

**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI**



**FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACIÓN,  
ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA EMPRESARIAL**

**CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN COMERCIAL  
INTERNACIONAL**

Tema: “Estudio comparativo de la oferta exportable ecuatoriana bajo el (SGP) y la oferta exportable colombiana bajo el (TLC) periodo 2014-2020 hacia EE. UU y su competitividad”

Trabajo de titulación previa la obtención del  
título de Licenciada en Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional

AUTORA: Rosero Ortega Viviana Estefanía

TUTOR: Valdivieso Aslalema Jimmy Alexander Msc.

Tulcán, 2021



## CERTIFICADO JURADO EXAMINADOR

Certificamos que la estudiante Rosero Ortega Viviana Estefanía con el número de cédula 040182568-2 ha elaborado el trabajo de titulación: “Estudio comparativo de la oferta exportable ecuatoriana bajo el (SGP) y la oferta exportable colombiana bajo el (TLC) periodo 2014-2020 hacia EE. UU y su competitividad”

Este trabajo se sujeta a las normas y metodología dispuesta en el Reglamento de Titulación, Sustentación e Incorporación de la UPEC, por lo tanto, autorizamos la presentación de la sustentación para la calificación respectiva.



Firmado electrónicamente por:  
JIMMY ALEXANDER  
VALDIVIESO  
ASLALEMA

f.....

Valdivieso Aslalema Jimmy Alexander

**TUTOR**

Firmado digitalmente por  
LORENA ELIZABETH  
RUANO ENRIQUEZ  
Fecha: 2021.09.24  
17:31:07 -05:00

f.....

Ruano Enríquez Lorena Elizabeth

**LECTOR**

Tulcán, septiembre de 2021

## AUTORÍA DE TRABAJO

El presente trabajo de titulación constituye requisito previo para la obtención del título de **Licenciada** en la Carrera de comercio exterior y negociación comercial internacional de la Facultad de Comercio Internacional, Integración, Administración y Economía Empresarial

Yo, Rosero Ortega Viviana Estefanía con cédula de identidad número 040182568-2 declaro: que la investigación es absolutamente original, auténtica, personal y los resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.




f.....

Rosero Ortega Viviana Estefanía  
AUTORA

Tulcán, septiembre del 2021

## ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Yo, Rosero Ortega Viviana Estefanía declaro ser autora de los criterios emitidos en el trabajo de investigación: “Estudio comparativo de la oferta exportable ecuatoriana bajo el (SGP) y la oferta exportable colombiana bajo el (TLC) periodo 2014-2020 hacia EE. UU y su competitividad” eximo expresamente a la Universidad Politécnica Estatal del Carchi y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales.



f.....

Rosero Ortega Viviana Estefanía

AUTOR(A)

Tulcán, septiembre del 2021

## **AGRADECIMIENTO**

Las palabras no bastan para agradecer a Dios por darme la fortaleza necesaria, para cumplir con mis propósitos en aquellos momentos de debilidad y dificultad.

Mi eterna gratitud a mi familia el pilar fundamental, quienes me inculcaron mis primeros valores, a mi madre que con su amor incondicional me apoyo en los momentos más complejos de mi corta vida.

A mis amigos y conocidos quienes me brindaron un consejo de forma desinteresada y creyeron en mí.

## **DEDICATORIA**

Este trabajo va dedicado al padre celestial por concederme la vida, a mis padres por su amor invaluable, mis amigos y todas aquellas personas que de manera especial confiaron en mi para culminar una de mis metas

A mi hija Ninibeth

Hija mía eres la causa de mi felicidad

Tu amor sincero hizo que las ganas de superarme sean extraordinarias, cada día es una nueva experiencia contigo, cada día quiero aprender algo nuevo, porque tú me motivas hacerlo.

## ÍNDICE

I. PROBLEMA.....	18
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	18
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	20
1.3. JUSTIFICACIÓN.....	20
1.4. OBJETIVOS Y PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN.....	21
1.4.1. Objetivo General.....	21
1.4.2. Objetivos Específicos.....	21
II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....	22
2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.....	22
2.2. MARCO TEÓRICO.....	29
2.2.1. Fundamentación Teórica.....	29
2.2.2 Teoría de la ventaja comparativa.....	29
2.2.2 Teoría de la ventaja competitiva.....	30
2.3 Fundamentación Conceptual.....	31
2.3.1 Variable dependiente: competitividad.....	31
2.3.2. Variable Independiente: oferta exportable.....	33
III. METODOLOGÍA.....	42
3.1. ENFOQUE METODOLÓGICO.....	42
3.1.1. Enfoque.....	42
3.1.2 Tipo de investigación.....	43
3.1.2. Modalidad.....	44
3.2. IDEA A DEFENDER.....	44
3.3. DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.....	44

3.4. MÉTODOS UTILIZADOS .....	47
3.4.1 Método comparativo.....	47
3.4.2 Análisis Estadístico .....	47
3.4.3. Indicador de Especialización .....	47
3.4.3. Técnicas e instrumentos para la recolección de datos .....	51
IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	51
4.1. RESULTADOS .....	51
4.1.1 Resultados fuentes primarias .....	51
4.1.1.1. Interpretación de las entrevistas .....	58
4.1.2 Resultados fuentes secundarias .....	59
4.1.2.1 Análisis comparativo de la oferta exportable Ecuador-Colombia.....	70
4.1.2.2. Comparativo Índice de la Ventaja Comparativa Revelada (IVC) entre Ecuador y Colombia .....	76
4.1.2.3 Análisis comparativo situacional entre Ecuador y Colombia.....	110
4.2. DISCUSIÓN .....	129
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	139
5.1. CONCLUSIONES .....	139
5.2. RECOMENDACIONES.....	142
IV. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	144
V. ANEXOS .....	150

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1</b> Variable dependiente: Competitividad.....	31
<b>Figura 2</b> Variable independiente: Oferta exportable .....	33
<b>Figura 3</b> Estructura del Sistema Generalizado de preferencias .....	36
<b>Figura 4</b> Contenido del Tratado del libre Comercio de Colombia y Estados Unidos .....	38
<b>Figura 5</b> Comparativo del (IVCR) sección flores 2014-2020 .....	77
<b>Figura 6</b> comparativo del (IVCR) sección hortalizas y raíces comestibles 2014-2020 .....	79
<b>Figura 7</b> Comparativo del (IVCR) Frutas 2014-2020 .....	80
<b>Figura 8</b> Comparativo del (ÍVCR) Té y especias 2014-2020.....	82
<b>Figura 9</b> Comparativo del (IVCR) productos de la Industria de la molienda 2014-2020 .....	83
<b>Figura 10</b> Comparativo del (IVCR) grasas y aceites 2014-2020 .....	85
<b>Figura 11</b> Comparativo del (ÍVCR) Azúcares y confitería 2014-2020 .....	86
<b>Figura 12</b> Comparativo del (ÍVCR) Preparaciones de cacao2014-2020 .....	87
<b>Figura 13</b> Comparativo del (ÍVCR) Preparaciones de cereales 2014-2020 .....	89
<b>Figura 14</b> Comparativo del (ÍVCR) Preparaciones de hortalizas 2014-2020.....	90
<b>Figura 15</b> Comparativo del (ÍVCR) Preparados comestibles 2014-2020.....	92
<b>Figura 16</b> Comparativo del (ÍVCR) Bebidas y licores 2014-2020.....	93
<b>Figura 17</b> Comparativo del (ÍVCR) Plásticos y sus manufacturas 2014-2020 .....	94
<b>Figura 18</b> Comparativo del (ÍVCR) Caucho y sus manufacturas 2014-2020 .....	96
<b>Figura 19</b> Comparativo del (ÍVCR) Madera y manufacturas de madera 2014-2020 .....	97
<b>Figura 20</b> Comparativo del (ÍVCR) Artículos textiles 2014-2020.....	98
<b>Figura 21</b> Comparativo del (ÍVCR) Tocados y sus partes 2014-2020 .....	100
<b>Figura 22</b> Comparativo del (ÍVCR) Productos Cerámicos 2014-2020 .....	102
<b>Figura 23</b> Comparativo del (ÍVCR) Vidrio 2014-2020.....	103
<b>Figura 24</b> Comparativo del (ÍVCR) Joyas de imitación 2014-2020.....	104
<b>Figura 25</b> Comparativo del (ÍVCR) Aluminio 2014-2020 .....	105
<b>Figura 26</b> Comparativo del (ÍVCR) Plomo 2014-2020.....	106
<b>Figura 27</b> Comparativo del (ÍVCR) Aparatos eléctricos 2014-2020.....	107
<b>Figura 28</b> Índice de desempeño Logístico entre Ecuador y Colombia.....	110
<b>Figura 29</b> % de las exportaciones de productos TIC entre Ecuador y Colombia.....	112
<b>Figura 30</b> Comparativo del PIB anual Ecuador y Colombia 2014-2020 .....	113

<b>Figura 31</b> Comparativo tasa de desempleo.....	114
<b>Figura 32</b> Comparativo fuerza laboral con educación avanzada.....	116
<b>Figura 33</b> Comparativo del coeficiente de apertura comercial entre Ecuador y Colombia.....	117
<b>Figura 34</b> Comparativo Sector Financiero .....	118
<b>Figura 35</b> Total exportaciones e importaciones de Ecuador hacia los EE. UU.....	119
<b>Figura 36</b> Total de exportaciones e importaciones colombianas hacia los Estados Unidos .....	120
<b>Figura 37</b> Crecimiento de las exportaciones ecuatorianas hacia EE. UU .....	121
<b>Figura 38</b> Total exportaciones colombianas hacia los EE. UU expresadas en miles de dólares	123
<b>Figura 39</b> Doing Bussines Ecuador-Colombia.....	125
<b>Figura 40</b> Décimo segundo pilar: capacidad de innovación.....	126

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1</b> Índice de competitividad Global 4.0 (ICG).....	32
<b>Tabla 2</b> Historia y desarrollo del Sistema Generalizado de preferencias (SGP).....	34
<b>Tabla 3</b> Historia y desarrollo del Tratado de libre Comercio entre Colombia y EE. UU.....	37
<b>Tabla 4</b> Oferta exportable de Ecuador hacia EE. UU con SGP.....	40
<b>Tabla 5</b> Oferta exportable de Colombia hacia EE. UU .....	41
<b>Tabla 6</b> Variable independiente: oferta exportable.....	45
<b>Tabla 7</b> Variable dependiente Competitividad .....	46
<b>Tabla 8</b> Comparativo de la estructura del TLC y SGP .....	60
<b>Tabla 9</b> Porcentaje de participación productos ecuatorianos bajo SGP .....	64
<b>Tabla 10</b> Porcentaje de participación productos colombianos con TLC .....	67
<b>Tabla 11</b> Ventajas y desventajas del (SGP) de los EE. UU.....	69
<b>Tabla 12</b> Ventajas y desventajas del Tratado de libre Comercio (TLC) de los EE. UU .....	70
<b>Tabla 13</b> Índice de participación sectorial entre Ecuador y Colombia 2014-2020 hacia el mercado de EE. UU.....	71
<b>Tabla 14</b> Subpartidas coincidentes en las exportaciones de Ecuador y Colombia hacia EE. UU bajo SGP Y TLC .....	73

<b>Tabla 15</b> Comparativo del (IVCR) sector flores entre Ecuador y Colombia .....	77
<b>Tabla 16</b> Comparativo del (IVCR) sector hortalizas entre Ecuador y Colombia .....	78
<b>Tabla 17</b> Comparativo del (IVCR) sector frutas de Ecuador y Colombia .....	80
<b>Tabla 18</b> Comparativo del (IVCR) Té y especias entre Ecuador y Colombia.....	81
<b>Tabla 19</b> Comparativo del (IVCR) productos de industria de la molienda entre Ecuador y Colombia .....	83
<b>Tabla 20</b> Comparativo del (IVCR) grasas y aceites entre Ecuador y Colombia .....	84
<b>Tabla 21</b> Comparativo del (IVCR) azúcares y confitería de azúcar entre Ecuador y Colombia..	86
<b>Tabla 22</b> Comparativo del (IVCR) Cacao y sus preparaciones entre Ecuador y Colombia.....	87
<b>Tabla 23</b> Comparativo del (IVCR) Preparaciones de cereales entre Ecuador y Colombia.....	88
<b>Tabla 24</b> Comparativo del (IVCR) preparaciones de hortalizas entre Ecuador y Colombia.....	90
<b>Tabla 25</b> Comparativo del (IVCR) preparados comestibles entre Ecuador y Colombia.....	91
<b>Tabla 26</b> Comparativo del (IVCR) bebidas y licores entre Ecuador y Colombia .....	93
<b>Tabla 27</b> Comparativo del Plásticos y sus manufacturas entre Ecuador y Colombia .....	94
<b>Tabla 28</b> Comparativo del (IVCR) caucho y sus manufacturas entre Ecuador y Colombia .....	95
<b>Tabla 29</b> Comparativo del (IVCR) manufacturas de madera entre Ecuador y Colombia .....	97
<b>Tabla 30</b> Comparativo del (IVCR) artículos textiles confeccionados entre Ecuador y Colombia	98
<b>Tabla 31</b> Comparativo del (IVCR) sombreros y tocados entre Ecuador y Colombia .....	99
<b>Tabla 32</b> Comparativo del (IVCR) productos cerámicos entre Ecuador y Colombia .....	101
<b>Tabla 33</b> Comparativo del (IVCR) vidrio entre Ecuador y Colombia.....	102
<b>Tabla 34</b> Comparativo del (IVCR) artículos de joyería y bisutería entre Ecuador y Colombia.	103
<b>Tabla 35</b> Comparativo del (IVCR) artículos de joyería y bisutería entre Ecuador y Colombia.	104
<b>Tabla 36</b> Comparativo del (IVCR) plomo y sus manufacturas entre Ecuador y Colombia .....	106
<b>Tabla 37</b> Comparativo del (IVCR) máquinas y aparatos eléctricos entre Ecuador y Colombia	107
<b>Tabla 38</b> Productos con (IVCR) bajo criterios de clasificación .....	108
<b>Tabla 39</b> Exportaciones ecuatorianas hacia los Estados Unidos bajo el SGP .....	121
<b>Tabla 40</b> Exportaciones colombianas hacia Estados Unidos con el TLC .....	123
<b>Tabla 41</b> Ranking Doing Bussines entre Ecuador y Colombia .....	124
<b>Tabla 42</b> Matriz comparativa de países .....	128
<b>Tabla 43</b> Exportaciones ecuatorianas bajo el SGP por sector según el Sistema Armonizado ...	156
<b>Tabla 44</b> Exportaciones colombianas bajo el TLC por sector según el Sistema Armonizado ..	157

## ÍNDICE DE ANEXOS

<b>Anexo 1</b> Certificado del abstract por parte de idiomas .....	150
<b>Anexo 2</b> Exportaciones ecuatorianas beneficiados por el SGP.....	153
<b>Anexo 3</b> Exportaciones colombianas beneficiados por el TLC .....	155
<b>Anexo 4</b> Exportaciones totales de las subpartidas arancelarias coincidentes de Ecuador y Colombia con destino a EE. UU .....	158
<b>Anexo 5</b> Coeficiente de apertura comercial .....	166
<b>Anexo 6</b> Oficinos para entrevista.....	167
<b>Anexo 7</b> Estructura de la entrevista Ecuador .....	170
<b>Anexo 8</b> Estructura de la entrevista Colombia.....	171

## RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo analizar comparativamente la oferta exportable ecuatoriana bajo el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y la oferta exportable colombiana bajo el Tratado de Libre Comercio (TLC) hacia el mercado de los Estados Unidos principal socio estratégico para los dos países, la investigación fue de tipo analítico y descriptivo, de acuerdo con la idea a defender se destaca que los acuerdos comerciales impulsan la competitividad, pero es solamente un paso para prosperar por lo que es necesario mejorar la situación interna del país en el nuevo panorama mundial cada nación debe articular políticas públicas orientadas a fomentar actividades de ciencia, tecnología e innovación en el sector exportador. Para la determinación de la canasta exportadora se emplearon datos cuantitativos de secciones y subpartidas arancelarias del sistema armonizado usando la metodología Competitive Analysis of Nation (CAN) y el coeficiente de apertura comercial en el periodo 2014-2020, los resultados indican que el TLC y SGP presentan cierta asimetría en cuanto a ventajas y beneficios, las adecuadas condiciones climáticas en el clima y suelo hacen que los dos países tengan ventajas comparativas especialmente en el sector florícola. Ecuador ha diversificado su oferta exportable especialmente en el sector agroindustrial pero su productividad aun es baja según el Índice de Ventajas Comparativas Reveladas el país mantiene mayores ventajas competitivas en el sector hortofrutícola, preparaciones de hortalizas y frutas.

En los últimos años el sector de la manufactura ha tenido un buen desempeño para ambos países, en este aspecto Ecuador mantiene ventajas competitivas en el sector plomo y sus manufacturas, máquinas y aparatos eléctricos mientras que para Colombia fueron el sector textil y confecciones, vidrio y cerámica a pesar de la apertura del TLC el crecimiento no fue el esperado concluyendo que el país no aprovechado el potencial exportador.

**Palabras clave:** Oferta exportable, competitividad exportadora, TLC, SGP ventajas competitivas, crecimiento económico

## ABSTRACT

The objective of this work was to comparatively analyze the Ecuadorian exportable offer under the Generalized System of Preferences (GSP) and the Colombian exportable offer under the Free Trade Agreement (FTA) to the United States market, the main strategic partner for the two countries, the type of research was the analytical and descriptive, in accordance with the idea to be defended. It is highlighted that trade agreements boost competitiveness, but it is only one step to prosper, so it is necessary to improve the internal situation of the country. In the new world panorama, each nation must articulate public policies aimed at promoting science, technology, and innovation activities in the export sector. For the determination of the export basket, quantitative data of tariff sections and subheadings of the harmonized system were used using the Competitive Analysis of Nation (CAN) methodology and the coefficient of trade openness in the 2014-2020 period, the results indicate that the FTA and GSP They present a certain asymmetry in terms of advantages and benefits, the appropriate climatic conditions in the climate and soil make the two countries have comparative advantages, especially in the floricultural sector. Ecuador has diversified its exportable offer, especially in the agro industrial sector, but its productivity is still low according to the Revealed Comparative Advantages Index, the country maintains greater competitive advantages in the fruit and vegetable sector, lead fruit and vegetable preparations and their manufactures.

In recent years, the manufacturing sector has had a good performance for both countries, in this regard Ecuador maintains competitive advantages in the lead sector and its manufactures, machines and electrical appliances while that for Colombia it was the textile and clothing sector, glass and ceramics, despite the opening of the FTA, growth was not as expected, concluding that the country did not take advantage of the export potential.

**Keywords:** Exportable supply, export competitiveness, FTA, SGP, competitive advantages, economic growth

## INTRODUCCIÓN

La cuarta revolución industrial y el contexto de la pandemia han cambiado totalmente el desarrollo competitivo de las regiones y territorios, América Latina y el Caribe se encuentran afectados, la región solo creció el 0,1 % y para el 2020 tuvo una contracción del -1.8 % del producto interno bruto, este análisis fue realizado bajo cinco criterios: la disminución de la actividad económica de varios socios comerciales y sus exportaciones, la caída de la demanda de los servicios de turismo, la interrupción de las cadenas de valor global, y la aversión al riesgo para los inversionistas (CEPAL, 2020). Ante estos acontecimientos la competencia importa más que antes el crecimiento de los países toma un sendero diferente, la expresión “Business as usual” ya no es una opción para las economías.

Para responder al reto de competitividad en el mercado internacional, Ecuador y Colombia han impulsado sus esfuerzos para ser parte de acuerdos comerciales que beneficien sus exportaciones con países estratégicos como Estados Unidos, sin embargo, la limitada diversificación productiva en manufacturas es uno de los problemas a la que se enfrentan constantemente los países de la periferia y en efecto repercuten negativamente en el proceso integracionista.

Por décadas la estructura productiva de los países subdesarrollados ha predominado la exportación bienes primarios limitados, lo que evidencia un pobre desempeño en la diversificación de la canasta exportadora en consecuencia se confirma la escasa investigación en actividades de ciencia, tecnología e innovación mientras otros países destinan más de 4% de PIB en esas áreas la región latinoamericana apenas supera el 1%. La deficiencia en los sistemas macroeconómicos por la inestabilidad política y económica sigue siendo un desafío, mientras no se logre mejorar esas condiciones difícilmente se podrá transitar a una estructura productiva y exportadora.

Ante estos nuevos cambios del comercio internacional, los países enfrentan grandes retos que implican cuatro dimensiones mejorar el sistema socioeconómico que incluyan principios de gobernanza más sólidos con orientación a largo plazo, el uso de la adopción digital como requisito obligatorio para dinamizar las actividades comerciales, fortalecer el capital humano en temas de salud, educación y habilidades para insertarse en el nuevo mercado laboral y finalmente el

incentivar el ecosistema innovación con tecnología de vanguardia para identificar nuevas fuentes de crecimiento

Conforme a lo expuesto surge la pregunta ¿Cuál es el país más competitivo frente al mercado de Estados Unidos? El presente trabajo analiza comparativamente la oferta exportable ecuatoriana bajo el SGP y la oferta exportable colombiana bajo el TLC y su competitividad durante el periodo 2014-2020 la exposición del texto incluyen cinco capítulos, en el primero aborda las principales causas y consecuencias de la baja competitividad y su incidencia en el sector exportador, tanto a nivel global y regional posteriormente se justifica el tema de investigación, conjuntamente con los objetivos los cuales que sirvieron como guía en la culminación de la investigación.

En la segunda sección se abordan la fundamentación teórica que involucra los antecedentes, campos de conocimiento los cuales sirvieron como base para analizar que metodologías aplicar, teorías del comercio internacional y la fundamentación conceptual conceptos aplicados en función de las dos variables. La tercera sección presenta la estructura metodológica conformada por métodos, técnicas e instrumentos herramientas que permitieron evaluar la canasta exportadora de los dos países

La cuarta sección identifica los resultados comparativos que incluyen la estructura del (SGP) de Ecuador y el (TLC) de Colombia de acuerdo con la normativa, resaltando los puntos más importantes, posteriormente se encuentran los indicadores de comercio exterior como él (ÍVCR), índice de participación sectorial y el coeficiente de apertura comercial los cuales permitieron determinar las ventajas que dispone cada país en el producto y sector analizado, además se incluye el reporte de competitividad realizada Foro Económico Mundial periodo 2019 y finalmente el quinto capítulo que presenta las conclusiones y recomendaciones del tema objeto de estudio.

## **I. PROBLEMA**

### **1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

El crecimiento de la globalización en las últimas décadas ha permitido expandir el comercio internacional y con ello desarrollar países más competitivos, sin embargo, al ser un proceso cambiante existen efectos positivos y negativos. Según el informe realizado por el Banco Mundial (2020) menciona que: “el crecimiento económico global se reducirá al 5,2% en 2020 debido, al impacto generalizado por la pandemia covid-19 en consecuencia se ha ocasionado una drástica contracción de la economía mundial”.

En la nueva era del desarrollo digital y tecnológico el mercado demanda de soluciones prácticas y en un menor costo, por lo que la capacidad de innovación es un indicador significativo para el desempeño competitivo de cada país, en este aspecto, según el Global Index Innovation Ecuador es el segundo país más emprendedor, pero es uno de los últimos países menos innovador en América Latina (Chiquiza, 2019). En los últimos años las empresas ecuatorianas no han renovado su maquinaria, existe poca capacitación al personal, además de limitadas actividades en áreas de investigación, innovación y gestión de calidad que como consecuencia ha imposibilitado generar mayores productos con valor agregado.

El dinamismo de negocios es un pilar importante que determina la competitividad empresarial, no obstante, según el reporte del Foro Económico Mundial la dinámica empresarial en el Ecuador sigue siendo deficiente, la burocracia en los procesos, el poco acceso a créditos productivos y el aumento de la corrupción han entorpecido el dinamismo de sector productivo.

La integración de Ecuador y Colombia hacia otros acuerdos hace que se genere mayor dinamismo para la comercialización de mercancías, no obstante, la adopción del dólar en el país ecuatoriano ha restado competitividad, la divisa se apreciado considerablemente en los últimos años lo que ha provocado que los productos de exportación se vuelvan más caros en el mercado internacional (Campaña, 2019).

A nivel regional a pesar de que los países cuentan con condiciones geográficas similares Ecuador es una economía pequeña en comparación a Colombia, dado el tamaño relativo, el comercio con la

CAN ha sido menos significativo, durante el periodo 2019, el principal exportador andino hacia los Estados Unidos fue Colombia representando el 46,7% de participación de las exportaciones mientras que para el Ecuador solo fue el 27,8% (Comunidad Andina, 2019).

A partir de la vigencia del acuerdo comercial con los EE. UU, Colombia incrementó sus exportaciones a un ritmo del 2% anual hacia ese destino; mientras que las exportaciones del Ecuador, al haberse retirado de las negociaciones, decrecieron un promedio del 2,9% (Coba, 2020). A pesar de que los productos ecuatorianos son de calidad, la competitividad también depende en gran medida por los precios y al tener diferencia por el arancel vigente, pierden competitividad.

El país ecuatoriano fue miembro del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de los EE. UU, sin embargo, en la aplicación de dicho mecanismo existieron ciertas limitaciones que obstruyeron el trato preferencial como: la poca elegibilidad de productos para ciertos sectores de la industria ecuatoriana y el establecimiento de límites para la exportación de ciertas mercancías. Además, como medida de control, cada año la oficina comercial de la embajada de los EE. UU hacia una revisión para verificar si los países habían dado cumplimiento de las cláusulas y condiciones en función de la normativa, en consecuencia, estos condicionantes han impedido incrementar la oferta exportable bajo este sistema (UNCTAD, 2016).

Para Ecuador las preferencias arancelarias del (SGP) de EE. UU. solo se limitan alrededor de 300 subpartidas arancelarias de bienes específicos, al ser un mecanismo unilateral el país de EE. UU decide que productos reciben trato arancelario y cuáles no, en este caso se prohíbe la exportación de calzado y otros productos textiles (Briones, 2018). Pese a la eliminación de aranceles del (SGP) entre Ecuador y EE. UU. la estructura del programa es muy limitada, no se fomenta el intercambio de servicios, ni contempla temas como aspectos institucionales, acceso a mercados y temas transversales.

Hasta el 31 de diciembre del 2020, Ecuador percibía los beneficios del (SGP) otorgado por Estados Unidos, sin embargo, la temporalidad del programa ha ocasionado que las empresas no puedan crecer, ni duplicar su capacidad de producción a largo plazo, afectando la competitividad de los productos ecuatorianos. Conforme a lo expuesto, la vigencia del SGP ha concluido dejándolo en desventaja por otros países de la región que cuentan con (TLC), como es el caso de Colombia y

Perú que de igual forma reciben los beneficios arancelarios en la exportación de sus productos a largo plazo.

## **1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

¿Cómo contribuyó el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de EE. UU en la competitividad de la oferta exportable ecuatoriana frente a Colombia con el TLC de EE. UU?

## **1.3. JUSTIFICACIÓN**

El desarrollo de la presente investigación tiene como finalidad realizar un estudio comparativo de la oferta exportable ecuatoriana bajo el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y la oferta exportable colombiana bajo el Tratado de libre Comercio (TLC) con Estados Unidos durante el periodo 2014-2020 y su competitividad. Estados Unidos siempre ha sido uno de los socios más importantes para Ecuador y Colombia, debido a la gran demanda en la importación de bienes del sector agropecuario y agroindustrial, además, las relaciones comerciales con el país norteamericano han impulsado las exportaciones de productos no tradicionales, por medio de la suscripción acuerdos comerciales y programas permitiendo dar preferencia arancelaria y competir en iguales condiciones.

Según el Ministerio de Comercio Exterior alrededor de 880 empresas exportan productos bajo el (SGP), entre ellos mango, flores cortadas, madera contrachapada, banana en conserva, panela, malanga, frutos secos y jugo de frutas representando un beneficio neto de 18 millones en aranceles no pagados (Cámara de Comercio de Guayaquil, 2018).

Ante estos acontecimientos, surge la necesidad de analizar el comercio de estas dos naciones mediante la metodología Competitive Analysis Nation (CAN) que constituye el índice de Ventajas comparativas reveladas (IVCR) y el Índice de Participación Sectorial permitiendo sustentar que productos y sectores ecuatorianos tienen mayor competitividad frente a la oferta exportable colombiana en el mercado de EE. UU por medio de páginas gratuitas como el Banco Mundial, (BCE), (DANE) y la Comisión de Comercio internacional de los EE. UU (USITC).

La importancia de este tema radica en conocer que tan competitivo fue Ecuador frente a Colombia durante el periodo 2014-2020 además de conocer las posibles ventajas y desventajas durante la aplicación del Sistema de Preferencias (SGP) de EE. UU y el (TLC) en función de la estructura de cada acuerdo y como ha incidido la participación de las empresas exportadoras.

Es fundamental identificar que productos son más competitivos, para que así aquellos productores y empresarios orienten sus esfuerzos en el aprovechamiento de recursos con mayor ventaja, además por medio de esta investigación se pretende determinar cuáles son las principales causas que afectan la diversificación de la canasta exportadora y su competitividad.

El presente estudio está dirigido al sector productor y exportador especialmente a aquellos gremios empresariales que desconocen el panorama de la oferta exportable y como la incidencia de los acuerdos comerciales han promovido la competitividad exportadora en los diferentes sectores de la economía de tal forma que el gobierno priorice que tipo de políticas públicas debe impulsar para mejorar la competitividad y la sostenibilidad económica.

## **1.4. OBJETIVOS Y PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN**

### **1.4.1. Objetivo General**

Realizar un estudio comparativo de la oferta exportable entre Ecuador bajo el (SGP) y la oferta exportable colombiana bajo el (TLC) periodo 2014-2020 hacia EE. UU y su competitividad

### **1.4.2. Objetivos Específicos**

- Fundamentar bibliográficamente la oferta exportable entre Ecuador bajo el (SGP) y la oferta exportable colombiana bajo el (TLC) y la competitividad
- Analizar las posibles ventajas y desventajas en la estructura del Sistema Generalizado de preferencias de Ecuador frente al Tratado de Libre Comercio de Colombia
- Identificar los productos con mayor ventaja comparativa en la oferta exportable ecuatoriana bajo el (SGP) y la oferta exportable colombiana bajo el TLC de EE. UU
- Comparar los factores de competitividad que influyen en la oferta exportable entre Ecuador-Colombia

### 1.4.3. Preguntas de Investigación

- ¿En qué consiste el SGP entre Ecuador y los EE. UU?
- ¿En qué consiste el TLC entre Colombia y los EE. UU?
- ¿Cuál es el país más competitivo frente al mercado de Estados Unidos?
- ¿Qué tipo de productos y sectores económicos tienen mayor competitividad en el mercado de Estados Unidos?
- ¿Qué tipo de indicadores son los adecuados para medir la competitividad entre países?

## II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

### 2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

Los antecedentes investigativos, corresponden a siete artículos científicos provenientes de revistas indexadas a nivel nacional e internacional y 3 tesis con relación a las dos variables de estudio de los últimos 5 años, la elección de los diez antecedentes permitió detectar metodologías, resultados y conclusiones que contribuyó al enriquecimiento de la investigación especialmente en la construcción del marco teórico y la metodología empleada.

En primer lugar, el siguiente artículo científico es de los autores Guevara y Morales (2018) denominada: *“Análisis de la competitividad exportadora de los principales productos exportados por Chile y Perú”* publicada en la revista Globalización, Competitividad y Gobernabilidad.

El presente trabajo tuvo como objetivo identificar y evaluar la evolución de la competitividad de los principales productos exportados por Chile y Perú hacia sus principales mercados, en cuanto a su metodología se utilizó Competitive Analysis Nation (CAN) para los principales productos exportados por los dos países, finalmente como resultado se concluye que, el país Chileno ganó la categoría minera y hierro, por otro lado Perú tiene mayor ventaja en minerales de cobre y uvas además menciona que las metodologías son adaptables a un sector o país

Conforme a lo analizado en el trabajo, el aporte de la investigación contribuye con la elección de la metodología empleada la cual sirve como instrumento de fácil aplicación para comprender a los mercados, además la construcción de la literatura sobre el tema competitividad ha permitido

esclarecer de mejor forma los conceptos sobre la competitividad exportadora dentro de la región latinoamericana a través de sus exportaciones durante los últimos años, se destaca también que la pérdida de competitividad exportadora puede incidir de forma directa sobre los ingresos que reciben los países al momento de exportar. En la actualidad la competitividad es constantemente evaluada por organizaciones internacionales como el Foro Económico Mundial

El segundo artículo científico es de los autores Gonzaga, Alaña y González (2017), titulada: “Competitividad y emprendimiento: herramientas de crecimiento económico de un país” publicada en la revista INNOVA Research Journal

El objetivo de esta investigación es presentar las teorías y supuestos para el desarrollo de un país y como estos afectan la relación de emprendimiento y competitividad, su enfoque es descriptivo y explicativo, el autor concluye que, el espíritu empresarial y la cultura del emprendimiento facilita a una economía alcanzar el desarrollo, pues genera una sociedad con mayor dinamismo e innovación, componentes necesarios para crear una sociedad emprendedora, direccionada hacia la competitividad.

El aporte de este artículo toma como eje principal la competitividad y el emprendimiento en la actualidad algunos países latinoamericanos entre ellos Ecuador manifiestan un decaimiento según el índice de competitividad global, por tal motivo, es necesario fortalecer la competitividad, adaptar planes estratégicos para el fortalecimiento de sus productos estrella poniendo en práctica la creatividad e innovación el cual permita alcanzar un desarrollo económico sostenible, se hace énfasis a los factores de competitividad en donde se evidencia el papel del estado, mediante la aplicación de políticas aplicadas en este sector.

El siguiente antecedente de los autores Stellan y Danna (2017) denominada “*Competitividad de productos agropecuarios colombianos en el marco del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos: análisis de las ventajas comparativas*” publicado en la revista CEPAL

El artículo tiene como objetivo estudiar la competitividad de los productos agropecuarios colombianos frente los productos estadounidenses, la finalidad fue establecer en qué medida el TLC tiene mayor ventaja, la metodología utilizada es de tipo cualitativo y cuantitativa finalmente,

el autor concluye que, Colombia presenta ventajas comparativas en 7 de 60 productos en la mayor parte de los casos, existe desventajas nulas o débiles, es decir, el país colombiano posee pocas oportunidades para comercializar sus productos agropecuarios por lo que es necesario fortalecer su competitividad y analizar si las medidas de política económica aplicadas al TLC han contribuido con la producción agropecuaria.

El aporte de este trabajo permitió conocer la aplicación del Tratado de Libre Comercio que brinda EE.UU al país de Colombia en función de los productos agrícolas que son exportados al país de destino presenta una metodología bajo el indicador de la (VCR), y hacer un diagnóstico sobre la capacidad de producción, sin embargo se puede evidenciar que Colombia no aprovechado este tipo de oportunidades en el marco del (TLC).

El cuarto artículo científico de los autores Campi, Font y Lazcano (2017) *“la competitividad en América Latina: El caso Ecuador”* publicado en la revista Dialnet

La investigación menciona que el objetivo es analizar la competitividad empresarial en países de América Latina, la metodología es de tipo bibliográfico y documental se incluyen modelos que muestran diferentes puntos de vista en la gestión empresarial, economía y la situación de los países, los autores concluyen que el Estado ecuatoriano tiene un rol fundamental para incrementar competitividad del país no obstante, es necesario analizar elementos como infraestructura, información financiera variables importantes para el fortalecimiento de la competitividad de las empresas.

Esta investigación contribuyó al análisis del sector empresarial mediante la utilización de modelos y enfoques metodológicos para examinar la gestión empresarial y su incidencia de la productividad y competitividad, se toma como referencia a la economía ecuatoriana donde el papel del estado da a conocer algunos lineamientos y políticas regidos en los planes de gobierno nacional con la finalidad de fortalecer la competitividad de las empresas.

En quinto lugar, se encuentra el artículo descrito como: Competitividad de las exportaciones de café de Colombia, Guatemala y México hacia el mercado estadounidense (2001-2014) publicada en la revista Ciencia Ergo propuesto por Valencia

El trabajo tiene como objetivo realizar un análisis comparativo en las exportaciones de café de Colombia, Guatemala y México al mercado estadounidense, la metodología incluye índices de competitividad, los hallazgos obtenidos demuestran que el bienestar social depende de las exportaciones con el constante apoyo gubernamental especialmente en el desarrollo del sector exportador que tiene gran impacto en el ámbito económico y social. El mercado de Estados Unidos es una de las economías con mayor participación en el mercado mundial y a su vez se considera como uno de los socios más importantes para poder exportar productos como materia prima y de valor agregado, por lo tanto, es de gran importancia realizar un análisis comparativo con base en la competitividad.

El aporte de esta investigación aborda definiciones conceptuales como el análisis del mercado, la situación del producto, en lo referente al enfoque metodológico se hace uso de la investigación cuantitativa a través de información secundaria como datos de producción, exportaciones e importaciones, los materiales y métodos utilizados son indicadores que muestran la estimación de la competitividad, el grado de especialización y la participación de las exportaciones también, es necesario considerar que la productividad de un país depende del resultado de la adecuada gestión administrativa de cada gobierno, hay que tomar en consideración la ampliación de otros aspectos como el nivel de innovación, tecnificación de procesos y talento humano.

El siguiente artículo científico es la investigación de Orozco y Núñez (2017) " *La competitividad en el comercio internacional* " publicado en la revista Memoria del XI Congreso de la Red Internacional de Investigadores en Competitividad

El objetivo de este trabajo es analizar los principales enfoques teóricos de la competitividad en las economías la metodología empleada fue cualitativa de tipo descriptivo y explicativo, en lo referente a la fundamentación teórica se hace la aportación de varios economistas como la Teoría de David Ricardo y Adam Smith, los autores concluyen que para ganar ventajas competitivas los países deben adoptar mayor tecnología, no obstante el comercio internacional se ha convertido una medida necesaria para solucionar problemas de crecimiento en los países; sin embargo la pasividad gubernamental en el componente económico y comercial ha traído consecuencias negativas en el desarrollo económico de un país, por otro lado la ventaja competitiva de muchas naciones está sustentado a factores como: el control de mercados, el desarrollo tecnológico.

El aporte de esta investigación sirve para tener una perspectiva sobre la competitividad del comercio internacional, en función a los fundamentos teóricos de varios autores presentadas en la investigación, los argumentos expuestos para el caso de la ventaja comparativa mencionan que debe ser medida de acuerdo a la gestión de la calidad total, la entrega justo a tiempo y el cálculo de los precios demostrando que, las economías más fuertes han logrado mayor crecimiento por el desarrollo tecnológico, científico, entre las industrias y sectores productivos, se considera que las economías menos desarrolladas deben enfocar sus esfuerzos en áreas como: la innovación, productividad tomando en cuenta las relaciones internacionales y la atracción de la inversión extranjera.

El siguiente antecedente es de los autores Chipantasig y Guizado (2016) denominada *“Influencia del Sistema General de Preferencias Arancelarias (SGP) en las negociaciones de rosas caso: Ecuador – Unión Europea”* Publicado por la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE

La presente investigación se enfoca en el análisis del Sistema General de Preferencias Arancelarias (SGP), en referencia al enfoque teórico los autores presentan la teoría de la ventaja competitiva, determinada por las implicaciones de las empresas y su productividad doctrina basada en la teoría de la ventaja comparativa puesto que se menciona que el éxito del comercio dependerá de las condiciones del entorno, la teoría de cooperación internacional como modelo de desarrollo para el intercambio de fines políticos.

La metodología empleada fue el enfoque cuantitativo, con base en la recopilación de cifras comerciales mediante instrumentos de recolección de información, finalmente los autores concluyen que, según el sistema armonizado del SGP los productos ecuatorianos con mayor incidencia a la oferta exportable pertenecen al reino vegetal y productos de industrias agroalimentarias.

El aporte de esta investigación da un panorama más amplio el desarrollo del Sistema General de Preferencias en este caso implementado hacia la Unión Europea, este antecedente sirve como una guía para el marco conceptual, así como también para el desarrollo de los resultados tomando en

consideración los puntos más importantes y adaptarlos a la investigación del caso en estudio. Cabe destacar que este sistema ha sido implementado por varios países como una herramienta comercial permitiendo fortalecer el crecimiento económico.

Como séptimo antecedente se toma la investigación de Bahamonde y Morillo (2019) *“El sistema General de Preferencias de Estados Unidos y su impacto en las exportaciones ecuatorianas de atún, flores y banano para el periodo 2015-2017”* publicada por la UCE

El objetivo de la presente investigación es analizar el impacto del SGP de EE.UU en las exportaciones ecuatorianas, la metodología utilizada es el método mixto dentro del análisis cuantitativo se toma como referencia los indicadores de datos históricos sobre las exportaciones, para el análisis cualitativo se trabajó con entrevistas realizadas a diferentes expertos en función de los desafíos de las políticas económicas establecido por los países mientras para el marco teórico se analizaron diferentes teorías. Las autoras manifiestan que el SGP tuvo un impacto notorio en cuanto a la oferta exportable, pero estas condiciones no resuelven el bajo desempeño de competitividad concluyendo que Ecuador necesita fortalecer su estructura macroeconómica a nivel político y económico además de acceder a nuevos acuerdos comerciales con potencias que le permitan crecer económicamente.

Esta investigación pretende resaltar que la adhesión de acuerdos comerciales permite incrementar el desarrollo económico del país, tomando en consideración la aplicación del (SGP) y su incidencia en las exportaciones, el estudio y la recopilación de datos sobre las exportaciones de productos tradicionales como: flores permiten evaluar la realidad del sector florícola en comparación con la competitividad de Colombia.

Como noveno antecedente se toma en consideración el artículo de González, Narváez, Montalvo y Ronquillo (2018) *“Análisis del SGP y su implicación en las exportaciones ecuatorianas”* publicado por la Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana

Según los autores el objetivo principal de este estudio fue evaluar el impacto de la renovación del SGP para productos ecuatorianos hacia el mercado de los EE. UU, el enfoque utilizado en la investigación fue el método deductivo con el diseño cuantitativo mediante el uso de tablas y

gráficas de fuentes secundarias además de la investigación descriptiva, finalmente se concluye que el programa SGP se ha convertido en una oportunidad para competir en iguales condiciones con los países de la región, los principales productos beneficiados pertenecen al sector agrícola encontrándose los mangos, guayabas, flores, azúcar de caña, madera y malanga.

El contenido presentado en esta investigación sirve como aporte porque tiene como base el análisis del SGP el cual menciona la importancia como eje principal en beneficio de las preferencias arancelarias y sus implicaciones de no estar suscrito en acuerdos comerciales que beneficie la exportación ecuatoriana.

Otro antecedente es la investigación de Quintero, Omaña y Ramírez (2020) *“Análisis de indicadores de ventajas comparativas reveladas: competitividad de las exportaciones de fresa mexicana”* El objetivo de este estudio se concentra en analizar la competitividad de la fresa mexicana en relación con los países de España y EE. UU, con el enfoque y bases de la teoría Ricardiana; la metodología constituye el indicador de la Ventaja Relativa de Exportación y el (ÍVCR) de Vollrath a través del uso de datos cuantitativos, en síntesis, los autores concluyen que España es el país con mayores ventajas en la exportación de fresas, sin embargo, México sigue siendo uno de los principales proveedores de fresa a nivel mundial durante el periodo 1994-2016 ha venido incrementando su participación en el sector agrícola.

El contenido presentado en la investigación contribuye con la aplicación del (IVC) para evaluar la competitividad de dos países mediante los flujos de comercio internacional, dicha medición es muy importante debido a que se permite conocer la estructura de las exportaciones y la capacidad de una nación para insertarse en mercados internacionales.

El último antecedente es la investigación de Sánchez (2019) *“Impacto del sistema de preferencias arancelarias para los productos ecuatorianos de exportación hacia los Estados Unidos”* publicado por la Universidad Técnica de Machala

El objetivo es evaluar el impacto sobre la renovación del (SGP) para los productos ecuatorianos hacia los EE. UU. la investigación tiene una metodología cuantitativa ya que es una compilación de fuentes primarias y secundarias, de tipo documental analítico y descriptivo para a

fundamentación conceptual se toman como bases la explotación y el mercado internacional concluyéndose que el (SGP) es una oportunidad para competir en igualdad de condiciones con países vecinos como Colombia y Perú la participación de las exportaciones ha incidido positivamente en la balanza comercial aumentando la exportación de productos no tradicionales, contribuyendo al desarrollo económico del país.

El aporte de la investigación da a conocer la importancia del (SGP) en las exportaciones ecuatorianas, se toma como base cuales fueron los principales productos comercializados bajo este mecanismo al mercado de Estados Unidos.

## **2.2. MARCO TEÓRICO**

### **2.2.1. Fundamentación Teórica**

#### **2.2.2 Teoría de la ventaja comparativa**

Con respecto a esta teoría, es necesario recalcar que en un mercado totalmente globalizado como es el comercio internacional resulta ser más eficiente la especialización de determinados productos; por medio de la utilización óptima de recursos y comercializarla con el resto de los países.

En función a la ventaja comparativa, las naciones deberían especializarse en la producción y exportación del bien en el cual los costos de producción son relativamente bajos a diferencia de otros países. Este es el bien en el cual el país tiene ventaja comparativa, por ejemplo, dadas las condiciones geográficas de Ecuador y Colombia los países presentan ventajas en la producción y exportación de flores mientras que países del hemisferio norte, debido a épocas de invierno no pueden producir con facilidad en consecuencia deciden importar el bien ampliando las posibilidades de consumo y exportar aquellos productos con mayor ventaja, como resultado los dos países se benefician si cada uno decide exportar sus bienes con mayor ventaja comparativa (Moreno, Narváez, y Sancho, 2016)

Conforme a lo expuesto, los países logran obtener beneficios cuando logran exportar productos con mayor productividad e importar bienes que son más baratos en otros lugares que producirlos de manera interna (Briceño, 2019). Esta teoría se relaciona con la investigación ya que determina la importancia de conocer y especializarse en aquellos productos, que se fabrican con un coste

relativamente bajo y que en efecto son capaces de competir en el mercado internacional por el precio y la calidad y como resultado se crea mayor dinamismo y productividad para un país, por lo tanto, se pretende analizar la oferta exportable entre Ecuador y Colombia.

### **2.2.2 Teoría de la ventaja competitiva**

De acuerdo con Estrada (citado en Porter 1990) sostiene que: “La productividad de una nación depende de cómo se empleen sus recursos tanto en trabajo y capital, adición, la calidad y las características de los productos que indican los precios que pueden venderse, así como de la eficiencia con que se producen” (p.37).

El éxito de la ventaja competitiva consiste en exportar bienes elaborados con alto rendimiento, e importar aquellos productos en los que sus empresas sean menos productivas que sus rivales extranjeras, para impulsar su economía.

A través de esta teoría se permite conocer el rendimiento productivo en función de las empresas exportadoras participantes de Ecuador y Colombia en el mercado norteamericano determinando cuales han sido los sectores más dinámicos en cada nación, además de reconocer, que tipo de estrategias genéricas han sido utilizadas en el ámbito competitivo para alcanzar mayor posicionamiento sostenible. Es importante recalcar que el rendimiento competitivo de un país dependerá de la adquisición de tecnología, la constante innovación, las capacidades del talento humano y el desarrollo de recursos.

## 2.3 Fundamentación Conceptual

### 2.3.1 Variable dependiente: competitividad



*Figura 1* Variable dependiente: Competitividad

#### 2.3.1.1 Crecimiento económico

Es el uso eficiente de los recursos disponibles con los que cuenta un país o empresa, tiene una estrecha relación con la competitividad y su mejoramiento permite potenciar su capacidad competitiva. “El crecimiento económico es una de las metas más importantes de toda la sociedad, implica un crecimiento notable de los ingresos y de la forma de vida de todos los individuos de una sociedad” (Guillen, Garza, y Acuña, 2015, p. 138).

Se puede manifestar que, el crecimiento económico de un país es considerado como una medida de mejora frente a las condiciones socioeconómicas, involucra el aumento de la producción de bienes y servicios; lo que respecta, un incremento en la calidad de vida de las personas.

#### 2.3.1.2 Índice de Competitividad Global 4.0

El (ICG) 4.0, contiene factores que inciden en la competitividad de cada país, se vinculan datos de organismos internacionales como: el Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial, Banco

Interamericano de Desarrollo, además se ha adaptado una nueva categoría en la cual se sustenta a la revolución industrial.

**Tabla 1** Índice de competitividad Global 4.0 (ICG)

Categorías y pilares de competitividad	
<p><b>1. Ambiente Apto</b></p> <p>Instituciones</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Infraestructura</li> <li>• Adopción de TIC</li> <li>• Estabilidad Macroeconómica</li> </ul> <p><b>2. Capital Humano</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Salud</li> <li>• Educación</li> </ul>	<p><b>3. Mercado</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mercado de bienes</li> <li>• Mercado laboral.</li> <li>• Sistema financiero</li> <li>• Tamaño de mercado</li> </ul> <p><b>4. Ecosistema de innovación</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dinamismo de negocios</li> <li>• Capacidad de innovación</li> </ul>

**Fuente:** (World Economic Forum , 2019)

Para el año 2019, el Foro Económico Mundial del Índice de Competitividad Global 4.0 incluye a 141 países los cuales representan el 99% del producto Interno Bruto Global (PIB), además se redefine su metodología a través de factores a nivel macro y microeconómicos que determinan el crecimiento económico de un país; con base a 103 indicadores clasificados en cuatro categorías en función de 12 pilares las cuales concentran 98 variables.

### 2.3.1.4 Competitividad

La competitividad requiere que un país tenga presencia en un mercado específico permite el uso eficiente de recursos con la inclusión de métodos de producción y prácticas fomentando el uso de nuevas tecnologías, por lo tanto, las organizaciones de cada sector de una economía deben ser productivas para obtener mayor eficiencia, además la cooperación de cada gobierno es imprescindible, este, juega un papel importante en el desempeño de las empresas de acuerdo con el ámbito comercial y la apertura de nuevos mercados internacionales.

La competitividad es “un conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país” (World Economic Forum , 2019). Conforme a lo expuesto, se puede inferir que la competitividad no solo depende de la capacidad de una empresa sino también la

vinculación del estado para insertarse a un mercado internacional, mediante el aprovechamiento de factores, para producir y comercializar productos en mejores condiciones.

### 2.3.2. Variable Independiente: oferta exportable



*Figura 2* Variable independiente: Oferta exportable

#### 2.3.2.1. Comercio internacional

En este punto, el comercio internacional constituye las transacciones realizadas por medio de las importaciones y exportaciones de bienes y servicios, al realizar estas operaciones comerciales se permite a los participantes el aprovechamiento de las economías de escala; dando como resultado una serie de ventajas adicionales como el acceso a mayores productos, la especialización y la apertura hacia nuevos mercados entre otros (Ceballos , 2019).

Hoy en día el comercio internacional se ha convertido en uno de los principales motores de crecimiento económico para todas las naciones no solo términos monetarios sino también a la generación de empleo, a lo largo de los años ha ganado mayor importancia en temas económicos, políticos y socioculturales (Moreno, Narváez, y Sancho, 2016).

Los registros de la actividad económica demuestran que ningún país es autosuficiente, por ende, la actividad comercial ha impulsado buscar mayores mercados por medio de las relaciones comerciales como estrategia de crecimiento, este es un aspecto trascendental que ha favorecido el desarrollo de las industrias, la competitividad de las empresas y su internacionalización, sin

embargo a medida que el proceso de globalización avanza, las grandes empresas como las multinacionales son los mayores beneficiados.

### 2.3.2.2. Acuerdos comerciales

Los acuerdos comerciales son procesos de integración que fomentan la productividad y las exportaciones de un país, permiten la internacionalización y participación más activa en el comercio internacional. La Organización Mundial del Comercio es un sistema multilateral, es la entidad encargada de regular y administrar los acuerdos comerciales, es la única organización que adapta normas al comercio internacional, sirve como un eje moderador para el crecimiento de vínculos entre los países miembros.

### Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)

Mecanismo unilateral que permite conceder un tratamiento especial a los países menos desarrollados en la exportación de productos no sensibles, incluye el principio de la no discriminación y la no reciprocidad donde los beneficios solo deben ser concedidos a la nación menos adelantada. El SGP promueve el crecimiento económico para aquellos países en vías de desarrollo, alrededor del mundo beneficia a 120 países con trato preferencial para 3500 productos libre de aranceles, sin embargo, para el sistema están exentos que sean sensibles a las importaciones de cada país (UNCTAD , 2016)

**Tabla 2** *Historia y desarrollo del Sistema Generalizado de preferencias (SGP)*

<b>LINEA DEL TIEMPO</b>	
<b>Fecha:</b>	<b>Descripción:</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 1964</li> </ul>	<p>Se creó en la primera Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), los países industrializados acordaron conceder eliminaciones o reducciones arancelarias con carácter unilateral, no recíproco y no discriminatorio para ciertas manufacturas, semi manufacturas y productos primarios procedentes de países en desarrollo</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 1968</li> <li>•</li> </ul>	<p>La UNCTAD mediante el principio II aprobado en Nueva Delhi se propone la creación el sistema con la finalidad de que los países industrializados ofrezcan preferencias arancelarias a los países en desarrollo</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 1974</li> <li>• 1979</li> </ul>	<p>Se autoriza por primera vez el SGP de Estados Unidos por la ley de Comercio cláusula de habilitación donde se permite que cada país otorgue trato arancelario en el marco legal de sus respectivos esquemas</p>

- 
- 1976 Inicia el SGP de Estados Unidos con 5000 productos con preferencia arancelaria para países beneficiarios en todo el mundo
  - 1990 La U.E contribuyo con la lucha antidrogas otorgando un trato especial en el sistema SGP a los países andinos: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. Esto se conoció como el SGP Drogas
  - 1992 Se suma al SGP drogas
  - 2006 Se renueva el SGP y se crea el SGP Plus que amplía el alcance internacional de derechos sociales, protección del medio ambiente, gobernabilidad incluyendo la lucha contra la producción y tráfico de drogas, el cual se rigió hasta el 15 de septiembre
  - 2007 Se agregan tres tipos de productos de aluminio a la lista de productos elegibles para el SGP; La elegibilidad para GSP se canceló por 25 productos de países beneficiarios específicos.
  - 2008 Se agregaron dos productos agrícolas a la lista SGP; 12 productos suficientemente competitivos de seis países beneficiarios fueron excluido de los tratados SGP
  - 2011 Suspensión del SGP del 01 de enero hasta el 21 de octubre
  - 2012 Argentina pierde su elegibilidad por laudos arbitrales con empresas estadounidenses
  - 2015 El SGP se vuelve a autorizar hasta 31 de diciembre del 2017
  - 2018 Para el caso de Ecuador El presidente de EE. UU autoriza la reapertura del programa desde el 01 de enero del 2018 hasta el 31 de diciembre del 2020

---

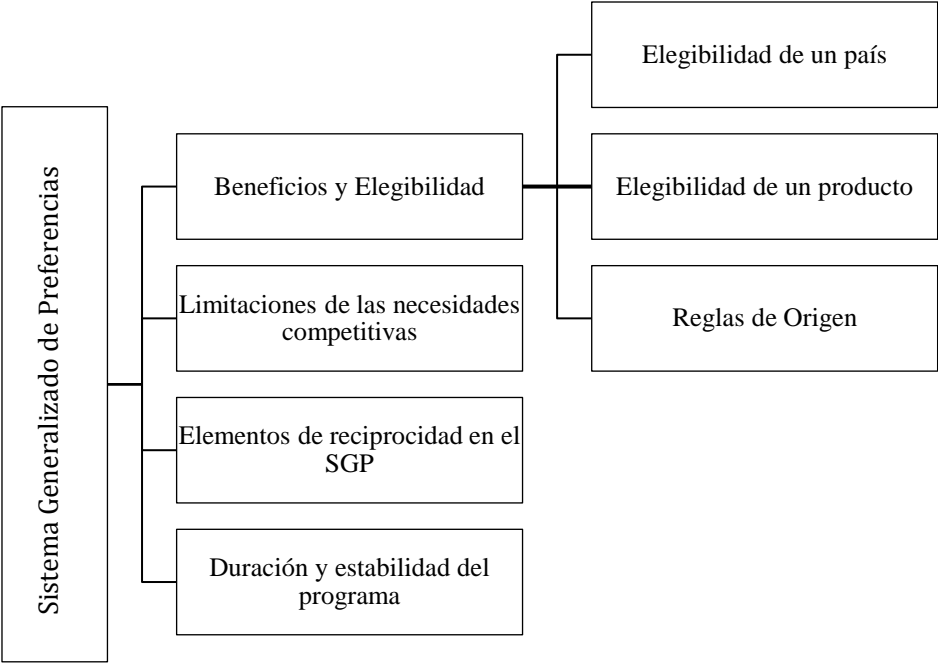
**Fuente:** United States International Trade Commission (USITC) – Conferencia de las Naciones Unidas UNCTAD

“El Sistema de Preferencias Generalizadas (SGP), ha contribuido a lo largo de los años a crear un entorno comercial propicio para los países en desarrollo” (UNCTAD, 2020). Los programas preferenciales que han sido otorgados por EE. UU. a otros países permiten un cierto grado de reducción o eliminación de tarifas arancelarias a economías elegibles, fomentando la exportación promoviendo y la diversificación de productos con valor agregado de aquellas industrias cuyo mercado local es reducido, sin embargo, el país benefactor debe asumir ciertos costos como programas administrativos estableciendo límites de importación y las reglas de origen.

Actualmente los países que manejan el SGP son Australia, Beralús, Bulgaria, Canadá, EE. UU, Turquía, Hungría, Japón, Suiza, Islandia, Federación de Rusia, Noruega cada esquema es unilateral con el fin de conceder preferencias arancelarias y trato especial a países menos desarrollados de acuerdo con la cartera de productos. Además, este modelo se sustenta originalmente de la idea del

economista Raúl Prebisch, su pensamiento estaba orientado a la intervención sectorial mediante el apoyo de la industria manufacturera para generar estabilidad y la creación de preferencias arancelarias no recíprocas para países en vías de desarrollo.

**Estructura del Sistema Generalizado de Preferencias**



**Figura 3** Estructura del Sistema Generalizado de preferencias  
**Fuente:** Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, 2016)

**Tratado de Libre Comercio (TLC)**

Es un convenio entre dos o más países con el fin de incrementar la canasta exportadora. Tal como lo afirma Madruñero (2014): “son herramientas bilaterales y multilaterales de política externa que los países emplean para afianzar e incrementar la entrada de sus productos y descartar barreras arancelarias y no arancelarias” (p.16).

El TLC representa el éxito de la integración bilateral entre las dos naciones convirtiéndose en una gran oportunidad para varios sectores económicos, especialmente para el sector exportador favoreciendo principalmente a pequeñas y medianas empresas añadiendo la protección del medio ambiente añadiendo la posibilidad de avanzar en el tema fitosanitario.

Para Colombia la negociación para el acceso a acuerdos de libre comercio comenzó con países de la región como la (CAN) primer tratado adoptado en 1994 donde se conformó la ley para la Erradicación de drogas y promoción del comercio Andino este fue el primer paso para obtener tratamiento preferencial hacia el mercado de EE. UU y posteriormente con otros países como Chile, México, Canadá, y el SGP en la Unión Europea.

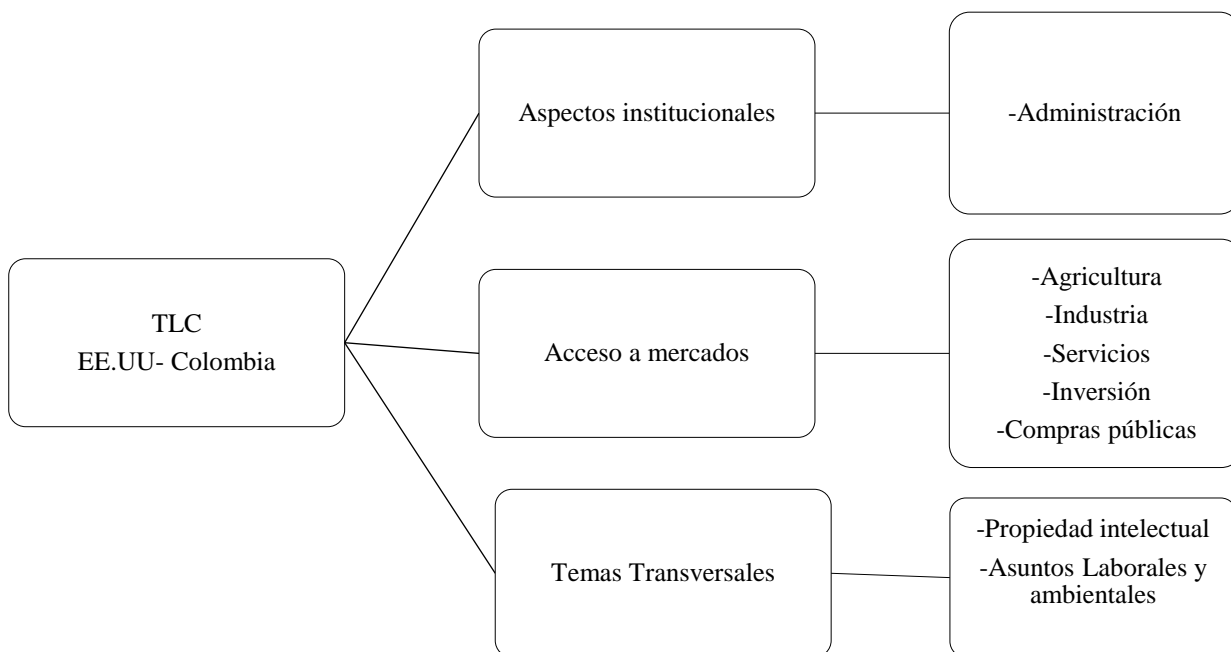
No obstante, el compromiso del gobierno ha sido un elemento clave para incrementar el proceso de internacionalización a la economía de dicha nación. Según el informe presentado por MinCIT (2019) “Colombia cuenta con 16 acuerdos comerciales donde incluyen tratados de libre comercio y acuerdos de alcance parcial”. Se puede inferir que el aumento de los acuerdos comerciales ha contribuido en la comercialización de productos, el fomento a la inversión extranjera ha permitido crear nuevas empresas y con ello aumentar nuevas fuentes de empleo.

**Tabla 3** *Historia y desarrollo del Tratado de libre Comercio entre Colombia y EE. UU*

<b>LINEA DEL TIEMPO</b>	
<b>Fecha:</b>	<b>Descripción</b>
• 2001	Las exportaciones hacia la CAN mostraron una tendencia decreciente lo que obligó al gobierno a buscar nuevos mercados
• 2003	El 18 al 29 de mayo el Ministerio de Comercio Industria y Turismo (MCIT) realizo una evaluación de impacto económico y social con el TLC hacia EE. UU
• 2003	En el mes de agosto se da la reunión con el Representante Comercial de EE. UU y el presidente de Colombia para iniciar con las negociaciones
• 2003	En octubre el equipo de (MCIT) efectúa una visita a los EE. UU para aclarar temas de la negociación con el TLC teniendo como base el TLC con Chile
• 2003	En noviembre se inician las negociaciones con Colombia Ecuador y Perú para un TLC con EE. UU en este punto se dejó el camino abierto para los demás países.
• 2006	Suscripción del acuerdo el 22 de noviembre e incorporación de la legislación interna colombiana
• 2007	Se efectúa el protocolo modificadorio del acuerdo y se aprueba mediante la ley 1166
• 2011	10 de octubre se aprueba el acuerdo mediante la implementación normativa en función a la legislación del país.
• 2012	15 de mayo Publicación del decreto 993 con el cual se promulga el acuerdo de promoción comercial entre Colombia y EE. UU
• 2012	08 noviembre reporte del Comité de agricultura
• 2014	05 de junio Declaración conjunta del consejo de Asuntos Laborales
• 2014	07 de mayo se publica el reporte de Comité permanente sobre asuntos sanitarios y fitosanitarios
• 2021	Hasta el 15 de mayo del 2021 ya se han cumplido nueve años de vigencia del TLC con EE. UU

**Fuente:** Ministerio de Comercio Industria y Turismo (MCIT)

## Estructura del Tratado de Libre Comercio de Colombia-EE. UU



**Figura 4** Contenido del Tratado del libre Comercio de Colombia y Estados Unidos

**Fuente:** Ministerio de Comercio Industrias y Turismo (MCIT)

El acuerdo de promoción comercial contiene 23 capítulos que incluyen disposiciones generales y varios anexos como la eliminación de aranceles para productos de bienes agrícolas y no agrícolas para las dos naciones, su estructura interna está conformada por tres elementos: aspectos institucionales, acceso a mercados y temas transversales de los cuales se despliega una serie de temas.

### 2.3.2.3. Balanza comercial

La balanza comercial implica el registro de las exportaciones e importaciones en referencia a un país en un determinado periodo, el resultado obtenido de las transacciones determinara si las importaciones superan las exportaciones se presentará déficit por el contrario si las exportaciones son mayores que las importaciones se genera superávit.

En el ámbito económico, la balanza comercial constituye un indicador de vital importancia, a través de los datos obtenidos se permite conocer la posición en la que se encuentra el comercio de cada país y su efecto en la economía internacional además a través de esta variable se pueden tomar

decisiones adecuadas que beneficien el crecimiento económico (Aguilar, Maldonado y Solórzano, 2020).

#### **2.3.2.4. Oferta exportable**

La oferta exportable es aquel producto que cumple con estándares de calidad, cuenta con la capacidad de abastecimiento continuo y sostenido en función de los volúmenes exigidos por el comprador, en un determinado mercado y en el momento requerido (Semplates, 2018).

Conforme a lo expuesto se puede inferir la oferta exportable es un eje transversal de crecimiento que está estrechamente ligada con la capacidad de una empresa para cubrir la demanda de forma estable. Para comprender de mejor manera la oferta exportable, es fundamental conocer la capacidad productiva de Ecuador y Colombia en los diferentes sectores económicos con mayor demanda en el mercado externo y en torno a las exportaciones.

**Tabla 4** *Oferta exportable de Ecuador hacia EE. UU con SGP*

Oferta exportable de Ecuador hacia EE. UU con SGP	
<b>Sub partida arancelaria</b>	<b>Producto</b>
0804.50	Guayabas mangos
0603.19	Flores frescas
4412.32	Madera Contrachapada
2008.99	Frutas y demás partes comestibles
0714.90	Malanga
8544.49	Conductores eléctricos
2009.89	Jugo de frutas o verduras
2005.99	Vegetales en conserva
2008.91	Palmito en conserva
7801.10	Plomo refinado
0811.90	Frutos comestibles congelados
7801.91	Plomo en bruto
0603.15	Lirios frescos cortados
7604.21	Perfiles huecos y alineaciones de aluminio
7604.29	Barras y perfiles macizos
0603.90	Flores y capullos
6910.10	Fregaderos-lavabos
1704.90	Artículos de confitería sin cacao
3923.21	Sacos bolsas de polímeros
6504.00	Sombreros y demás tocados
0603.12	Claveles flores y capullos
0710.90	Mezclas de hortalizas silvestres
0603.14	Crisantemos Flores y capullos
4418.20	Puertas y sus marcos
2106.90	Preparaciones alimenticias
4421.90	Manufacturas y madera
1806.20	Chocolate y demás preparaciones
0714.10	Yuca
4011.10	Neumáticos
6802.91	Mármol
1806.90	Chocolate y demás preparaciones de cacao

**Fuente:** United States International Trade Commission (USITC) 2021.

La tabla 2 está conformada por los productos ecuatorianos con mayor oferta exportable bajo el Sistema Generalizado de Preferencias hacia el mercado de los Estados Unidos, se puede analizar que existe gran demanda en las exportaciones del sector agropecuario especialmente del cultivo de hortalizas, frutas, granos y el cultivo de plantas. Para el sector agroindustrial, comprende la transformación de materias primas como: jugo de frutas, las preparaciones alimenticias y preparaciones de chocolates además de la influencia del sector pesquero y artesanal

**Tabla 5** *Oferta exportable de Colombia hacia EE. UU*

<i>Oferta exportable de Colombia hacia EE. UU</i>	
<b>Partida arancelaria</b>	<b>Producto</b>
2709.00	Aceites de petróleo
0603.11	Rosas y capullos
7610.10	Puertas de aluminio, ventanas y sus marcos
0603.19	Flores y brotes usados para ramos
0603.14	Crisantemos
0603.12	Claveles
2008.99	Frutas y otras partes comestibles
7007.19	Templado de vidrio
1701.99	Caña o de remolacha azúcar
6307.90	Artículos confeccionados con textiles
8507.10	Baterías de plomo
4011.20	Neumáticos nuevos, de caucho
9602.00	Materiales minerales para tallar
1701.14	Caña de azúcar
6212.20	Fajas y panty fajas que no sean de punto
7604.29	Barras aleación de aluminio, varillas y perfiles
0603.15	Lirios
1704.90	Confitería de azúcar
6204.62	Pantalones de mujer
2106.90	Preparados alimenticios
0302.71	Tilapias
3921.12	Placas, láminas, película, papel de aluminio
8504.23	Transformadores dieléctricos
2007.99	Mermeladas gelatinas de frutas
3808.93	Herbicidas, reguladores de crecimiento fitosanitario
6110.30	Suéteres, camisetas, chalecos de punto
7612.90	Barriles de aluminio tambores latas
6104.63	Pantalones de mujer
3921.90	Placas, hojas, películas, cintas y bandas, de plástico
8544.49	Conductores eléctricos

**Fuente:** United States International Trade Commission (USITC)

En la tabla 3 se presenta los productos con mayor oferta exportable bajo el TLC hacia el mercado de los EE. UU. destacando el sector petrolero y sus productos derivados; el sector florícola y el sector textil presentan notables oportunidades en las exportaciones de estos productos. Según PROCOLOMBIA (2018) menciona que, gracias al TLC con EE. UU la mayoría de los productos colombianos del sector agroindustrial ingresan al mercado estadounidense sin arancel, convirtiéndolo en un país importante para la inversión extranjera (Torrecillas, 2017).

### **III. METODOLOGÍA**

#### **3.1. ENFOQUE METODOLÓGICO**

Para evaluar la oferta exportable entre Ecuador y Colombia se aplicó los siguientes métodos y técnicas de investigación los cuales, permitan obtener resultados pertinentes con el fin de verificar el grado competitivo de estas dos naciones y la incidencia de los acuerdos a los cuales está suscrito cada país.

##### **3.1.1. Enfoque cualitativo**

La investigación cualitativa proporciona mayor profundidad en los datos, detalles y experiencias únicas, es utilizada para explorar la realidad de fenómenos sociales, teniendo como base las experiencias subjetivas de los objetos que se encuentran inmersos en un determinado contexto mediante este modelo es recomendable estudiar cuestiones que no fueron posibles en el enfoque cuantitativo (Portilla, Rojas, y Hernández, 2014).

El enfoque utilizado en la investigación fue de tipo cualitativo ya que permitió recoger información pertinente como: la situación económica de cada país, el análisis de competitividad con respecto a la cartera comercial, así como también las ventajas y desventajas en relación con la adhesión de los acuerdos del mercado de EE. UU para dar posibles respuestas a las cuestiones de la investigación.

##### **3.1.2 Investigación cuantitativa**

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014a) la investigación cuantitativa es estructurada ofrece la posibilidad de generalizar los resultados más ampliamente, mediante la recolección de datos y el análisis estadístico, las conclusiones derivadas de un proceso contribuirán a la generación de conocimiento además de facilitar la comparación entre estudios similares.

El enfoque de la investigación cuantitativa fue usado para la recolección de datos medibles o numéricos, esta información fue obtenida por bases de datos fidedignos como: Trade Map, Banco Central del Ecuador (BCE) Banco Mundial, Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas DANE permitiendo diagnosticar indicadores como la balanza comercial, el número de productos

con mayor oferta exportable y el porcentaje de participación de los productos bajo SGP y TLC por parte de Ecuador y Colombia hacia el mercado de Estados Unidos.

### **3.1.2 Tipo de investigación**

#### **3.1.2.1 Investigación Descriptiva**

El alcance de la investigación descriptiva permite proporcionar el estudio con mayor indagación se busca especificar las propiedades, características, procesos del fenómeno sometido a análisis es decir se miden conceptos de manera más independiente siendo útil para mostrar el contexto de la situación (Hernández, et al, 2014)

La investigación tuvo estudios de tipo descriptivo con el fin de conocer el impacto de las exportaciones y su incidencia mediante la adhesión de los acuerdos comerciales, el cual permita evaluar el grado de competitividad exportadora a través de la recopilación de datos estadísticos de cada variable, posteriormente se cuantificarán y analizaran para establecer las comparaciones correspondientes adecuadas a la hipótesis planteada.

#### **3.1.2.3 Investigación explicativa**

“Los estudios explicativos van más allá de la descripción de conceptos o del establecimiento de relaciones entre conceptos; es decir están dirigidos a responder las causas de los eventos y fenómenos físicos y sociales” (Hernández, et al, 2014. p. 95). Proporciona un sentido de entendimiento al fenómeno de referencia.

El tipo de investigación que se empleó fue explicativo ya que se reveló las causas de los productos y sectores con mayor oferta exportable, así como también la situación competitiva de cada país mediante los pilares del Foro Económico Mundial esto con la finalidad de responder a interrogantes mediante la investigación de la literatura.

### **3.1.2.4. Investigación Fenomenológica**

Su propósito principal es explorar, describir y comprender las experiencias de las personas con respecto a un fenómeno y descubrir los elementos en común de tales vivencias enfocándose en las experiencias individuales subjetivas de los participantes (Hernández, et al, 2014, p.493). Este tipo de investigación se usó para obtener información de los participantes conocedores del tema en el marco del Tratado de Libre Comercio (TLC) y el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) utilizando la entrevista estructurada.

### **3.1.2. Modalidad**

#### **3.1.2.1 Investigación documental**

“Tiene el propósito de detectar, ampliar y profundizar diferentes enfoques, teorías, conceptualizaciones y criterios de diversos autores sobre una cuestión determinada, basándose en documentos fuentes primarias, o en libros, revistas, periódicos y otras publicaciones (fuentes secundarias)” (Herrera, S, et al, 2014. p. 95).

El tipo de investigación que se empleó fue documental con la finalidad de obtener información relevante y sirva como aporte para ampliar y profundizar el tema de estudio, utilizando documentos representativos como tesis, artículos científicos, libros, informes técnicos, publicaciones periódicas, boletines informativos los mismos que sirvieron para el desarrollo de los objetivos planteados y posteriormente dar una interpretación final en función a los resultados alcanzados

### **3.2. IDEA A DEFENDER**

La aplicación del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de EE. UU. incentiva la competitividad exportadora ecuatoriana frente a la oferta exportable colombiana bajo el Tratado de Libre Comercio al mercado estadounidense

### **3.3. DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES**

**Tabla 6** Variable independiente: oferta exportable

<b>Idea a defender:</b>	La aplicación del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de EE. UU. hacia Ecuador permite incentivar la competitividad frente a la oferta exportable colombiana con el Tratado de Libre Comercio de Colombia al mercado estadounidense							
<b>Variable independiente</b>	Oferta exportable							
Definición conceptual	<b>Dimensión</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Técnica</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Fuente</b>			
La oferta exportable consiste en ofrecer o vender aquellos productos disponibles que son solicitados por los clientes de otro país, con el fin de generar ingresos; después de que se haya cubierto la demanda nacional. Cumpliendo con todos los estándares requeridos por el mercado externo	Acuerdo comercial TLC y SGP	Ventajas y desventajas del SGP	Datos secundarios	documentos, registros públicos, archivos electrónicos	United States International Trade Commission (USITC)			
		Ventajas y desventajas del TLC						
	Producto	% participación de cada sector con la adhesión del (SGP) y (TLC)				Entrevista estructurada	Cuestionario de preguntas	Banco central del Ecuador (BCE)
		% de productos colombianos beneficiados por el TLC de EE. UU						
		% de productos ecuatorianos beneficiados por el SGP de EE. UU	Pro-Ecuador					
		N.º de productos con ventajas comparativas de Ecuador y Colombia		ProColombia (DANE)				

*Elaborado por:* Viviana Rosero

**Tabla 7** Variable dependiente Competitividad

<b>Idea a defender:</b>	La aplicación del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de EE. UU. hacia Ecuador permite incentivar la competitividad frente a la oferta exportable colombiana con el Tratado de Libre Comercio de Colombia al mercado estadounidense				
<b>Variable independiente:</b>	Competitividad				
Definición conceptual	<b>Dimensión</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Técnica</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Fuente</b>
La competitividad se define como un sistema competitivo donde la participación de cada país está estrechamente ligada con las empresas los cuales permiten ganar mayor participación en el mercado.	Infraestructura	Índice de desempeño logístico	Datos secundarios	Documentos, registros, archivos o electrónicos	Banco Mundial Banco central del Ecuador (BCE) World Economic Forum
	Adopción de TIC	% de productos exportados TIC			
	Estabilidad macroeconómica	PIB Tasa de Desempleo			
	Talento humano	% de la formación profesional en la educación superior			
	Mercado de bienes	Apertura comercial			
	Sistema financiero	Sector financiero			
	Tamaño de mercado	Exportaciones bajo SGP y TLC % de participación de exportaciones con SGP y TLC			
	Dinamismo de negocios	Doing Bussines			
	Capacidad de Innovación	Innovación			

*Elaborado por:* Viviana Rosero

### **3.4. MÉTODOS UTILIZADOS**

#### **3.4.1 Método comparativo**

Es una aplicación de la regla general de la lógica inductiva siendo un procedimiento de comparación sistemática con el fin de poner de manifiesto sus diferencias recíprocas; de ese modo se prepara el esquema para interpretar la manera cómo en cada uno de los contextos se producen procesos de cambio contrastantes. Para Baena (2017) considera al método comparativo como:

Examinar de manera simultánea las semejanzas y las diferencias, fórmula que pone claramente de manifiesto que la comparación supone la existencia, al propio tiempo, de semejanzas y diferencias; no se comparan dos cosas absolutamente idénticas ni dos cosas por completo diferentes ( p.40).

En la presente investigación se utilizó el método comparativo tomando como base datos estadísticos disponibles para analizar la oferta exportable de Ecuador y Colombia en base al acuerdo comercial con Estados Unidos y comprobar el grado de competitividad, este es un tema que abarca gran cantidad de información por lo que lo más aconsejable es partir de lo general a lo particular.

#### **3.4.2 Análisis Estadístico**

Para la ejecución del análisis estadístico se empleó el programa Excel, herramienta que permitió el análisis de datos de información secundaria mediante la metodología Competitive Analysis Nation (CAN), el cual se basa en dos indicadores la especialización y la competitividad del mercado. Dicha metodología, permitió conocer el nivel de participación de cada país expuesto en la construcción de figuras y tablas en un periodo de siete años, tiempo para evidenciar la evolución y el cambio de las variables objeto de estudio

#### **Indicador de Especialización**

Según Guevara y Morales (2018) “el Índice de Ventaja Comparativa Revelada (VCR) permite comparar la estructura de las exportaciones de los países y sus efectos a largo plazo en función a la apertura comercial” su fórmula se detalla a continuación:

$$VCR_{ij} = \frac{(X_{ij}|X_i)}{(X_j|X_{tm})}$$

**VCR<sub>ij</sub>**: VCR del producto i del país j

**X<sub>ij</sub>**: Exportaciones de producto i por parte de un país j

**X<sub>i</sub>**: Exportaciones del producto i por el mundo

**X<sub>j</sub>**: Exportaciones totales del país j

**X<sub>tm</sub>**: Exportaciones totales del mundo

Tomando como referencia el IVCR dicha fórmula se adaptó a los dos acuerdos comerciales para el mismo mercado dando como resultado el IVCR para Ecuador y el IVCR para Colombia a continuación se presentan las fórmulas correspondientes y un ejemplo para su mayor comprensión:

$$VCR_{ECU} = \frac{(XE_{USA}^i | XT_{USA}^i)}{(XTE_{USA}^{SGP} | X_{USA}^T)}$$

**VCR<sub>ECU</sub>**: Ventaja comparativa revelada Ecuador

**XE<sub>USA</sub><sup>i</sup>**: Exportaciones de Ecuador hacia EE. UU del producto i

**XT<sub>USA</sub><sup>i</sup>**: Exportaciones totales hacia EE. UU del producto i

**XTE<sub>USA</sub><sup>SGP</sup>**: Exportaciones totales de Ecuador hacia EE. UU bajo SGP

**X<sub>USA</sub><sup>T</sup>**: Exportaciones mundiales totales hacia EE. UU

$$VCR_{COL} = \frac{(XC_{USA}^i | XT_{USA}^i)}{(XTC_{USA}^{TLC} | X_{USA}^T)}$$

**VCR<sub>COL</sub>**: Ventaja Comparativa Revelada Colombia

**XC<sub>USA</sub><sup>i</sup>**: Exportaciones de Colombia hacia EE. UU del producto i

**XT<sub>USA</sub><sup>i</sup>**: Exportaciones totales hacia EE. UU del producto i

**XTC<sub>USA</sub><sup>TLC</sup>**: Exportaciones totales de Colombia hacia EE. UU bajo TLC

**X<sub>USA</sub><sup>T</sup>**: Exportaciones mundiales totales hacia EE. UU

**Producto: Claveles con partida arancelaria 0603.1270**

IVCR periodo (2015)

$$VCR_{ECU} = \frac{(1.450.913|48.892.783)}{(317.083.568|2.227.237.309.694)} = \frac{0,0296}{0,00014236} = 208$$

$$VCR_{COL} = \frac{(20.650.530|48.892.783)}{(5.404.930.538|2.227.237.309.694)} = \frac{0,42236}{0,002426} = 174$$

IVCR periodo (2016)

$$VCR_{ECU} = \frac{(1.129.214|50.536.514)}{(390.358.770|2.172.182.623.695)} = \frac{0,02234}{0,0001797} = 124$$

$$VCR_{COL} = \frac{(23.949.854|50.536.514)}{(5.387.398.726|2.172.182.623.695)} = \frac{0,47391}{0,002480} = 191$$

IVCR periodo (2017)

$$VCR_{ECU} = \frac{(659.774|57.997.096)}{(435.599.096|2.327.152.802.551)} = \frac{0,01137}{0,000187} = 61$$

$$VCR_{COL} = \frac{(25.603.321|57.997.096)}{(5.010.115.812|2.327.152.802.551)} = \frac{0,4416}{0,00215} = 205$$

IVCR periodo (2018)

$$VCR_{ECU} = \frac{(382.525|59.510.201)}{(455.645.804|2.549.379.110.701)} = \frac{0,0064}{0,00017} = 36$$

$$VCR_{COL} = \frac{(26.331.507|59.510.201)}{(5.712.491.015|2.549.379.110.701)} = \frac{0,4424}{0,00224} = 197$$

IVCR periodo (2019)

$$VCR_{ECU} = \frac{(662.581|61.707.443)}{(485.776.975|250.188.0259.710)} = \frac{0,0112}{0,0107374} = 55$$

$$VCR_{COL} = \frac{(27.879.962|61.707.443)}{(6.039.250.554|2.501.880.259.710)} = \frac{0,4518}{0,00241} = 187$$

IVCR periodo (2020)

$$VCR_{ECU} = \frac{(676.927|51.899.850)}{(291.316.774|2.324.939.559.563)} = \frac{0,0112}{0,0001253} = 46$$

$$VCR_{COL} = \frac{(23.855.116|30.084.032)}{(8.614.363.780|2.324.939.559.563)} = \frac{0,4981}{0,0019} = 258$$

Al aplicar la fórmula de la (IVCR) se obtiene que, el numerador representa la participación del producto en el mercado de los Estados Unidos, mientras que las cifras del denominador representan la participación de las exportaciones totales tanto de Ecuador y Colombia en el comercio de su socio comercial. Si el (IVCR) es mayor que 1 significa que el país está exportando más de este producto en términos relativos en comparación con el resto de su oferta exportable.

**Índice de Dinamismo o de Participación Sectorial:** Se define como el crecimiento de la participación de un bien hacia un país demandante, los productos pueden clasificarse como dinámicos si aumentan su participación sectorial, Su ecuación se estructura de la siguiente forma:

$$PSi = \frac{Mi}{Mtotal}$$

**PSi:** Participación sectorial del bien importado o conjunto de bienes

**Mi:** Importaciones del bien i, por el país

**Mtotal:** Importaciones del país o región i, por el país

**Coefficiente de apertura económica:** llamado también índice de apertura permite medir la diferencia entre la actividad económica dedicada al comercio interno y la actividad económica hacia el comercio exterior

$$CAE = \frac{X + M}{PIB}$$

**X:** Exportaciones totales del país a

**M:** Importaciones totales del país a

**PIB:** Producto Interno Bruto precios corrientes

### **3.4.3. Técnicas e instrumentos para la recolección de datos**

Para la recolección de datos primarios se utilizó la entrevista estructurada aplicando un cuestionario de 10 preguntas abiertas a representantes de entidades públicas de Ecuador y Colombia que a continuación se presentan:

- Federación Ecuatoriana de Exportadores (FEDEXPOR) Ing. Giovanni Enríquez
- Ministerio de Comercio Industrias y Turismo (MinCIT) Dr. José Quintero

La segunda técnica aplicada en la investigación fueron los datos secundarios mediante documentos físicos o electrónicos como artículos de revista, libros, reportes de investigación.

## **IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN**

### **4.1. RESULTADOS**

Los resultados de la investigación se presentan en cuatro partes, en primer lugar, se presentan los resultados obtenidos de las fuentes primarias, en segundo lugar, está el análisis de la estructura del (SGP) y el (TLC) para su desarrollo se construyó una tabla comparativa de los principales temas de cada acuerdo además de la balanza comercial con EE.UU. y el porcentaje de participación en las exportaciones y productos específicos bajo estos mecanismos con la finalidad de determinar las posibles ventajas y desventajas de cada acuerdo comercial, en tercer lugar se identifican los productos con mayor oferta exportable ecuatoriana bajo el (SGP) y la oferta exportable colombiana bajo el TLC de EE. UU utilizando el (IVCR), el índice de participación sectorial y finalmente en cuarto lugar se analiza la situación competitiva entre Ecuador-Colombia mediante los pilares de Foro Económico Mundial indicadores que permiten identificar el crecimiento económico de cada país.

#### **4.1.1 Resultados fuentes primarias**

El instrumento aplicado en la investigación para la obtención de fuentes primarias fue la entrevista estructura dirigida a dos especialistas con conocimientos del SGP y TLC para el caso de Ecuador la entrevista fue realizado al Ing. Giovanni Enríquez, actualmente ocupa el cargo de Coordinador de Servicios de Comercio Exterior en la Federación Ecuatoriana de Exportadores FEDEXPOR ubicada en la ciudad de Quito-Ecuador, mientras que la segunda entrevista se fue para el Dr. José

Quintero quien ocupa el cargo de Asesor de Relaciones Comerciales en el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo MinCIT en la ciudad de Bogotá-Colombia a continuación se presentan los siguientes resultados.

### **Entrevista Ecuador**

1. ¿Cómo considera Ud. la competitividad de Ecuador y Colombia hacia el mercado de EE. UU?

A partir de la vigencia del Acuerdo Comercial con los EE. UU. Perú y Colombia incrementaron sus exportaciones no tradicionales a un ritmo del 8 % y 2 % anual respectivamente hacia ese destino; mientras que Ecuador, al haberse retirado de las negociaciones y de la renuncia a las preferencias arancelarias que otorgaba el ATPDEA, sus exportaciones decrecen en un promedio anual del 2,9 %.

Esto nos da la idea de la competitividad de los dos países hacia ese mercado; a pesar de que como sabemos los productos ecuatorianos son de sobrada calidad, también conocemos que la competitividad no está dada solo por la calidad de los productos, sino en gran medida por los precios y al tener diferencia por el arancel vigente, pierden competitividad.

2. ¿Cuáles son los sectores ecuatorianos más beneficiados con la aplicación del Sistema Generalizado de Preferencias de EE. UU.?

Ecuador exporta alrededor de 400 millones de dólares anuales a EE. UU. con una variedad de casi 300 productos de diversa índole: flores (rosas), frutas tropicales, vegetales y frutas en conserva, productos de la construcción, elaborados de madera, entre otros. El acceso bajo SGP le ahorra anualmente al sector exportador ecuatoriano cerca de 40 millones de dólares en aranceles no pagados.

3. ¿En función de la oferta exportable ecuatoriana que tipo de productos tienen mayor beneficio arancelario?

Los más conocidos son flores, algunos productos de la pesca, hortalizas frescas, frutas, conserva de frutas y vegetales, madera y sus manufacturas hay 115 productos que podrían aumentar su presencia en el mercado, entre ellos: camarón, filetes de tilapia, conservas de pescado o sardinas; banano y plátano, palmitos en conserva, pasta de cacao, mangos; cerámica sanitaria, tableros de madera, cables eléctricos y medias para mujer.

4. ¿Con la reciente crisis sanitaria la oferta exportable ecuatoriana ha mantenido sus exportaciones hacia el país norteamericano?

Acorde con el Ministerio de Producción señala que producto de la pandemia, en los grandes socios comerciales del país como son China, Unión Europea y Estados Unidos se cerraron muchas plantas de producción, los consumos y las órdenes de compra han bajado, y eso ha ocasionado un efecto de iliquidez para los exportadores y una ralentización en la esfera comercial.

Entre los sectores de exportación más afectados son el florícola, bananero y cacaoero En Ecuador, el COVID-19 ha afectado de forma importante el sector exportador, ya que las medidas adoptadas por los grandes socios comerciales del país como cierre de fronteras, disminución de las órdenes de compra, entre otras, tienen consecuencias medulares en la economía del país, pues los ingresos percibidos por la nación son altamente dependientes de las exportaciones, por tanto, se afecta la liquidez y se desacelera la balanza comercial

5. Según su criterio ¿Cuáles fueron las desventajas que presentó Ecuador con la aplicación del SGP hacia los Estados Unidos?

Las ventajas arancelarias que nos brinda el SGP no presentan desventajas de manera general, ya que son varios los productos los que son beneficiados con la reducción arancelaria. La que si hay es una pérdida de competitividad de varias industrias ecuatorianas frente a socios como Colombia y Perú, que ya cuentan con un TLC con los Estados Unidos este es el caso de productos de pesca, agricultura, industria de textiles, confecciones y calzado. A partir de la vigencia del ATPDEA, las exportaciones ecuatorianas han enfrentado una pérdida de competitividad de 228 millones de dólares por concepto de pago aranceles para acceder al mercado estadounidense durante 2014 al 2019

6. ¿Con la culminación del Sistema Generalizado de Preferencias como afectará la competitividad en las exportaciones ecuatorianas?

El país pierde tratamiento preferencial para 279 productos que deberán pagar arancel para ingresar al mercado estadounidense, lo que implica pérdida de competitividad debido a costos más altos para el comprador de los productos ecuatorianos en el mercado norteamericano.

7. ¿Según su conocimiento cuáles son las principales diferencias entre un Tratado de Libre Comercio (TLC) y el Sistema Generalizado de Preferencias arancelarias SGP?

Un tratado de libre comercio (TLC) es un acuerdo comercial vinculante que suscriben dos o más países para acordar la concesión de preferencias arancelarias mutuas y la reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios. Los TLC tienen un plazo indefinido, es decir, permanecen vigentes a lo largo del tiempo por lo que tienen carácter de perpetuidad. En cambio, el Sistema Preferencias arancelarias (SGP) al ser unilateral puede ser terminado el momento que lo requiera el país otorgante.

8. Con la llegada de la crisis sanitaria ¿Cuál es la probabilidad de que las pequeñas y medianas empresas ecuatorianas permanezcan en la actividad exportadora?

Considerando que el 82% de las empresas afines a la exportación no petrolera dirigida a Estados Unidos son Mipymes y actores de la EPS, que concentran el 22% de los envíos totales. Este sector se beneficiaría de una reducción en sus costos al no pagar aranceles para entrar a este mercado, gozando de precios más competitivos; lo que indicaría que las empresas de este sector si logran salir de la crisis provocada por la pandemia podrían crecer y aumentar sus ventas hacia los mercados internacionales.

9. ¿Qué tipo de estrategias ha utilizado la Federación Ecuatoriana de Exportadores para mantener su oferta exportable hacia los Estados Unidos?

Una de las estrategias fue la realización durante el año 2020 la Federación Ecuatoriana de Exportadores – FEDEXPOR fue pionera en la realización del 1er evento de promoción virtual

internacional, a través del lanzamiento de “Ecuador Food Fair” que cerró con una expectativa de negocios de más de 15.000.000 de dólares.

10. ¿Cuáles podrían ser las principales limitaciones para que Ecuador aún no firme un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos?

El tema principal ha sido hasta el momento político, falta de información a la sociedad civil sobre las ventajas de un acuerdo comercial con nuestro mayor mercado de exportación y la falta de reglas claras en las diferentes áreas que implican el comercio exterior y las inversiones.

### **Entrevista Colombia**

1. ¿Cómo considera Ud. la competitividad de Ecuador y Colombia hacia el mercado de EE. UU.?

La apertura del Tratado del Libre Comercio de Colombia con EE. UU. ha permitido ganar mayor competitividad con países que aún no cuentan con un TLC siendo también un complemento importante para atraer las inversiones e incrementar las exportaciones, a nivel comercial el 28% de las exportaciones colombianas ingresan al territorio estadounidense.

2. ¿Cuáles son los sectores más beneficiados con la firma del Tratado de libre Comercio con EE. UU.?

Con la firma del TLC los sectores más beneficiados en el sector agrícola son el sector de las flores Colombia es el primer proveedor de rosas en el mercado estadounidense, el sector cafetero, y algunas frutas los cuales ingresan con 0% de arancel, dentro del sector manufactura se destacan la industria del aluminio, calzado, textil y confecciones. El sector de bienes minero-energéticos representa el 60% de las exportaciones totales siendo el más beneficiado de la canasta exportadora con TLC.

3. ¿En función a la oferta exportable colombiana que tipo de productos tienen beneficios arancelarios con la aplicación del (TLC)?

Colombia siempre le ha apostado con productos de valor agregado no son los productos con el precio más bajos de nuestros competidores, pero se diferencian por la calidad. En función del TLC la canasta exportadora colombiana ha estimulado la producción de bienes minero-energéticos como el petróleo y derivados del petróleo, en menor crecimiento se encuentran las rosas, el café, el banano, aluminio, jeans y el calzado.

4. ¿Según su conocimiento cuáles son las principales diferencias entre un tratado de libre comercio y el sistema generalizado de preferencias arancelarias?

El SGP necesita de renovaciones anuales mientras que el TLC es un acuerdo que no requiere algún tipo de temporalidad salvo que las partes quieran dar por terminado el acuerdo. El espectro de bienes del TLC es mucho más amplio mientras que el SGP es de carácter unilateral no tiene muchas oportunidades para incluir una gran cantidad de bienes.

Otra gran diferencia es el tema de sostenibilidad el SGP de los EE. UU. solo se enfoca en la reducción arancelaria de productos aplicando algunos criterios de obligaciones laborales mientras que para el TLC es más estricto tiene disciplinas más grandes como la inversión, propiedad intelectual, política de competencia, compras de estado.

5. ¿Con la reciente crisis sanitaria la oferta exportable colombiana ha mantenido sus exportaciones al mercado estadounidense?

Las exportaciones colombianas si se han mantenido sin embargo debido a la crisis sanitaria que tuvo como efecto la disrupción de las cadenas globales en el valor del petróleo lo que afectó negativamente a la balanza comercial registrando un saldo deficitario ante este panorama las exportaciones no minero energéticas si crecieron en un 7%.

6. ¿Qué tan importante son las relaciones comerciales con el país de los Estados Unidos?

Para Colombia, el país norteamericano es el principal socio comercial no solo en materia de comercio, sino también en materia de seguridad, y recursos de cooperación e inversiones. El peso de las exportaciones e importaciones colombianas ha plegado su política exterior hacia los EE. UU.

**7. ¿Cuáles son las ventajas y desventajas al momento de pertenecer a un Tratado de Libre Comercio?**

La principal ventaja de un TLC es la predictibilidad en las reglas del juego, las reducciones arancelarias cubren la mayor parte de los productos, se canaliza la cooperación de autoridades comerciales de manera más formal por medio de comisiones administradoras las cuales analizan y plantean las preocupaciones de las empresas en función a las situaciones que se presentan en el mercado extranjero.

Las desventajas en TLC de segunda y tercera generación ya no solo se enfocan en aranceles, temas sanitarios, sino también incluyen capítulos y disposiciones en tema laboral, propiedad intelectual, ambiental en consecuencia existe un desbalance para el país menos desarrollo porque pierde un poco de independencia regulatoria con esos capítulos difícilmente estas previsiones van a hacer muy ambiciosas para los países en vías de desarrollo.

**8. ¿Qué tipo de estrategias se han utilizado para diversificar la oferta exportable hacia Estados Unidos?**

Una de las estrategias utilizadas es la creación de programa fábricas de internacionalización con el acompañamiento de las agencias gubernamentales del gobierno colombiano buscan acelerar las exportaciones para las Mipymes de productos no tradicionales mediante rondas de negocios, además con la apertura del TLC las mesas interinstitucionales y agencias sanitarias se han encargado de evaluar y priorizar que productos tienen una capacidad exportable, en materia de comercio de bienes Colombia y Estados Unidos trabajan de manera conjunta para regular reglamentos técnicos y cumplir con las normas y especificaciones de aquellos productos admisibles a la exportación.

9. Con la llegada de la crisis sanitaria ¿Cuál es la probabilidad de que las pequeñas y medianas empresas colombianas permanezcan en la actividad exportadora?

Según el Ministerio de la Hacienda el problema principal para que las pequeñas y medianas empresas permanezcan en la actividad exportadora es media debido a la poca productividad, escaso fomento a la cultura exportadora, la alta informalidad que repercute en la oferta exportable. Es necesario trabajar en la política comercial referente a temas laborales, educación y salud para trabajar en una sola línea.

10. ¿Cuáles han sido los principales problemas que impiden el desarrollo de la competitividad exportadora?

La infraestructura en Colombia ha jugado en contra de la competitividad, los altos costos en temas laborales y logísticos han incrementado el valor de los productos exportados, además de los altos costos de energía que repercuten en el tema de inversión. Otro limitante es el mercado laboral es poco formal debido a la pandemia se ha incrementado nivel de informalidad. La insuficiente innovación ha imposibilitado generar mayor competencia en productos con mayor valor agregado

#### **4.1.1.1. Interpretación de las entrevistas**

Conforme a las opiniones de cada entrevistado se puede manifestar que la adhesión de un acuerdo comercial si es un complemento importante para incrementar exportaciones y en consecuencia ganar mayor competitividad como es el caso de Colombia, la firma del TLC ha generado un ambiente positivo en lo que refiere a inversión se ha establecido garantías para darse cumplimiento con el marco jurídico y proteger al inversionista de forma recíproca sin trato discriminatorio.

El TLC ha permitido fortalecer la protección de propiedad intelectual de forma mutua, a nivel internacional el gobierno estadounidense es uno de los países que brinda una amplia protección a los derechos de autor, marcas y patentes de sus productos y servicios prueba de ello son las negociaciones de programas de preferencia y acuerdos de carácter bilateral y multilateral que incluyen normativas y cláusulas sobre la propiedad intelectual. Las compras del estado han permitido un mejor desarrollo en la industria nacional debido a que en el acuerdo se ha establecido

en reserva de contratos para pequeñas y medianas empresas colombianas, sin embargo, al negociar con esta potencia mundial existe un desbalance para los países subdesarrollados.

En el ámbito macroeconómico se puede afirmar que los mayores problemas para desarrollar la competitividad exportadora están influenciados por el tema de infraestructura, la innovación y el mercado laboral

Por otro lado, el SGP ha beneficiado a la economía ecuatoriana con un ahorro de 40 millones de dólares anuales en aranceles no pagados en las exportaciones de sectores como el florícola, hortofrutícola, elaborados de madera y frutas y vegetales en conserva mientras que el TLC de Colombia ha beneficiado especialmente al sector minero energético y menor nivel está el sector florícola, cafetalero además del sector del aluminio textil y calzado. Sin embargo, con la culminación de programa el país deja de recibir tratamiento preferencial para casi 300 productos siendo en buena parte productos no tradicionales lo que ha ocasionado pérdida de competitividad con países que si cuentan con un TLC.

Ante estos acontecimientos Ecuador ha mantenido sus negociaciones con Estados Unidos, actualmente ya se firmó un acuerdo comercial de primera fase compuesto por cuatro capítulos, pero es importante destacar que no se aborda temas sensibles como el acceso a mercados, propiedad intelectual y normativa de origen, confirmando que aún existe desconocimiento de este acuerdo a la sociedad civil.

En referencia al producto con mayor beneficio arancelario los dos funcionarios concordaron en la exportación de productos primarios como es el sector minero energético y el sector de las flores, sin embargo, debido a la pandemia las exportaciones hacia el mercado estadounidense han decrecido afectando la balanza comercial de cada país.

#### 4.1.2 Resultados fuentes secundarias

Para el desarrollo de primer objetivo se procede a realizar una tabla comparativa en función de la normativa de SGP y TLC además de los productos con un porcentaje de participación mayor a 1 para posteriormente encontrar las ventajas y desventajas de cada acuerdo comercial.

**Tabla 8** Comparativo de la estructura del TLC y SGP

Bases	TLC-Colombia- Estados Unidos	SGP-Ecuador- Estados Unidos
<b>Beneficios y elegibilidad</b>	<p>Elegibilidad de un país</p> <p>Estrategia comercial para conseguir dominio sobre naciones latinoamericanas posición geopolítica las condiciones gravitacionales posibilitan a la nación como un país interesante en el comercio.</p> <p>Las relaciones comerciales de EE. UU. están fundamentadas por el ámbito geopolítico y geoestratégico</p> <p>Fases:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Preparación, negociación, aprobación, implementación, aprovechamiento y administración</li> <li>• Los países beneficiados para un TLC no son elegibles para un SGP.</li> <li>• OMC ente regulador encargado de controlar los acuerdos de libre cambio de 164 países. Tienen como objetivo la creación de políticas en dichos acuerdos la finalidad es evitar el perjuicio de la libre competencia</li> </ul>	<p>1979 cláusula de habilitación donde se permite que países industrializados otorguen preferencias arancelarias</p> <p>La hegemonía y dependencia del mercado ha permitido a EE. UU. establecer ciertas Condicionantes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Prohibición de países comunistas</li> <li>• Miembros de la Organización de los países exportadores de petróleo (OPEP) (se ha excluido)</li> <li>• Excepción de países miembros de la OMC y FMI</li> <li>• No haber ayudado a personas o grupos que hayan cometido actos de terrorismo internacional</li> <li>• Deseo de ser participe en el programa</li> <li>• Desempeño de las exportaciones</li> <li>• EE. UU al ser un país con alto poderío, impone su posición frente a otras naciones que deseen establecer vínculos comerciales mediante la aplicación de reglas, leyes y políticas</li> </ul>
	<p>Elegibilidad del producto</p> <p>Canasta de desgravación arancelaria (tres categorías A-B-C)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Productos con alta competitividad</li> <li>• Productos con baja competitividad que no sean de importancia en términos de producción y área</li> <li>• Productos sujetos al arancel NMF</li> <li>• Animales vivos independientemente de su especie</li> </ul>	<p>Comprende productos de exportación de carácter primario y manufactura</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Identificación del producto en la lista arancelaria de S.A dentro de la columna especial A, A+, A*</li> <li>• El producto debe ser producido en el país beneficiado</li> <li>• Los insumos importados no deben constituir más del 65% de su composición</li> </ul>
	<p>Reglas de origen</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La mercancía deber ser producida u obtenida en su totalidad en los países del acuerdo</li> <li>• Bienes elaborados a partir de materias primas deben ser de países designados (CAN)</li> <li>•</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El producto debe ser enviado directamente a los EE. UU sin ninguna de desvíos por el beneficiario</li> <li>• La factura comercial debe mostrar EE. UU como destino final</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Los costos deben equivaler al menos el 35% de materiales y materias primas del país beneficiado</li> </ul>
<b>Limitaciones de las necesidades competitivas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ampliación del acceso de productos especialmente del sector agrícola como: flores, frutas, hortalizas carne, lácteos, algodón y tabaco.</li> <li>• Se incluyen los beneficios de la ley preferencias arancelarias (ATPDEA)</li> <li>• Regulación del sistema de cuotas por el mecanismo de administración de contingentes</li> <li>• Se exige mantener las medidas de control y protección sanitaria</li> <li>• Desgravación arancelaria de forma gradual</li> <li>• Cláusula de preferencia no recíproca para el sector agrícola</li> <li>•</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• No elegibilidad de productos para ciertas categorías</li> <li>• Calzado, artículos electrónicos, productos de vidrio y acero, bolsos maletas de material textil, relojes y guantes de trabajo</li> <li>• El proceso para añadir un nuevo producto es largo y complicado (Exenciones)</li> <li>• Se fijan límites máximos para cada producto y país</li> <li>• Si el país beneficiario alcanza o excede las limitaciones, este terminará antes del primero de julio del año</li> </ul>
<b>Elementos de reciprocidad</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Los objetivos de las negociaciones están orientados a los principios de equidad y reciprocidad</li> <li>• Eliminación de subsidios a la exportación</li> <li>• Mayor acceso al mercado agropecuario</li> </ul>	<p>Ley de tarifas 1884 cambia el esquema del SGP</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Garantizar los derechos laborales</li> <li>• Proteger los derechos de propiedad intelectual</li> <li>• Resolver problemas de inversión</li> <li>• Eliminar el trabajo infantil</li> </ul> <p>De no aplicar estas medidas los países beneficiados podrían perder sus privilegios</p>
<b>Duración y estabilidad</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La duración del TLC es por tiempo indefinido, sin embargo, el acuerdo de promoción culminaría cuando una de las dos partes decida renegociar o dar por terminado la relación comercial.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La ley de Comercio de 1974 autorizó al SGP en un inicio un periodo de 10 años posteriormente la Ley de Aranceles y Comercio dispuso la reautorización del programa por cortos periodos de tiempo entre uno a dos años de vigencia, la brevedad de estas reautorizaciones se debe a que el programa ya no está libre de costo. El programa ha sido renovado durante ocho ocasiones.</li> </ul>
<b>Aspectos institucionales</b> Administración		

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mecanismos de administración para garantizar la seguridad jurídica</li> <li>• Capítulos y disposiciones del TLC</li> <li>• Acuerdo de la CAN</li> <li>• Comisión de Libre Comercio</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comisión de Comercio Internacional de los EE. UU</li> <li>• Es administrado por el subcomité del SGP el cual está encargado de regular la política comercial “Trade Policy Staff Committe El equipo de trabajo evalúa las modificaciones anuales tanto en la cobertura de productos y países que son aprobadas mediante decreto presidencial, las partes interesadas como empresas, o agencias gubernamentales pueden solicitar la agregación o eliminación de un producto</li> <li>• Los países no cuentan con mecanismos que les permitan exigir las preferencias arancelarias</li> </ul>
<b>Acceso a mercados</b>	Agricultura <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fomento a la exportación de productos cárnicos, lácteos flores y frutas</li> <li>• Ofrece mecanismos y condiciones más estables</li> <li>• Cuotas de importación</li> <li>• Tasas de desgravación arancelaria</li> <li>• Creación del programa Agro ingreso Seguro: financiamiento, programas de fortalecimiento sanitario, líneas de incentivos para tecnificar procesos y líneas de créditos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• No se protege a la producción nacional con ningún mecanismo</li> <li>• El programa se enfoca a diversificar la oferta exportable sin embargo se limita la capacidad exportadora</li> <li>• Ingreso de productos agrícolas con 0% de arancel como: yuca, malanga, plátano, mango flores, guisantes frescos entre otros</li> </ul>
	Servicios <ul style="list-style-type: none"> <li>• El TLC ofrece un marco jurídico para mejorar la competitividad laboral se da la creación de un grupo de trabajo</li> <li>• Se eliminan los obstáculos al comercio de servicios</li> <li>• Promueve los Servicios profesionales mediante el licenciamiento y certificación de proveedores</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Los servicios no están contemplados en su normativa</li> <li>• En el programa no existen compromisos en cuanto a la apertura de servicios ni el establecimiento de principios y nomas</li> <li>• No se promueve el comercio de productos digitales</li> </ul>
	Inversión <ul style="list-style-type: none"> <li>• Se han establecido garantías para dar cumplimiento y proteger al inversionista de forma reciproca</li> <li>• Trato no discriminatorio</li> <li>• Libre transferencia de capitales en función de la inversión</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• EE. UU mantiene una política de protección para sus empresas inversionistas la finalidad es asegurar que los gobiernos externos no discriminen o afecten las inversiones</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Respeto a los derechos del inversionista</li> <li>• Aumento de la inversión extranjera directa por parte de su país socio</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La inversión extranjera no ha estado direccionada por el programa del SGP</li> <li>• Este mecanismo resulta ser ineficiente al momento de promover la inversión a largo plazo debido a que son de las relaciones comerciales son carácter unilateral y de forma temporal, la política ha estado establecidas conforme a las iniciativas de EE. UU.</li> </ul>
<b>Temas transversales</b>	Compras públicas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mayor apertura para las empresas de gobierno de forma bilateral</li> <li>• Se establecen disciplinas para eliminar barreos</li> <li>• Trato nacional y no discriminatorio por ende los contratos no deben incluir obstáculos innecesarios</li> <li>• Convergencia, los países asociados deben adoptar un sistema de comprar similar</li> <li>• Transparencia compromiso para garantizar el tratamiento igualitario</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El SGP no proporciona ningún incentivo para acceder a compras públicas en el mercado estadounidense</li> <li>• actualmente con la eventual negociación para dar apertura a un TLC con Estados Unidos se dinamizaría el comercio, pero la balanza comercial ecuatoriana sería negativa debido al incremento de las compras publicas</li> </ul>
	Propiedad Intelectual	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Disposición reglas y condiciones para brindar la protección a los derechos de propiedad intelectual</li> <li>• Por primera vez se logra que el TLC con EE. UU reconozca la protección de la biodiversidad ambiental y los conocimientos ancestrales</li> <li>• Se preservo la normativa vigente del país además de incorporar temas como la biopiratería, la innovación el desarrollo tecnológico</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La ley de comercio de 1974 se ha convertido en un importante instrumento para la protección de los derechos de la propiedad intelectual de los EE. UU</li> <li>• La sección 301 se autoriza al país hacer cumplir los derechos mediante tarifas de penalización</li> <li>• Dentro del SGP Se exige la protección adecuada sobre el uso de la propiedad intelectual con la finalidad de evitar la falsificación y piratería (elegibilidad)</li> </ul>
	Asuntos laborales y ambientales	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Asumen compromisos para no deteriorar la legislación laboral del trabajador se han establecido mecanismos de cooperación como la creación del Consejo de asuntos laborales</li> <li>• Establecimiento de medidas para que los países conformantes respeten la legislación ambiental</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• SGP exige la adopción de regulación laborales para cada país beneficiario como: el derecho de asociación, el establecimiento de una edad mínima para el empleo de niños, condiciones de trabajo aceptables que incluyan la seguridad y salud ocupacional</li> </ul>

**Fuente:** Ministerio de Comercio Industrias y Turismo (MinCIT) - Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD)

**Tabla 9** *Porcentaje de participación productos ecuatorianos bajo SGP*

N.º	HTS Number	Descripción	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
1	0603.19.01	Anturios, alstroemeria, gypsophilia, lirios	13%	14%	16%	15%	12%	12%	9%
2	0804.50.40	Guayabas, mangos	12%	12%	14%	11%	11%	9%	9%
3	2008.99.15	Plátanos, excepto la pulpa, preparados o conservados	8%	11%	9%		10%	9%	6%
4	4412.32.31	madera contrachapada	8%	9%	10%		8%		
5	4412.32.32	Láminas de madera				10%			
6	4412.34.32	Láminas de madera					2%	9%	7%
7	2009.89.60	Jugo de cualquier otra fruta concentrado o no concentrado	6%	4%	3%	2%	2%	1%	
8	0714.90.10	Guisantes frescos o refrigerados	4%	5%	8%				
9	0714.40.10	Taro Fresco o refrigerado				4%	5%	7%	5%
10	7801.10.00	Plomo refinado, en bruto	4%	7%	2%	8%			
11	2005.99.97	hortalizas preparadas o en conserva	3%	4%	3%	2%	3%	2%	2%
12	2008.91.00	Palmitos, preparados o conservados	3%	3%	3%				
13	2008.99.91	frutas, nueces y demás partes comestibles de plantas en conserva				3%			
14	2008.99.90	Nidos de frutos y demás partes comestibles de plantas nidos	3%	3%	2%			2%	3%
15	2008.99.15	Plátanos, excepto la pulpa, preparados o conservados				8%	4%	3%	5%
16	8544.49.90	Conductores eléctricos	3%	2%	3%	4%	5%	6%	6%
17	2008.99.13	Pulpa de plátano, preparada o conservada de otro modo	3%				6%	8%	2%
18	7801.91.00	Plomo (aparte del plomo refinado), que contiene antimonio	3%	1%	2%	1%			
19	7801.99.90	Plomo que no sea plomo refinado				1%			
20	1604.13.90	Sardinias, sardinelas y espadines o espadines	2%	1%	1%	2%	1%	2%	2%
21	3923.21.00	Sacos y bolsas para el transporte o envasado de mercancías	2%	2%	1%	1%	1%	1%	1%
22	0810.90.46	Fruta fresca, no expresada ni comprendida en otra parte					2%	3%	6%
23	0811.90.10	Plátanos y plátanos, congelados, en agua	2%	2%	2%	2%	3%	2%	2%
24	1701.14.10	azúcar de caña, en bruto, en forma sólida	2%		4%	2%		1%	3%
25	6910.10.00	Fregaderos, lavabos, bañeras, inodoros de porcelana o cerámica	2%	1%	1%	1%	1%	1%	1%
26	0603.15.00	Lirios recién cortados	1%	2%	2%	2%	3%	3%	2%
27	4421.90.97	Manufacturas de madera no expresadas en otra parte	1%	1%					
28	4421.91.97	Artículos de bambú, incluidos lápices, cofres funerarios					1%		5%
29	4421.99.97	Los demás artículos, de madera que no sea de bambú				1%		1%	
30	7604.29.10	Aleación de aluminio, perfiles	1%	1%	1%	2%	1%		3%

31	4412.94.31	Tablero de madera	1%						
32	7604.21.00	Aleación de aluminio, perfiles huecos	1%	1%	1%	2%	1%		2%
33	8507.10.00	Baterías de almacenamiento de plomo-ácido	1%						
34	0603.14.00	Crisantemos recién cortados	1%	1%					
35	3823.19.20	Aceites ácidos de refinación derivados de coco, o aceite de palma	1%						
36	0603.90.00	Flores cortadas y capullos,		2%	1%		1%	1%	1%
37	2008.91.00	Palmitos, preparados o conservados de otro modo				2%	2%		
38	2008.99.13	Pulpa de plátano, preparada o conservada de otro modo		1%	1%	1%	1%	1%	1%
39	3907.60.00	Tereftalato de polietileno en formas primarias		1%	1%				
40	3907.61.00	Tereftalato de polietileno, con un índice de viscosidad de 78 ml				1%	2%	1%	
41	0710.30.00	Espinaca		1%					
42	2008.99.40	Mangos, preparados o conservados de otro modo		1%					
43	7010.90.20	Recipientes de vidrio para transporte / envasado de perfumes				1%	1%		
44	4011.10.10	Neumáticos radiales nuevos, de caucho,				3%	2%	2%	2%
45	4412.31.41	Láminas de madera contrachapada					1%		
46	8544.42.90	Conductores eléctricos							1%
47	1905.90.90	Obleas de comunión de productos de panadería							1%
48	1704.90.35	Dulces de azúcar o dulces listos para el consumo, que no contengan cacao							1%
49	0714.10.10	Yuca (mandioca) congelada, incluso cortada							1%
50	2009.89.70	Jugo de cualquier otra fruta, concentrado o no concentrado							1%
51	4412.31.48	Láminas de madera contrachapada							3%
52	4011.20.10	Neumáticos de caucho, utilizados en autobuses o camiones							1%
53	4412.31.52	Láminas de madera contrachapada							1%
54	3907.61.00	Tereftalato de polietileno, con un índice de viscosidad de 78 ml / superior							1%
		Otros	9%	7%	8%	8%	9%	8%	8%
		TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

**Fuente:** United States International Trade Commission (USITC)

La tabla 9 muestra el porcentaje de participación de los productos ecuatorianos bajo el (SPG) de los Estados Unidos periodo 2014-2020, la oferta exportable ha estado comprendida en su gran mayoría por productos no tradicionales, de acuerdo; con las cifras estadísticas, de 286 subpartidas arancelarias, 54 comprenden la mayor parte de las exportaciones. A continuación, se enlista el top 10 de los productos con mayor participación en el mercado extranjero.

Los anturios, alstroemeria, lirios con subpartida arancelaria 0603.19.01 son los productos con mayor participación bajo el SGP durante los siete periodos analizados este represento el 13% de participación de la oferta exportable ecuatoriana conforme a lo expuesto, Ecuador se ha posicionado en el tercer lugar como proveedor, mientras que Colombia es el principal socio proveedor seguido de Canadá.

En segundo lugar, las guayabas y mangos ecuatorianos representaron el 11% de participación de la oferta exportable ecuatoriana, a nivel internacional el país se convirtió en el tercer proveedor siendo Mexico y Perú sus principales competidores en el mercado estadounidense. En tercer lugar, se encuentra los plátanos preparados el país se convirtió en el principal proveedor de este producto representando 8% de su oferta exportable, en segundo lugar, esta Filipinas seguido de Guatemala y Colombia.

En cuarto lugar, se sitúa la madera contrachapada 5% durante el periodo 2014-2020, dentro de este sector alrededor de 20 subpartidas de la posición arancelaria 4412 son exportados a EE. UU entre estos productos se encuentran las láminas de madera, paneles enchapados, tableros de madera. No obstante, se ha disminuido las exportaciones del jugo de frutas hasta el 2019 solo represento en 1% en las exportaciones.

Los conductores eléctricos han ganado mayor participación en las exportaciones ecuatorianas hasta el último periodo representaron el 6% de las exportaciones bajo el SGP, el consumo de las frutas frescas ha generado mayor demanda, representando el 3% de las exportaciones, así como también el plomo refinado 3%, hortalizas preparadas o en conserva y finalmente las exportaciones de fruta con 2% de participación procedentes de la subpartida arancelaria 0810.90.46.

**Tabla 10** Porcentaje de participación productos colombianos con TLC

N.º	Sub partida arancelaria	Descripción	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
1	2709.00.10	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso	62%	49%	53%	51%	56%	51%	48%
2	2709.00.20	Aceites de petróleo, crudos	16%	19%	9%	6%	1%	1%	
3	2710.19.06	Destilado y aceite combustible incluyendo mezclas de petróleo	4%	3%	2%	2%	2%	2%	1%
4	2710.12.45	Aceite ligero de hidrocarburos			2%	2%	3%	2%	
5	2710.19.11	Destilado y aceite residual de combustible			1%	2%	3%	10%	5%
6	0603.11.00	Rosas	3%	5%	5%	6%	6%	6%	8%
7	0603.19.01	Anturios, Alstroemeria, Gypsophilia, lirios, flores	2%	3%	3%	3%	3%	3%	4%
8	0603.14.00	Crisantemos	2%	3%	3%	3%	3%	3%	4%
9	0603.12.70	Otros claveles	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%
10	1701.99.50	Caña / azúcar de remolacha				1%			
11	3902.10.00	Polipropileno, en formas primarias					1%		
12	6302.60.00	Ropa de tocador o cocina de algodón		1%	1%	1%	1%	1%	0%
13	7007.19.00	Templado de vidrio		1%	1%	1%	1%	1%	1%
14	6203.42.40	pantalones y pantalones cortos para hombres o niños		1%	0%	0%	0%	0%	
15	7610.10.00	De aluminio, puertas, ventanas y sus marcos	1%	2%	2%	2%	3%	3%	5%
16	7604.29.10	Aleación de aluminio, perfiles				1%	1%		
17	8507.10.00	Baterías de almacenamiento de plomo			1%	1%			1%
18	2710.12.25	Naftas combustibles de motor				2%			
19	0603.12.30	Claveles en miniatura				1%			1%
20	6307.90.98	Banderas Nacionales y otros artículos de material textil							1%
21	4011.20.10	Neumáticos de caucho para autobuses o camiones							1%
22	3904.10.00	Cloruro de polivinilo en forma primaria							1%
23	1701.99.10	Azúcar de caña/ remolacha sólida						1%	1%
24	6212.20.00	Fajas y bragas							1%
25	1701.14.10	Azúcar de caña con colorante							1%
26	6203.42.45	Pantalones y pantalones cortos para hombres y niños				1%	1%	1%	
27	9602.00.50	Materiales vegetales o minerales							1%
		Otros productos	9%	12%	16%	13%	14%	14%	14%
		total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

**Fuente:** United States International Trade Commission (USITC)

La tabla 10 muestra el porcentaje de participación de productos colombianos con bajo el Tratado de Libre Comercio (TLC) de los EE. UU durante el periodo 2014-2020 según los datos obtenidos por la plataforma USITC Data Web, de un total de 1234 subpartidas arancelarias solo 27 representan mayor valor porcentual de acuerdo con la oferta exportable.

Conforme a los resultados obtenidos, los productos con mayor exportación pertenecen al sector de la industria petrolera con más del 50% de participación en la oferta exportable; los aceites de petróleo o material bituminoso lideran el primer lugar, además los aceites de petróleo crudo, el aceite ligero de hidrocarburos destilado y el aceite de combustible están comprendidos entre el 1% y 2% de participación.

En los últimos años el sector florícola colombiano ha incrementado su participación en la exportación de rosas durante el periodo 2020 representaron el 8% de las exportaciones bajo el TLC a pesar de la crisis sanitaria del Covid-19, hubo un aumento significativo del 2% en comparación con el periodo anterior, por otro lado, los anturios, lirios y claveles representaron el 4%.

El sector de la industria textil es una de las áreas con mayor dinamismo, destacándose en la exportación los jeans para dama y caballero, ropa para niños, ropa de tocador o cocina, fajas y bragas, banderas nacionales y otros artículos de materia textil con el 1% de participación en cada uno, la constante innovación ha sido propicia para crecer como sector manufacturero, además la fortaleza institucional para negociar nuevos tratados de comercio y acuerdos de inversión ha permitido proveer productos con menores costos.

Por otro lado, el sector de aluminio ha presentado gran demanda en el país norteamericano debido a la imposición de aranceles hacia China por parte de los EE. UU en efecto otros proveedores abastecieron a la economía, uno de estos fue Colombia durante el año 2020 se incrementó las exportaciones resultando la participación del 5% de su oferta exportable cifra mayor en comparación con el año 2019 que fue del 3%. No obstante, las participaciones en el sector agropecuario han sido limitadas

**Tabla 11** *Ventajas y desventajas del (SGP) de los EE. UU.*

<b>Ventajas</b>	<b>Desventajas</b>
Mecanismo que permite el ingreso de productos con la reducción o eliminación de tarifas arancelarias	Las preferencias arancelarias no aplican para la exportación de artículos electrónicos, calzado, bolsos, relojes, guantes de trabajo productos de vidrio y acero
Favorece el desarrollo competitivo de las empresas por medio del fomento a las exportaciones.	Anualmente el Subcomité del SGP han establecido límites máximos para exportar productos para obstruir el trato preferencial a los países que se consideren competitivos.
Ecuador se ha convertido en uno de los países más competitivos ante otras naciones que cuentan con SGP de los Estados Unidos	La aplicación del sistema solo ha contribuido con el 9% de participación en las exportaciones ecuatorianas.
Para el 2021 en el caso de volver a renovarse el SGP, el estado ecuatoriano puede solicitar un reembolso por concepto de tarifas arancelarias a los EE. UU.	Hasta no contar con algún tipo de acuerdo comercial con Estados Unidos, Ecuador pierde competitividad con los demás países de la región que cuentan con un TLC.
Eliminación de barreras arancelarias	Cada año los países deben ser sometidos a evaluaciones para revisar si se ha dado cumplimiento con las normas establecidas dentro del programa
La renovación del SGP cuenta con un plazo de tres años periodo 2018-2020 permitiendo incentivar los niveles de producción	La vigencia del programa durante cortos periodo de tiempo no les ha permitido a las empresas planificar a largo plazo.
Hasta el 2020 alrededor de 286 subpartidas arancelarias se han beneficiado con la reducción o eliminación de aranceles.	El incremento en las subpartidas arancelarias no ha sido el más favorable

**Fuente:** Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD)

**Tabla 12** *Ventajas y desventajas del Tratado de Libre Comercio (TLC) de los EE. UU*

<b>Ventajas</b>	<b>Desventajas</b>
Acuerdo comercial que permite el ingreso de productos y servicios con desgravación arancelaria	La desgravación arancelaria se aplica de tres formas corto, largo y mediano plazo lo que ha traído confusión a los productores
Maximiza el desarrollo competitivo de las empresas por medio del fomento a las exportaciones.	Las pequeñas empresas no pueden competir con grandes corporaciones extranjeras limitando la capacidad exportadora
Promueve mecanismos de solución controversias como garantía de cumplimiento del TLC dentro de la normativa	El acuerdo ha desequilibrado la economía interna desprotegiendo a algunos sectores productivos que son poco beneficiados
Instrumento que no requiere de renovaciones anuales en consecuencia brinda mayor estabilidad	Pérdida de impuestos tributarios por concepto de importaciones al país la importación de bienes sustitutos desplazaría a la producción que no se adapte a las nuevas condiciones
EL acceso libre de aranceles en un 99% de los productos de exportación colombiana	
El TLC cuenta con un marco normativo a largo plazo que favorece la inversión, propiedad intelectual y el medio ambiente	Incremento de franquicias afectación al comercio local
Favorece el aparato productivo mediante la adquisición de bienes de capital especialmente de maquinaria y equipo	Balanza comercial negativa por incremento de las importaciones ineficacia en la infraestructura
La consolidación de preferencias arancelarias del ATPDEA, ha beneficiado hasta el 2020 alrededor de 1234 subpartidas arancelarias	Limitada capacidad de producción en el sector agropecuario afectación a los pequeños productores escasa industrialización
Flexibilidad en las reglas de origen incorporación de insumos por terceros países	
Creación de mecanismo especial para la revisión del impacto del TLC en las pequeñas empresas	Poca adaptación de las empresas colombianas frente a los estándares internacionales de producción

**Fuente:** Ministerio de Comercio Industrias y Turismo (MinCIT)

#### **4.1.2.1 Análisis comparativo de la oferta exportable Ecuador-Colombia**

Para la determinación del tercer objetivo se procede a implementar el Índice de apertura sectorial para identificar sectores competitivos en segundo lugar, se crea una tabla con las subpartidas arancelarias en las exportaciones de productos coincidentes de Ecuador y Colombia clasificándose bajo 24 secciones de sistema armonizado de los EE. UU.

**Tabla 13** Índice de participación sectorial entre Ecuador y Colombia 2014-2020 hacia el mercado de EE. UU.

Ca p.	Descripción	País	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
6	Flores cortadas y follaje ornamental	Ecuador	15,92%	20,17%	25,36%	26,28%	25,99%	26,89%	25,32%
		Colombia	7,53%	11,29%	12,3%	14,0	13,1%	13,2%	18,2%
7	Hortalizas comestibles y determinadas raíces	Ecuador	5,65%	7,95%	12,82%	7,39%	9,56%	14,50%	11,90%
		Colombia	0,08%	0,18%	0,2%	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%
8	Frutas y nueces comestibles	Ecuador	14,71%	17,29%	21,89%	20,93%	25,31%	24,36%	33,29%
		Colombia	0,12%	0,17%	0,2%	0,3%	0,3%	0,4%	0,6%
9	Café, té y especias	Ecuador	0,12%	0,10%	0,13%	0,38%	0,45%	0,42%	0,48%
		Colombia	0,01%	0,02%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,1%
11	Productos de la industria de la molienda	Ecuador	0,10%	0,09%	0,13%	0,19%	0,22%	0,22%	0,28%
		Colombia	0,06%	0,03%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
15	Grasas y aceites animales o vegetales y productos de su descenso	Ecuador	0,09%	0,11%	0,21%	0,28%	0,54%	0,68%	0,81%
		Colombia	0,01%	0,03%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%
18	Preparados de cacao y cacao	Ecuador	0,64%	0,70%	0,98%	1,34%	1,28%	1,31%	1,10%
		Colombia	0,14%	0,24%	0,23%	0,25%	0,21%	0,20%	0,24%
19	Preparaciones de cereales, harina, almidón o leche	Ecuador	0,61%	0,65%	0,64%	0,69%	0,92%	2,18%	1,27%
		Colombia	0,07%	0,14%	0,15%	0,16%	0,08%	0,09%	0,14%
20	Preparaciones de hortalizas, frutas, nueces	Ecuador	28,16%	28,93%	29,23%	28,91%	36,82%	31,75%	37,77%
		Colombia	0,33%	0,63%	0,81%	1,07%	1,08%	1,03%	1,39%
21	Preparados comestibles diversos	Ecuador	0,26%	0,27%	0,59%	0,48%	0,37%	0,47%	0,71%
		Colombia	0,20%	0,24%	0,26%	0,31%	0,32%	0,27%	0,54%
22	Bebidas, licores y vinagre	Ecuador	0,19%	0,21%	0,28%	0,27%	0,17%	0,19%	0,26%
		Colombia	0,05%	0,08%	0,07%	0,07%	0,07%	0,07%	0,15%
39	Plásticos y sus manufacturas	Ecuador	2,54%	3,17%	3,40%	3,48%	4,19%	3,53%	3,62%
		Colombia	1,60%	2,45%	2,83%	2,66%	2,97%	2,60%	2,88%
40	Caucho y sus manufacturas	Ecuador	0,00%	0,00%	0,28%	4,06%	3,89%	3,25%	5,77%
		Colombia	0,17%	0,52%	0,20%	0,15%	0,28%	0,46%	0,77%

44	Madera y manufacturas de madera	Ecuador	10,77%	11,59%	14,10%	17,07%	19,84%	18,85%	31,80%
		Colombia	0,01%	0,04%	0,03%	0,04%	0,05%	0,05%	0,06%
63	Artículos textiles confeccionados; juegos de arte de agujas; ropa y artículos textiles usados; harapos	Ecuador	0,04%	0,07%	0,08%	0,11%	0,12%	0,08%	0,11%
		Colombia	0,44%	0,79%	0,77%	0,80%	0,71%	0,78%	1,18%
65	Tocados y sus partes	Ecuador	0,39%	0,69%	0,67%	0,32%	0,31%	0,42%	0,25%
		Colombia	0,01%	0,02%	0,02%	0,02%	0,02%	0,02%	0,02%
68	Artículos de piedra, yeso, cemento, amianto, mica o materiales similares	Ecuador	0,15%	0,17%	0,26%	0,24%	0,31%	0,31%	0,23%
		Colombia	0,00%	0,00%	0,0%	0,01%	0,02%	0,01%	0,00%
69	Productos cerámicos	Ecuador	1,86%	0,67%	1,11%	1,33%	1,03%	1,19%	1,21%
		Colombia	0,27%	0,44%	0,40%	0,38%	0,33%	0,29%	0,34%
70	Vidrio	Ecuador	0,00%	0,03%	1,32%	0,89%	0,02%	0,02%	0,02%
		Colombia	0,56%	0,99%	1,38%	1,40%	0,98%	0,83%	1,19%
71	Perlas naturales o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos	Ecuador	0,22%	0,13%	0,16%	0,35%	0,18%	0,26%	0,28%
		Colombia	0,04%	0,14%	0,15%	0,17%	0,16%	0,10%	0,07%
76	Aluminio y sus manufacturas	Ecuador	1,75%	2,01%	2,37%	6,83%	2,50%	0,13%	8,80%
		Colombia	1,04%	2,24%	3,16%	2,95%	3,68%	4,06%	6,06%
78	Plomo y sus manufacturas	Ecuador	6,36%	8,15%	5,24%	13,87%	9,26%	13,98%	4,96%
		Colombia	0,00%	0,00%	0,08%	0,04%	0,04%	0,03%	0,02%
85	Máquinas y aparatos eléctricos y sus partes; grabadoras y reproductores de sonido,	Ecuador	3,66%	3,06%	4,50%	6,66%	8,93%	13,24%	13,60%
		Colombia	0,27%	0,40%	0,85%	0,81%	0,93%	1,08%	1,43%

**Fuente:** United States International Trade Commission (USITC) 2021

La tabla 13 indica el análisis comparativo mediante el Índice de participación Sectorial de 23 secciones del Sistema Armonizado, en este punto se identifica que Ecuador posee mayores ventajas competitivas en nueve sectores : Hortícola, frutícola, preparados de cacao y cacao, plásticos y sus manufacturas, caucho y sus manufacturas , madera, plomo, aluminio y máquinas y aparatos eléctricos .Mientras que para Colombia existen claras ventajas en el sector textil y confecciones, azúcares y confitería, vidrio , combustibles minerales denotando también un favorable crecimiento en el sector del aluminio plásticos y sus manufacturas y preparaciones de hortalizas.

**Tabla 14** Subpartidas coincidentes en las exportaciones de Ecuador y Colombia hacia EE. UU bajo SGP Y TLC

<b>Subpartida</b>	<b>Descripción</b>
<b>Capítulo VI</b>	<b>ÁRBOLES VIVOS Y OTRAS PLANTAS; BOMBILLAS, RAÍCES Y SIMILARES;</b>
0603.12.70	Otros claveles, recién cortados
0603.14.00	Crisantemos recién cortados
0603.15.00	Lirios recién cortados
0603.19.01	Corte fresco, alstroemeria, gypsophilia, lirios, boca de dragón y flores
0603.90.00	Flores cortadas y capullos, aptos para ramos u ornamentales, secos, teñidos,
<b>Capítulo VII</b>	<b>HORTALIZAS COMESTIBLES Y DETERMINADAS RAÍCES</b>
0710.90.91	Mezclas de hortalizas
0712.90.85	Hortalizas secas y mezclas de legumbres secas
0714.10.10	Yuca congelada, incluso cortada
<b>Capítulo VIII</b>	<b>FRUTAS Y NUECES COMESTIBLES</b>
0804.50.80	Guayabas, mangos y mangostanes, secos
0810.90.46	Fruta fresca, no expresada ni comprendida en otra parte
0811.90.10	Plátanos y plátanos congelados, en agua o con edulcorante
0811.90.25	Anacardos, guanábanos y chucherías, congelados, en agua
0811.90.52	Mangos congelados, incluso cocidos al vapor o hervidos
<b>Capítulo IX</b>	<b>CAFÉ, TÉ, MATE Y ESPECIAS</b>
0904.21.60	Frutos del género Capsicum, excepto el pimentón y el pimiento ancho, secos, sin triturar
0904.22.76	Frutos del género capsicum, triturados o molidos,
0910.99.60	Especias
0902.20.10	Té verde en paquetes de más de 3 kg, aromatizado
<b>Capítulo XI</b>	<b>PRODUCTOS DE LA INDUSTRIA DE LA MOLIENDA</b>
1103.13.00	Granos y sémola de maíz
1104.23.00	Granos de maíz descascarados, cortados, cortados en rodajas
1106.30.40	Harina, sémola
1102.20.00	Harina de maíz
1104.29.90	Granos de cereales distintos de la cebada, la avena o el maíz, mondados, perlados
<b>Capítulo XV</b>	<b>GRASAS Y ACEITES ANIMALES O VEGETALES Y PRODUCTOS DE SU DESCENSO</b>
1515.90.80	Grasas y aceites vegetales fijos, incluso refinados, sin modificar químicamente
1517.90.20	Mezclas artificiales comestibles

---

<b>Capítulo XVII</b>	<b>AZÚCARES Y CONFITERÍA DE AZÚCAR</b>
1704.90.35	Dulces de azúcar o dulces listos para el consumo
1701.14.10	El resto de azúcar de caña, en bruto, en forma sólida
1704.10.00	Goma de mascar sin cacao, incluso azucarada
<b>Capítulo XVIII</b>	<b>PREPARADOS DE CACAO Y CACAO</b>
1805.00.00	Cacao en polvo sin adición de azúcar u otro edulcorante
1806.90.90	Chocolate y preparaciones con cacao
1803.20.00	Pasta de cacao, total o parcialmente desgrasada
1806.32.90	Preparaciones de cacao, sin rellenar, en bloques
1806.32.30	Chocolate, sin relleno, sin grasa butírica, en bloques / placas / barras
<b>Capítulo XIX</b>	<b>PREPARACIONES DE CEREALES, HARINA</b>
1902.30.00	Pasta
1904.90.01	Cereales, distintos del maíz, en grano o en copos u otros cereales trabajados
1904.10.00	Alimentos preparados obtenidos por tostado de cereales o productos a base de cereales
1905.90.90	Obleas de comunión de productos de panadería, cápsulas vacías aptas para uso farmacéutico, obleas para sellar
<b>Capítulo XX</b>	<b>PREPARACIONES DE HORTALIZAS, FRUTAS</b>
2005.99.97	Hortalizas y mezclas de hortalizas, preparadas o conservadas
2007.99.50	Pastas y purés de guayaba y mango, preparaciones cocidas
2008.19.90	Los demás frutos secos y semillas
2008.91.00	Palmitos, preparados o conservados
2008.99.13	Pulpa de plátano, preparada o conservada
2008.99.15	Plátanos, excepto la pulpa, preparados o conservados
2008.99.65	Yuca, preparada o conservada
2008.99.80	Pulpa de frutas y demás partes comestibles de plantas
<b>Capítulo XXI</b>	<b>PREPARADOS COMESTIBLES DIVERSOS</b>
2103.90.90	Preparaciones para salsas y salsas preparadas, neosi
2106.90.58	Preparaciones alimenticias de gelatina, neosi
2106.90.98	Otras preparaciones alimenticias nesoi, incluidas preparaciones para la fabricación de bebidas
<b>Capítulo XXII</b>	<b>BEBIDAS, LICORES Y VINAGRE</b>

---

---

2202.99.90	Bebidas sin alcohol, excepto zumos de frutas u hortalizas
2201.10.00	Aguas minerales y gaseosas

**Capítulo  
XXXIX**

**PLÁSTICOS Y SUS MANUFACTURAS**

3924.10.20	Platos, tazas, platillos, azucareros, cremas, salseras, platos y fuentes para servir, de plástico
3926.90.99	Otras manufacturas de plástico, nesoi
3923.10.90	Las demás cajas, estuches, jaulas y artículos similares
3923.21.00	Sacos y bolsas, de polímeros de etileno
3924.10.30	Bandejas de plástico
3924.90.56	Artículos para el hogar y de tocador, de plástico
3921.90.50	Placas no adhesivas láminas, papel aluminio
3921.12.50	Placas no adhesivas láminas, papel aluminio

**Capítulo VII CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS**

4011.10.10	Neumáticos de caucho
4011.20.10	Neumáticos radiales de caucho

**Capítulo VII MADERA Y MANUFACTURAS DE MADERA; CARBÓN DE MADERA**

4418.20.80	Puertas de madera
4421.91.97	Otros artículos, de bambú, incluye ataúdes funerarios, puertas para confinar a niños

**Capítulo VII ARTÍCULOS TEXTILES CONFECCIONADOS; ROPA Y ARTÍCULOS TEXTILES**

6307.90.98	Banderas nacionales y otros artículos inventados de materiales textiles
------------	---

**Capítulo  
LXV**

**TOCADOS Y SUS PARTES**

6506.99.60	Sombrerería, de materias que no sean caucho, plástico
6504.00.30	Sombreros y tocados, trenzados o ensamblados a partir de tiras de verduras
6502.00.20	Formas de sombrero, trenzadas o ensambladas a partir de tiras, no bloqueadas
6504.00.60	Sombreros y tocados, trenzados o ensamblados a partir de tiras de verduras.

**Capítulo  
LXIX**

**PRODUCTOS CERAMICOS**

6910.90.00	Fregaderos, lavabos, bañeras, bidés, inodoros (que no sean de porcelana o loza).
6910.10.00	Fregaderos, lavabos, bañeras, bidés, inodoros, de porcelana o cerámica de porcelana.
6912.00.44	Tazas y jarras de cerámica (que no sean de porcelana o loza)

**Capítulo VII VIDRIO**

---

---

7007.19.00 Vidrio de seguridad

**Capítulo  
LXXI**      **PERLAS NATURALES O CULTIVADAS, PIEDRAS PRECIOSAS**

7117.90.90 Joyas de imitación que no sean de metales comunes o plásticos

7113.19.50 Joyas de metales preciosos (excepto la plata) y sus partes

7117.19.90 Joyería de imitación

**Capítulo  
LXXVI**      **ALUMINIO Y SUS MANUFACTURAS**

7604.29.10 Aleación de aluminio, perfiles

7616.99.51 Aluminio, artículos

**Capítulo  
LXXVIII**      **PLOMO Y SUS MANUFACTURAS**

7801.10.00 Plomo refinado, en bruto

7801.91.00 Plomo (aparte del plomo refinado), que contiene antimonio

**Capítulo**      **MÁQUINAS Y APARATOS ELÉCTRICOS Y SUS PARTES**

8544.49.90 Conductores eléctricos

8507.10.00 Baterías de almacenamiento

---

**Fuente:** United States International Trade Commission (USITC) 2021

#### **4.1.2.2. Comparativo Índice de la ventaja comparativa revelada (IVCR) entre Ecuador y Colombia**

En la anterior tabla se identificó 79 subpartidas arancelarias de productos coincidentes entre el SGP y TLC de EE. UU en este apartado se procede con el análisis comparativo del Índice de Ventajas Comparativas Reveladas (IVCR) entre Ecuador y Colombia por sección de capítulos durante el periodo 2014-2020 utilizando tablas y figuras.

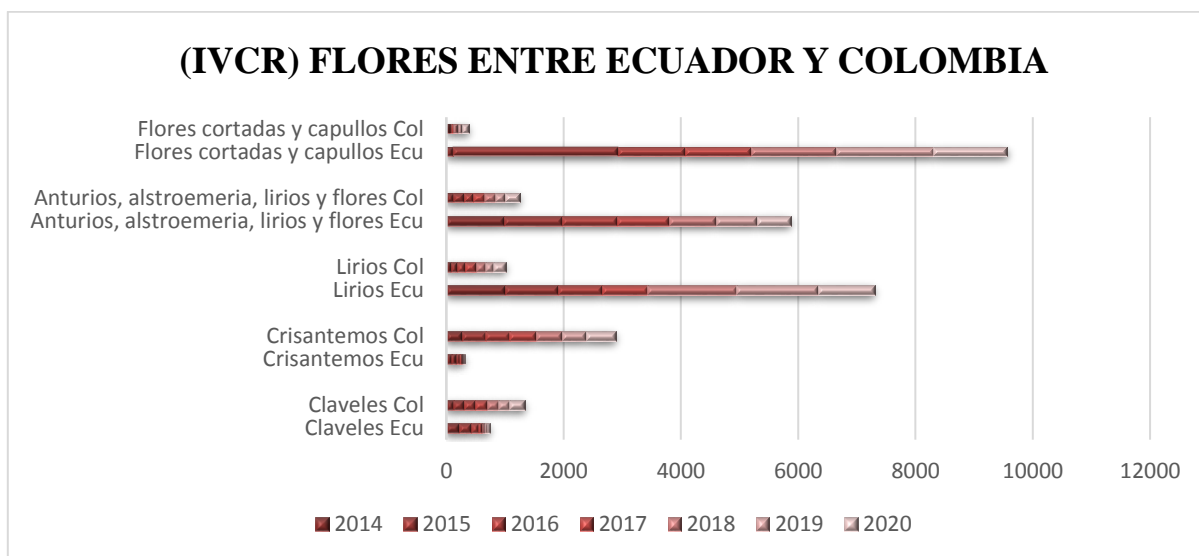
En cada sección se analiza cual fue el producto con mayor ventaja comparativa, así como también las principales causas de su crecimiento por medio de datos secundarios, principales empresas exportadoras y el tipo de estrategias que han aplicado para ser más competitivos en el mercado internacional finalmente, para una mayor comprensión de este objetivo se procede a estructurar una tabla bajo tres criterios de clasificación de acuerdo con los resultados del IVCR.



**Tabla 15** Comparativo del (IVCR) sección flores entre Ecuador y Colombia

		Flores							
Sub partida	Descripción	País	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
0603.12.70	Claveles	Ecu	213,7	208,44	124,34	60,78	35,96	55,3	46,07
		Col	124,05	174,05	191,08	205,05	197,47	187,17	258,29
0603.14.00	Crisantemos	Ecu	90,19	81,7	50,27	32,54	18,19	22,23	21,26
		Col	266,6	407,1	399,07	460,93	442,67	409,48	511,31
0603.15.00	Lirios	Ecu	1004,8	900,08	752,99	775,59	1514,82	1394,14	965,34
		Col	77,65	106,66	133,53	187,49	162,44	139,16	203,85
0603.19.01	Anturios, alstroemeria, lirios y flores	Ecu	982,75	984,94	947,66	885,19	794,75	701,37	578,83
		Col	124,47	174,61	161,18	188,97	185,49	172,47	253,65
0603.90.00	Flores cortadas y capullos	Ecu	111,55	2816	1143,3	1122	1453,33	1663,21	1257,89
		Col	44,01	19,92	24,98	33,5	77,33	65,82	122,43

Fuente: United States International Trade Commission (USITC) 2021



**Figura 5** Comparativo del (IVCR) sección flores 2014-2020

De acuerdo con el IVCR, Ecuador ha ganado competitividad en tres de cinco productos dentro del sector florícola, las adecuadas condiciones climáticas y geográficas han contribuido a incrementar

sus exportaciones destacando: las flores cortadas, lirios y alstroemerias la variedad de colores y su durabilidad en el mercado extranjero ha permitido obtener la ventaja de diferenciación y posicionamiento.

Los claveles ecuatorianos al igual que los crisantemos han sido considerados como uno de los mejores a nivel internacional por su increíble calidad y belleza, sin embargo, en los últimos años este producto presenta menor competitividad y en consecuencia su posicionamiento ha bajado.

Por otro lado, Colombia ha fortalecido su capacidad de exportación en el sector de las flores, las rosas, claveles y crisantemos cuentan con certificaciones denominación de origen, dicho sello distintivo de calidad les ha permitido obtener mayor ventaja competitiva en el mercado. El 74% de las flores importadas para días festivos por parte de Estados Unidos provienen de Colombia. Actualmente es el segundo mayor proveedor de flores a nivel mundial después de Holanda siendo uno de sus puntos fuertes en su economía a nivel mundial (PROCOLOMBIA, 2019).

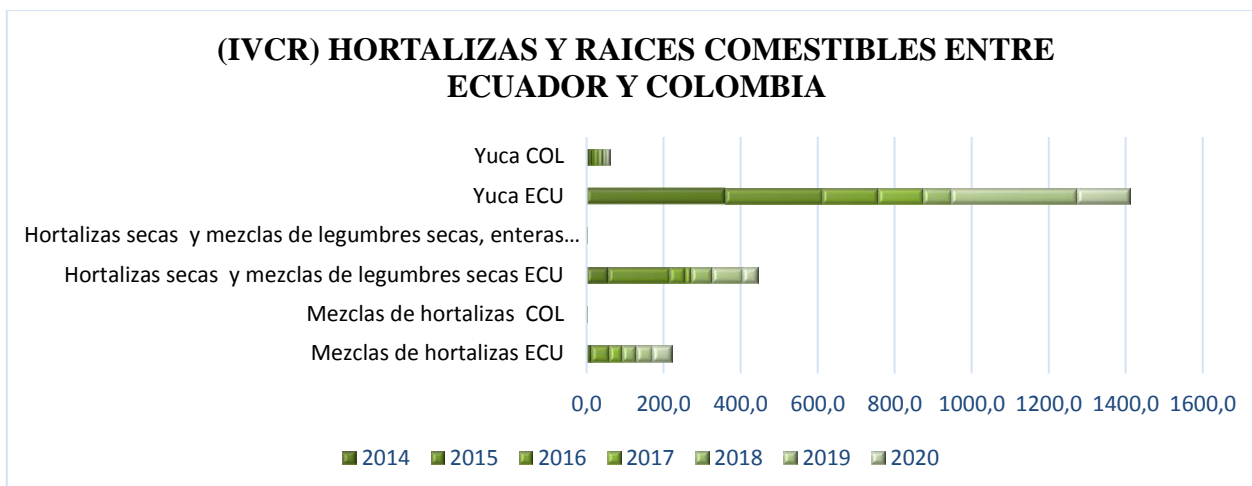
Se puede manifestar que ambos países poseen ventajas comparativas para la producción de flores, sin embargo, la diferenciación de cada producto que pueda generar cada país dependerá en apostar a la innovación, mejorar el rendimiento de producción, tecnificar procesos, y estar actualizados en las últimas tendencias del comercio.



**Tabla 16** Comparativo del (IVCR) sección hortalizas entre Ecuador y Colombia

Hortalizas y determinadas raíces									
Sub partida	Descripción	País	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<b>0710.90.91</b>	Mezclas de hortalizas	Ecu	11,0	1,0	45,9	34,6	36,2	42,4	48,8
		Col	0,04	0,14	0,27	0,25	0,21	0,21	0,36
<b>0712.90.85</b>	Hortalizas secas y mezclas de legumbres	Ecu	56,07	159,05	40,28	15,16	54,74	80,5	38,13
		Col	0,19	0,45	0,21	0,15	0,21	0,53	0,09
<b>0714.10.10</b>	Yuca	Ecu	359	253	144	117	74	325	139
		Col	6	8	6	11	11	10	10

**Fuente:** United States International Trade Commission (USITC) 2021



**Figura 6** Comparativo del (IVCR) sección hortalizas y raíces comestibles 2014-2020

En base a los resultados obtenidos del (IVCR) en la sección hortalizas y determines raíces, se puede manifestar que, Ecuador ha presentado mayor competitividad en las 3 subpartidas dentro del mercado estadounidense, según los datos comerciales de la oficina de los EE. UU., hasta el momento el país ecuatoriano es el segundo proveedor de yuca, siendo el primero Costa Rica.

En referencia a las subpartidas arancelarias mezclas de hortalizas y mezclas de legumbres secas se ha mostrado un mayor crecimiento en el mercado local de Ecuador como a nivel internacional, sin embargo, aún las unidades de producción son relativamente pequeñas con superficies menores a 100 hectáreas, por otro lado, la comparación de los resultados con Colombia muestra que el país no es competitivo ya que sus valores están por debajo de 1 (Moreno, Moreno, Pilamala, Molina, & Cerda, 2019).

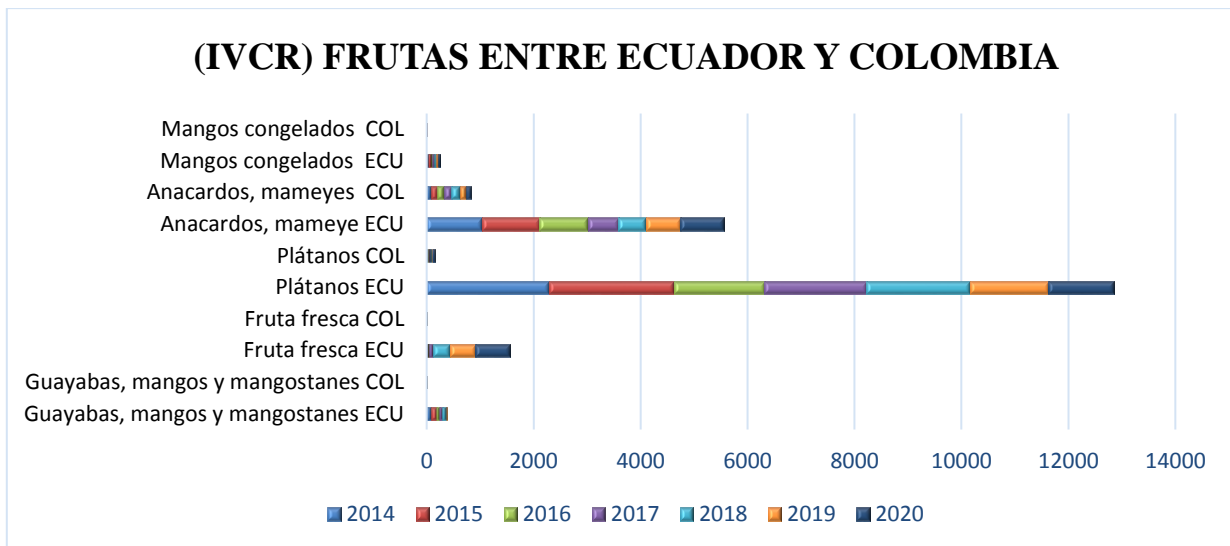
Para el Ecuador la actividad del sector agrícola es de gran importancia según las estadísticas del (BCE) este representa el 6,32% del PIB dicha actividad cuenta con ventaja competitiva debido a las condiciones geográficas favorables. No obstante, a pesar de que Colombia cuenta con el (TLC) con Estados Unidos se puede evidenciar que el país no aprovechado al máximo la exportación de productos con beneficio arancelario sobre todo del sector agrícola.



**Tabla 17** Comparativo del (IVCR) sección frutas entre Ecuador y Colombia

<b>Frutas</b>									
<b>Sub partida</b>	<b>Descripción</b>	<b>País</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
<b>0804.50.80</b>	Guayabas, mangos	Ecu	84	106	50	58	62	13	5
		Col	0	0,01	0,08	0,23	0,04	0,30	0,62
<b>0810.90.46</b>	Fruta fresca, no expresada en otra parte	Ecu	15	16	16	73	311	478	656
		Col	0,14	0,24	0,38	0,35	0,38	0,29	0,28
<b>0811.90.10</b>	Plátanos	Ecu	2290	2339	1688	1911	1929	1471	1213
		Col	8,40	11,33	18,07	23,56	21,75	27,81	35,94
<b>0811.90.25</b>	Anacardos, mameyes colorados, guanábanos	Ecu	1031	1084	901	571	518	636,	813
		Col	79,24	124,75	118,64	144,74	157,63	110,24	98,03
<b>0811.90.52</b>	Mangos congelados	Ecu	34,54	45,27	22,91	38,85	30,40	42,94	40,09
		Col	0,53	0,88	1,62	2,16	2,14	2,24	1,60

**Fuente:** United States International Trade Commission (USITC) 2021



**Figura 7** Comparativo del (IVCR) Frutas 2014-2020

Los resultados obtenidos del (IVCR) en la sección frutas, demuestran que de 5 subpartidas coincidentes que engloban frutas como: mangos, anacardos, mameyes, plátanos, guayabas, mangostanes y otro tipo de fruta fresca , los dos países cuentan con condiciones favorables para

cultivar y producir una gran variedad de frutas por la diversidad del clima y suelo, sin embargo, Ecuador posee mayores ventajas competitivas en la exportación frutas, como se puede observar en los últimos siete años las exportaciones de fruta fresca han venido creciendo de forma sostenida.

El producto con mayor ventaja competitiva es el plátano ecuatoriano, los factores climáticos han sido propicios obtener una óptima producción y excelente calidad convirtiéndose en el segundo proveedor de Estados Unidos después de Costa Rica. Durante los últimos años, Ecuador ha mejorado el rendimiento de sus cultivos mediante la capacitación técnica, mecanismos más eficientes en la cosecha, clasificación y logística de transporte (Moreno et al. 2019).

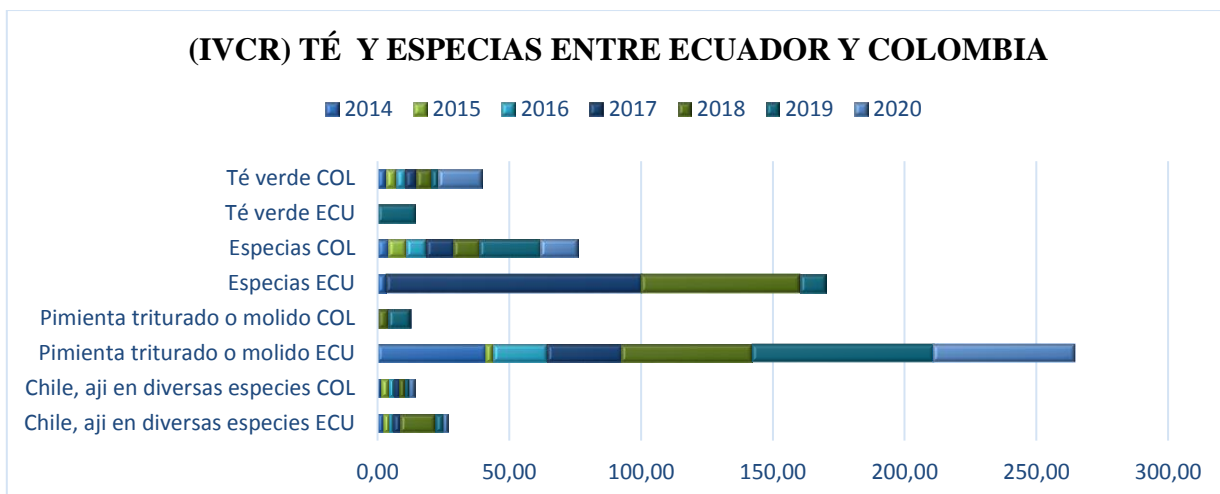
Colombia produce 10.8 millones de toneladas al año de frutas y hortalizas sin embargo, la capacidad de exportación en los últimos años es limitada debido a que presenta varias dificultades como: la inestabilidad en los precios, la poca asistencia técnica y el escaso acompañamiento integral en todos los procesos de producción ha dificultado la exportación de estos productos, además, la falta de recursos de pequeños productores que conforman el 80% del sector ha imposibilitado la certificación de predios para exportación (Agronet, 2019).



**Tabla 18** Comparativo del (IVCR) Té y especias entre Ecuador y Colombia

Sub partida	Descripción	País	Té y especias						
			2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
0904.21.60	Chile, aji en diversas especies	Ecu	2,20	2,35	1,40	2,86	13,11	3,14	1,59
		Col	1,41	2,82	2,07	1,92	2,10	1,73	1,90
0904.22.76	Pimienta triturado o molido	Ecu	41,07	2,71	20,65	28,11	49,55	69	53,69
		Col	0,23	0	0	0	3,86	8,18	0,23
0910.99.60	Especias	Ecu	3,18	0	0,01	97,03	60,08	10,01	0
		Col	4,10	6,78	7,65	10,32	9,88	23,13	14,08
0902.20.10	Té verde	Ecu	0	0	0	0	0	14,34	0,14
		Col	3,14	3,96	3,54	4,12	5,62	2,79	16,43

Fuente: United States International Trade Commission (USITC) 2021



**Figura 8** Comparativo del (ÍVCR) Té y especias 2014-2020

El IVCR en la sección té y especias muestra a Colombia con mayor ventaja competitiva el producto té verde, las condiciones climáticas son excepcionales, nuevas empresas han incursionado en este segmento, el mejoramiento de la calidad y la innovación ha permitido a empresas como la compañía Agrícola Himalaya consolidarse como líder en el mercado nacional, además es la única productora de té que se ha diferenciado por sus sabores exiticos y florales a nivel mundial (El país, 2016). Por otro lado, Ecuador no es competitivo para este producto debido a que las exportaciones son mínimas.

En referencia al producto especias durante los primeros tres años del periodo de estudio, Colombia fue más competitivo, sin embargo, sus exportaciones hacia el mercado estadounidense han disminuido debido a la pandemia del Covid-19 ganando mayor ventaja Ecuador. El producto con mayor ventaja competitiva es la pimienta triturada o molida perteneciente a Ecuador, los resultados muestran un crecimiento importante en el mercado extranjero.

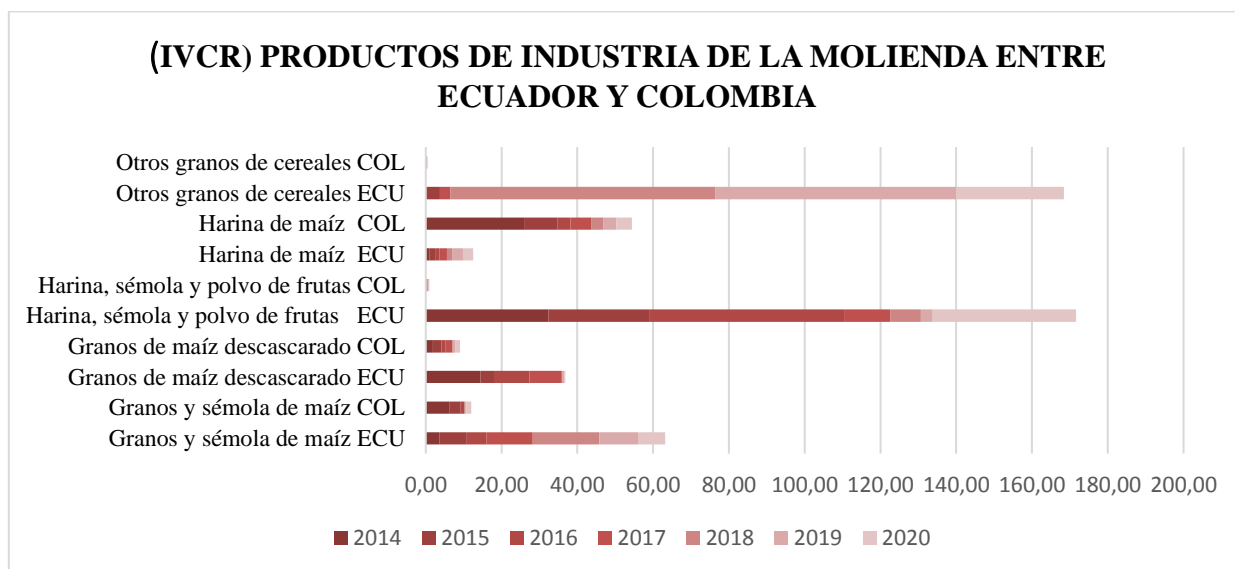
De acuerdo con la Calificadora de Riesgo Latinoamericana (2019) el mayor socio comercial para este subsector es Estados Unidos seguido de Holanda, India, Alemania y Perú, siendo las principales empresas distribuidoras Inc. Family Food y Nativo S. I Productos Goya por empresas como Alimentos Ecuatorianos S.A, Extractos Andinos C.A, Alimentos el Sabor e Industria Lojana de Especerías sus productos han estado orientados a la responsabilidad social, cuidado ambiental y comercio justo permitiendo ganar mayor apertura



**Tabla 19** Comparativo del (IVCR) productos de industria de la molienda entre Ecuador y Colombia

Productos de la industria de la molienda									
Sub partida	Descripción	País	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
1103.13.00	Granos y sémola de maíz	Ecu	3,53	7,30	5,12	12,24	17,63	10,17	7,18
		Col	6,21	2,99	1,07	0,00	0,15	0,22	1,35
1104.23.00	Granos de maíz descascarado	Ecu	14,46	3,51	9,38	8,60	0,00	0,63	0,31
		Col	1,91	2,24	1,09	1,79	0,31	0,48	1,25
1106.30.40	Harina, sémola y polvo de frutas	Ecu	32,37	26,76	51,32	12,09	8,13	3,16	37,79
		Col	0,00	0,15	0,10	0,23	0,13	0,22	0,10
1102.20.00	Harina de maíz	Ecu	1,01	1,50	1,16	1,93	1,31	2,89	2,72
		Col	25,92	8,89	3,42	5,51	3,04	3,46	4,15
1104.29.90	Otros granos de cereales	Ecu	0,00	3,70	0,00	2,85	69,80	63,66	28,38
		Col	0	0	0	0	0,36	0,04	0

Fuente: United States International Trade Commission (USITC) 2021



**Figura 9** Comparativo del (IVCR) productos de la Industria de la molienda 2014-2020

Dentro de los productos referentes a la industria de la molienda se analizaron 5 subpartidas arancelarias coincidentes entre Ecuador y Colombia, de forma general, los resultados del IVCR indican que existe mayor competitividad por parte de Ecuador en 4 subpartidas que comprende:

granos de maíz descascarado, granos de cereales, harina de sémola y polvo de frutas mientras que Colombia es más competitivo en la exportación de harina de maíz.

La subpartida con mayor ventaja competitiva es la harina derivada de la sémola y polvo de frutas procedentes de Ecuador durante el periodo 2020 se exportó un valor de US\$ 189.023 según datos obtenidos por Cobus group las principales empresas exportadoras son Samiyameal S.A, Kisa Export S.A y Alimentos del Banano S.A. dentro de este sector se puede evidenciar que existe poca diversificación de productos por lo que se considera necesario que el estado ecuatoriano brinde incentivos a los productores para incremento de productos con valor agregado.

Para la subpartida harina de maíz, Colombia presenta mayores exportaciones en el mercado de EE. UU. Según Cobus Group los principales exportadores son Alimentos Polar Colombia SAS, Harinera del Valle S.A, Soberana SAS y Precocidos del Oriente, sin embargo, la participación de este producto con las exportaciones totales bajo el TLC ha sido limitada.

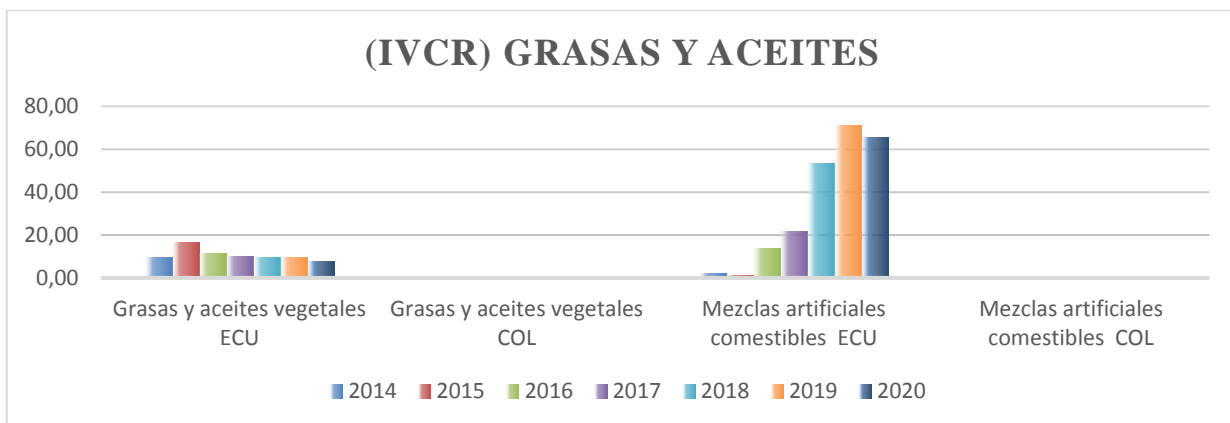
En los últimos años Colombia se ha convertido en el mayor importador de maíz de todo Sudamérica, a pesar de que la productividad de estos cultivos es muy alta en Colombia la incidencia de factores como el costo de combustible, arrendamiento de tierra y el precio de insumos han afectado el precio final de producto por esta razón al tener facilidades con el TLC de EE.UU el país ha preferido estimular la importación de este grano debido a que los costos de producción son más bajos en el extranjero (Ventura Group, 2019).



**Tabla 20** Comparativo del (IVCR) grasas y aceites entre Ecuador y Colombia

Grasas y aceites									
Sub partida	Descripción	País	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<b>1515.90.80</b>	Grasas y aceites vegetales	Ecu	9,67	16,56	11,56	10,1	9,67	9,37	7,72
		Col	0,04	0,25	0,08	0,24	0,26	0,18	0,2
<b>1517.90.20</b>	Mezclas artificiales comestibles	Ecu	1,88	1,07	13,57	21,78	53,4	70,98	65,32
		Col	0,09	0	0,14	0,71	0,27	0,06	0,14

**Fuente:** United States International Trade Commission (USITC) 2021



**Figura 10** Comparativo del (IVCR) grasas y aceites 2014-2020

La aplicación de IVCR en la sección grasas y aceites vegetales demuestra que Ecuador tiene mayores ventajas competitivas en las dos subpartidas, mientras que los resultados para Colombia son menores a uno, lo cual indica una desventaja comparativa en el mercado estadounidense. La producción de aceites y grasas vegetales son una de las actividades más dinámicas para Ecuador la orientación exportadora ha sido favorable sin embargo aún persisten desafíos debido a la actual situación económica y la competencia de otros países de la región.

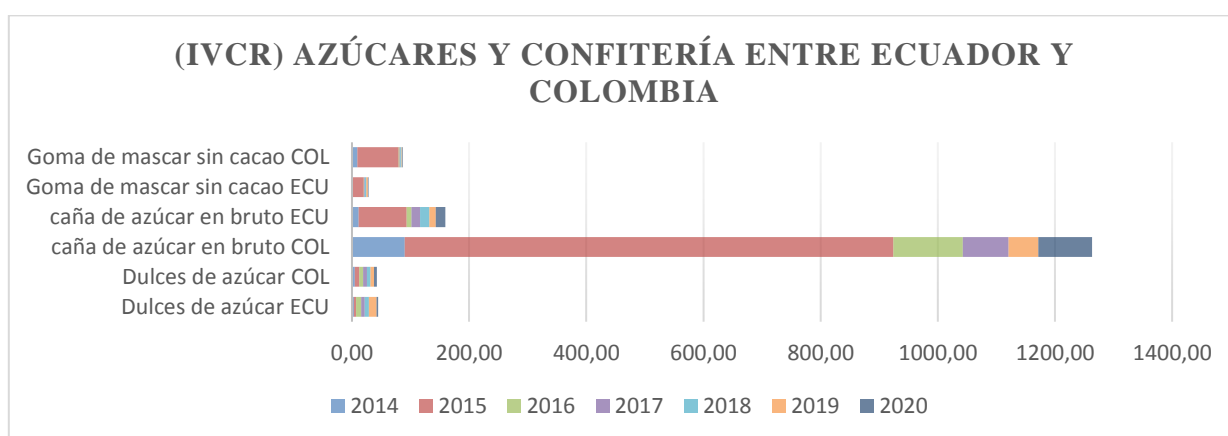
Según datos proporcionados por Cobus Group (2021), en los últimos años las exportaciones de la partida 15179020 correspondiente a mezclas artificiales comestibles, incrementaron su participación más que el periodo 2014 siendo el principal exportador la Empresa Pública de hidrocarburos del Ecuador. En relación con la partida 15159080 grasas y aceites vegetales las exportaciones han disminuido en el último año, pero sigue manteniendo su competitividad frente a Colombia las empresas que más lideran este producto son La Fabril y Danec.



**Tabla 21** Comparativo del (IVCR) azúcares y confitería de azúcar entre Ecuador y Colombia

Azúcares y confitería de azúcar									
Sub partida arancelaria	Descripción	País	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
1704.90.35	Dulces de azúcar	Ecu	3,09	4,14	8,33	6,35	7,18	12,74	2,99
		Col	4,88	7,60	6,51	6,78	6,03	5,61	5,27
1701.14.10	Caña de azúcar en bruto	Col	89,80	834,28	118,83	78,06	0,00	50,83	91,30
		Ecu	11,26	81,88	8,12	15,13	15,95	10,51	16,48
1704.10.00	Goma de mascar sin cacao	Ecu	0,54	19,70	0,48	0,79	3,08	2,40	1,37
		Col	9,15	70,41	1,78	1,24	1,87	1,10	1,36

Fuente: United States International Trade Commission (USITC) 2021



**Figura 11** Comparativo del (IVCR) Azúcares y confitería 2014-2020

De acuerdo con la figura 15 Colombia gana mayor participación en el mercado estadounidense en la sección azúcares y confitería, empezando por la partida 17049035 dulces de azúcar, los valores del indicador han oscilado entre 4,88 y 7,60 puntos el año con mayor exportación fue el 2015 con un valor UD\$ 26.463.576. Según Trade Map el comportamiento de las exportaciones ecuatorianas de confitería se ha centrado en el mercado de Brasil, México, Argentina y finalmente Estados Unidos demostrando ser un mercado aun sin explotar

El producto con mayor ventaja competitiva es el azúcar colombiano hasta el último periodo se ha exportado un valor de UD\$ 23.385.859 millones, respecto a la goma de mascar y dulces de azúcar se ha mostrado un comportamiento favorable, sin embargo, para el caso de Ecuador los 3 productos presentan menor competitividad debido a una menor exportación en comparación con el país vecino.

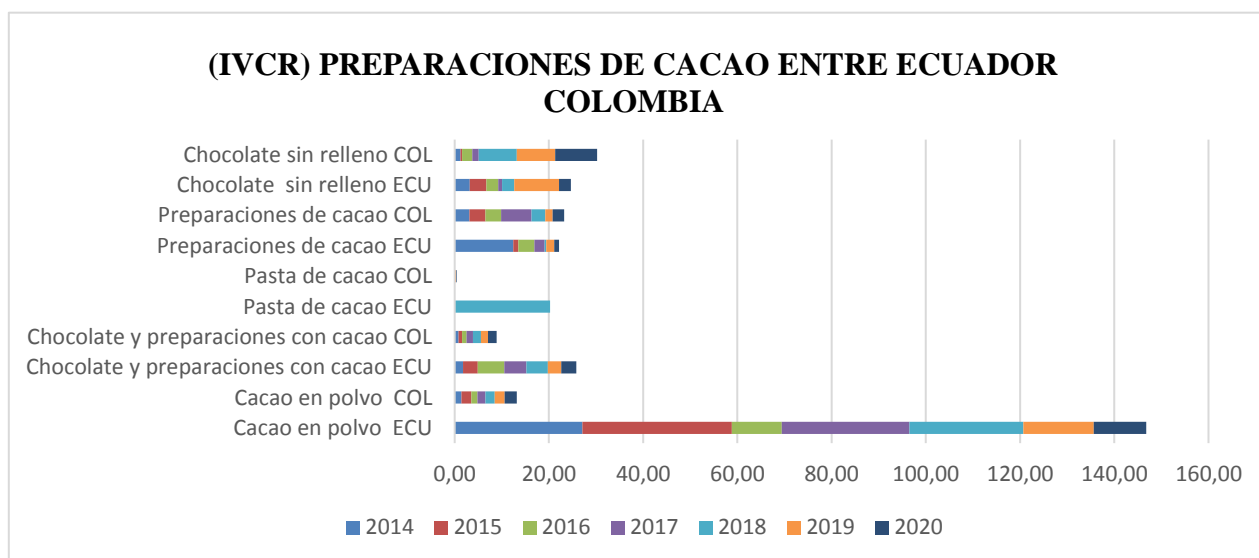
El sector azucarero colombiano presenta ventajas en la producción y exportación de confites, las empresas han orientado sus esfuerzos para incrementar su potencial exportador mediante el continuo asesoramiento de empresas extranjeras, casi la mayoría de sus productos cuentan con sello de calidad, en los últimos años se ha mejorado sus procesos para contar con la certificación de normas ISO, de forma complementaria se ha realizado inversiones en maquinaria y nuevas instalaciones (Valencia, 2014)



**Tabla 22** Comparativo del (IVCR) Cacao y sus preparaciones entre Ecuador y Colombia

Cacao y sus preparaciones									
Sub partida arancelaria	Descripción	País	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
1805.00.00	Cacao en polvo	Ecu	27,13	31,72	10,56	27,1	24,2	14,94	11,14
		Col	1,44	2,08	1,33	1,7	1,94	2,12	2,56
1806.90.90	Chocolate y preparaciones con cacao	Col	1,77	3,1	5,66	4,69	4,55	2,89	3,15
		Ecu	0,84	0,71	0,96	1,36	1,7	1,51	1,82
1803.20.00	Pasta de cacao	Ecu	0	0	0	0	20,2	0	0
		Col	0,01	0	0	0	0,06	0,18	0,18
1806.32.90	Preparaciones de cacao	Ecu	12,41	1,13	3,38	2,2	0,31	1,69	1,05
		Col	3,12	3,39	3,34	6,48	2,86	1,56	2,5
1806.32.30	Chocolate, sin relleno	Ecu	3,21	3,5	2,55	0,79	2,57	9,54	2,49
		Col	1,25	0,35	2,13	1,39	8,06	8,19	8,9

Fuente: United States International Trade Commission (USITC) 2021



**Figura 12** Comparativo del (IVCR) Preparaciones de cacao 2014-2020

La figura 12 presenta el Índice de VCR del sector cacaotero en base a cinco subpartidas arancelarias, se puede deducir que Ecuador cuenta con mayor ventaja competitiva en tres subpartidas correspondientes a: pasta de cacao, chocolate y cacao en polvo demostrando una fuerte tendencia de crecimiento mientras que Colombia mantiene mayor participación en la exportación de chocolate sin relleno y preparaciones de cacao. Por otro lado, ambos países mantienen ventajas comparativas en función de las condiciones climáticas óptimas para el cultivo de cacao fino de aroma.

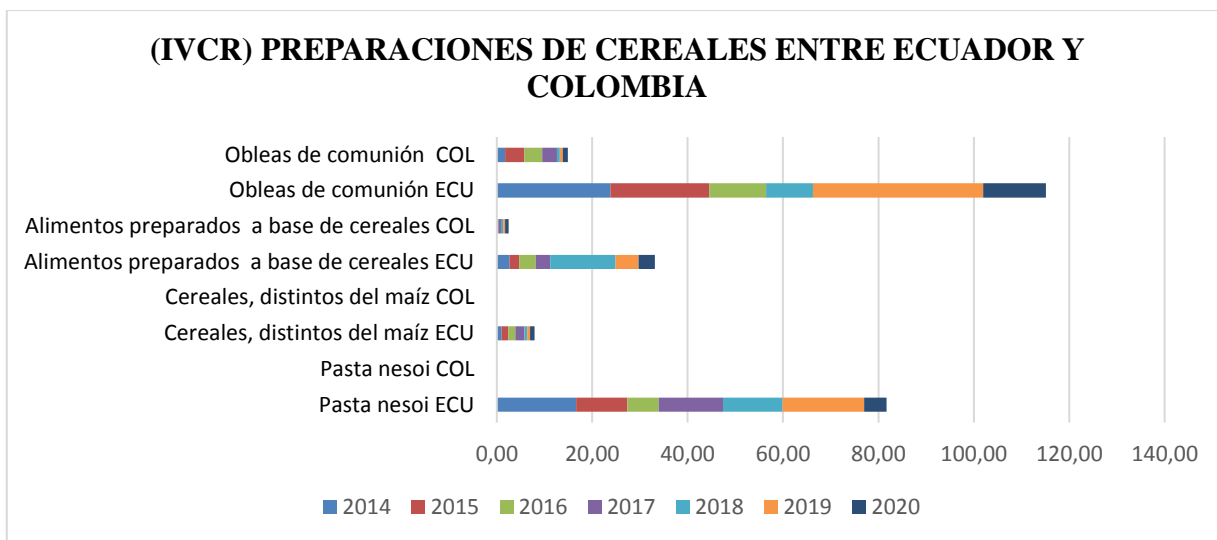
El producto con mayor ventaja competitiva es el cacao en polvo ecuatoriano, en referencia a este sector Ecuador es uno de los principales productores de cacao en el mundo, representando durante varios años es una importante fuente de crecimiento económico, por ende, las exigencias en el mercado internacional han llevado a la especialización productiva primario exportador, el gobierno ha empleado programas de apoyo técnico para mejorar la producción, las empresas cuentan con certificaciones que avalan la calidad de sus productos como: la denominación de origen Cacao Arriba y marca sectorial. Además, el fortalecimiento de la asociatividad a pequeña escala ha permitido incrementar las exportaciones (González, Flores y García 2018).



**Tabla 23** Comparativo del (IVCR) Preparaciones de cereales entre Ecuador y Colombia

Preparaciones de cereales									
Sub partida arancelaria	Descripción	País	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<b>1902.30.00</b>	Pasta	Ecu	16,66	10,67	6,61	13,47	12,52	17,05	4,75
		Col	0	0	0	0,02	0	0	0
<b>1904.90.01</b>	Cereales, distintos del maíz	Ecu	0,97	1,46	1,47	1,86	0,63	0,54	0,96
		Col	0	0	0	0	0	0	0,01
<b>1904.10.00</b>	Alimentos preparados a base de cereales	Ecu	2,65	2,03	3,48	3,01	13,73	4,78	3,44
		Col	0,07	0,12	0,17	0,50	0,50	0,38	0,71
<b>1905.90.90</b>	Obleas de comunión	Ecu	23,79	20,77	11,93	0,01	9,75	35,74	13,14
		Col	1,77	4,02	3,74	3,08	0,57	0,65	1,05

Fuente: United States International Trade Commission (USITC) 2021



**Figura 13** Comparativo del (ÍVCR) Preparaciones de cereales 2014-2020

Según los resultados del IVCR de la sección preparaciones de cereales, Ecuador presenta mayor competitividad en la exportación de productos provenientes de 4 subpartidas arancelarias, las cuales comprenden: pasta, cereales distintos del maíz, alimentos preparados a base de cereales, obleas de primera comunión.

Dentro de esta sección la partida con mayor ventaja competitiva es la 19059090 que comprende: obleas de comunión ecuatorianas, capsulas vacías aptas para uso farmacéutico, obleas para sellar, papel de arroz y productos similares, cabe destacar que Colombia presenta desventaja en tres productos debido a que los resultados son menores a cero y en otros casos no se registra exportaciones.

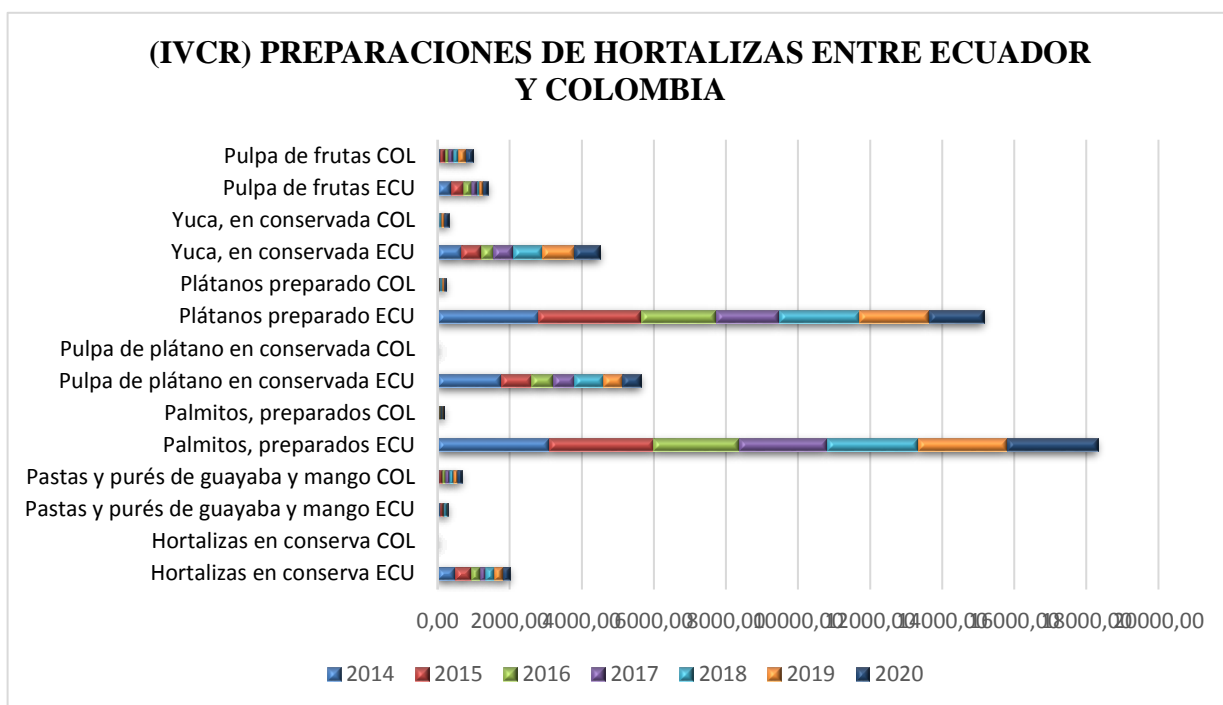
El Instituto Ecuatoriano de Economía Popular y Solidaria ha contribuido con asistencia técnica en temas agroindustriales, orientación en gestión empresarial, capacitación en buenas prácticas de manufactura especialmente en el tratamiento del cereal (IEPS, 2019). En los últimos años la producción de cereal se ha diversificado las exportaciones por ende es necesario apoyar a los pequeños agricultores mediante facilidades de pago.



**Tabla 24** Comparativo del (IVCR) preparaciones de hortalizas entre Ecuador y Colombia

Preparaciones de hortalizas									
Sub partida	Descripción	País	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
2005.99.97	Hortalizas en conserva	Ecu	484,39	448,33	240,70	163,63	246,15	234,30	180,59
		Col	0,007	0	0	0,008	0,007	0,008	0,008
2007.99.50	Pastas y purés de guayaba y mango	Ecu	66,55	70,69	25,38	18,67	81,65	13,14	20,55
		Col	42,84	83,20	91,02	116,84	104,05	116,15	107,70
2008.91.00	Palmitos, preparados	Ecu	3091	2906	2363	2437	2532	2470	2510
		Col	15,76	30,23	21,39	25,87	33,02	28,37	23,89
2008.99.13	Pulpa de plátano en conservada	Ecu	1754	851	599	596	805	526	512
		Col	0,07	0,64	0,32	0,28	0,03	0	0
2008.99.15	Plátanos preparados	Ecu	2802	2848	2070	1760	2228	1937	1524
		Col	7,00	13,93	17,27	37,49	51,84	48,80	51,89
2008.99.65	Yuca, en conservada	Ecu	657,34	547,91	345,54	549,43	809,45	890,11	691,25
		Col	9,12	15,85	6,12	17,89	53,07	85,93	122,41
2008.99.80	Pulpa de frutas	Ecu	380,07	341,61	221,06	144,58	79,57	101,36	134,87
		Col	70,08	129,01	106,08	132,25	139,52	205,36	207,47

Fuente: United States International Trade Commission (USITC) 2021



**Figura 14** Comparativo del (IVCR) Preparaciones de hortalizas 2014-2020

El IVCR de la sección preparaciones de hortalizas se encuentra representado por siete subpartidas arancelarias las cuales comprende: pulpa de frutas, yuca en conserva, plátanos preparados, pulpa

de plátano en conserva, palmitos preparados, pastas y purés de guayaba y mango y hortalizas en conserva. Los resultados muestran que Ecuador, cuenta con mayor participación en el mercado de Estados Unidos sobre el sector agroindustrial, de siete subpartidas analizadas cinco tienen mayor competitividad frente a Colombia, se puede analizar que el producto con mayor ventaja es el palmito preparado, siendo la Industria Agrícola Exportadora INAEXPO C.A el principal exportador, en segundo lugar, se encuentra los plátanos preparados, seguido de la yuca ecuatoriana.

Según la Cámara Marítima del Ecuador las exportaciones agroalimentarias serán una ventaja competitiva en la siguiente década, por lo tanto, el país debe aprovechar las condiciones climáticas, que incentiven la producción y elaboración de productos orgánicos lo cuales tienen mayor demanda en el mercado (CAMAE, 2020).

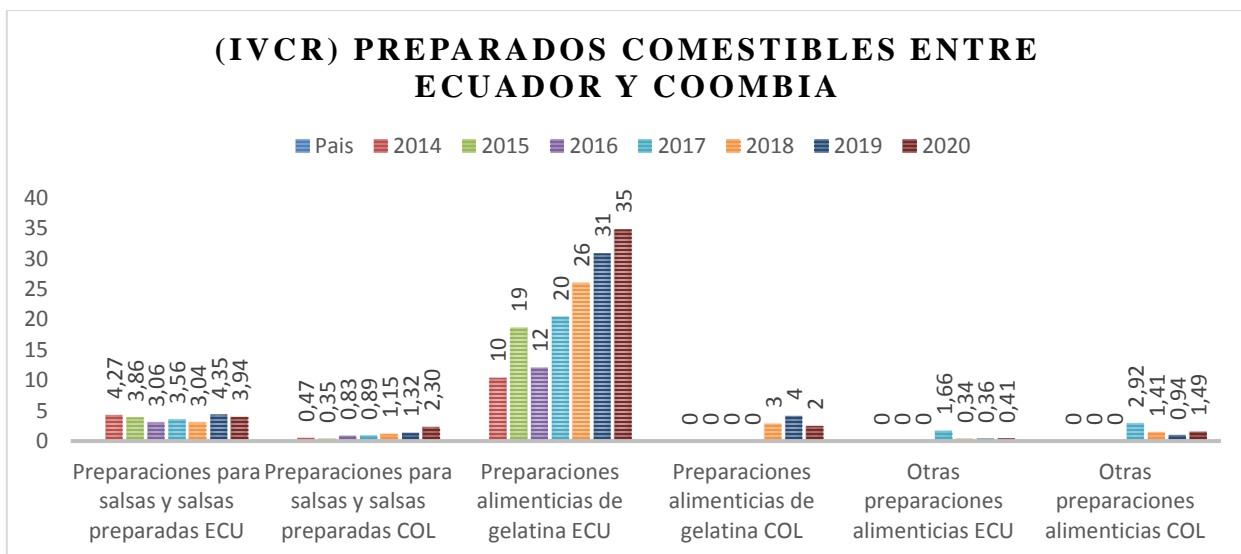
Colombia ha mejorado su participación en la exportación de pulpa de frutas y las preparaciones cocidas de pastas y pures de guayaba y mango hasta el 2020 los valores han incrementado a 207,47 y 107,70 respectivamente. Según ProColombia (2018) el 56% de fruta procesada tiene como destino Estados Unidos, además, para el periodo 2018 las exportaciones de fruta procesada ascendieron a 92 millones creciendo un 12% hasta el 2019 (Becerra, 2019).



**Tabla 25** Comparativo del (IVCR) preparados comestibles entre Ecuador y Colombia

Preparados comestibles									
Sub partida	Descripción	País	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
2103.90.90	Preparaciones para salsas	Ecu	4,27	3,86	3,06	3,56	3,04	4,35	3,94
		Col	0,47	0,35	0,83	0,89	1,15	1,32	2,30
2106.90.58	Preparaciones alimenticias de gelatina	Ecu	10,34	18,67	12,07	20,48	26,02	30,89	34,83
		Col	0	0	0	0	2,81	4,08	2,44
2106.90.98	Otras preparaciones alimenticias	Ecu	0	0	0	1,658	0,34	0,35	0,41
		Col	0	0	0	2,92	1,41	0,94	1,49

**Fuente:** United States International Trade Commission (USITC) 2021



**Figura 15** Comparativo del (IVCR) Preparados comestibles 2014-2020

Los resultados del IVCR de la sección preparados comestibles diversos identifican que, Ecuador tiene mayor competitividad en la exportación de productos en base a preparaciones para salsas siendo La Fabril, Productos OLE del Ecuador CIA LTDA, Gala pesca S.A, los principales exportadores, para el caso de Colombia solo el 19,5% de su producción total es exportado al mercado estadounidense empresas como Colombina S.A GRIFFITH FOODS y TRICUISAR de Colombia S.A son las compañías con mayor reconocimiento. Los principales exportadores para la partida preparaciones alimenticias de gelatina son las empresas ecuatorianas Comercializadora de productos masivos diez SCC, Family Food Ecuador S.A (Veritrade, 2015)

Colombia mantiene mayor ventaja en las exportaciones de la partida 2106.90.80 correspondiente a otras preparaciones alimenticias. Sin embargo, solo el 26% de la producción total es exportado a EE. UU los principales exportadores son la Compañía Nacional de Levadura, Quala S.A y Procaps S.A



**Tabla 26** Comparativo del (IVCR) bebidas y licores entre Ecuador y Colombia

		Bebidas y licores							
Sub partida	Descripción	País	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
2202.99.90	Bebidas sin alcohol	Ecu	0/	0/	0/	0,75	0,69	0,72	0,79
		Col	0/	0/	0/	12,71	12,90	12,72	10,77
2201.10.00	Aguas minerales y gaseosas	Ecu	8,54	8,26	7,26	7,06	3,26	3,43	3,04
		Col	0	0	0	0	0	0,03	0

Fuente: United States International Trade Commission (USITC) 2021

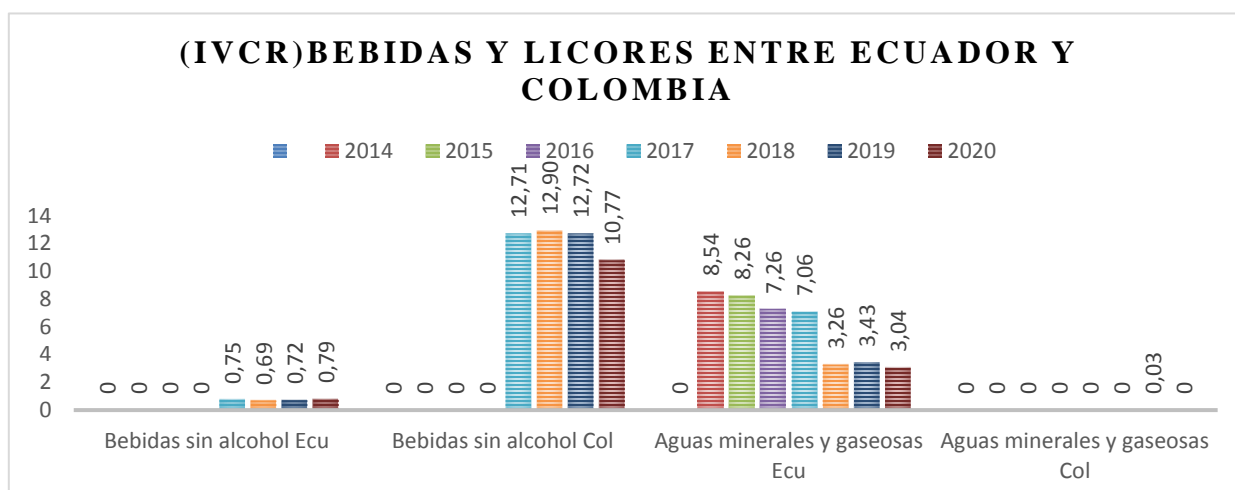


Figura 16 Comparativo del (IVCR) Bebidas y licores 2014-2020

El (IVCR) en la sección bebidas y licores se comprueba que, Ecuador mantiene ventaja competitiva en la exportación de aguas minerales y gaseosas siendo el principal exportador Tesalia Springs Company S.A cabe destacar que su imagen es reconocida a nivel mundial, cuenta con una variedad de productos de alta calidad y precios competitivos factores que han permitido incrementar su posicionamiento en el mercado extranjero, por otro lado, Colombia presenta desventajas comparativas los resultados demuestran que el país solo ha exportado en el periodo 2019 un valor de US\$ 30.499mismo que representa el 0.03%

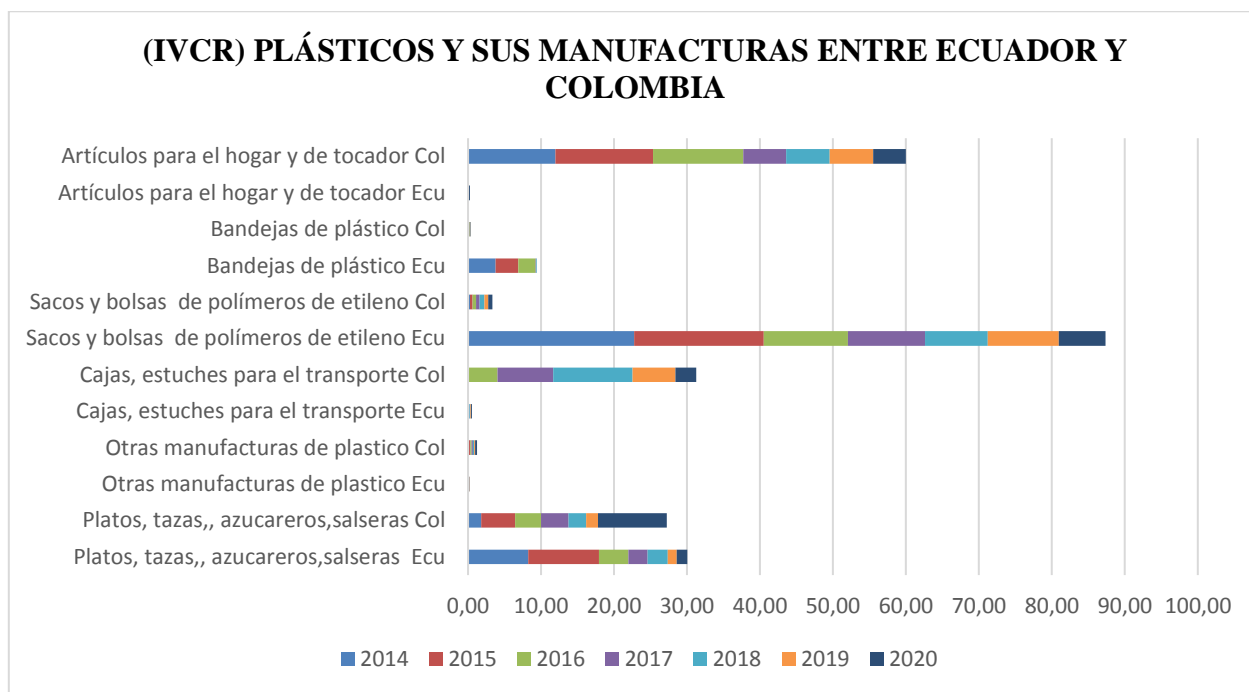
Durante los últimos cuatro años Colombia ha tenido mayor participación en la exportación de bebidas sin alcohol las principales empresas exportadoras son Alpina Productos Alimenticios S.A, Gaseosas Posada Tobon S.A y BAVARIA S.A el 35% de su producción total es enviada a Estados Unidos. Mientras que para Ecuador es la Corporación Wanku S.A la empresa ha ganado varios concursos por su modelo de negocios sin embargo las exportaciones de esta y otras empresas son mínimas (Veritrade, 2015).



**Tabla 27** Comparativo del Plásticos y sus manufacturas entre Ecuador y Colombia

Plásticos y sus manufacturas									
Sub partida	Descripción	País	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
3924.10.20	Platos, tazas, azucareros, salseras	Ecu	8,23	9,72	4,04	2,61	2,78	1,24	1,44
		Col	1,81	4,63	3,57	3,76	2,43	1,61	9,43
3926.90.99	Otras manufacturas de plástico	Ecu	0,01	0,00	0,01	0,05	0,06	0,04	0,03
		Col	0,13	0,18	0,16	0,18	0,18	0,13	0,29
3923.10.90	Cajas, estuches para el transporte	Ecu	/0	/0	0,02	0,15	0,15	0,09	0,10
		Col	/0	/0	4,04	7,64	10,87	5,88	2,84
3923.21.00	Sacos y bolsas de polímeros de etileno	Ecu	22,77	17,74	11,53	10,59	8,61	9,73	6,39
		Col	0,26	0,33	0,51	0,48	0,64	0,55	0,58
3924.10.30	Bandejas de plástico	Ecu	3,77	3,12	2,35	0,10	0,11	0,00	0,00
		Col	0,04	0,06	0,11	0,03	0,03	0,02	0,05
3924.90.56	Artículos para el hogar y de tocador	Ecu	0,06	0,007	0,007	0,002	0,01	0,06	0,14
		Col	11,98	13,37	12,36	5,89	5,94	5,97	4,48

Fuente: United States International Trade Commission (USITC) 2021



**Figura 17** Comparativo del (IVCR) Plásticos y sus manufacturas 2014-2020

La figura N 17 plástico y sus manufacturas está constituido por seis subpartidas arancelarias de las cuales se aplicó el IVCR durante el periodo 2014-2020, los resultados obtenidos son equilibrados, tanto Ecuador y Colombia tienen ventaja competitiva en tres subpartidas. Ecuador gana mayor participación en la exportación de bandejas de plástico 3924.10.30, además de los sacos y bolsas de polímeros de etileno, platos, tazas, azucareros, salseras, cuencos hondos correspondiente a la partida 3924.10.20. El producto con mayor ventaja competitiva son los sacos, bolsas y polímeros de etileno.

La industria ecuatoriana de plásticos se ha convertido en un sector importante para el país contribuyendo al 1,2% del PIB, actualmente ha estado en constante innovación lo que le ha permitido ganar mayor competitividad en la región, los productos ofertados cuentan con valor agregado la implementación del sistema de gestión de calidad ha permitido brindar un producto de calidad, liviano y resistente. Además, la industria cuenta con buenas prácticas de manufactura y certificaciones con normas ISO (PRO ECUADOR, 2015).

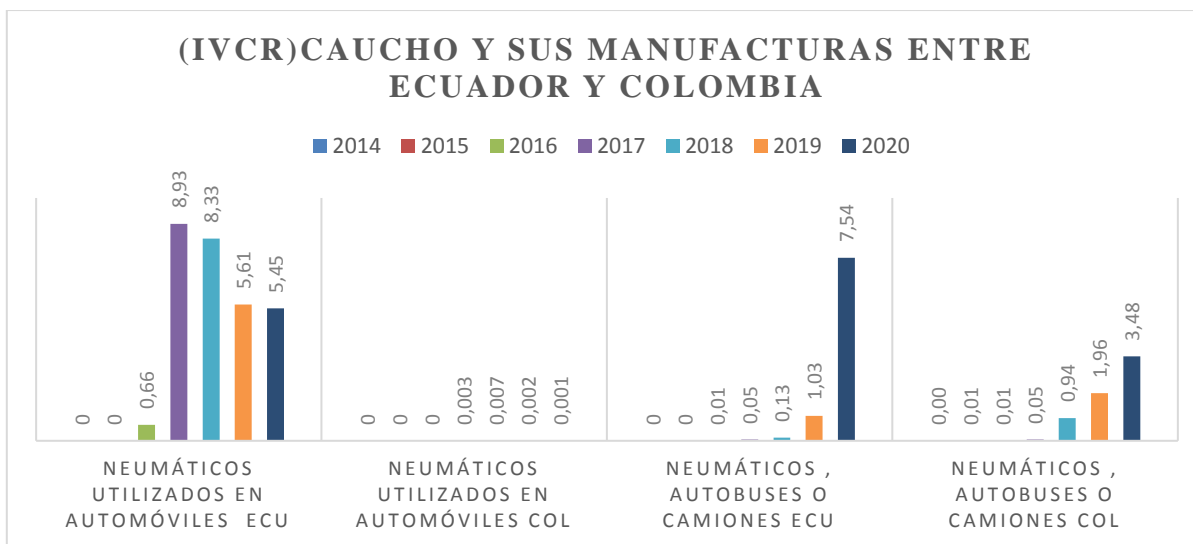
Colombia mantiene ventaja competitiva en la exportación de artículos para el hogar y tocador según Cobus Group las principales empresas exportadoras son: Plásticos Rimax S.A.S, AJOVER S.A, Industrias ESTRA S.A, cajas estuches para el transporte y otras manufacturas de plástico.



**Tabla 28** Comparativo del (IVCR) caucho y sus manufacturas entre Ecuador y Colombia

Caucho y sus manufacturas									
Sub partida arancelaria	Descripción	País	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
4011.10.10	Neumáticos utilizados en automóviles	Ecu	0	0	0,66	8,93	8,33	5,61	5,45
		Col	0	0	0	0,003	0,007	0,002	0,001
4011.20.10	Neumáticos, autobuses o camiones	Ecu	0	0	0,01	0,05	0,13	1,03	7,54
		Col	0	0,01	0,01	0,05	0,94	1,96	3,48

**Fuente:** United States International Trade Commission (USITC) 2021



**Figura 18** Comparativo del (ÍVCR) Caucho y sus manufacturas 2014-2020

La aplicación de IVCR en la categoría caucho y sus manufacturas, comprende dos subpartidas arancelarias la partida 4011.10.10 neumáticos utilizados en automóviles incluido camionetas y coches carreras, 4011.20.10 neumáticos radiales utilizados en autobuses o camiones.

Los resultados demuestran que Ecuador mantiene ventajas competitivas en los dos productos registrando un crecimiento considerable, Empresas como Continental Tire Andina, ha aplicado estrategias para ser más competitivos en el mercado, la investigación y desarrollo ha permitido ampliar nuevas líneas de neumáticos, se ha adaptado nuevos servicios para el consumidor y campañas de promoción regional. Para enfrentar las medidas de la pandemia la fábrica ha priorizado su producción con la finalidad de mantener sus puestos de trabajo (Martínez, 2021).

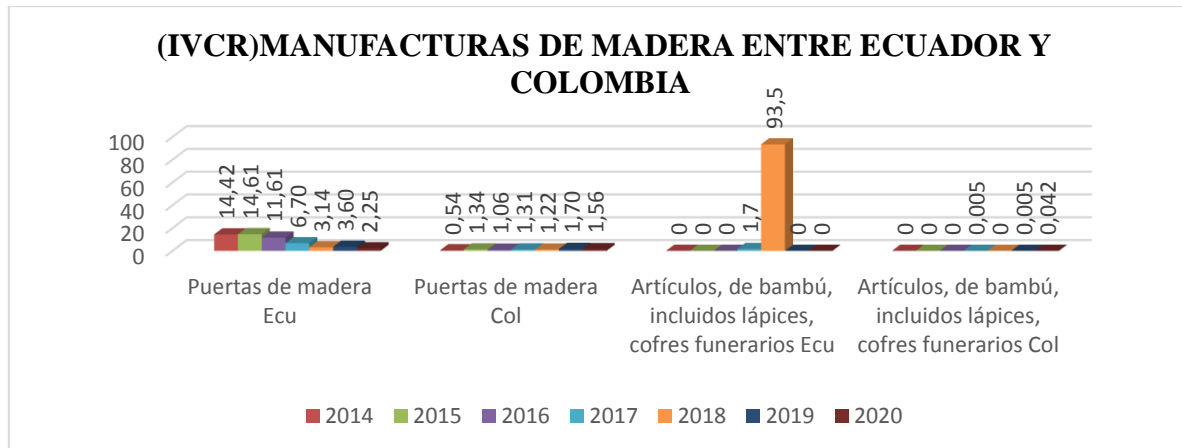
Por otro lado, las exportaciones de Colombia han sido limitadas según datos proporcionados Veritrade su principal destino de exportación es Brasil con un 52,2% de participación, mientras que para Estados Unidos solo cubre el 20,3% el principal proveedor es GOODYEAR Colombia S.A, multinacional que ha mejorado sus procesos de producción para atender a los mercados más exigentes.



**Tabla 29** Comparativo del (IVCR) manufacturas de madera entre Ecuador y Colombia

Madera y manufacturas de madera									
Sub partida	Descripción	País	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
4418.20.80	Puertas de madera	Ecu	14,42	14,61	11,61	6,70	3,14	3,60	2,25
		Col	0,54	1,34	1,06	1,31	1,22	1,70	1,56
4421.91.97	Artículos, de bambú, incluidos lápices, cofres funerarios	Ecu	/0	/0	/0	1,7	93,5	0	0
		Col	/0	/0!	/0	0,005	0	0,005	0,042

Fuente: United States International Trade Commission (USITC) 2021



**Figura 19** Comparativo del (IVCR) Madera y manufacturas de madera 2014-2020

La figura 19 madera y sus manufacturas periodo 2014-2020 está constituido por dos subpartidas arancelarias correspondiente a puertas de madera y los demás artículos de bambú incluidos lápices y cofres funerarios.

Los resultados indican que Ecuador tiene mayor ventaja competitiva en la exportación de puertas de madera, el año con mayor crecimiento fue el 2016 con un valor de US\$ 1.026.386 sin embargo, para los siguientes periodos la tendencia empieza a decrecer, en comparación con Colombia los valores del ICVR son menores, según datos proporcionados por Trade Map el principal destino de

las exportaciones colombianas es Panamá seguido de Estados Unidos y Aruba en tercer lugar. En lo que refiere a artículos de bambú los dos países registran poca participación en sus exportaciones a partir del periodo 2017 Ecuador realizó exportaciones durante dos periodos.



**Tabla 30** Comparativo del (IVCR) artículos textiles confeccionados entre Ecuador y Colombia

Artículos textiles confeccionados									
Sub partida	Descripción	País	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
6307.90.98	Banderas nacionales	Ecu	0,40	0,60	0,50	0,65	0,63	0,39	0,08
	y otros artículos de materia textil	Col	0,04	0,06	0,02	0,02	0,06	0,08	0,94

**Fuente:** United States International Trade Commission (USITC) 2021



**Figura 20** Comparativo del (IVCR) Artículos textiles 2014-2020

De acuerdo con el IVCR artículos textiles, esta sección comprende la subpartida bandera nacionales y otros artículos de materia textil, los resultados demuestran que ningún país cuenta con ventajas competitivas en la exportación de este producto sin embargo analizando el sector textil de forma general y las exportaciones realizadas bajo el (TLC) Colombia presenta mayores ventajas.

Actualmente Ecuador está perdiendo competitividad en el sector textil debido a que varios de sus productos ingresan con aranceles del 5 al 40% y en consecuencia el precio aumenta, la razón

principal, es asegurar un acuerdo comercial con EE. UU que les permita obtener mayores beneficios y expandir su oferta como es el caso de Colombia y Perú (El Telégrafo, 2021).

El sector de la industria textil colombiana representa en 3% del PIB a nivel nacional el mejoramiento de la infraestructura y la calidad en sus productos ha generado mayores ventajas competitivas en la región y así como también frente a países asiáticos el factor de la localización ha permitido disminuir costos de transporte en la exportación (Espinel, Aparicio y Mora, 2018). En lo referente a la confección de productos textiles la consolidación de las preferencias arancelarias del ATPDEA al actual TLC ha incrementado la participación en el mercado estadounidense.

La variedad e innovación en telas con hilos reciclados elaborados a base del cáñamo y café es una propuesta diferenciadora por parte de las empresas colombianas, actualmente se ha convertido en una estrategia de sostenibilidad y con bajo impacto ambiental lo que ha permitido ampliar la demanda internacional y competir a la par con países asiáticos. En los últimos años se han realizado inversiones en función de la tecnología para la creación de plataformas digitales como estrategia de mercadeo, además, la confección de prendas de vestir ha tomado gran demanda en el mercado estadounidense como los jeans para dama y caballero, fajas, vestidos de baño ropa deportiva y la ropa de hogar los cuales ingresan con 0% de arancel (Gonzalez , 2020).



**Tabla 31** Comparativo del (IVCR) sombreros y tocados entre Ecuador y Colombia

Sub partida	Descripción	País	Sombreros y tocados						
			2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<b>6506.99.60</b>	Sombrerería de materias que no sean caucho, plástico	Ecu	1,66	0,75	2,60	4,27	1,16	3,21	1,24
		Col	119,73	125,72	94,43	73,54	65,59	93,48	53,54
<b>6504.00.30</b>	Sombreros y tocados trenzado	Ecu	85,05	67,47	45,68	32,15	34,56	43,96	31,53
		Col	0,81	0,66	1,25	0,63	1,83	0,90	0,19
<b>6502.00.20</b>	Formas de sombrero cosidos	Ecu	81,55	0	581	233	209	1476	339
		Col	0	0	0	0	0,24	0	0
<b>6504.00.60</b>		Ecu	146,03	280,57	205,88	103,04	100,37	106,79	77,41

Sombreros y tocados, trenzados de fibras sin coser	Col	4,93	7,30	5,91	9,73	10,13	9,49	12,59
--	-----	------	------	------	------	-------	------	-------

Fuente: United States International Trade Commission (USITC) 2021

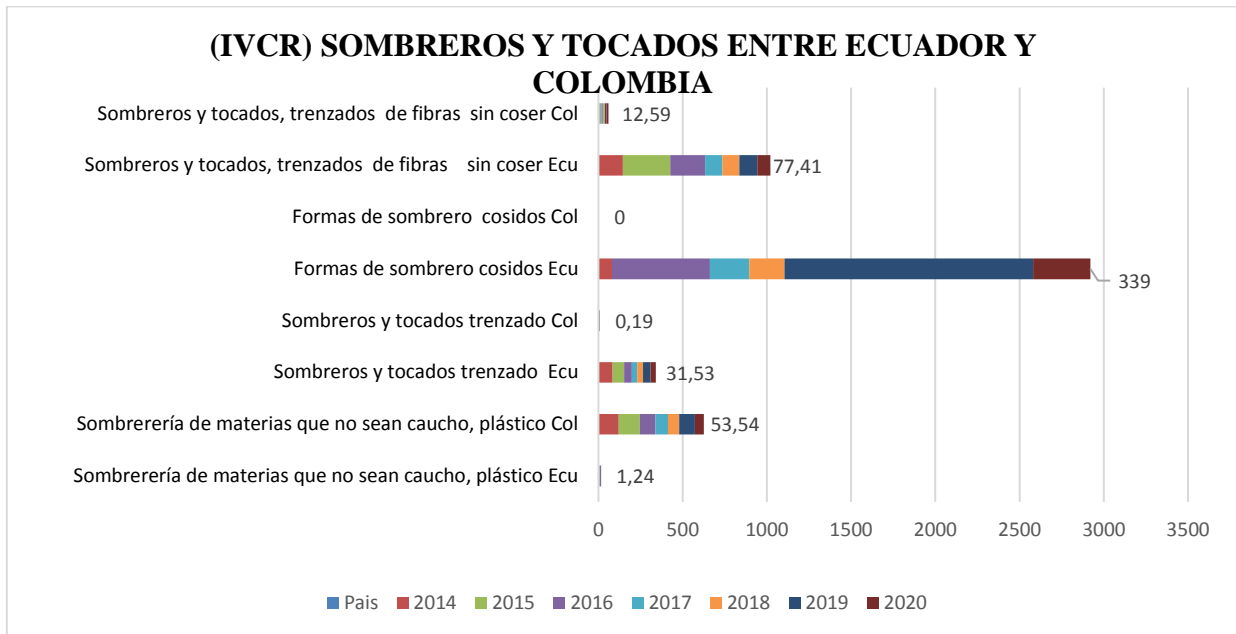


Figura 21 Comparativo del (IVCR) Tocados y sus partes 2014-2020

De acuerdo con la figura 21 el IVCR de la sección sombreros comprende cuatro subpartidas arancelarias coincidentes entre los dos países en estudio, los resultados obtenidos demuestran que Ecuador, mantiene ventaja competitiva en tres subpartidas arancelarias: sombreros trenzados a partir de tiras de verduras, sombreros /tocados sin hilar y formas de sombrero cocidos siendo el producto que presenta mayor valor de ventaja competitiva.

Según datos proporcionados por Pro-Ecuador en los últimos cinco años se ha exportado 63,53 millones de dólares por el envío de sombreros de paja toquilla, para el periodo 2020 se observa una reducción del producto consecuente de la pandemia, sin embargo, el aporte de este producto solo representa el 0.001% de las ventas totales, el principal mercado sigue siendo Estados Unidos, seguido de Italia, Alemania y España (Cobos, 2019)

El sombrero de paja toquilla es reconocido por la UNESCO como un patrimonio inmaterial de la humanidad, esta declaratoria fue un hecho importante que sirvió para fomentar la imagen en mercados internacionales, su producción se sitúa en las provincias de Manabí y el Azuay, la calidad

frescura y flexibilidad han sido los componentes diferenciadores del sombrero ecuatoriano además de adaptarse a las nuevas tendencias de la moda (Mena, 2018).

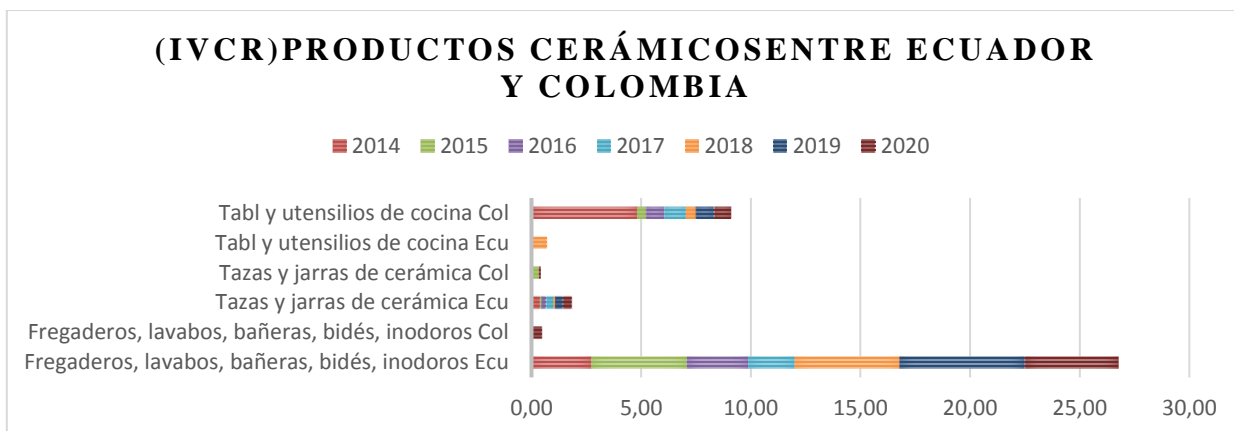
Según ProColombia el sector artesanal representa el 15% del sector manufacturero, las técnicas de fabricación y la tejeduría han permitido fomentar productos artesanales con originalidad. Colombia cuenta con mayor ventaja en la exportación de sombreros de materias que no sean de caucho o de plástico, el sombrero vueltiao se ha convertido en una pieza representativa de cultura, el cual se elabora a partir de fibras de caña para su acabado final se utilizan máquinas para dar un retoque y un buen moldeado, las principales empresas exportadoras son Internacional de Sombreros S.A, Ordoñez Muñoz Rodrigo, Sapia CI SAS hasta el 2019 se ha enviado a los Estados Unidos el 73,59% de la producción total (PROCOLOMBIA, 2019).



**Tabla 32** Comparativo del (IVCR) productos cerámicos entre Ecuador y Colombia

<b>Productos cerámicos</b>									
<b>Sub partida</b>	<b>Descripción</b>	<b>País</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
<b>6910.90.00</b>	Fregaderos, lavabos, bañeras, bidés, inodoros	Ecu	2,74	4,35	2,81	2,12	4,78	5,71	4,26
		Col	0	0	0	0	0,02	0,02	0,43
<b>6912.00.44</b>	Tazas y jarras de cerámica	Ecu	0,40	0,09	0,19	0,34	0,09	0,33	0,40
		Col	0	0,3	0	0	0	0	0,1
<b>6912.00.10</b>	Utensilios de cocina		0	0	0	0	0,71	0	0
			4,82	0,42	0,83	0,97	0,47	0,82	0,77

**Fuente:** United States International Trade Commission (USITC) 2021



**Figura 22** Comparativo del (IVCR) Productos Cerámicos 2014-2020

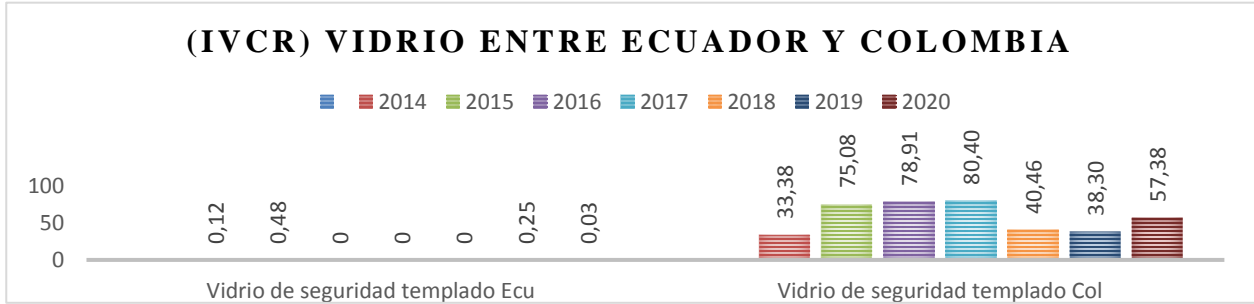
Los resultados del IVCR para productos cerámicos indican que Ecuador mantiene ventaja en la exportación de tazas y jarras de cerámica a excepción de las de porcelana, sin embargo, los valores son menores a uno lo que indica que este producto tiene poca apertura en las exportaciones totales bajo el (SGP). El producto con mayor ventaja competitiva entre los dos países son los fregaderos, lavabos, bañeras bidés, inodoros de origen ecuatoriano procedente la subpartida arancelaria 6910.90.00 según datos proporcionados por Cobus group los principales exportadores de estos productos son las empresas Edesa S.A y Cerámica Rialto S.A provenientes de Quito y Guayaquil.

El TLC ha ofrecido a Colombia mayores beneficios en la exportación productos de cerámica dando apertura a productos como lavabos, baldosas y otros implementos cerámicos (MinCIT, 2019). La tendencia de las exportaciones de utensilios de cocina en el mercado de Estados Unidos ha decrecido, pero sigue manteniendo ventaja en el caso de Ecuador solo se registran ventas en el periodo 2018, pese a eso, varias empresas colombianas han adaptado sus productos para diferenciarse de la competencia, el apoyo de entidades públicas como ProColombia ha permitió llegar a mayores clientes la principal empresa exportadora de este tipo de productos es Locería Colombiana S.A.S.

**Tabla 33** Comparativo del (IVCR) vidrio entre Ecuador y Colombia

		<b>Vidrio</b>							
Sub partida	Descripción	País	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<b>7007.19.00</b>	Vidrio de seguridad templado	Ecu	0,12	0,48	0	0	0	0,25	0,03
		Col	33,38	75,08	78,91	80,40	40,46	38,30	57,38

**Fuente:** United States International Trade Commission (USITC) 2021



**Figura 23** Comparativo del (ÍVCR) Vidrio 2014-2020

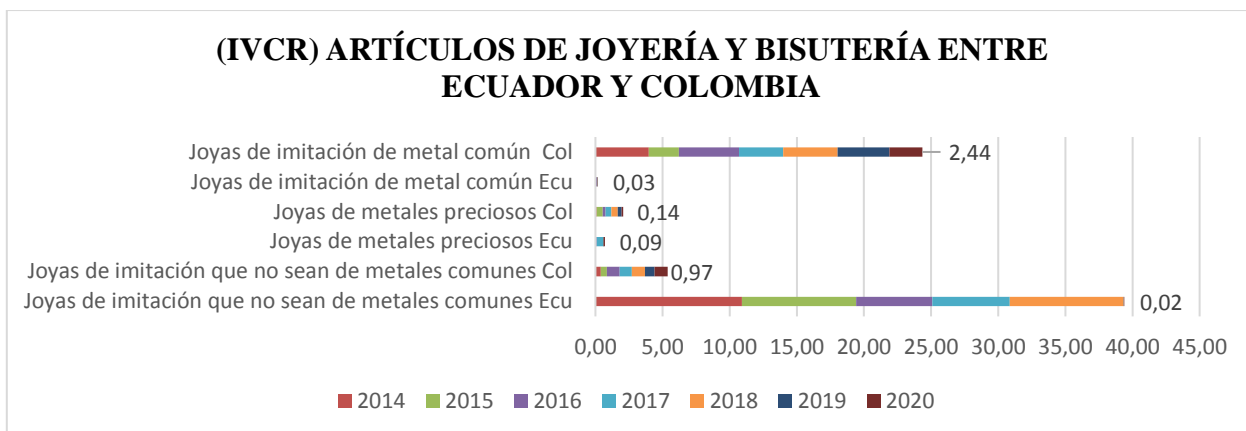
La aplicación del IVCR en la subpartida vidrio de seguridad templado periodo 2014-2020, demuestra que Colombia a diferencia de Ecuador presenta mayores ventajas competitivas en la exportación de este producto hacia el mercado estadounidense, según (COBUS GROUP, 2021) las principales empresas exportadoras son Tecnoglass S.A, Industrias HACEB S.A.

La apertura del Tratado del Libre Comercio ha permitido beneficiar la oferta exportable de este sector como: vidrio flotado que comprende el vidrio plano, liso, envases cristalería, vidrio para alumbrado, vidrio templado. Para mejorarla competitividad la industria se ha centrado en la innovación y la expansión en mercados extranjeros de forma rentable, la demanda de vidrio ha estado acompañada con el sector de la construcción

**Tabla 34** Comparativo del (IVCR) artículos de joyería y bisutería entre Ecuador y Colombia

Artículos de joyería y bisutería									
Sub partida	Descripción	País	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<b>7117.90.90</b>	Joyas de imitación que no sean de metales comunes	Ecu	10,92	8,50	5,69	5,77	8,49	0,02	0,02
		Col	0,39	0,46	0,96	0,91	0,96	0,72	0,97
<b>7113.19.50</b>	Joyas de metales preciosos	Ecu	0,01	0	0,09	0,52	0	0	0,09
		Col	0,08	0,45	0,22	0,43	0,48	0,27	0,14
<b>7117.19.90</b>	Joyas de imitación de metal común	Ecu	0,00	0	0,11	0	0	0	0,03
		Col	3,97	2,24	4,48	3,31	4,03	3,88	2,44

**Fuente:** United States International Trade Commission (USITC) 2021



**Figura 24** Comparativo del (ÍVCR) Joyas de imitación 2014-2020

La figura N 24 presenta los resultados del ÍVCR de artículos de joyería y bisutería entre Ecuador y Colombia se puede analizar que, Colombia mantiene mayor ventaja en la exportación de joyas de imitación de metal común y joyas de metales preciosos la desgravación inmediata y el acceso total al mercado ha permitido ganar mayor participación.

Según Datos proporcionados por el DANE los principales destinos para la exportación joyería destacan: EE. UU con 56% de participación, Reino Unido 12%, Perú 12%, Panamá 9%, Ecuador 7%. El diseño de la joyería colombiana es especial porque las piedras preciosas y semipreciosas son reconocidas a nivel mundial por diseños ancestrales y gran parte de la producción posee estándares de calidad (PROCOLOMBIA, 2018). Se puede inferir que la tendencia del sector de la joyería y bisutería ha tomado crecimiento, el valor agregado en los detalles ha marcado diferenciación y exclusividad sobre sus competidores.

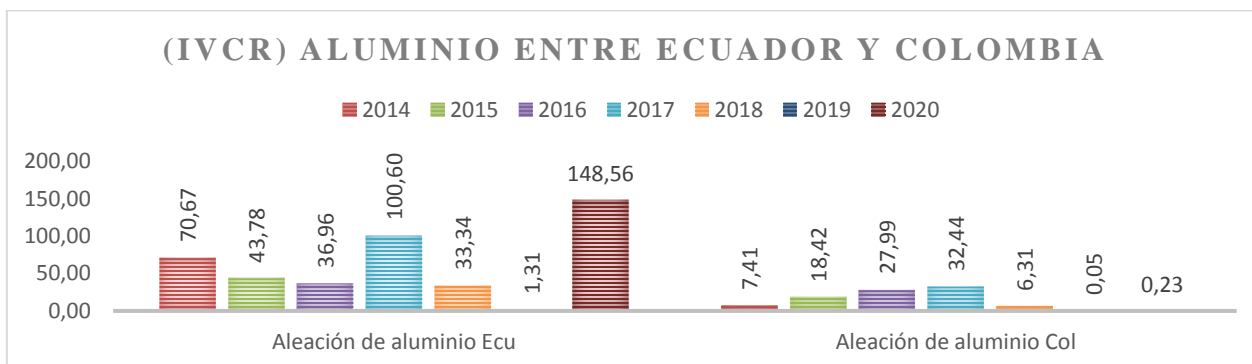
El producto con mayor ventaja competitiva son las joyas de imitación que no sean de metales comunes procedentes de Ecuador los dijes anillos, pulseras, pendientes, aretes han ganado el reconocimiento en el mercado extranjero, los novedosos diseños fusionados con la diversidad cultural han dado resultados positivos, sin embargo, aún es necesario fomentar la participación la bisutería y joyería mediante policías de incentivo que permitan impulsar la competitividad.

**Tabla 35** Comparativo del (IVCR) artículos de joyería y bisutería entre Ecuador y Colombia

		<b>Aluminio y sus manufacturas</b>							
Sub partida	Descripción	País	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020

<b>7604.29.10</b>	Aleación de aluminio	Ecu	70,67	43,78	36,96	100,60	33,34	1,31	148,56
		Col	7,41	18,42	27,99	32,44	6,31	0,05	0,23

**Fuente:** United States International Trade Commission (USITC) 2021



**Figura 25** Comparativo del (ÍVCR) Aluminio 2014-2020

Los resultados del IVCR del aluminio destacan que Ecuador mantiene Ventajas competitivas en la exportación de barras de aluminio los principales exportadores de este producto es la empresa FISA Fundiciones Industriales S.A, y Corporación Ecuatoriana de Aluminio S.A CEDAL (COBUS GROUP, 2021) .El bajo costo de la energía eléctrica en la producción de aluminio es una de las ventajas que ha permitido al Ecuador ser más competitivo, su potencial exportador se enfoca en la producción de insumos del sector de la construcción, automotriz, aviación y envases. Para el caso de Colombia este el segundo proveedor en la exportación de puertas y ventanas de aluminio con una participación del 25% (Weisson, 2016).

Según el Ministerio de Comercio Exterior e inversiones, el país de Estados Unidos es uno de los principales mercados que se exportan productos de aluminio con valor agregado como: barras, perfiles, tubos, cables y desperdicios de aluminio, a pesar de la crisis sanitaria el periodo 2020 fue el año con mayores exportaciones con un valor en aduana de 15.526.962 \$ a diferencia de Colombia con un valor 188.902 cifra menor en comparación con Ecuador.

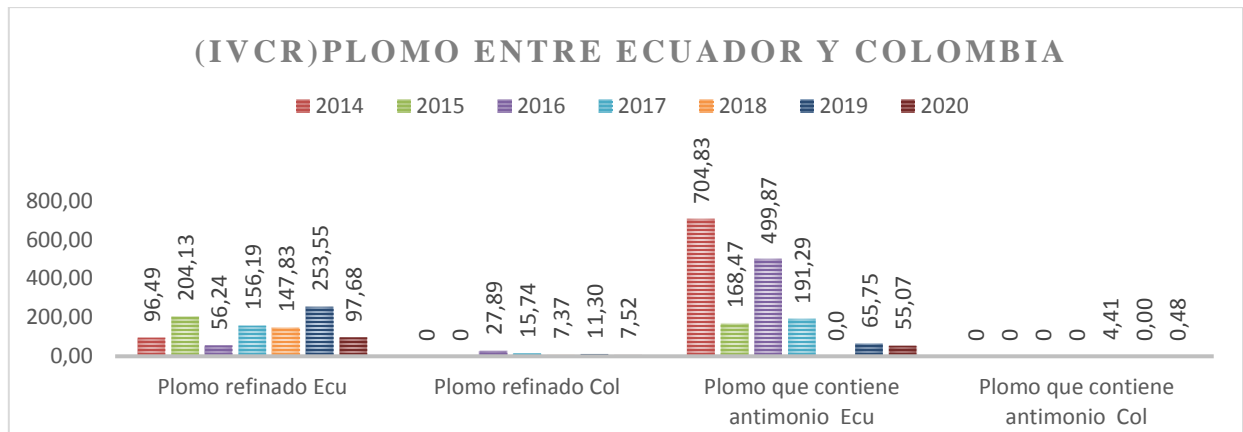
Para el caso de Colombia su participación se ha enfocado en la exportación de productos manufacturados de aluminio como son las puertas y ventanas para el 2019 el país andino exporto 198,4 millones representando el 25% siendo el segundo proveedor después de Canadá en comparación con Ecuador este sector denota mayor dinamismo en las exportaciones hacia el mercado estadounidense (MinCIT, 2020)



**Tabla 36** Comparativo del (IVCR) plomo y sus manufacturas entre Ecuador y Colombia

Plomo y sus manufacturas									
Sub partida	Descripción	País	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
7801.10.00	Plomo refinado	Ecu	96,49	204,13	56,24	156,19	147,83	253,55	97,68
		Col	0	0	27,89	15,74	7,37	11,30	7,52
7801.91.00	Plomo que contiene antimonio	Ecu	704,83	168,47	499,87	191,29	0,0	65,75	55,07
		Col	0	0	0	0	4,41	0,00	0,48

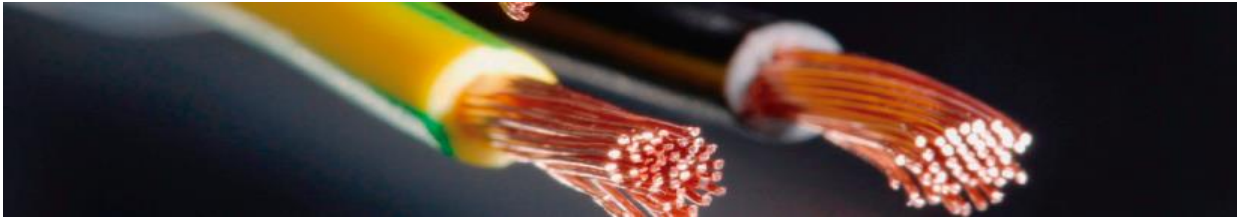
**Fuente:** United States International Trade Commission (USITC) 2021



**Figura 26** Comparativo del (IVCR) Plomo 2014-2020

El IVCR en la sección plomo comprende dos posiciones arancelarias plomo refinado y plomo que contiene antimonio, los resultados demuestran que Ecuador mantiene ventajas competitivas en la exportación de los dos productos, sin embargo, se puede evidenciar que para el periodo 2020 las exportaciones decrecieron resultado de la crisis sanitaria en consecuencia los valores tienden a la baja.

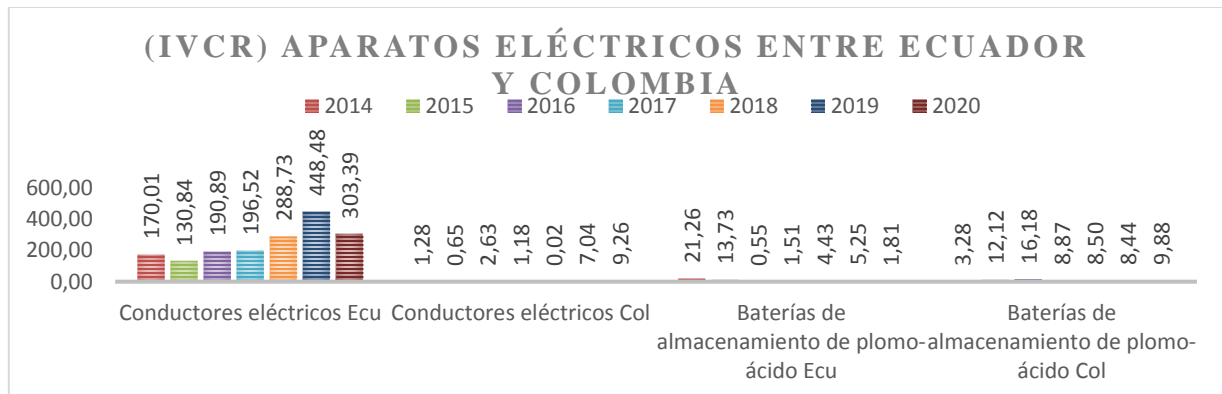
De acuerdo con los datos proporcionados por la oficina de comercio de los Estados Unidos, el país ecuatoriano presenta mayor dinamismo en las exportaciones del sector plomo y sus manufacturas, hasta el 2020 gozaba de preferencias arancelarias por el (SGP) sin embargo, debido a la caducidad del programa el país deberá pagar 2,5 % de arancel que en efecto disminuirá su competitividad con los demás países de la región.



**Tabla 37** Comparativo del (IVCR) máquinas y aparatos eléctricos entre Ecuador y Colombia

Máquinas y aparatos eléctricos									
Sub partida	Descripción	País	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<b>8544.49.90</b>	Conductores eléctricos	Ecu	170,01	130,84	190,89	196,52	288,73	448,48	303,39
		Col	1,28	0,65	2,63	1,18	0,02	7,04	9,26
<b>8507.10.00</b>	Baterías de almacenamiento de plomo-ácido	Ecu	21,26	13,73	0,55	1,51	4,43	5,25	1,81
		Col	3,28	12,12	16,18	8,87	8,50	8,44	9,88

**Fuente:** United States International Trade Commission (USITC) 2021



**Figura 27** Comparativo del (IVCR) Aparatos eléctricos 2014-2020

La figura N 27 muestra el (IVCR) de la sección aparatos eléctricos que comprende conductores eléctricos y baterías de almacenamiento, los resultados muestran que, Ecuador mantiene ventajas competitivas en la exportación de conductores eléctricos las principales empresas exportadoras son Electro cables C.A, Industria Ecuatoriana de cables Incable S.A, Graiman CIA LTDA (COBUS GROUP, 2021).La industria ecuatoriana ha realizado importantes inversiones para modernizar maquinaria, la adopción de procesos ha incrementado la capacidad de producción. Sin embargo, actualmente Ecuador ha dejado de percibir las preferencias arancelarias del SGP en este producto como resultado deberá pagar un arancel de 3.9%.

En referente a las baterías de almacenamiento con posición arancelaria 8507.10.00 Colombia mantiene mayor ventaja competitiva en las exportaciones de este producto, los principales exportadores son MAC-JOHNSON CONTROLS Colombia S.A.S y Baterías Willard S.A. Se

puede inferir que el tipo de estrategia utilizado por las empresas colombianas para ser más competitivas es el posicionamiento y la diferenciación, el grupo Mac y Willard son las marcas más reconocidas en el mercado colombiano, además el país produce y recicla baterías de plomo ácido para dar una segunda vida útil (Corporación Ruta N, 2015).

**Tabla 38** *Productos con (IVCR) bajo criterios de clasificación*

Criterios de clasificación sobre los resultados IVCR		
<b>Alta</b> <b>VCR&gt;100</b>	<b>Ecuador</b>	<b>Colombia</b>
	Flores cortadas y capullos	Crisantemos
	Anturios, alstroemeria y flores	Claveles
	Lirios	Anacardos, sapolillas, guanábanos
	Yuca	Azúcar de caña
	Plátanos y plátanos, congelados en agua	Pastas y purés de guayaba y mango
	Hortalizas en conserva	Sombrería de materias que no sean caucho, plástico
	Palmitos, preparados	Textiles
	Pulpa de plátano, preparada o conservada	
	Plátanos, excepto la pulpa, preparados	
	Yuca, preparada o conservada	
	Formas de sombrero cosidos	
	Sombreros y tocados, trenzados de fibras sin coser	
	Plomo	
Conductores eléctricos		
<b>Media</b>	<b>Ecuador</b>	<b>Colombia</b>
	Mezclas de hortalizas	Vidrio de seguridad templado
	Anturios, alstroemeria y flores	Bebidas sin alcohol
	Guayabas, mangos	Artículos para el hogar y de tocador
	Mangos congelados	Puertas de madera
	Frutos del género capsicum	Baterías de almacenamiento de plomo-ácido
	Granos y sémola de maíz	Espicias
	Harina, sémola y polvo de frutas	Té verde
	Fruta fresca	Harina de maíz
	Mezclas artificiales comestibles	Dulces de azúcar o dulces que no contengan cacao.
<b>Media</b> <b>VCR&gt;1&lt;100</b>	<b>Ecuador</b>	<b>Colombia</b>
	Sombreros y tocados trenzado	Goma de mascar sin cacao
	Aleación de aluminio	Chocolate y preparaciones con cacao
	Plomo que contiene antimonio	Chocolate, sin relleno
	Cacao en polvo sin adición de azúcar	Platos, tazas, azucareros, salseras
	Pasta	Cajas, estuches para el transporte
	Obleas de comunión	Neumáticos, autobuses o camiones
	Preparaciones alimenticias de gelatina	Joyas de imitación de metal común
	Sacos y bolsas de polímeros de etileno	
Joyas de imitación que no sean de metales comunes		

	Frutos del género Capsicum,	
	Otros granos de cereales	
	Grasas y aceites vegetales fijos	
	Alimentos preparados a base de cereales	
	Preparaciones para salsas	
	Aguas minerales y gaseosas	
	Neumáticos utilizados en automóviles	
	Fregaderos, lavabos, bañeras, bidés, inodoros	
<b>Bajo</b>	<b>Ecuador</b>	<b>Colombia</b>
<b>VCR&lt;1</b>	Harina, sémola y polvo de frutas y nueces	Otras preparaciones alimenticias
	Pasta de cacao	Otras manufacturas de plástico
	Cereales, distintos del maíz	Utensilios de cocina
	Bandejas de plástico	
	Los demás artículos, de bambú, incluidos lápices, cofres funerarios.	
	Piedra y artes monumentales o de construcción de mármol	
	Tazas y jarras de cerámica	
	Baldosas, losas	

Conforme a la información obtenida la tabla 38 muestra los productos referenciados en base a los resultados obtenidos mediante el Índice de Ventajas Comparativas Reveladas (IVCR) la estructura comprende 3 criterios de clasificación: alta, media y baja, las exportaciones de aquellas subpartidas con posicionamiento favorable, calidad y diferenciación se encuentran en el criterio de competitividad alto, los productos registradas con criterio medio tienen gran potencial de crecimiento en el mercado internacional pero aún sigue necesario crear políticas sólidas e impulsar la inversión y por último se encuentran los productos con baja ponderación a diferencia del valor promedio.

Dentro del primer criterio de clasificación sobresalen 21 subpartidas arancelarias representando el 28% de la oferta exportable analizada, de las cuales Ecuador mantiene liderazgo en 14 subpartidas arancelarias mientras que para Colombia solo fueron 7 de acuerdo con las estadísticas los dos países han incrementado su cuota de mercado en sectores primarios, no obstante para el criterio de nivel medio se encontraron 42 subpartidas arancelarias las cuales contribuyen con el 55% de la canasta exportadora analizada, hay que destacar que estos productos cuentan con un gran potencial para ser desarrollados pero es necesario potenciar algunos sectores por medio de los encadenamientos productivos, aumento de la producción y la eficiencia en la comercialización finalmente los últimos

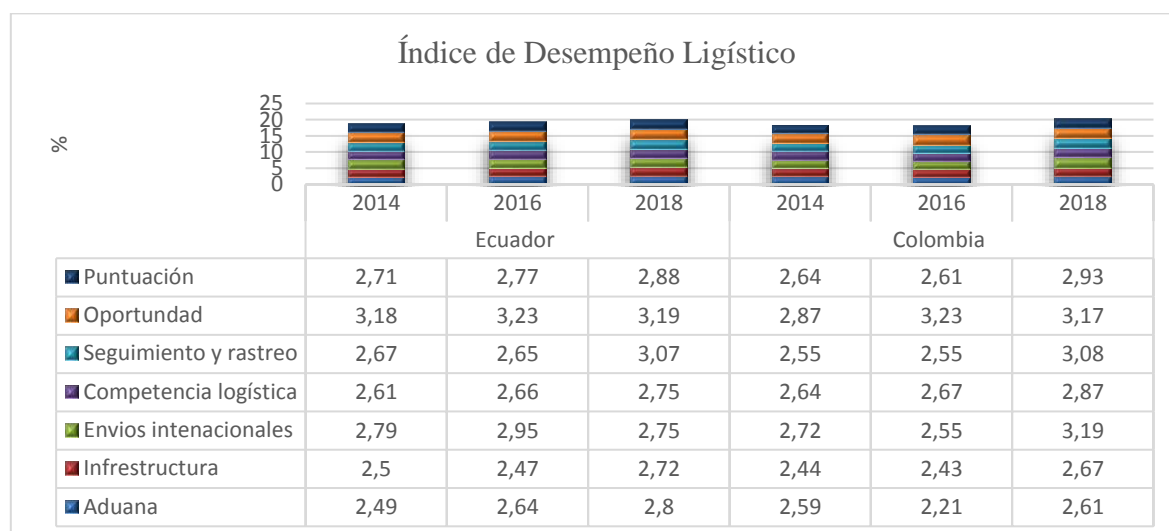
subpartidas representan a productos con poca comercialización de sectores poco dinámicos los cuales representaron el 17% de participación.

La aplicación del (IVCR) determinan que, de las 76 subpartidas arancelarias analizadas en diferentes secciones del Sistema Armonizado, Ecuador mantiene mayores ventajas competitivas en 52 productos destacando el sector frutícola, hortofrutícola, preparaciones de hortalizas, sombreros y tocados, aluminio y plomo mientras que para Colombia destacaron 24 productos procedentes del sector plásticos y manufacturas, azúcares y confitería, vidrio, cerámica, material textil y sus manufacturas

#### 4.1.2.3 Análisis situacional entre Ecuador y Colombia

Por medio de un análisis situacional se puede determinar la competitividad de Ecuador y Colombia en función de la primera variable oferta exportable y la 6 pilares del índice del Foro económico Mundial empezando con la infraestructura, estabilidad macroeconómica, tamaño de mercado, sistema financiero, dinamismo de negocios y ecosistema de innovación esto con la finalidad de descomponer indicadores acordes con las dos variables de estudio al finalizar en la tabla comparativa utilizando el método de promedios ponderados se decide que cuál es el país más competitivo en la dinámica comercial.

#### Comparativo pilar infraestructura



**Figura 28** Índice de desempeño Logístico entre Ecuador y Colombia  
**Fuente:** Banco Mundial -Logistics Performance Índice (LPI)

El índice del desempeño logístico es una herramienta importante que permite evaluar el rendimiento y la eficiencia de la cadena de suministro de cada país a nivel mundial, este resultado se obtiene mediante la ponderación de seis factores: Aduana que se mide por la rapidez y simplicidad en las formalidades aduaneras, la infraestructura que constituyen puertos, aeropuertos, carreteras, los envíos internacionales que implica la disposición de fletes a precios competitivos, la competencia logística, el nivel de servicios logísticos entre los operadores de comercio, la puntualidad que se enfoca en el cumplimiento en el tiempo de entrega, seguimiento y rastreo mide la habilidad de localizar envíos.

Se puede manifestar que, en la comparación del desempeño logístico entre Ecuador y Colombia medido cada dos años. Ecuador fue más eficiente durante el periodo 2014 y 2016 sin embargo, a partir del año 2018 este disminuye con un puntaje de 2,88 ocupa el puesto número 62 debido al bajo nivel de la competencia logística y los envíos internacionales mientras que Colombia ocupa un puesto superior con un puntaje de 2,93% se ubica en el rango 58 los mayores avances han sido la calidad en los servicios de envíos internacionales facilitando el transporte de bienes además de, la reducción en los tiempos planificados lo que ha mejorado notablemente el componente de la puntualidad.

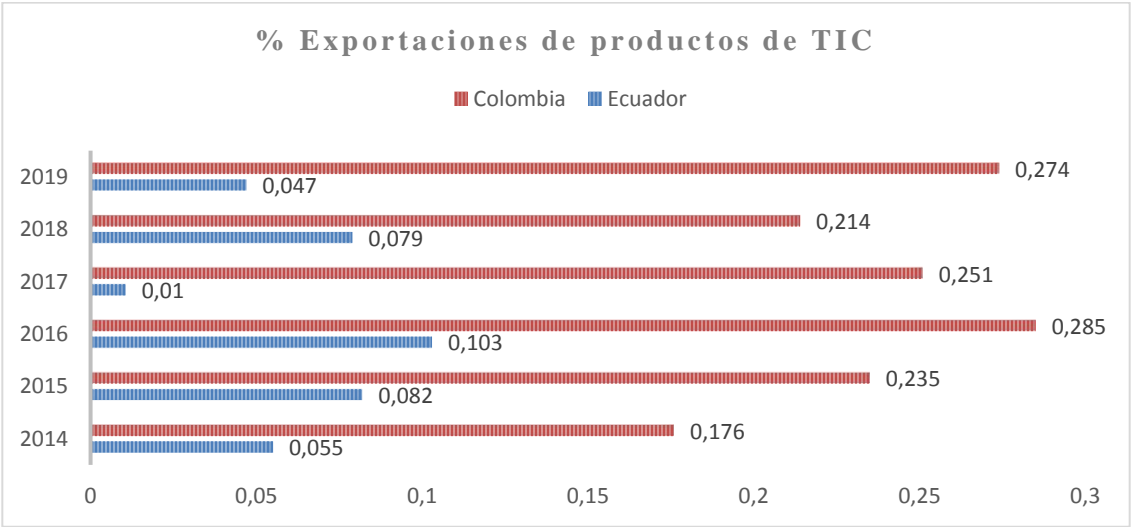
El desempeño logístico de Ecuador en los últimos años ha sido aceptable, sin embargo, “los precios de los servicios logísticos son medianamente competitivos (...) adicionalmente, la eficiencia del despacho aduanero presenta desarrollo debido a la implementación de la Ventanilla Única Ecuatoriana” (Carrión y García, 2020 p. 69).

Se puede inferir que el crecimiento de estos componentes como la eficiencia de los servicios logísticos ha sido poco visibles, debido a que no se aprovecha la infraestructura logística que posee el país; por otro lado, a pesar de desarrollar planes y directrices como la hoja de ruta logística y el Plan estratégico de movilidad estos no han sido aplicados totalmente por la falta de coordinación en políticas. El desarrollo logístico y el estímulo de la inversión en el transporte aéreo, marítimo y terrestre ha propiciado a generar mayores rendimientos de competitividad, Ecuador sigue buscando inversores para proyectos de infraestructura, sin embargo, la eficiencia en las operaciones aún sigue condicionada por la calidad de los servicios públicos.

Colombia necesita mejorar la calidad de las obras viales además priorizar proyectos de infraestructura de puertos y aeropuertos para mejorar su cadena logística, así como también el control y mejoramiento de transporte de carga terrestre. Los países en desarrollo no cuentan con una adecuada infraestructura debido a debilidades en las políticas de inversión por ende este elemento es muy importante para ganar competitividad (Benavides, 2010).

**Comparativo pilar adopción de TIC**

Las (TIC) se ha convertido en una oportunidad para modernizar la gestión de la información en tres sectores de la economía: Gobierno, universidad y empresa Su expansión y desarrollo es un eje generador de valor para todos los sectores como: la salud, educación, comercio además de convertirse en un aliado para el emprendimiento y nuevos negocios del siglo XXI, para cualquier empresa posibilita abrirse a nuevos mercados y obtener mayor posicionamiento para evaluar la competitividad se hace uso del % de las exportaciones de productos de TIC (Ledesma y Cobos 2018).



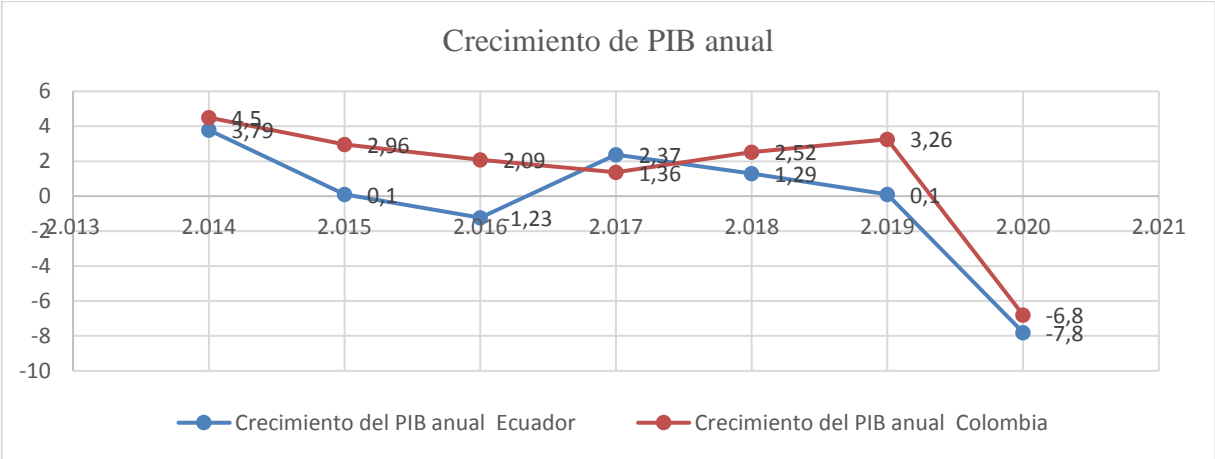
**Figura 29** % de las exportaciones de productos TIC entre Ecuador y Colombia  
**Fuente:** Banco Mundial 2019

En la siguiente figura se puede denotar que Colombia mantiene el liderazgo en el las exportaciones de productos de TIC ya que se evidencia una tendencia mayor, mientras que para Ecuador este sector no es bastante dinámico ya que no sobrepasa ni el 1% sobre el valor total de las exportaciones sin embargo, se puede manifestar que los dos países se encuentran rezagados, existen aún desafíos muy grandes: como el establecimiento de un marco legal para las TIC, talento humano

especializado, el desarrollo de servicios públicos digitales y la implementación de políticas acorde al uso de las TIC con el desarrollo de las tecnologías en los últimos años los países buscan generar mayor diversificación en sus productos como estrategia de internacionalización para las MiPymes

**Comparativo pilar estabilidad macroeconómica**

Es el aumento sostenido de una economía que incluye la estabilidad de precios y políticas fiscales sanas para su evaluación se toma en cuenta indicadores como la inflación PIB y la tasa de desempleo



**Figura 30** Comparativo del PIB anual Ecuador y Colombia 2014-2020  
**Fuente:** Banco Mundial

En la figura 30 se hace una comparación del PIB anual entre Ecuador y Colombia periodo 2014-2020, el panorama de la economía ecuatoriana muestra un leve crecimiento con niveles promedios de variación en el PIB, el año con mayor aumento fue el 2014 determinado por un gran desempeño de la economía no petrolera destacándose el sector de la construcción, manufactura y el comercio, en el 2015 se logró mantener una tasa baja pero positiva en el PIB, sin embargo, el 2016 fue un año de recesión se registra una contracción de 1,23 variación negativa.

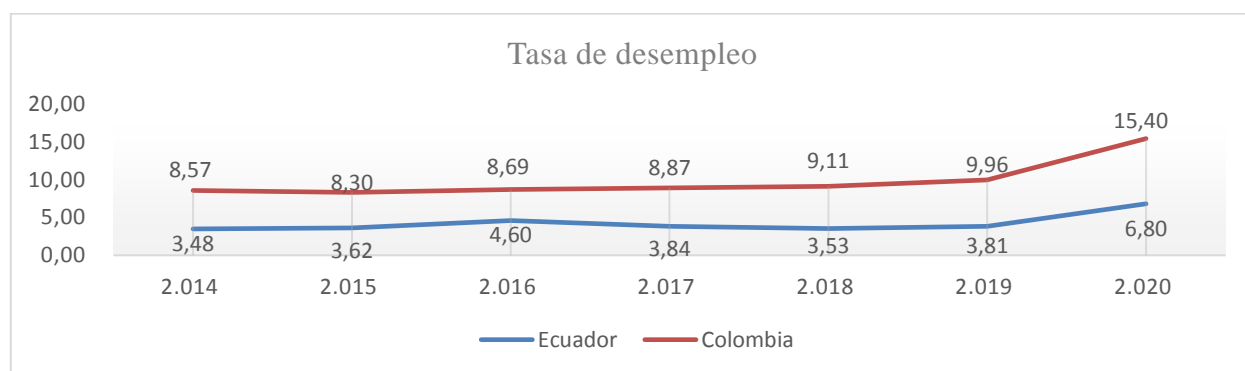
Para el periodo 2019 el crecimiento del PIB fue leve, debido al paro nacional a causa de la posible eliminación de subsidios al combustible y en consecuencia afecto a la economía; la falta de inversión y la paralización de proyectos generó la disminución de empleo y en consecuencia influyó en menos consumo y producción, para el Banco Central del Ecuador la actividad económica

hasta la actualidad ha mostrado un desempeño poco dinámico lo que se debe a gran parte en la escasa competitividad.

A diferencia de Colombia la economía mantiene una tendencia de crecimiento positiva se evidencia que la variación más alta fue en el año 2014 debido al mayor dinamismo de la demanda interna y una mayor confianza en las inversiones privadas los sectores más representativos fueron la construcción, establecimientos financieros y actividades de servicios sociales sin embargo, un buen desempeño económico no está exento de riesgos como la tendencia decreciente de los precios del petróleo por otro lado se ha ampliado el déficit externo y los esfuerzos en materia de productividad presentan un débil desempeño.

Además, el año con menor crecimiento para la economía colombiana fue el 2017 debido a una menor demanda interna desacelerando el consumo privado. “El comportamiento del peso colombiano se vio influenciado por los cambios en las expectativas internacionales de la oferta y el precio del petróleo (CEPAL, 2019 p.1)

**Tasa de desempleo:** Es el nivel de desocupación de la población económicamente activa (PEA) se produce cuando existe un desequilibrio entre la oferta y la demanda de trabajo si el mercado no tiene la capacidad para absorber este flujo de nuevos trabajadores se puede elevar la tasa de desempleo (INEC, 2017). Al tener una baja tasa de desempleo no necesariamente significa que el país tenga buenas condiciones económicas, en algunas situaciones, esta señal indica que existe afluencia del trabajo informal del que no se cuenta con acceso a la seguridad social, y otros los trabajos son muy poco productivos y mal remunerados.



**Figura 31** Comparativo tasa de desempleo  
**Fuente:** Banco Mundial

Las variaciones en la tasa de desempleo de Ecuador y Colombia son distintas debido a que en Colombia persiste poca flexibilidad en el mercado laboral y como resultado presenta un mayor incremento en su tasa de desempleo, a partir del año 2015 el porcentaje sigue en aumento y el crecimiento económico se ha ralentizado.

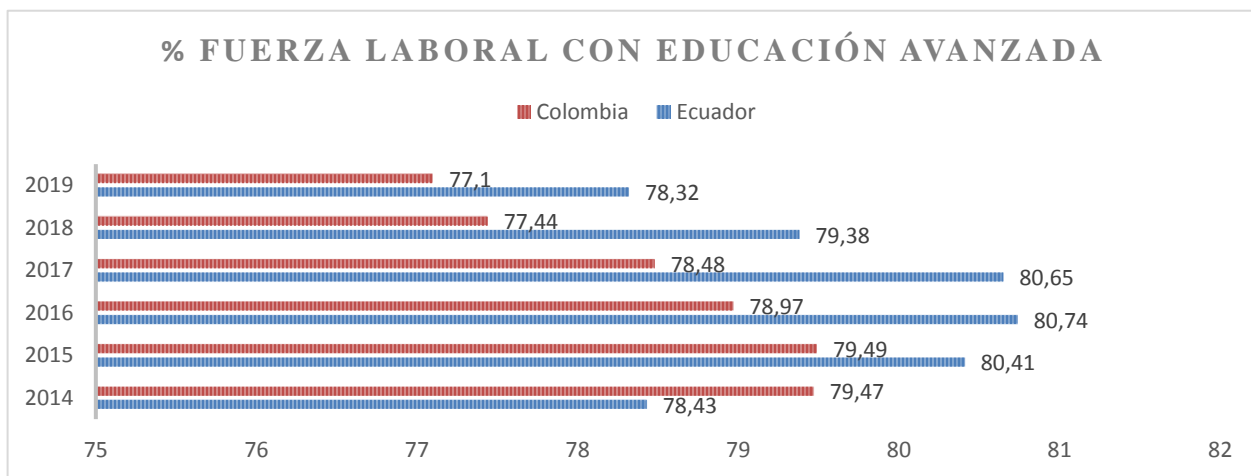
“Ecuador ha hecho esfuerzos para mejorar la calidad del trabajo en 2014 se aprueba la ley orgánica para la defensa de los derechos laborales así mismo, se lanzó el programa de inspecciones para el cumplimiento de las obligaciones laborales, denominado Trabajo Digno” (CEPAL, 2019, p.17). Se puede inferir que las mejoras en la calidad del trabajo, redujo sustantivamente el desempleo. Sin embargo, para el periodo 2020 las estadísticas no han sido favorables, según el reporte del (INEC), la economía ha llegado al nivel más alto de desempleo en los últimos tres años, más de cinco millones no tienen un empleo adecuado

“Colombia aún presenta altos niveles de informalidad laboral de producto y empresarial. El país ya avanzado en la toma de decisiones para reducir la informalidad como la reducción de trámites, el régimen simple de tributación, la factura electrónica “(ANDI, 2019, p.4). No obstante, en Colombia se ha tomado medidas de reforma laboral, como la contratación por horas para dar espacio a todos los trabajadores en este contexto se eliminan las horas extras, además se ha reducido el salario por regiones.

Para los dos países tanto en el área urbana como el área rural son los hombres, quienes mayormente se insertan en el mercado laboral, mientras que a las mujeres se les asocia con el empleo no remunerado generalmente a tareas del hogar, por otro lado, aún sigue persistiendo el acceso limitado de los jóvenes para acceder a un trabajo debido a la falta de experiencia profesional.

### **Comparativo pilar educación**

El talento humano como la fuerza laboral es un elemento importante para la creación de valor, la calidad de la formación profesional facilita a las empresas poder encontrar empleados calificados



**Figura 32** Comparativo fuerza laboral con educación avanzada  
**Fuente:** Banco Mundial

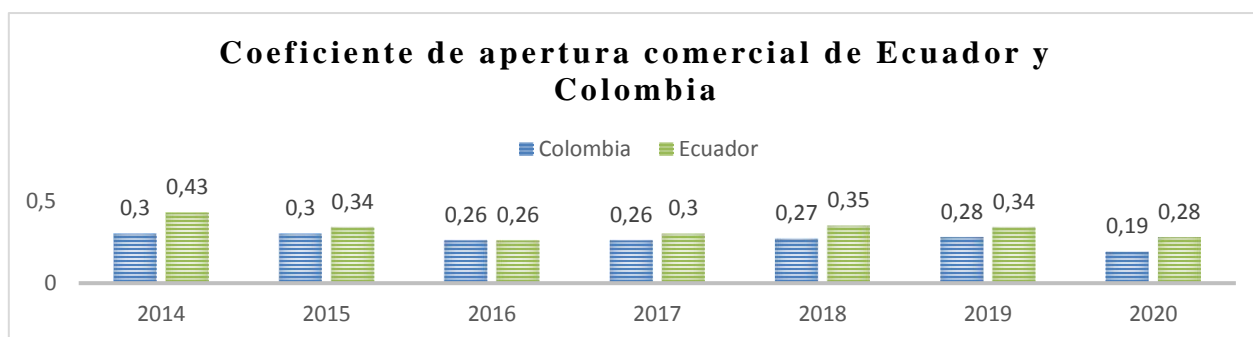
De acuerdo con figura anterior se presenta el porcentaje de la población en edad de trabajar con un nivel educativo alto comprendiendo la educación de tercer nivel que se encuentran en la fuerza laboral los resultados comparados muestran que Ecuador tiene un mayor porcentaje que Colombia demostrando ser más competitivo en la construcción del capital humano se ha creado la Universidad nacional de Educación la cual se dedica a formar docentes de calidad aumentando su salario por medio de la ley intercultural de educación superior.

Actualmente con el desarrollo de las (TIC) el ámbito laboral, requiere de una nueva mezcla de habilidades y conocimiento que permita a los estudiantes adaptarse al siglo XXI, “La educación de la calidad debe incluir alfabetismo digital, habilidades interpersonales, así como pensamiento crítico y creativo” (Consejo Privado de Competitividad, 2020, p.178). La calidad de la educación ha permitido desarrollar las habilidades del ser humano haciendo más eficiente su trabajo y como resultado su salario se vuelve más atractivo.

Según el Programa Internacional de Evaluación de Estudiantes (PISA) muestra que Colombia se encuentra rezagado en comparación de América latina debido la carencia de recursos tecnológicos, escaso fortalecimiento del acceso y cobertura de programas de primera infancia, la calificación de los docentes aun es pobre al igual que sus incentivos salariales, a pesar de contar con grandes avances aún persisten retos como la promoción de la educación media diversificada, la calidad de la formación educativa aún sigue siendo baja.

## Comparativo pilar mercado de bienes

El mercado de bienes se enfoca a la competencia saludable del mercado nacional como extranjera es importante dado que impulsa la productividad comercial y garantiza que más empresas sean más eficientes para evaluar este pilar se utiliza el indicador de apertura comercial o llamado también el coeficiente de apertura económica.



**Figura 33** Comparativo del coeficiente de apertura comercial entre Ecuador y Colombia

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)- Departamento Nacional Administrativo de Estadísticas (DANE)

El índice de apertura comercial permite medir el nivel de internacionalización de un país, los resultados obtenidos demuestran que Ecuador presenta un mayor nivel de apertura comercial en comparación con Colombia para el periodo 2020 solo el 28% de las actividades productivas estuvieron destinadas al comercio exterior mientras que el 72% de las actividades estuvieron focalizados en el mercado local en este sentido las ventas internas han estado impulsado por el precio más no por la calidad.

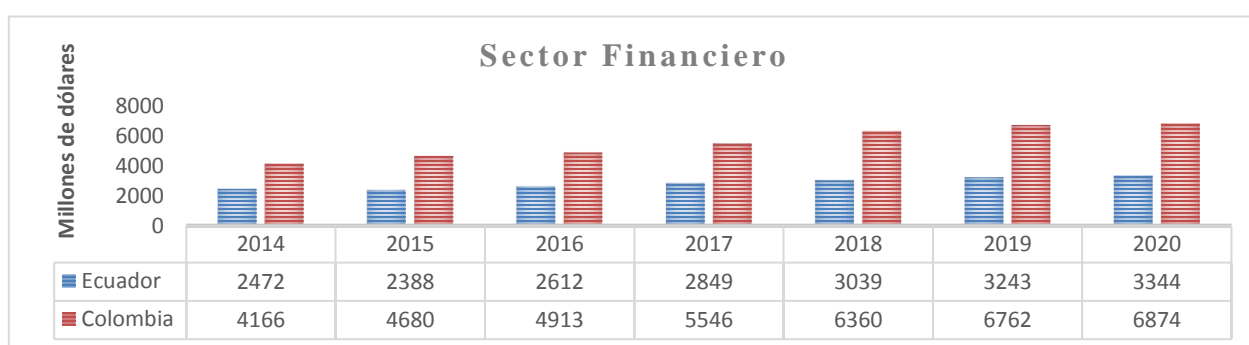
Es necesario acotar que para el último periodo el coeficiente tiende a disminuir debido al decrecimiento la actividad económica ocasionada por la crisis sanitaria. En Ecuador existe asimetría entre la oferta y demanda generada por consumidores nacionales e internacionales, escasos incentivos para la generación de encadenamientos de productos entre empresas, predomina la baja sofisticación de la demanda; es decir la compra es impulsada por el precio más no por la calidad

Por otro lado, los resultados para Colombia demuestran que solo el 28% de sus actividades productivas están destinadas al comercio exterior mientras que el 72% está orientado exclusivamente al sector interno del país. Según el informe realizado por el Consejo Privado de

Competitividad (2020) menciona que “existe un gran rezago en el grado de apertura comercial del país el 22% de los departamentos cuentan con un comercio de bienes que no superan el 1% de su PIB” (p.275)

### Comparativo pilar Sistema financiero

El sistema financiero tiene un importante papel en desarrollo de la economía es el principal catalizador de recursos desde el sector ahorrador hacia el sector productivo comprende la participación de entidades del sector financiero tanto público como privado, para su respectiva evaluación se toma el indicador sector financiero.



**Figura 34** Comparativo Sector Financiero

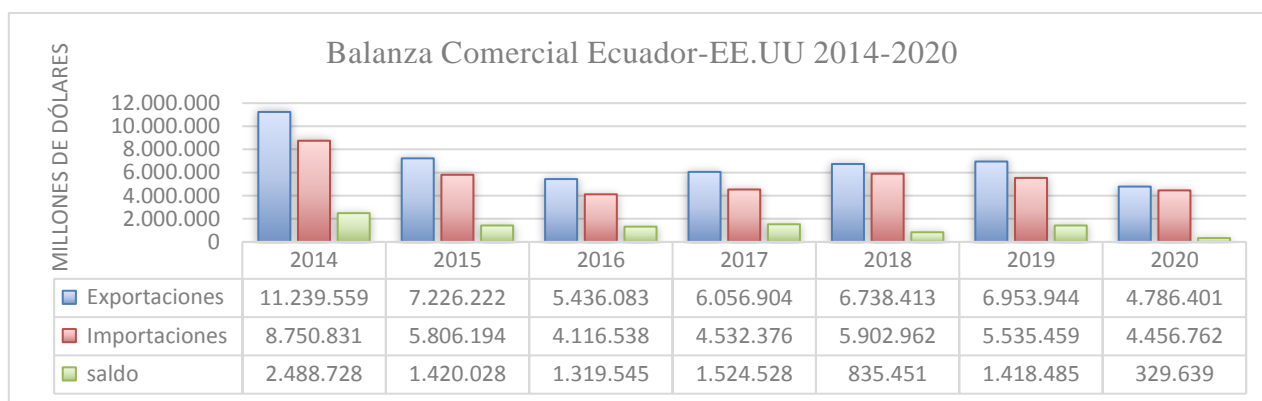
**Fuente:** Banco Mundial

De acuerdo con los resultados de la figura se puede manifestar que Colombia se encuentra en una mejor posición, la economía colombiana presento mayor dinamismo resultado por el buen comportamiento del consumo de los hogares y la reactivación de la inversión en un entorno de inflación estable con bajas tasas de interés mediante la expansión del crédito, sin embargo, los acontecimientos de la pandemia han reducido el crecimiento del sector propiciando a un ciclo recesivo.

Por otro lado, el sector financiero de Ecuador denota una tendencia creciente a excepción del periodo 2015 este año entra en recesión disminuyendo depósitos y créditos, sin embargo el crecimiento sigue siendo menor en comparación a Colombia, con la reciente crisis se ha realizado la reestructuración de créditos con diferimiento de plazos y nuevos productos crediticios como estrategia para mitigar el impacto por ende, se necesita una mayor transparencia entre instituciones como empresas y bancos, mayor supervisión del estado en el sector financiero y el fortalecimiento de programas de educación financiera mediante herramientas innovadoras.

## Comparativo pilar tamaño de mercado

El tamaño de mercado interno y externo afecta positivamente a la productividad, debido a que en un mercado extenso se permite el aprovechamiento de las economías de escala de bienes y servicios, para su evaluación se toma en cuenta indicadores como la balanza comercial y las exportaciones de cada acuerdo comercial.



**Figura 35** Total exportaciones e importaciones de Ecuador hacia los EE. UU

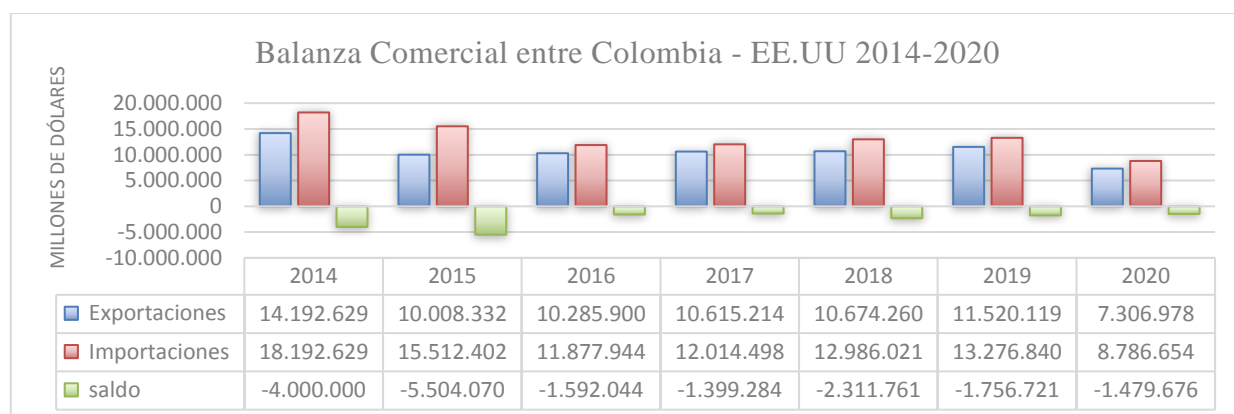
**Fuente:** Banco Central del Ecuador (BCE)- United States International Trade Commission (USITC)

La figura 35 presenta la evolución de la balanza comercial entre Ecuador y EE. UU periodo 2014-2020, el comportamiento de las exportaciones en los últimos años muestra una tendencia decreciente siendo el 2020 el más afectado a causa de la pandemia, según el informe presentado por (BCE) este registra una contracción del 7,8% en el PB resultado de la disminución en el gasto de consumo, y menores exportaciones de bienes. Para el caso de las importaciones, Ecuador mantiene una variación de crecimiento menor en comparación con las exportaciones dando como resultado una balanza comercial positiva, se puede evidenciar que los años con menores importaciones fueron el 2016, debido a la recesión económica y el 2020 producto de la crisis sanitaria.

Para el año 2017 Ecuador creció un 3% debido al mayor dinamismo sobre el gasto de consumo de gobierno y actividades económicas especialmente del sector industrial, sin embargo, las exportaciones no petroleras con adhesión del programa SGP decrecieron en 0,5% es decir en menos de 25 millones de dólares, la realidad corresponde a la incertidumbre de los pequeños empresarios al no tener condiciones de largo plazo para la comercialización de sus productos.

En el 2018 la economía solo aumento el 1% impulsado por el buen desempeño del sector no petrolero sin embargo esta cifra es menor a la anterior consecuencia del ajuste fiscal, para el año 2019 solo registro un leve crecimiento la causa principal fue el incremento de las exportaciones especialmente del sector acuícola.

Durante el periodo 2020 el sector exportador logró mantener sus niveles de exportación debido a una mayor demanda de productos alimentarios, la adaptación y el cumplimiento a los estándares de calidad generó mayor posicionamiento en la oferta exportable, sin embargo, haciendo una comparación con el periodo anterior las ventas decrecieron un 14% además la disminución en las importaciones han reflejado un menor poder adquisitivo, producto del descenso en la producción e inversión (El Universo, 2020).



**Figura 36** Total de exportaciones e importaciones colombianas hacia los Estados Unidos  
**Fuente:** Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE)

La figura 36 presenta la evolución de la balanza comercial entre Colombia y EE. UU periodo 2014-2020 expresada en millones de dólares, durante los siete periodos el saldo de la balanza comercial es deficitaria resultado del aumento en las importaciones. El año con mayor auge en las exportaciones fue el 2014, los sectores más dinámicos fueron la extracción de petróleo y gas natural, no obstante, para los siguientes periodos las exportaciones se contraen como resultado de una menor participación en el mercado estadounidense. Al comparar la primera y última cifra se puede evidenciar que el año con mayor déficit fue el 2015.

Con respecto a las exportaciones sigue sobresaliendo la comercialización de productos minero-energéticos metales, la exportación de bienes no tradicionales ha tenido un pobre desempeño

resultado de la poca diversificación de la oferta exportable los elevados costos logísticos y las dificultades en promover las exportaciones agroindustriales ha estancado a la economía perdiendo alrededor de 7000 millones (Clavijo, 2019)

Hasta el año 2020 se han cumplido ocho años de la firma del acuerdo, sin embargo, el saldo en la balanza comercial ha sido negativa resultado del pobre desempeño de bienes no tradicionales y un elevado aumento en las importaciones. Se deduce que los resultados no han sido satisfactorios, gran parte de las exportaciones no han presentado un aumento significativo, históricamente el país se ha especializado en exportaciones tradicionales en consecuencia, la economía ha tenido grandes dificultades para diversificar sus exportaciones debido a la fluctuación de los precios en el mercado internacional.

**Tabla 39** Exportaciones ecuatorianas hacia los Estados Unidos bajo el SGP

Exportaciones ecuatorianas hacia los Estados Unidos con SGP Expresadas en miles de dólares			
Periodo	XM (SGP)	% de participación con (SGP)	N.º subpartidas
2014	291.316.774	3%	226
2015	317.083.568	4%	227
2016	390.358.770	7%	244
2017	435.599.093	7%	271
2018	455.645.804	7%	294
2019	485.776.975	7%	284
2020	568.640.911	9%	286

**Fuente:** United States International Trade Commission (USITC)



**Figura 37** Crecimiento de las exportaciones ecuatorianas hacia EE. UU

**Fuente:** United States International Trade Commission (USITC)

Hasta el periodo de estudio se puede manifestar que Ecuador ha realizado sus exportaciones mediante dos mecanismos el SGP y NMF el comportamiento arancelario de este esquema se divide en dos grupos las materias primas y productos manufacturados. Las exportaciones ecuatorianas dentro del (SGP) han venido incrementándose cada año, sin embargo, las cifras muestran que el programa no es muy representativo tal como se observa para el año 2014, las exportaciones con SGP solo representaron el 3% de valor total hacia el mercado de los EE. UU mientras que el 97% ingreso bajo Nación Más Favorecida (NMF) otro tipo de mecanismo perteneciente a la (OMC).

Para el siguiente año las exportaciones con (SGP) solo crecieron el 1% del valor anterior llegando a 4%, por otro lado, durante el periodo 2016 hasta 2019 este se mantuvo a una tasa de crecimiento del 7% y para el 2020 ascendió al 9%.

Tal como lo afirma el Ministerio de Comercio Exterior en 2017 las exportaciones totales hacia los Estados Unidos bajo la cláusula de NMF fue de 5728 millones representando el 93 % del total en ese mercado mientras que el 7% restante se lo realizo por SGP (El Universo, 2018).

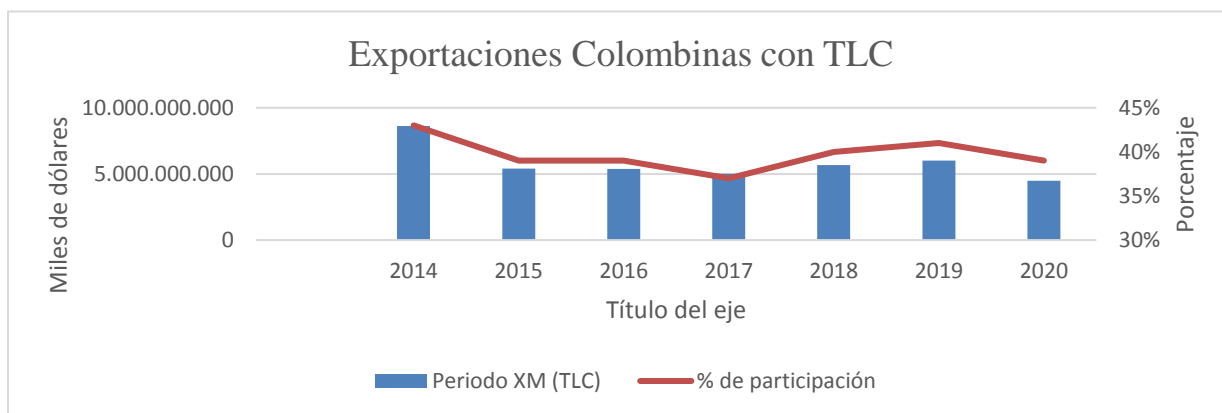
La incorporación de nuevos productos dentro del programa del SGP ha sido poco aprovechado debido a las limitaciones de las necesidades competitivas establecidas por el programa, como se puede observar en la tabla, el número de subpartidas arancelarias no sobrepasa los 300 productos, actualmente Ecuador ha dejado de percibir beneficios en el tema de la reducción de aranceles afectando alrededor de 600 empresas exportadoras de bienes no tradicionales como flores, mangos, rosas, plátanos conservas de frutas y hortalizas.

Según la oficina del representante del comercio de EE. UU para el año 2019 la economía estadounidense ha importado 20.9 billones de dólares en productos bajo el SGP, siendo Ecuador en el noveno país beneficiario con 486 millones en exportaciones. A pesar de la crisis sanitaria el periodo con mayores exportaciones fue el 2020 con un valor de US\$ 568.640.911 representando el 9% de participación, sin embargo, con la culminación del (SGP) a partir de enero del 2021, 1884 bienes de la oferta exportable el 24% pagará aranceles de hasta 17,9% (FEDEXPOR, 2018)

**Tabla 40** *Exportaciones colombianas hacia Estados Unidos con el TLC***Exportaciones colombianas hacia Estados Unidos con el TLC expresadas en miles de dólares**

Periodo	XM (TLC)	% de participación	N. de subpartidas
2014	8.614.363.780	43%	1056
2015	5.401.579.443	39%	1071
2016	5.385.721.469	39%	1212
2017	5.006.403.813	37%	1182
2018	5.676.392.154	40%	1230
2019	6.011.298.306	41%	1234
2020	4.476.830.984	39%	1234

**Fuente:** United States International Trade Commission (USITC)



**Figura 38** Total exportaciones colombianas hacia los EE. UU expresadas en miles de dólares

**Fuente:** United States International Trade Commission (USITC)

Según la información proporcionada por la Comisión del Comercio Internacional de los EE.UU, la incidencia del (TLC) ha impulsado la participación de las exportaciones colombianas hacia el país norte americano, debido a que contempla al menos el 40% de las exportaciones totales con preferencias arancelarias, que en efecto, tiene aumentar el PIB y la inserción económica del país, sin embargo aún sigue prevaleciendo en un 50% la venta de productos mineros energéticos como el petróleo, aceites, carbón, metales entre otros.

Desafortunadamente la balanza está por debajo de las expectativas, la penetración en el mercado estadounidense es apenas el 3% de las ventas totales, Colombia ha perdido más del 50% de valor exportado durante el periodo 2012-2020, resultado por el bajo aprovechamiento del TLC por parte de Colombia, además la influencia de factores externos como: el fin del auge minero energético durante el periodo 2014-2015 y el menor dinamismo del comercio internacional ha descendido las exportaciones petroleras (Clavijo S. , 2019).

El año con mayor exportación bajo el TLC fue el 2014 con el 43% de las exportaciones para los siguientes tres años 2015, 2016 y 2017 las exportaciones decrecieron representando solo el 39% en los dos años y 37% para el siguiente periodo; posteriormente para el año 2018 y 2019 las ventas empezaron nuevamente a crecer entre el 40% y 41% no obstante el último periodo 2020 fue bajo.

Se puede evidenciar que a pesar del incremento del número de subpartidas la comercialización de estos productos sigue siendo baja debido a la falta de estrategias productivas especialmente en el sector agroindustrial lo que ha impedido aprovechar al máximo el acuerdo; desde el periodo 2014-2020 161 productos han ingresados como subpartidas nuevas.

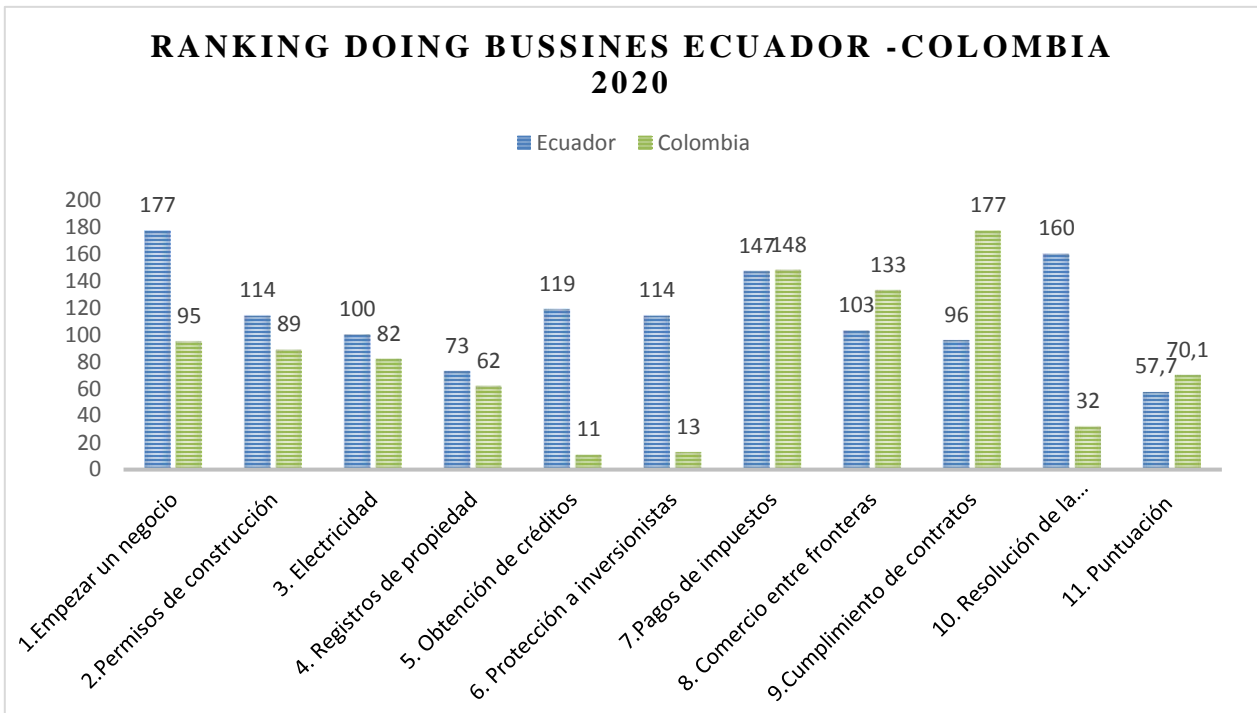
### Comparativo pilar dinamismo de negocios

El dinamismo de negocios es un factor determinante para la productividad, ya que facilita la apertura a nuevas empresas y están en constante movimiento; con la era de la globalización, la competencia se ha vuelto cada vez más agresiva por lo que es necesario cambiar el paradigma de los negocios a la era digital para analizar este pilar se utiliza el indicador Doing Bussines.

**Tabla 41** *Ranking Doing Bussines entre Ecuador y Colombia*

País	Ecuador		Colombia	
	Puntaje	Clasificación	Puntaje	Clasificación
Empezar un negocio	69,1	177	87.0	95
Permisos de construcción	66,4	114	69.1	89
Electricidad	72,3	100	76.3	82
Registros de propiedad	67,7	73	71.2	62
Obtención de créditos	45	119	90.0	11
Protección a inversionistas	44	114	80.0	13
Pagos de impuestos	58,6	147	58.6	148
Comercio entre fronteras	71,2	103	62.7	133
Cumplimiento de contratos	57,5	96	34.3	177
Resolución de la insolvencia	25,5	160	71.4	32
Ranking	129	57.7	67	70.1

**Fuente:** Banco Mundial 2020



**Figura 39** Doing Bussines Ecuador-Colombia  
**Fuente:** Banco Mundial 2020

El ranking Doing Bussines es un indicador conformado por datos cuantitativos evalúa la capacidad para hacer negocios bajo 190 países, comprende diez indicadores los cuales analizan las regulaciones que afectan directamente a la empresa nacional; la importancia del Doing Bussines es muy representativo para los inversionistas debido a que es un factor decisivo para hacer negocios y poder dar apertura a empresas locales.

Conforme a lo expuesto dicho informe se ha convertido en una carta de presentación ante los inversionistas los cuales buscan destinos rentables para su capital. La metodología está valorada en base a la puntuación obtenida de los subindicadores de aquellos procedimientos que deben realizar los empresarios durante el tiempo de vida de su empresa.

De acuerdo con el último reporte del Doing Bussines se puede evidenciar que Colombia ocupa la posición 67 y el cuarto en América latina debido al pago de impuestos flexibles para empresas, alto porcentaje de obtención de crédito, así como también una mayor apertura a nuevos negocios mediante procesos de registro simplificados. Prueba de ello la apertura a un negocio ascendió a 1,7 puntos, el manejo de permisos de construcción 03 puntos, la obtención de la electricidad 0,5 puntos

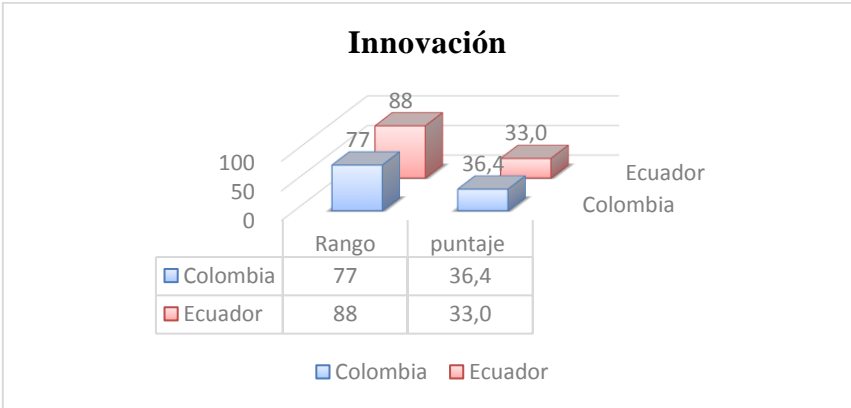
pago de impuestos 0,7 puntos, comercio transfronterizo 09 puntos y el más destacado la resolución de la insolvencia en 4 puntos.

Por otro lado, Ecuador presenta una baja puntuación 57.7 posicionándose en el doceavo lugar a nivel de Latinoamérica y en el puesto 129 a nivel mundial, en el último periodo el país ha descendido cinco posiciones en el ranking demostrando que no es un lugar propicio para hacer negocios, hasta la fecha las variables analizadas sitúan baja calificación crediticia, no se han ejercido medidas para proteger a los inversionistas minoritarios. Sin embargo, si se ha mejorado el registro de propiedades a 1,7 puntos, la obtención de electricidad y la resolución de la insolvencia de 0,1 puntos.

En base a las cifras se considera necesario mejorar el proceso de pago de impuestos debido a la reciente disminución de su calificación de -0,8 puntos, en referencia a la apertura a un negocio se recomienda mejorar los tiempos y procedimientos ya que este ocupa el puesto 177 de la lista. De acuerdo con el reporte anual en Ecuador se necesita 11 pasos para inscribir una sociedad, en un periodo de 48 días mientras que en Colombia solo se necesita 7 pasos u el tiempo estimado son 10 días respectivamente.

Debido a la contracción económica mundial reformar aspectos tributarios y legales es bastante complejo para el Ecuador, sin embargo, es posible mejorar la eficiencia mediante la reducción de trámites burocráticos para mejorar el clima de negocios.

**Comparativo pilar Capacidad de innovación**



**Figura 40** Décimo segundo pilar: capacidad de innovación  
**Fuente:** (World Economic Forum , 2019)

La generación del conocimiento y el progreso tecnológico son factores esenciales para un crecimiento sostenible y duradero. Para un país, la capacidad de innovar es la creación de nuevas propuestas de valor, cuyo impacto es significativo en el mercado e incentiva a las empresas a ser más efectivas para ganar competitividad. Dentro de este pilar capacidad de innovación, se ha hecho uso de indicadores como: porcentaje de la investigación y desarrollo, puntaje de publicaciones científicas per cápita, solicitudes de patentes por millón de habitantes gasto en inversión y desarrollo prominencia de las instituciones de investigación solicitudes de marcas registrada.

La existencia de la corrupción y la desigualdad económica ha distanciado el desempeño de la innovación entre las dos naciones, con un puntaje de 36,4 Colombia se ubica 10 posiciones adelante de Ecuador posicionándose también como en el quinto país más innovador de América Latina, los pilares con mejor desempeño estuvo asociado a la sofisticación de mercado 53, conocimiento y producción de tecnologías 76, producción creativa 85%, el fortalecimiento del talento humano para liderar procesos de innovación. Además, su legislación tributaria ha contemplado algunos beneficios como: la reducción del impuesto a la renta por inversión, renta exenta por comercialización de software.

Según el foro económico; los índices con menor desarrollo para Ecuador fue la baja sofisticación del comprador y la publicación de patentes. Tal como lo afirma la revista EKOS (2018): en el sector productivo, los incentivos han sido tradicionalmente pocos y en cuanto a la propiedad industrial las patentes, y marcas han sido incipientes debido al desconocimiento y el buen uso de la propiedad intelectual.

De acuerdo con la encuesta nacional de ciencia tecnología e innovación, las empresas ecuatorianas para el desarrollo de la innovación, solo usan el 61.7% en información y conocimiento en donde el 53,4% pertenece a clientes y consumidores mientras que solo 6,3% es a universidades (Educación Superior , 2019). Ante este panorama el gobierno ha promovido sus esfuerzos para la creación del acuerdo nacional 2030 donde se constituirán programas y proyectos que permitan direccionar las políticas para mejorar la producción en todos los sectores de la economía fomentando la innovación y apoyando a las redes de investigación.

Seleccionado los países potenciales de desarrollar una oferta exportable, se procede a utilizar la Matriz Comparativa de Países, se extraen los factores críticos a considerar en este caso se toma como referencia los pilares del Foro económico Mundial desagregando indicadores que inician a la oferta exportable. La matriz contiene los factores a considerar importantes de dimensionar, se le agrega una ponderación a cada factor (%) dada la importancia del factor en la decisión final del país que en este caso será con una ponderación de 1-10.

**Tabla 42** *Matriz comparativa de países*

Factor de comparación	Ponderación de factor	Países			
		Ecuador		Colombia	
Infraestructura	0,1	7	0,7	6	0,6
Adopción de TIC	0,05	2	0,1	3	0,15
Estabilidad macroeconómica	0,1	7	0,7	8	0,8
Talento humano	0,1	8	0,8	7	0,7
Mercado de bienes	0,1	5	0,5	4	0,4
Sistema Financiero	0,1	6	0,6	7	0,7
Tamaño de mercado	0,2	6	1,2	5	1
Dinamismo de negocios	0,15	6	0,9	9	1,35
Capacidad de innovación	0,1	4	0,4	5	0,5
Puntuación total	1	51	5,9	54	6,2

De acuerdo con la ponderación de cada factor analizado y la valoración de asignada a cada indicador se concluye que Colombia es el país más competitivo con una puntuación final de 6,2 mientras que para Ecuador fue del 5,9. La mejoría en la estabilidad macroeconómica y la eficiencia en e dinamismo de negocios ha permitido obtener mayor ventaja el buen manejo en las instituciones, el apalancamiento financiero y el marco regulatorio por parte del estado ha renovado la confianza entre los empresarios incrementando así, las iniciativas empresariales de sectores emergentes.

Para Ecuador la situación frente al dinamismo de negocios ha sido deficiente aun el país está pasando por un cambio progresivo hace falta cumplir con los requisitos para generar un ecosistema dinámico, por lo tanto, es necesario que el estado se preocupe en desarrollar un clima económico permitiendo reducir el índice de mortalidad empresarial de forma eficiente mediante la implantación de planes de productividad los cuales permitan dinamizar el dinamismo empresarial y en consecuencia ampliar la competitividad y el desarrollo mismo del país.

## 4.2. DISCUSIÓN

Se puede apreciar que la dimensión mercado y dinamismo de negocios son factores que contribuyen a mejorar la competitividad, coincidiendo con la investigación de Campi, Font y Lazcano (2017) por otro lado, la baja productividad y el deficiente aparato productivo son factores que tienden a minimizar la oferta exportable de un país que concuerda con los trabajos de Chipantasig y Guizado (2016). Los resultados obtenidos en la presente investigación demuestran que sí logró justificar los objetivos planteados mediante fuentes de información primaria por medio de la entrevista estructurada y datos secundarios procedentes de fuentes fidedignas como: la Comisión de Comercio Internacional de los EE. UU. (USITC), Banco Mundial, Foro Económico Mundial, Banco central del Ecuador.

A partir de los hallazgos encontrados se acepta que, la integración de acuerdos y sistemas de preferencia favorece la competitividad entre los países de la región, coincidiendo con la investigación de Chipantasig y Guizado (2016) para cualquier proceso de integración económica la reducción de aranceles mejora la situación competitiva, no obstante, la ventaja competitiva que puede ofrecer un arancel preferencial va disminuyendo debido a la proliferación de acuerdos regionales o acuerdos de libre comercio.

Por el contrario, ante este fundamento existe oposición para Ortiz, Quiñonez y Torres (2018) quienes en su estudio manifiestan que existe contrariedad en la integración de los países siempre habrá ganadores y perdedores ya que se no integran regiones ni sectores económicos debido al desequilibrio económico, en este caso cada país corre el riesgo de ser invadido por el socio capitalista con implicaciones fuertes en base a la recaudación de tributos.

Las principales limitaciones que se pudo evidenciar es que ningún trabajo evalúa la competitividad de la oferta exportable bajo un sistema de preferencias, sin embargo, para un acuerdo comercial como el Tratado de Libre Comercio se encontró el antecedente fundamentado por el trabajo de Stellan y Danna (2017) no obstante, dicho trabajo solo se enfoca en el análisis de ventajas comparativas del sector agropecuario. Además, la amplia variedad de productos retardo el proceso investigativo debido a que se hizo la comparación de la oferta exportable bajo dos mecanismos

totalmente diferentes que, en efecto, implicó buscar productos coincidentes con mayor presencia en el mercado y posteriormente clasificar por sectores.

La presente investigación tuvo como primer objetivo identificar las posibles ventajas y desventajas en la estructura del Sistema Generalizado de Preferencias de Ecuador y el Tratado de Libre Comercio de Colombia hacia los Estados Unidos, el país norteamericano es el principal socio estratégico para el comercio de Ecuador y Colombia concordando con la investigación Bahamonde y Morillo (2019) las relaciones bilaterales son un determinante importante para mejorar el desarrollo económico andino, sin embargo, existe asimetría en cuanto a las ventajas entre los países.

En el trabajo de investigación se logró identificar las principales diferencias de acuerdo con la estructura de cada instrumento de política comercial proporcionado por los Estados Unidos el SGP y el TLC, el primero busca impulsar las exportaciones con preferencias arancelarias mientras, que el segundo se constituye como un acuerdo el cual garantiza el acceso de productos de forma bilateral y en mejores condiciones.

Los resultados demuestran que, a nivel estructural Colombia posee mayores ventajas, concordando con el estudio de Alarco (2017): “Los TLC son instrumentos de política comercial son más avanzados en comparación con los sistemas de preferencia arancelaria” (p.25). Se puede manifestar que el acuerdo proporciona mayor cobertura en la eliminación de aranceles para la mayoría los sectores económicos; desde la aprobación del (TLC) las exportaciones del sector agrícola ingresaron con 0% de arancel, fomenta las condiciones de competencia justa demostrando ser un modelo más amplio de apertura económica que incluye también la propiedad intelectual, la apertura de mercado, las compras del estado y los servicios como una estrategia de promoción comercial a largo plazo, no se suprimen barreras arancelarias, pero si se brinda garantías y seguridad en función a la normativa.

Según el Dr. José Quintero especialista en relaciones comerciales del MinCIT el TLC se ha convertido en una oportunidad para asumir nuevos retos, pero exige mayor especialización los productos y la adaptación de mercado siempre tendrá repercusiones positivas y negativas coincidiendo con Ruiz (2017) afirma que este mecanismo no es suficiente para alcanzar el

desarrollo económico es necesario incluir un entorno político social y cultural más atractivo para la inversión.

Mientras el SGP solo se ha limitado a brindar preferencias arancelarias bajo ciertos condicionantes como la elegibilidad del producto, país, limitaciones de las necesidades competitivas y evaluaciones anuales, que en consecuencia han reducido la capacidad exportadora. La temporalidad del sistema y las concesiones unilaterales generan un panorama hacia la incertidumbre pues la preferencia arancelaria puede ser retirada dependiendo de las circunstancias del país otorgante concordando con la investigación de Chipantasig y Guizado (2016) los intereses de los países centrales están encaminados a lograr que los países beneficiarios acepten ciertas condiciones.

En los últimos 5 años Ecuador ha perdido 1000 millones de dólares en exportaciones potenciales, según FEDEXPORT el país ha pagado 228 millones de dólares a EE. UU. por concepto de aranceles en exportaciones no petroleras lo que ha ocasionado un menor volumen en las exportaciones (Silva, 2020). Cabe destacar que la adhesión de subpartidas arancelarias no ha sido el más favorable coincidiendo con la tasa de crecimiento que llegó solo al 9% de participación registrado en el 2020.

Las barreras arancelarias han posicionado al Ecuador como el último país proveedor en comparación con los demás países andinos, en efecto, el sobre costo arancelario ha incentivado a los importadores de Estados Unidos a optar por bienes de otros países con los cuales tiene un TLC. Según el representante de FEDEXPOR Giovanni Enríquez los productos ecuatorianos son de calidad, pero la competitividad no solo está dada por calidad sino también por el precio y al tener diferencia por el arancel vigente, pierden competitividad. Coincidiendo con el estudio de la CEPAL (2020), Ecuador ha sufrido la pérdida de competitividad especialmente en sector de la pesca, textil y calzado frente a Colombia y Perú. Se puede destacar que la principal desventaja del programa es su duración, los cortos periodos ha desalentado la inversión a largo plazo.

Tomando el estudio de González, J. Narváez, k., Montalvo, y Ronquillo, L. (2018) el Sistema Generalizado de Preferencias de los Estados Unidos brinda trato preferencial a 3500 productos de 120 países que incluye a Ecuador, para acceder a los beneficios es necesario que los productos

cumplan con las reglas de origen en este sentido, hasta el 2020 la economía ecuatoriana estuvo exenta al pago de aranceles para 286 subpartidas comprendiendo exportaciones de materia prima y aquellos con valor agregado, los resultados indican que el 19% de los productos exportados pertenecen al sector agrícola, mientras que el 81% refiere al sector manufacturero sin embargo, ante estos acontecimientos la mayor participación de las exportaciones en el mercado extranjero refieren en gran parte al sector florícola y hortofrutícola, concordando con la entrevista

Ante la irreversible vigencia Ecuador ha iniciado un acuerdo de primera fase hito importante para los sectores productivos incluye 4 temas: Facilidades del comercio internacional para simplificar procesos y reducir la tramitología, regulación en la adopción y prácticas internacionales, beneficios para las pymes en facilidades de negociación y la lucha anticorrupción, no se incluye el acceso a mercados ni la apertura a productos agrícolas (Coba, 2020). Sin embargo, al ser un proceso nuevo existen ciertas limitaciones como: la falta de información a la sociedad civil sobre las ventajas de un TLC y la falta de reglas claras en diferentes áreas que implican el comercio exterior y la inversión.

Para Stellan y Danna (2017) el Tratado de Libre Comercio de Colombia constituye un mecanismo para la eliminación inmediata o progresiva de aranceles aduaneros, gracias a la consolidación de preferencias arancelarias del ATPDEA en el marco de TLC de forma estable y permanente; Colombia se ha beneficiado ampliando su cartera de productos, hasta el 2020 alrededor de 1.234 subpartidas ingresaron con beneficios arancelarios hacia el mercado norteamericano tres veces más en comparación con Ecuador, sin embargo solo el 6% de las exportaciones pertenecen al sector primario denotando baja productividad y deficiente infraestructura del país colombiano especialmente del sector agrario, mientras que el 94% constituye la exportación de productos elaborados y semielaborados en los que se destaca en gran parte la participación del sector petrolero.

La desventaja para los países latinoamericanos es que el país estadounidense lleva mayor ventaja económica, además para proteger su economía el gobierno se centra sus relaciones comerciales en países con condiciones geopolíticas y geoestratégicas inferiores con la finalidad de imponer reglas y normas que en efecto incida a competir bajo inferioridad en términos de comercio (Ortiz, Quiñonez y Sánchez, 2018).

El tercer objetivo de la investigación estuvo orientado a determinar el grado de competitividad de los productos con mayor oferta exportable ecuatoriana bajo el (SGP) y la oferta exportable colombiana bajo el TLC de EE. UU

Para Toala et al., 2019 la oferta exportable se traduce como la capacidad de una empresa o un país para ofrecer un producto nacional hacia el mercado internacional cumpliendo con estándares de calidad. Por las condiciones geográficas los países de Ecuador y Colombia poseen ventajas comparativas en la diversidad de clima y suelo, concordando con la investigación de Chipantasig, y Guizado, (2016) las condiciones geográficas al igual que las climáticas han beneficiado al sector agroexportador, sin embargo, las principales exportaciones con mayor penetración en el mercado de EE. UU siguen siendo materias primas y manufacturas basadas con bajo nivel tecnológico estos resultados se encuentran respaldados mediante el porcentaje de participación de productos exportados bajo el (TLC) Y (SGP).

El dinamismo en la balanza comercial de Ecuador en los últimos años es favorable a pesar de la reciente crisis sanitaria se apostado a la diversificación de productos, sin embargo, las exportaciones con bajo, medio y alto valor agregado no han tenido el nivel esperado, por otro lado, las relaciones comerciales con Estados Unidos son asimétricas con la culminación del SGP y ante la no renovación el país tendrá grandes efectos como la pérdida de competitividad sobre los productos nacionales. Concordando con el representante de FEDEXPOR con la culminación de programa el país pierde tratamiento preferencial lo que implica pérdida de competitividad debido a costos más altos por el comprador de productos ecuatorianos en el mercado norteamericano.

Para Colombia es todo lo contrario el indicador de la balanza comercial entre EE. UU. en los últimos años sigue siendo deficitaria, debido al aumento en las importaciones además de la alta dependencia de productos mineros y petroleros: en este aspecto se resalta que el país ha logrado expandir el mercado, pero la fuerza competitiva no es notable para todos los productos como resultado no se evidencian esfuerzos para mejorar la producción nacional concordando con la investigación de Hernández, Moncada y Barrientos (2019), las empresas no han aprovechado las regalías existentes en estos tratados y las ventajas siguen siendo bajas.

Tomando la investigación de Quintero, Omaña y Ramírez (2020) la competitividad de un país está ligada a la apertura comercial para insertarse exitosamente en el mercado internacional, por lo que el análisis de las ventajas competitivas es importante para comparar y conocer que productos tiene mayor especialización.

A lo largo de los seis periodos analizados, Ecuador mantiene mayor ventaja competitiva en 14 productos de su oferta exportable bajo el (SGP) que incluyen productos tradicionales como la flores cortadas, plátanos y productos manufacturados, en este apartado se confirma que, varias empresas ecuatorianas han diversificado la cartera de bienes, la producción cada vez se ha vuelto más sustentable adaptándose a estándares de calidad implicando también el cuidado del medio ambiente, especialmente en el sector agroalimentario (FEDEXPOR, 2020). Sin embargo, con la llegada de la pandemia el 70% del aparato productivo quedo paralizado en consecuencia las exportaciones decrecieron debido y a la reducción operativa en las industrias y debilitamiento de la demanda internacional.

Mientras que para Colombia de 76 subpartidas arancelarias analizadas las ventajas competitivas con alto impacto refieren a 7 productos, se deduce que el país colombiano se encuentra en un proceso de transición por ende la diversificación en su oferta exportable se encuentra limitada, el aumento de la deuda externa y la fluctuación de los precios en bienes tradicionales son una de las principales causas. Concordando con la investigación del Consejo Privado de Competitividad (2020) "el 80% de la canasta exportadora se concentra en productos primarios, y solo un 8% corresponde a manufacturas de alto contenido tecnológico" (p.275). Las exportaciones colombianas de bienes no petroleros representan el 28% hacia el mercado estadounidense actualmente las exportaciones petroleras es el sector con mayor participación en el mercado.

La capacidad competitiva de una nación depende de las empresas en desarrollar estrategias competitivas, en este sentido es importante resaltar que el poder de la innovación y el acceso a la tecnología son factores primordiales para alcanzar la diferenciación como estrategia competitiva. Por otro lado, existe contraposición para Orozco y Alvarado (2017), "la competitividad es un fenómeno que no solo depende del éxito económico de las empresas sino también influye la economía nacional" (p.932).

Tanto para los dos países, la adaptación del mercado a las normas sanitarias y fitosanitarias sigue siendo un obstáculo para las pequeñas y medianas empresas los altos costos de producción y la eficiencia en el mejoramiento de los procesos dificulta a este tipo de empresas ser competitivas. Una obra similar Ruiz (2017) sugiere que el principal fracaso de todos los países es la débil capacidad de producción se puede apreciar que el factor clave para transferir tecnología y en efecto reestructurar los patrones comerciales es la inversión extranjera directa (IED).

Por medio del Índice de participación sectorial periodo 2014-2020 se evidencia que Ecuador y Colombia mantienen ventajas comparativas en la exportación de materias de uso intensivo como las flores cortadas y follaje ornamental sección (06), plásticos y sus manufacturas sección (39), preparados comestibles diversa sección (21) productos cerámicos sección (69).

Finalmente, el cuarto objetivo de la investigación fue diagnosticar la situación competitiva entre Ecuador y Colombia mediante los indicadores del Foro Económico Mundial los resultados obtenidos inciden en tomar decisiones concretas en función de la inversión dando mayor prioridad a pilares con poco dinamismo, además, genera conciencia sobre los principales problemas que afronta un país los cuales influyen en el crecimiento económico.

El bajo nivel de ponderación para el pilar de las instituciones en los dos países ha estado incidido principalmente por la desprotección hacia la propiedad intelectual y el aumento de la corrupción coincidiendo con el Informe nacional de competitividad 2019-2020 los dos países ocupan las últimas posiciones por lo que es necesario lograr una mayor eficiencia técnica que promueva una adecuada gestión en el sistema administrativo.

A pesar del mejoramiento de los pilares de competitividad en Colombia aún existen factores que juegan en contra de su economía como: la infraestructura concordando con la investigación de Hernandez, Moncada y Barrientos (2019), "la deficiencia en la infraestructura hace incrementar los costos de transporte, fletes y seguros lo que da un valor agregado a los productos de exportación y un costo más elevado" (p.29). Concordando con Quintero uno de los problemas para incrementar la competitividad exportadora sigue siendo la infraestructura. Por otro lado, el desempeño logístico de Ecuador en los últimos años ha sido aceptable, sin embargo, "los precios de los servicios logísticos son medianamente competitivos (...) adicionalmente, la eficiencia del despacho

aduanero presenta desarrollo debido a la implementación de la ventanilla única ecuatoriana” (Carrión y García, 2020 p. 69).

Con respecto al pilar adopción de las TIC existen aún desafíos grandes para las dos economías como: el establecimiento de un marco legal que permita regular las TIC, talento humano especializado, el desarrollo de servicios públicos digitales y la implementación de políticas acorde al uso de las TIC.

En Colombia la falta de talento humano calificado en el sector de las TIC ha limitado la incorporación de nuevas tecnologías dicho factor ha influido la productividad de las empresas. A nivel empresarial Ecuador necesita mayor capacitación e inversión en nuevas tecnologías sigue prevaleciendo el bajo nivel de información y la dificultad para incorporar nuevas tecnologías. Por otro lado, la adopción de tecnología avanzadas para Colombia es baja solo el 8% de las empresas utilizan internet (...) y el 1% robótica en procesos (Consejo Privado de Competitividad, 2020)

Según el Consejo Privado de Competitividad (2020)” La calidad del sistema de salud es un determinante importante para la competitividad de un país el impacto directo sobre la calidad de vida en la población influirá la productividad laboral “(p.211). Colombia diferencia de Ecuador ha logrado ampliar su cobertura de salud, aumentado su presupuesto a 31.8 billones de pesos, sin embargo, la tasa de mortalidad ha incrementado. La crisis ha marcado un presente histórico en el tema de la salud, la realidad es que ningún sistema de salud a nivel mundial está preparado para enfrentar de forma oportuna la cantidad de contagios especialmente para la región latinoamericana, en este sentido Ecuador necesita fortalecer la gobernanza, los mecanismos de apoyo para el aislamiento de casos, la capacidad estructural de los hospitales y la reasignación de fondos.

Los bajos índices de productividad en América latina muestran disparidad en términos de desempleo especialmente en mujeres y jóvenes en edades comprendidas de 18 y 28 años. A nivel regional Colombia es el segundo país con la mayor tasa de desempleo, según el (DANE) hasta el periodo 2020 la informalidad laboral represento el 49%. Para Ecuador la estructura del mercado laboral se ha deteriorado en los últimos años, debido a la desvinculación de la oferta y la demanda de talento humano especializado, la capacidad emprendedora no está involucrada en actividades intensivas de conocimiento, hace falta fomentar el desarrollo de vocaciones y capacidades a través

del sistema educativo. Concordando con el estudio del Banco de Desarrollo de América Latina (2018) la economía ecuatoriana presenta niveles de informalidad ligeramente mejores que la región sin embargo este indicador se ha vuelto vulnerable debido a la gran concentración de empleos informales y su baja productividad

En los últimos años Colombia ha realizado un avance en el tema de dinamismo de negocios, a nivel de América Latina el país ocupa el cuarto lugar en finanzas alternativas, el gobierno ha intervenido en la fase de desarrollo de nuevos negocios por medio de mecanismos como: factoring, fondos de capital emprendedor, fondos de capital semilla siendo las principales fuentes Fondo Emprender y Programas Impulsa, además de mayor apertura a las micro finanzas de mediano y largo plazo (Consejo Privado de competitividad, 2020). Para Ecuador la situación del dinamismo de negocios sigue siendo deficiente las regulaciones en el mercado de trabajo, la burocracia en los procesos, el poco acceso a créditos productivos y el aumento de la corrupción han entorpecido el dinamismo de sector productivo.

Tal como lo afirma Zamora (2018): “el ecosistema de emprendimiento en Ecuador se encuentra en transformación, aun es evidente el retraso frente a países como Chile, Mexico, Costa Rica y Colombia en temas de competitividad, innovación y capital social emprendedor” (p.4).

A pesar de contar con un mayor nivel de emprendimientos en comparación de América Latina de acuerdo con el Global Entrepreneurship Monitor, esto no significa un indicador de calidad, ya que la mayoría de los emprendimientos nace por necesidad y en consecuencia existe un alto índice de fallo

La innovación es el eje central para aumentar la competitividad de las empresas, la generación de conocimiento ha permitido desarrollar nuevos productos y procesos concordando con la investigación de Jiménez, Acevedo y Castaño (2017)” la competitividad se centra en el capital intelectual y la capacidad de innovación vinculada con el espíritu empresarial” (p.2). En este aspecto tanto Colombia y Ecuador no han logrado los avances esperados en innovación, el nivel de inversión está por debajo del promedio de la región, para el caso de Colombia el 2018 la inversión en actividades de ciencia y tecnología solo fue el 0,61% del PIB, generando también un débil vínculo con el sector productivo

Ante los resultados expuestos en el pilar capacidad de innovación, los dos países comparten problemas similares como: escasos vínculos de colaboración entre la academia y la empresa en procesos de investigación básica, deficiente coordinación de políticas públicas y el gasto en investigación y desarrollo sigue siendo relativamente bajo. Ante el contexto del Covid 19 algunas empresas han tenido la obligación de innovar para dar soluciones en salud, educación y e-commerce, sin embargo, para América latina se destaca el país Chile, Mexico, Costa Rica, Brasil y finalmente Colombia según el último informe del Global Innovation Index 2020

La capacidad de la innovación debe ser estimulada a través de la creación de incentivos que se ajusten a las necesidades de las empresas. Para fomentar y crear un contexto propicio para innovar es necesario construir una cultura de innovación que involucre a las universidades y empresas por parte del estado, es fundamental implementar políticas públicas acordes al sistema financiero, tributario, así como también, desarrollar un esquema de protección intelectual

La economía ecuatoriana ha perdido competitividad en este panorama se puede analizar que los retos para Ecuador son varios, el país debe intensificar sus esfuerzos para llegar a mercados tradicionales y no tradicionales con urgencia, el dinamismo de negocios se ha convertido en un problema debido a la baja puntuación, por lo tanto, es necesario que las empresas adopten un modelo estratégico vinculado a la era digital conjuntamente con el fortalecimiento para atraer la inversión extranjero

## V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 5.1. CONCLUSIONES

- La implementación de acuerdos comerciales ha permitido impulsar la competitividad entre los países en vías de desarrollo para competir en igualdad de condiciones sin embargo los mecanismos del TLC y el SGP presentan cierta asimetría en cuanto a las ventajas y beneficios que cada uno ofrece en lo que refiere a los componentes de su estructura. La principal ventaja del TLC es ser un instrumento permanente que no requiere de renovaciones en efecto brinda mayor estabilidad en el comercio de bienes y servicios por medio condiciones preferenciales a largo plazo, cuenta con una normativa que promueve la propiedad intelectual, la inversión y el cuidado con el medio ambiente mientras que el SGP es un sistema unilateral que solo se limita al área de bienes bajo ciertos condicionantes del país otorgante para ofrecer preferencias arancelarias.
- Hasta el 2020 Colombia cumplió ocho años de vigencia con el Tratado de Libre Comercio de Estados Unidos sin embargo ante la reciente crisis los resultados demuestran que no aprovechado al máximo este instrumento, el país no ha podido diversificar matriz exportadora debido a la baja productividad y las pocas estrategias productivas a largo plazo, gran participación de la oferta exportable constituyen productos del sector minero energético, de 1234 subpartidas arancelarias analizadas solo 27 tienen mayor ponderación porcentual, para el 2020 las exportaciones bajo este mecanismo representaron el 39% de participación de las ventas hacia el mercado Estadounidense.
- Ecuador fue el noveno país mayormente beneficiado bajo el SGP de los EE. UU sin embargo el porcentaje de participación bajo este mecanismo no fue muy representativo para el aparato productivo, hasta el periodo 2020 la tasa de crecimiento solo fue del 9% de las exportaciones totales, la incorporación de nuevos productos ha sido poco aprovechado debido a la no elegibilidad de ciertos productos y la fijación de límites máximos en la exportación como resultado se ha obstruido el trato preferencial.
- Durante los seis periodos analizados Ecuador ha utilizado un total de 566 subpartidas arancelarias bajo el SGP de las cuales 54 comprenden mayor ponderación de las ventas

en el mercado norteamericano, gran parte de los productos pertenecen al sector agroalimentario lo que demuestra que existe mayor dinamismo en la diversificación de productos, pero con bajo nivel tecnológico en comparación con el país de Colombia. Actualmente con la culminación del programa alrededor de 600 empresas ecuatorianas han dejado de percibir los beneficios arancelarios como resultado el 24% de la oferta exportable deberá pagar aranceles de hasta el 17,9 % ante la reciente crisis el volumen de las exportaciones se ha reducido involucrando también las plazas de trabajo y en consecuencia afectado la competitividad ante los países vecinos que cuentan con un TLC.

- La oferta exportable ecuatoriana analizada bajo la metodología (VCR) determinó que los productos con mayor demanda y gran especialización hacia los Estados Unidos pertenecen al sector florícola destacando las flores cortadas como alstroemerias, lirios, para del sector hortofrutícola comprende productos como mango, yuca, plátanos, dentro del sector de manufactura se encuentran: hortalizas en conserva, plátanos en conserva, pulpa de plátano en conserva, palmitos en conserva, yuca en conserva, sombreros y tocados trenzados, aluminio, plomo, conductores eléctricos mientras que para Colombia los productos con mayores ventajas competitivas son los claveles, crisantemos, anacardos, azúcar pastas y purés de guayaba y mango y prendas de vestir del sector textil.
- El índice de participación sectorial determino que entre Ecuador y Colombia existe ventajas comparativas en productos del sector florícola, algunas frutas y hortalizas dentro del sector hortofrutícola debido a las condiciones geográficas que favorecen el clima y suelo; de forma individual Ecuador muestra mayor ventaja en sectores específicos como el sector hortofrutícola, preparados de cacao y cacao, preparaciones de hortalizas, madera, aluminio y plomo. Para el caso de Colombia existe mayor ventaja en el sector textil y confección, azúcares y confitería, productos cerámicos, calzado y artículos de cuero, sector plástico y sus manufacturas.
- El análisis de la evolución en la balanza comercial entre Ecuador y EE.UU en su gran mayoría resulto ser favorable pese a la pandemia el sector productor y exportador lograron superar las expectativas durante el periodo 2020 se exportó un saldo de 15 mil millones de dólares en exportaciones no petroleas destacando especialmente el sector de la agroindustria, sin embargo, la eficiencia productiva con sostenibilidad, la

flexibilización en el mercado laboral y la apertura hacia nuevos mercados son los desafíos que Ecuador aún debe alcanzar para fortalecer competitividad.

- Colombia a pesar de la apertura del Tratado de Libre Comercio los resultados tienden a ser negativos debido al aumento de las importaciones de bienes manufacturados en este sentido se evidencia la alta concentración de commodities en un 70% de la oferta exportadora, la deficiencia en la infraestructura logística ha elevado el costo de los productos hacia el mercado extranjero, además de la escasa diversificación de productos agroindustriales punto importante donde Colombia se encuentra rezagado frente a los vecinos países estos indicadores han reflejado serian dificultades para aprovechar el potencial exportador.
- La estabilidad macroeconómica del Ecuador es débil debido al enorme gasto público realizado por años anteriores que en efecto ha generado problemas de liquidez limitando recursos para atender la emergencia sanitaria, por otro lado, el mercado laboral a involucrado un aumento en la tasa de desempleo y subempleo del 13 y 35% predominando el trabajo informal. El indicador del dinamismo de negocios juntamente con el Doing Bussines revelan que el país presenta una baja puntuación la excesiva burocracia en los procesos y el poco acceso a créditos productivos han entorpecido el dinamismo empresarial y en consecuencia se demuestra no es un lugar propicio para hacer inversiones.
- A través de la matriz comparativa de países se logró determinar que Colombia posee mayor competitividad a nivel regional representando el 6,2 mientras que para Ecuador fue el 5,9 no obstante se confirma que Ecuador tiene mayor diversificación en su oferta exportable frente al vecino país además de un mayor coeficiente de apertura comercial siendo un factor clave para la expansión de productos en el extranjero sin embargo, los sectores en los cuales en país ha profundizado su especialización siguen siendo de carácter primario y con bajo valor agregado.

## 5.2. RECOMENDACIONES

- Para reducir la brecha de desigualdad económica las instituciones del gobierno ecuatoriano deben dar mayor prioridad al desarrollo de productos de la industria alimenticia que tienen gran potencial en el mercado extranjero, pero es necesario realizar un esfuerzo concertado entre la academia, empresa y gobierno mediante la implementación de planes, programas y proyectos viables que incentiven la producción y exportación de productos dinámicos.
- Para mejorar la competitividad y la productividad el estado ecuatoriano debe reformar las regulaciones laborales bajo nuevas modalidades, el actual marco legal aplica condiciones muy rígidas que no impulsan la generación de empleo por ende es necesario dar paso a nuevos esquemas de contratación flexibles, jornada laboral y la protección social para a nueva economía.
- El dinamismo de negocios en el Ecuador es muy bajo por lo que se recomienda facilitar el acceso al crédito con bajas tasas de interés sin poner en riesgo al sistema bancario, brindar programas de educación financiera que permita el adecuado desarrollo del emprendimiento e incentivos para las Mipymes; incrementar incentivos para direccionar los recursos financieros a largo plazo; el país debe ser atractivo en inversiones por lo que es necesario la eliminación o reducción de obstáculos en la creación de nuevas empresas.
- En la sociedad actual las TIC se han convertido en herramientas de eficiencia, que promueven el desarrollo de empresas sin embargo para los países subdesarrollados aún sigue prevaleciendo los bajos índices de productividad en este sentido las empresas deben incorporar más tecnología para reforzar su modelo de exportación, tecnificar procesos, brindar capacitaciones constantes al personal, adoptar herramientas digitales, además de articular una nueva agenda de promoción digital que involucre a todos los sectores económicos en coordinación con las entidades públicas y privadas.
- Los Tratados de Libre Comercio actualmente se han convertido en una oportunidad para asumir nuevos retos, pero exigen mayor especialización en los productos, en este sentido es importante que el gobierno ecuatoriano tenga presente en las negociaciones

la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias como estrategia competitiva además de evaluar el papel de las políticas sectoriales que garanticen la seguridad de aquellos productos sensibles al riesgo sino se logra un manejo adecuado podría ocasionar un sesgo en contra de la participación sectorial en la economía.

- La globalización es solamente un paso para prosperar el crecer va más allá de hacer acuerdos comerciales, para mejorar la competitividad es necesario mejorar la situación interna del país, los resultados demuestran que Ecuador posee un espíritu emprendedor, pero le hace falta desarrollar la innovación, conjuntamente con la expansión y el desarrollo de las TIC para generar valor en todos los sectores, la inestabilidad en el marco legal, la falta de políticas a largo plazo y la incidencia de la corrupción ha imposibilitado lograr mayor eficiencia por parte del estado.
- Finalmente, para generar un crecimiento sustentable en el nuevo panorama mundial cada país debe articular sus políticas de forma estratégica en función del desarrollo productivo que involucre temas como la ciencia, tecnología e innovación todos en sectores dinámicos, al mismo tiempo incentivar las políticas del sistema educativo respondiendo a las nuevas necesidades del mercado laboral, mejorar la formación del talento humano que involucre áreas de investigación y desarrollo, acompañamiento empresarial, fortalecimiento de las TIC y la creación de empleo.

#### IV. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Agronet. (11 de abril de 2019). *5 Dificultades impiden las exportaciones a los productores de frutas y hortalizas*. Recuperado de agronet.gov.co: <https://www.agronet.gov.co/Noticias/Paginas/5-dificultades-impiden-las-exportaciones-a-los-productores-de-frutas-y-hortalizas.aspx>
- Aguilar, P., Maldonado, D., y Solorzano, S. (2020). Incidencia de la balanza comercial en el crecimiento económico del Ecuador: análisis econométrico desde Cobb Douglas, periodo 1980-2017. *Revista Espacios*, 41(03), 1-10.
- Alarco, G. (2017). Tratados de Libre Comercio, crecimiento y producto potencial en Chile, México y Perú. *Economíaunam*, 14 (42), 24-46.
- ANDI. (2019). *Colombia: Balance 2019 y perspectivas 2020*, Asociación Nacional de Industrias. Recuperado de <http://www.andi.com>.
- Baena, G., (2017). *Metodología de la investigación*. México Grupo Editorial Patria S.A
- Bahamonde Tejada, M., y Morillo Morocho, J. (2019). *El sistema general de preferencias de Estados Unidos y su impacto en las exportaciones ecuatorianas de atún, flores y banano para el periodo 2015-2017*. (Tesis de pregrado). Universidad Central del Ecuador.
- Banco Mundial . (2020). *La COVID-19 (coronavirus) hunde a la economía mundial en la peor recesión desde la Segunda Guerra Mundial*. Recuperado de <https://www.bancomundial.org/es/news/>
- Banco Mundial. (2019). *Banco Mundial en Ecuador*. Recuperado de <https://www.bancomundial.org/es/country/ecuador/overview>
- Becerra, L. (22 de febrero de 2019). *Fruta procesada colombiana llega a Estados Unidos y países de Europa y Asia*. Recuperado de Agronegocios: <https://www.agronegocios.co/agricultura/fruta-procesada-colombiana-llega-a-estados-unidos-y-a-paises-de-europa-y-asia-2830888>
- Benavides, J. (2010). Contratación Pública y debilidad institucional en la infraestructura en Colombia. *Revista de Ingeniería*, 32 (32), 80-97.
- Briceño, G. (2019). *Euston*. Recuperado de Ventaja Comparativa: <https://www.euston96.com/ventaja-comparativa/>
- Briones, A. (2018 de febrero de 2018). *dialoguemos.ec*. Recuperado de El Ecuador tiene que traspasar el SGP y apuntar a un acuerdo comercial con EEUU: <https://dialoguemos.ec/2018/02/el-ecuador-tiene-que-traspasar-el-sgp-y-apuntar-a-un-acuerdo-comercial-con-eeuu/>
- CAMAE. (01 de Septiembre de 2020). *Las exportaciones agroalimentarias serán nuestra ventaja competitiva en la próxima década*. Recuperado de <http://www.camae.org/exportaciones/las-exportaciones-agroalimentarias-seran-nuestra-ventaja-competitiva-en-la-proxima-decada/>
- Cámara de Comercio de Guayaquil. (03 de febrero de 2018). *Renovación del Sistema Generalizado de Preferencias*. Recuperado de lacamara: <https://www.lacamara.org/website/wp-content/uploads/2017/03/IPE-237-Renovaci%C3%B3n-del-SGP-Chapman.pdf>

- Campaña, I. (04 de julio de 2019). *Ecuador en el índice de competitividad global*. Recuperado de America Latina en Movimiento: <https://www.alainet.org/es/articulo/200822>
- Campi-Mayorga, I., Font-Graupera, E., & Lazcano-Herrera, C. (2017). La competitividad en América Latina: el caso Ecuador. *Dimensión empresarial*, 15(1), 227-236.
- Carrión, A., y García, M. (2020). "Análisis comparativo de los componentes del Índice de desempeño logístico. Caso Chile Panamá y Ecuador durante los años 2010-2018" Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE. Sangolquí.
- Ceballos , A. (28 de octubre de 2019). *¿Qué es comercio internacional?* Recuperado de Comercio Exterior y Aduanas: <https://www.comercioyaduanas.com.mx/comercioexterior/comercio>
- CEPAL. (2019). *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe 2017*. Recuperado de [https://repositorio.cepal.org/2017\\_Colombia\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/2017_Colombia_es.pdf)
- CEPAL. (24 de agosto de 2020). *Comercio Exterior de bienes entre la Comunidad Andina y los Estados Unidos 2010-2019*. Recuperado de <http://www.comunidadandina.org/Oficialestadisticos.pdf>
- Cesla. (2020). *Informe Economía Colombiana. Círculo de Estudios Latinoamericanos*. Recuperado de <https://www.cesla.com/informe-economia-colombia.php>
- Chipantasig, K., & Guizado, M. (2016). *Influencia del sistema general de preferencias arancelarias (SGP) en las negociaciones de rosas caso: Ecuador - Unión Europea*. Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE. Sangolquí.
- Chiquiza, J. (03 de agosto de 2019). *Colombia es el sexto país más innovador en América Latina según ranking internacional*. Reuperado de: <https://www.larepublica.co/globoeconomia/colombia-es-el-sexto-pais-mas-innovado>
- Clavijo. S., (21 de septiembre de 2019). *Competitividad exportadora*. Recuperado de larepublica.co: <https://www.larepublica.co/analisis/sergio-clavijo-500041/competitividad-exportadora-2911184>
- Clavijo, S., (26 de octubre de 2019). *Siete años del TLC EE.UU. - Colombia: balance y perspectivas*. Recuperado de larepublica.co: <https://www.larepublica.co/analisis/sergio-clavijo-500041/siete-anos-del-tlc-eeuu--colombia-balance-y-perspectivas-2937038>
- Coba, G. (09 de diciembre de 2020). *Primicias*. Recuperado de A Ecuador le sale cara la falta de tratado comercial con Estados Unidos: <https://www.primicias.ec/noticias/economia/ecuador-sale-cara-falta-tratado-comercial-estados-unidos/>
- Coboa, G. (08 de diciembre de 2020). *Ecuador y Estados Unidos firman un acuerdo comercial de primera fase*. Recuperado de <https://www.primicias.ec/noticias/economia/ecuador-estados-unidos-firma-acuerdo-fase/>
- Cobos, E. (21 de abril de 2019). *Caen las exportaciones de sombreros ecuatorianos*. Recuperado de Revista Gestión: <https://revistagestion.ec/economia-y-finanzas-analisis/caen-las-exportaciones-de-sombreros-ecuatorianos>

- Comunidad Andina. (24 de agosto de 2019). <http://www.comunidadandina.org/>. Recuperado de Comercio exterior de bienes entre la Comunidad Andina y Estados Unidos 2010–2019: <http://www.comunidadandina.org/DocOficialesFiles/DEstadisticos/SGDE909.pdf>
- Consejo Privado de Competitividad. (2020). *Informe Nacional de Competitividad 2019-2020*. Recuperado de [compite.com.co](https://compite.com.co/): [https://compite.com.co/wp-content/uploads/2019/11/CPC\\_INC\\_2019-2020\\_Informe\\_final\\_subir.pdf](https://compite.com.co/wp-content/uploads/2019/11/CPC_INC_2019-2020_Informe_final_subir.pdf)
- Corporación Ruta N . (2015). *Observatorio CT + i: Informe N°.1 Área de Oportunidad en el Almacenamiento de energía eléctrica*. Recuperado de <https://www.brainbookn.com>
- Corrales, G. (2019). *Índice de Competitividad Global del 2019 del Foro Económico Mundial*. Obtenido de <https://www.larepublica.net/noticia/indice-de-competitividad-global-del-2019-del-foro-economico-mundial>
- Educación Superior . (2019). *Acuerdo para la innovación, clave del desarrollo económico* . Recuperado de <https://www.educacionsuperior.gob.ec/acuerdo-para-la-innovacion-clave-del-desarrollo-economico-de-ecuador/>
- EKOS. (04 de diciembre de 2018). *Análisis como esta Ecuador cuando hablamos de innovación* . Recuperado de <https://www.ekosnegocios.com/articulo/analisis-como-esta-ecuador-cuando-hablamos-de-innovacion>
- El país. (25 de julio de 2016). *Esta compañía vallecaucana conquista el mercado mundial con infusiones de té*. Recuperado de [elpais.com.co: https://www.elpais.com.co/economia/esta-compania-vallecaucana-conquista-el-mercado-mundial-con-infusiones-de-te.html](https://www.elpais.com.co/economia/esta-compania-vallecaucana-conquista-el-mercado-mundial-con-infusiones-de-te.html)
- El Telégrafo. (26 de agosto de 2021). *Sector textil apoya un acuerdo comercial con Estados Unidos*. Recuperado de <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/4/textil-acuerdo-comercial-estados-unidos>
- El Universo. (13 de mayo de 2018). *Mayor ingreso de productos a Estados Unidos como Nación Más Favorecida*. Recuperado de [eluniverso.com: https://www.eluniverso.com/noticias/1/mayor-ingreso-como-nacion-mas-favorecida/](https://www.eluniverso.com/noticias/1/mayor-ingreso-como-nacion-mas-favorecida/)
- El Universo. (15 de octubre de 2020). *Superávit en la balanza comercial refleja la débil economía del país*. Recuperado de [eluniverso.com: https://www.eluniverso.com/noticias/2020/10/14/](https://www.eluniverso.com/noticias/2020/10/14/)
- Enríquez, C. (2017). *www.elcomercio.com*. Recuperado de <https://www.elcomercio.com/actualidad/>
- Equipo Humanitario de País. (2020). *Plan de respuesta humanitaria Covid 19 Ecuador*. Recuperado de <https://reliefweb.int/sites/reliefweb.int/files/resources/2020-ECUADOR-COVID-19.pdf>
- Espinel, P., Aparicio, D., y Mora, A. (2018). Sector textil colombiano y su influencia en la economía del país. *Dialnet*, 1-10.
- Estrada, P. (2016). *Comercio Exterior y Negocios Internacionales Cognitio Ecuador*. Quito-Ecuador: Cognitio Ecuador.
- FEDEXPOR. (2018). *Agenda de Competitividad para el Desarrollo Exportador 2.0*. Recuperado de <http://www.fedexpor.com/wp-content/uploads/2018/02/Agenda-Competitividad-2.0.pdf>

- Gonzaga, S., Alaña, T., y González, A. (2017). Competitividad y emprendimiento: herramientas de crecimiento económico de un país. *INNOVA Research Journal*, 8, 322-328. doi:<https://doi.org/10.33890/innova.v2.n8.1.2017.386>
- Gonzalez , T. (24 de enero de 2020). *Colombiatex duplica sus cifras y cierra con negocios potenciales por 753 millones de dólares*. Recuperado de <https://pe.fashionnetwork.com/news/Colombiatex-duplica-sus-cifras-y-cierra-con-negocios-potenciales-por-753-millones>
- González, J., Narváez, k., Montalvo, J., y Ronquillo, L. (2018). Análisis del SGP y su implicación en las exportaciones ecuatorianas. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 1-15.
- González, M., Flores, M., y García, T. (2018). *Dinámica de la producción y comercialización del cacao ecuatoriano. Un enfoque en la provincia de El Oro*. Ecuador: UTMACH.
- Guayaquil, C. d. (2017). *www.lacamara.org*. Recuperado de <http://www.lacamara.org/website/wp-content/uploads/2017/03/IPE-237-Renovaci%C3%B3n-del-SGP-Chapman.pdf>
- Guevara, W., y Morales, C. (2018). Análisis de la competitividad exportadora de los principales productos exportados por Chile y Perú. *Revista Globalización Competitividad y Gobernabilidad*, 12(2), 38-56.
- Guillen, A., Garza, B., y Acuña, M. (2015). Descripción y Uso de Indicadores de Crecimiento Económico 10(1). *Daena: International Journal of Good Conscience*, 138-156.
- Hernandez, D., Moncada, K., y Barrientos, E. (2019). Desventajas de Colombia frente gestiones de Tratados Libre Comercio. *Connviciones*, 6(12), 26-35.
- Hernández, R., Fernandez, C., y Batista, M. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: Interamericana Editores.S.A.
- IEPS. (2019). *IEPS promueve la exportación de cereales tradicionales del Ecuador a mercados internacionales*. Recuperado de [economiasolidaria.gob.ec: https://www.economiasolidaria.gob.ec/eips-promueve-la-exportacion-de-cereales/](https://www.economiasolidaria.gob.ec/eips-promueve-la-exportacion-de-cereales/)
- INEC. (2017). *Panorama laboral y empresarial del Ecuador*. Recuperado de Instituto Nacional de Estadísticas y Censos: <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec>
- Ledesma, Y., y Cobos, A. (2018). La triple hélice de las TIC en Ecuador. *Journal of Science and Research: Revista Ciencia e investigación*, 3(9), 25-32.
- Marquéz, M. (2015). *El Tratado de Libre Comercio (T.L.C) Colombia-Estados Unidos de América y su impacto a la producción del maíz nacional Universidad EAFIT, Medellín, Colombia*. . Recuperado de <https://core.ac.uk/download/pdf/47252055.pdf>
- Martínez, A. (26 de abril de 2021). *Continental Tire aumentó las exportaciones durante la pandemia*. Recuperado de <https://www.metroecuador.com.ec/ec/noticias/2021/04/26/continental-tire-aumento-las-exportaciones-durante-la-pandemia.html>
- Mena, L. (2018). *Estudio de mercado para determinar la viabilidad de exportación de sombreros de paja toquilla al mercado internacional en el periodo 2010-2017*. (Trabajo de titulación) Pontificia Universidad Católica del Ecuador.

- MinCIT . (2020). *Flores, café, tilapia, puertas de aluminio y ñame, entre los principales productos que Colombia vende a EE. UU.* . Recuperado de <https://www.mincit.gov.co/prensa/noticias/>
- MinCIT. (2019). *Informe sobre los acuerdos comerciales vigentes de Colombia.* Recuperado de Mincomercio: <https://www.mincit.gov.co/normatividad/docs/ley-1868-informe-2019.aspx>
- MinCIT. (24 de febrero de 2020). *En 2019, las exportaciones no minero energéticas a ese mercado sumaron US\$4.287,4 millones. Crecen 1,9 %. Ese país representa el 28 % en esa clase de ventas.* Recuperado de <https://www.mincit.gov.co/prensa/noticias/comercio/principales-productos-que-colombia-vende-a-ee-uu>
- Moreno, A., Narvárez, D., y Sancho, S. (24 de diciembre de 2016). *Teorías del comercio internacional.* Recuperado de Banco Central del Ecuador: <https://contenido.bce.fin.ec/documentos>
- Moreno, C., Moreno, R., Pilamala, A., Molina, J., y Cerda, L. (2019). El sector hortofrutícola de Ecuador. *Dialnet*, 16(1), 31-51.
- Orozco, J., y Núñez, P. (2017). La competitividad en el comercio internacional. *Memoria del XI Congreso de la Red Internacional de Investigadores en competitividad*, 931-950.
- Ortiz, A., Quiñonez, D., y Sánchez, S. (2018). *Ventajas y desventajas del Tratado de libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos.* Universidad Cooperativa de Colombia Cali, Colombia.
- Ospina, J. (24 de marzo de 2020). *Desempeño del sistema financiero colombiano en el 2019 y retos en el 2020.* Recuperado de <https://www.eafit.edu.co/0>
- Picardi, M. S., González, G. H., y Valls, L. B. (2015). Aceite de oliva: el mercado mundial y el desempeño comercial de la Argentina. *Agroalimentaria*, 21(41), 81-93.
- Portilla, M., Rojas, A., y Hernández, I. (2014). Investigación Cualitativa: una reflexión desde la educación. *Revista universitaria*, 86-100.
- Prieto, B. (2018). El uso de los métodos deductivo e inductivo para aumentar la eficiencia del procesamiento de adquisición de evidencias digitales. *Cuadernos De Contabilidad*, 18(46), 1-27. doi:<https://doi.org/10.11144/Javeriana.cc18-46.umdi>
- PRO ECUADOR. (08 de junio de 2015). *Análisis Sectorial Plásticos del Hogar.* Recuperado de <https://issuu.com/pro-ecuador/docs/aceitedeplasticosh>
- PROCOLOMBIA. (26 de febrero de 2018). *Manual de joyería y bisutería 2018.* Recuperado de [https://procolombia.co/sites/default/files/joyeriybisuteria\\_26feb.pdf](https://procolombia.co/sites/default/files/joyeriybisuteria_26feb.pdf)
- PROCOLOMBIA. (26 de febrero de 2019). *¿Cómo funciona el sector floricultor en Colombia?* Recuperado de Colombiatrade.com: <https://www.colombiatrade.com.co/noticias/como-funciona-el-sector-floricultor-en-colombia>
- PROCOLOMBIA. (30 de noviembre de 2019). *Aumenta el apetito internacional por las artesanías colombianas.* Recuperado de <https://procolombia.co/noticias/aumenta-el-apetito-internacional-por-las-artesantias-colombianas>
- PROCOLOMBIA. (21 de septiembre de 2020). *Tratados de Libre Comercio de Colombia: 17 acuerdos, 65 países y 1500 millones de compradores.* Recuperado de <https://www.colombiatrade.com.co/>

- Ruiz, J. (2017). *Analizar las ventajas comparativas reveladas del comercio de Colombia y Japón en el sector de la manufactura para los años 2005-2015*. Fundación Universitaria los Libertadores, Bogotá D.C.
- Sánchez, I. (2019). *Impacto del sistema de preferencias arancelarias para los productos ecuatorianos de exportación hacia los Estados Unidos. (Trabajo de Titulación)*. Universidad Técnica de Machala, Machala, Ecuador.
- Sánchez, M. (2017). *Análisis de los acuerdos comerciales de Ecuador al 2015 y ventajas que tendría al firmar nuevas alianzas en el exterior. (Tesis de pregrado)* Universidad Técnica de Machala, Machala Ecuador.
- Semplates, S. (2018). La oferta exportable de bienes y servicios: Recuperado de <https://www.manualdecomercioexterior.com/2018/03/la-oferta-exportable-de-bienes-y.html>
- SICE. (2019). [www.sice.oas.org](http://www.sice.oas.org). Recuperado de Sistema de Información de Comercio Exterior: [http://www.sice.oas.org/TPD/GSP/GSP\\_Schemes\\_s.ASP](http://www.sice.oas.org/TPD/GSP/GSP_Schemes_s.ASP)
- Silva, M. (09 de diciembre de 2020). *Ecuador ha perdido 1000 millones en exportaciones potenciales a EE.UU. por no tener un acuerdo*. Recuperado de <https://www.elcomercio.com/actualidad/>
- Sociedad Calificadora de Riesgo. (02 de septiembre de 2019). *Alimentos sanos y naturales*. Recuperado de [scrla.fin.ec](https://www.bolsadevaloresguayaquil.com): <https://www.bolsadevaloresguayaquil.com>
- Stellian, R., y Danna, J. (2017). Competitividad de los productos agropecuarios colombianos en el marco del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos: Análisis de las ventajas comparativas. *Revista CEPAL, Naciones Unidas Comisión Económica para América*, 139-163.
- Torrecillas, G. T. (2017). El TLC de Colombia con Estados Unidos: una breve revisión: Recuperado de <http://revistafal.com/el-tlc-de-colombia-con-estados-unidos-una-breve-revision/>
- Trade Map. (2018). *Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas*. Obtenido de <https://www.trademap.org/Index.aspx>
- UNCTAD . (2016). *Sistema Generalizado de Preferencias*. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. Recuperado de <https://unctad.org/topic/trade-agreements/generalized-system-of-preferences>
- UNCTAD. (14 de junio de 2016). *GSP - Handbook on the scheme of the United States of America*. Obtenido de Generalized System of Preferences: Recuperado de <https://unctad.org/topic/trade-agreements/generalized-system-of-preferences>
- Valencia, E. (2014). *Análisis de las ventajas comparativas y ventajas competitivas del subsector de la confitería en el valle del Cauca para el periodo 2002-2010*. Recuperado de <https://red.uao.edu.co/bitstream/handle/10614/5703/T03729.pdf;jsessionid=D1310C3FD918F0A038918E000BBA03DA?sequence=1>
- Valencia, K. (2016). Competitividad de las exportaciones de café de Colombia, Guatemala y México hacia el mercado estadounidense (2001-2014). *Ciencia Ergo Sum*, 23(3), 239-246.

- Ventura Group. (22 de mayo de 2019). Recuperado de venturagroup.com:  
<https://www.venturagroup.com/2019/05/22/panorama-de-importacion-de-maiz-a-colombia/>
- Veritrade. (2015).Exportaciones e importaciones por país. Recuperado de veritradecorp.com:  
<https://www.veritradecorp.com/es/mexico/importaciones-y-exportaciones/>
- Weisson, I. (09 de junio de 2016). *6 Industrias con potencial exportador en Ecuador*. Recuperado de  
<https://blog.confianza.com.ec/blog/6-industrias-potencial-exportador-ecuador>
- World Economic Forum . (2019). *Global Competitiveness Report 2019*. Switzerland: Klaus Schwab.
- Zamora, C. (2018). La importancia del emprendimiento en la economía: el caso de Ecuador. *Revista Espacios*, 39(7), 1-12.

## V. ANEXOS

Anexo 1 Certificado del abstract por parte de idiomas

**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI**

### ABSTRACT- EVALUATION SHEET

**NAME:** Viviana Estefanía Rosero Ortega **DATE:** 5 de julio de 2021

**TOPIC:** "Estudio comparativo de la oferta exportable ecuatoriana bajo el (SGP) y la oferta exportable colombiana bajo el (TLC) periodo 2014-2020 hacia EE. UU y su competitividad".

#### REMARKS AWARDED Q U A N T I T A T I V E A N D Q U A L I T A T I V E

<b>VOCABULARY AND WORD USE</b>	Use new learnt vocabulary and precise words related to the topic	Use a little new vocabulary and some appropriate words related to the topic	Use basic vocabulary and simplistic words related to the topic	Limited vocabulary and inadequate words related to the topic
	EXCELLENT: 2	GOOD: 1,5 <input type="checkbox"/>	AVERAGE: 1	LIMITED: 0,5
<b>WRITING COHESION</b>	Clear and logical progression of ideas and supporting paragraphs.	Adequate progression of ideas and supporting paragraphs.	Some progression of ideas and supporting paragraphs.	Inadequate ideas and supporting paragraphs.
	EXCELLENT: 2	GOOD: 1,5 <input type="checkbox"/>	AVERAGE: 1	LIMITED: 0,5
<b>ARGUMENT</b>	The message has been communicated very well and identify the type of text	The message has been communicated appropriately and identify the type of text	Some of the message has been communicated and the type of text is little confusing	The message hasn't been communicated and the type of text is inadequate
	EXCELLENT: 2	GOOD: 1,5 <input type="checkbox"/>	AVERAGE: 1	LIMITED: 0,5
<b>CREATIVITY</b>	Outstanding flow of ideas and events	Good flow of ideas and events	Average flow of ideas and events	Poor flow of ideas and events
	EXCELLENT: 2	GOOD: 1,5 <input type="checkbox"/>	AVERAGE: 1	LIMITED: 0,5
<b>SCIENTIFIC SUSTAINABIL ITY</b>	Reasonable, specific and supportable opinion or thesis statement	Minor errors when supporting the thesis statement	Some errors when supporting the thesis statement	Lots of errors when supporting the thesis statement
	EXCELLENT: 2 <input type="checkbox"/>	GOOD: 1,5	AVERAGE: 1	LIMITED: 0,5

9 - 10:

TOTAL/AVERA EXCELLENT **TOTAL 9**

GE 7 - 8,9: GOOD

5 - 6,9: AVERAGE

0 - 4,9: LIMITED



## UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI

### Informe sobre el Abstract de Artículo Científico o Investigación

**Autor:** Viviana Estefanía Rosero Ortega

**Fecha de recepción del abstract:** 5 de julio de 2021

**Fecha de entrega del informe:** 5 de julio de 2021

El presente informe validará la traducción del idioma español al inglés si alcanza un porcentaje de: 9 – 10 Excelente.

Si la traducción no está dentro de los parámetros de 9 – 10, el autor deberá realizar las observaciones presentadas en el ABSTRACT, para su posterior presentación y aprobación.

#### Observaciones:

Después de realizar la revisión del presente abstract, éste presenta una apropiada traducción sobre el tema planteado en el idioma inglés. Según los rubrics de evaluación de la traducción en inglés, ésta alcanza un valor de 9, por lo cual se valida dicho trabajo.

Atentamente



Firmado: electrónicamente por:

EDISON  
BOZNERGES  
PENAFIEL  
ARCOS

Ing. Edison Peñafiel Arcos MSc  
Coordinador del CIDEN

**Anexo 2** Exportaciones ecuatorianas beneficiados por el SGP

HTS Number	Descripción	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
0603.19.01	Anturios, gypsophilia, lirios	38.868.737	45.744.598	63.014.212	65.555.346	56.624.656	55.880.498	53.010.235
0804.50.40	Guayabas, mangos	33.808.003	38.395.448	52.800.678	46.365.622	48.950.265	42.506.906	49.924.242
2008.99.15	Plátanos, excepto la pulpa, preparados	24.533.570	36.130.442	35.953.850		47.659.557	46.079.393	35.491.956
4412.32.31	madera contrachapada	23.689.332	29.470.137	38.269.633		38.651.971		
4412.32.32	láminas de madera				44.512.044			
4412.34.32	láminas de madera					10.277.869	43.453.726	42.214.007
2009.89.60	Jugo de cualquier otra fruta	17.762.150	11.307.327	11.449.521	9.713.303	7.255.397	5.734.781	
0714.90.10	Guisantes frescos o refrigerados	12.876.195	17.037.694	31.161.168				
0714.40.10	Taro Fresco o refrigerado				16.110.794	22.139.416	32.154.429	25.622.968
7801.10.00	Plomo refinado, en bruto	11.178.668	22.143.920	8.172.561	34.952.561			
2005.99.97	hortalizas preparadas o en conserva	9.625.085	11.355.653	10.482.440	10.436.276	12.744.910	11.148.498	13.989.564
2008.91.00	Palmitos, preparados o conservados	7.648.606	8.526.371	11.781.312				
2008.99.91	frutas, nueces y demás partes comestibles				13.647.207			
2008.99.90	Nidos de frutos y demás partes comestibles	8.804.073	8.029.867	8.324.051			9.230.904	15.481.964
2008.99.15	Plátanos, excepto la pulpa, preparados				33.776.549	19.452.420	13.389.428	30.714.728
8544.49.90	Conductores eléctricos	8.514.489	7.287.463	12.560.623	17.099.567	20.760.441	30.709.756	33.535.926
2008.99.13	Pulpa de plátano, preparada	9.477.061				26.455.598	39.805.590	13.778.644
7801.91.00	Plomo que contiene antimonio	7.344.511	1.585.823	7.095.403	3.228.096			
7801.99.90	Plomo (que no sea plomo refinado)				2.216.143			
1604.13.90	Sardinas, sardinelas y espadines	6.024.869	3.225.129	4.888.381	6.578.738	6.228.926	7.992.268	9.047.911
3923.21.00	Sacos y bolsas para el transporte	5.871.525	5.487.506	4.539.561	4.475.330	3.776.011	4.395.450	3.937.148
0810.90.46	Fruta fresca, no expresada en otra parte					9.968.523	16.289.415	32.357.183
0811.90.10	Plátanos y plátanos, congelados, en agua	5.660.940	7.021.867	7.465.495	8.851.553	11.777.294	9.348.594	11.139.030
1701.14.10	azúcar de caña, en bruto, en forma sólida	5.353.092		14.086.694	9.322.123		6.175.713	16.344.207
6910.10.00	Fregaderos, lavabos, bañeras, inodoros	5.251.408	1.641.905	2.960.014	3.657.505	2.439.358	2.855.388	3.011.514
0603.15.00	Lirios recién cortados	4.286.899	4.834.740	5.989.960	7.143.778	14.436.717	15.047.056	13.185.769
4421.90.97	Manufacturas de madera no expresadas en otra parte	3.827.079	1.841.789					
4421.91.97	artículos de bambú, incluidos lápices, cofres					4.112.215		28.102.854
4421.99.97	artículos, de madera que no sea de bambú				2.260.674		6.890.508	

7604.29.10	Aleación de aluminio, perfiles	2.762.101	2.129.219	2.516.064	9.663.368	3.291.153		15.526.962
4412.94.31	Tablero de madera	2.305.375						
7604.21.00	Aleación de aluminio, perfiles huecos	2.036.415	3.649.901	4.053.680	9.484.395	2.928.382		9.788.539
8507.10.00	Baterías de almacenamiento de plomo-ácido	1.757.981						
0603.14.00	Crisantemos recién cortados	1.594.500	1.622.480					
3823.19.20	Aceites ácidos derivados de coco, o aceite de palma	1.563.949						
0603.90.00	Flores cortadas y capullos,		4.900.991	2.290.649		3.622.272	5.777.147	5.691.652
2008.91.00	Palmitos, preparados o conservados de otro modo				8.591.921	8.635.138		
2008.99.13	Pulpa de plátano, preparada o conservada		4.217.137	3.622.008	3.940.295	4.903.098	3.111.277	3.808.187
3907.60.00	Tereftalato de polietileno en formas primarias		3.080.746	4.832.748				
3907.61.00	Tereftalato de polietileno				4.675.140	7.251.798	4.683.125	
0710.30.00	Espinaca		2.314.807					
2008.99.40	Mangos, preparados o conservados de otro modo		1.604.986					
7010.90.20	Recipientes de vidrio para transporte			3.801.211	2.566.098			
4011.10.10	Neumáticos radiales nuevos, de caucho				11.819.791	11.231.178	8.546.005	9.091.202
4412.31.41	Láminas de madera contrachapada					3.007.666		
8544.42.90	Conductores eléctricos						3.661.545	
1905.90.90	Obleas de comunión de productos de panadería						4.822.739	
1704.90.35	Dulces de azúcar que no contengan cacao						4.113.622	
0714.10.10	Yuca congelada, incluso cortada						2.814.747	
2009.89.70	Jugo de cualquier otra fruta, concentrado o no							5.537.713
4412.31.48	Láminas de madera contrachapada							15.068.804
4011.20.10	Neumáticos de caucho para autobuses o camiones							7.710.352
4412.31.52	Láminas de madera contrachapada							4.797.630
3907.61.00	Tereftalato de polietileno							5.106.701
	Otros	28.890.161	32.495.622	38.246.853	44.954.876	47.063.575	49.158.467	55.623.319
	Total	291.316.774	317.083.568	390.358.770	435.599.093	455.645.804	485.776.975	568.640.911

**Fuente:** United States International Trade Commission (USITC) 2021

**Anexo 3** Exportaciones colombianas beneficiados por el TLC

HTS number	Descripción	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
2709.00.10	Aceites de petróleo	5.351.314.698	2.631.762.918	2.864.781.210	2.573.763.366	3.200.692.852	3.051.617.939	2.167.724.961
2709.00.20	Aceites de petróleo, crudos	1.335.652.476	1.014.416.716	492.652.914	288.115.009	60.850.897	71.958.834	
2710.19.06	Destilado y aceite combustible	309.140.415	139.059.146	133.895.497	82.455.244	122.395.545	116.007.352	63.196.488
2710.12.45	Aceite ligero de hidrocarburos			93.128.934	123.469.352	181.168.301	145.759.911	
2710.19.11	Destilado y aceite residual de combustible			55.077.289	112.698.383	175.256.785	588.881.912	210.690.047
0603.11.00	Rosas	277.982.005	254.042.876	275.235.940	281.562.849	317.832.438	354.507.730	355.559.302
0603.19.01	Anturios, Gypsophilia, lirios, flores	145.568.363	138.230.603	147.912.369	160.959.559	165.692.033	170.830.446	184.156.120
0603.14.00	Crisantemos	140.429.518	139.012.336	148.248.101	153.568.384	154.522.581	153.571.081	159.529.890
0603.12.70	Otros claveles	47.761.980	45.296.468	48.196.951	56.480.268	58.575.550	60.740.411	59.478.530
1701.99.50	Caña / azúcar de remolacha				26.875.157			
3902.10.00	Polipropileno, en formas primarias					30.196.406		
6302.60.00	Ropa de tocador o cocina		40.046.735	39.167.872	37.718.846	36.484.433	42.061.995	
7007.19.00	Templado de vidrio		34.238.475	46.706.010	47.869.355	31.780.692	31.330.880	38.488.956
6203.42.40	Pantalones para hombres o niños		48.660.826					
7610.10.00	De aluminio, puertas, ventanas	73.497.186	96.643.127	128.938.068	90.432.947	155.885.452	198.114.945	218.641.983
7604.29.10	Aleación de aluminio, perfiles				35.845.239	36.063.175		
8507.10.00	Baterías de almacenamiento de plomo			29.409.617	26.461.245			28.918.039
2710.12.25	Naftas combustibles de motor				103.123.183			
0603.12.30	Claveles en miniatura				25.603.321			30.084.032
6307.90.98	Banderas Nacionales y otros artículos de material textil							31.741.123
4011.20.10	Neumáticos de caucho para autobuses o camiones							28.223.286
3904.10.00	Cloruro de polivinilo en forma primaria							26.776.049
1701.99.10	Azúcar de caña/ remolacha sólida						29.446.118	26.052.556
6212.20.00	Fajas y bragas							25.295.940
1701.14.10	Azúcar de caña con colorante							23.385.859
6203.42.45	Pantalones y pantalones cortos para hombres y niños				37.243.071	45.909.564	36.217.292	
9602.00.50	Materiales vegetales o minerales							23.208.424
	Otros productos	8.614.363.780	5404930538	5387398726	5010115812	5712491015	6039250554	4508001479
total		8.614.363.780	5.404.930.538	5.387.398.726	5.010.115.812	5.712.491.015	6.039.250.554	4.508.001.479

**Fuente:** United States International Trade Commission (USITC) 2021

**Tabla** Exportaciones ecuatorianas bajo el SGP por sector según el Sistema Armonizado

Cap.	Descripción	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
6	Flores cortadas y follaje ornamental	46.373.043	58.744.147	73.877.521	76.557.788	75.703.272	78.340.360	73.758.716
7	Hortalizas comestibles y determinadas raíces	16.449.005	23.165.920	37.340.616	21.519.745	27.844.248	42.234.057	34.670.536
8	Frutas y nueces comestibles	42.849.397	50.382.301	63.764.626	60.979.752	73.737.580	70.966.150	96.984.054
9	Café, té y especias	345.990	290.528	364.209	1.111.676	1.319.223	1.233.344	1.408.911
11	Productos de la industria de la molienda	277.062	274.826	382.308	548.828	637.302	642.975	805.593
15	Grasas y aceites animales o vegetales	273.440	325.795	616.509	827.056	1.564.499	1.991.921	2.372.379
18	Preparados de cacao y cacao	1.865.863	2.029.942	2.856.811	3.894.032	3.730.182	3.804.247	3.195.213
19	Preparaciones de cereales, harina, almidón	1.783.160	1.891.236	1.866.132	2.012.008	2.673.722	6.340.094	3.706.889
20	Preparaciones de hortalizas, frutas	82.025.969	84.271.295	85.149.622	84.218.418	107.264.648	92.484.244	110.036.263
21	Preparados comestibles diversos	748.457	774.205	1.715.784	1.389.935	1.088.639	1.364.797	2.067.912
22	Bebidas, licores y vinagre	546.344	610.708	811.408	773.124	503.900	562.741	759.453
39	Plásticos y sus manufacturas	7.391.509	9.222.485	9.903.881	10.137.161	12.213.388	10.272.840	10.533.598
40	Caucho y sus manufacturas	9.900	0	828.797	11.820.235	11.336.372	9.462.613	16.801.554
44	Madera y manufacturas de madera	31.382.444	33.756.818	41.068.633	49.726.087	57.799.153	54.911.240	92.651.929
63	Artículos textiles confeccionados	114.818	216.877	241.154	306.651	337.953	246.731	321.957
65	Tocados y sus partes	1.139.856	2.018.939	1.944.054	946.501	899.565	1.222.711	740.448
68	Artículos de piedra, yeso, cemento o materiales similares	438.734	500.038	745.565	706.193	901.304	907.998	658.851
69	Productos cerámicos	5.422.307	1.966.154	3.229.329	3.887.009	3.001.113	3.479.033	3.516.856
70	Vidrio	4.410	73.103	3.831.201	2.579.440	67.303	70.580	51.465
71	Perlas naturales o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas; joyería de imitación	639.838	383.100	457.782	1.014.297	518.535	758.166	825.717
76	Aluminio y sus manufacturas	5.102.068	5.866.163	6.894.784	19.897.992	7.269.824	391.537	25.628.933
78	Plomo y sus manufacturas	18.523.179	23.729.743	15.267.964	40.396.800	26.975.991	40.722.163	14.438.514
85	Máquinas y aparatos eléctricos y sus partes;	10.672.603	8.907.731	13.105.243	19.393.227	26.018.672	38.558.659	39.610.579

**Fuente:** United States International Trade Commission (USITC) 2021

**Tabla** *Exportaciones colombianas bajo el TLC por sector según el Sistema Armonizado*

Cap	Descripción	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
6	Flores cortadas y follaje ornamental	648.524.419	610.094.484	662.327.013	702.302.692	748.721.458	792.665.638	819.455.613
7	Hortalizas comestibles y determinadas raíces	7.007.135	9.627.126	10.885.756	12.828.751	17.628.563	18.402.165	14.364.418
8	Frutas y nueces comestibles	10.459.339	9.411.642	10.052.592	13.063.770	19.074.145	23.087.322	28.587.366
9	Café, té y especias	1.077.396	1.317.771	1.429.166	1.527.195	2.640.756	4.869.437	2.465.347
11	Productos de la industria de la molienda	5.491.895	1.686.514	940.619	1.172.354	879.523	1.072.649	1.807.921
15	Grasas y aceites animales o vegetales	608.663	1.361.881	2.029.053	1.266.952	2.511.034	2.660.849	5.759.686
18	Preparados de cacao y cacao	11.698.497	12.858.213	12.413.281	12.384.900	12.052.861	11.994.372	10.881.165
19	Preparaciones de cereales, harina, almidón o leche	6.411.702	7.700.134	8.052.921	8.031.040	4.522.803	5.254.863	6.521.712
20	Preparaciones de hortalizas, frutas, nueces	28.169.249	34.013.662	43.478.883	53.440.573	61.838.448	62.035.408	62.474.218
21	Preparados comestibles diversos	17.265.332	12.877.929	14.011.748	15.353.887	18.522.373	16.232.440	24.127.615
22	Bebidas, licores y vinagre	4.633.385	4.395.605	3.748.289	3.477.219	3.735.527	4.504.482	6.713.217
39	Plásticos y sus manufacturas	138.255.839	132.303.888	152.431.261	133.255.631	169.478.594	157.246.862	129.967.166
40	Caucho y sus manufacturas	14.949.991	27.948.680	10.765.597	7.643.312	15.975.576	27.923.892	34.784.931
44	Madera y manufacturas de madera	1.011.176	1.945.189	1.755.135	1.793.514	2.604.301	2.936.529	2.662.452
63	Artículos textiles confeccionados	37.482.989	42.653.745	41.717.209	40.038.819	40.292.743	47.030.435	53.093.142
65	Tocados y sus partes	1.224.394	1.154.168	1.173.134	1.096.542	1.313.175	1.334.973	917.639
68	Artículos de piedra, yeso, cemento	311.853	154.060	198.498	437.835	1.128.095	485.739	191.235
69	Productos cerámicos	23.447.976	23.693.206	21.485.348	19.184.959	18.924.738	17.324.860	15.179.708
70	Vidrio	47.867.739	53.649.636	74.350.390	70.270.718	55.822.720	49.933.433	53.621.370
71	Perlas naturales, joyería de imitación;	3.861.620	7.570.681	7.901.099	8.766.180	8.913.671	6.261.617	3.031.229
76	Aluminio y sus manufacturas	89.993.287	121.015.359	170.381.787	147.654.717	210.143.741	245.314.625	273.369.387
78	Plomo y sus manufacturas	40.681	0	4.053.248	3.521.924	2.355.705	1.774.304	1.106.737
85	Máquinas y aparatos eléctricos y sus partes;	23.293.844	21.750.418	45.775.112	40.582.770	53.017.533	64.921.994	64.326.225

**Fuente:** United States International Trade Commission (USITC) 2021

**Anexo 4** Exportaciones totales de las subpartidas arancelarias coincidentes de Ecuador y Colombia con destino a EE. UU

<b>Cap. VI</b>			<b>ÁRBOLES VIVOS Y OTRAS PLANTAS; FLORES CORTADAS Y FOLLAJE ORNAMENTAL</b>						
<b>Subpartida</b>	<b>descripción</b>	<b>País</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
<b>0603.12.70</b>	Claveles	Ecu	1.389.718	1.450.913	1.129.214	659.774	382.525	662.581	676.927
		Col	23.855.116	20.650.530	23.949.854	25.603.321	26.331.507	27.879.962	30.084.032
<b>0603.14.00</b>	Crisantemos	Ecu	1.606.530	1.636.730	1.353.090	942.587	506.442	670.595	836.642
		Col	140.429.518	139.012.336	148.248.101	153.568.384	154.522.581	153.571.081	159.529.890
<b>0603.15.00</b>	Lirios	Ecu	4.286.899	4.834.740	5.989.960	7.143.778	14.436.717	15.047.056	13.185.769
		Col	9.796.775	9.766.279	14.659.601	19.862.378	19.409.300	18.673.020	22.074.354
<b>0603.19.01</b>	Anturios, alstroemeria y flores	Ecu	38.868.737	45.744.598	63.014.212	65.555.346	56.624.656	55.880.498	53.010.235
		Col	145.568.363	138.230.603	147.912.369	160.959.559	165.692.033	170.830.446	184.156.120
<b>0603.90.00</b>	Flores cortadas y capullos	Ecu	98.824	4.900.991	2.290.649	2.145.431	3.622.272	5.777.147	5691652
		Col	1.152.932	590.960	690.642	736.802	2.416.316	2.842.445	4.391.696

**Fuente:** United States International Trade Commission (USITC) 2021

<b>Cap. VII</b>			<b>HORTALIZAS COMESTIBLES Y DETERMINADAS RAÍCES</b>						
<b>Subpartida</b>	<b>descripción</b>	<b>País</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
<b>0710.90.91</b>	Mezclas de hortalizas	Ecu	138426	15271	1.057.799	945435	1131786	1478655	2439920
		Col	15.563	37.789	87.306	78.305	83.356	89.557	143.837
<b>0712.90.85</b>	Hortalizas secas y mezclas de legumbres secas	Ecu	409.771	1.470.499	533.396	208.209	832.463	1.231.750	869.901
		Col	40.002	71.514	37.975	24.423	39.623	101.550	15.725
<b>0714.10.10</b>	Yuca	Ecu	1.190.758	980.561	857.757	755.836	482.993	2.814.747	1.397.959
		Col	608.039	521.496	468.204	852.091	876.018	1.030.906	777.955

**Fuente:** United States International Trade Commission (USITC) 2021

<b>Cap. VIII</b>			<b>FRUTAS Y NUECES COMESTIBLES</b>						
<b>Subpartida</b>	<b>descripción</b>	<b>País</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
<b>0804.50.80</b>	Guayabas, mangos	Ecu	626.697	1.237.682	852.267	1.344.476	1.466.384	316.391	176.743
		Col	0	2.335	18.130	62.356	12.402	90.604	167.219
<b>0810.90.46</b>	Fruta fresca	Ecu	233.109	277.716	382.982	2.158.271	9.968.523	16.289.415	32.357.183
		Col	60.281	71.476	128.352	119.210	152.183	123.557	109.137
<b>0811.90.10</b>	Plátanos y plátanos, congelados en agua	Ecu	5.660.940	7.021.867	7.465.495	8.851.553	11.777.294	9.348.594	11.139.030
		Col	614.048	579.460	1.103.090	1.254.779	1.664.601	2.196.268	2.614.598

<b>0811.90.25</b>	Anacardos, guanábanos,	Ecu	227.106	327817	448.849	359.616	319.289	476.251	855904
		Col	516.102	642.882	814.841	1.047.074	1.216.579	1.024.710	818.027
<b>0811.90.52</b>	Mangos congelados, incluso cocidos al vapor	Ecu	355.946	845.322	416.536	543.374	485.156	829.816	1.242.895
		Col	162.966	279.970	406.360	346.885	427.281	537.074	393.665

Fuente: United States International Trade Commission (USITC) 2021

Cap. IX			CAFÉ, TÉ, MATE Y ESPECIAS						
Subpartida	descripción	País	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<b>0904.21.60</b>	Frutos del género Capsicum, excepto el pimentón	Ecu	25.423	34.402	25.197	57.012	269.145	72.353	47.195
		Col	482.862	704.093	516.596	441.495	540.661	493.968	447.838
<b>0904.22.76</b>	Frutos del género capsicum, triturados o molidos	Ecu	317.385	23.928	266.786	340.826	628.865	1.071.179	1.190.749
		Col	53.023	0	0	0	613.604	1.579.365	40.537
<b>0910.99.60</b>	Especias	Ecu	11.440	0	47.074	704.426	419.651	81.202	59.827
		Col	436.530	531.048	734.837	861.954	864.833	2.332.266	1.376.510
<b>0902.20.10</b>	Té verde	Ecu	0	0	0	0	0	9.220	96.228
		Col	51.492	25.792	21.744	28.069	37.859	22.318	91.858

Fuente: United States International Trade Commission (USITC) 2021

Cap. XI			PRODUCTOS DE LA INDUSTRIA DE LA MOLIENDA						
Subpartida	descripción	País	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<b>1103.13.00</b>	Granos y sémola de maíz	Ecu	10.676	22.346	15.440	55.600	48.676	35.503	37.516
		Col	554.179	155.957	44.355	0	5.312	9.388	56.051
<b>1104.23.00</b>	Granos de maíz descascarados, perlados	Ecu	14.811	5.615	14.102	10.689	0	10.832	3.511
		Col	57.803	61.188	22.695	25.650	51.844	103.513	113.973
<b>1106.30.40</b>	Harina, sémola y polvo de frutas y nueces	Ecu	46.733	32.032	101.554	33.961	31.426	10.804	189.023
		Col	0	3.075	2.747	7.286	6.100	9.144	4.080
<b>1102.20.00</b>	Harina de maíz	Ecu	6.006	11.522	16.366	32.311	21.417	60.212	89.376
		Col	4.579.313	1.166.770	665.567	1.058.802	623.083	895.079	1.081.224

Fuente: United States International Trade Commission (USITC) 2021

<b>Cap. XV</b>			<b>GRASAS Y ACEITES ANIMALES O VEGETALES</b>						
<b>Subpartida</b>	<b>descripción</b>	<b>País</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
<b>1515.90.80</b>	Grasas y aceites vegetales fijos	Ecu	137.417	302.475	330.566	334.791	431.230	484.994	634.085
		Col	15.949	79.198	29.909	91.211	147.621	115.088	131.616
<b>1517.90.20</b>	Mezclas artificiales comestibles	Ecu	35.904	19.615	289.824	464.952	928.134	1.190.216	1.421.717
		Col	52.576	0	41.778	173.754	59.046	12.214	23.652

**Fuente:** United States International Trade Commission (USITC) 2021

<b>Cap. XVII</b>			<b>AZÚCARES Y CONFITERÍA DE AZÚCAR</b>						
<b>Subpartida</b>	<b>descripción</b>	<b>País</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
<b>1704.90.35</b>	Dulces de azúcar o dulces que no contengan cacao.	Ecu	566.132	845.111	2.348.424	1.877.264	2.166.330	4.272.905	1.268.045
		Col	26.446.868	26.463.576	25.319.089	23.050.684	22.807.317	23.388.645	17.727.061
<b>1701.14.10</b>	azúcar de caña	Ecu	5.353.092	6.031.985	14.086.694	9.322.123	0	6.175.713	16.344.207
		Col	19.854.350	10.091.302	13.280.240	20.786.756	17.807.691	15.867.041	23.385.859
<b>1704.10.00</b>	Goma de mascar sin cacao	Ecu	8.052	32.239	9.439	17.170	64.887	53.925	31.241
		Col	4.023.113	1.963.666	483.546	308.561	494.571	307.036	244.629

**Fuente:** United States International Trade Commission (USITC) 2021

<b>Cap. XVIII</b>			<b>PREPARADOS DE CACAO</b>						
<b>Subpartida</b>	<b>descripción</b>	<b>País</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
<b>1805.00.00</b>	Cacao en polvo sin adición de azúcar u otro edulcorante	Ecu	878.119	1.118.269	696.188	1.660.582	1.091.773	764.849	699.344
		Col	1.373.976	1.250.700	1.206.866	1.195.303	1.095.624	1.349.031	1.275.722
<b>1806.90.90</b>	Chocolate y preparaciones con cacao	Ecu	210.236	432.542	993.768	880.829	877.172	653.796	879.414
		Col	2.959.654	1.689.668	2.318.084	2.932.008	4.105.642	4.238.549	4.022.933
<b>1803.20.00</b>	Pasta de cacao, total o parcialmente desgrasada	Ecu	0	0	0	161.343	321.000	0	0
		Col	5.050	0	0	0	11.923	44.438	36.742
<b>1806.32.90</b>	Preparaciones de cacao	Ecu	466.164	53.945	231.139	151.008	19.018	111.757	88.242
		Col	3.464.738	2.759.872	3.155.738	5.116.132	2.183.983	1.284.741	1.659.011
<b>1806.32.30</b>	Chocolate, sin relleno	Ecu	57.624	68.895	66.094	21.805	68.040	274.445	88.763
		Col	664.121	117.180	761.677	442.635	2.670.022	2.927.754	2.512.881

**Fuente:** United States International Trade Commission (USITC) 2021

<b>Cap. XIX</b>			<b>PREPARACIONES DE CEREALES</b>						
<b>Subpartida</b>	<b>descripción</b>	<b>País</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
<b>1902.30.00</b>	Pasta	Ecu	299.008	246.906	218.847	564.826	552.303	853.988	404.637
		Col	0	0	0	8505	0	0	0
<b>1904.90.01</b>	Cereales, distintos del maíz, en grano o en copos u otros cereales.	Ecu	19.095	32.154	33.454	46.513	18.835	18.981	52.867
		Col	0	0	0	0	0	0	4611
<b>1904.10.00</b>	Alimentos preparados obtenidos a base de cereales	Ecu	121.453	90.144	195.497	171.681	787.517	351.913	336.235
		Col	100.823	88.276	131.789	327.198	360.092	348.608	546.726
<b>1905.90.90</b>	Obleas de comunión de productos de panadería, cápsulas vacías aptas para uso farmacéutico	Ecu	1.203.315	1.364.683	1.097.444	977.891	1.034.116	4.822.739	2.566.033
		Col	2.649.626	4.498.634	4.748.504	3.797.250	761.067	1.082.443	1.626.850

Fuente: United States International Trade Commission (USITC) 2021

<b>Cap. XIX</b>			<b>PREPARACIONES DE HORTALIZAS</b>						
<b>Subpartida</b>	<b>descripción</b>	<b>País</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
<b>2005.99.97</b>	Hortalizas y mezclas de hortalizas	Ecu	9.905.391	11.358.343	10.482.440	10.464.929	12.744.910	11.148.498	13.989.564
		Col	4.077	0	0	5.917	4.734	4.688	4.680
<b>2007.99.50</b>	Pastas y purés de guayaba y mango, preparaciones cocidas	Ecu	397.920	581.363	257.758	180.036	770.819	136.590	299.770
		Col	7.575.415	11.664.937	12.756.985	12.962.086	12.314.737	15.014.053	12.455.311
<b>2008.19.90</b>	Los demás frutos secos y semillas	Ecu	45.191	31.664	259.810	166.119	156.968	84.599	25.899
		Col	23.388	0	2.085	226.230	116.500	2.238	0
<b>2008.91.00</b>	Palmitos, preparados o conservados	Ecu	7.648.606	8.029.867	8.324.051	8.591.921	8.635.138	9.230.904	15.481.964
		Col	1.153.321	1.423.609	1.039.911	1.049.130	1.412.228	1.318.238	1.167.955
<b>2008.99.13</b>	Pulpa de plátano, preparada o conservada	Ecu	9.477.061	4.217.137	3.622.008	3.940.295	4.903.098	3.111.277	3.808.187
		Col	11.960	54.168	26.400	21.582	2.036	0	0
<b>2008.99.15</b>	Plátanos, excepto la pulpa, preparados o conservados	Ecu	24.533.570	36.130.442	35.953.850	33.776.549	47.659.557	46.079.393	35.491.956
		Col	1.812.311	3.013.242	4.141.042	8.277.322	13.904.861	14.434.011	9.581.225
<b>2008.99.65</b>	Yuca, preparada o conservada	Ecu	424.836	464.935	384.482	448.617	866.555	1.148.465	1.091.034
		Col	174.207	229.279	93.915	168.047	712.247	1.378.433	1.531.625
<b>2008.99.80</b>	Pulpa de frutas y demás partes comestibles de plantas	Ecu	762.603	652.427	785.923	545.262	316.869	315.048	639.254
		Col	4.158.282	4.200.017	5.205.283	5.736.933	6.965.368	7.935.152	7.795.436

Fuente: United States International Trade Commission (USITC) 2021

<b>Cap. XX</b>			<b>PREPARADOS COMESTIBLES</b>						
<b>Subpartida</b>	<b>descripción</b>	<b>País</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
<b>2103.90.90</b>		Ecu	299.721	320.258	347.553	440.168	401.318	657.605	901.778

	Preparaciones para salsas y salsas preparadas	Col	981.769	491.345	1.294.043	1.266.332	1.896.808	2.473.184	4.176.924
<b>2106.90.58</b>	Preparaciones alimenticias de gelatina	Ecu	32.598	72.676	67.066	120.542	157.107	218.308	301.083
		Col	0	0	0	0	212.698	358.949	167.226
<b>2106.90.98</b>	Otras preparaciones alimenticias	Ecu	0	0	0	649.483	305.593	379.695	608.461
		Col	0	0	0	13.177.630	15.761.871	12.471.641	17.424.697

Fuente: United States International Trade Commission (USITC) 2021

Cap. XXII			BEBIDAS Y LICORES						
Subpartida	descripción	País	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<b>2202.99.90</b>	Bebidas sin alcohol	Ecu	0	0	0	107.748	86.922	84.226	136.336
		Col	0	0	0	1.820.127	1.616.544	1.486.546	1.851.710
<b>2201.10.00</b>	Aguas minerales y gaseosas, sin adición de azúcar	Ecu	331.134	386.042	465.148	522.196	257.501	320.668	388.234
		Col	0	0	0	0	0	30.499	0

Fuente: United States International Trade Commission (USITC) 2021

Cap. XXXIX			PLÁSTICOS Y SUS MANUFACTURAS						
Subpartida	descripción	País	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<b>3924.10.20</b>	Platos, tazas, platillos, azucareros, cremas, salseras	Ecu	378.111	455.037	262.427	189.286	221.340	115.123	143.078
		Col	2.453.582	3.695.420	3.200.100	3.135.954	2.419.514	1.855.730	7.423.367
<b>3926.90.99</b>	Otras manufacturas de plástico	Ecu	6.411	2.075	12.214	49.740	65.876	48.150	48.038
		Col	2.220.924	2.112.582	2.047.180	2.138.271	2.467.000	2.021.612	3.934.267
<b>3923.10.90</b>	Las demás cajas, estuches para el transporte o envasado	Ecu	0	0	2025	28.629	27.607	15.436	22.278
		Col	0	0	353.789	1.431.397	1.986.445	1.067.053	631.910
<b>3923.21.00</b>	Sacos y bolsas para el transporte de mercancías	Ecu	5.871.525	5.487.506	4.539.561	4.475.330	3.776.011	4.395.450	3.937.148
		Col	2.006.325	1.754.173	2.752.434	2.341.085	3.499.150	3.106.116	2.823.994
<b>3924.10.30</b>	Bandejas de plástico	Ecu	36.962	38.606	31.507	1.528	1.661	0	0
		Col	12.463	12.446	20.747	5.793	6.546	3.941	7.764
<b>3924.90.56</b>	Artículos para el hogar y de tocador	Ecu	11986	1758	2.160	495	3.472	22.636	68.918
		Col	2.304.222	3.188.857	3.695.017	1.888.718	1.947.456	2.380.077	2.281.517
<b>3921.90.50</b>	Placas, láminas, películas, láminas y tiras	Ecu	0	3.063	965	14.747	0	6.299	0
		Col	6.677.416	6.773.038	7.009.095	8.629.279	12.705.493	9.731.712	8.085.149

Fuente: United States International Trade Commission (USITC) 2021

<b>Cap. XXXIX</b>			<b>CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS</b>						
<b>Subpartida</b>	<b>descripción</b>	<b>País</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
<b>4011.10.10</b>	Neumáticos de automóviles	Ecu	0	0	828.797	11.819.791	11.231.178	8.546.005	9.091.202
		Col	0	0	0	48.832	120.216	39.274	17.723
<b>4011.20.10</b>	Neumáticos de autobuses o camiones	Ecu	0	970	4758	37251	105.194	913.045	7.710.352
		Col	5.000	52.000	106.828	462.923	9.388.269	21.560.037	28.223.286

**Fuente:** United States International Trade Commission (USITC) 2021

<b>Cap. LXIII</b>			<b>ARTÍCULOS TEXTILES CONFECCIONADOS</b>						
<b>Subpartida</b>	<b>descripción</b>	<b>País</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
<b>6307.90.98</b>	Banderas nacionales y otros artículos confeccionados de materia textil	Ecu	114.818	218.285	242.555	339.363	336.668	247.213	337917
		Col	375.567	391.643	143.635	96.501	390.297	608.398	31.741.123

<b>Cap. XXXIV</b>			<b>MADERA Y MANUFACTURAS DE MADERA</b>						
<b>Subpartida</b>	<b>descripción</b>	<b>País</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
<b>4418.20.80</b>	Puertas de madera	Ecu	797.486	961.576	1.026.386	684.071	349.806	435.706	398.551
		Col	889.076	1.507.911	1.288.109	1.542.880	1.698.149	2.562.387	2.197.195
<b>4421.91.97</b>	Los demás artículos, de bambú, incluidos lápices, cofres funerarios.	Ecu	0	0	0	87.556	4.112.215	0	0
		Col	0	0	0	2.751	0	2.437	15.400

**Fuente:** United States International Trade Commission (USITC) 2021

<b>Cap. LXV</b>			<b>TOCADOS Y SUS PARTES</b>						
<b>Subpartida</b>	<b>descripción</b>	<b>País</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
<b>6506.99.60</b>	Sombrerería, de materias que no sean caucho, plástico	Ecu	2.900	1.519	5.890	10.940	3.919	11.333	4.835
		Col	208.877	254.350	213.589	188.535	222.010	330.031	208.775
<b>6504.00.30</b>	Sombreros y tocados, trenzados de fibras o verduras fibrosas sin hilar	Ecu	526.887	612.980	493.933	307.215	344.045	415.667	263.260
		Col	149.247	101.494	186.340	69.767	228.646	106.216	12.376
<b>6502.00.20</b>	Formas de sombrero, trenzadas a partir de fibras, cosidos	Ecu	6.888	0	50.828	15.903	24.430	156.449	25.288
		Col	0	0	0	0	346	0	0
<b>6504.00.60</b>	Sombreros y tocados, trenzados de fibras o verduras sin coser	Ecu	572.345	1.376.943	1.370.132	585.975	521.205	600.036	440.224
		Col	571.090	610.267	542.637	636.747	659.286	662.766	567.558

**Fuente:** United States International Trade Commission (USITC) 2021

<b>Cap. LXVIII</b>			<b>ARTÍCULOS DE PIEDRA, YESO, CEMENTO, AMIANTO, MICA</b>						
<b>Subpartida</b>	<b>descripción</b>	<b>País</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
<b>6802.91.15</b>	Piedra y artes monumentales o de construcción de mármol	Ecu	428.542	497.767	743.534	706.193	901.304	907.998	617.600
		Col	24.858	13.477	0	0	0	0	0
<b>6810.19.50</b>	Baldosas, losas	Ecu	0	0	0	0	0	0	6.521
		Col	0	0	7.172	20.159	0	4.959	0

**Fuente:** United States International Trade Commission (USITC) 2021

<b>Cap. LXIX</b>			<b>PRODUCTOS CERAMICOS</b>						
<b>Subpartida</b>	<b>descripción</b>	<b>País</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
<b>6910.90.00</b>	Fregaderos, lavabos, bañeras, inodoros, y similares de cerámica	Ecu	158.879	307.949	256.864	213.277	503.984	588.090	487.212
		Col	4.832	0	0	0	23.383	31.286	388.210
<b>6912.00.44</b>	Tazas y jarras de cerámica (que no sean de porcelana o loza)	Ecu	9.062	2.836	7.311	13.180	3.956	15.761	18.130
		Col	0	10.920	0	0	0	0	3171
<b>6912.00.10</b>	utensilios de cocina	Ecu	0	0	0	0	2.319	0	0
		Col	314.381	15.288	30.843	41.472	19.106	40.208	39.787

**Fuente:** United States International Trade Commission (USITC) 2021

<b>Cap. LXX</b>			<b>VIDRIO Y VIDRIOS</b>						
<b>Subpartida</b>	<b>descripción</b>	<b>País</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
<b>7007.19.00</b>	Vidrio de seguridad templado	Ecu	2370	12720	0	0	0	16413	2183
		Col	18.848.177	34.238.475	46.706.010	47.869.355	31.780.692	31.330.880	38.488.956

**Fuente:** United States International Trade Commission (USITC) 2021

<b>Cap. LXXI</b>			<b>PERLAS NATURALES O CULTIVADAS, PIEDRAS PRECIOSAS O SEMIPRECIOSAS, METALES PRECIOSOS</b>						
<b>Subpartida</b>	<b>descripción</b>	<b>País</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
<b>7117.90.90</b>	Joyas de imitación que no sean de metales comunes o plásticos	Ecu	438.460	354.341	292.181	257.671	344.733	709,354	497,842
		Col	467.424	325.296	679.564	466.721	491.378	332.862	233.129

<b>7113.19.50</b>	Joyas de metales preciosos (excepto la plata) y sus partes	Ecu	6.000	0	84.910	558.515	148,967	2.805	94.307
		Col	1.414.319	5.185.584	3.018.620	5.357.979	5.782.935	3.516.986	1.218.954
<b>7117.19.90</b>	Joyas de imitación (que no sean de juguete), de metal común	Ecu	14,291	0	16.791	13,99	12,392	46,007	3114
		Col	553.260	334.089	698.839	469.090	542.710	479.100	265.241

Fuente: United States International Trade Commission (USITC) 2021

Cap. LXXVI			ALUMINIO Y SUS MANUFACTURAS						
Subpartida	descripción	País	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<b>7604.29.10</b>	Aleación de aluminio	Ecu	2.762.101	2.129.219	2.516.064	9.663.368	3.291.153	108.069	15.526.962
		Col	8.558.739	15.272.331	26.298.773	35.845.239	7.804.104	49.612	188.902

Fuente: United States International Trade Commission (USITC) 2021

Cap. LXXVIII			PLOMO Y SUS MANUFACTURAS						
Subpartida	descripción	País	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<b>7801.10.00</b>	Plomo refinado	Ecu	11.178.668	22.143.920	8.172.561	34.952.561	26.455.598	39.805.590	13.778.644
		Col	0	0	4.053.248	3.521.924	1.318.152	1.774.304	1.061.429
<b>7801.91.00</b>	Plomo que contiene antimonio	Ecu	7.344.511	1.585.823	7.095.403	3.228.096	0	797.045	659.870
		Col	0	0	0	0	1.037.553	0	45.308

Fuente: United States International Trade Commission (USITC) 2021

Cap.LXXXV			MÁQUINAS Y APARATOS ELÉCTRICOS Y SUS PARTES						
Subpartida	descripción	País	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<b>8544.49.90</b>	Conductores eléctricos	Ecu	8.514.489	7.287.463	12.560.623	17.099.567	20.760.441	30.709.756	33.535.926
		Col	1.902.917	616.922	2.386.329	1.181.283	14.000	5.993.968	8.117.945
<b>8507.10.00</b>	Baterías de almacenamiento de plomo-ácido	Ecu	1.757.981	1.049.404	72.975	390.564	1.061.005	1.454.200	666.934
		Col	8.021.664	15.790.932	29.409.617	26.461.245	25.530.060	29.050.537	28.918.039

Fuente: United States International Trade Commission (USITC) 2021

**Anexo 5** Coeficiente de apertura comercial

---

Coeficiente de apertura comercial Colombia

---

AÑO	X	M	PIB	PM
2014	54857	61088	381.112,12	0,30
2015	36018	51598	293.481,75	0,30
2016	31768	42849	282.825,01	0,26
2017	38022	43972	311.883,73	0,26
2018	41905	48945	333.568,92	0,27
2019	39489	50271	323.615,98	0,28
2020	25477	33306	307.265,20	0,19

---

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE) – Departamento Nacional Administrativo de Estadísticas (DANE)

---

Coeficiente de apertura comercial Ecuador

---

AÑO	X	M	PIB	PM
2014	22036	21887	101.726,33	0,43
2015	15691	17586	99.290,38	0,34
2016	13778	12577	99.937,70	0,26
2017	15719	15534	104.295,86	0,30
2018	18235	18498	107.562,01	0,34
2019	18434	18302	107.435,67	0,34
2020	16458	13770	109.146,63	0,28

---

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE) – Departamento Nacional Administrativo de Estadísticas (DANE)

Anexo 6 Oficios para entrevista



Oficio N° UPEC-FCIAEE-2021-0078-Of  
Tulcán, 11 de agosto de 2021

**Asunto:** Solicitud de obtener información para desarrollar proyecto de tesis, ROSERO (CEYNCI)

Señor  
Giovanny Enríquez  
**COORDINADOR DE SERVICIOS DE COMERCIO EXTERIOR FEDEXPORT**  
Presente

De mi consideración:

Reciba un atento y cordial saludo de quienes conformamos la comunidad universitaria de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi UPEC, a la vez que le deseamos éxitos en las funciones que usted acertadamente desempeña.

Por medio del presente me permito solicitar de la manera más cordial se autorice a la señorita ROSERO ORTEGA VIVIANA ESTEFANÍA portadora de la cédula de ciudadanía n° 0401825682, estudiante egresada de la Carrera de Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional; a realizar entrevistas y obtener información que le permitan desarrollar el proyecto de investigación de tesis denominado "Estudio comparativo de la oferta exportable ecuatoriana bajo el (SGP) y la oferta exportable colombiana bajo el (TLC) periodo 2014 - 2020 hacia EE.UU y su competitividad". En virtud de lo antes mencionado me permito indicar que la información obtenida se utilizará con fines estrictamente académicos.

Por la atención que se digna dar al presente, reciba mis agradecimientos.

Atentamente,



MSc. Jairo Chávez Rosero

**DECANO DE LA FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACIÓN,  
ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA EMPRESARIAL**



"Educamos para transformar el mundo"

Sandra P.  
11/08/2021

*Giovanny Enríquez*



Oficio N° UPEC-FCIAEE-2021-0079-Of  
Tulcán, 11 de agosto de 2021

**Asunto:** Solicitud de obtener información para desarrollar proyecto de tesis,  
ROSETO (CEYNCI)

Señor  
José Alejandro Quintero Rojas  
**ASESOR DE RELACIONES COMERCIALES MINCIT**  
Presente

De mi consideración:

Reciba un atento y cordial saludo de quienes conformamos la comunidad universitaria de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi UPEC, a la vez que le deseamos éxitos en las funciones que usted acertadamente desempeña.

Por medio del presente me permito solicitar de la manera más cordial se autorice a la señorita ROSETO ORTEGA VIVIANA ESTEFANÍA portadora de la cédula de ciudadanía n° 0401825682, estudiante egresada de la Carrera de Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional; a realizar entrevistas y obtener información que le permitan desarrollar el proyecto de investigación de tesis denominado "Estudio comparativo de la oferta exportable ecuatoriana bajo el (SGP) y la oferta exportable colombiana bajo el (TLC) periodo 2014 - 2020 hacia EE.UU y su competitividad". En virtud de lo antes mencionado me permito indicar que la información obtenida se utilizará con fines estrictamente académicos.

Por la atención que se digne dar al presente, reciba mis agradecimientos.

Atentamente,



JAIRO RICARDO  
CHAVEZ ROSERO -  
0400916482

MSc. Jairo Chávez Rosero

**DECANO DE LA FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACIÓN,  
ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA EMPRESARIAL**



"Educamos para transformar el mundo"

Sandra P.  
11/08/2021

## Solicitud de información para desarrollar proyecto de tesis, ROSERO (CEYNCI)

**Enviado:** miércoles, 11 de agosto de 2021 10:50

**Para:** DECANATO FACUTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACION, ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA EMPRESARIAL <fciaee@upec.edu.ec>

**Cc:** BEATRIZ REALPE <beatriz.realpe@upec.edu.ec>; DORIS LILIANA ROSERO ORBE <doris.rosero@upec.edu.ec>

**Asunto:** RE: Solicitud de información para desarrollar proyecto de tesis, ROSERO (CEYNCI)

Estimado Dr. Chávez.

Reciba un cordial saludo.

Por medio de la presente autorizo el uso de la información de la entrevista para los fines académicos mencionados en su comunicación.

Un cordial saludo

José Alejandro

**JOSE ALEJANDRO QUINTERO ROJAS**

**Asesor**

**Dirección de Relaciones Comerciales**

Calle 28 No. 13 A – 15

(571) 6067676 Ext

**Edificio C.C.I Piso 6**

**Bogotá, Colombia**

[www.mincit.gov.co](http://www.mincit.gov.co)

Inicio | MINCIT - Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

## Anexo 7 Estructura de la entrevista Ecuador



UNIVERSIDAD POLIÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI  
COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN COMERCIAL INTERNACIONAL



FEDERACIÓN ECUATORIANA DE EXPORTADORES FEDEXPOR

### Datos generales:

La presente entrevista será utilizada estrictamente para fines académicos, el objetivo principal es obtener información para analizar comparativamente la oferta exportable ecuatoriana bajo el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y la oferta exportable colombiana bajo el Tratado de Libre Comercio (TLC) en función a la competitividad exportadora hacia el mercado de los Estados Unidos

### Nombre del entrevistado:

### Cargo que desempeña:

### Institución donde labora:

### Preguntas

1. ¿Cómo considera Ud. la competitividad de Ecuador y Colombia hacia el mercado de EE. UU.?
2. ¿Cuáles son los sectores ecuatorianos más beneficiados con la aplicación del Sistema Generalizado de Preferencias de EE. UU.?
3. ¿En función a la oferta exportable ecuatoriana que tipo de productos tienen mayor beneficio arancelario?
4. ¿Según su conocimiento cuáles son las principales diferencias entre un Tratado de Libre Comercio (TLC) y el Sistema Generalizado de Preferencias arancelarias SGP?
5. ¿Con la reciente crisis sanitaria la oferta exportable ecuatoriana ha mantenido sus exportaciones hacia el país norteamericano?
6. Según su criterio ¿Cuáles fueron las desventajas que presentó Ecuador con la aplicación del SGP hacia los Estados Unidos?
7. Con la llegada de la crisis sanitaria ¿Cuál es la probabilidad de que las pequeñas y medianas empresas ecuatorianas permanezcan en la actividad exportadora?
8. ¿Qué tan importante son las relaciones comerciales con el país de los Estados Unidos?
9. ¿Qué tipo de estrategias ha utilizado la Federación Ecuatoriana de Exportadores para mantener su oferta exportable hacia los Estados Unidos?
10. ¿Cuáles podrían ser las principales limitaciones para que Ecuador aun no firme un Tratado de libre Comercio con Estados Unidos?



UNIVERSIDAD POLIÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI  
COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN COMERCIAL INTERNACIONAL



MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO MINCIT

La presente entrevista será utilizada estrictamente para fines académicos, el objetivo principal es obtener información para analizar comparativamente la oferta exportable ecuatoriana bajo el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y la oferta exportable colombiana bajo el Tratado de Libre Comercio (TLC) en función a la competitividad exportadora hacia el mercado de los Estados Unidos

**Datos generales:**

**Nombre del entrevistado:**

**Cargo que desempeña:**

**Institución donde labora:**

**Preguntas**

1. ¿Cómo considera Ud. la competitividad de Ecuador y Colombia hacia el mercado de EE. UU.?
2. ¿Cuáles son los sectores más beneficiados con la firma del Tratado de libre Comercio con EE. UU.?
3. ¿En función a la oferta exportable colombiana que tipo de productos tienen beneficios arancelarios con la aplicación del TLC?
4. ¿Según su conocimiento cuáles son las principales diferencias entre un tratado de libre comercio y el sistema generalizado de preferencias arancelarias?
5. ¿Con la reciente crisis sanitaria la oferta exportable colombiana ha mantenido sus exportaciones al mercado estadounidense?
6. ¿Qué tan importante son las relaciones comerciales con el país de los Estados Unidos?
7. ¿Cuáles son las ventajas y desventajas al momento de pertenecer a un Tratado de Libre Comercio?
8. ¿Qué tipo de estrategias se han utilizado para diversificar la oferta exportable hacia Estados Unidos?
9. Con la llegada de la crisis sanitaria ¿Cuál es la probabilidad de que las pequeñas y medianas empresas colombianas permanezcan en la actividad exportadora?
10. ¿Cuáles han sido los principales problemas que impiden el desarrollo de la competitividad exportadora?

