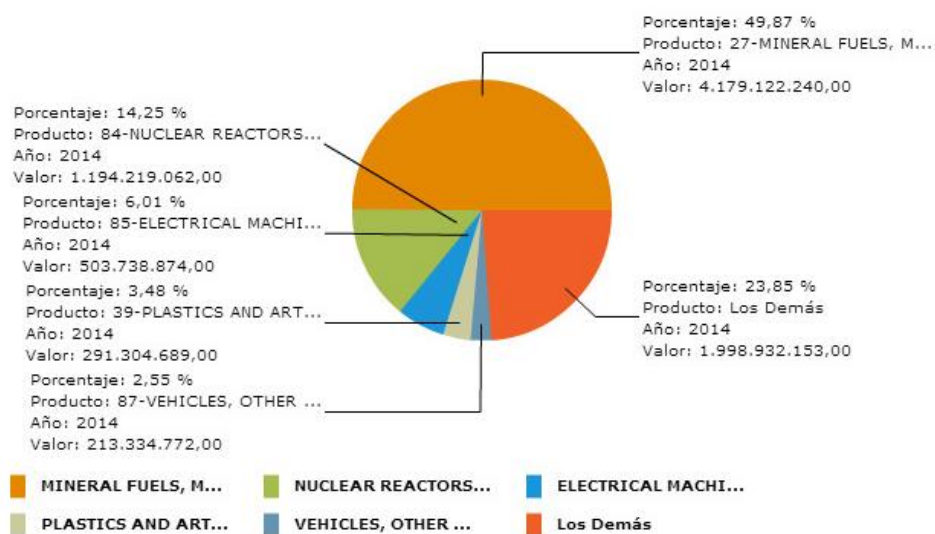
la crisis financiera internacional, mencionada anteriormente. En el año 2005, las exportaciones estadounidenses hacia el Ecuador fueron de 1,979 millones de dólares; en el año 2014, crecen hasta alcanzar los 8.380 millones de dólares. Esto indica que, durante el periodo revisado, las exportaciones aumentaron cerca de ocho veces en términos nominales. Durante el periodo observado, la participación que tiene el mercado ecuatoriano dentro de las exportaciones totales de los Estados Unidos no llega el uno por ciento como se observa en el siguiente gráfico.

Gráfico 23: Exportaciones estadounidense hacia Ecuador 2005-2014 (en millones de USD) y su participación en el total exportados por ese país



Entre los cinco principales productos estadounidenses exportados hacia el Ecuador en el año 2014, según el total exportados por ese país, se observa que en su mayoría son bienes intermedios y bienes de capital o maquinarias útiles para la producción. En primer lugar se encuentra los combustibles con un 49.87% de participación, le sigue los reactores nucleares y calderas con un 14.25%, en tercer lugar la maquinaria eléctrica con 6.01%, en cuarto lugar los plásticos con 3.48% y, por último, los vehículos con 2.55%, como se muestra en el siguiente gráfico.

Gráfico 24: Cinco primeros productos estadounidense exportados hacia Ecuador año 2014 (en USD)



Elaboración: MAGICPLUS-CEPAL

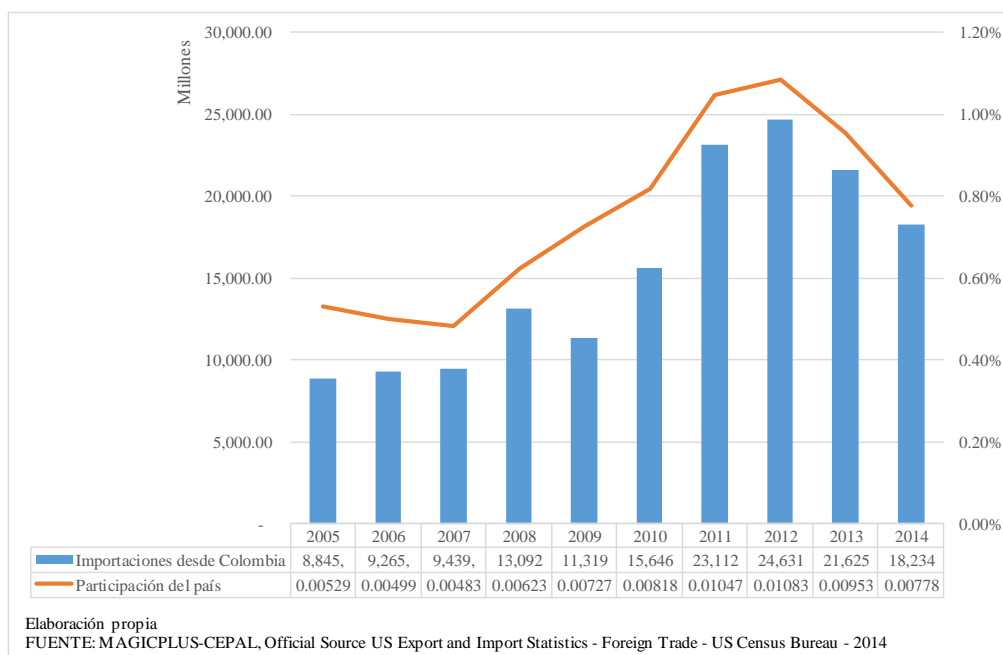
Fuente: Official Source US Export and Import Statistics - Foreign Trade - US Census Bureau - 2014

3.1.4.3 Importaciones desde Colombia hacia EE.UU.- y desde Ecuador hacia EE.UU.

En cuanto a las importaciones realizadas por los Estados Unidos desde Colombia durante los años 2005 al 2014, se muestra una tendencia creciente hasta el año 2012 que, posteriormente, se reduce en los dos últimos años (2013 y 2014). En el 2005, estas alcanzaron los 8,845 millones de dólares. Posteriormente, en los años 2006 y 2007 no se aprecia un incremento significativo de las mismas; pero en el año 2008, estas crecen de 9,439 millones de dólares reportado en el 2007 a 13,092 millones de dólares. Para el año 2009, las importaciones desde Colombia pierden dinamismo en su crecimiento y se reducen hasta los 11,319 millones de dólares, debido a la crisis financiera internacional. En los siguientes años, 2010 hasta el 2012, las importaciones desde Colombia aumentaron importantemente hasta alcanzar los 24,631 millones en el 2012, cabe señalar que el TLC entre Estados Unidos y Colombia entró en rigor en junio del 2012. En los años 2013 y 2014, las importaciones desde Colombia se redujeron, por lo que se puede inferir que, por ahora, la suscripción del TLC no impulsado grandemente a las exportaciones de Colombia como lo pensaron los impulsores de ese tratado.

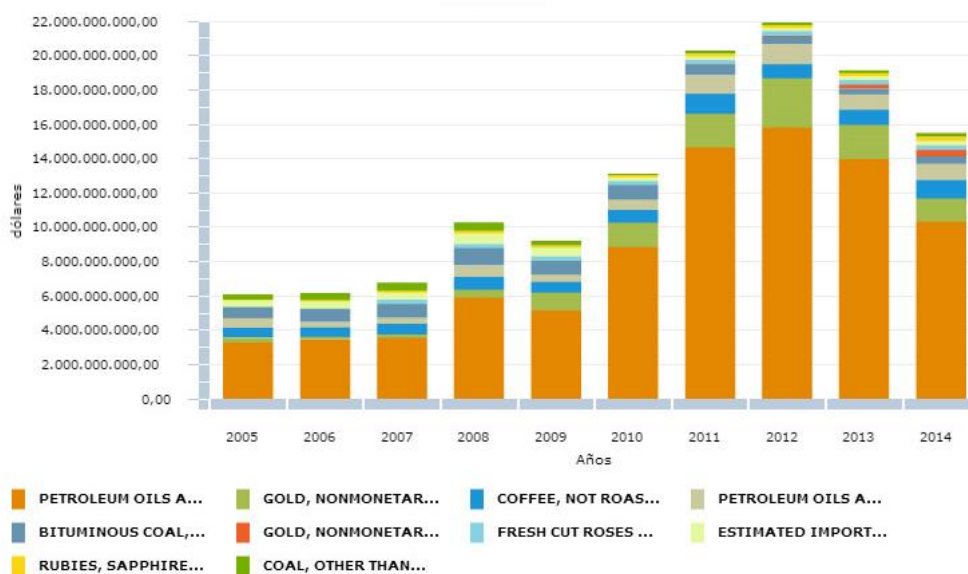
Cabe señalar que la participación de las importaciones de Colombia sobre el total de las importaciones de los Estados Unidos, sólo en los años 2011 y 2012 sobre pasó el 1%, alcanzado el 1.04% y 1.08%, respectivamente; en los demás años la participación no llega al uno por ciento como se observa en el siguiente gráfico.

Gráfico 25: Importaciones colombianas hacia EE.UU. 2005-2014 (en millones de USD) y su participación en el total importado por ese país



Durante los años 2005 al 2014, según la información de la Oficina de Censos de los Estados Unidos, los principales productos importados desde Colombia fueron materias primas y bienes agrícolas, destacándose mayormente el petróleo y sus derivados, seguido por el oro y el café, como se presenta en el siguiente gráfico.

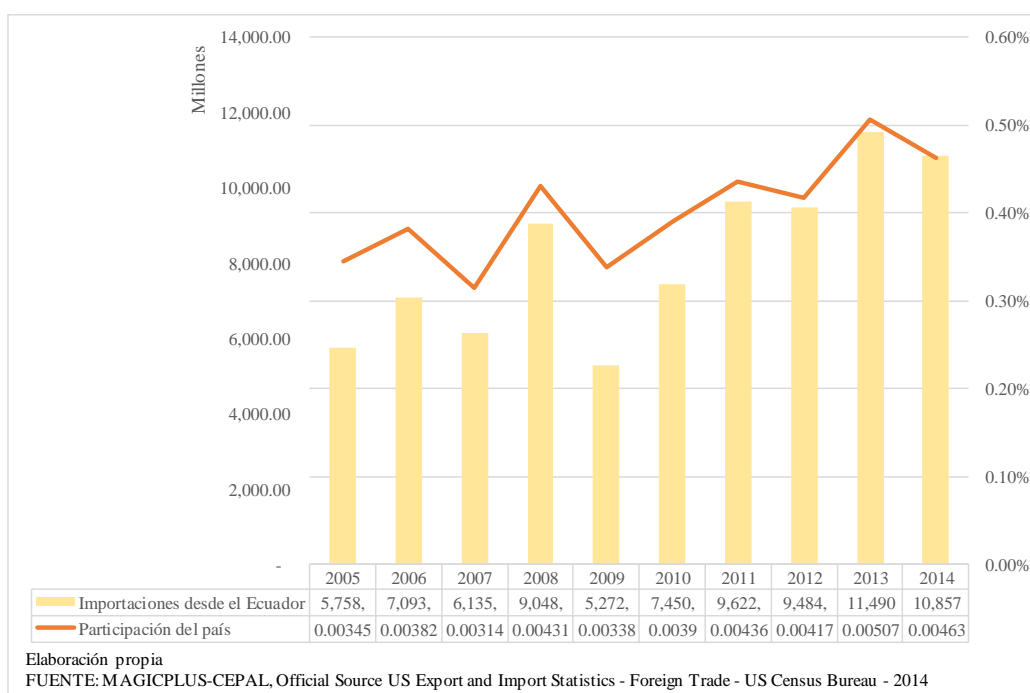
Gráfico 26: Principales productos importados por Estados Unidos desde Colombia 2005-2014 (en USD)



Elaboración: MAGICPLUS-CEPAL
Fuente: Official Source US Export and Import Statistics - Foreign Trade - US Census Bureau - 2014

En lo que respecta a las importaciones desde el Ecuador (exportaciones para el Ecuador) durante el periodo observado de 2005 al 2014, el crecimiento de estas no ha sido sostenido, registrándose año en los cuales se reducen importantemente como el año 2009. En el 2005, las importaciones sumaron los 5,758 millones de dólares, con una participación de 0.34% sobre el total importado y para el final del periodo analizado año 2014, estas crecen hasta alcanzar los 10,857 millones y una participación de 0.46% sobre el total importados por los Estados Unidos. En el 2008, se registra el mayor crecimiento al pasar desde los 6,135 millones en el 2007 a los 9,048 millones. En el 2009, las importaciones caen hasta llegar a los 5,272 millones de dólares, cercano al valor registrado en el 2005, como se muestra en el siguiente gráfico.

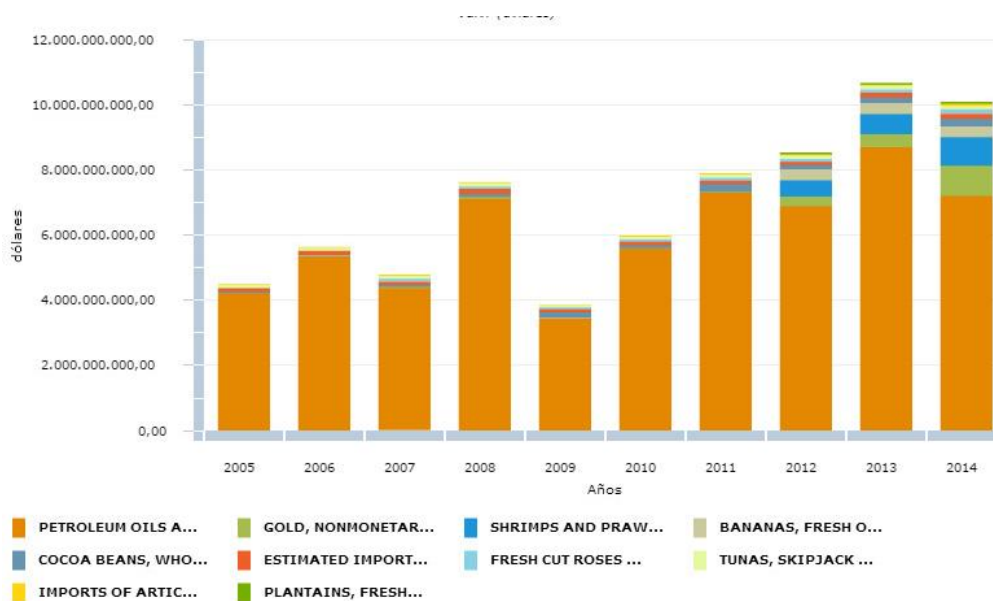
Gráfico 27: Importaciones ecuatorianas hacia EE.UU. 2005-2014 (en millones de USD) y su participación en el total importado por ese país



Al comparar el gráfico anterior con el gráfico 25, se puede observar que, en el año 2009 la crisis financiera de las hipotecas subprime que ocurrió en ese país en el 2008, afectó mayormente a las importaciones desde del Ecuador que a las de Colombia. Asimismo, al efectuar la comparación entre ambos países sobre el total de las importaciones que realiza los Estados Unidos, se muestra que Colombia tiene una mayor presencia en el mercado estadounidense, lo que se debe al tamaño de su economía que le proporciona una mayor capacidad para exportar y a la concentración de sus exportaciones con ese mercado como se observó anteriormente, sobre todo el último año.

En cuanto a los principales productos importados desde el Ecuador durante los años 2005 al 2014, se percibe que la mayor participación la tiene el petróleo, opacando la participación de los demás productos; en segundo lugar el oro; en tercer lugar los camarones y en cuarto lugar las bananas, como se observa en el siguiente gráfico.

Gráfico 28: Principales productos importados por Estados Unidos desde Ecuador 2005-2014 (en USD)



Elaboración: MAGICPLUS-CEPAL

Fuente: Official Source US Export and Import Statistics - Foreign Trade - US Census Bureau - 2014

3.1.4.4 Tipología de los productos importados desde Colombia hacia EE.UU.- y desde Ecuador hacia EE.UU.

Al analizar la tipología de los productos importados por Estados Unidos desde Colombia entre el año 2005 y el año 2014, sobre la base de la información reportada por la Oficina de Censos de Estados Unidos y recogido por la herramienta MAGIC PLUS, de acuerdo a la clasificación del arancel a dos dígitos, se observa que la mayor parte de los productos comprados desde Colombia en el año 2014, se ubican en primer lugar los productos considerados como estrellas menguantes²⁶ con el valor de 3,179 millones de

²⁶ El producto estrella menguante es aquel producto competitivo y estancado cuya participación de mercado aumenta pero disminuye la demanda global de ese producto. Tomado del glosario de términos de la herramienta MAGIC PLUS, disponible en: <http://www.cepal.org/magic/home/>

dólares, en segundo lugar los productos estrellas nacientes²⁷ con un valor de 2,863 millones de dólares, es decir los productos que se encuentra en el ciclo de inicial de su vida en el mercado y tienen una perspectiva de crecimiento a futuro; en tercer lugar los productos de la categoría de oportunidades perdidas²⁸ con 1,901 millones de dólares; y, por último, los productos en retirada²⁹ con 290 millones de dólares, como se observa el siguiente cuadro.

Cuadro 18: Tipología de las importaciones desde Colombia años 2005 y 2014 (en millones de dólares y porcentaje)

Tipología	Import. Totales 2005	Import. Totales 2014	Particip. de mercado 2005	Particip. de mercado 2014	Cambio 2005 - 2014	Particip. de producto 2005	Particip. de producto 2014	Cambio 2005 - 2014
No definido	0	0	0	0	--	0.29	0.33	0.04
Estrella menguante	5,908	3,179	0.35	0.56	0.21	35.76	31.26	-4.50
Retirada	872	290	0.05	0.01	-0.04	13.08	10.52	-2.56
Oportunidad perdida	1,344	1,901	0.08	0.08	0.00	24.69	28.14	3.45
Estrella naciente	720	2,863	0.04	0.12	0.08	26.18	29.75	3.57
TOTAL	8,845	18,234	0.52	0.77	0.25	100	100	--

Elaboración propia.
Fuente: MAGICPLUS-CEPAL, Official Source US Export and Import Statistics - Foreign Trade - US Census Bureau - 2014

Cabe mencionar que dentro de los productos estrella menguante importados desde Colombia se encuentran el petróleo y las flores.

Por otra parte, al observar la tipología de los productos comprados desde el Ecuador entre el año 2005 y 2014, se observa que al año 2014 estos se ubican mayormente en la categoría de estrellas menguantes con un valor de 7,699 millones de dólares, le siguen los productos estrellas nacientes con un valor de 2,450 millones de dólares, en tercer lugar los productos oportunidad perdida con 678 millones de dólares como se muestra en el siguiente gráfico.

²⁷ El producto estrella naciente es el producto competitivo y dinámico cuya participación de mercado y demanda global por ese producto se incrementa. Tomado del glosario de términos de la herramienta MAGIC PLUS, disponible en: <http://www.cepal.org/magic/home/>

²⁸ El producto oportunidad perdida es aquel producto no competitivo y dinámico cuya participación de mercado disminuye, pero se incrementa la demanda global del mismo.

²⁹ Producto en retirada es un producto ni competitivo ni dinámico cuya participación de mercado y demanda global disminuyen. También llamadas retrocesos. Tomado del glosario de términos de la herramienta MAGIC PLUS, disponible en: <http://www.cepal.org/magic/home/>

Cuadro 19: Tipología de las importaciones desde Ecuador años 2005 y 2014 (en millones de dólares y porcentaje)

Tipología	Import. Totales 2005	Import. Totales 2014	Particip. de mercado 2005	Particip. de mercado 2014	Cambio particip. de mercado	Particip. de producto 2005	Particip. de producto 2014	Cambio Particip. de producto
No definido	0	0	0	0	0	0.94	0.87	-0.0670
Estrella menguante	4,637	7,699	0.2775	0.3282	0.0507	21.27	17.32	-3.95
Retirada	70	29	0.0042	0.0012	-0.0029	27.06	24.07	-2.98
Oportunidad perdida	523	678	0.0313	0.0289	-0.0024	25.67	29.59	3.92
Estrella naciente	527	2,450	0.0315	0.1044	0.0729	25.04	28.12	3.07
TOTAL	5,758	10,857	0.3446	0.4629	0.1183	100	100	--
Elaboración propia. Fuente: MAGICPLUS-CEPAL, Official Source US Export and Import Statistics - Foreign Trade - US Census Bureau - 2014								

Al igual que Colombia, dentro de los productos estrella menguante importados desde Ecuador se encuentran el petróleo y las flores.

Una vez realizado la revisión general del comportamiento de las relaciones comerciales de los Estados Unidos con Colombia y con el Ecuador, a continuación se procederá a desagregar las importaciones petroleras procedentes de ambos países a fin de analizar el comportamiento de los demás productos en los cuales existe mayor competencia entre ambos países en el mercado de los Estados Unidos. Esta desagregación se hace en vista de que el petróleo al ser una materia prima, por ahora, insustituible no requiere de un mayor esfuerzo para su comercialización a diferencia de otros productos.

3.2 Comportamiento de los productos ecuatorianos y colombianos que compiten en el mercado de Estados Unidos.

De acuerdo a la información de la Oficina de Censos de los Estados Unidos, extraída desde el portal de la herramienta MAGIC PLUS durante el periodo de 2005 al 2014 y sobre la base del código del sistema del arancel armonizado a cuatro dígitos (HTS por sus siglas en inglés), los Estados Unidos reportó que el total de 1,274 productos importados, de los cuales 945 fueron importados desde Colombia que representan un 74%, asimismo desde el

Ecuador se importó 726 productos que corresponde al 57% del total de los productos reportados importados por los Estados Unidos durante el periodo revisado³⁰.

Al comparar las listas de los productos comprados por los Estados Unidos tanto de Colombia como del Ecuador durante el periodo 2005 al 2014, se encontró que los Estados Unidos importó el total de 669 productos idénticos de ambos países, que representan el 70.48% para Colombia y el 91.74% para el Ecuador, respectivamente del total de productos importados desde ambos países, como se muestra en el anexo 7³¹.

Por otra parte, una vez desagregado los productos del grupo 27 (petróleo y sus derivados), se muestra que los 669 productos idénticos, se reducen a 666 productos, asimismo el valor que representan sobre el total se reduce considerablemente, por lo que al extraer los 3 productos del grupo 27³², se corrobora lo observado anteriormente que las exportaciones de petróleo representan el mayor rubro de exportación al mercado estadounidense para ambos países durante los años 2005 al 2014, como se observa en el anexo 7.

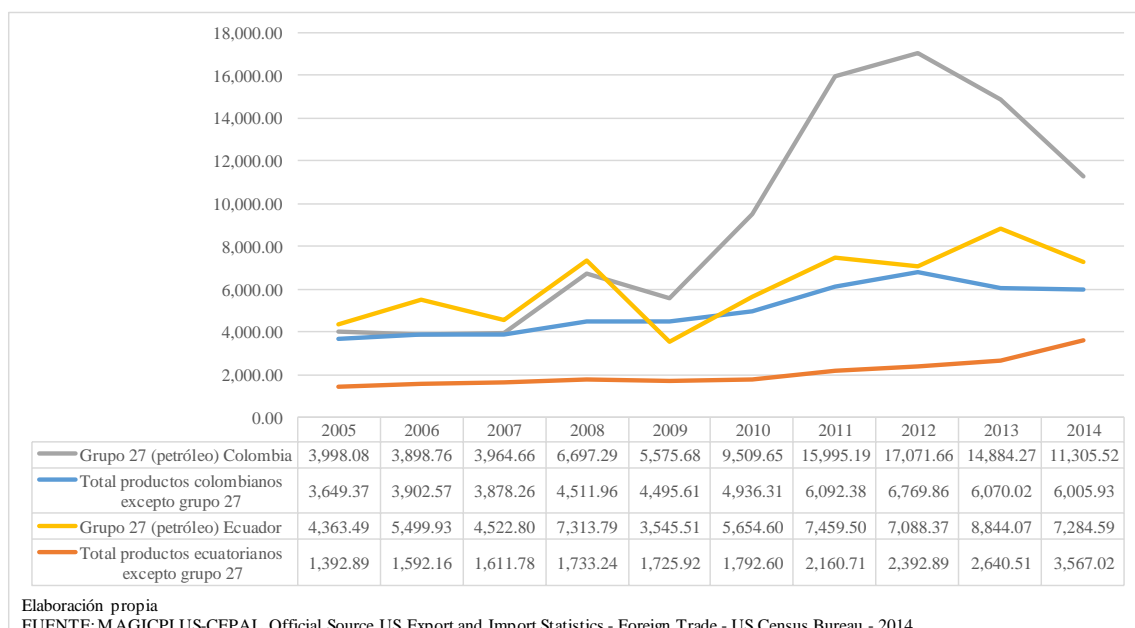
Al analizar el comportamiento agregado de los productos idénticos que los Estados Unidos importó desde Colombia y el Ecuador durante el periodo 2005 al 2014, sin incluir al petróleo, en el año 2009, se observa que el valor importado de esos productos no sufrió una reducción importante para el caso del Ecuador y aumentó en el caso de Colombia, por lo que se puede inferir que estos productos no fueron mayormente afectados por la crisis del 2008, según se observó de manera agregada en el total de las importaciones de esos países, incluido el petróleo y como se muestra en el siguiente gráfico.

³⁰ Durante el mismo periodo, al realizar este análisis sobre la base de diez dígitos se encontró que los Estados Unidos reportó que el total de 32.984 productos importados, de los cuales 7.580 fueron importados desde Colombia que representan el 22.98% del total de productos importados por EE.UU., asimismo desde el Ecuador se importó 4.207 productos que corresponde al 12.75% del total mencionado anteriormente.

³¹ Cuando se hizo esta comparación sobre la base del HTS de diez dígitos, se encontró que los Estados Unidos importó el total de 3138 productos idénticos de ambos países, que representan el 41% para Colombia y el 75% para el Ecuador, respectivamente del total de productos importados de cada uno de esos países.

³² Sobre la base del HTS de diez dígitos, el número de productos del grupo 27 extraídos fueron 18.

Gráfico 29: Comportamiento agregado de los productos colombianos y ecuatorianos que compiten en EE.UU., 2005-2014 (en millones de USD)



Asimismo, al analizar en el gráfico anterior el comportamiento de los productos tanto colombianos como ecuatorianos que compiten en los Estados Unidos, sin incluir el petróleo, desde el año 2012 al 2014, se observa una reducción de las importaciones de los productos colombianos a diferencia del crecimiento mostrado por los productos ecuatorianos. Las importaciones de los productos colombianos se redujeron el 10.33% en el 2013 y el 1.05% en el 2014, a su vez los productos ecuatorianos crecieron 10.34% en el 2013 y 35% en el 2014.

Transcurridos dos años desde la vigencia del TLC entre Colombia y los Estados Unidos, al momento, se puede inferir que, de manera agregada, no se observa una desviación del comercio hacia los productos colombianos, por lo que sería apropiado volver a revisar el comportamiento de estos productos después de que hayan pasado unos cinco a diez años desde la vigencia del mismo TLC entre Colombia y los Estados Unidos. Por otra parte, sería necesario un análisis profundo a fin de determinar las causas de la reducción de las importaciones colombianas después de la vigencia del TLC con los Estados Unidos, ya que se menciona que la suscripción de ese tratado para Colombia ha repercutido en un incremento de las importaciones, sobre todos de los bienes agrícolas que ese país produce y

ha repercutido en pérdidas para el sector agrícola colombiano, pero otros indican se deben a factores internos y no a externos³³.

A fin de efectuar un análisis de los productos más importantes tanto de Colombia como del Ecuador que compiten en el mercado de los Estados Unidos, sin incluir el petróleo y sus derivados, se tomó los 50 primeros productos del total (666 productos) que compitieron entre ambos países entre los años 2005 al 2014, se halló que la composición de los 50 primeros productos en ambos países es distinta. Colombia presenta una mayor cantidad de bienes con mayor valor agregado y en la lista del Ecuador la cantidad de bienes con valor agregado es menor, como se observa en los anexos 8 y 9, respectivamente. Por lo que, dentro de los 50 primeros productos de ambos países existen pocos competidores entre sí; siendo un total de 16 productos, como se muestra en los anexos 10A y 10B.

Una vez analizado el comportamiento agregado de los productos colombianos y ecuatorianos que compiten en el mercado estadounidense, a continuación se observará el comportamiento de los principales productos ecuatorianos que pagan un arancel para el ingreso en ese mercado y que se mencionaron anteriormente en el cuadro 5 (0803 Bananas y plátanos, 7108 Oro, 0603 Flores y capullos, 1604 Preparaciones y conservas de pescado), así como los demás productos ecuatorianos dentro de los primeros cincuenta productos en los que ambos países compiten en el mercado de los Estados Unidos, que suman el total de 12, pero se pasará revista solamente a 9, ya que no se tomará en cuenta las importaciones temporales bienes con el objetivo de ser reparados; y los productos del grupo 0511 (demás animales no especificados para consumo humanos) y 0604 (follajes), ya que no se observación un comportamiento contrario en estos productos debido a su índice de correlación es cercano a uno.

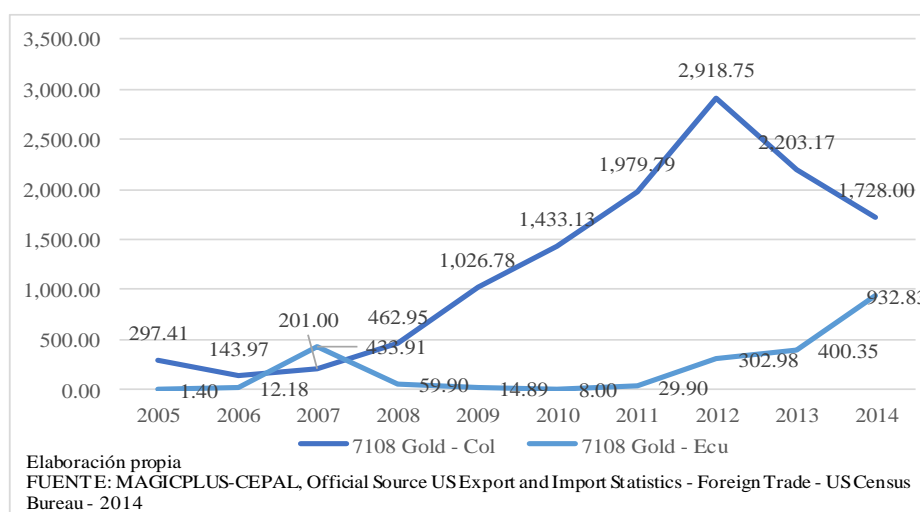
³³ Según el informe de la OXFAM, recogida en la nota periodística “En 2 años, el agrocolombiano tiene millonarias pérdidas por el TLC” publicada por el diario El Telégrafo del Ecuador, el 4 de mayo de 2015, se menciona que después de la vigencia del TLC de Colombia con EE.UU., el déficit de la balanza agrícola de Colombia creció 300%. Por el contrario, Juan José Perfetti del Coral basándose en los informes de la OCDE, de Fedesarrollo, y del economista Juan Felipe Vélez; en su columna de opinión publicada en el Colombiano, concluye que el problema del agro no tiene que ver con el TLC, sino con la adopción de políticas internas deficientes.

3.2.1 Comportamiento de los cuatro principales productos ecuatorianos y colombianos que compiten en el mercado de Estados Unidos.

De manera general, al observar entre los años 2012 al 2014³⁴ el comportamiento de los principales productos ecuatorianos que compiten con los productos colombianos en el mercado estadounidense y que pagan un arancel al ingresar en ese mercado, mencionados anteriormente en el cuadro 5 (0803 Bananas y plátanos, 7108 Oro, 0603 Flores y capullos, 1604 Preparaciones y conservas de pescado), no se visualiza una importante reducción de las importaciones del Ecuador en esos productos.

Al observar el comportamiento de las compras de oro provenientes tanto de Colombia como del Ecuador, especialmente en los años 2012 al 2014, se aprecia que estas tienen un comportamiento de correlación inversa, favorable al Ecuador, mientras que las importaciones de oro proveniente de Colombia se reducen desde los 2,918.75 millones de dólares en el 2012 a 1,728 millones de dólares en el 2014, las importaciones desde el Ecuador se incrementan desde 302.98 millones de dólares a USD 932.83 millones de dólares, como se muestra en el siguiente gráfico.

Gráfico 30: Producto 7108 (Oro) - Comportamiento de las importaciones desde Colombia y Ecuador en el mercado de EE.UU., 2005-2014 (en millones de USD)



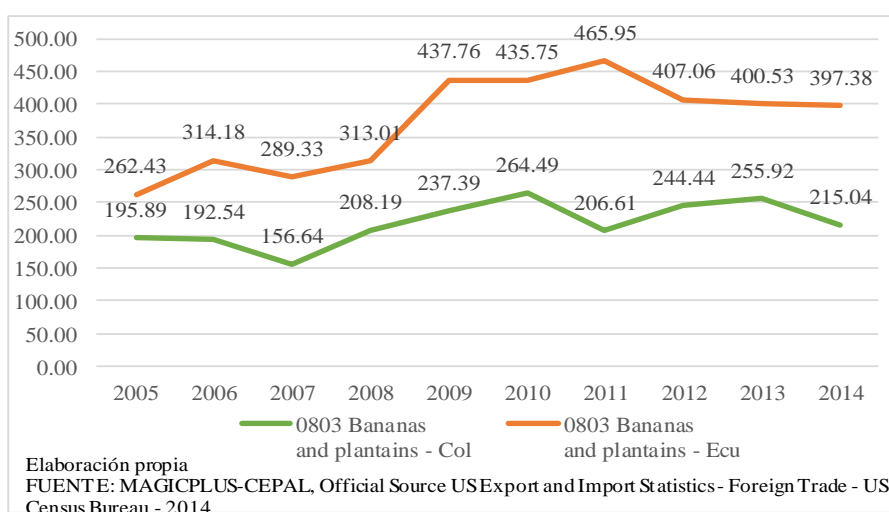
A pesar de que las importaciones de oro ecuatoriano están gravadas con arancel del 4.10%, desde la mitad del año 2013, estas han aumentado como se observó en el gráfico

³⁴ En el 2012, el TLC entre Colombia y Estados Unidos entró en vigencia y en el 2013, el Ecuador renunció al ATPDEA.

anterior, por lo que se puede decir que no se presenta hasta el momento una desviación de comercio hacia Colombia en este bien, presentándose una correlación negativa.

En lo que respecta al banano y el plátano, se aplica un arancel de 1.40% solo al ingreso de plátano seco ecuatoriano en el mercado de EE.UU. Desde el 2012, es patente que el comportamiento de este producto para Colombia no muestra un crecimiento importante a diferencia del Ecuador que denota una reducción de las compras desde los 244.44 millones de dólares registrados en el 2012 a los 215.04 millones de dólares registrados en el 2014.

Gráfico 31: Producto 0803 (Bananas y plátanos) - Comportamiento de las importaciones desde Colombia y Ecuador en el mercado de EE.UU., 2005-2014 (en millones de USD)



Al revisar con la herramienta MAGIC PLUS quienes son los principales vendedores de esos productos en el mercado estadounidense, se encontró a Guatemala, Costa Rica, Ecuador, Honduras y Colombia, en ese orden respectivo. Es importante señalar que esos países, a diferencia de Ecuador, también tienen un TLC con EE.UU.; por lo que se podría presentar una desviación de comercio desde Ecuador hacia esos países, ya que las ventas de estos países se han incrementado en los últimos años como se observa en el siguiente cuadro.

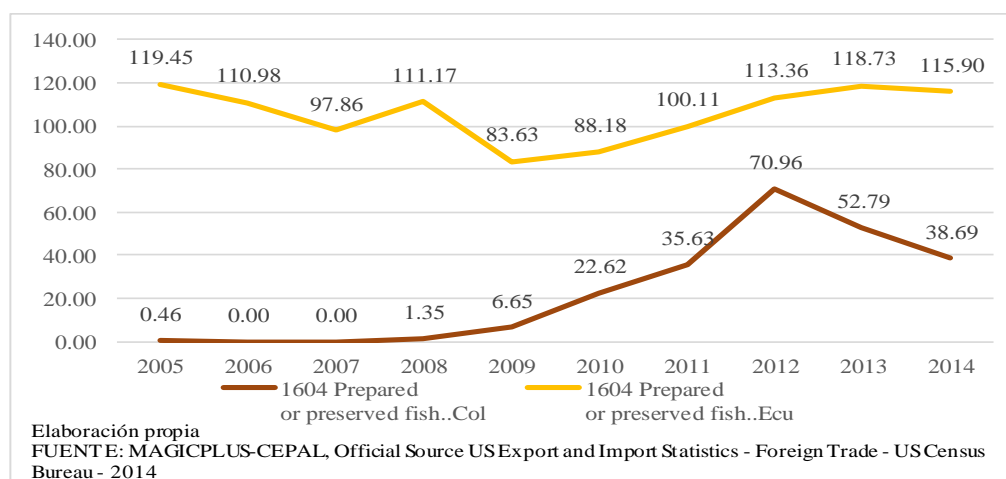
Cuadro 20: 0803 (bananos y plátanos) - Principales vendedores al mercado de EE.UU. años 2010 y 2014 (en USD)

Países	2010	2011	2012	2013	2014
Guatemala	463,589,893	625,047,528	682,264,298	731,293,392	774,908,694
Costa Rica	343,488,999	385,871,670	383,062,316	378,953,537	399,231,428
Ecuador	435,753,063	465,950,386	407,059,171	400,528,022	397,375,138
Honduras	175,683,887	182,520,880	201,029,476	221,849,900	223,289,221
Colombia	264,488,632	206,612,824	244,435,411	255,919,220	215,039,223

Elaboración propia
Fuente: MAGICPLUS-CEPAL, Official Source US Export and Import Statistics - Foreign Trade - US Census Bureau - 2014

En cuanto al comportamiento de las conservas de pescados en el mercado de Estados Unidos, se observa que desde el 2012 las compras desde Colombia han disminuido considerablemente. En el 2012, las importaciones colombianas alcanzaron el valor de 70.96 millones de dólares, mientras que las ecuatorianas fueron de 113.36 millones de dólares; en el 2013, las importaciones colombianas se redujeron a 52.79 millones de dólares, en cambio que las ecuatorianas creció a 118.73 millones de dólares y para el 2014, las importaciones colombianas continuaron cae y registraron el valor de 38.69 millones de dólares, en este año las importaciones desde el Ecuador se redujeron en menor medida y alcanzaron los 115.90 millones de dólares, como se observa en el siguiente gráfico.

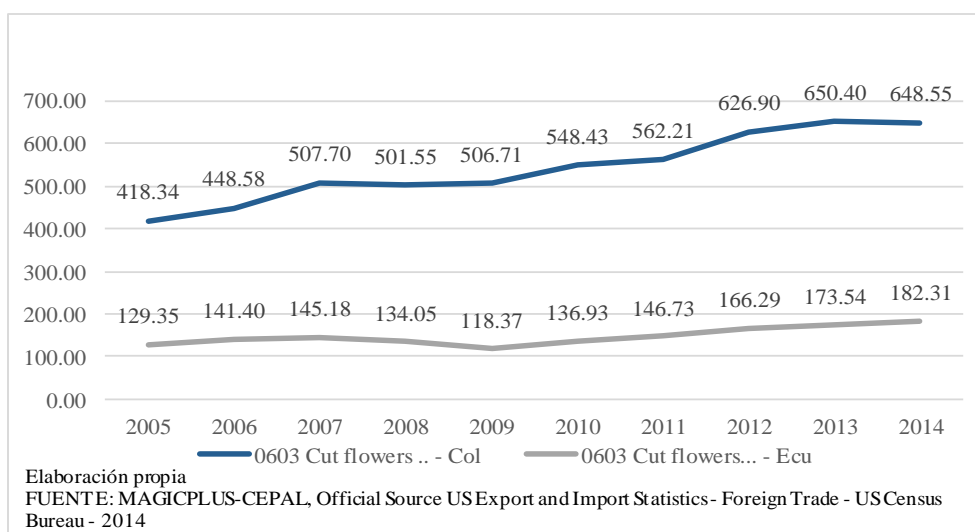
Gráfico 32: Producto 1604 (Conservas de pescado) - Comportamiento de las importaciones desde Colombia y Ecuador en el mercado de EE.UU., 2005-2014 (en millones de USD)



Al respecto se puede inferir que a pesar que las conservas ecuatorianas ingresan en el mercado de los Estados Unidos pagando un arancel de 35%, a diferencia de Colombia que paga 0, al momento no se precisa que exista una desviación de comercio hacia el producto colombiano.

En el producto 0603 (flores cortadas), que incluye a las rosas, y que se aplica un arancel de 6.80%, a las importaciones de flores provenientes del Ecuador, especialmente a las rosas, se observa que tanto las compras desde Colombia como desde Ecuador han crecido año a año, incluso después de la entrada en vigencia del TLC entre Colombia y EE.UU., en el 2012 y de la renuncia por parte del Ecuador, a las preferencias arancelarias en el 2013., por parte de Ecuador como se muestra en el gráfico siguiente.

Gráfico 33: Producto 0603 (Flores cortadas) - Comportamiento de las importaciones desde Colombia y Ecuador en el mercado de EE.UU., 2005-2014 (en millones de USD)



Expoflores (2015) menciona que a los Estados Unidos se envía el 44% de la producción de flores del Ecuador y que una vez que se terminaron las preferencias arancelarias los vendedores de flores ecuatorianos hacia EE.UU. debieron asumir el costo del arancel, a diferencia de los de Colombia que tiene un TLC con ese país. Por otro lado, se acota que las características de producción tanto de Colombia como de Ecuador, son diferentes. Colombia se especializa en producción en gran escala por lo que puede ofertar su producto a un precio más bajo; y, Ecuador se especializa por la variedad y exclusividad, por lo que se puede inferir que, al momento, no observa una desviación de comercio hacia la flor colombiana, en vista de que ambos países actúan en diferentes tipos de mercados.

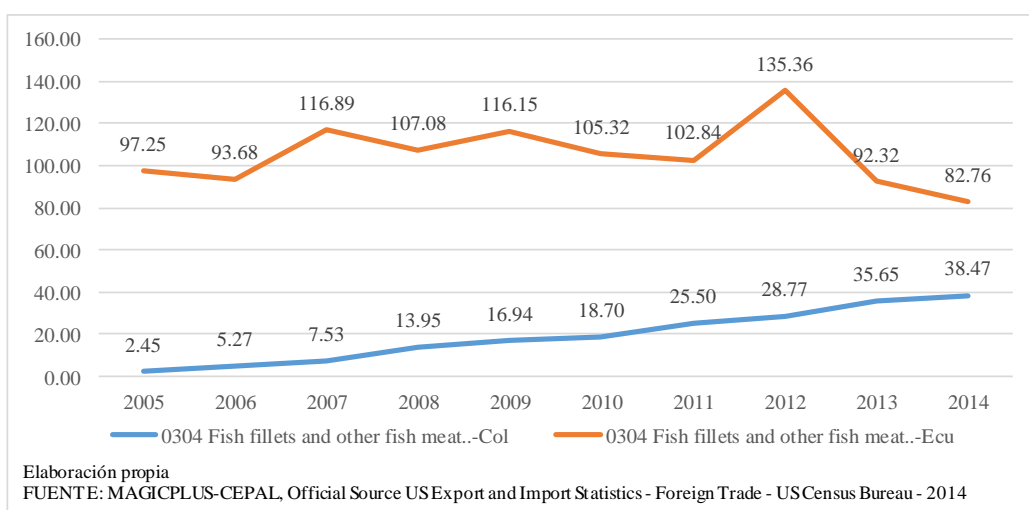
Una vez analizados los principales cuatro principales productos ecuatorianos (0803 Bananas y plátanos, 7108 Oro, 0603 Flores y capullos, 1604 Preparaciones y conservas de pescado), con sus similares colombianos en el mercado de los Estados Unidos, al igual como se observó de manera agregada con los 666 productos que compiten en ese mercado, no se visualiza una reducción de las importación ecuatorianas y un incremento en las

importaciones de sus similares colombianos entre los años 2012 al 2014, por lo que se puede inferir que, al momento, no se presenta una desviación del comercio hacia los productos colombianos.

3.2.2 Comportamiento de los demás principales productos ecuatorianos y colombianos que compiten en el mercado de Estados Unidos.

Al comprar las importaciones de filetes de pescado y otras carnes de pescado provenientes de Colombia y del Ecuador, especialmente desde 2012 al 2014, cuyo arancel de 6% se aplica a algunas subpartidas de este, se observa que desde el 2012 las importaciones desde Colombia han crecido desde 28.77 millones de dólares en el 2012 a 38.47 millones de dólares, mientras que las importaciones desde Ecuador se han reducido desde 135.36 millones de dólares en el 2012 a 82.76 millones de dólares, como se muestra en el siguiente gráfico.

Gráfico 34: Producto 0304 (Filetes de pescado y otras carnes de pescado) - Comportamiento de las importaciones desde Colombia y Ecuador en el mercado de EE.UU., 2005-2014 (en millones de USD)



De acuerdo al comportamiento observado en el gráfico anterior, se puede decir que se muestra una reducción de la importaciones desde el Ecuador, pero no se podría aseverar que se presenta, exclusivamente, una desviación de comercio en los productos de filete de pescado hacia los productos de Colombia, ya que al analizar la información sobre los principales vendedores de este producto en el mercado de Estados Unidos Colombia no se halla entre los primeros de la lista como se muestra en el siguiente cuadro, en el que se encuentra Chile en el segundo puesto, país que, también, tiene un TLC con Estados Unidos.

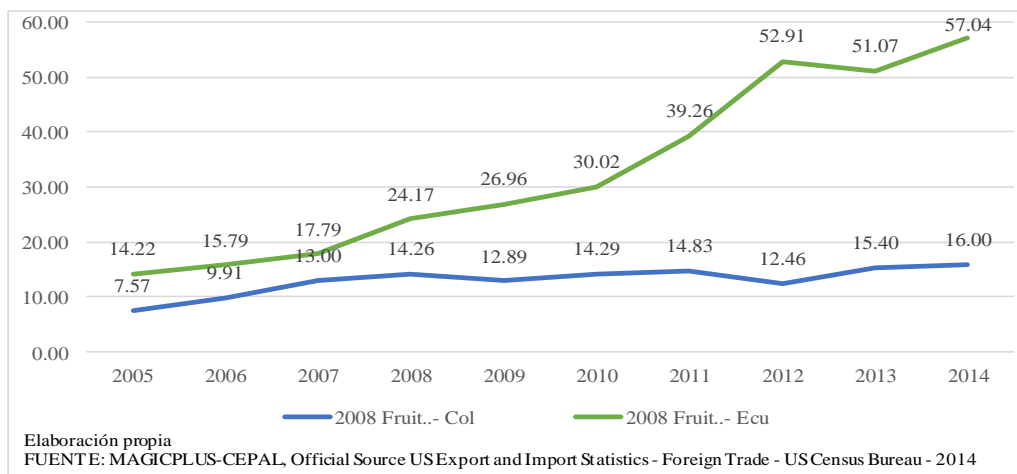
Cuadro 21: 0304 (Filetes de pescados y otras carnes de pescado) - Principales vendedores al mercado de EE.UU. años 2010 y 2014 (en millones de USD)

Países	2010	2011	2012	2013	2014
China	1,319.34	1,468.62	1,474.50	1,451.76	1,586.93
Chile	467.94	750.88	884.78	1,219.46	1,459.63
Vietnam	180.37	349.77	428.18	405.77	396.09
Noruega	398.99	225.60	149.22	188.24	279.34
Indonesia	203.76	178.93	256.84	218.60	224.45
Canadá	267.32	247.28	212.37	225.02	212.35
Islandia	81.38	77.64	111.17	125.33	132.50
Japón	76.36	96.59	102.39	83.07	87.33
Ecuador	105.32	102.84	135.36	92.32	82.76
Honduras	56.97	62.21	62.30	64.81	8.16
Taiwán	41.70	69.21	71.35	46.69	66.13
México	25.72	29.70	43.07	49.11	64.61
Perú	36.78	46.51	84.03	44.45	54.75
Costa rica	50.76	50.24	66.23	62.14	54.27
Filipinas	48.75	49.07	115.80	55.17	54.21
Argentina	49.41	47.51	45.12	44.51	53.25
Reino Unido	46.55	62.16	55.00	44.09	51.57
Rusia	46.64	54.54	45.25	60.34	48.97
Islas Faroe	7.49	43.61	29.35	43.09	46.74
Colombia	18.70	25.50	28.77	35.65	38.47
Elaboración propia					
Fuente: MAGICPLUS-CEPAL, Official Source US Export and Import Statistics - Foreign Trade - US Census Bureau – 2014					

Adicionalmente, las exportaciones globales de este producto del Ecuador del 2012 al 2014, se reducen de 168 millones de dólares en el 2012 a 124 millones de dólares según las cifras calculadas por la Cámara de Comercio Internacional, a través de su herramienta “TRADE MAP”.

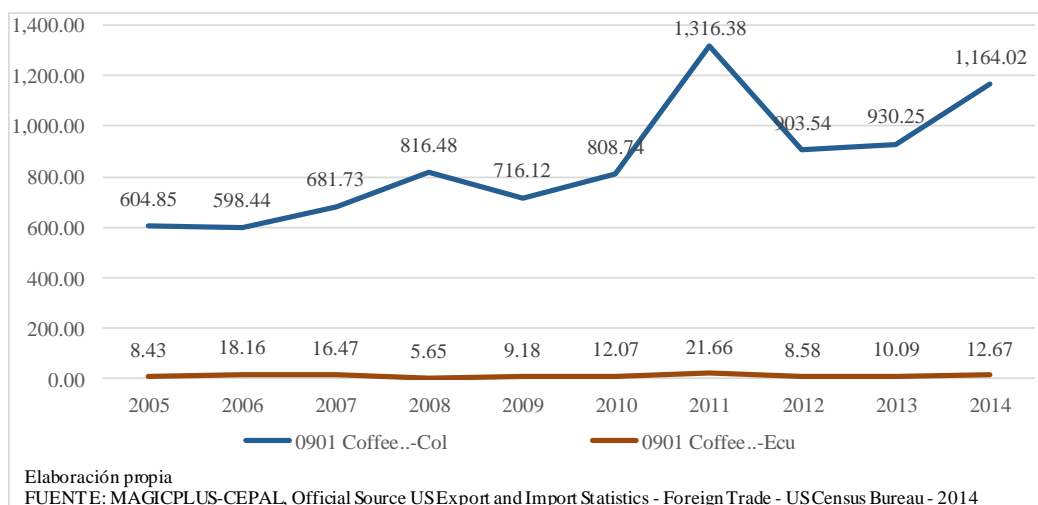
Al revisar el comportamiento de la partida arancelaria 2008 (frutas), en los años 2012 al 2014, se observa que tanto las importaciones desde Colombia como Ecuador crece desde los 12.46 y 52.91 millones de dólares en el 2012 hasta los 16 y 57.04 millones de dólares en el 2014, respectivamente; por lo que se puede mencionar que, al momento, no se presenta un crecimiento del comercio, mas no una desviación de comercio, debido al crecimiento de la importaciones desde ambos países como se observa en el siguiente gráfico.

Gráfico 35: Producto 2008 (Frutas) - Comportamiento de las importaciones desde Colombia y Ecuador en el mercado de EE.UU., 2005-2014 (en millones USD)



Al igual como se observó en el producto 2008 – frutas desde 2012 al 2014, las importaciones del producto 0901, que incluye al café, té y especias, se han incrementado en el caso de Colombia desde los 903.54 millones de dólares en el 2012 a los 1,164.02 millones de dólares en el 2014; y, en Ecuador desde los 8.58 millones de dólares hasta los 12.67 millones de dólares como se muestra en la siguiente figura.

Gráfico 36: Producto 0901 (Café) - Comportamiento de las importaciones desde Colombia y Ecuador en el mercado de EE.UU., 2005-2014 (en millones USD)

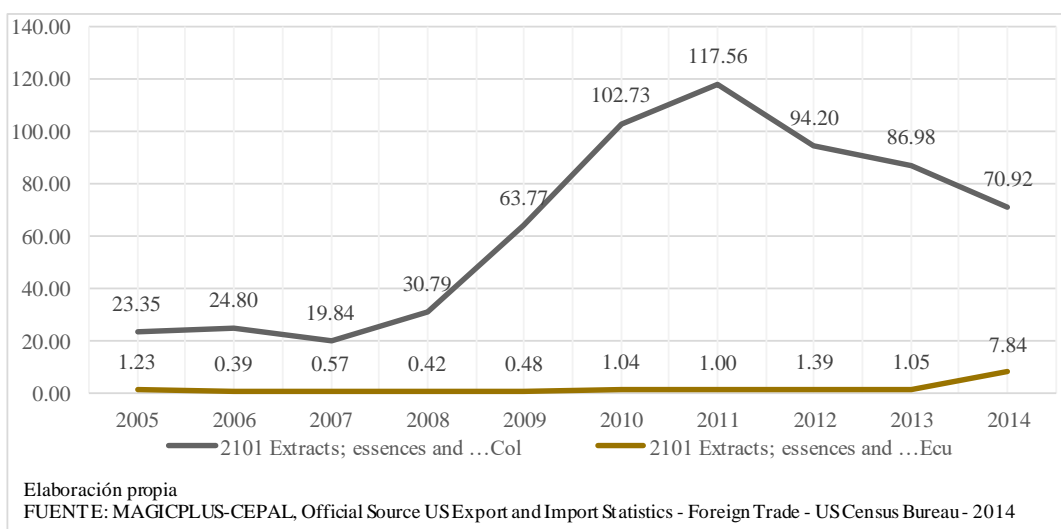


Cabe señalar que Estados Unidos no aplica aranceles a las importaciones de café, sino solamente a los sustitutos del café que contienen compuestos derivados del café, por lo que, a manera general, se puede decir que no se presenta desviación de comercio hacia el producto de Colombia.

Durante los años 2012 al 2014, el comportamiento de las importaciones de extractos, esencias y otros similares desde Colombia y Ecuador se observa que ha tenido una relación

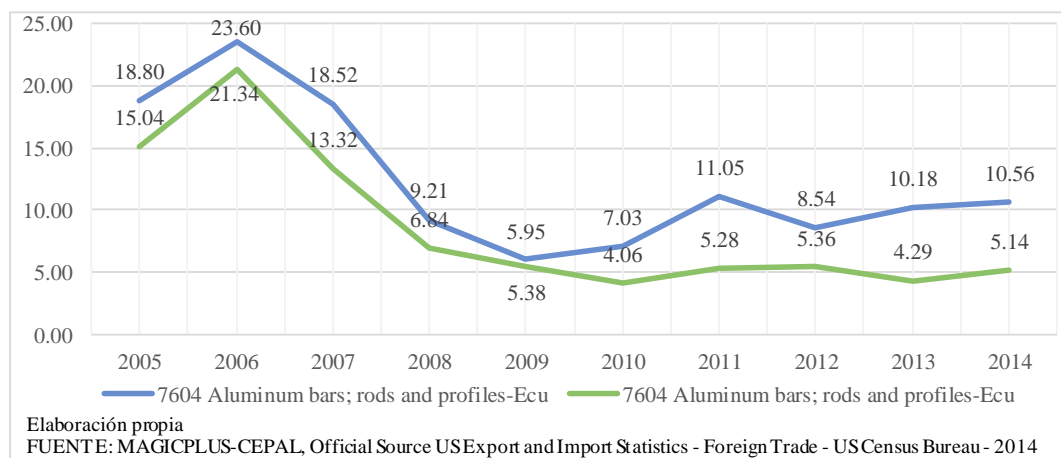
inversa. En caso de Colombia, las importaciones se redujeron desde los 94.20 millones de dólares en el 2012 a 70.92 millones de dólares en el 2014, mientras que para el Ecuador se incrementaron desde los 1.39 millones de dólares en 2012 hasta los 7.84 millones de dólares en el 2014, por lo que no se aprecia que se presente una desviación de comercio en este producto, de acuerdo al crecimiento de las importaciones desde el Ecuador, como se observa en el siguiente cuadro.

Gráfico 37: Producto 2101 (Extractos, esencias y...) - Comportamiento de las importaciones desde Colombia y Ecuador en el mercado de EE.UU., 2005-2014 (en millones de USD)



El comportamiento observado del aluminio desde Colombia y Ecuador, durante los años 2012 al 2014, ha sido creciente para el Ecuador al pasar desde los 8.54 millones de dólares en el 2012 hasta alcanzar los 10.56 millones de dólares, mientras que para Colombia se muestra con altibajos y con una tendencia decreciente al pasar desde los 5.36 millones de dólares en el 2012, a los 5.14 millones de dólares en el 2014, como se presenta en el siguiente gráfico.

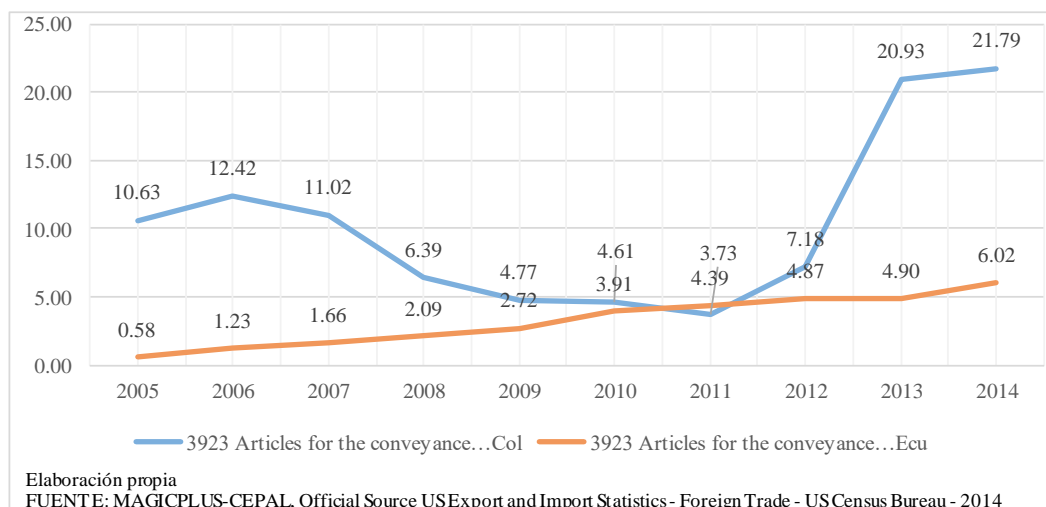
Gráfico 38: Producto 7604 (Aluminio en barra, varilla y perfiles...) - Comportamiento de las importaciones desde Colombia y Ecuador en el mercado de EE.UU., 2005-2014 (en millones de USD)



De acuerdo con la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos, USITC por sus siglas en inglés, en 2013 y 2014 el aluminio registró un arancel máximo del 5% para los países que no tienen un TLC con ese país, como el caso del Ecuador. A pesar de que el aluminio ecuatoriano pagó un arancel para ingresar en EE.UU., a diferencia del colombiano que tiene tarifa 0, el aluminio ecuatoriano muestra un crecimiento por lo que, al momento, se podría mencionar que no se presenta una desviación del comercio hacia el producto colombiano.

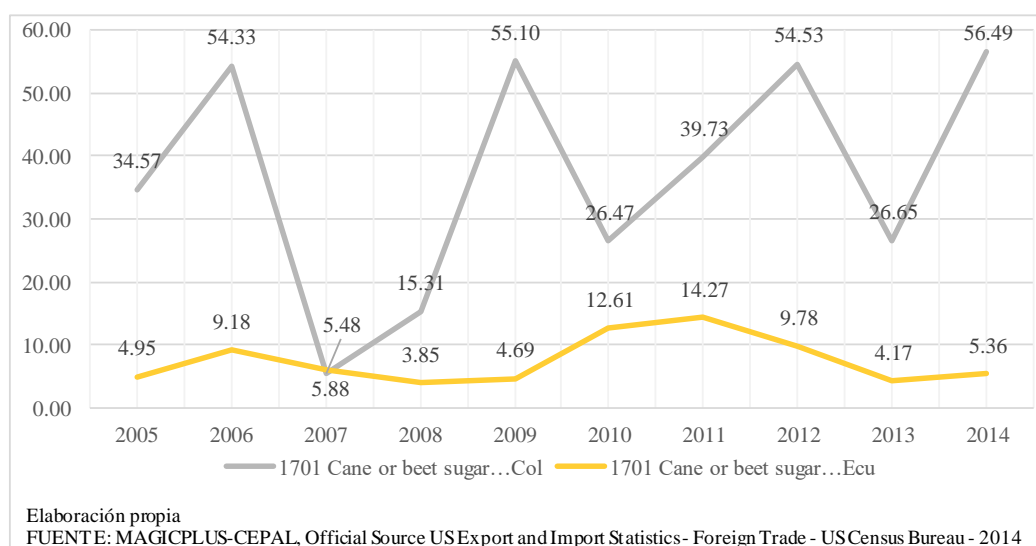
En lo que respecta al comportamiento de las importaciones de artículos para transporte o embalaje de bienes se hace evidente que desde 2012 al 2014, las importaciones desde Colombia se incrementaron sustancialmente al pasar de 7.18 millones de dólares en el 2012 al 21.79 millones de dólares en el 2014, a diferencia de Ecuador que crecieron modestamente desde 4.87 millones de dólares en el 2012 hasta los 6.02 millones de dólares, a pesar de encontrarse gradado un arancel máximo de 6.5% según la USITC (2013; 2014); por lo que, al momento, no se podría precisar si existen alguna desviación debido al incremento importante de Colombia y al crecimiento modesto del Ecuador durante este periodo y antes del mismo como se muestra en el siguiente gráfico.

Gráfico 39: Producto 3923 (Artículos para transporte o embalaje de bienes...) - Comportamiento de las importaciones desde Colombia y Ecuador en el mercado de EE.UU., 2005-2014 (en millones de USD)



El comportamiento de las importaciones de caña de azúcar desde Colombia y Ecuador durante los años 2013 y 2014, presenta un crecimiento con altibajo para Colombia al pasar de 54.53 millones de dólares en el 2012 a 56.49 millones de dólares en el 2014, mientras que para el Ecuador se redujo desde los 9.78 millones de dólares en el 2012 a los 5.36 millones en el 2014, como se observa en el siguiente gráfico.

Gráfico 40: Producto 1701 (Azúcar de caña...) - Comportamiento de las importaciones desde Colombia y Ecuador en el mercado de EE.UU., 2005-2014 (en millones de USD)

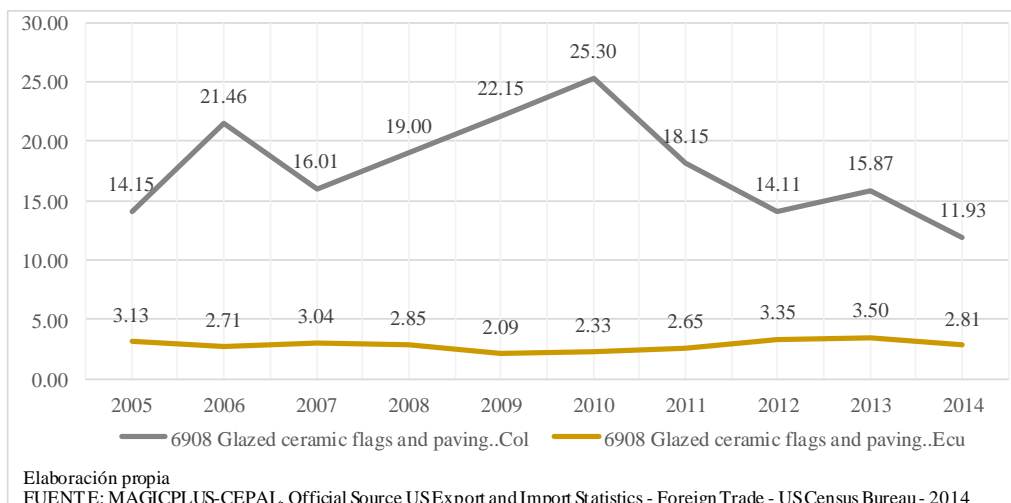


Al respecto, es importante mencionar que el volumen de producción de Colombia en este producto es mayor a la del Ecuador, que es uno de los productos que no alcanzaron una desgravación de arancel para Colombia, sino que se aplica un ingreso de cuota de acceso

preferencial; y, que el arancel que aplica los Estados Unidos a este producto va desde 3.6606 centavos por Kg. hasta los 35.74 centavos por Kg. Dadas las particularidades de acceso al mercado estadounidense en este producto, al momento, se podría inferir que se presenta un desviación de comercio hacia el producto colombiano, pero sería necesario un análisis a fondo de este producto que contemple el análisis otros factores, tales como el volumen de producción en ambos países, destinos de las exportaciones; entre otros; que ayuden a precisar si se presenta una desviación de comercio, ya que se según los datos de la Cámara de Comercio Internacional, extraído de la herramienta “TRADE MAP”, las ventas globales de azúcar ecuatoriana se redujeron de 11 millones de dólares en el 2012 a 5 millones de dólares en el 2014.

El comportamiento de las importaciones de baldosas, azulejos y otros desde Colombia y Ecuador, durante los años 2012 al 2014, en general es descendente para ambos países, ya que en el 2012 las importaciones desde Colombia representaron 14.11 millones de dólares y desde Ecuador 3.35 millones de dólares. En el 2014, las importaciones desde Colombia se redujeron a 11.93 millones de dólares y para el caso del Ecuador estas disminuyeron a 2.81 millones de dólares, como se muestra en el siguiente gráfico.

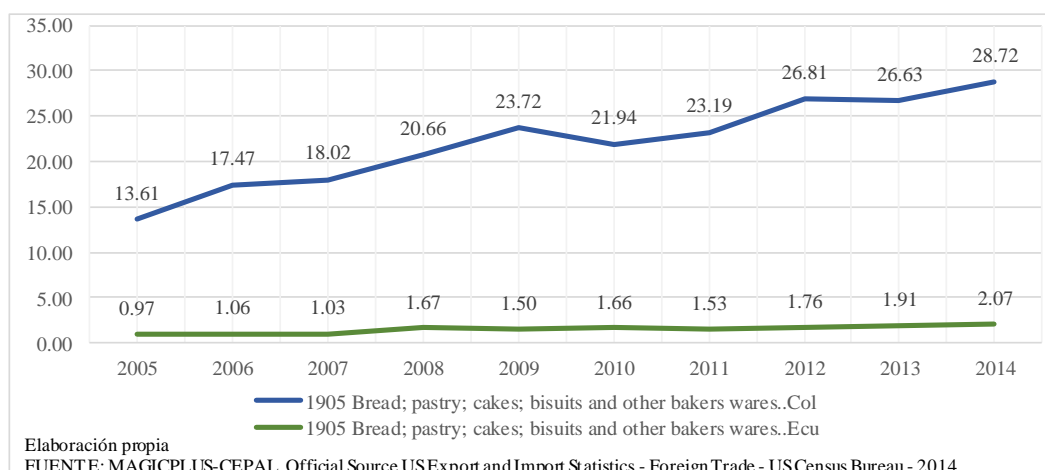
Gráfico 41: Producto 6908 (Baldosas...) - Comportamiento de las importaciones desde Colombia y Ecuador en el mercado de EE.UU., 2005-2014 (en millones de USD)



En este producto se presenta una correlación positiva entre las importaciones de ambos países, por lo que, al momento, no se muestra una desviación de comercio hacia el producto colombiano.

Durante los años 2012 al 2014, se observa que las importaciones de productos de panadería y relacionados provenientes tanto de Colombia como Ecuador crecieron. En el 2012, las importaciones desde Colombia representaron 26.81 millones de dólares y para el Ecuador fueron de 1.76 millones; en el año 2014, desde Colombia se importó 28.72 millones de dólares y desde Ecuador 2.07 millones de dólares, como se muestra en el siguiente gráfico.

Gráfico 42: Producto 1905 (Pan, pastelería, tortas, galletas y otros artículos de panadería...) - Comportamiento de las importaciones desde Colombia y Ecuador en el mercado de EE.UU., 2005-2014 (en millones de USD)



Debido al crecimiento de las ventas experimentado por ambos países durante el período de 2012 al 2014, no se observa que se presente una desviación de comercio hacia la producción colombiana.

Una vez analizado los 15 principales productos colombianos y ecuatorianos que compiten en el mercado, al igual que se observó de manera agregada en general en la mayoría de productos no se observa que se presente una desviación de comercio, a excepción de las importaciones de bananos, filetes de pescado y caña de azúcar donde se observa un decrecimiento de las venta desde Ecuador y un incremento de las ventas de Colombia, lo que debería ser analizado en detalle ya que existen otros competidores en estos productos que tienen también un TLC tales como Honduras y Chile; así como factores relacionados a la caída de la producción como en el caso de los filetes de pescado y la caña de azúcar.

En el siguiente capítulo se recogerán las conclusiones que se desprenden de este trabajo.

Capítulo IV: Conclusiones

4.1 Sobre el Acuerdo de Preferencias Andinas y Erradicación de las Drogas (ATPDEA por sus siglas en inglés)

En la segunda parte de este trabajo se efectuó una revisión en primer lugar al ATPDEA, antecesor del “Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Estados Unidos de América”, y se observó que, durante la vigencia de este, los países andinos experimentaron el crecimiento de sus exportaciones hacia los Estados Unidos, pero este crecimiento de exportaciones no fue diversificado, sino que más bien se concentró en unos pocos productos o bienes como el petróleo, flores, camarones, entre otros, cosa que se mantiene incluso después de la suscripción del TLC entre Colombia y Estados Unidos.

Es así que se puede inferir que el ATPDEA debido a la concentración del comercio en pocos bienes, el supuesto beneficio para los países andinos con el ATPDEA, también, se concentró en un grupo de empresas de los sectores beneficiados por las preferencias. Este escenario de concentración de beneficiarios y productos provocó una situación de alta vulnerabilidad externa, principalmente para Colombia, Ecuador y Perú cuando, luego del fracaso de la iniciativa ALCA, Estados Unidos buscó presionar para que se suscriba un TLC mediante el establecimiento del ATPDEA con un formato improrrogable, por lo que el vencimiento de las preferencias durante el proceso de negociación del TLC Estados Unidos con Colombia hizo que los negociadores estuvieran dispuestos a firmarlo lo más pronto posible (Emmerich, 2013, p. 11). En noviembre de 2003, Estados Unidos mencionó su intención de iniciar las negociaciones de un TLC con la región andina (Emmerich, 2013, p. 12).

Por lo que mediante este trabajo se pudo concluir que el sistema de preferencias arancelarias (ATPDEA) representó para los Estados Unidos una herramienta importante durante las negociaciones de TLC con los países de la región, especialmente con Colombia; que incluso fue impulsada por los sectores beneficiarios de dichas preferencias.

4.2 Sobre el “Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Estados Unidos de América”

El “Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Estados Unidos de América”, que se impulsó bajo la necesidad de asegurar el ingreso de los

productos colombianos, logró que, según lo mencionará la Embajada de Colombia en Estados Unidos (s. f.), el 99,9 % de la oferta exportable de Colombia ingresara al mercado estadounidense libre de aranceles.

Por otra parte, este acuerdo muestra particularidades que dan a entender que los Estados Unidos obtuvo más concesiones de las que se les otorgaron a Colombia como lo mencionará Garay Salamanca, Barberi Gómez, & Cardona Landínez (2009). Un ejemplo de esto es que los Estados Unidos obtuvo una mayor ventaja para el ingreso del azúcar, cosa que no sucedió con Colombia, cuyo producto con un gran potencial de exportaciones quedó fuera de la liberación. Asimismo, se observó que, de acuerdo al texto final suscrito del TLC, lo negociado y pactado beneficiaría mayormente a los Estados Unidos, en áreas tales como en la propiedad intelectual, el derecho a patentar la biodiversidad y el conocimiento ancestral, la eliminación de los mecanismos para contrarrestar las subvenciones de los bienes agrícolas estadounidenses, la jurisdicción para la resolución de controversia, compras públicas; entre otros. Adicionalmente, Colombia tuvo que adaptar su marco regulatorio, mediante la creación de leyes que faciliten la aplicación del TLC.

Mediante este trabajo se llegó a la conclusión que al igual como lo mencionaran Acosta y Falconí (2005), el TLC no solo trata de comercio o el ingreso de productos con arancel cero al mercado de otros países, sino que incluye una serie de normas que regulan varios ámbitos tales como medio ambiente, propiedad intelectual, protección de inversiones, derechos laborales, regulaciones fitosanitarias, entre otras; y que incluso, un TLC impulsa la modificación de la normativa interna del país para que este pueda ser aplicado, por lo que los países que negocien un TLC deben tener en cuenta estos temas durante los procesos de negociación.

4.3 Sobre las preferencias arancelarias que se otorgan a los productos colombianos y ecuatorianos

En el segundo capítulo, durante la breve revisión efectuada al Acuerdo de Promoción Comercial entre Colombia y los Estados Unidos, así como a las preferencias arancelarias que otorga, en especial, a los principales productos colombianos de exportación que ingresan al mercado estadounidense sin pagar aranceles y al compararlos con los principales productos del Ecuador que pagan aranceles en los Estados Unidos después de la vigencia del acuerdo (2013-2014). Se observó que con el actual Acuerdo, al igual que durante la vigencia

del ATPDEA, a pesar de que más de cien nuevos productos colombianos se exportaron hacia los Estados Unidos después de la entrada en vigencia del TLC (Proexport Colombia, 2013), entre los principales productos colombianos exportados hacia el mercado estadounidense siguen figurando especialmente las materias primas y bienes agrícolas, sin menoscabar las exportaciones de textiles también, destacándose, primordialmente, el petróleo y las flores, seguidos del oro y el café, con los mayores rubros de exportación al año 2013, según los datos del Ministerio de Comercio, Industrias y Turismo de Colombia.

En el caso del Ecuador, se observó algo similar, durante y después de la existencia del ATPDEA. Según los datos del Banco Central del Ecuador, entre los años 2011 al 2014 los principales productos de exportación hacia los Estados Unidos continuaron siendo el petróleo, las flores, el banano y el atún.

Desde la renuncia unilateral al ATPDEA, por parte del Gobierno del Ecuador en junio de 2013, las flores, el banano, el atún; y, otros productos empezaron a pagar el arancel correspondiente para ingresar en el mercado de los Estados Unidos³⁵, por lo actual se implementó el Certificado de Abono Tributario (CAT)³⁶ como una compensación a los exportadores debido a la renuncia de las preferencias y cuyos valores constituyen un gasto dentro del presupuesto del Estado, que se podría ver afectado en momentos en que la situación fiscal requiera de ajustes.

Mediante este trabajo se puede concluir que a pesar de que el TLC permite el ingreso sin aranceles aproximadamente a más de 6.000 productos colombianos y pese a los esfuerzos del Gobierno y el sector privado colombiano, aún falta por posicionar y diversificar sus exportaciones en el mercado de los Estados Unidos, ya que, al momento, entre los principales productos exportados continúan situándose las materias primas como el petróleo, café, oro, flores, entre otros.

Para el caso del Ecuador, se puede concluir que la renuncia a las preferencias arancelarias que proporcionaba el ATPDEA obligó a la creación de un mecanismo de

³⁵ Luego de la renuncia al ATPDEA por parte del Ecuador, se publicó que cerca de 800 productos ecuatorianos empezaron a pagar el arancel para ingresar en el mercado de los Estados Unidos (El comercio, 2013).

³⁶ En el 2013, el Gobierno implementó una reforma a la Ley de Abono Tributario a fin de compensar la afectación debido a la renuncia al ATPDEA, que obliga a los productos ecuatorianos al pago de arancel en el mercado estadounidense, el cálculo de esta afectación se indicó, en su momento, que representaría los 23 millones de dólares (El telégrafo, 2013). En junio de 2014, luego de un año sin el ATPDEA, se dijo que la cifra de la compensación por la renuncia a las preferencias arancelarias rondó entre los 17 y 19 millones de dólares (El comercio, 2014).

compensación a sus exportadores para evitar la pérdida de posición en el mercado de los Estados Unidos mediante la modificación de la Ley de Abono Tributario. Este mecanismo podría verse afectado en el momento que se presenten restricciones presupuestarias, por lo que las empresas deberán buscar alternativa como diversificación de sus mercados, optimización en sus procesos productivos, entre otros.

Es por ello que a futuro se podría considerar un análisis sobre el efecto que ha tenido el TLC en las exportaciones colombianas, así como sobre los aportes de la aplicación de las medidas compensatoria a los exportadores ecuatorianos en el comportamiento de las exportaciones ecuatorianas en el mercado estadounidense.

4.4 Sobre las relaciones comerciales Estados Unidos – Colombia y Estados Unidos - Ecuador

Mediante la observación de las cifras económicas tales como el PIB, las exportaciones, las importaciones, el índice de desempleo; entre otros indicadores presentados en este trabajo, así como de la composición de las exportaciones e importaciones; se puede evidenciar que las economías de Colombia, Ecuador y Estados Unidos son diferentes por el tamaño de su superficie, así como por el valor del PIB, y el monto de sus exportaciones e importaciones.

Adicionalmente, las políticas comerciales que aplican estos tres países para su inserción comercial son diferentes. Colombia en los últimos años busca su inserción comercial mediante la suscripción de acuerdos comerciales del tipo TLC y la aplicación de políticas pro mercado. Ecuador busca una inserción económica inteligente, mediante la suscripción de acuerdos comerciales para el desarrollo, distintos a los del tipo TLC, explicados anteriormente. Estados Unidos, el impulsor de los TLC, busca la creación de grandes zonas de comercio mediante la suscripción de Acuerdos como el TPP y el TTIP.

Estados Unidos es considerado aún como el principal mercado y la mayor economía a nivel mundial debido a su nivel del Producto Interno Bruto tanto acumulado como por habitante, pese al fuerte crecimiento que han experimentado las economías emergentes como es el caso de China, que supera a Estados Unidos solamente en el valor de su PIB acumulado, mas no en términos de PIB per cápita. Al 2013, su PIB acumulado alcanzó los 16,76 billones de dólares y el ingreso anual promedio de la población (PIB per cápita) fue de 53,041 dólares.

Tanto para Colombia como para el Ecuador, los Estados Unidos representa uno de sus principales destinos de las exportaciones. En el año 2014, las exportaciones colombianas hacia los Estados Unidos representaron el 26% del total exportado; y, a su vez, para el caso del Ecuador el 43.73%.

En términos generales, las relaciones comerciales, tanto exportaciones como importaciones, entre Estados Unidos y Colombia crecieron constantemente desde el 2005 al 2014. El balance comercial ha sido negativo para los Estados Unidos, para el caso de Colombia ha sido positivo, excepto en el año 2014, que presenta un superávit para los Estados Unidos, déficit para Colombia, de 2,082 millones de dólares como se observó en las cifras presentadas en este trabajo.

Para el caso de las relaciones Estados Unidos – Ecuador, las exportaciones e importaciones, también, crecieron entre los años 2005 y 2014. El balance comercial de los Estados Unidos con el Ecuador, también, ha sido negativo.

En el año 2009, las relaciones comerciales de los Estados Unidos con Colombia y el Ecuador se vieron afectadas debido a la crisis financiera del 2008 que provocó un decrecimiento en los Estados Unidos. Tanto las importaciones como las exportaciones de Colombia y el Ecuador se redujeron, mostrándose que existen una interdependencia con respecto al desempeño económico de los Estados Unidos, ya que este mercado representa uno de los principales de destinos de las exportaciones de ambos países como se mencionó anteriormente.

En términos generales, en este trabajo se observó que desde 2005 al 2014 las principales exportaciones tanto de Colombia como del Ecuador fueron materias primas. Entre los productos que compiten entre Colombia y Ecuador, el petróleo y las rosas figuraron como los principales productos exportados hacia el mercado estadounidense, aunque se encuentran clasificados como productos estrellas menguantes, debido que a pesar de que la participación de mercado crece su demanda global disminuye.

Mediante este trabajo se puede concluir que, pese a los esfuerzos de ambos países por diversificar los destinos de sus exportaciones, los Estados Unidos continúan siendo el principal mercado para las exportaciones tanto de Colombia como del Ecuador, especialmente para el Ecuador, que en el año 2014 cerca del 50% de lo exportado se destinó al mercado estadounidense. Hasta el momento, la balanza comercial con los Estados Unidos

ha sido positiva para el Ecuador, para el caso de Colombia, esta balanza fue positiva hasta el año 2013. En el 2014, dos años después de la vigencia del TLC, la balanza comercial entre los Estados Unidos y Colombia fue negativa para Colombia, por lo que en términos generales aún no se observa el incremento de exportaciones hacia Estados Unidos como se esperaba.

Por último, a pesar de que el petróleo y las flores son los principales productos de exportación, estos se encuentran considerados como productos estrellas menguantes, es decir, productos que a pesar de que incrementen su participación de mercado, su demanda global disminuye, por lo que sería importante en el futuro observar el comportamiento de estos productos, especialmente después de unos cinco o diez años que hayan transcurrido de la vigencia del TLC.

4.5 Resultados sobre el comportamiento de los productos ecuatorianos y colombianos que compiten en el mercado de Estados Unidos

En este trabajo, en un principio se intentó analizar la información sobre los productos tanto colombianos como ecuatorianos que compiten en el mercado de Estados Unidos sobre la base del código del sistema de arancel armonizado al nivel de diez dígitos (HTS por sus siglas en inglés), el nivel más bajo de desagregación del sistema arancelario, pero se encontró que se habían efectuado actualizaciones a los códigos arancelarios de los productos en los últimos años, por lo que la información registrada en cada partida arancelaria a nivel de diez dígitos no era constante. Para lograr que la información sea constante durante el periodo de 2005 al 2014, se recurrió a subir al nivel de dígitos hasta el nivel de cuatro dígitos.

Es en sentido que, en este estudio, según los datos de la Oficina de Censos de los Estados Unidos, durante el periodo de 2005 al 2014 los Estados Unidos reportó un total de 1,274 productos importados, de los cuales 945 fueron importados desde Colombia que representó un 74%, asimismo desde el Ecuador se importó 726 productos que corresponde al 57% del total de los productos reportados importados por los Estados Unidos durante el periodo revisado. Por lo que se concluye que Colombia tiene una mayor oferta exportable hacia el mercado de los Estados Unidos.

Cuando se comparó las listas de los productos comprados por los Estados Unidos tanto de Colombia como del Ecuador desde 2005 al 2014, se encontró que los Estados Unidos importó el total de 669 productos idénticos de ambos países, que representaron el

70.48% para Colombia y el 91.74% para el Ecuador respectivamente, del total de productos importados desde ambos países. Esto no lleva a inferir que la mayor parte de la oferta exportable del Ecuador hacia los Estados Unidos compite con la de Colombia.

Adicionalmente, luego de quitar los productos del grupo 27 (petróleo y sus derivados), se encontró que de los 669 productos idénticos que Estados Unidos importó tanto de Colombia como de Ecuador del 2005 al 2014 se redujo a 666. El valor total que representó esos 666 productos restantes importados por Estados Unidos desde ambos países se redujo considerablemente, por lo que se corrobora lo observado anteriormente que las exportaciones de petróleo representan el mayor rubro de exportación al mercado estadounidense para ambos países durante los años 2005 al 2014, como se muestra en el anexo 7.

Por otra parte, al observar el comportamiento de los 666 productos idénticos importados, excluido el petróleo, por los Estados Unidos desde Colombia y el Ecuador en el año 2009, se observa que el valor importado de esos productos no sufrió una alteración importante ni Colombia, ni para el caso del Ecuador; más bien en el caso de Colombia aumentó el valor importado; por lo que se puede inferir que estos productos no fueron mayormente afectados por la crisis del 2008, contrario a lo que se observó de manera agregada, incluyendo al petróleo, en el total de las importaciones desde esos países en el año 2009.

Se analizó el comportamiento de los 666 los productos tanto colombianos como ecuatorianos que compiten en los Estados Unidos desde el año 2012 al 2014 y se observó una reducción de las importaciones de los productos colombianos a diferencia del crecimiento mostrado por los productos ecuatorianos.

En ese sentido de manera general, se puede concluir que transcurridos dos años desde la vigencia del TLC entre Colombia y los Estados Unidos, al momento, se puede inferir que de manera agregada no se observa una desviación del comercio hacia los productos colombianos, por lo que sería apropiado volver a revisar el comportamiento de estos productos después de que hayan pasado unos cinco a diez años desde la vigencia del mismo TLC entre Colombia y los Estados Unidos.

Por otra parte, cabría a posterior efectuar un análisis profundo a fin de determinar las causas de la reducción de las importaciones colombianas después de la vigencia del TLC

con los Estados Unidos, ya que se menciona que la suscripción de ese tratado para Colombia ha repercutido en un incremento de las importaciones, sobre todos de los bienes agrícolas que ese país produce, y en pérdidas para el sector agrícola colombiano, pero también se indica que esto se deben a factores internos y no a externos.

4.5.1 Resultados sobre el comportamiento de los cuatro principales productos ecuatorianos y colombianos que compiten en el mercado de Estados Unidos

Una vez realizada una revisión a la lista de los 666 productos en los que Colombia y Ecuador compiten entre sí en el mercado estadounidense, se determinó que la composición de los cincuenta primeros productos de cada lista es distinta, la lista de Colombia contiene mayor cantidad de productos con valor agregado que la del Ecuador.

En ese sentido se encontró solo 16 principales productos que compiten entre sí, siendo los cuatro principales para el Ecuador, según el monto importados por los Estados Unidos en el 2014; el Oro, Banano, Conservas de pescado y las flores. Dentro de los doce restantes productos se incluye las importaciones temporales para reparación de equipos, debido a su naturaleza no se analizó este producto, pero se lo incluyo en los anexos a manera informativa.

En el comportamiento de las importaciones de oro de Estados Unidos tanto desde Colombia como del Ecuador en los años 2012 al 2014, se aprecia un comportamiento de correlación inversa, favorable al Ecuador, por lo que se puede concluir que no se presenta, hasta el momento, una desviación de comercio hacia Colombia en este bien.

En el banano y el plátano, que se aplica un arancel de 1.40% al ingreso de plátano seco ecuatoriano en el mercado de EE.UU. desde 2012 al 2014, se observó una reducción de la participación del producto ecuatoriano, pero no un incremento en la participación de Colombia en este producto, a diferencia de países productores de banano y plátanos que han suscrito un TLC con Estados Unidos como Guatemala, Costa Rica, Honduras; por lo que, se puede concluir que no se presenta una desviación de comercio hacia Colombia sino más bien inferir que, existiría una desviación hacia los otros países que tienen suscrito un TLC con Estados Unidos. En ese sentido, a futuro convendría realizar un estudio similar con esos países, en especial en este producto.

El comportamiento de las conservas de pescados en el mercado de Estados Unidos desde el 2012 al 2014, se observa que las compras desde Colombia han disminuido considerablemente más no para Ecuador. Por lo que se puede concluir que a pesar que las conservas ecuatorianas ingresan en el mercado de los Estados Unidos pagando un arancel de 35%, a diferencia de Colombia que paga 0, al momento no se precisa que exista una desviación de comercio hacia el producto colombiano.

El comportamiento del producto 0603 (flores cortadas), en el que se incluye a las rosas y cuyo arancel aplicado a las rosas ecuatorianas es 6.80%, se observó que tanto las compras desde Colombia como desde Ecuador han crecido desde 2012 al 2014. Este comportamiento se debe a que los productores de rosas colombianas se especializan en producir en gran escala, ofertando el producto a un precio más bajo que la rosa ecuatoriana, ya que los productores de rosas ecuatorianos se especializan por la variedad y exclusividad Expoflores (2015), por lo que se puede concluir que, al momento, no se observa una desviación de comercio hacia la flor colombiana, en vista de que ambos países actúan en diferentes tipos de mercados.

Una vez que se revisó los cuatro principales productos ecuatorianos (0803 Bananas y plátanos, 7108 Oro, 0603 Flores y capullos, 1604 Preparaciones y conservas de pescado), con sus similares colombianos en el mercado de los Estados Unidos, de igual manera como se observó en los 666 productos que compiten en ese mercado, no se visualiza una reducción de las importación ecuatorianas y un incremento en las importaciones de sus similares colombianos entre los años 2012 al 2014, pese a que algunos de estos productos como las flores y las conservas de pescado pagan aranceles para ingresar en el mercado estadounidense, por lo que se puede concluir que, al momento, no se presenta una desviación del comercio hacia los productos colombianos en estos cuatro productos.

4.5.2 Resultado sobre el comportamiento de los demás principales productos ecuatorianos y colombianos que compiten en el mercado de Estados Unidos

Cuando se comparó las importaciones de filetes de pescado y otras carnes de pescado provenientes de Colombia y del Ecuador, cuyo arancel de 6% se aplica en algunas subpartidas de este producto, se observó que desde el 2012 las importaciones desde Colombia crecieron desde 28.77 millones de dólares a 38.47 millones de dólares en 2014, mientras que las importaciones desde Ecuador se redujeron desde 135.36 millones de dólares

en el 2012 a 82.76 millones de dólares en el 2014. Por lo que se puede concluir que, al observarse una disminución de las ventas ecuatorianas y un incremento de las colombianas en el mercado estadounidense, se inferiría que se presenta una desviación de comercio hacia los productos colombianos, pero que sería importante una revisión más a fondo para determinar en qué producto específico se presentaría esta disminución de importaciones y debido a que factores.

Adicionalmente, se observó que existen otros competidores con un mejor desempeño que el de Colombia como China, Chile, Vietnam, por lo que se concluye que también se podría presentar una desviación de comercio en este producto frente a otros países, para lo cual sería necesaria una revisión al respecto.

Al revisar el comportamiento de la partida arancelaria 2008 (frutas), en los años 2012 al 2014, se observa que tanto las importaciones desde Colombia como Ecuador crece desde los 12.46 y 52.91 millones de dólares en el 2012 hasta los 16 y 57.04 millones de dólares en el 2014, respectivamente; por lo que se puede mencionar que, al momento, no se muestra una desviación de comercio, debido al crecimiento de las importaciones desde ambos países como se pudo observar en el gráfico 35.

En las importaciones estadounidense del producto 0901 (Café, té y especias) provenientes tanto de Colombia como del Ecuador, se observó que se incrementaron desde 2012 al 2014 para ambos países. En el caso de Colombia desde los 903.54 millones de dólares en el 2012 a los 1,164.02 millones de dólares en el 2014; y, en Ecuador desde los 8.58 millones de dólares hasta los 12.67 millones de dólares. Estados Unidos no aplica aranceles a las importaciones de café, sino solamente a los sustitutos del café que contienen compuestos derivados del café, por lo que, al momento, se puede concluir que no se presenta desviación de comercio hacia el producto de Colombia.

Se observó que durante los años 2012 al 2014, el comportamiento de las importaciones de extractos, esencias y otros similares desde Colombia y Ecuador se observa que ha tenido una relación inversa. En caso de Colombia, las importaciones se redujeron desde los 94.20 millones de dólares en el 2012 a 70.92 millones de dólares en el 2014, mientras que para el Ecuador se incrementaron desde los 1.39 millones de dólares en 2012 hasta los 7.84 millones de dólares en el 2014, por lo que no se aprecia que se presente una desviación de comercio en este producto.

El comportamiento observado en el producto 7604 (Aluminio en barra, varilla y perfiles...) desde Colombia y Ecuador durante los años 2012 al 2014, ha sido creciente para el Ecuador al pasar desde los 8.54 millones de dólares en el 2012 hasta alcanzar los 10.56 millones de dólares en el 2014, mientras que para Colombia se muestra con altibajos y con una tendencia decreciente al pasar desde los 5.36 millones de dólares en el 2012, a los 5.14 millones de dólares en el 2014. El arancel máximo que registró este producto en el 2013 y 2014 fue de 5 por ciento, según información de USITC. A diferencia del aluminio colombiano que tiene tarifa 0, el aluminio ecuatoriano muestra un crecimiento por lo que, al momento, se puede concluir que no se presenta una desviación del comercio hacia el producto colombiano.

Al revisar el comportamiento de las importaciones de los Estados Unidos de artículos para transporte o embalaje de bienes, se hizo evidente que, desde 2012 al 2014, las ventas de Colombia se incrementaron sustancialmente al pasar de 7.18 millones de dólares en el 2012 al 21.79 millones de dólares en el 2014, a diferencia de Ecuador que crecieron modestamente desde 4.87 millones de dólares en el 2012 hasta los 6.02 millones de dólares, a pesar de encontrarse grabado con un arancel máximo de 6.5% según la USITC (2013; 2014). Es así que, al momento, no se observa desviación alguna debido al incremento importante de Colombia y al crecimiento modesto del Ecuador durante este periodo.

El comportamiento de las importaciones de caña de azúcar, producto 1701, proveniente de Colombia y Ecuador del 2012 al 2014 se mostró diferente para ambos países. En el caso de Colombia creció modestamente al pasar de 54.53 millones de dólares en el 2012 a 56.49 millones de dólares en el 2014, mientras que para el Ecuador se redujo desde los 9.78 millones de dólares en el 2012 a los 5.36 millones en el 2014. Es importante mencionar que el volumen de producción de Colombia es mayor a la del Ecuador y que el azúcar no alcanzó la desgravación total para Colombia en el TLC suscrito con EE.UU.. El azúcar colombiana ingresa a EE.UU. mediante la aplicación de una cuota de acceso preferencial; y, el arancel que se aplica en ese mercado a este producto va desde 3.6606 centavos por Kg hasta los 35.74 centavos por Kg. Por lo que, al momento, se podría concluir que se presentaría una desviación de comercio hacia el producto colombiano por la naturaleza controlada que permite el ingreso sin arancel a ese mercado, pero sería necesario efectuar un análisis que contemple factores específicos relacionados con la naturaleza de la producción y competencia en este producto.

Cuando se analizó el comportamiento de las importaciones de baldosas, azulejos y otros desde Colombia y Ecuador desde el 2012 al 2014, se observó que fue descendente para ambos países. En ese sentido, mediante este trabajo se puede concluir que, al momento, no se muestra una desviación de comercio hacia el producto colombiano.

En el último producto, desde el 2012 al 2014, mediante este trabajo se observó que las ventas de productos de panadería y relacionados provenientes tanto de Colombia como Ecuador hacia el mercado de EE.UU. crecieron, por lo que se puede concluir, al momento, que no se observa una desviación de comercio hacia la producción colombiana.

En este trabajo se pudo observar que entre los nueve restantes productos ecuatorianos, tales como filetes de pescado y otras carnes de pescado; frutas; café, extractos, esencias y otros similares; aluminio; artículos para el transporte y embalaje de bienes; caña de azúcar; baldosas; y, pan, tortas, galletas y otros productos de panadería; que compiten con los productos de Colombia en el mercado de los Estados Unidos, en su mayoría, y pese a que pagan aranceles, no se observa una reducción de las ventas hacia el mercado de Estados Unidos, que podría inferir una desviación de comercio; a excepción de los filetes de pescado y la caña de azúcar.

Por otro lado, en cuanto a los productos filetes de pescado y la caña de azúcar no se podría precisar si la reducción de las ventas ecuatorianas y el aumento de las ventas colombianas en el mercado de los Estados Unidos, que inferiría una desviación de comercio, sea debido a la aplicación de aranceles y cuotas de importación, en el caso del azúcar, ya que también se observa una reducción global de las ventas ecuatorianas en estos productos que puede ser ocasionada por factores relacionados con la producción, por lo que sería necesario una revisión más profunda.

4.6 Sobre las condiciones para que se dé una creación y desviación de comercio

Por último, para concluir en relación a las condiciones que debe existir para la creación y desviación de comercio, citadas en el primer capítulo de este trabajo, mencionadas por Melo y Panagariya en Kapla (2011), en especial en cuanto a que:

Cuanta más alta sea la tarifa arancelaria inicial antes de formar el área de libre comercio, el efecto de creación de comercio será mayormente visible. Esto no se observó en ningún producto durante los años 2012 al 2014, ya que en la mayoría de productos el arancel

cobrado no sobrepasa del 10%, y en el único producto, conservas de pescado, que se aplica un arancel del 35%, las ventas de este producto no se vieron afectadas importantemente.

Cuan bajo sea el arancel externo después de la creación de la zona de libre comercio, menor será la desviación de comercio porque un arancel externo bajo ofrece menor margen para el desplazamiento de las importaciones de los países fuera de bloque (Kaplan, 2011, pp. 140-141). En ese sentido, se puede concluir mediante este trabajo que al igual como se mencionó en el párrafo precedente, las tarifas que aplicó Estados Unidos a los productos ecuatorianos vendidos durante los años 2012 al 2013 fueron bajas por lo que, de manera general, la desviación de comercio hacia los productos colombianos es baja, si se toma en cuenta lo observado en la caña de azúcar y filetes de pescados, pero se necesitaría un análisis más detallado como se mencionó anteriormente.

Al momento, los resultados observados no determinan contundentemente que exista una desviación de comercio, por lo que se considera que, una vez haya transcurrido más tiempo desde de la entrada en vigor del TLC entre Colombia y Estados Unidos, se debería revisar nuevamente el comportamiento de los productos para conocer si se presenta algún cambio en el futuro que demuestre una desviación de comercio.

Bibliografía

Documentos

Banco Central del Ecuador. (2015, febrero). Evolución de la Balanza Comercial Enero - Diciembre 2014.

DIAN. (2001). Boletín de Comercio Exterior No. 90 Enero-Diciembre-2000.

DIAN. (2015a, enero 2). Avance de Comercio Exterior No 521.

DIAN. (2015b, enero 9). Avance de Comercio Exterior No.522.

DIAN. (2015c, marzo 20). Anexos Estadísticos Boletín Enero-Noviembre 2013-2014.

Hornbeck, J. F. (2001). *The Andean Trade Preference Act: Background and Issues for Reauthorization* (Report). Congressional Research Service, Library of Congress.

Kirk, R. (2012). *Sixth Report to the Congress on the Operation of the Andean Trade Preference Act as Amended* (p. 41). Office of the United States Trade Representative.

Leaders' Declaration G7 Summit 7-8 June 2015. (2015, junio 7).

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (s. f.-a). Informe de Exportaciones Enero-Diciembre 2014.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (s. f.-b). Informe de Importaciones Colombianas y Balanza Comercial Enero-Diciembre 2014.

Office of the United States Trade Representative. (2013). *Seventh Report to the Congress on the Operation of the Andean Trade Preference Act as Amended* (p. 35). Office of the United States Trade Representative.

Proecuador. (2014). Guía Comercial Ecuador.

USITC. (2010). *Andean Trade Preference Act: Impact on US Industries and Consumers and on Drug Crop Eradication and Crop Substitution, 2009* (Report No. 14th) (p. 132). United States International Commission.

Villarreal, M. A. (2008). *ATPA Renewal: background and issues* (Report No. RS22548).
Congressional Research Service, Library of Congress.

Villarreal, M. A. (2013). *ATPA Renewal: Background and Issues* (Report No. RS22548)
(p. 14). Congressional Research Service.

Enlaces de internet

Andes. (2013, junio 6). Business Times destaca el crecimiento económico de Ecuador y lo compara con Brasil. *América Economía*. Recuperado a partir de
<http://www.americaeconomia.com/economia-mercados/finanzas/business-times-destaca-el-crecimiento-economico-de-ecuador-y-lo-compara-c>

Banco Mundial. (2015, abril 15). Ecuador: panorama general [Banco Mundial].
Recuperado 21 de julio de 2015, a partir de
<http://www.bancomundial.org/es/country/ecuador/overview#1>

CEPAL. (2014a). *Informe Macroeconómico - Colombia* (Estudio Económico de América Latina y el Caribe) (p. 9). Comisión Económica Para América Latina y el Caribe.
Recuperado a partir de
http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/36970/Colombia_es.pdf?sequence=25

CEPAL. (2014b). *Informe Macroeconómico - Ecuador* (Estudio Económico de América Latina y el Caribe) (p. 8). Comisión Económica Para América Latina y el Caribe.
Recuperado a partir de
http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/36970/Ecuador_es.pdf?sequence=22

Correa, J. (2013, diciembre 10). El traje chileno que no le gustó a Colombia - Archivo -
Archivo Digital de Noticias de Colombia y el Mundo desde 1.990. Recuperado 15

de marzo de 2014, a partir de <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-13274115>

Díaz Molina, J. (2014, julio 21). Cuatro años de la política comercial de Colombia. *La republica.co*. Bogotá. Recuperado a partir de http://www.larepublica.co/cuatro-a%C3%B1os-de-la-pol%C3%ADtica-comercial-de-colombia_147211

Dinero.com. (2014, diciembre 8). Tratados de Libre Comercio que tiene Colombia. *Dinero.com*. Bogotá. Recuperado a partir de <http://www.dinero.com/economia/articulo/tratados-libre-comercio-tiene-colombia/199735>

EFE. (2012, mayo 10). TLC entre Colombia y EE.UU. entra en vigor casi 6 años después de su firma. Recuperado 16 de marzo de 2014, a partir de <http://www.elespectador.com/economia/articulo-345137-tlc-entre-colombia-y-eeuu-entra-vigor-casi-6-anos-despues-de-su>

Efe-Bogotá. (2012a, mayo 10). El TLC con Estados Unidos tuvo un largo y tortuoso camino. Recuperado 15 de marzo de 2014, a partir de http://www.elcolombiano.com/BancoConocimiento/E/el_tlc_con_estados_unidos_tuvo_un_largo_y_tortuoso_camino/el_tlc_con_estados_unidos_tuvo_un_largo_y_tortuoso_camino.asp?CodSeccion=372

Efe-Bogotá. (2012b, mayo 10). TLC Colombia - E.U paso a paso de un tratado histórico. Recuperado 15 de marzo de 2014, a partir de http://www.elcolombiano.com/BancoConocimiento/T/tlc_colombia_-_eu_paso_a_paso_de_un_tratado_historico/tlc_colombia_-_eu_paso_a_paso_de_un_tratado_historico.asp

El comercio-Ecuador. (2014, junio 26). Un año sin Atpdea sí impactó en los exportadores [El comercio.com-actualidad]. Recuperado 20 de febrero de 2015, a partir de

<http://www.elcomercio.com/actualidad/atpdea-exportadores-comercio-aranceles-ecuador.html>

El comercio. (2013, agosto 2). 800 productos empiezan a pagar aranceles en EE.UU.

Recuperado 10 de febrero de 2014, a partir de

http://www.elcomercio.com/negocios/Atpdea-aranceles-pago-EEUU-exportaciones-comercioexterior-arancelarias-preferenciasarancelarias-SGP_0_967103323.html

El Telégrafo. (2015, mayo 4). En 2 años, el agro colombiano tiene millonarias pérdidas por el TLC. *El Telégrafo, telégrafo, diario, Ecuador, noticias, noticias de Ecuador, decano de la prensa nacional*. Quito. Recuperado a partir de

<http://www.telegrafo.com.ec/economia/item/en-2-anos-el-agro-colombiano-tiene-millonarias-perdidas-por-el-tlc.html>

El telegrafo. (2013, julio 8). ATPDEA ¿Qué perdemos realmente? Recuperado 20 de febrero de 2015, a partir de

<http://www.telegrafo.com.ec/economia/masqmenos/item/atpdea-que-perdemos-realmente.html>

El tiempo. (2015, febrero 19). Exportaciones e importaciones en Colombia: déficit

comercial marcó un récord en el 2014 -. *Sectores - ELTIEMPO.COM*. Bogotá.

Recuperado a partir de <http://www.eltiempo.com/economia/sectores/exportaciones-e-importaciones-en-colombia-deficit-comercial-marco-un-record-en-el-2014/15274590>

El tiempo. (2014, marzo 15). TLC : La historia de un proceso que se demoró 7 años.

Recuperado 16 de marzo de 2014, a partir de

<http://m.eltiempo.com/economia/internacional/tlc-la-historia-de-un-proceso-que-se-demoro-7-anos/10553504/1>

- Embajada de Colombia en Estados Unidos. (s. f.). Acceso de Productos Colombianos al Mercado de Estados Unidos. Recuperado a partir de www.tlc.gov.co/descargar.php?id=63151
- Expoflores. (2015). Informe comparativo del mercado de flores con Colombia 2014. Recuperado a partir de <http://es.slideshare.net/florecuador/informe-comparativo-del-mercado-de-flores-con-colombia-2014>
- Hervás, F. (2013, agosto 24). Free Riders - Tribuna INEAF. Recuperado 25 de febrero de 2015, a partir de <http://www.ineaf.es/tribuna/free-riders/>
- Huacuja, L. A. (2014, octubre 30). La cláusula democrática en la relación México-Unión Europea:... Recuperado a partir de <http://www.europafocus.com/2014/10/30/la-clausula-democratica-en-la-relacion-mexico-union-europea-el-caso-ayotzinapa-por-el-profesor-luis-antonio-huacuja/>
- King, K. (2015, abril 6). Ecuador: ¿Y dónde está la brújula? [Noticias]. Recuperado 18 de julio de 2015, a partir de <http://www.nodal.am/2015/04/ecuador-y-donde-esta-la-brujula-por-katiuska-king/>
- Los retos del 2015 para el decaído comercio exterior de Colombia con los países vecinos. (2015, enero 13). Recuperado 18 de julio de 2015, a partir de <http://www.pulzo.com/economia/271731-los-retos-del-2015-para-el-decaido-comercio-exterior-de-colombia-con-los-paises>
- Ministerio de Comercio Exterior. (s. f.). Acuerdos Comerciales. Recuperado 25 de julio de 2015, a partir de <http://www.comercioexterior.gob.ec/acuerdos-comerciales/>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2013a, mayo 16). 90 preguntas del TLC. Recuperado 15 de marzo de 2014, a partir de <http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=2818&dPrint=1>

- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2013b, mayo 16). ABC del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos. Recuperado 12 de marzo de 2015, a partir de <http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=637>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2014a, marzo 11). Contenido del Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Estados Unidos de América. Recuperado 15 de marzo de 2014, a partir de <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=725>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2014b, marzo 11). Texto Final del Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Estados Unidos de América. Recuperado 16 de marzo de 2014, a partir de <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=727>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2014c, diciembre 10). Perfil económico y comercial de los Estados Unidos. Recuperado a partir de <http://www.mincit.gov.co/descargar.php?id=72692>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2015, febrero 5). Resumen del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos. Recuperado 7 de febrero de 2015, a partir de <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=723>
- Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia. (2012). TLC-Colombia - Estados Unidos. Recuperado a partir de <http://www.cancilleria.gov.co/sites/default/files/DocEstrategicos/TLC-COLOMBIA.pdf>
- IMF (Ed.). (2015). *Uneven growth: short- and long-term factors*. Washington, DC: International Monetary Fund. Recuperado a partir de <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/01/pdf/text.pdf>

- OMC. (2012, mayo). Los Acuerdos Multilaterales sobre el Comercio en la OMC. OMC E-learnig. Recuperado a partir de http://ecampus.wto.org/admin/files/Course_267/CourseContents/MTA_S_R2_Print.pdf
- OMC. (s. f.). Acceso a los mercados: aranceles y contingentes arancelarios. Recuperado 15 de marzo de 2015, a partir de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/agric_s/negs_bkgrnd10_access_s.htm
- Perfetti del Corral, J. (2015, mayo 22). TLC, ¿el culpable? Recuperado 18 de julio de 2015, a partir de <http://www.elcolombiano.com/tlc-el-culpable-DF1968126>
- Portafolio.co. (2012a, abril 11). Así son las tres leyes que aprobó en congreso para el TLC. Recuperado 16 de marzo de 2014, a partir de <http://www.portafolio.co/economia/asi-son-las-tres-leyes-que-aprobo-congreso-el-tlc>
- Portafolio.co. (2012b, mayo 14). Productos colombianos que se benefician del TLC con EE.UU. Recuperado 15 de marzo de 2014, a partir de <http://www.portafolio.co/economia/productos-colombianos-que-se-benefician-del-tlc-eeuu>
- Portafolio.co. (2010, mayo 22). Según clasificación de analistas, Colombia está entre los países que promete por su economía. *Portafolio.co*. Bogotá. Recuperado a partir de <http://www.portafolio.co/archivo/documento/CMS-7720921>
- Procolombia. (s. f.-a). Productos negociados en el TLC. Recuperado 14 de marzo de 2015, a partir de <http://tlc-eeuu.procolombia.co/abc-del-tlc/productos-negociados-en-el-tlc>
- Procolombia. (s. f.-b). Tratado de Libre Comercio Colombia-EEUU Resumen. Recuperado 14 de marzo de 2015, a partir de <http://tlc-eeuu.procolombia.co/abc-del-tlc/resumen>

Proexport Colombia. (2013, febrero 27). Desde el TLC, 635 empresas exportaron por primera vez a Estados Unidos. Recuperado 10 de febrero de 2014, a partir de <http://www.proexport.com.co/noticias/desde-el-tlc-635-empresas-exportaron-por-primeravez-estados-unidos>

Redacción Ekos. (2014, abril 4). Matriz Productiva: 'Es el mejor momento para invertir'. Recuperado 22 de febrero de 2015, a partir de <http://www.ekosnegocios.com/negocios/verArticuloContenido.aspx?idArt=4938>

The Economist. (2009, noviembre 8). *BRICS and BICIS*. Recuperado a partir de http://www.economist.com/blogs/theworldin2010/2009/11/acronyms_4

Trade Agreements Negotiation and Compliance (TANC). (s. f.). Bilateral Investment Treaties. Recuperado 9 de julio de 2015, a partir de http://tcc.export.gov/Trade_Agreements/Bilateral_Investment_Treaties/index.asp

Trade & the U.S.-Colombia Partnership. (s. f.). Recuperado a partir de https://www.whitehouse.gov/sites/default/files/09302011_trade_and_us_colombia_partnership.pdf

Tratado de Libre Comercio Colombia - Estados Unidos Resumen. (s. f.). Recuperado a partir de http://www.sice.oas.org/TPD/AND_USA/Studies/COLResumen_s.pdf

USITC. (2013, julio 1). By Chapter of HTS :2013-07-01 - Revision 1, Official Harmonized Tariff Schedule of the United States Annotated. Recuperado 23 de agosto de 2015, a partir de http://www.usitc.gov/tata/hts/bychapter/revision_113.htm

USITC. (2014, junio 30). By Chapter of HTS :2014-06-30 - Revision 1, Official Harmonized Tariff Schedule of the United States Annotated. Recuperado 23 de agosto de 2015, a partir de http://www.usitc.gov/tata/hts/bychapter/revision_114.htm

USTR. (2015). The President's Trade Agenda. Recuperado a partir de
https://ustr.gov/sites/default/files/2015-Presidents-Trade-Agenda_2.pdf

USTR. (s. f.-a). Bilateral Investment Treaties. Recuperado 9 de julio de 2015, a partir de
<https://ustr.gov/trade-agreements/bilateral-investment-treaties>

USTR. (s. f.-b). Trade Agreements. Recuperado 9 de julio de 2015, a partir de
<https://ustr.gov/trade-agreements>

Libros

Acosta, A., & Falconí, F. (Eds.). (2005). *TLC: más que un tratado de libre comercio*.
Quito: FLACSO, sede Ecuador.

Acosta, A., Correa, R., Falconí, F., Jácome E., H., & Ramírez, R. (2006). *El rostro oculto del TLC*. Quito: Abya-Yala.

Ahumada, C. (2009). Comercio, género y propiedad intelectual: TLC entre Estados Unidos y Colombia. En A. Girón (Ed.), *Género y globalización* (1era ed., p. 288). Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales - CLACSO.

Balassa, B. A. (1980). *Teoría de la integración económica* (Primera en español). México: Unión Tipográfica Editorial Hispano-Americana.

Baldwin, R. (2011). Economics. En *Preferential Trade Agreement Policies for Development: A Handbook* (pp. 69-94). Washington D.C: World Bank Publications.

Calderón Salazar, J. A. (2005). Diez años del TLCAN su impacto en la economía de México. En *TLC: más que un tratado de libre comercio* (pp. 63-106). Quito: FLACSO, sede Ecuador.

De la Torre, A., & Kelly, M. (1992). *Regional trade arrangements*. Washington D.C: FMI.

Falconí, F., & Jácome E., H. (2005). El Tratado de Libre Comercio: ¿va porque va?

- Gudynas, E. (2005). Dos caminos distintos: tratados de libre comercio y procesos de integración. En *TLC: más que un tratado de libre comercio* (pp. 41-62). Quito: FLACSO, sede Ecuador.
- Jácome, H., & Cicoweiz, M. (2012). El Tratado de Libre Comercio la Unión Europea: efectos económicos y distributivos para el Ecuador. En H. Jácome (Ed.), *El retorno de las carabelas: Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea* (pp. 93-138). Quito: FLACSO Ecuador.
- Jovanovic, M. (2007). *The Economics of International Integration*. Edward Elgar Publishing.
- Krugman, P. R., Obstfeld, M., & Melitz, M. (2012). *Economía internacional: Teoría y política* (9.^a ed.). Pearson.
- Valdés, R., & Loaeza Tovar, E. (1993). *Terminología Usual en la Relaciones Internacionales* (Vol. III). México: Dirección General del Acervo Histórico Diplomático de la Secretaría de Relaciones Internacionales.
- Vilaseca i Requena, J., & Cairó i Céspedes, G. (2001). La integración económica. En J. M. V. Villa & J. M. Peinado, *Economía mundial* (2.^a ed., pp. 275-288). Madrid: McGraw-Hill.
- Viner, J. (2014). *The Customs Union Issue*. (P. Oslington, Ed.). OUP USA.
- Whalley, J. (1998). Why do countries seek regional trade agreements? En J. A. Frankel (Ed.), *The regionalization of the world economy* (pp. 63-90). Chicago: University of Chicago Press.

Publicaciones

- Acosta, A.; Jácome, H.; Falconí. (2006). ¿Qué pasa si Ecuador no firma el Tratado de Libre Comercio? *Iconos. Revista de Ciencias Sociales*, (4), 17-22.

- Bhagwati, J., & Panagariya, A. (1996). The Theory of Preferential Trade Agreements: Historical Evolution and Current Trends. *The American Economic Review*, 86(2), 82-87. <http://doi.org/10.2307/2118101>
- Chauffour, J.-P., & Maur, J.-C. (2011). Beyond market access. En *Preferential Trade Agreements Policies for Development: A Handbook* (pp. 17-36). Washington D.C: World Bank.
- Cornejo Ramírez, E. (2006). *Las negociaciones para el Tratado de Libre Comercio entre los países andinos y los Estados Unidos: reflexiones para el debate* (Tema Central)
- Corral, M. M. (2011). La integración económica. *Información Comercial Española, ICE: Revista de economía*, (858), 119–132.
- de Boyrie, M. E., & Johns, R. (2013). The effects of trade agreements on the growth of major Latin American economies. *The Journal of International Trade & Economic Development*, 22(3), 377-397.
- Emmerich, N. (2013). *Ecuador, una ventana al Pacífico. Problemas en el ATPDEA* (Working Paper). Universidad de Belgrano. Departamento de Investigaciones. Documentos de Trabajo, Facultad de Estudios para Graduados.
- Garay Salamanca, L. J., Barberi Gómez, F., & Cardona Landínez, I. (2009, septiembre). Impactos del TLC con Estados Unidos sobre la economía campesina en Colombia- Informe Final-Resumen Ejecutivo.
- Guerra-Borgues, A. (2003). Sobre la teoría neoclásica de la integración. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, 34(133), 10-27.
- Kaplan, Z. (2011). Regional Integration Agreements and Their Impacts on Third Countries. *Bölgesel Entegrasyon Anlaşmaları ve Üçüncü Ülkelere Etkileri.*, 14(26), 133-144.

- Krueger, A. O. (1998). Why trade liberalisation is good for growth. *The Economic Journal*, 108(450), 1513-1522.
- Krueger, A. O. (1999). *Trade Creation and Trade Diversion Under NAFTA* (Working Paper No. 7429). National Bureau of Economic Research.
- Meléndez, A. (2014, junio). Colombia quiere ser plataforma exportadora. *Gestión*, (239), 50-56.
- OMC. (2014). *International Trade Statistics 2014* (p. 168). Organización Mundial de Comercio.
- OMC. (2007). *Informe sobre el comercio mundial 2007, seis decenios de cooperación comercial multilateral ¿Qué hemos aprendido?* Suiza.
- Panagariya, A. (2000). Preferential Trade Liberalization: The Traditional Theory and New Developments. *Journal of Economic Literature*, 38(2), 287.
- Romalis, J. (2005). *NAFTA's and CUSFTA's Impact on International Trade* (Working Paper No. 11059). National Bureau of Economic Research.
- Silva, L. C. (2007). El proceso de negociación del TLC entre Colombia y Estados Unidos. *Colombia Internacional*, (65), 112-133.

Tesis

- Amores Moya, A. M. (2011, junio). *Impacto económico para Ecuador de la firma de los TLC de Colombia y Perú con Estados Unidos*. Quito.
- Blain Campos, A. C. (2013). *Un análisis de la relación comercial entre Colombia y Estados Unidos en el marco de los acuerdos comerciales*. Universidad del Rosario, Bogotá.
- González Mejía, A. (2006). *Estudio del impacto del tratado de libre comercio entre Ecuador y los Estados Unidos de América en el flujo comercial entre Ecuador y Perú*. UASB, Quito.

Rubio Ríos, M. L. (2008). *El impacto de las ATPDEA en la agenda comercial de política exterior del Ecuador*. FLACSO sede Ecuador, Quito.

Ulloa Hurtado, G. (2012). *La Ley de Preferencias Comerciales Andinas y Erradicación de la Droga-ATPDEA, Una renovación importante o innecesaria para el Ecuador*. Universidad Internacional del Ecuador, Quito.

ANEXOS

Anexo 1: Colombia, balanza comercial anual 2000 – 2014, millones de dólares FOB

Años	Exportaciones	Importaciones	Balanza
2000	13,158.40	10,997.92	2,160.49
2001	12,329.90	11,996.61	333.29
2002	11,975.42	11,897.23	78.19
2003	13,128.52	13,025.68	102.85
2004	16,788.33	15,648.65	1,139.67
2005	21,190.44	19,798.91	1,391.53
2006	24,390.98	24,534.00	(143.03)
2007	29,991.33	30,815.65	(824.32)
2008	37,625.88	37,152.39	473.49
2009	32,846.33	31,181.28	1,665.05
2010	39,713.34	38,153.97	1,559.36
2011	56,914.94	51,556.49	5,358.45
2012	60,125.17	56,102.15	4,023.02
2013	58,823.66	56,620.33	2,203.33
2014	54,794.81	61,087.82	(6,293.00)

Fuente: Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), Dirección Administrativa Nacional de Estadísticas (DANE).

Anexo 2: Balanza comercial de Colombia con países en dólares FOB

	2009	2010	2011	2012*	2013*
TOTAL	1,665,047,398	1,559,362,842	5,329,039,655	4,032,758,279	2,203,333,934
COMUNIDAD ANDINA	637,617,423	1,227,805,292	1,184,787,905	1,393,130,226	1,185,679,441
ECUADOR	582,663,962	992,822,352	867,628,766	846,799,357	1,119,250,258
PERU	191,585,312	376,690,957	334,629,303	688,934,627	436,161,626
BOLIVIA	(136,631,851)	(141,708,017)	(17,470,164)	(142,603,758)	(369,732,443)
VENEZUELA	3,521,619,742	1,131,463,328	1,190,904,411	2,053,406,916	1,846,055,719
MERCOSUR	(2,343,948,008)	(2,507,930,177)	(2,820,573,139)	(3,453,078,402)	(2,123,785,369)
BRASIL	(1,459,716,713)	(1,254,681,208)	(1,322,351,909)	(1,428,566,417)	(866,673,182)
ARGENTINA	(840,030,004)	(1,198,471,971)	(1,400,875,839)	(1,895,665,805)	(1,158,511,151)
URUGUAY	(31,400,675)	(40,153,826)	(34,784,328)	(57,963,786)	(38,800,677)
PARAGUAY	(12,800,616)	(14,623,172)	(62,561,063)	(70,882,394)	(59,800,359)
CHILE	77,999,000	368,373,087	1,358,483,610	1,283,626,470	726,145,739
TLC	1,953,312,438	3,545,754,491	3,573,367,622	2,255,354,701	(2,200,817,622)
MEXICO	(1,663,383,888)	(3,055,923,169)	(5,144,159,559)	(5,398,862,594)	(4,435,999,821)
ESTADOS UNIDOS	3,856,937,465	6,821,874,105	8,990,956,934	8,253,733,703	2,777,594,639
CANADA	(240,241,139)	(220,196,445)	(273,429,754)	(599,516,407)	(542,412,440)
CARIBE Y CENTROAMÉRICA	1,125,011,405	1,896,592,581	4,476,008,241	4,577,848,663	5,035,628,677
TRIANGULO NORTE	266,971,522	430,197,622	935,215,049	773,481,172	893,387,439
RESTO	264,846,952	468,448,804	384,021,572	199,182,871	198,156,022
PANAMÁ	155,073,190	779,919,155	2,040,464,127	2,840,766,165	3,162,836,504
CARICOM	438,119,741	218,027,001	1,116,307,493	764,418,455	781,248,711
PUERTO RICO	195,933,440	171,811,397	175,902,778	134,332,452	163,044,125
DEMÁS AMÉRICA	653,899,263	968,525,691	2,722,091,526	2,298,245,578	2,344,489,707
UE	(203,929,928)	(198,476,808)	2,074,298,681	2,018,774,456	1,624,128,653
EFTA	663,373,484	466,854,243	491,730,856	207,908,735	(55,090,998)
DMS EUROPA OCCIDENTAL	(7,228,047)	(164,969)	28,250,792	(1,682,807)	(1,309,397)
EXCAME	(106,098,969)	(65,321,273)	(133,601,951)	(257,419,678)	(153,283,729)
JAPÓN	(444,229,652)	(575,918,954)	(831,679,553)	(1,224,730,365)	(1,011,543,254)
NIC's	(720,791,442)	(266,301,990)	(1,080,604,448)	(747,218,157)	(1,541,056,495)
CHINA	(2,529,458,873)	(3,275,357,987)	(5,676,506,121)	(5,859,817,635)	(4,737,624,931)
DEMÁS ASIA	(450,510,790)	(736,381,072)	(1,143,502,780)	(439,028,415)	958,109,805
OTROS	326,740,921	454,154,099	1,223,071,521	1,284,194,474	677,990,131
AFRICA	63,259,080	208,471,191	224,019,900	345,531,276	23,295,619
MEDIO ORIENTE	280,232,181	244,542,762	1,007,830,205	945,871,803	676,584,365
OCEANÍA	(16,750,340)	1,140,147	(8,778,584)	(7,208,605)	(21,889,853)
ZONAS FRANCAS	(2,207,836)	(154,278,118)	(258,991,129)	(299,376,948)	158,418,548
DIVERSOS Y NO CLASIFICADOS	(682,056,174)	(891,840,021)	(1,224,399,165)	(1,191,711,985)	(691,844,815)

Elaboración: MCIT

Fuente: MCIT, DANE

* Cálculos propios con base en los datos de la DANE

Anexo 3: Participación porcentual de los Principales Productos de Exportación (1)

- Toneladas métricas y valor USD FOB (en miles) -

	Ene - Dic 2012				Ene - Dic 2013				Ene - Dic 2014				Variación 2014 - 2013		
	a	b	b/a	Partic. en valor	a	b	b/a	Partic. en valor	a	b	b/a	Partic. en valor	TM	Valor USD FOB	Valor unitario
	TM	Valor USD FOB	Valor unitario		TM	Valor USD FOB	Valor unitario		TM	Valor USD FOB	Valor unitario				
Exportaciones Totales	27,922	23,764,761			29,441	24,847,847			31,402	25,732,271			6.7%	3.6%	
Petroleras	19,638	13,791,956	97.7	100.0%	20,652	14,107,731	95.2	100.0%	22,092	13,302,483	84.1	100.0%	7.0%	-5.7%	-11.7%
Crudo	18,114	12,711,228	98.1	92.2%	19,615	13,411,759	95.6	95.1%	21,631	13,016,018	84.2	97.8%	10.3%	-3.0%	-12.0%
Derivados	1,523	1,080,729	92.8	7.8%	1,037	695,972	87.8	4.9%	462	286,464	81.2	2.2%	-55.5%	-58.8%	-7.5%
No Petroleras	8,284	9,972,805		100.0%	8,789	10,740,116		100.0%	9,310	12,429,788		100.0%	5.9%	15.7%	
Tradicional	5,716	4,396,616		44.1%	6,126	5,154,386		48.0%	6,627	6,341,736		51.0%	8.2%	23.0%	
Banano y Plátano	5,198	2,078,402	400	20.8%	5,589	2,354,623	421	21.9%	5,990	2,607,580	435	21.0%	7.2%	10.7%	3.3%
Camarón	209	1,278,399	6,122	12.8%	223	1,784,936	7,999	16.6%	298	2,571,813	8,626	20.7%	33.6%	44.1%	7.8%
Cacao y elaborados	173	454,500	2,631	4.6%	201	530,780	2,645	4.9%	223	709,720	3,179	5.7%	11.3%	33.7%	20.2%
Atún y pescado	85	324,257	3,810	3.3%	76	264,963	3,492	2.5%	83	274,376	3,289	2.2%	9.9%	3.6%	-5.8%
Café y elaborados	52	261,058	5,048	2.6%	37	219,083	5,982	2.0%	32	178,247	5,626	1.4%	-13.5%	-18.6%	-6.0%
No Tradicional	2,568	5,576,189		55.9%	2,663	5,585,730		52.0%	2,683	6,088,053		49.0%	0.8%	9.0%	
Enlatados de pescado	229	1,115,232	4,863	11.2%	264	1,348,961	5,110	12.6%	280	1,262,555	4,507	10.2%	6.1%	-6.4%	-11.8%
Productos mineros	57	439,062	7,673	4.4%	140	559,982	3,992	5.2%	180	1,099,582	6,094	8.8%	28.6%	96.4%	52.6%
Flores Naturales	117	713,502	6,083	7.2%	148	808,135	5,448	7.5%	139	798,437	5,730	6.4%	-6.1%	-1.2%	5.2%
Otras Manufacturas de metal	98	395,375	4,030	4.0%	109	356,896	3,283	3.3%	107	362,802	3,401	2.9%	-1.9%	1.7%	3.6%
Extractos y aceites vegetales	317	363,530	1,148	3.6%	271	263,614	973	2.5%	267	280,315	1,049	2.3%	-1.4%	6.3%	7.8%
Manuf.de cuero, plástico y caucho	61	218,112	3,593	2.2%	64	230,040	3,569	2.1%	66	222,771	3,353	1.8%	3.1%	-3.2%	-6.1%
Madera	296	160,762	543	1.6%	326	172,192	528	1.6%	494	231,098	468	1.9%	51.5%	34.2%	-11.4%
Jugos y conservas de frutas	62	128,001	2,067	1.3%	59	147,290	2,518	1.4%	72	194,677	2,696	1.6%	23.4%	32.2%	7.1%
Vehículos	51	501,139	9,916	5.0%	18	157,836	9,019	1.5%	11	152,930	13,550	1.2%	-35.5%	-3.1%	50.2%
Químicos y fármacos	78	254,139	3,238	2.5%	113	194,585	1,726	1.8%	64	154,684	2,416	1.2%	-43.2%	-20.5%	40.0%
Elaborados de banano	115	83,452	724	0.8%	119	92,713	776	0.9%	158	117,987	745	0.9%	32.6%	27.3%	-4.0%
Otras manif.textiles	26	112,615	4,391	1.1%	27	113,031	4,204	1.1%	26	105,567	4,003	0.8%	-1.9%	-6.6%	-4.8%
Harina de pescado	92	113,439	1,227	1.1%	101	145,641	1,438	1.4%	71	104,437	1,461	0.8%	-29.4%	-28.3%	1.6%
Manuf. de papel y cartón	62	66,995	1,080	0.7%	73	74,119	1,014	0.7%	75	76,217	1,017	0.6%	2.5%	2.8%	0.3%
Tabaco en rama	4	44,529	10,373	0.4%	5	47,246	10,436	0.4%	5	61,472	11,590	0.5%	17.1%	30.1%	11.1%
Maderas terciadas y prensadas	196	66,548	339	0.7%	158	55,196	350	0.5%	102	48,430	476	0.4%	-35.4%	-12.3%	35.8%
Fruta	163	75,775	465	0.8%	127	69,750	551	0.6%	119	70,428	590	0.6%	-5.6%	1.0%	7.0%
Otros elaborados del mar	19	31,858	1,654	0.3%	25	44,894	1,801	0.4%	21	33,631	1,618	0.3%	-16.6%	-25.1%	-10.2%
Prendas de vestir de fibras textiles	2	24,793	14,082	0.2%	2	26,340	14,475	0.2%	2	27,190	14,351	0.2%	4.1%	3.2%	-0.9%
Abacá	11	16,989	1,535	0.2%	9	13,926	1,482	0.1%	8	13,135	1,571	0.1%	-11.0%	-5.7%	5.9%
Otros	510	650,344	1,275	6.5%	506	663,342	1,311	6.2%	413	669,708	1,623	5.4%	-18.4%	1.0%	23.8%

Elaboración: BCE

Fuente: BCE, Boletín Mensual No. 1995 - Enero 2015

(1) Las cifras de los años 2013 y 2014 son provisionales, su reproceso se realiza conforme a la recepción de documentos fuente de las operaciones de comercio exterior.

Anexo 4: Balanzas Comerciales Totales por Países¹

valores FOB en millones de USD

	Enero - Diciembre 2010			Enero - Diciembre 2011			Enero - Diciembre 2012			Enero - Diciembre 2013			Enero - Diciembre 2014		
	Export. ²	Import.	Balanza Comercial	Export. ²	Import.	Balanza Comercial	Export. ²	Import.	Balanza Comercial	Export. ²	Import.	Balanza Comercial	Export. ²	Import.	Balanza Comercial
Totales	17,489.9	19,278.7	(1,788.8)	22,322.3	22,945.8	(623.40)	23,764.8	24,018.3	(253.5)	24,847.8	25,826.7	(978.8)	25,732.3	26,433.2	(700.90)
Estados Unidos 3	6,077.50	5,389.90	687.60	9,770.80	5,782.60	3,988.30	10,617.10	6,507.40	4,109.70	11,107.4	7,436.9	3,670.5	11,282.8	8,388.2	2,894.6
Chile	846.63	533.94	312.69	1,106.20	588.70	517.50	1,990.60	597.10	1,393.50	2,455.3	601.0	1,854.0	2,301.0	558.3	1,742.6
Rusia	596.66	44.53	552.12	700.80	96.60	604.20	695.20	115.20	580.00	816.2	91.7	724.5	796.2	99.5	696.7
Perú	1,335.59	977.64	357.95	1,766.30	1,096.00	670.20	1,991.30	1,087.90	903.40	1,886.1	1,087.0	799.1	1,576.8	995.0	581.8
Venezuela	973.96	510.88	463.08	1,474.50	904.80	569.70	1,006.00	222.40	783.60	473.9	45.3	428.6	561.7	28.0	533.8
Francia	204.28	84.97	119.31	209.90	130.40	79.50	237.10	156.40	80.70	314.4	122.0	192.4	314.2	133.3	180.9
Italia	582.41	259.64	322.77	582.10	268.70	313.50	487.20	268.90	218.30	420.4	275.8	144.6	433.8	309.9	123.8
Holanda	331.55	124.49	207.06	349.60	220.30	129.30	328.20	201.10	127.10	426.8	280.3	146.5	515.7	460.5	55.1
India	320.26	122.20	(111.66)	25.90	176.00	(150.10)	92.70	417.00	(324.30)	29.8	515.8	(485.9)	342.4	301.7	40.7
El Salvador	183.81	3.47	180.34	225.70	4.40	221.30	147.10	3.50	143.60	95.0	5.4	89.6	39.2	4.0	35.3
Guatemala	104.00	62.08	41.92	118.90	20.20	98.80	97.00	24.20	72.80	146.6	28.3	118.3	63.7	29.6	34.2
Reino Unido	84.40	73.41	10.99	139.20	137.90	1.20	164.40	468.00	(303.60)	183.9	328.1	(144.2)	177.9	144.3	33.6
Panamá	2,139.17	985.05	1,154.13	1,042.10	1,903.30	(861.30)	923.40	1,636.00	(712.60)	628.7	1,736.1	(1,107.3)	1,411.6	1,384.2	27.4
Honduras	76.33	2.81	73.52	185.20	10.30	175.00	143.00	6.00	137.00	105.8	3.6	102.2	26.3	2.3	24.0
Nicaragua	75.54	3.65	71.89	16.90	7.00	10.00	18.80	0.20	18.60	18.0	0.7	17.3	19.9	3.1	16.8
Angola	0.02	0.04	(0.02)	0.00	35.60	(35.60)	0.03	0.01	0.02	1.1	0.0	1.1	1.6	0.1	1.4
Cuba	11.07	2.48	8.59	12.40	9.90	2.50	16.70	14.10	2.60	32.7	9.1	23.6	11.8	13.5	(1.8)
Alemania	10.54	451.74	(131.48)	492.60	539.40	(46.80)	376.80	563.90	(187.10)	412.0	554.8	(142.8)	526.6	550.9	(24.3)
Paraguay	1.94	5.53	(3.59)	1.70	7.50	(5.80)	3.30	11.70	(8.40)	3.4	18.1	(14.7)	4.2	33.8	(29.6)
Costa de Marfil										23.6	62.1	(38.5)	26.6	58.1	(31.5)
Uruguay	32.66	53.28	(20.62)	53.00	76.50	(23.40)	13.70	80.90	(67.20)	20.2	61.5	(41.2)	21.0	86.4	(65.4)
Bolivia	13.68	17.94	(4.26)	22.70	8.00	14.70	21.70	29.00	(7.30)	23.7	103.8	(80.1)	25.9	107.0	(81.0)
España	354.20	253.13	101.07	468.40	306.90	161.50	441.80	583.60	(141.80)	778.1	699.3	78.8	525.0	616.6	(91.6)
Canadá	56.27	236.31	(180.04)	86.80	246.40	(159.60)	127.00	288.10	(161.10)	118.1	235.8	(117.7)	118.7	240.9	(122.2)
Bélgica	244.40	283.27	(38.88)	265.10	299.40	(34.30)	209.50	312.40	(102.90)	239.4	308.0	(68.5)	222.6	382.1	(159.5)
Hong Kong	9.96	149.17	(139.22)	14.70	197.00	(182.30)	10.60	216.60	(206.00)	122.1	200.8	(78.8)	26.8	202.9	(176.2)
Taiwán	15.25	155.42	(140.17)	10.70	185.60	(174.90)	6.40	181.80	(175.40)	8.3	196.9	(188.6)	6.9	202.9	(196.1)
Japón	401.98	652.91	(250.93)	348.90	623.40	(274.50)	657.30	692.50	(35.20)	569.9	562.1	7.8	320.2	536.3	(216.1)

	Enero - Diciembre 2010			Enero - Diciembre 2011			Enero - Diciembre 2012			Enero - Diciembre 2013			Enero - Diciembre 2014		
	Export. ²	Import.	Balanza Comercial	Export. ²	Import.	Balanza Comercial	Export. ²	Import.	Balanza Comercial	Export. ²	Import.	Balanza Comercial	Export. ²	Import.	Balanza Comercial
Totales	17,489.9	19,278.7	(1,788.8)	22,322.3	22,945.8	(623.40)	23,764.8	24,018.3	(253.5)	24,847.8	25,826.7	(978.8)	25,732.3	26,433.2	(700.90)
Argentina	114.30	529.18	(414.88)	89.10	503.10	(414.00)	105.20	442.70	(337.50)	143.5	387.5	(244.0)	195.9	472.2	(276.3)
Tailandia	1.25	280.66	(279.41)	33.60	262.40	(228.80)	1.90	287.50	(285.60)	8.6	258.0	(249.4)	8.7	309.3	(300.6)
Brasil	51.41	805.78	(754.37)	89.80	889.10	(799.30)	135.10	881.00	(745.90)	129.8	831.1	(701.3)	133.3	823.8	(690.5)
México	87.37	691.30	(603.93)	98.50	822.70	(724.20)	101.10	844.60	(743.50)	117.8	911.0	(793.2)	148.5	920.0	(771.4)
Corea del Sur	9.21	826.68	(817.46)	29.10	861.90	(832.80)	40.00	736.50	(696.50)	45.1	947.9	(902.7)	58.1	846.1	(788.1)
Colombia	793.06	1,950.00	(1,156.94)	1,025.50	2,141.60	(1,116.10)	1,055.90	2,121.80	(1,065.90)	906.6	2,219.3	(1,312.7)	946.9	2,133.9	(1,186.9)
China	328.74	1,438.44	(1,109.70)	192.30	2,129.80	(1,937.50)	391.70	2,609.10	(2,217.40)	565.4	3,270.5	(2,705.0)	501.7	3,346.2	(2,844.4)
Otros países	1,020.55	1,316.80	(296.25)	1,273.30	1,452.50	(179.20)	1,109.90	1,409.20	(299.30)	1,470.1	1,203.0	267.1	2,038.2	1,496.1	542.1
<i>Tráfico postal Int. y correos rápidos 4</i>											228.3	(228.3)		212.3	(212.3)

Elaboración propia sobre la base de los datos de la evolución de la balanza comercial por países de los años 2014, 2013,2012 y 2011.

Fuente: BCE

1 Las cifras son provisionales; su reproceso se realiza conforme a la recepción de documentos fuente de las operaciones de comercio exterior. No incluye ajustes de balanza de pagos por importaciones del Ministerio de Defensa Nacional. Las importaciones corresponden a país de procedencia. Las exportaciones e importaciones están valoradas en términos FOB.

2 Corresponde a las exportaciones de crudo y derivados que se registran tomando en cuenta el último destino conocido de acuerdo con las normas internacionales para la elaboración de Estadísticas de Comercio Internacional de Mercancías. Para la aplicación de esta metodología, el registro del último destino conocido se lo obtiene de las facturas emitidas por EP Petroecuador. A partir de 2011, y en el marco de la Ley Reformatoria a la Ley de Hidrocarburos, publicada en el Suplemento del Registro Oficial No. 244 de julio 27 de 2010, en las estadísticas de las exportaciones de petróleo crudo, se incluye a la Secretaría de Hidrocarburos, del Ministerio de Recursos Naturales no Renovables del Ecuador, como nueva fuente de información. Esta entidad es la responsable de proveer información sobre las distintas modalidades de pago, que por concepto de tarifa, reciben las compañías petroleras privadas que operan en el Ecuador, bajo la modalidad contractual de prestación de servicios. Para fines de este cuadro, se incluye el pago en especie destinado a la exportación.

3 Incluye Puerto Rico.

4 El BCE acogiendo las recomendaciones internacionales para el registro estadístico del comercio internacional de mercancías, a partir de la publicación IEM N°1942, ha incluido las importaciones realizadas desde el año 2011 bajo la modalidad de Tráfico Postal Internacional y Correos Rápidos, cuyos países están en proceso de identificación.

Anexo 5: Comercio de bienes de los Estados Unidos por origen y destino año 2013

(Millones de dólares y porcentaje)

Exportaciones						Importaciones					
Destino	Valor	Participación		Porcentaje de cambio anual		Origen	Valor	Participación		Porcentaje de cambio anual	
		2005	2013	2012	2013			2013	2005	2013	2012
Región						Región					
Mundo	1,579,593	100.0	100.0	4	2	Mundo	2,329,060	100.0	100.0	3	0
América del Norte	528,162	36.9	33.4	6	4	Asia	912,898	36.8	39.2	7	2
Asia	432,060	26.6	27.4	2	2	América del Norte	619,791	26.8	26.6	4	2
Europa	310,026	22.6	19.6	-1	-1	Europa	439,045	20.0	18.9	3	2
Sur y Centro América	181,052	7.9	11.5	8	1	Sur y Centro América	163,858	7.5	7.0	-1	-8
Medio oriente	73,282	3.5	4.6	19	5	Medio oriente	109,510	3.8	4.7	13	-8
África	35,653	1.7	2.3	0	8	África	51,307	3.9	2.2	-28	-25
CEI	16,202	0.7	1.0	18	6	CEI	31,907	1.1	1.4	-17	-9
Economías						Economías					
Canadá	300,176	23.5	19.0	4	3	China	460,008	15.0	19.8	6	4
Unión Europea (28)	263,817	20.8	16.7	-1	-1	Unión Europea (28)	396,334	18.5	17.0	4	2
México	226,153	13.3	14.3	10	5	Canadá	336,686	16.8	14.5	3	3
China	122,016	4.6	7.7	6	10	México	283,043	10.0	12.2	6	1
Japón	65,143	6.1	4.1	6	-7	Japón	142,148	8.2	6.1	14	-5
Total 5	977,304	68.4	61.9	-	-	Total 5	1,618,219	68.5	69.5	-	-
Brasil	44,116	1.7	2.8	2	1	Corea del Sur	64,990	2.6	2.8	4	7
Hong Kong, China	42,431	1.8	2.7	3	13	Arabia Saudita	53,098	1.7	2.3	18	-7
Corea del Sur	41,554	3.1	2.6	-3	-2	India	43,342	1.1	1.9	12	3
Singapur	30,679	2.3	1.9	-3	0	Taiwán	39,396	2.1	1.7	-6	-2
Suiza	26,914	1.2	1.7	7	3	Venezuela	32,478	2.0	1.4	-10	-17
Australia	26,035	1.8	1.6	13	17	Suiza	28,813	0.8	1.2	5	10
Taiwán	25,639	2.4	1.6	-6	5	Brasil	28,613	1.5	1.2	2	-14
Emiratos Árabes Unidos	24,601	0.9	1.6	42	9	Malasia	28,025	2.0	1.2	1	5
India	21,875	0.9	1.4	3	-2	Rusia	27,732	0.9	1.2	-15	-8
Arabia Saudita	18,988	0.8	1.2	31	5	Tailandia	27,092	1.2	1.2	5	0
Colombia	18,606	0.6	1.2	15	13	Vietnam	25,956	0.4	1.1	16	21
Chile	17,585	0.6	1.1	19	-7	Israel	22,967	1.0	1.0	-4	3
Israel	13,738	1.1	0.9	2	-4	Colombia	22,152	0.5	1.0	6	-12
Venezuela	13,220	0.7	0.8	43	-25	Indonesia	19,809	0.7	0.9	-6	5
Malasia	13,003	1.2	0.8	-10	1	Singapur	18,098	0.9	0.8	6	-12
Turquía	12,067	0.5	0.8	-14	-4	Irak	13,544	0.6	0.6	13	-31
Tailandia	11,825	0.8	0.7	0	8	Kuwait	12,942	0.3	0.6	67	-3
Rusia	11,164	0.4	0.7	29	5	Costa Rica	12,176	0.2	0.5	19	-1
Panamá	10,774	0.2	0.7	20	9	Nigeria	11,985	1.4	0.5	-43	-39
Argentina	10,201	0.5	0.6	5	-1	Ecuador	11,974	0.4	0.5	-1	21
Perú	10,056	0.3	0.6	12	7	Chile	11,193	0.4	0.5	4	11
Indonesia	9,088	0.3	0.6	8	13	Filipinas	9,618	0.6	0.4	5	-3
Filipinas	8,401	0.8	0.5	5	4	Australia	9,208	0.4	0.4	-7	-5
Ecuador	7,313	0.2	0.5	9	11	Angola	8,925	0.5	0.4	-27	-11
Sudáfrica	7,292	0.4	0.5	4	-3	Sudáfrica	8,610	0.3	0.4	-9	-2
Costa Rica	7,230	0.4	0.5	18	0	Perú	8,413	0.3	0.4	2	26
República Dominicana	7,196	0.5	0.5	-3	1	Turquía	7,018	0.3	0.3	21	6
Nigeria	6,475	0.2	0.4	6	27	Trinidad y Tobago	6,852	0.5	0.3	1	-20
Guatemala	5,522	0.3	0.3	-5	-7	Hong Kong, China	5,752	0.5	0.2	26	4
Honduras	5,278	0.4	0.3	-7	-8	Noruega	5,709	0.4	0.2	-21	-15
Egipto	5,218	0.4	0.3	-11	-5	Bangladés	5,594	0.2	0.2	1	10
Vietnam	5,013	0.1	0.3	7	8	Argelia	4,960	0.6	0.2	-32	-51
Catar	4,958	0.1	0.3	28	39	Argentina	4,877	0.3	0.2	-3	7
Noruega	4,490	0.2	0.3	-3	28	Honduras	4,759	0.2	0.2	3	-2
Gibraltar	3,981	0.0	0.3	58	-25	Guatemala	4,472	0.2	0.2	10	-8
Total 40	1,509,832	96.4	95.6	-	-	Total 40	2,269,360	96.7	97.4	-	-

Anexo 6: Exportaciones, importaciones y balance de bienes por regiones y países seleccionados, ajustados estacionalmente (en millones de dólares)

País y Región	2009	2010	2011	2012	2013	2014
	Balance					
Brasil	6,027	11,460	11,281	11,648	16,462	11,894
Canadá	-21,591	-28,379	-34,034	-31,612	-31,802	-35,377
China	-226,878	-273,043	-295,250	-315,103	-318,712	-343,080
Francia	-7,742	-11,386	-12,191	-10,834	-13,970	-15,575
Alemania	-28,191	-34,295	-49,389	-60,422	-66,988	-73,896
India	-4,724	-10,285	-14,611	-18,406	-19,997	-23,635
Italia	-14,161	-14,291	-17,936	-20,868	-21,955	-25,146
Japón	-44,668	-60,080	-63,128	-76,457	-73,359	-67,178
Corea del Sur	-10,604	-10,055	-13,200	-16,616	-20,747	-25,046
México	-47,763	-66,320	-64,584	-61,720	-54,486	-53,826
Arabia Saudita	-11,260	-19,903	-33,553	-37,706	-32,846	-28,335
Reino Unido	-1,775	-1,394	4,770	-147	-5,504	-569
Resto de países	-90,245	-117,384	-143,618	-92,207	-46,029	-47,383
CAFTA-DR	1,102	219	1,556	-999	-493	2,743
Unión Europea	-61,202	-79,673	-99,394	-116,383	-125,557	-142,058
Países recientemente industrializados	3,526	14,003	15,482	11,169	16,261	9,842
OPEC	-61,745	-95,666	-126,662	-99,025	-67,979	-50,003
América del Sur/Centroamérica	1,450	7,153	-5,278	11,394	25,841	33,327
	Exportaciones					
Brasil	26,096	35,419	43,019	43,772	44,093	42,430
Canadá	204,659	249,257	281,290	292,652	300,754	312,420
China	69,497	91,911	104,121	110,517	121,722	123,677
Francia	26,493	26,969	27,858	30,814	31,736	31,300
Alemania	43,306	48,154	49,293	48,803	47,363	49,363
India	16,442	19,248	21,541	22,106	21,810	21,609
Italia	12,269	14,219	16,037	16,097	16,755	16,968
Japón	51,132	60,473	65,801	69,977	65,215	66,829
Corea del Sur	28,612	38,820	43,461	42,282	41,685	44,473
México	128,892	163,665	198,287	215,876	226,070	240,251
Arabia Saudita	10,793	11,505	13,924	17,960	18,958	18,705
Reino Unido	45,702	48,410	56,033	54,860	47,349	53,823
Resto de países	392,150	470,441	561,838	580,109	594,927	598,690
CAFTA-DR	19,944	24,255	30,173	29,892	29,639	31,124
Unión Europea	220,598	239,591	269,068	265,372	262,087	276,143
Países recientemente industrializados	90,380	120,449	137,075	134,615	140,165	142,236
OPEC	49,858	54,225	64,808	81,726	84,710	82,346
América del Sur/Centroamérica	109,550	138,578	169,012	183,184	184,359	184,018
	Importaciones					
Brasil	20,069	23,958	31,737	32,124	27,630	30,539
Canadá	226,247	277,638	315,324	324,263	332,556	347,798
China	296,374	364,954	399,371	425,619	440,434	466,755
Francia	34,237	38,355	40,049	41,645	45,705	46,873

Alemania	71,498	82,451	98,685	109,225	114,350	123,260
India	21,166	29,533	36,156	40,512	41,809	45,245
Italia	26,428	28,514	33,974	36,965	38,709	42,114
País y Región	2009	2010	2011	2012	2013	2014
	Importaciones					
Japón	95,802	120,552	128,929	146,431	138,574	134,004
Corea del Sur	39,215	48,875	56,662	58,900	62,431	69,520
México	176,656	229,987	262,872	277,593	280,556	294,074
Arabia Saudita	22,052	31,413	47,474	55,667	51,806	47,042
Reino Unido	47,479	49,805	51,262	55,006	52,851	54,393
Resto de países	482,395	587,824	705,457	672,315	640,956	646,073
CAFTA-DR	18,841	24,039	28,616	30,891	30,134	28,378
Unión Europea	281,801	319,264	368,464	381,754	387,644	418,201
Países recientemente industrializados	86,854	106,445	121,592	123,446	123,904	132,395
OPEC	111,603	149,894	191,469	180,753	152,691	132,350
América del Sur/Centroamérica	108,100	131,425	174,291	171,792	158,517	150,693

Elaboración propia

Fuente: U.S. Census Bureau, Foreign Trade Division <https://www.census.gov/foreign-trade/statistics/country/exh19hist.pdf>

Anexo 7: Resumen comparación de los productos importados por EE.UU. por desde Colombia y Ecuador, (2005 -2014)¹, en cantidades, millones de dólares y porcentaje

	Colombia									Ecuador								
	Grupo 27 (petróleo)	% del total	Productos idénticos sin el grupo 27	% del total	Productos idénticos	% del total	Productos no idénticos	% del total	Total	Grupo 27 (petróleo)	% del total	Productos idénticos sin el grupo 27	% del total	Productos idénticos	% del total	Productos no idénticos	% del total	Total
Nº Productos	3	0.32	666	70.48	669	70.79	276	29.21	945	3	0.41	666	91.74	669	92.15	57	7.85	726
2005	3,998	45.20	3,649	41.26	7,647	86.46	1,778	20.10	8,845	4,363	75.78	1,393	24.19	5,756	99.97	112	1.95	5,758
2006	3,899	42.08	3,903	42.12	7,801	84.20	2,061	22.24	9,265	5,500	77.53	1,592	22.44	7,092	99.98	121	1.71	7,094
2007	3,965	42.00	3,878	41.09	7,843	83.09	2,158	22.86	9,440	4,523	73.71	1,612	26.27	6,135	99.98	98	1.60	6,136
2008	6,697	51.15	4,512	34.46	11,209	85.61	2,604	19.89	13,093	7,314	80.83	1,733	19.16	9,047	99.99	95	1.05	9,048
2009	5,576	49.26	4,496	39.71	10,071	88.97	1,679	14.83	11,320	3,546	67.25	1,726	32.74	5,271	99.98	88	1.67	5,272
2010	9,510	60.78	4,936	31.55	14,446	92.32	1,726	11.03	15,647	5,655	75.90	1,793	24.06	7,447	99.96	108	1.45	7,450
2011	15,995	69.21	6,092	26.36	22,088	95.56	1,570	6.79	23,113	7,460	77.53	2,161	22.46	9,620	99.98	108	1.12	9,622
2012	17,072	69.31	6,770	27.48	23,842	96.79	1,297	5.27	24,632	7,088	74.73	2,393	25.23	9,481	99.96	355	3.74	9,485
2013	14,884	68.83	6,070	28.07	20,954	96.90	1,142	5.28	21,626	8,844	76.97	2,641	22.98	11,485	99.95	383	3.33	11,490
2014	11,306	62.00	6,006	32.94	17,311	94.94	1,415	7.76	18,234	7,285	67.10	3,567	32.85	10,852	99.95	455	4.19	10,857
Valor acumulado	92,901	59.85	50,312	32.41	143,213	92.27	17,430	11.23	155,214	61,577	74.90	20,610	25.07	82,186	99.97	1,923	2.34	82,213

Elaboración propia

Fuente: MAGICPLUS-CEPAL, Official Source US Export and Import Statistics - Foreign Trade - US Census Bureau – 2014

¹ la comparación de los productos se hizo sobre la base de los códigos de HTS de 4 dígitos

Anexo 8: Lista de los primeros 50 productos importados por los Estados Unidos desde Colombia que compiten con los productos ecuatorianos, excepto petróleo y sus derivados, en millones de dólares 2005-2014

Cod HTS	Producto	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
7108	Gold (including gold plated with platinum); unwrought or in semimanufactured forms; or in powder form	297.41	143.97	201.00	462.95	1,026.78	1,433.13	1,979.79	2,918.75	2,203.17	1,728.00
0901	Coffee; whether or not roasted or decaffeinated; coffee husks and skins; coffee substitutes containing coffee	604.85	598.44	681.73	816.48	716.12	808.74	1,316.38	903.54	930.25	1,164.02
0603	Cut flowers and buds suitable for bouquets or ornamental purposes; fresh; dried; dyed; bleached; impregnated or otherwise prepared	418.34	448.58	507.70	501.55	506.71	548.43	562.21	626.90	650.40	648.55
9999	Salvage; estimate of low valued import transactions	389.23	431.17	413.30	620.74	519.11	211.86	195.24	175.42	234.32	251.54
7103	Precious and semiprecious stones (no diamonds); not strung; mounted etc.; ungraded precious and semiprecious stones (no diamonds) strung for transport	55.92	88.13	122.73	156.07	120.46	132.64	162.88	173.58	179.23	238.53
0803	Bananas and plantains; fresh or dried	195.89	192.54	156.64	208.19	237.39	264.49	206.61	244.44	255.92	215.04
9801	Exports of articles imported for repairs etc.; imports of articles exported and returned; unadvanced; imports of animals exported and returned	73.61	130.91	78.99	91.41	157.29	85.02	101.45	148.86	158.02	184.07
7610	Aluminum structures (excluding prefab buildings of heading 9406) and parts thereof (bridges; towers etc.); including shapes prepared for structure use	19.17	47.57	60.37	28.23	13.26	17.82	18.94	30.57	43.53	73.70

Cod HTS	Producto	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
2101	Extracts; essences and concentrates of coffee; tea or mate and preparations thereof; roasted chicory etc. And its extracts; essences and concentrates	23.35	24.80	19.84	30.79	63.77	102.73	117.56	94.20	86.98	70.92
1701	Cane or beet sugar and chemically pure sucrose; in solid form	34.57	54.33	5.48	15.31	55.10	26.47	39.73	54.53	26.65	56.49
7110	Platinum; unwrought or in semimanufactured forms; or in powder form	4.84	10.04	20.33	41.99	44.55	54.60	66.84	60.01	68.66	54.43
6203	Mens or boys suits; ensembles; suit-type jackets; blazers; trousers; bib and brace overalls; breeches; etc. (no swimwear); not knitted or crocheted	256.93	203.59	159.58	138.91	68.77	81.76	71.47	59.05	51.10	47.82
3921	Plates; sheets; film; foil and strip nesoi; of plastics	41.74	38.05	35.58	33.50	19.70	33.00	37.88	40.36	40.93	45.00
1604	Prepared or preserved fish; caviar and caviar substitutes prepared from fish eggs	0.46	0.00	0.00	1.35	6.65	22.62	35.63	70.96	52.79	38.69
0511	Animal products nesoi; dead animals (of chapter 1 or 3); unfit for human consumption	19.38	21.88	22.30	26.18	28.81	34.11	35.37	32.14	34.89	38.51
0304	Fish fillets and other fish meat (whether or not minced); fresh; chilled or frozen	2.45	5.27	7.53	13.95	16.94	18.70	25.50	28.77	35.65	38.47
7010	Glass containers used for the conveyance or packing of goods; glass preserving jars; glass stoppers; lids and other glass closures	6.60	6.25	3.99	18.02	17.87	21.68	23.21	24.81	9.37	35.07
6302	Bed linen; table linen; toilet linen and kitchen linen	17.52	20.49	20.15	13.76	15.39	21.02	26.59	22.53	35.13	34.86
1704	Sugar confectionary (including white chocolate); not containing cocoa	26.15	27.54	26.49	24.26	28.63	31.19	28.13	36.32	34.52	32.04

Cod HTS	Producto	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
3920	Plates; sheets; film; foil and strip; except self-adhesive; of plastics; non-cellular; not reinforced; laminated etc. Or combined with other materials	13.34	15.89	21.95	23.59	15.13	18.91	17.92	18.44	27.79	29.45
3904	Polymers of vinyl chloride or of other halogenated olefins; in primary forms	56.39	63.77	70.34	61.19	39.15	44.38	53.39	46.47	26.80	28.86
1905	Bread; pastry; cakes; bisuits and other bakers wares; communion wafers; empty capsules for medicine etc.; sealing wafers; rice paper etc.	13.61	17.47	18.02	20.66	23.72	21.94	23.19	26.81	26.63	28.72
6212	Brassieres; girdles; corsets; braces; suspenders; garters and similar articles and parts thereof; whether or not knitted or crocheted	16.44	18.91	17.02	16.25	17.53	18.71	16.28	17.21	19.12	26.89
7312	Stranded wire; ropes and cables; plaited bands etc.; not electrically insulated; of iron or steel	3.10	3.13	2.46	3.05	4.14	6.75	16.51	18.68	17.94	22.93
9602	Worked vegetable or mineral carving materials etc.; molded or carved articles of wax; stearin; gum; resin etc. Nesoi; unhardened gelatin and articles	13.55	17.17	15.88	15.67	15.91	19.33	20.34	24.43	22.49	22.49
3923	Articles for the conveyance or packing of goods; of plastics; stoppers; lids; caps and other closures; of plastics	10.63	12.42	11.02	6.39	4.77	4.61	3.73	7.18	20.93	21.79
6204	Womens or girls suits; ensembles; suit-type jackets; dresses; skirts; divided skirts; trousers; etc. (no swimwear); not knitted or crocheted	90.08	70.55	32.00	28.82	22.86	30.06	19.73	20.60	22.77	21.74

Cod HTS	Producto	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
7007	Safety glass; consisting of toughened (tempered) or laminated glass	12.31	21.05	21.88	20.87	17.74	19.34	19.90	24.75	25.12	21.00
4202	Travel goods; vanity cases; binocular and camera cases; handbags; wallets; cutlery cases and similar containers; of various specified materials	25.28	24.46	28.48	24.09	14.72	17.68	19.84	19.15	19.27	19.09
6109	T-shirts; singlets; tank tops and similar garments; knitted or crocheted	14.19	26.55	19.59	17.01	14.42	29.44	27.30	27.18	24.74	18.43
6110	Sweaters; pullovers; sweatshirts; waistcoats (vests) and similar articles; knitted or crocheted	29.92	41.97	26.71	22.79	17.94	16.08	18.39	16.03	24.32	18.23
6112	Track suits; ski-suits and swimwear; knitted or crocheted	18.29	10.00	10.05	9.82	7.25	8.87	11.51	10.78	14.71	17.71
2008	Fruit; nuts and other edible parts of plants; otherwise prepared or preserved; whether or not containing added sweetening or spirit; nesoi	7.57	9.91	13.00	14.26	12.89	14.29	14.83	12.46	15.40	16.00
5903	Textile fabrics impregnated; coated; covered or laminated with plastics; other than tire cord fabric	4.48	4.74	8.12	8.45	5.29	8.77	9.13	12.13	12.17	14.48
7112	Waste and scrap of precious metal or of metal clad with precious metal; other waste and scrap containing precious metal principally use for recovery	27.83	172.27	140.44	62.28	9.16	6.84	13.57	9.78	12.91	13.69
0604	Foliage; branches; grasses; mosses etc. (no flowers or buds); for bouquets or ornamental purposes; fresh; dried; dyed; bleached etc.	5.29	5.53	9.80	11.94	8.04	11.47	13.38	17.62	17.44	13.03
3206	Coloring matter nesoi; coloring preparations nesoi; inorganic products used as luminophores	4.05	5.02	4.75	7.55	5.11	8.89	9.41	10.28	11.16	12.77

Cod HTS	Producto	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
4015	Articles of apparel and clothing accessories (including gloves; mittens and mitts); for all purposes; of unhardened vulcanized rubber	0.02	0.02	0.01	0.16	0.35	0.57	0.32	0.87	2.63	12.69
8411	Turbojets; turbopropellers and other gas turbines; and parts thereof	0.11	2.33	5.91	0.34	0.92	1.54	3.17	1.94	0.20	12.40
7306	Tubes; pipes and hollow profiles nesoi (open seamed or welded; riveted or similarly closed); of iron or steel	98.58	106.05	100.63	174.25	24.67	60.05	85.15	81.23	16.83	12.33
6908	Glazed ceramic flags and paving; hearth or wall tiles; glazed ceramic mosaic cubes and similar products	14.15	21.46	16.01	19.00	22.15	25.30	18.15	14.11	15.87	11.93
2106	Food preparations nesoi	6.11	5.66	8.28	10.52	14.64	20.98	19.58	16.68	11.37	11.44
6104	Womens or girls suits; ensembles; suit-type jackets; blazers; dresses; skirts; divided skirts; trousers; etc. (no swimwear); knitted or crocheted	13.02	12.22	11.68	9.80	6.15	5.62	6.19	7.07	8.53	11.17
3004	Medicaments (except vaccines etc.; bandages or pharmaceuticals); of products (mixed or not) for therapeutic etc. Uses; in dosage or retail sale form	0.35	0.12	0.25	0.31	0.52	0.44	0.08	1.40	7.36	10.92
8708	Parts and accessories for tractors; public-transport passenger vehicles; motor cars; goods transport motor vehicles and special purpose motor vehicles	4.24	5.09	6.39	5.44	3.45	6.59	7.68	15.18	10.29	10.71
1806	Chocolate and other food preparations containing cocoa	4.00	3.95	3.85	3.67	4.70	8.07	6.44	5.79	6.17	10.56
7604	Aluminum bars; rods and profiles	18.80	23.60	18.52	9.21	5.95	7.03	11.05	8.54	10.18	10.56

Cod HTS	Producto	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
9701	Paintings; drawings and pastels; executed by hand as works of art; collages and similar decorative plaques	1.95	4.97	8.90	7.86	3.78	3.18	6.40	5.79	3.94	10.43
8504	Electrical transformers; static converters or inductors; power supplies for adp machines or units; parts thereof	5.41	8.25	24.87	43.36	28.88	13.22	24.27	16.16	8.89	10.02
7304	Tubes; pipes and hollow profiles; seamless; of iron (other than cast) or steel	0.90	0.00	0.17	0.05	0.00	0.00	0.00	0.25	0.00	9.94
	Los demás productos	626.98	674.49	657.57	609.66	460.38	527.39	524.15	509.10	474.52	497.77
Total primeros 50		3,022.39	3,228.09	3,220.69	3,902.29	4,035.24	4,408.92	5,568.23	6,260.75	5,595.49	5,508.16
Total demás productos 616		626.98	674.49	657.57	609.66	460.38	527.39	524.15	509.10	474.52	497.77
Total productos que compiten con Ecuador, excepto el grupo 27 (petróleo) 666		3,649.37	3,902.57	3,878.26	4,511.96	4,495.61	4,936.31	6,092.38	6,769.86	6,070.02	6,005.93
Elaboración propia											
Fuente: MAGICPLUS-CEPAL, Official Source US Export and Import Statistics - Foreign Trade - US Census Bureau - 2014											

Anexo 9: Lista de los 50 primeros productos importados por los Estados Unidos desde Ecuador que compiten con los productos colombianos excepto petróleo y sus derivados, en millones de dólares 2005-2014

Cod HTS	Producto	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
7108	Gold (including gold plated with platinum); unwrought or in semimanufactured forms; or in powder form	1.40	12.18	43.39	59.90	14.89	8.00	29.90	302.98	400.35	932.83
0306	Crustaceans; live; frsh; chilled; frzn etc.; crustaceans; in shell; cookd by stm or boiling watr; flours; meals; & pellets of crustaceans; hum consumpt	263.96	317.77	306.33	336.56	326.17	404.21	523.25	549.30	641.73	882.29
0803	Bananas and plantains; fresh or dried	262.43	314.18	289.33	313.01	437.76	435.75	465.95	407.06	400.53	397.38
1801	Cocoa beans; whole or broken; raw or roasted	46.53	31.79	60.64	95.21	172.48	93.55	234.86	125.49	166.93	236.30
0603	Cut flowers and buds suitable for bouquets or ornamental purposes; fresh; dried; dyed; bleached; impregnated or otherwise prepared	129.35	141.40	145.18	134.05	118.37	136.93	146.73	166.29	173.54	182.31
9999	Salvage; estimate of low valued import transactions	94.99	121.33	104.37	157.01	90.01	105.22	101.11	101.41	150.39	153.30
1604	Prepared or preserved fish; caviar and caviar substitutes prepared from fish eggs	119.45	110.98	97.86	111.17	83.63	88.18	100.11	113.36	118.73	115.90
0304	Fish fillets and other fish meat (whether or not minced); fresh; chilled or frozen	97.25	93.68	116.89	107.08	116.15	105.32	102.84	135.36	92.32	82.76
9801	Exports of articles imported for repairs etc.; imports of articles exported and returned; unadvanced; imports of animals exported and returned	19.15	16.85	37.73	27.09	13.92	36.12	41.57	30.51	23.79	65.25
2008	Fruit; nuts and other edible parts of plants; otherwise prepared or preserved; whether or not containing added sweetening or spirit; nesoi	14.22	15.79	17.79	24.17	26.96	30.02	39.26	52.91	51.07	57.04

Cod HTS	Producto	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
0302	Fish; fresh or chilled; excluding fish fillets and other fish meat without bones; fish livers and roes; fresh or chilled	25.79	30.32	40.44	35.65	37.04	41.27	43.15	54.95	53.48	45.12
0804	Dates; figs; pineapples; avocados; guavas; mangoes and mangosteens; fresh or dried	25.85	30.72	31.44	27.75	38.12	30.93	34.99	41.43	47.14	39.36
4407	Wood sawn or chipped lengthwise; sliced or peeled; more than 6 mm (.236 in.) Thick	24.29	28.56	31.56	35.80	30.35	37.91	33.89	28.81	26.77	37.49
0710	Vegetables (uncooked or cooked by steam or boiling water); frozen	15.35	20.49	26.54	26.75	25.88	24.84	23.96	27.25	22.65	27.81
4412	Plywood; veneered panels and similar laminated wood	21.64	22.33	20.00	22.31	19.94	27.55	22.43	27.24	28.52	26.65
1605	Crustaceans; molluscs and other aquatic invertebrates; prepared or preserved	13.14	10.18	5.35	6.24	5.61	5.28	9.70	12.57	15.26	20.82
2009	Fruit juices nt fortified w vit or minls (incl grape must) & vegetable juices; unfermentd & nt containg add spirit; whet or nt containg added sweeteng	7.75	11.77	12.46	8.57	13.97	11.01	8.26	9.03	7.34	18.02
7801	Lead; unwrought	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.69	1.73	6.14	16.41
0714	Cassava (manioc); arrowroot; salep; jerusalem artichokes; sweet potatoes and similar roots etc. (high starch etc. Content); fresh or dried; sago pith	8.54	7.10	8.68	18.89	17.39	15.06	13.68	15.86	20.84	15.88
2005	Vegetables; other than tomatoes; mushrooms and truffles; prepared or preserved otherwise than by vinegar or acetic acid; not frozen exc prdcts of 2006	7.52	11.91	11.83	16.32	13.06	17.12	16.55	14.46	15.81	14.61
3915	Waste; parings and scrap; of plastics	0.34	1.13	1.32	2.83	1.59	2.84	3.84	6.72	5.87	14.55
1804	Cocoa butter; fat and oil	7.67	1.65	0.66	10.65	8.08	6.31	6.51	2.50	10.95	12.97

Cod HTS	Producto	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
0901	Coffee; whether or not roasted or decaffeinated; coffee husks and skins; coffee substitutes containing coffee	8.43	18.16	16.47	5.65	9.18	12.07	21.66	8.58	10.09	12.67
8544	Insulated wire; cable and other insulated electrical conductors; optical fiber cables; of individually sheathed fibers; with conductors etc. Or not	7.61	6.88	8.09	5.98	4.40	3.56	7.34	8.42	9.04	8.66
0811	Fruit and nuts (uncooked or cooked by steam or boiling water); whether not sweetened; frozen	6.90	7.48	8.48	8.76	8.22	7.66	8.46	11.67	7.40	7.94
2101	Extracts; essences and concentrates of coffee; tea or mate and preparations thereof; roasted chicory etc. And its extracts; essences and concentrates	1.23	0.39	0.57	0.42	0.48	1.04	1.00	1.39	1.05	7.84
0511	Animal products nesoi; dead animals (of chapter 1 or 3); unfit for human consumption	3.11	3.72	2.89	3.77	4.56	4.65	4.68	4.76	6.72	7.37
1803	Cocoa paste; whether or not defatted	1.15	0.40	0.03	8.91	2.15	2.12	4.18	3.61	5.13	6.26
6910	Ceramic sinks; washbasins and pedestals; baths; bidets; water closet bowls and flush tanks; urinals and similar sanitary fixtures	15.78	12.84	9.94	7.51	6.86	5.16	4.13	3.08	2.08	6.09
3923	Articles for the conveyance or packing of goods; of plastics; stoppers; lids; caps and other closures; of plastics	0.58	1.23	1.66	2.09	2.72	3.91	4.39	4.87	4.90	6.02
1701	Cane or beet sugar and chemically pure sucrose; in solid form	4.95	9.18	5.88	3.85	4.69	12.61	14.27	9.78	4.17	5.36
7604	Aluminum bars; rods and profiles	15.04	21.34	13.32	6.84	5.38	4.06	5.28	5.36	4.29	5.14
4421	Articles of wood; nesoi	0.78	0.25	0.38	0.57	0.14	0.19	1.54	7.08	3.88	5.10
0303	Fish; frozen; excluding fish fillets and other fish meat without bones; fish livers and roes; frozen	2.85	7.32	3.91	3.66	3.33	3.85	3.38	3.66	3.00	4.78
2401	Tobacco; unmanufactured (whether or not threshed or similarly processed); tobacco refuse	24.68	19.62	17.53	15.06	8.20	5.63	2.54	1.23	2.67	3.94

Cod HTS	Producto	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
6115	Pantyhose; tights; stockings; socks and other hosiery; including stockings for varicose veins and footwear without applied soles; knitted or crocheted	6.64	7.56	9.18	8.74	5.51	5.61	5.97	4.01	4.12	3.86
0904	Pepper of the genus piper; fruits of the genus capsicum (peppers) or of the genus pimenta; dried; crushed or ground	2.84	1.81	2.98	2.23	1.11	1.28	1.81	1.71	1.47	3.48
0604	Foliage; branches; grasses; mosses etc. (no flowers or buds); for bouquets or ornamental purposes; fresh; dried; dyed; bleached etc.	0.16	0.13	0.20	0.19	0.15	0.34	2.10	4.17	4.25	3.28
1511	Palm oil and its fractions; whether or not refined; but not chemically modified	0.24	0.00	2.13	4.07	0.30	0.03	0.21	0.28	1.44	2.97
6908	Glazed ceramic flags and paving; hearth or wall tiles; glazed ceramic mosaic cubes and similar products	3.13	2.71	3.04	2.85	2.09	2.33	2.65	3.35	3.50	2.81
1207	Oil seeds and oleaginous fruits nesoi; whether or not broken	0.00	0.01	0.04	0.04	0.02	0.21	0.25	0.51	3.46	2.50
7404	Copper waste and scrap	0.75	1.87	1.54	2.69	0.11	0.70	2.23	1.01	2.29	2.47
3301	Essential oils; concretes and absolutes; resinoid; extracted oleoresins; concen of essen oils and terpenic by prods; aqueous solutns etc. Of essen oil	0.01	0.00	0.00	0.00	0.04	0.01	0.01	0.04	0.09	2.27
8507	Electric storage batteries; including separators therefor; parts thereof	0.00	0.02	0.09	0.59	0.56	0.39	1.29	1.67	2.91	2.16
8413	Pumps for liquids; with or without a measuring device; liquid elevators; parts thereof	0.60	0.69	0.84	1.79	1.51	1.91	2.90	1.72	1.92	2.08
1905	Bread; pastry; cakes; bisuits and other bakers wares; communion wafers; empty capsules for medicine etc.; sealing wafers; rice paper etc.	0.97	1.06	1.03	1.67	1.50	1.66	1.53	1.76	1.91	2.07

Cod HTS	Producto	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
6504	Hats and other headgear; plaited or made by assembling strips of any material; whether or not lined or trimmed	0.27	0.21	0.18	0.32	0.55	0.52	0.90	1.13	1.63	1.92
1211	Plants and parts of plants (including seeds and fruits); used in perfumery; pharmacy; or for insecticidal or similar purposes; fresh or dried	0.10	0.17	0.11	0.21	0.35	0.47	0.69	1.05	1.29	1.62
0910	Ginger; saffron; tumeric (curcuma); thyme; bay leaves; curry and other spices	0.04	0.02	0.01	0.06	0.01	0.22	0.08	0.01	0.04	1.58
3823	Industrial monocarboxylic fatty acids; acid oils from refining; industrial fatty alcohols	0.00	0.00	3.14	0.00	0.00	0.00	0.00	0.28	1.12	1.56
Total primeros 50		1,315.45	1,477.18	1,523.46	1,675.50	1,685.50	1,745.63	2,108.66	2,323.41	2,576.00	3,518.82
Total demás productos 616		77.44	114.98	88.31	57.74	40.42	46.98	52.04	69.48	64.51	48.19
Total productos que compiten con Ecuador, excepto el grupo 27 (petróleo) 666		1,392.89	1,592.16	1,611.78	1,733.24	1,725.92	1,792.60	2,160.71	2,392.89	2,640.51	3,567.02
Elaboración propia											
Fuente: MAGICPLUS-CEPAL, Official Source US Export and Import Statistics - Foreign Trade - US Census Bureau – 2014											

Anexo 10 A: Comparación de los principales productos colombianos y ecuatorianos que compiten en el mercado de los Estados Unidos, en millones de dólares 2005-2014¹

	7108 gold (including gold plated with platinum); unwrought or in semimanufactured forms; or in powder form		0803 bananas and plantains; fresh or dried		0603 cut flowers and buds suitable for bouquets or ornamental purposes; fresh; dried; dyed; bleached; impregnated or otherwise prepared		1604 prepared or preserved fish; caviar and caviar substitutes prepared from fish eggs		0304 fish fillets and other fish meat (whether or not minced); fresh; chilled or frozen		9801 exports of articles imported for repairs etc.; imports of articles exported and returned; unadvanced; imports of animals exported and returned		2008 fruit; nuts and other edible parts of plants; otherwise prepared or preserved; whether or not containing added sweetening or spirit; nesoi		0901 coffee; whether or not roasted or decaffeinated; coffee husks and skins; coffee substitutes containing coffee	
	Col	Ecu	Col	Ecu	Col	Ecu	Col	Ecu	Col	Ecu	Col	Ecu	Col	Ecu	Col	Ecu
2005	297.41	1.40	195.89	262.43	418.34	129.35	0.46	119.45	2.45	97.25	73.61	19.15	7.57	14.22	604.85	8.43
2006	143.97	12.18	192.54	314.18	448.58	141.40	0.00	110.98	5.27	93.68	130.91	16.85	9.91	15.79	598.44	18.16
2007	201.00	433.91	156.64	289.33	507.70	145.18	0.00	97.86	7.53	116.89	78.99	37.73	13.00	17.79	681.73	16.47
2008	462.95	59.90	208.19	313.01	501.55	134.05	1.35	111.17	13.95	107.08	91.41	27.09	14.26	24.17	816.48	5.65
2009	1,026.78	14.89	237.39	437.76	506.71	118.37	6.65	83.63	16.94	116.15	157.29	13.92	12.89	26.96	716.12	9.18
2010	1,433.13	8.00	264.49	435.75	548.43	136.93	22.62	88.18	18.70	105.32	85.02	36.12	14.29	30.02	808.74	12.07
2011	1,979.79	29.90	206.61	465.95	562.21	146.73	35.63	100.11	25.50	102.84	101.45	41.57	14.83	39.26	1,316.38	21.66
2012	2,918.75	302.98	244.44	407.06	626.90	166.29	70.96	113.36	28.77	135.36	148.86	30.51	12.46	52.91	903.54	8.58
2013	2,203.17	400.35	255.92	400.53	650.40	173.54	52.79	118.73	35.65	92.32	158.02	23.79	15.40	51.07	930.25	10.09
2014	1,728.00	932.83	215.04	397.38	648.55	182.31	38.69	115.90	38.47	82.76	184.07	65.25	16.00	57.04	1,164.02	12.67
Valor acumulado	12,394.94	1,805.81	2,177.14	3,723.38	5,419.37	1,474.16	22.92	10,593.61	193.23	1,049.64	1,209.63	311.98	130.62	329.22	8,540.56	122.96
Correlación 2005-2014	0.32	0.32	0.69	0.69	0.84	0.84	0.29	0.29	-0.15	-0.15	0.21	0.21	0.68	0.68	0.33	0.33
Correlación 2012-2014	-0.88	-0.88	0.54	0.54	0.80	0.80	-0.54	-0.54	-0.99	-0.99	0.92	0.92	0.37	0.37	0.96	0.96

Elaboración propia

Fuente: MAGICPLUS-CEPAL, Official Source US Export and Import Statistics - Foreign Trade - US Census Bureau – 2014

¹ Esta comparación se hizo sobre la base de los 50 primeros productos importados por EE.UUU., desde ambos países.

Anexo 10 B: Comparación de los principales productos colombianos y ecuatorianos que compiten en el mercado de los Estados Unidos, en millones de dólares 2005-2014¹

	2101 extracts; essences and concentrates of coffee; tea or mate and preparations thereof; roasted chicory etc. And its extracts; essences and concentrates		0511 animal products nesoi; dead animals (of chapter 1 or 3); unfit for human consumption		3923 articles for the conveyance or packing of goods; of plastics; stoppers; lids; caps and other closures; of plastics		1701 cane or beet sugar and chemically pure sucrose; in solid form		7604 aluminum bars; rods and profiles		0604 foliage; branches; grasses; mosses etc. (no flowers or buds); for bouquets or ornamental purposes; fresh; dried; dyed; bleached etc.		6908 glazed ceramic flags and paving; hearth or wall tiles; glazed ceramic mosaic cubes and similar products		1905 bread; pastry; cakes; bisuits and other bakers wares; communion wafers; empty capsules for medicine etc.; sealing wafers; rice paper etc.	
	Col	Ecu	Col	Ecu	Col	Ecu	Col	Ecu	Col	Ecu	Col	Ecu	Col	Ecu	Col	Ecu
2005	23.35	1.23	19.38	3.11	10.63	0.58	34.57	4.95	18.80	15.04	5.29	0.16	14.15	3.13	13.61	0.97
2006	24.80	0.39	21.88	3.72	12.42	1.23	54.33	9.18	23.60	21.34	5.53	0.13	21.46	2.71	17.47	1.06
2007	19.84	0.57	22.30	2.89	11.02	1.66	5.48	5.88	18.52	13.32	9.80	0.20	16.01	3.04	18.02	1.03
2008	30.79	0.42	26.18	3.77	6.39	2.09	15.31	3.85	9.21	6.84	11.94	0.19	19.00	2.85	20.66	1.67
2009	63.77	0.48	28.81	4.56	4.77	2.72	55.10	4.69	5.95	5.38	8.04	0.15	22.15	2.09	23.72	1.50
2010	102.73	1.04	34.11	4.65	4.61	3.91	26.47	12.61	7.03	4.06	11.47	0.34	25.30	2.33	21.94	1.66
2011	117.56	1.00	35.37	4.68	3.73	4.39	39.73	14.27	11.05	5.28	13.38	2.10	18.15	2.65	23.19	1.53
2012	94.20	1.39	32.14	4.76	7.18	4.87	54.53	9.78	8.54	5.36	17.62	4.17	14.11	3.35	26.81	1.76
2013	86.98	1.05	34.89	6.72	20.93	4.90	26.65	4.17	10.18	4.29	17.44	4.25	15.87	3.50	26.63	1.91
2014	70.92	7.84	38.51	7.37	21.79	6.02	56.49	5.36	10.56	5.14	13.03	3.28	11.93	2.81	28.72	2.07
Valor acumulado	634.94	15.40	293.56	46.22	103.47	32.37	368.67	74.72	123.44	86.06	113.55	14.97	178.14	28.45	220.75	15.15
Correlación 2005-2014	0.16	0.16	0.86	0.86	0.32	0.32	0.18	0.18	0.95	0.95	0.86	0.86	-0.73	-0.73	0.93	0.93
Correlación 2012-2014	-0.94	-0.94	0.94	0.94	0.56	0.56	0.62	0.62	-0.52	-0.52	0.99	0.99	0.97	0.97	0.83	0.83

Elaboración propia

Fuente: MAGICPLUS-CEPAL, Official Source US Export and Import Statistics - Foreign Trade - US Census Bureau – 2014

¹ Esta comparación se hizo sobre la base de los 50 primeros productos importados por EE.UUU., desde ambos países.

