



ESPE
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y
NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL**

**TRABAJO DE TITULACIÓN, PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN
INTERNACIONAL**

**TEMA: ANÁLISIS DEL ACUERDO DE ALCANCE PARCIAL
COMERCIAL ENTRE ECUADOR Y NICARAGUA EN LA INDUSTRIA DE
LA LINEA BLANCA 2013 – 2018**

**AUTORAS: SÁNCHEZ MEJÍA, DIANA ELIZABETH
TOPÓN REIMUNDO, ALBA LIZETH**

DIRECTORA: ING. VITERI MOYA, DIGNA MARCELA MS.

SANGOLQUÍ

2019



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DE
COMERCIO**

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

CERTIFICACIÓN

Certifico que el trabajo de titulación, “*ANÁLISIS DEL ACUERDO DE ALCANCE PARCIAL COMERCIAL ENTRE ECUADOR Y NICARAGUA EN LA INDUSTRIA DE LA LINEA BLANCA 2013 – 2018*” fue realizado por las señoritas *Sánchez Mejía, Diana Elizabeth y Topón Reimundo Alba Lizeth* el mismo que ha sido revisado en su totalidad, analizado por la herramienta de verificación de similitud de contenido; por lo tanto cumple con los requisitos teóricos, científicos, técnicos, metodológicos y legales establecidos por la Universidad de Fuerzas Armadas ESPE, razón por la cual me permito acreditar y autorizar para que lo sustente públicamente.

Sangolquí, 22 de julio del 2019


.....
ING. VITERI MOYA, DIGNA MARCELA MS.
C.E. 1712.65523-5.....



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DE
COMERCIO**

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

AUTORÍA DE RESPONSABILIDAD

Nosotras, *Sánchez Mejía Diana Elizabeth y Topón Reimundo Alba Lizeth*, declaramos que el contenido, ideas y criterios del trabajo de titulación: ***“ANÁLISIS DEL ACUERDO DE ALCANCE PARCIAL COMERCIAL ENTRE ECUADOR Y NICARAGUA EN LA INDUSTRIA DE LA LINEA BLANCA 2013 – 2018”*** es de nuestra autoría y responsabilidad, cumpliendo con los requisitos teóricos, científicos, técnicos, metodológicos y legales establecidos por la Universidad de Fuerzas Armadas ESPE, respetando los derechos intelectuales de terceros y referenciando las citas bibliográficas.

Consecuentemente el contenido de la investigación mencionada es veraz.

Sangolquí, 22 de julio del 2019

.....
Sánchez Mejía Diana Elizabeth

172318468-3

.....
Topón Reimundo Alba Lizeth

172315192-2



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DE
COMERCIO**

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

AUTORIZACIÓN

Nosotras, *Sánchez Mejía, Diana Elizabeth y Topón Reimundo Alba Lizeth*, autorizamos a la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE publicar el trabajo de titulación: ***“ANÁLISIS DEL ACUERDO DE ALCANCE PARCIAL COMERCIAL ENTRE ECUADOR Y NICARAGUA EN LA INDUSTRIA DE LA LINEA BLANCA 2013 – 2018”*** en el Repositorio Institucional, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra responsabilidad.

Sangolquí, 22 de julio del 2019


.....
Sánchez Mejía Diana Elizabeth
172318468-3


.....
Topón Reimundo Alba Lizeth
172315192-2

DEDICATORIA

A Dios, por darme las fuerzas necesarias,
la voluntad de escribir cada palabra
y la dedicación de realizar este trabajo.

A mis padres,
quienes siempre estuvieron para mí en cada momento,
porque su apoyo durante todo este proceso
ha sido de vital importancia.

A la vida, por darme la oportunidad de asumir
nuevos retos cada día.

Diana Elizabeth Sánchez Mejía

DEDICATORIA

A Dios, con mucha gratitud por guiarme en el camino;
por permitirme cumplir una meta nueva;
por hacerme sentir su presencia
en cada situación bella y difícil
que nos presenta la vida.

A mis padres por ser un pilar fundamental en mi vida,
por formarme con amor, valores y carácter;
por cada esfuerzo que han hecho por mí
para que este logro sea posible;
por cada enseñanza y consejo
que me ayudó a alcanzar mis anhelos.

Alba Lizeth Topón Reimundo

AGRADECIMIENTO

A mi madre con mucho cariño,
porque sin duda este es un esfuerzo compartido
y solo nosotras sabemos cuan duro ha sido el camino,
pero ella ha sabido apoyarme en todo momento.

A mi padre con mucha alegría,
por cada palabra de impulso y aliento,
porque con cada locura o aventura
me ha enseñado la importancia de disfrutar cada día.

A la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE,
por darme la oportunidad de adquirir conocimientos
de gran utilidad en mi vida profesional y personal.

Diana Elizabeth Sánchez Mejía

AGRADECIMIENTO

A mis padres, por ser los promotores de mis sueños;
por sus palabras correctas
en los momentos difíciles y de logros;
gracias por cada esfuerzo y confianza depositados en mí;
pero sobre todo gracias,
por darme la vida y saber guiarme con amor.

A mi abuelita Cecilia, mi segunda madre, por todo el apoyo,
una de las personas más importantes para mí, gracias;
por acompañarme en cada etapa de la vida,
por enseñarme el significado de apoyo incondicional;
una mujer ejemplar y valiente,
con sus hijos y familia.

A la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE,
donde me he formado profesionalmente,
gracias por todas las experiencias
a lo largo de estos años.

Alba Lizeth Topón Reimundo

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CERTIFICACIÓN	i
AUTORÍA DE RESPONSABILIDAD	ii
AUTORIZACIÓN	iii
DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO.....	vi
ÍNDICE DE CONTENIDOS	viii
INDICE DE TABLAS	xi
INDICE DE FIGURAS	xii
RESUMEN	xiii
ABSTRACT	xiv
CAPITULO I	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	1
1.1 Antecedentes.....	1
1.2. Justificación.....	4
1.3. Delimitación del problema	5
1.3.1. Objeto del estudio.....	5
1.4. Planteamiento del problema: ÁRBOL DE PROBLEMAS	6
1.4.1. Determinación de variables	7
1.5. Objetivos.....	7
1.5.1. Objetivo general	7
1.5.2. Objetivos específicos.....	8
1.6. Hipótesis	9
1.7. Marco Teórico	9
1.7.1. Teoría de las proporciones factoriales - modelo de Heckscher – Ohlin.....	9
1.7.2. Teoría de la integración económica regional.....	11
1.8. Marco Referencial	14
1.8.1. El sistema internacional de comercio. (OMC)	14
1.8.2. Acuerdos Bilaterales.....	15
1.8.3. Acuerdos Comerciales	15

1.8.3.1. Acuerdos comerciales del Ecuador y Nicaragua	16
1.8.3.2. Bloques comerciales a los que pertenecen Ecuador y Nicaragua.....	17
1.9. Marco conceptual	19
CAPÍTULO II.....	23
METODOLOGÍA.....	23
2.1. Marco contextual o situacional.....	23
2.1.1. Contexto y lugar donde se desarrolló el estudio.....	23
2.1.2. Delimitación temporal	23
2.2. Desarrollo metodológico	23
2.2.1. Enfoque de la investigación: Mixto.....	23
2.3. Tipología de investigación	23
2.4. Instrumentos de recolección de la información.....	24
2.5. Muestra	25
CAPITULO III	26
RESULTADOS.....	26
3. Análisis del Acuerdo de Alcance Parcial Comercial entre Ecuador y Nicaragua	26
3.1. Acuerdos de Alcance Parcial.....	26
3.1.1. Términos de Negociación del Acuerdo	29
3.1.2. Entrada en Vigencia del Acuerdo Parcial de Comercio entre Ecuador y Nicaragua.	30
3.2. Comercio bilateral entre Ecuador y Nicaragua.....	33
3.2.1. Ecuador.....	35
3.2.2. Nicaragua.....	39
3.3. Mercado mundial del sector de la línea blanca.....	41
3.2. Mercado de Ecuador y Nicaragua en el sector de la línea blanca	43
3.3. Tarifas arancelarias aplicadas a importaciones y exportaciones de Ecuador y Nicaragua en el mercado internacional.	45
3.3.1. Importaciones de Ecuador	45
3.3.2. Exportaciones de Ecuador	47
3.3.4. Exportaciones de Nicaragua	50
4. Tecnología, innovación y desarrollo	51
3.4. Análisis económico	54

3.4.1. Ecuador	54
3.4.2. Nicaragua.....	57
3.5. Exportaciones de productos de línea blanca de Ecuador hacia Nicaragua.....	60
3.6. Importaciones de productos de línea blanca de Nicaragua desde Ecuador	63
3.7. Análisis del sector de la línea blanca por subpartida arancelaria	64
3.10.1. Exportaciones de Ecuador	66
3.10.2. Importaciones de Nicaragua	67
4. Análisis del Acuerdo de Alcance Parcial en la economía ecuatoriana.....	69
CAPITULO IV.....	71
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	71
4.1. Conclusiones.....	71
4.2. Recomendaciones	73
BIBLIOGRAFÍA	75

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. <i>Variables objeto de estudio</i>	7
Tabla 2 <i>Bloques económicos a los que pertenece Ecuador</i>	17
Tabla 3 <i>Bloques económicos a los que pertenece Nicaragua</i>	18
Tabla 4 <i>Tipos de acuerdo de alcance parcial</i>	28
Tabla 5 <i>Exportaciones de Ecuador hacia Nicaragua</i>	35
Tabla 6 <i>Importaciones de Ecuador desde Nicaragua</i>	37
Tabla 7 <i>Exportaciones de Nicaragua hacia Ecuador</i>	39
Tabla 8 <i>Importaciones de Nicaragua desde Ecuador</i>	40
Tabla 9 <i>Mercados proveedores de un producto importado por Ecuador</i>	46
Tabla 10 <i>Mercados compradores para un producto exportado por Ecuador</i>	47
Tabla 11 <i>Mercados proveedores para un producto importado por Nicaragua</i>	49
Tabla 12. <i>Mercados compradores para un producto exportado por Nicaragua</i>	50
Tabla 13 <i>Subpartidas arancelarias objeto de estudio</i>	65
Tabla 14 <i>Exportaciones en Valor FOB por subpartida arancelaria</i>	66
Tabla 15 <i>Exportaciones en número de unidades por subpartida arancelaria</i>	66
Tabla 16 <i>Importaciones en valor FOB por subpartida arancelaria</i>	67
Tabla 17 <i>Importaciones en número de unidades por subpartida arancelaria</i>	68

INDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1.</i> Árbol de problemas.....	6
<i>Figura 2.</i> Porcentaje de participación mundial del sector de línea blanca 2013-2018	42
<i>Figura 3.</i> Porcentaje de participación regional del sector de línea blanca. 2013-2018	42
<i>Figura 4.</i> Evolución de la balanza comercial ecuatoriana durante el período 2013 – 2018.....	54
<i>Figura 5.</i> Evolución de la balanza comercial nicaragüense durante el período 2013 – 2018...	57
<i>Figura 6.</i> Evolución por empresa de las exportaciones en valor FOB hacia Nicaragua	60
<i>Figura 7.</i> Evolución por empresa en número de unidades hacia Nicaragua.....	61
<i>Figura 8.</i> Evolución por empresa de las importaciones en valor FOB de Nicaragua.....	63
<i>Figura 9.</i> Coeficiente de correlación y determinación.....	69

RESUMEN

El trabajo de investigación tuvo como objetivo general analizar el acuerdo de alcance parcial comercial entre el gobierno de la República del Ecuador y el gobierno de la República de Nicaragua en la industria de la línea blanca durante el período 2013 – 2018. La metodología responde a un enfoque mixto ya que se empleó un análisis cualitativo así como también cuantitativo; el enfoque cuantitativo se usó con el fin de identificar la evolución en las exportaciones e importaciones de esa industria, y por otro lado se identificó valores de superávit o déficit en la balanza comercial ecuatoriana y nicaragüense. Las teorías que sustentan el trabajo son: proporciones factoriales presentada por Heckscher – Ohlin quienes afirman que el comercio internacional se manifiesta debido a la escasez relativa, es decir, gracias a que existen ofertas con distintos precios de todos los productos necesarios para los países y la diversidad de proporciones de factores productivos para bienes distintos, y la teoría de la integración económica regional la cual hace referencia a la integración que forman dos o más países con similares características ya sean geográficas o culturales con la finalidad de mejorar su economía . Los principales resultados responden a la necesidad de fomentar las exportaciones en el Ecuador en la industria de la línea blanca ya que pese a tener la firma de un acuerdo comercial, durante el período 2013 – 2018 las exportaciones hacia Nicaragua se han reducido sustancialmente.

PALABRAS CLAVE:

- **ACUERDOS COMERCIALES**
- **ECUADOR**
- **LÍNEA BLANCA**

ABSTRACT

The general purpose of the research work was to analyze the importance of the partial commercial scope agreement between the government of the Republic of Ecuador and the government of the Republic of Nicaragua in the white goods industry during the period 2013 - 2018. The methodology responds to a mixed approach since a qualitative as well as a quantitative analysis was used; the quantitative approach was used in order to identify the evolution in the exports and imports of that industry, and on the other hand, surplus or deficit values were identified in the Ecuadorian and Nicaraguan trade balance. The theories that sustain the work are: factorial proportions presented by Heckscher - Ohlin who affirm that international trade manifests itself due to relative scarcity, that is, thanks to the existence of offers with different prices of all the products necessary for the countries and the diversity of proportions of productive factors for different goods, and the theory of regional economic integration which refers to the integration of two or more countries with similar characteristics, whether geographic or cultural, in order to improve their economy. The main results respond to the need to promote exports in Ecuador in the white goods industry because despite having the signing of a commercial agreement, during the 2013-2018 period, exports to Nicaragua have been substantially reduced.

KEYWORDS:

- **TRADE AGREEMENTS.**
- **ECUADOR**
- **WHITE LINE**

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 Antecedentes

Establecer acuerdos comerciales ha sido uno de los factores más importantes para el adecuado desarrollo económico de un país, debido a que permite una integración de esfuerzos y producción que benefician al mismo.

A lo largo de la historia del comercio exterior se han formado diferentes tipos de acuerdos comerciales: bilaterales, multilaterales, de libre comercio, de complementación económica, y preferenciales; conformados por países que cumplan con las condiciones y requisitos necesarios para formar parte de ellos.

Con la nueva era digital y por consiguiente la globalización se ha cambiado las perspectivas comerciales, ya que el comercio se amplía a nivel mundial y por lo tanto exige estrategias por parte de los países para mejorar su economía. Un país es libre de ofertar bienes a diferentes países siempre y cuando se mantengan al margen las normas establecidas para el ingreso de mercancías.

Mientras se incrementen las relaciones internacionales comerciales, dicho país tiene la posibilidad de aumentar su producción y generar mayores beneficios para la economía del mismo. Ecuador es un país que centra su comercio en la exportación de materia prima como el cacao, banano, petróleo, flores, entre otros. En este sentido, busca ampliar las relaciones internacionales comerciales y la producción de bienes industrializados, uno de ellos es el equipo de línea blanca.

Con la constante evolución tecnológica se han conformado empresas productoras de estos equipos que para la mayoría de los seres humanos, el día a día se hace más fácil gracias a la

existencia de una amplia gama de dispositivos que cumplen una multitud de propósitos útiles, los cuales se conocen como electrodomésticos y/o línea blanca, proporcionando los mismos un gran bienestar en el sentido de que estos ejecutan actividades repetitivas que en ocasiones resultan tediosas y difíciles.

Pero no siempre fue así, ya que hasta mediados del siglo XIX, la mayor parte de las personas tenía pocos electrodomésticos y los existentes eran elaborados de manera rudimentaria, al ser equipos manuales inventados por algunas personas que tenían diversas habilidades creativas (Gey & Samar, 2012). Durante la segunda revolución industrial (1850-1870), impulsada por la electricidad recientemente llevada a los hogares y caracterizada por la producción en masa y la estandarización, el mercado se inundó repentinamente de electrodomésticos (Torres, 2013).

Esta fue la primera edad del electrodoméstico, ya que las viviendas de las personas, sobre todo en Inglaterra y Estados Unidos comenzaron a ser asistidas por un suministro eléctrico regular, así como agua potable e ingresos discrecionales, aumentando de esta forma exponencialmente la producción y el consumo de electrodomésticos, ocurriendo que entre finales del siglo XIX y mediados del siglo XX, se inventaron, patentaron y vendieron una gran cantidad de aparatos, incluidos aspiradores, televisores, lavadoras, planchas y radios (Durán, 2011).

El siguiente gran auge de los equipos, surgió al final de la Segunda Guerra Mundial, cuando las clases medias en los países capitalistas vencedores aumentaron, al mismo tiempo que las innovaciones tecnológicas desarrolladas durante la guerra, redujeron los costos de producción y mejoraron ostensiblemente la calidad de estos aparatos (Durán, 2011). Este período fue testigo de un cambio dramático en las tecnologías de producción doméstica, ya que si bien, en 1930, más del 60% de los hogares estadounidenses carecían de electricidad o estaban cableados solo para

iluminación básica (Gey & Samar, 2012), y pocas familias poseían un solo electrodoméstico importante, para 1960, casi todas las familias vivían en hogares equipados con luces eléctricas, agua corriente y una variedad de electrodomésticos modernos.

Actualmente, se está viviendo el tercer boom de la línea blanca, creado por la revolución electrónica: la propagación de dispositivos electrónicos en el último cuarto del siglo XX y principios del siglo XXI ha sido exponencial y no muestra signos de disminuir.

De esta manera, se evidencia en que la demanda de este tipo de productos continua en aumento, al incorporársele a los mismos nuevas prestaciones y características que captan la atención del mercado, ya sea a través de satisfacer una necesidad o, como bien señala Lastra (2015), la creación de una nueva necesidad; todo ello se presenta como una gran oportunidad para las compañías que producen y comercializan los equipos de línea blanca.

Por ello parte este estudio, ya que al incrementar las compañías productoras de equipos de línea blanca en países especializados, economías a escala, y costos de producción bajos, se reduce la capacidad de competencia de los países en vías de desarrollo a nivel internacional, por lo que se ven afectadas sus exportaciones en esta industria. Y por otro lado, el análisis de acuerdos comerciales que tienen como uno de sus objetivos incentivar el comercio internacional, así como establecer normas y lineamientos que beneficien la economía de los países que lo conforman, lo cual se refleja en las importaciones y exportaciones de los países miembros, que se han llevado a cabo a partir de la ejecución de dichos acuerdos.

1.2. Justificación

El país está situado estratégicamente en la mitad del mundo lo que ha facilitado durante años la comercialización y posterior exportación de materia prima, convirtiendo al Ecuador en dependiente de los productos tradicionales como petróleo, camarones o flores; dicho fenómeno, ha ocasionado un retraso en el desarrollo de la industrialización; en contraste con la industria de electrodomésticos de línea blanca ya que esta se caracteriza principalmente por estar en constante innovación y transformación.

Han existido políticas para impulsar la producción nacional, como la medida temporal de salvaguardias, sin embargo las salvaguardias en el Ecuador dejaron efectos negativos en las ventas de varios sectores a nivel nacional debido a que incrementó el precio final de los productos, lo que produjo un impacto negativo en las ventas y, por ende, en la economía del país.

Por lo tanto, la presente investigación se desarrolla con el fin de analizar la industria nacional de línea blanca tomando en cuenta los principales productos que han sido objeto de exportación correspondientes a dicho sector y se encuentran enmarcados en el acuerdo de alcance parcial comercial pactado entre Ecuador y Nicaragua.

Inicialmente, se esperaba que dicho acuerdo triplicase las ventas en Nicaragua como ha sucedido con otros países de Centroamérica ya que la región ha sido atractiva para Ecuador durante varios años, entonces, surge la necesidad de revelar datos que respalden una evolución de exportaciones e importaciones de línea blanca para tener el panorama claro de un antes y un después de la firma del acuerdo.

1.3. Delimitación del problema

1.3.1. Objeto del estudio

El objeto de estudio para el análisis corresponde a las exportaciones de productos de la línea blanca durante el período 2013 - 2018 de las subpartidas 7321.11.00, 7321.90.00, 8418.10.00, 8418.21.00, 8421.21.00, 8421.29.00; las cuales se agrupan en: aparatos de cocción y calentaplatos, de uso doméstico, de fundición, hierro o acero, de combustible gaseoso o de gas y otros combustibles (se excluyen aparatos para cocinas industriales), partes de los aparatos de calentamiento no eléctrico y de uso doméstico de la partida, combinaciones de refrigerador y congelador con puertas exteriores separadas, refrigeradores de compresión, domésticos, aparatos de filtrar o depurar agua, aparatos de filtrar o depurar líquidos; respectivamente.

1.4. Planteamiento del problema: ÁRBOL DE PROBLEMAS

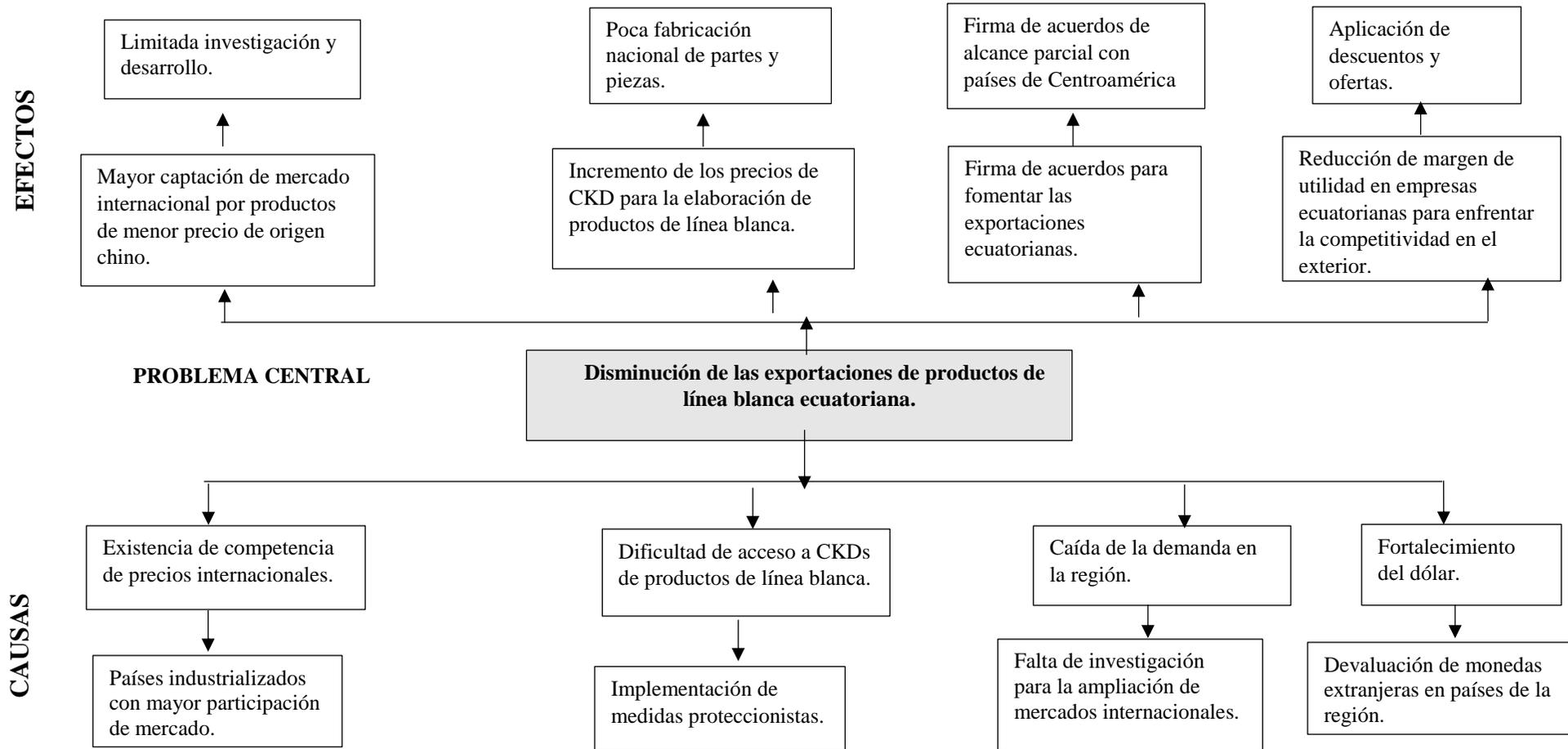


Figura 1. Árbol de problemas

1.4.1. Determinación de variables

Tabla 1.

Variables objeto de estudio

Variable Dependiente	Variables Independientes	Categoría de las variables	Co-variables
Comercio internacional	- Exportaciones de Ecuador y Nicaragua	- Balanza comercial	- Exportación de productos de línea blanca.
	- Importaciones de Ecuador y Nicaragua	- Acuerdo de Alcance Parcial entre el Gobierno de la República del Ecuador y el Gobierno de la República de Nicaragua	- Empresas exportadoras e importadoras de productos de línea blanca en Ecuador y Nicaragua respectivamente.

1.5. Objetivos

1.5.1. Objetivo general

Analizar el Acuerdo de Alcance Parcial Comercial entre el Gobierno de la República del Ecuador y el Gobierno de la República de Nicaragua en la industria de la línea blanca ecuatoriana en el período 2013 – 2018.

1.5.2. Objetivos específicos

- Identificar la relación comercial entre el Gobierno de la República del Ecuador y el Gobierno de la República de Nicaragua, a través de los productos objeto de intercambio entre ambos países durante el período 2013 – 2018.

- Interpretar la balanza comercial ecuatoriana y nicaragüense antes y después de la entrada en vigencia del acuerdo de alcance parcial entre el Gobierno de la República del Ecuador y el Gobierno de la República de Nicaragua.

- Analizar en número y volumen las exportaciones ecuatorianas correspondientes a las sub- partidas arancelarias 7321.11.00, 7321.90.00, 8418.10.00, 8418.21.00, 8421.21.00, 8421.29.00 contempladas en el acuerdo de alcance parcial comercial entre el Gobierno de la República del Ecuador y el Gobierno de la República de Nicaragua, período 2013 – 2018.

- Analizar en número y volumen las importaciones nicaragüenses correspondientes a las sub- partidas arancelarias 7321.11.00, 7321.90.00, 8418.10.00, 8418.21.00, 8421.21.00, 8421.29.00 contempladas en el acuerdo de alcance parcial comercial entre el Gobierno de la República del Ecuador y el Gobierno de la República de Nicaragua, período 2013 – 2018.

1.6. Hipótesis

H0: No existe relación fuerte entre las exportaciones ecuatorianas de productos de línea blanca en el período 2013 – 2018 hacia Nicaragua y el Producto Interno Bruto sectorial en el mismo período; mostrando la probabilidad que el Acuerdo de Alcance Parcial Comercial entre el Gobierno de la República del Ecuador y el Gobierno de la República de Nicaragua no ha generado beneficios a la economía ecuatoriana.

H1: Existe relación fuerte entre las exportaciones ecuatorianas de productos de línea blanca en el período 2013 – 2018 hacia Nicaragua y el Producto Interno Bruto sectorial en el mismo período; mostrando la probabilidad que el Acuerdo de Alcance Parcial Comercial entre el Gobierno de la República del Ecuador y el Gobierno de la República de Nicaragua ha generado beneficios a la economía ecuatoriana.

1.7. Marco Teórico

1.7.1. Teoría de las proporciones factoriales - modelo de Heckscher – Ohlin

La teoría de las proporciones factoriales se llevó a cabo bajo el estudio de Eli Heckscher y Bertil Ohlin (H-O) en el año 1993, originarios de Suecia, donde (Bhagwati, Caves, Jones, & Hirsch, 1969) menciona que “El teorema central de H-O señala que los países tienen ventajas comparativas en aquellos bienes que para su producción requieren más de los factores relativamente abundantes en el país” citado en (Lavados, 1977, pág. 5).

“El modelo predice que un país tendrá ventaja comparativa y por lo tanto exportará aquel bien cuya producción es relativamente intensiva en el factor con el que esté bien dotado” (Buendía Rice, 2013); es decir, que un país exporta aquellos bienes o productos que produce en gran cantidad, mientras que importa aquellos que son producidos en bajas cantidades o que por el costo que conlleva producirlos es mejor importar los mismos.

Moreno, Narváez, Sancho (2016) menciona que “Un país tiene ventaja comparativa en la producción de un bien, si el costo de oportunidad en la producción de este bien en términos de otros bienes es inferior en este país de lo que lo es en otros países”.

De acuerdo a la teoría H-O, un país que produce mayor cantidad de bienes a menor precio se regirá en una ventaja absoluta de precios, sobre un país que no produce ese nivel de bienes a menor precio, por esta razón se dice que existirá comercio entre los países de una región. Según Huerta Quintanilla (2009) “si son las ventajas absolutas en los precios las que determinan el comercio entre ambos países, pero si son las ventajas comparativas las que lo determinan, es posible que el intercambio se establezca a partir de las diferencias relativas de precios”. (pág. 113)

De acuerdo a Díaz España (2014) se hace referencia a que “si en un escenario de libre comercio dos países no se especializan completamente, los precios relativos y absolutos de los factores de producción y de los bienes convergen a un valor común.” Es decir, que se reduce totalmente los incentivos para que los factores o medios de producción lleguen al mercado internacional. (pág. 180)

Bajo este contexto, Salazar Cantú (2007) menciona que la teoría H-O “expone que los menores costos relativos de producción provienen de una mayor dotación relativa de factores y es esta última la fuente principal de precios relativos bajos, competitivos internacionalmente.” (pág. 71)

Artal, Castillo, Requena (2007) asevera que “considerar a los países como una unidad homogénea supone ignorar diferencias intranacionales que pueden afectar tanto al ámbito de la producción como del consumo. Existe una línea de investigación interesada en el estudio de cómo interactúan las regiones en sus relaciones intranacionales e internacionales.”. (pág. 728)

Por esta razón, es necesario conocer cuáles son los factores de producción más abundantes dentro de un país y las ventajas comparativas o competitivas que estos producen dentro del mercado internacional por lo que se analiza la teoría de integración económica, la cual se detalla a continuación.

1.7.2. Teoría de la integración económica regional

Tinbergen Jan (1956) menciona en su libro que: “la integración económica es la creación de la estructura de la economía más deseable a través de la cual se eliminan las barreras artificiales para la operación óptima e introduce deliberadamente todos los elementos deseables para la coordinación y unificación.” Por consiguiente, la integración económica es un instrumento para alcanzar metas principalmente económicas dado el alto nivel de desarrollo comercial que se pretende alcanzar.

Arias Fabio (2014) asevera que: “La integración es viable de manera global, pero por impedimentos económicos y políticos se presenta de forma parcial, es decir, entre limitados países,

se habla de regionalización cuando la integración se realiza entre países con cercanía geográfica y/o cultural”. (pág. 3)

Varios autores coinciden en que se trata de un proceso, ya que la integración constituye una serie de mecanismos lógicos que los países adoptan para mejorar su economía. Balsa Bela (1964) describe cinco etapas de integración: la zona o área de libre comercio, la unión aduanera, el mercado común, la unión económica y la comunidad económica o integración económica total.

En este sentido, los objetivos de la integración económica van a depender de la etapa de integración en la que se encuentren los países, estos van a ser progresivamente más complejos a medida que se vaya profundizando en la misma, entonces, los objetivos de la integración económica pueden ser: libre circulación de bienes, libre circulación de factores, libre circulación de capitales, coordinación de políticas macroeconómicas, y aproximación o unificación de las políticas nacionales.

Petit José (2014), hace referencia a que una característica propia de la integración es en cuanto a su desarrollo, este puede ser de una manera positiva o negativa. La integración negativa significa eliminar las restricciones al comercio transfronterizo, diferente a la integración positiva, ya que esta implica políticas comunes que moldeen las condiciones en que funcionan los mercados.

Las medidas negativas suponen eliminar los obstáculos que separan las economías y son, generalmente, las más fáciles de definir y adoptar (por ejemplo, suprimir los aranceles entre países miembros); las medidas positivas entrañan mecanismos de cooperación (por ejemplo, armonizar políticas macroeconómicas) que se van ampliando conforme la integración avanza y que resultan, normalmente, más complicadas de poner en práctica.

Salgado Germánico (2012) menciona que, “Cabe diferenciar la integración entre: a) Economías desarrolladas. b) Economías en desarrollo. Conviene anticipar en el segundo caso -países en desarrollo- la integración promueve primariamente por sus efectos, el cambio de la estructura de comercio y de producción.”. (pág. 11)

Todo proceso de integración genera costos que deberán ser asumidos y beneficios que probablemente aparecerán después, en este sentido van a existir ganadores y perdedores; generalmente los ganadores serán los que posean competitividad en su sector o cierta diferenciación basada en altos niveles tecnológicos. Como lo asevera Robson (1980) “su interés se basa fundamentalmente en los beneficios futuros (prospectivos) de la racionalización de la estructura emergente de producción.” citado en (Salgado, 2012, pág. 11).

Los costos que puede generar un proceso de integración son varios, uno de ellos es que el país más fuerte va a imponer sus criterios en materia política y económica entonces los demás países deberán modificar las suyas. En este sentido, al eliminar barreras económicas, probablemente aparezcan los desequilibrios regionales y las disparidades sociales.

1.8. Marco Referencial 1.8.1. El sistema internacional de comercio. (OMC)

La Organización Mundial del Comercio conocida mundialmente por sus siglas OMC es el ente encargado de regular y controlar con normas, el comercio entre los países miembros. Así mismo, funciona como mediador o conciliador cuando existen diferencias entre los estados negociadores. Uno de sus objetivos fundamentales, es ayudar a los exportadores e importadores de bienes y servicios a fin de buscar el beneficio común del comercio exterior entre las naciones.

Este organismo fue creado producto de las negociaciones efectuadas en la Ronda Uruguay desde los años 1986 hasta 1994 y a su vez, desde anteriores negociaciones sobre los Aranceles Aduaneros y de comercio por sus siglas GATT. Su sede se encuentra establecida en Ginebra, Suiza. Maneja como presupuesto la cantidad de 196 millones de francos suizos, tal como lo refiere su misma fuente (OMC, 2012).

Dentro de sus principales funciones se destacan las siguientes: “administrar los acuerdos comerciales de la OMC, organizar foros para negociaciones comerciales, tratar de resolver las diferencias comerciales, supervisar las políticas comerciales nacionales, planificar asistencia técnica y cursos de formación para los países en desarrollo, tener cooperación con otras organizaciones internacionales” (OMC, 2012).

Cabe destacar que Ecuador, es miembro activo de la Organización Mundial del Comercio desde el 21 de enero del año 1996; mientras que la República de Nicaragua, es miembro activo de dicha organización desde el 3 de Septiembre de 1995, De acuerdo a la Oficina Económica y Comercial de España en Guatemala (2015) “Nicaragua se basa en su adhesión al sistema multilateral de comercio y en sus obligaciones en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Nicaragua concede como mínimo un trato Nación Más Favorecida (NMF) a todos los Miembros de la OMC”. (pág. 36)

1.8.2. Acuerdos Bilaterales

Este tipo de acuerdos surgen cuando dos naciones se comprometen a la realización de convenios entre sí, todo ello con el fin de beneficiarse mutuamente. De modo que las naciones establecen la negociación por etapas, en la primera etapa la conciben como la etapa de la pre – negociación y esta es muy significativa ya que en ella, las partes reconocen e identifican sus fortalezas, de igual manera evalúan aquellos intereses que se encuentran de por medio y finalmente trabajan a fin de entender cuál sería el contexto general en el cual entablarían la negociación.

Algunos autores, suscriben que para que exista un mejor manejo de las negociaciones establecidas, sería sensato colocar en práctica aquellos acuerdos bilaterales en los que le permitan a las naciones involucradas, coordinar eficazmente sus beneficios.

1.8.3. Acuerdos Comerciales

Endara (2013) define los acuerdos comerciales como: “Se entiende por "tratado" un acuerdo internacional celebrado por escrito entre estados y regido por el derecho internacional, ya sea que conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular”.

Ahora bien, los acuerdos comerciales son aquellos convenios que se firman entre uno o varios Estados, es decir pueden ser bilaterales o multilaterales, tal como lo reseña el Instituto de promoción de exportaciones e inversiones (2012); éstos permiten los intercambios económicos, ya

sean acuerdos políticos y sociales, pero sobre todo van a garantizar los intereses de las partes y consecuentemente de esta manera ayudan al proceso de globalización.

1.8.3.1. Acuerdos comerciales del Ecuador y Nicaragua

La nación ecuatoriana como nicaragüense han firmado un sin número de acuerdos comerciales ya sean estos, bilaterales o multilaterales como bloque económico, por lo que los mismos le otorgan el beneficio de preferencia arancelaria total o parcial para el ingreso de productos.

El gobierno ecuatoriano ha fortalecido sus relaciones bilaterales con más de 90 naciones alrededor del mundo, por lo que aproximadamente entre los años 2009 y 2017 ha exportado productos tradicionales como no tradicionales.

El gobierno nicaragüense ha firmado varios acuerdos comerciales con terceros países, los que se encuentran vigentes son: tratados de libre comercio, acceso preferencial a la Unión Europea, acuerdos de complementación económica y acuerdos bilaterales de protección y promoción de las inversiones. (Oficina Económica y Comercial de España en Guatemala, 2015, pág. 37)

1.8.3.2. Bloques comerciales a los que pertenece Ecuador y Nicaragua

Tabla 2

Bloques económicos a los que pertenece Ecuador

Países	Fecha de Suscripción
Acuerdos Multilaterales	
Miembro de la OMC	21 de enero de 1996
Miembro de la Unión Europea	12 de diciembre de 2014
Miembro de MCCA ¹	
Unión Aduanera	
Comunidad Andina de Naciones (CAN) ²	26 de Mayo de 1969
Acuerdos de Alcance Parcial –Acuerdos de Complementación Económica (ACE)	
Guatemala (ACE 42)	15 de Abril de 2011
CAN – Argentina (ACE 48)	29 de Junio de 2000
CAN – Brasil (ACE 39)	12 de Agosto de 1999
Cuba (ACE 46)	10 de Mayo de 2000
Chile (ACE 32)	20 de Diciembre de 1997
México (ACE 29)	31 de Mayo de 1993
CAN – MERCOSUR ³ (ACE 59)	18 de Octubre de 2004
CAN – MERCOSUR (ACE 56)	06 de Diciembre de 2002
Paraguay	15 de Septiembre de 1994
Uruguay	01 de Mayo de 1994
Nicaragua	5 de Julio de 2016
Acuerdos de Integración Regional	
ALADI ⁴	12 de Agosto de 1980
SELA ⁵	2 de Abril de 1976

¹ **Mercado Común Centroamericano:** Conformado y creado por Nicaragua, el Salvador, Honduras, Guatemala y Costa Rica, Ecuador es uno de los países que actúa como miembro observador de este organismo que integra la región centroamericana

² **Comunidad Andina:** Organismo que conforma el sistema de integración subregional creado mediante el Acuerdo de Cartagena en el año 1969, actualmente constituido por Colombia, Ecuador, Perú, Bolivia, Perú

³ **Mercado Común del Sur:** Busca la creación de espacios comunes en oportunidades e inversiones comerciales, mediante la integración de economías nacionales hacia el mercado internacional.

⁴ **Asociación Latinoamericana de Integración:** Creada por el Tratado de Montevideo el 12 de Agosto 1980, uno de los objetivos de este organismo es formar un área de preferencias económicas dirigidas para los países que lo conforman, actualmente integrado por: Argentina, Brasil, Chile, México, Uruguay, Paraguay, Venezuela, Cuba, Panamá, Ecuador, Nicaragua

⁵ **Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe:** Busca establecer un sistema de coordinación para crear estrategias económicas en un mercado común, conformado por veinte y seis estados.

Tabla 3
Bloques económicos a los que pertenece Nicaragua

Países	Fecha de Suscripción
Acuerdos Multilaterales	
Miembro de la OMC	3 de Septiembre 1995
Miembro de la Unión Europea (MCCA)	13 de diciembre de 1960
Acuerdos de Complementación Económica	
Centroamérica - Unión Europea (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá)	29 de Junio del 2012
Centroamérica - México (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua)	22 de Noviembre del 2011
Taiwán (República de China)	16 de Junio 2006
CAFTA-DR ⁷ (Centroamérica) Estados Unidos-República Dominicana	5 de Agosto del 2004
Centroamérica - Panamá (Costa Rica, Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua)	6 de Marzo del 2002
Centroamérica - Chile (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua)	18 de Octubre de 1999
Centroamérica - República Dominicana (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua)	16 de Abril de 1998
Acuerdos Preferenciales	
Venezuela (AAP.A25TM N° 25)	15 de Agosto de 1986
Colombia (AAP.AT25TM N° 6)	2 de Marzo de 1984
Ecuador	5 de Julio de 2016
Acuerdos Regionales	
Miembro de ALADI	11 de Agosto de 2011

Fuente: (Sistema de Información sobre Comercio Exterior, 2019)

⁷ **CAFTA- DR:** Dominican Republic- Central America Free Trade Agreement- Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos de América.

1.9. Marco conceptual

Acuerdo de alcance parcial comercial.- Es un tipo de acuerdo con uno o varios países miembros del acuerdo regional cuyo objetivo es el de definir el tratamiento preferencial que dichos países se otorgarán al momento del intercambio comercial bilateral, es decir que especifica compromisos en materia de liberación del comercio de bienes y sus disciplinas asociadas en materia de cooperación comercial. (Anónimo, Slideshare, 2014)

Balanza Comercial.- Es el registro económico de un país en el que se reflejan las importaciones y exportaciones de mercancías. Es importante ya que la diferencia entre las importaciones de las exportaciones es el saldo de la balanza que puede ser positivo o negativo. Cuando hay más exportaciones que importaciones se conoce como superávit, por el otro lado cuando existen más importaciones que exportaciones se trata de déficit. (Economipedia, 2018)

Comercio Internacional.- Responde al intercambio de bienes y servicios entre dos o más países o bloques económicos, aquellos que participan de esta actividad gozan de una economía abierta. El comercio internacional está regulado por las barreras arancelarias, cuotas a las importaciones/exportaciones y por acuerdos bilaterales o multilaterales. (EAE Business School, 2018)

Demanda.- Corresponde a la cantidad de un bien o un servicio que las personas desean adquirir con la finalidad de satisfacer sus deseos y necesidades. Influye sobre la demanda: el precio, la oferta, el lugar, la capacidad de pago y las necesidades. (Raffino, 2019)

Descripción arancelaria.- Corresponde a la especificación de las mercancías en cuanto a sus características principales, sirve para clasificar la mercancía y poder visualizar los tributos, requisitos, prohibiciones, restricciones o los tratados y convenios a los que se sujeta la mercancía para su nacionalización. (Aduanet, s.f.)

Exportaciones.- Constituye el conjunto de envíos de un producto o servicio a un país extranjero con fines comerciales, estas transacciones se encuentran reguladas por uno o varios marcos legales según sea el caso y procurando respetar las legislaciones vigentes de los países involucrados. La exportación puede realizar por vía marítima, vía aérea o vía terrestre. (Navarro, 2013)

Importaciones.- Conjunto de productos que se introducen en un país extranjero, dicho de otra forma, son los bienes adquiridos por un país para su uso en territorio nacional. Generalmente existen una serie de restricciones económicas y reguladas por parte de los países que se benefician de dichos productos, es por eso que surge la necesidad de firmar convenios que sirvan como fomento a las importaciones. (García, 2017)

Mercado.- Antiguamente se conocía como el lugar donde se intercambiaban productos y servicios, sin embargo, en la actualidad el mercado constituye un sistema de interacciones entre oferentes y demandantes es decir vendedores y compradores que no se limitan a un espacio físico. (Actividades Económicas, s.f.)

Línea Blanca.- Conjunto de electrodomésticos correspondientes a una lista denominada enseres mayores que por su tamaño y peso no es posible desplazarlos con facilidad, conforman este grupo los hornos, cocinas, máquinas para lavar ropa, refrigeradores, etc. (Servicios Palma, 2017)

NALADISA.- Nomenclatura arancelaria aplicada entre los países de la ALADI para los fines de identificación de los productos a intercambiarse, surgida de la adaptación del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA) a las necesidades y realidades comerciales y productivas de los miembros de ese bloque comercial. La codificación arancelaria de los productos en la NALADISA está dada a 8 dígitos numéricos. (Dirección Nacional de Aduanas, 2015)

Partida Arancelaria.- Es la codificación en base al Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías correspondiente a un producto o mercancía a nivel de cuatro dígitos, los dos primeros dígitos corresponden al capítulo de la nomenclatura y los otros dos dígitos se refieren al lugar de orden dentro del capítulo. (Anónimo, 2015)

Restricciones no arancelarias.- Toda medida no arancelaria de carácter financiero, cambiario, administrativo o de cualquier naturaleza, mediante la cual una parte impida o dificulte, por decisión unilateral, las importaciones provenientes de la otra parte o que constituya una discriminación arbitraria. (Acuerdo de Alcance Parcial entre el Gobierno de la República de Nicaragua y el Gobierno de la República de Ecuador, 2016)

Subpartida arancelaria.- Es la codificación de un producto o mercancía a nivel de ocho dígitos, el quinto y sexto dígito también pertenecen al Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías. El séptimo y octavo dígito completan el código numérico de la NALADISA que son exclusivos para denominar a una mercancía negociada entre los países de la Asociación Latinoamericana de Integración. (ALADI, s.f.)

Valor FOB.- Corresponde al valor de las mercancías puesto a bordo en un medio de transporte marítimo, se recomienda que el valor de los bienes exportados sean en términos FOB y las importaciones en términos CIF, esto con la finalidad de promover la comparabilidad en cuanto a las estadísticas de comercio internacional. (Velín & Medina, 2011)

Ventaja comparativa.- Indica en que actividad o industria cada país se especializa, produciendo con un menor costo que otros países, su importancia reside en obtener beneficios de manera mutua cuando logran importar los bienes que son más baratos en otros lugares que producirlos de manera interna, y exportar aquellos bienes que producen más beneficios produciéndolos internamente en lugar de importarlo. (Riquelme, 2018)

CAPÍTULO II

METODOLOGÍA

2.1. Marco contextual o situacional

2.1.1. Contexto y lugar donde se desarrolló el estudio

Esta investigación se realizó en el Ecuador considerando a las empresas exportadoras de electrodomésticos de la línea blanca. Así mismo se tomó en consideración los valores de las importaciones por empresa de productos de la línea blanca refiere.

2.1.2. Delimitación temporal

El presente estudio está limitado temporalmente en el periodo 2013 – 2018.

2.2. Desarrollo metodológico

2.2.1. Enfoque de la investigación: Mixto

Esta investigación se realizó con un enfoque mixto es decir cuantitativo y cualitativo por que se manejaron dos ámbitos del comercio internacional frente a los productos de línea blanca; por un lado las cifras de las bases de datos y por otro el análisis de dichas cifras.

2.3. Tipología de investigación

Se utilizó la investigación descriptiva a fin de contextualizar los vínculos comerciales establecidos para el acuerdo de alcance parcial entre el Gobierno de la República del Ecuador y el Gobierno de la República de Nicaragua en la industria de la línea blanca durante el período 2013 – 2018, así como también se describieron cuáles han sido las razones e instrumentos de negociación para llevar a cabo el acuerdo.

En el presente estudio se realizó una investigación documental, la cual permitió el análisis de las exportaciones de la línea blanca estableciendo un antes y un después de la firma del Acuerdo Parcial entre los gobiernos de Ecuador y Nicaragua para adquirir una visión más amplia del impacto de la exportación de la línea blanca ecuatoriana y nicaragüense.

2.4. Instrumentos de recolección de la información

En atención a las herramientas empleadas en este estudio para la recolección de información, se tomaron las bases de datos presentadas por:

- Banco Central del Ecuador (BCE)
- Banco Central de Nicaragua (BCN)
- TradeMap
- CobusGroup

El Banco Central del Ecuador y el Banco Central de Nicaragua son los encargados de proveer información estadística y monetaria de la nación, dicha información debe ser veraz y pertinente para la toma de decisiones financieras y económicas a la colectividad ya sean personas, empresas o autoridades públicas.

Una de las variables de este estudio fue evaluar la incidencia que ha existido o no en relación a superávit o déficit en la balanza comercial tras el acuerdo parcial firmado entre los gobiernos de Ecuador y Nicaragua producto de la exportación de línea blanca.

TradeMap es una aplicación web que permitió obtener datos precisos de comercio exterior gracias a la información presentada ya que cuentan con métricas para 220 países y territorios, en

este caso sobre Nicaragua y Ecuador. Las cifras utilizadas fueron a nivel de partidas arancelarias y sobre las empresas exportadoras e importadoras de cada país.

Finalmente, los datos obtenidos de Cobus Group respondieron a la necesidad de conocer las exportaciones e importaciones realizadas por las empresas en el Ecuador y Nicaragua a un nivel más específico, entonces se presenta la información por sub-partida arancelaria ya que se tiene una descripción exacta del producto que en este caso se enmarcan en la línea blanca.

2.5. Muestra

Dentro de la presente investigación se determinó que el alcance de las unidades de análisis fue a través de un censo en el período 2013 – 2018, en el cual se incluyeron todos los elementos de la población de la industria de la línea blanca en el Gobierno de la República del Ecuador y el Gobierno de la República de Nicaragua.

CAPITULO III

RESULTADOS

3. Análisis del Acuerdo de Alcance Parcial Comercial entre Ecuador y Nicaragua

3.1. Acuerdos de Alcance Parcial

El Tratado de Montevideo (1980) dentro del artículo 7 menciona que los acuerdos de alcance parcial: “son aquellos en cuya celebración no participa la totalidad de los países miembros, y propenderán a crear las condiciones necesarias para profundizar el proceso de integración regional mediante su progresiva multilateralización.”

En el artículo 9 del tratado de Montevideo (1980) se detallan las normas generales por las que debe regirse un acuerdo de alcance parcial:

- a) Deberán estar abiertos a la adhesión, previa negociación, de los demás países miembros;
- b) Deberán contener cláusulas que propicien la convergencia a fin de que sus beneficios alcancen a todos los países miembros;
- c) Podrán contener cláusulas que propicien la convergencia con otros países latinoamericanos, de conformidad con los mecanismos establecidos en el presente Tratado;
- d) Contendrán tratamientos diferenciales en función de las tres categorías de países reconocidas por el presente Tratado, cuyas formas de aplicación se determinarán en cada acuerdo, así como procedimientos de negociación para su revisión periódica a solicitud de cualquier país miembro que se considere perjudicado;

e) La desgravación podrá efectuarse para los mismos productos o sub- partidas arancelarias y sobre la base de una rebaja porcentual respecto de los gravámenes aplicados a la importación originaria de los países no participantes;

f) Deberán tener un plazo mínimo de un año de duración; y

g) Podrán contener, entre otras, normas específicas en materia de origen, cláusulas de salvaguardia, restricciones no arancelarias, retiro de concesiones, renegociación de concesiones, denuncia, coordinación y armonización de políticas. En el caso de que tales normas específicas no se hubieran adoptado, se tendrán en cuenta las disposiciones que establezcan los países miembros en las respectivas materias, con alcance general. (Tratado de Montevideo, 1980, pág. 3)

El artículo 25 del Tratado de Montevideo (1980) especifica que: “los países miembros de la ALADI podrán concretar acuerdos de alcance parcial con otros países y áreas de integración económica de América Latina, los cuales se sujetan a las siguientes normas:

- Las concesiones otorgadas a países miembros no serán extensivas hacia los demás.
- Las concesiones otorgadas podrán ser superiores si un país miembro negocia productos previamente negociados en otros acuerdos parciales.
- Deberán ser de conocimiento de los demás países miembros en el seno del Comité.
- Los acuerdos de alcance parcial contemplan siete modalidades, se detallan en la tabla 4:

Tabla 4*Tipos de acuerdo de alcance parcial*

Tipo de acuerdo	Característica
Acuerdos de Renegociación de las Preferencias otorgadas en el período 1962/1980	Se trató de una revisión de los compromisos derivados del Tratado de Montevideo de 1960, es decir, de las concesiones otorgadas en listas nacionales, listas de ventajas no extensivas y Acuerdos de Complementación Industrial
Acuerdos Comerciales	Procuran la promoción del comercio entre los países miembros y su ámbito de aplicación se encuentra delimitado a sectores productivos específicos.
Acuerdos de Complementación Económica	Pretenden el máximo aprovechamiento de los factores de producción, la intensificación y diversificación del comercio recíproco entre los países signatarios, la facilitación de la creación y del funcionamiento de empresas binacionales, y el impulso de un desarrollo equilibrado y armónico de los países miembros.
Acuerdos Agropecuarios	Pueden referirse a productos específicos o a grupos de productos, así como basarse en concesiones temporales, estacionales, por cupos o mixtas, en contratos entre organismos estatales o paraestatales
Acuerdos de Promoción del Comercio	Tienen por objetivo la promoción de las corrientes comerciales intrarregionales.
Artículo 14 del Tratado de Montevideo 1980	Procuran crear las condiciones favorables para el intercambio de bienes y servicios tales como el transporte, el turismo, la protección del medio ambiente, etc.
Artículo 25 del Tratado de Montevideo 1980	Su objetivo es impulsar el desarrollo de vínculos de solidaridad y cooperación con otros países y áreas de integración de América Latina

El Acuerdo de Alcance Parcial entre las naciones de Ecuador y Nicaragua, fue firmado el 31 de agosto del año 2016 en la ciudad de Managua con el cual se busca fomentar las ventas entre ambos países. A través de esta alianza estratégica se busca el fortalecimiento del proceso de integración latinoamericano, ante el debilitamiento de los mercados.

El acuerdo posee un carácter comercial en el que el Ecuador se beneficiará de las preferencias arancelarias de la representación del 100% de manera inmediata para 96 ítems, de los cuales 12 de ellos corresponden al sector agrícola y 84 a los bienes industrializados.

Entre los principales productos para los que la nación nicaragüense otorgó preferencias a favor de la nación ecuatoriana están la línea blanca, atún, muebles de madera, grasas y aceites en bruto, chicles, bombones, caramelos y confites, guarniciones para frenos, cajas y cartones de papel, y productos de acero.

Ecuador es el principal proveedor de cocinas de combustibles a gas y caballas, y en segundo lugar es el proveedor de chicles o gomas masticables, por lo que dichos productos tienen una preferencia del 100% lo cual permite el incremento de manera sustancial de las exportaciones.

3.1.1. Términos de Negociación del Acuerdo

El Acuerdo parcial entre Nicaragua y Ecuador, fue negociado en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), en relación a los términos acordados en la negociación de este acuerdo, ambas naciones permitieron que se protejan a los sectores sensibles de esos países, tomando en cuenta algunos productos débiles tales como azúcar, textiles y confecciones; por lo que esto fomentará la cooperación entre los dos países a fin de alcanzar un comercio inclusivo para con las dos naciones.

Por lo que una vez finalizado un proceso denominado ratificación interna en cada uno de los dos países participantes, propusieron una fecha prevista a ser, el 19 de noviembre del año 2017 a fin de que entrara en vigor el Acuerdo Comercial; con la intención de que tanto importadores como exportadores puedan hacer uso de las preferencias arancelarias negociadas.

3.1.2. Entrada en Vigencia del Acuerdo Parcial de Comercio entre Ecuador y Nicaragua.

El Presidente Ecuatoriano Dr. Lenín Moreno Garcés, estableció mediante Decreto Ejecutivo Nro. 114, suscrito en fecha 17 de agosto del año 2017, la ratificación de todos los artículos que sustentan el “Acuerdo de Alcance Parcial entre el Gobierno de la República de Nicaragua y el Gobierno de la República del Ecuador”, admitido en la ciudad de Managua, en fecha 05 de julio del año 2016 en el marco del Tratado de Montevideo de 1980. De la misma forma el gobierno nicaragüense terminó el proceso interno de aprobación de dicho acuerdo, mediante el Decreto A. N. N. No. 8205, publicado en La Gaceta – Diario Oficial de este país bajo el Nro. 16-03-17. Terminado el proceso de ratificación interna en cada uno de los dos países, el 19 de noviembre del año 2017 entró en vigor el Acuerdo de alcance parcial comercial beneficiando tanto a importadores como exportadores ya que pueden aplicar las preferencias arancelarias negociadas en dicho acuerdo.

Como se describió anteriormente, la teoría de la integración económica no es algo nuevo, al contrario, a lo largo de la historia, los países y territorios han enfocado sus esfuerzos en crear mecanismos que favorezcan dicha integración; es por esto que surgen los acuerdos con la finalidad de eliminar barreras comerciales.

Considerando que es conveniente facilitar las corrientes comerciales bilaterales, asegurar las condiciones de equilibrio de comercio mutuo y con el objeto de favorecer la integración de los países de América Latina. Ecuador y Nicaragua decidieron realizar la firma de un acuerdo de Alcance Parcial Comercial en el marco de la ALADI, mismo que expresa en el artículo 1 su objeto:

- a) el otorgamiento de preferencias arancelarias y la eliminación de restricciones no arancelarias, que permitan fortalecer y dinamizar sus corrientes de comercio, en forma compatible con sus respectivas políticas económicas; y
- b) el establecimiento de un mecanismo para la administración del presente Acuerdo y profundización de las relaciones comerciales. (Acuerdo de Alcance Parcial entre el Gobierno de la República de Nicaragua y el Gobierno de la República de Ecuador, 2016, pág. 1)

Un aspecto importante en la teoría de la integración que se menciona en el artículo 2 del acuerdo es que la eliminación o preferencia de arancel pactada en el acuerdo, prevalecerá sobre cualquier arancel aduanero o período de desgravación definido en sus listas, estos se evidencian en los anexos B y C respectivamente, es decir que se trata de una integración negativa, según lo detallado anteriormente.

En el artículo 4 del acuerdo de Alcance Parcial Comercial se reglamenta al respecto de las normas de origen aplicables, estas se rigen según las resoluciones vigentes en la ALADI y corresponden un requisito para poder acceder a las preferencias arancelarias otorgadas en el acuerdo. En este caso, se trata de normas de origen preferenciales ya que son necesarias para determinar el país de origen a efectos de la aplicación de la preferencia arancelaria que corresponda en el marco de un acuerdo comercial. Entonces, según el Texto Consolidado y Ordenado del régimen general de origen de la ALADI (1999) se consideran mercancías originarias a las íntegramente elaboradas en sus territorios, cuando en su elaboración se utilicen exclusivamente materiales de cualquiera de los países participantes del acuerdo. (pág. 2)

En el artículo 5 del acuerdo de alcance parcial comercial entre Ecuador y Nicaragua aclara que las partes podrán aplicar medidas de salvaguardia cuando así lo requieran.

El artículo 6 y 7 del mismo acuerdo se detalla acerca de los obstáculos técnicos al comercio y medidas sanitarias y fitosanitarias, mismos que no pueden impedir el comercio recíproco

En el artículo 8 del acuerdo de alcance parcial comercial menciona que podrán crear iniciativas de cooperación paralelas de conformidad con los objetivos de las partes.

Al existir diferencias entre las partes, el artículo 9 del Acuerdo de Alcance Parcial Comercial aclara que deben esforzarse por llegar a una solución mutuamente satisfactoria, ya sea a través de consultas o de la Comisión Administradora. Por consiguiente, en el artículo 10 dicha “comisión administradora”, estará integrada por dos representantes gubernamentales elegidos por parte del Gobierno de la República de Ecuador y por parte del Gobierno de la República de Nicaragua quienes tienen las siguientes atribuciones:

1. Proponer a las Partes la inclusión de nuevos productos o el otorgamiento de mayores preferencias sobre los productos negociados.
2. Velar por el cumplimiento de las disposiciones del presente Acuerdo.
3. Promover encuentros de negocios entre el sector privado de las partes, con el propósito de mejorar y potenciar el comercio bilateral.
4. Evaluar el funcionamiento y correcta aplicación del presente Acuerdo.
5. Resolver las diferencias que puedan surgir de la interpretación y aplicación del presente Acuerdo.
6. Cualquier otra atribución que las Partes consideren necesaria y que resultare de la aplicación del presente Acuerdo. (Acuerdo de Alcance Parcial entre el Gobierno de la República de Nicaragua y el Gobierno de la República de Ecuador, 2016, pág. 3)

Se tienen dos anexos en el acuerdo: las preferencias otorgadas por la República de Nicaragua a la República de Ecuador en la que se enlistan 96 artículos como se evidencia en el Anexo B en este se incluyen a los mariscos procesados, petróleo, medicinas y electrodomésticos, todos con una preferencia del 100%, y por otro lado las preferencias otorgadas por la República de Ecuador a la República de Nicaragua en la que constan 90 artículos como se evidencia en el Anexo C, todos con una preferencia del 100%.

Para el primer anexo vale diferenciar las partidas arancelarias correspondientes a los productos de la línea blanca:

- 7321.11.00 aparatos de cocción y calentaplatos, de uso doméstico, de fundición, hierro o acero, de combustible gaseoso o de gas y otros combustibles (se excluyen aparatos para cocinas industriales)
- 7321.90.00 partes de los aparatos de calentamiento no eléctrico y de uso doméstico de la partida 7321.
- 8418.10.00 combinaciones de refrigerador y congelador con puertas exteriores separadas
- 8418.21.00 refrigeradores de compresión, domésticos
- 8421.21.00 aparatos de filtrar o depurar agua
- 8421.29.00 aparatos de filtrar o depurar líquidos

3.2. Comercio bilateral entre Ecuador y Nicaragua

El comercio bilateral o también conocido como comercio de facilitación, hace referencia exclusivamente al comercio existente entre dos países, estos realizan el trueque o intercambio de productos basado en acuerdos bilaterales entre los gobiernos de ambos países.

Los gobiernos de los países buscan diferentes mecanismos para fortalecer el dinamismo de la relación comercial bilateral y afianzar la relación interinstitucional entre las autoridades de comercio. A continuación, se presentan los principales productos por partida arancelaria que se comercializan entre el Gobierno de la República de Ecuador y el Gobierno de la República de Nicaragua.

3.2.1. Ecuador

Tabla 5

Exportaciones de Ecuador hacia Nicaragua

Código del capítulo	Descripción del producto	2013	2014	2015	2016	2017	2018
24	Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados	\$ 10.706,00	\$ 14.411,00	\$ 13.667,00	\$ 12.979,00	\$ 18.800,00	\$ 17.412,00
27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas.	\$ 1,00	\$ -	\$ 53.946,00	\$ 53.910,00	\$ -	\$ 8.793,00
73	Manufacturas de fundición, de hierro o acero	\$ 2.157,00	\$ 2.308,00	\$ 2.223,00	\$ 2.032,00	\$ 1.952,00	\$ 1.442,00
17	Azúcares y artículos de confitería	\$ 464,00	\$ 540,00	\$ 440,00	\$ 635,00	\$ 765,00	\$ 796,00
84	Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas	\$ 65,00	\$ 194,00	\$ 242,00	\$ 243,00	\$ 79,00	\$ 742,00
16	Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos	\$ 602,00	\$ 445,00	\$ 890,00	\$ 322,00	\$ 731,00	\$ 498,00
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes	\$ 14,00	\$ -	\$ -	\$ 1.954,00	\$ 1.144,00	\$ 418,00
39	Plástico y sus manufacturas	\$ 2.107,00	\$ 553,00	\$ 217,00	\$ 229,00	\$ 26,00	\$ 392,00
23	Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias	\$ 851,00	\$ 230,00	\$ 312,00	\$ 257,00	\$ 503,00	\$ 367,00

Como se puede observar en la tabla 5, los tabacos y sucedáneos del tabaco elaborados encabezan la lista de principales productos exportados durante el periodo 2013 – 2018 sumando un total de \$87.975,00 miles de dólares en valor FOB con una tasa de crecimiento del 8.44%

En segundo lugar se encuentran los combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas con un total de \$116.650,00 miles de dólares en valor FOB durante el periodo 2013 – 2018 con una tasa de crecimiento del 354,31%.

En el tercer lugar se localizan las plantas vivas y productos de la floricultura sumando un total de \$8.044,00 miles de dólares en valor FOB en todo el periodo, con una tasa de crecimiento del 25,35%

En cuarto lugar se encuentran las manufacturas de fundición, de hierro o acero correspondientes al tema de análisis, dichos productos suman un total de \$12.114,00 miles de dólares en valor FOB, con una tasa de decrecimiento del 6,49%

Finalmente, en sexto lugar se puede evidenciar las máquinas, aparatos y artefactos mecánicos que también corresponden al tema de análisis, estos suman un total de \$1.565,00 miles de dólares en valor FOB con una tasa de crecimiento del 50,05%

Tabla 6*Importaciones de Ecuador desde Nicaragua*

Código del capítulo	Descripción del producto	2013	2014	2015	2016	2017	2018
47	Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón para reciclar.	\$170,00	\$ 1.150,00	\$ 1.350,00	\$ 1.669,00	\$ 1.014,00	\$ 1.710,00
39	Plástico y sus manufacturas	\$ -	\$ -	\$ 13,00	\$757,00	\$ 585,00	\$ 1.510,00
32	Extractos curtientes o tintóreos; taninos y sus derivados; pigmentos y demás materias colorantes.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.073,00	\$1.389,00	\$1.245,00
72	Fundición, hierro y acero	\$19,00	\$ 2.358,00	\$ 3.200,00	\$ 3.042,00	\$ 3.003,00	\$1.123,00
03	Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos	\$ 65,00	\$ 19,00	\$ -	\$ -	\$ 690,00	\$ 230,00
76	Aluminio y sus manufacturas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 43,00	\$ 221,00
11	Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 100,00
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 91,00	\$ 67,00
05	Los demás productos de origen animal no expresados ni comprendidos en otra parte	\$171,00	\$ 44,00	\$ -	\$ -	\$ 29,00	\$ 53,00

Como se evidencia en la tabla 6, la pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón para reciclar lideran la lista sumando un total de \$7063,00 miles de dólares en valor FOB en el periodo 2013-2018, lo que representa una tasa de crecimiento del 34,66%

En segundo lugar, se encuentran los productos del capítulo 39 correspondiente a plástico y sus manufacturas sumando un total de \$2.865,00 miles de dólares en valor FOB durante el periodo 2013-2018.

Los productos correspondientes al capítulo 72 que son de fundición, hierro y acero reflejan datos consecutivos durante todo el periodo sumando un total de \$12.745,00 miles de dólares en valor con FOB, lo que representa una tasa de crecimiento del 132,52%.

El Ecuador no refleja importaciones desde Nicaragua de la partida 73 correspondiente a manufacturas de fundición, de hierro o acero y tampoco se reflejan importaciones de la partida 84 correspondiente a máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas; entonces el Ecuador no importa productos de la línea blanca desde Nicaragua.

3.2.2. Nicaragua

Tabla 7

Exportaciones de Nicaragua hacia Ecuador

Código del capítulo o	Descripción del producto	2013	2014	2015	2016	2017	2018
76	Aluminio y sus manufacturas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 214,00	\$ 2.284,00
47	Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón para reciclar	\$ 979,00	\$ 1.304,00	\$ 1.408,00	\$ 1.846,00	\$ 2.422,00	\$ 2.145,00
38	Productos diversos de las industrias químicas	\$ -	\$ -	\$ 91,00	\$ 729,00	\$ 548,00	\$ 1.445,00
32	Extractos curtientes o tintóreos; taninos y sus derivados; pigmentos y demás materias colorantes	\$ -	\$ -	\$ 62,00	\$ 961,00	\$ 1.577,00	\$ 1.183,00
72	Fundición, hierro y acero	\$ 12,00	\$ 2.066,00	\$ 2.515,00	\$ 1.699,00	\$ 1.236,00	\$ 374,00
16	Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos	\$ -	\$ 22,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 95,00
11	Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 87,00
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 77,00	\$ 57,00
87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	\$ -	\$ 14,00	\$ -	\$ 21,00	\$ -	\$ 49,00
39	Plástico y sus manufacturas	\$ -	\$ -	\$ 20,00	\$ 106,00	\$ 45,00	\$ 12,00

Tabla 8*Importaciones de Nicaragua desde Ecuador*

Código del producto	Descripción del producto	2013	2014	2015	2016	2017	2018
24	Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados	\$ 106,00	\$ 12,00	\$ -	\$ 30.582,00	\$ 36.447,00	\$ 37.421,00
27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación;	\$ 49,00	\$ 1,00	\$ 63.702,00	\$ 61.029,00	\$ -	\$ 4.059,00
73	Manufacturas de fundición, de hierro o acero	\$ 2.645,00	\$ 2.556,00	\$ 2.655,00	\$ 2.479,00	\$ 2.267,00	\$ 1.980,00
30	Productos farmacéuticos	\$ 1.690,00	\$ 1.603,00	\$ 1.820,00	\$ 1.601,00	\$ 964,00	\$ 1.001,00
49	Productos editoriales, de la prensa y de las demás industrias gráficas	\$ 7,00	\$ 8,00	\$ -	\$ 331,00	\$ 1.449,00	\$ 907,00
17	Azúcares y artículos de confitería	\$ 441,00	\$ 661,00	\$ 481,00	\$ 667,00	\$ 773,00	\$ 873,00
84	Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas.	\$ 49,00	\$ 162,00	\$ 51,00	\$ 20,00	\$ 37,00	\$ 694,00
16	Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos	\$ 528,00	\$ 415,00	\$ 743,00	\$ 329,00	\$ 653,00	\$ 594,00
06	Plantas vivas y productos de la floricultura	\$ 196,00	\$ 216,00	\$ 315,00	\$ 426,00	\$ 567,00	\$ 465,00
23	Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias	\$ 89,00	\$ 118,00	\$ 170,00	\$ 177,00	\$ 352,00	\$ 385,00

Como se evidencia en la tabla 8, los tabacos y sucedáneos del tabaco elaborados encabezan la lista de principales productos importados durante el periodo 2013 – 2018 sumando un total de \$104.586,00 miles de dólares en valor FOB lo cual representa una tasa de crecimiento del 164,68%.

En segundo lugar se encuentran los combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas con un total de \$128.840,00 miles de dólares en valor FOB durante el periodo 2013 – 2018, lo cual representa una tasa de decrecimiento del 100%

En el tercer lugar se localizan los productos del capítulo 73 que corresponde a las manufacturas de fundición, de hierro o acero sumando un total de \$14.582,00 miles de dólares en valor FOB en el periodo 2013 – 2018, lo cual representa una tasa de decrecimiento del 2,53%

En cuarto lugar se encuentran los productos farmacéuticos, sumando un total de \$8.679,00 miles de dólares en valor FOB, lo que representa una tasa de decrecimiento del 8,93%.

3.3. Mercado mundial del sector de la línea blanca

El sector de la línea blanca ha sido dominado ampliamente por China, quien posee un 34.1% de la cuota del mercado mundial, seguido de Estados Unidos y Japón, con el 15% y 9.8% respectivamente (Proméxico, 2014), tal como se muestra en la figura 2.

Por otra parte, el área Asia-Pacífico mantiene el dominio de la industria, para el 45.7%, dónde el 20.6% es de la región europea, seguida de Norteamérica 20.3%, y el resto del mundo (9.7%); la región latinoamericana ocupa el último lugar en esta clasificación, para el 3.7% de participación, según muestra la figura 3.

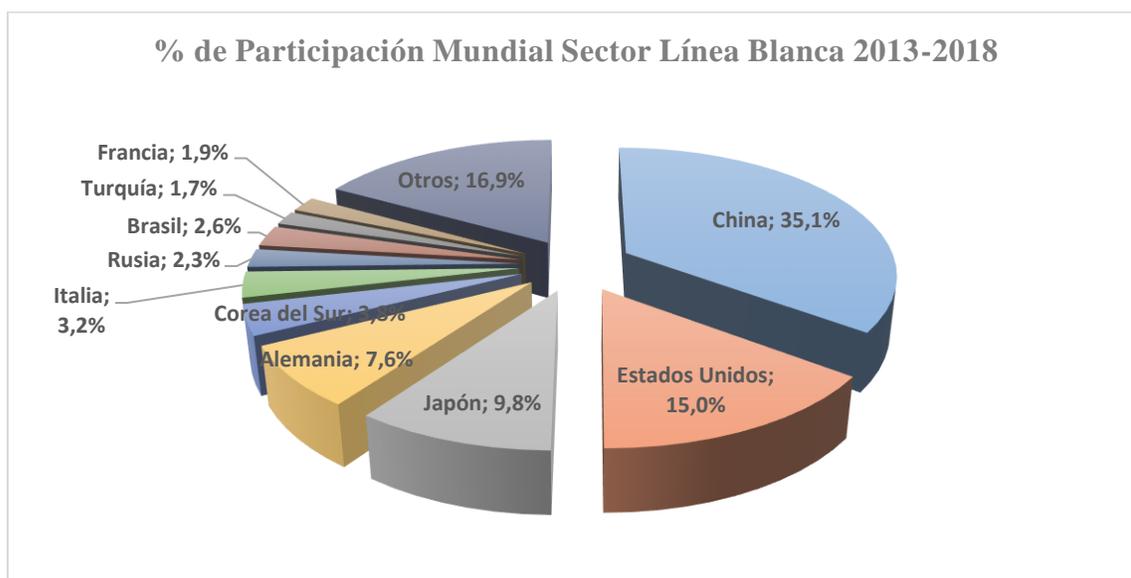


Figura 2. Porcentaje de participación mundial del sector de línea blanca 2013-2018
Fuente: (Proméxico, 2014)

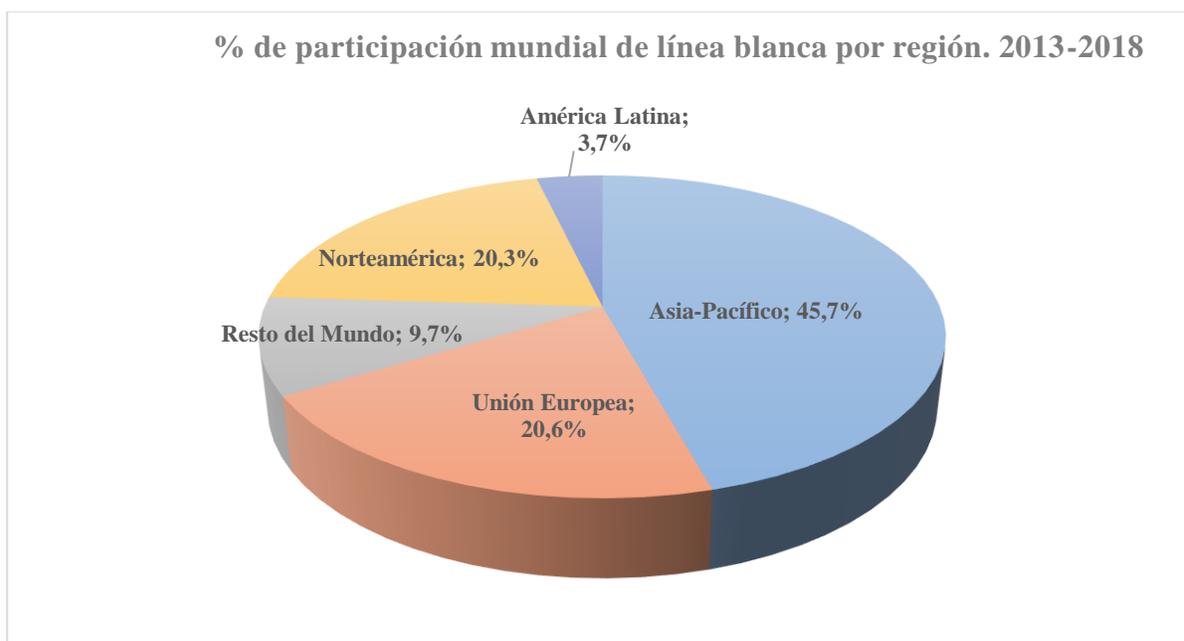


Figura 3. Porcentaje de participación regional del sector de línea blanca. 2013-2018
Fuente: (Proméxico, 2014)

Correlativamente, China presenta la mayor demanda de equipos de línea blanca en todo el mundo, debido a las políticas gubernamentales que favorecen la fabricación de estos dispositivos, basada en el ahorro de energía, así como la existencia y desarrollo de un mercado inmobiliario en crecimiento y mayor poder adquisitivo de la población en general, siendo este hecho aprovechado por compañías como Haier Group, la cual ha hecho una importante alianza estratégica con General Electric (Hernández, 2012).

3.2. Mercado de Ecuador y Nicaragua en el sector de la línea blanca

La industria de línea blanca en el Ecuador nace en 1964, una de las primeras compañías dedicadas al sector fue “Ecuatoriana de Artefactos SA. (Grupo El Juri), constituida en la ciudad de Cuenca la cual introdujo la línea de cocinetas, posterior a ella en la ciudad de Guayaquil se constituye la Compañía “Durex” el 4 de Abril de 1964, con operaciones en la línea de vajillas de hierro enlozados, siendo la primera industria que manufacturaba estos productos en el país. En 1967 Durex produce la primera cocina de acero del país. En 1972, en la ciudad de Cuenca, aparece la compañía “Indurama SA.”El ingreso por ventas de la industria de línea blanca en el Ecuador, según algunas de las cadenas de comercialización de dichos equipos (Induglob, Fibro Acero S.A. y Ecuatoriana de Artefactos S.A.) evidencia una variación entre las mismas, debido fundamentalmente a la presencia en el mercado de otras empresas muy importantes, como son Indurama, Fibroacero y Mabe Ecuador, que en conjunto, han aumentado significativamente la competencia en la industria (El telégrafo, 2015).

Por consiguiente:

Las exportaciones de cocinas, el principal rubro de ventas externas de electrodomésticos en 2014, tuvieron como destinos Perú, Venezuela y Colombia, con el 61% del total. Otros mercados fueron Chile, Guatemala, Bolivia, El Salvador y Nicaragua. En cuanto a importaciones, el país compró en el exterior un total de \$ 201 millones, de los cuales el 49% correspondió al rubro de refrigeradoras y congeladores. (El telégrafo, 2015, p. 6)

Por otra parte, el mercado de Nicaragua en el sector de línea blanca, si bien no ostenta un destacado desarrollo, presenta tendencias que incluyen la innovación para aumentar la eficiencia y la eficiencia energética, así como el consumo de agua, debido a las pautas económicas, sociales y ambientales destacadas por el Estado de esa nación, sobre todo por la situación económica difícil por la que la misma atraviesa (CEPAL, 2014).

En el año 2015-2016 el valor total importado de electrodomésticos en Centroamérica sobresalen los siguientes productos: hornos microondas, licuadoras, trituradores de alimentos, exprimidoras de frutas y verduras, asadores eléctricos, planchas de uso doméstico, cafeteras, tostadoras de pan, entre otros equipos de línea blanca de uso doméstico, registró un descenso en las importaciones (Central Amércia Data, 2019).

Nicaragua ha concentrado 10.4 millones de dólares con respecto a importaciones de equipo de línea blanca durante este periodo en relación a los diferentes países de Centroamérica. Las marcas de renombre de productos de línea blanca presentes en el mercado de Nicaragua son variadas, entre las que se encuentra Haier, LG Electronics, Samsung, Panasonic, Electrolux y Whirlpool, junto con otros fabricantes y comercializadores de marcas regionales (FLACSO, 2011).

3.3. Tarifas arancelarias aplicadas a importaciones y exportaciones de Ecuador y Nicaragua en el mercado internacional.

Dentro del mercado internacional como lo refleja la figura 2, entre los países exportadores de equipos de línea blanca con mayor participación se encuentran China, Estados Unidos y Japón. En este sentido, se analizan las tarifas arancelarias a las que están sujetas por importaciones y exportaciones realizadas por Ecuador y Nicaragua, así como los principales países proveedores y compradores de estos equipos.

A continuación, se enlistan los principales mercados proveedores y compradores con su respectivo valor importado y la tarifa arancelaria aplicada sobre importaciones y exportaciones de diferentes partidas arancelarias para Ecuador y Nicaragua.

3.3.1. Importaciones de Ecuador

Tabla 9*Mercados proveedores de un producto importado por Ecuador*

Producto: 7321 Estufas, calderas con hogar, cocinas, incluido las que puedan utilizarse accesoriamente para calefacción central, barbacoas "parrillas", braseros, hornillos de gas, calentaplatos y aparatos no eléctricos similares, de uso doméstico y sus partes, de fundición, hierro o acero (se excluyen calderas y radiadores de calefacción central, calentadores de agua de calentamiento instantáneo o de acumulación y aparatos para cocinas industriales)			Producto: 8418 Refrigeradores, congeladores y demás material, máquinas y aparatos para producción de frío, aunque no sean eléctricos; bombas de calor; sus partes (se excluyen las máquinas y aparatos para acondicionamiento de aire de la partida 8415)			Producto: 8421 Centrifugadoras, incluido las secadoras centrífugas (se excluyen para la separación de isótopos); aparatos para filtrar o depurar líquidos o gases (se excluyen "riñones artificiales"); sus partes.		
País	Valor importado	Tarifa arancelaria	País	Valor importado	Tarifa arancelaria	País	Valor importado	Tarifa arancelaria
China	\$1.777	30%	Colombia	\$45.634	Arancel preferencial CAN 0% Arancel preferencial regional ALADI 0%	Estados Unidos de América	\$25.853	0%
Italia	\$467	Arancel preferencial para los países de la Unión Europea. 24,50%	China	\$40.562	20%	China	\$25.767	0%
Colombia	\$378	Arancel preferencial CAN 0% Arancel preferencial regional ALADI 0%	Italia	\$10.728	Arancel preferencial para los países de la Unión Europea. 16,30%	Alemania	\$14.622	Arancel preferencial para los países de la Unión Europea. 24,50%
Vietnam	\$351	30%	Estados Unidos de América	\$10.376	20%	Italia	\$10.573	0%

Fuente: (International Trade Center, 2018)

3.3.2. Exportaciones de Ecuador

Tabla 10

Mercados compradores para un producto exportado por Ecuador

Producto: 7321 Estufas, calderas con hogar, cocinas, incluido las que puedan utilizarse accesoriamente para calefacción central, barbacoas "parrillas", (se excluyen calderas y radiadores de calefacción central, calentadores de agua de calentamiento instantáneo o de acumulación y aparatos para cocinas industriales)			Producto: 8418 Refrigeradores, congeladores y demás material, máquinas y aparatos para producción de frío, aunque no sean eléctricos; bombas de calor; sus partes (se excluyen las máquinas y aparatos para acondicionamiento de aire de la partida 8415)			Producto: 8421 Centrifugadoras, incluido las secadoras centrífugas (se excluyen para la separación de isótopos); aparatos para filtrar o depurar líquidos o gases (se excluyen "riñones artificiales"); sus partes.		
País	Valor exportado	Tarifa arancelaria	País	Valor exportado	Tarifa arancelaria	País	Valor exportado	Tarifa arancelaria
Perú	\$33.638	Arancel preferencial CAN 0% Arancel preferencial regional ALADI 0%	Perú	\$2.597	Arancel preferencial CAN 0% Arancel preferencial regional ALADI 0%	España	\$213	Arancel preferencial 0%
Colombia	\$10.244	Arancel preferencial CAN 0% Arancel preferencial regional ALADI 0%	Colombia	\$1.542	Arancel preferencial CAN 0% Arancel preferencial regional ALADI 0%	Estados Unidos de América	\$134	Arancel preferencial para países SGP ⁹ 5%
Chile	\$5.547	Arancel preferencial (AAP.CE32) 0%	El Salvador	\$419	Arancel preferencial 0%	Colombia	\$78	Arancel preferencial CAN 0% Arancel preferencial 0%

⁹ **Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias:** concede arancel cero o aranceles reducidos a los países beneficiarios. Los países menos desarrollados generalmente reciben tratamiento preferencial para ciertos productos y reducciones arancelarias significativas. (Sistema de Información sobre Comercio Exterior, 2019)

Ecuador importa en primer lugar a China un valor de \$1.777,00 con una tarifa arancelaria del 30%, México es el país con menos importaciones con una tarifa arancelaria basada en el arancel regional ALADI del 27,60% en la partida 7321. Para la partida 8418 Colombia es el principal importador debido a que cuenta con una tarifa arancelaria basada en el marco de la CAN y ALADI del 0%. Ecuador importa a Estados Unidos un valor de \$25.853 en la partida 8421 basado en la normativa de Nación más favorecida (NFM)⁸

Ecuador exporta en primer lugar a Perú con una tarifa arancelaria del 0% esto se debe a que ambos países son miembros de la CAN y ALADI por lo que cuentan un arancel preferencial dentro de la partida 7321. Para la partida 8418 Ecuador tiene como principal destino Perú con una tarifa arancelaria del 0% esto se debe a que ambos países son miembros de la CAN y ALADI.

⁸ **Nación más favorecida:** Arancel más bajo aplicado a países miembros de la OMC.

3.3.3. Importaciones de Nicaragua

Tabla 11

Mercados proveedores para un producto importado por Nicaragua

Producto: 7321 Estufas, calderas con hogar, cocinas, incluido las que puedan utilizarse accesoriamente para calefacción central, barbacoas "parrillas", braseros, hornillos de gas, calentaplatos y aparatos no eléctricos similares, de uso doméstico y sus partes, de fundición, hierro o acero (se excluyen calderas y radiadores de calefacción central, calentadores de agua de calentamiento instantáneo o de acumulación y aparatos para cocinas industriales)			Producto: 8418 Refrigeradores, congeladores y demás material, máquinas y aparatos para producción de frío, aunque no sean eléctricos; bombas de calor; sus partes (se excluyen las máquinas y aparatos para acondicionamiento de aire de la partida 8415)			Producto: 8421 Centrifugadoras, incluido las secadoras centrífugas (se excluyen para la separación de isótopos); aparatos para filtrar o depurar líquidos o gases (se excluyen "riñones artificiales"); sus partes.		
País	Valor importado	Tarifa arancelaria	País	Valor importado	Tarifa arancelaria	País	Valor importado	Tarifa arancelaria
México	\$1.928	Arancel preferencial 0%	México	\$8.876	Arancel preferencial ACE 0%	Estados Unidos de América	\$4.148	Tarifa preferencial para países del CAFTA-DR. 0%
Ecuador	\$1.288	Arancel preferencial 0%	Estados Unidos de América	\$3.330	Tarifa preferencial para países del CAFTA-DR. 0%	Japón	\$2.624	15%
China	\$970	15%	China	\$2.988	15%	Alemania	\$1.055	Arancel preferencial para países de la Unión Europea 4,50%

Fuente: (International Trade Center, 2018)

3.3.4. Exportaciones de Nicaragua

Tabla 12.

Mercados compradores para un producto exportado por Nicaragua

Producto: 7321 Estufas, calderas con hogar, cocinas, incluido las que puedan utilizarse accesoriamente para calefacción central, barbacoas "parrillas"			Producto: 8418 Refrigeradores, congeladores y demás material, máquinas y aparatos para producción de frío, aunque no sean eléctricos; bombas de calor.			Producto: 8421 Centrifugadoras, incluido las secadoras centrífugas.		
País	Valor exportado	Tarifa arancelaria	País	Valor exportado	Tarifa arancelaria	País	Valor exportado	Tarifa arancelaria
El Salvador	2	Arancel preferencial para países del MCCA 0%, CAFTA-DR. 0%	El Salvador	362	Arancel preferencial para países del MCCA 0%, CAFTA-DR. 0%	México	532	Arancel preferencial ACE 0%
Alemania	1	Arancel preferencial para los países de Centroamérica 0%	Costa Rica	3	Arancel preferencial para países del MCCA 0%, CAFTA-DR. 0%	Estados Unidos de América	198	Tarifa preferencial para países del CAFTA-DR. 0%
Costa Rica	1	Arancel preferencial para países del MCCA 0%, CAFTA-DR. 0%	Líbano	1	5%	Canadá	96	Arancel preferencial para países SGP 5%
						El Salvador	46	Arancel preferencial para países del MCCA 0%

Fuente: (International Trade Center, 2018)

Nicaragua importa en primer lugar a México ya que cuenta con una tarifa arancelaria del 0%, esto se debe a los acuerdos comerciales que tiene con el mismo tanto para la partida 7321 como para la partida 8418. La partida 8421 se realizan importaciones principalmente de Estados Unidos debido a que cuenta con una tarifa preferencial para países del CAFTA-DR por lo tanto la tarifa arancelaria es de 0%.

El mayor nivel de exportaciones que Nicaragua presenta, están dirigidas a El Salvador tanto para la partida 7321 como para la partida 8418 debido a que cuentan con aranceles preferenciales al ser miembros del MCCA y del CAFTA-DR. Para la partida 8421 el principal destino de exportaciones es México ya que ingresa al mercado con una tarifa arancelaria del 0%.

4. Tecnología, innovación y desarrollo

A partir del año 2008 en Ecuador se estableció una nueva constitución y estrategia de desarrollo llamado Plan Nacional del Buen Vivir (PNBV), así como la Agenda de Transformación Productiva y Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversiones (COPCI) la cual estuvo liderada por el Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad (MCPEC), dentro de Ecuador, con la finalidad de cambiar los paradigmas de política industrial y tecnología (CEPAL, 2015, pág. 14).

Para el año 2013, “Ecuador establece la Estrategia Nacional para el Cambio de la Matriz Productiva, liderada por el vicepresidente.” (CEPAL, 2015, pág. 14). El Estado se enfocó en reducir obstáculos que afecten a los productores de manufacturas, apoyando a las importaciones que sean necesarias para la producción y eliminando aquellas que estancaban su crecimiento, de acuerdo al artículo 306 de la Constitución de la República del Ecuador. (CEPAL, 2015, pág. 16)

La política industrial en Ecuador parte de la estrategia Nacional por el cambio de la matriz productiva, en el contexto de nuevos planteamientos establecidos por COPCI, los esfuerzos para acceder a sistemas de Tecnología, Información y Comunicación, el apoyo a la educación superior, el establecimiento de alianzas público - privadas, el financiamiento a emprendimientos para industrias intermedias y finales, industrias básicas, agroindustria, entre las principales (Ministerio de Industrias y Productividad, 2016).

A partir del año 2015, las políticas proteccionistas han ido cambiando debido a la aplicación de medidas para proteger el comercio nacional, entre ellas están: medidas sanitarias y fitosanitarias y obstáculos técnicos al comercio, medidas de aduana, valoración, facilitación, inspección, medidas de defensa comercial, medidas antidumping, medida de salvaguardia, aplicando sobretasas arancelarias de hasta el 45% para bienes importados (Poveda , Suraty, & Mackay, 2018).

Actualmente, el sector está conformado por empresas ensambladoras, empresas del subsector de elaboración de autopartes para el sector automotor y las empresas distribuidoras. Se estima que existen alrededor de 200 pequeñas y medianas empresas fabricantes de partes y piezas, mientras que las cadenas de distribución sobrepasan las 200 en todo el país (FLACSO, 2011).

Por otro lado, en el año 2013, Nicaragua desarrolló el Plan Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación (CTI), donde “se busca crear un sistema de aprendizaje y generación de conocimiento, que garantice el desarrollo de capacidades de los actores del sistema nacional de innovación de Nicaragua.” (Consejo Nicaragüense de Ciencia y Tecnología, 2010-2013, pág. 7).

“Los indicadores utilizados para identificar actividades de innovación están clasificados en dos grupos: indicadores de esfuerzo y de resultados. Los primeros estiman los esfuerzos realizados para

incrementar las capacidades tecnológicas, y crear cambios tecnológicos; los resultados muestran los avances logrados.” (Consejo Nicaragüense de Ciencia y Tecnología, 2010-2013, pág. 27).

Entre las medidas arancelarias aplicadas por Nicaragua están: regulaciones y normas sanitarias y fitosanitarias, para etiquetado y envasado, para importaciones prohibidas, impuesto al valor agregado sobre el valor, vinculados a la entrada de productos, impuesto de consumo selectivo; según (PromPerú, 2015).“Nicaragua no aplica aranceles estacionales o variables; se mantienen contingentes arancelarios tanto a nivel bilateral como multilateral.” (pág. 31)

No obstante, tanto Ecuador como Nicaragua enfrentan algunos de los desafíos presentes en el mercado de línea blanca, al tener dichos países economías que sufren un estancamiento, así como altos niveles de competencia en todas las clases de productos y en mercados nuevos y saturados por igual e insuficientes innovaciones en la gama de productos de línea blanca.

De acuerdo al índice global de innovación, se refleja que dentro de las cien mejores economías, Ecuador se sitúa en el puesto 97 del mismo, mientras que las economías restantes de la región centroamericana se encuentran por debajo de las 100, en este caso Nicaragua no forma parte de este análisis desde el año 2017 (World Intellectual Property, 2018).

Esta situación se debe a que Nicaragua presenta para el año 2017 y 2018 “conflictos sociales y políticos que se han profundizado, lo que ha tenido implicaciones sobre diversas actividades económicas, principalmente el turismo, el comercio y el agro, el sector exportador y la inversión” (CEPAL, 2018), así como el incremento de emigración.

3.4. Análisis económico

Ecuador es un país en vías de desarrollo y maneja una economía basada en el dólar estadounidense como moneda oficial desde el año 2000 y el actual presidente es el Lic. Lenin Moreno. Por otro lado en Nicaragua se maneja el córdova como moneda oficial y su actual mandatario es el Ing. Daniel Ortega. Actualmente 1 dólar estadounidense es igual a 33,01 córdovas nicaragüenses.

A continuación se presentan datos relevantes al tema de estudio, para empezar es importante tener clara la evolución de la balanza comercial de Ecuador y Nicaragua ya que ambos países buscan obtener superávit a través de las exportaciones de sus productos para obtener desarrollo y prosperidad en la nación, sin embargo es necesario mantener y prolongar dicho superávit generado al fin del período para evidenciar una verdadera contribuir en el crecimiento del país.

3.4.1. Ecuador

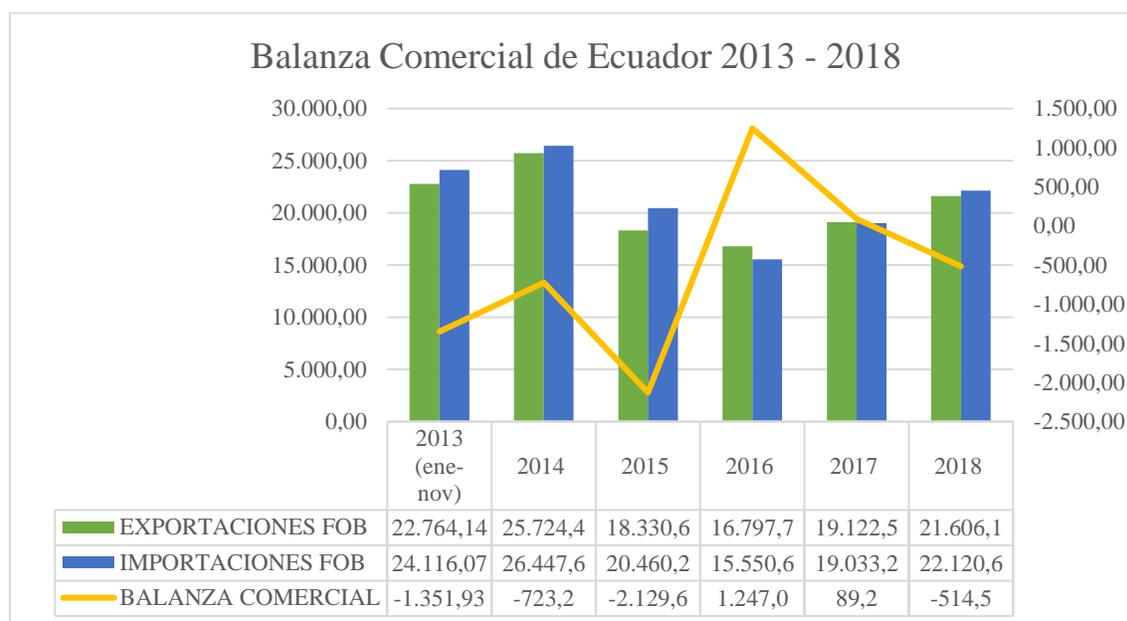


Figura 4. Evolución de la balanza comercial ecuatoriana durante el período 2013 – 2018.

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2016)

Para el año 2013 tomando en cuenta desde enero a noviembre, el saldo de la balanza comercial fue negativo, sin embargo, las exportaciones tuvieron un crecimiento del 4,84% y las importaciones un crecimiento de 8,53% respecto al anterior año.

Es importante mencionar que en febrero del 2013 entró en vigor el acuerdo de complementación económica con Guatemala, retirando los aranceles a más de 600 productos de cada país, en dicho acuerdo Guatemala otorga una preferencia arancelaria del 100% a productos de la línea blanca. (Organization of American States, s.f.)

En el año 2014 se tiene una balanza comercial negativa, en la que tanto exportaciones como importaciones tuvieron un crecimiento del 3,9% y 2,4% respectivamente. En febrero de 2014 el Comité de Comercio Exterior (COMEX) anunció un incremento a una tasa del 25% de los aranceles de importación para 144 productos metalmecánicos. (CEPAL, 2014)

Para el año 2015, el saldo de la balanza comercial fue negativo y para ese año hubo una disminución en las exportaciones e importaciones con un 28,7% y 22,6% respectivamente. La desaceleración observada ya a partir de 2014 se agudizó durante 2015, en un contexto internacional de caída de los precios internacionales del petróleo y de apreciación del dólar con respecto a los socios comerciales de Ecuador.

Un hito que marcó el comercio exterior en el país fue que, en marzo de 2015, el Gobierno restringió las importaciones imponiendo salvaguardias a nivel mundial para un tercio de los productos importados. Las sobretasas arancelarias, fueron del 5%, 15%, 25% y 45% dependiendo del tipo de producto. (Briones, s.f.). En el año 2016 el panorama fue diferente en cuanto a la balanza comercial ya que se registró un superávit, sin embargo, las exportaciones e importaciones siguieron decreciendo en un 8,4% y 24,0% respectivamente. (CEPAL, 2017), menciona que en el año 2016

“los ingresos arancelarios cayeron un 19,4%, debido a la fuerte reducción de las importaciones y el desmantelamiento parcial de la salvaguardia general por balanza de pagos.”

El 16 de abril de 2016 se registró un terremoto de 7,8 grados en la escala de Richter que afectó a la costa norte del país dejando 663 muertos y cerca de 80.000 desplazados. Según estimaciones preliminares, se requerirían \$3.344 millones de dólares para reconstruir las zonas afectadas por lo que se implementó la Ley Orgánica de Solidaridad y de Corresponsabilidad Ciudadana para la Reconstrucción y Reactivación, ley que a finales del año generó ingresos de \$1.161 millones de dólares.

Ecuador suscribió con Nicaragua el Acuerdo de Alcance Parcial de carácter comercial el 05 de julio del 2016 otorgando preferencias arancelarias del 100% de manera inmediata para 96 ítems, de los cuales 12 corresponden al sector agrícola y 84 a bienes industrializados, la entrada en vigor fue el 19 de noviembre del 2017.

Para el año 2017 se mantuvo la balanza comercial positiva y a diferencia de los dos últimos años, las exportaciones crecieron en un 13,8% al igual que las importaciones en un 22,4%. (CEPAL, 2018), menciona que “el fin gradual de las medidas temporales de salvaguardias, el aumento del consumo privado y público se tradujo, en una notable recuperación de las importaciones en 2017, tras la caída experimentada en 2016.”

En enero del año 2017, entró en vigor el acuerdo comercial del Ecuador con la Unión Europea (UE) que permite la entrada sin aranceles de una amplia gama de productos ecuatorianos a la UE. En febrero de 2017, el Ecuador firmó un acuerdo comercial con El Salvador.

El nuevo presidente de la República Lenin Moreno, del movimiento Alianza PAIS, toma posesión el 24 de mayo del mismo año.

Finalmente, se cierra el 2018 con una balanza comercial negativa con un año en el que las exportaciones crecieron en un 13% y las importaciones en un 16,2%. (CEPAL, 2018), menciona que: “las exportaciones, en particular, se vieron afectadas por la reciente apreciación del tipo de cambio real y por la disminución de la producción de petróleo. Las importaciones, en tanto, presentaron un incremento real anual del 9,2%.”

3.4.2. Nicaragua

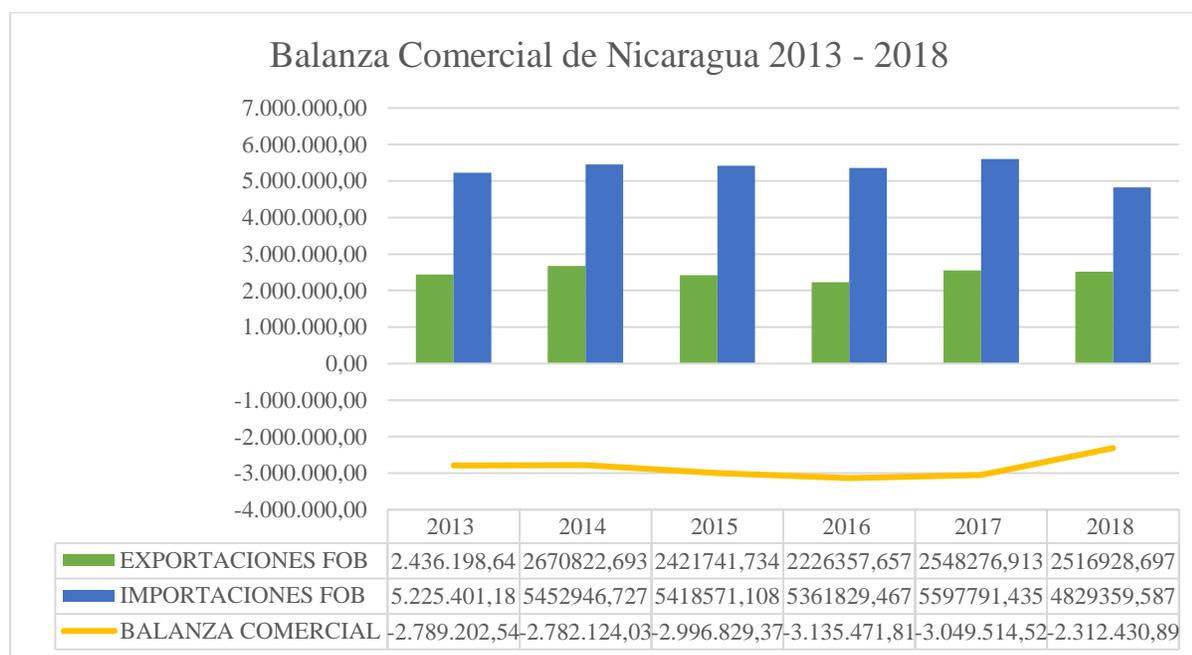


Figura 5. Evolución de la balanza comercial nicaragüense durante el período 2013 – 2018

Fuente: (Banco Central de Nicaragua.2016)

A continuación, se presenta el análisis de la balanza comercial de Nicaragua, empezando con el año 2013 el cual se caracteriza por que el país fomentó las exportaciones dando continuidad al Plan de Desarrollo Humano. Tal como lo indica la CEPAL en su informe periódico, Nicaragua inició la aplicación del trato preferencial unilateral a las exportaciones con los países miembros de

la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) facilitando la asociación y la inversión proveniente de ellos. (NU. CEPAL, 2014)

En el 2013, las importaciones bajaron un 3,4% respecto al año anterior, esto se debe a la reducción de la adquisición de bienes de capital, así como también por la liquidación de empresas relacionadas a proyectos de energía y la reducción de importaciones de maquinaria industrial.

Para el año 2014, como se puede observar en la figura 10 registra el valor más alto de exportaciones del período, esto se debe principalmente a la serie de acuerdos comerciales firmados en dicho año, también prosiguieron las negociaciones con Ecuador, Bolivia y Venezuela y en ese mismo año se dio continuidad del proceso de adhesión de Nicaragua a la ALADI. (UN. CEPAL, 2015)

En 2014 las exportaciones crecieron un 9,6% y los productos que lideraron para ese año fueron la carne, el café, el oro, el azúcar, los lácteos, el maní, los frijoles, la langosta, el camarón y las bebidas y ron. Con respecto a las importaciones, se tuvo un crecimiento del 3,9% respecto al 2013, evidenciando un aumento de bienes de capital y de consumo, para el caso de los bienes de capital hubo un incremento en adquisiciones de equipos para telecomunicaciones y maquinaria industrial y científica. Por su parte, los bienes de consumo más dinámicos fueron los productos alimenticios, las medicinas, los productos farmacéuticos y los electrodomésticos.

En 2015 las exportaciones tuvieron una reducción del 7,7% exceptuando los productos del sector pesquero, ya que hubo recuperación en el volumen de camarón exportado. A pesar de los esfuerzos del gobierno de Nicaragua en fortalecer la oferta exportable por medio de la marca país y la creación de laboratorios para mejorar la calidad de los productos, se puede evidenciar en la figura 10 que hubo una caída de \$34.375,61 miles de dólares en las exportaciones.

Por otro lado, las importaciones tuvieron un incremento del 15,2% compuesta principalmente por bienes de consumo en un 8,9%, seguido de bienes de consumo no duraderos en un 9,0% y bienes de capital en un 10% para los sectores de manufactura y transporte. (NU. CEPAL, 2016)

El año 2016 estuvo cargado de conmoción política y económica debido a las elecciones presidenciales y legislativas que se celebraron en Nicaragua y a principios de noviembre el líder de Frente Sandinista de Liberación Nacional fue elegido por tercer período consecutivo, en ese mismo mes, los países centroamericanos finalizaron la negociación del tratado de libre comercio con la República de Corea.

Las exportaciones en ese mismo año, registraron una reducción del 2,3%, sin embargo las exportaciones de las zonas francas registraron un crecimiento del 7,9% dado el incremento de la demanda de textiles en Estados Unidos. Por otro lado las importaciones de bienes decrecieron en un 0,3%, sin embargo las importaciones de bienes de consumo crecieron en un 7,2% (NU. CEPAL, 2017).

En el año 2017 las exportaciones crecieron en un 14,5% gracias a un mayor volumen y al incremento de los precios internacionales, con aumentos significativos en los productos agropecuarios y manufacturas.

Por otro lado las importaciones crecieron en un 3,5%, sin embargo hubo una reducción de importaciones en los bienes de capital, equipo de telecomunicaciones y transporte (UN. CEPAL, 2018). El año 2018 estuvo marcado por cierta inestabilidad social originada por reformas al Reglamento General de la Ley de Seguridad Social ya que se desencadenaron protestas en diversas

regiones del país lo que deja un estrago al turismo, el comercio y el agro, así como en el sector exportador y la inversión.

En febrero del mismo año se firmó el tratado de libre comercio con la República de Corea incluyendo a cinco países de Centroamérica y Nicaragua podrá introducir al mercado coreano, libres de aranceles, café, azúcar, cacao, ron y textiles.

3.5. Exportaciones de productos de línea blanca de Ecuador hacia Nicaragua

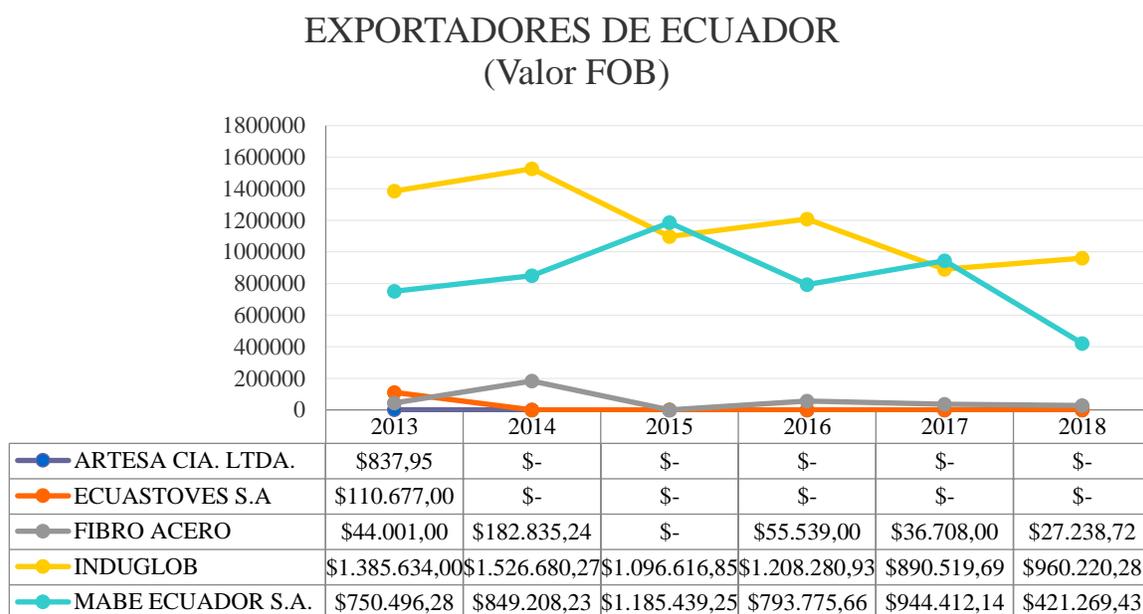


Figura 6. Evolución por empresa de las exportaciones en valor FOB hacia Nicaragua
Fuente: (COBUS, 2018)

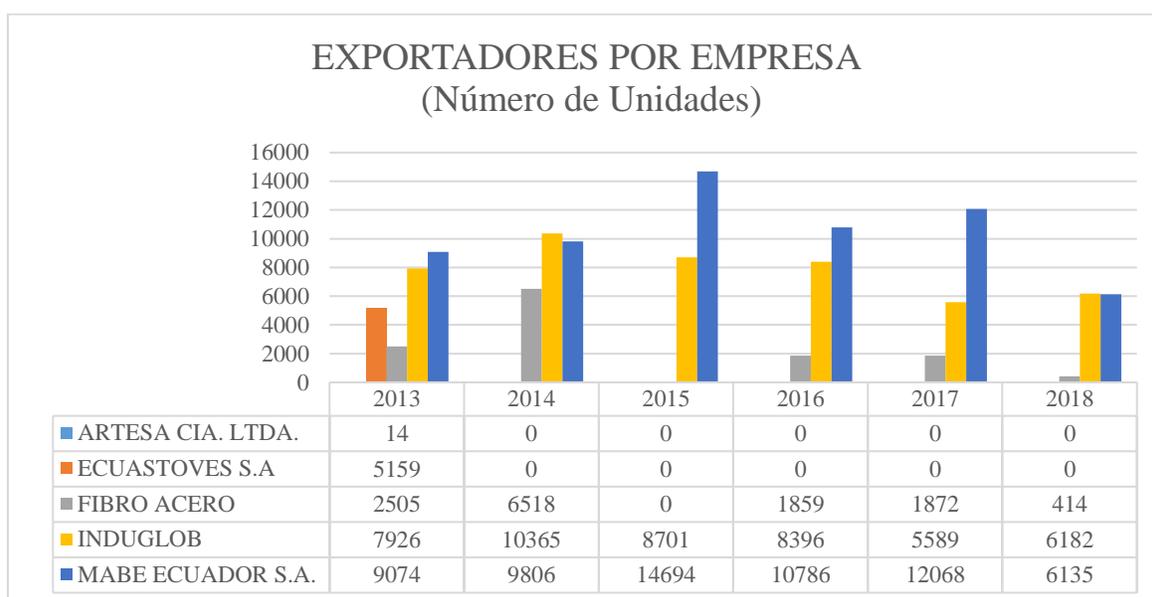


Figura 7. Evolución por empresa en número de unidades hacia Nicaragua
Fuente: (COBUS, 2018)

Como se puede observar en la figura 7, el mayor exportador del período 2013-2018 es INDUGLOB con una participación de mercado en Nicaragua del 56,68%; seguido de MABE ECUADOR S.A con un 39,65% y finalmente se encuentran FIBROACERO, ECUASTOVES y ARTESA con un 2,78% 0,89% y un 0,01% respectivamente.

INDUGLOB se especializa en la fabricación de cocinas y refrigeradoras que son comercializadas en el mercado local e internacional, siendo exportadores a más de 20 países de Sudamérica y Centro América, llegando a obtener un total de exportaciones FOB de \$7'067.952,02 y un total de 47.159 unidades durante período 2013 – 2018, sin embargo, INDUGLOB presenta una tasa de decrecimiento del 5,92%.

MABE ECUADOR S.A actualmente enfoca su producción en estufas y neveras, sumando un total de \$4'944.600,99 en valor FOB y un total de 62.563 en unidades durante el período 2013 – 2018, pero esto representa una tasa de decrecimiento del 9,17%. MABE ECUADOR S.A registra que las cocinas, cocinetas, estufas, parrillas y repuestos constituyen en conjunto los principales rubros de exportación.

FIBRO ACERO suma un total de \$346.321,96 miles de dólares en valor FOB y un total de 13.168 en unidades durante el período 2013 – 2018 y refleja una tasa de decrecimiento del 7,68%, las cocinas y cocinetas constituyen en conjunto los principales rubros de exportación.

Las empresas ECUASTOVES S.A. y ARTESA CIA LTDA., cuentan con poca participación de mercado tanto nacional como internacional sin embargo entran en nuestro análisis por tratarse de Nicaragua ya que se registran exportaciones en el año 2013. La figura 6 evidencia que ECUASTOVES S.A. registró exportaciones únicamente en el año 2013 con un valor de \$110.677 miles de dólares en valor FOB y 5.159 unidades lo que corresponde a cocinetas. ARTESA CIA. LTDA, exportó en 2013 un total de \$837, 95 miles de dólares en valor FOB y 14 unidades, vale mencionar que se exportaron únicamente filtros de agua.

3.6. Importaciones de productos de línea blanca de Nicaragua desde Ecuador

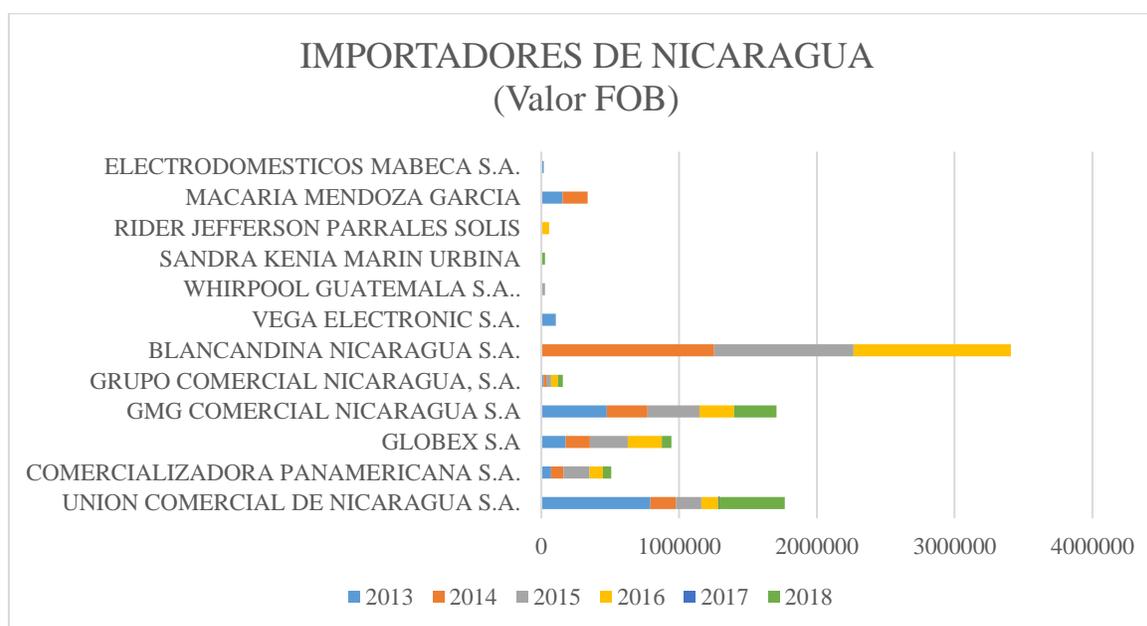


Figura 8. Evolución por empresa de las importaciones en valor FOB de Nicaragua.

Fuente: (COBUS, 2018)

Como se evidencia en la figura 8, el mayor importador es BLANCANDINA NICARAGUA S.A. con un total de 3'408.891,83 miles de dólares en valor FOB lo que equivale a 24.164 unidades, sin embargo, sus importaciones cesaron desde el año 2017.

Por otro lado, UNION COMERCIAL DE NICARAGUA S.A. refleja importaciones durante todo el periodo con un total de 1'766.496,42 miles de dólares en valor FOB lo que equivale a 13.784 unidades, sin embargo, esta empresa tuvo una tasa de decrecimiento del 8,07%

Al igual que UNION COMERCIAL DE NICARAGUA S.A., otras empresas como COMERCIALIZADORA PANAMERICANA S.A., GLOBEX S.A y GMG COMERCIAL NICARAGUA S.A también reflejan tasas de decrecimiento con un total de 2,68%, 14,35% y 6,95%.

Finalmente, la única empresa con una tasa de crecimiento es GRUPO COMERCIAL NICARAGUA, S.A. con un 11,86%.

3.7. Análisis del sector de la línea blanca por subpartida arancelaria

A continuación, se presentan las importaciones y exportaciones el sector de la línea blanca por subpartidas arancelarias, tanto en valor FOB, como por número de unidades.

Las Subpartidas de análisis se detallan en la siguiente tabla:

Tabla 13*Subpartidas arancelarias objeto de estudio*

Posición Arancelaria	Descripción	Descripción Arancelaria
7321.11.11.00	Empotrables	Parrillas Parrillas de uso doméstico Encimeras de 60cm y 80cm
7321.11.12.00	De mesa	Cocinas de uso doméstico Cocinetas
7321.11.19.00	Los demás	Cocinas de uso doméstico Estufas
7321.11.90.00	Los demás	Cocina a gas Estufas
7321.90.10.00	Quemadores	Quemadores de gas
7321.90.90.00	Los demás	Partes y repuestos Cocinas
8418.10.20.00	De volumen superior o igual a 184 l pero inferior a 269 l	Refrigeradora
8418.10.30.00	De volumen superior o igual a 269 l pero inferior a 382 l	Refrigeradora
8421.21.10.00	Domésticos	Filtros de agua

3.10.1. Exportaciones de Ecuador

Tabla 14

Exportaciones en Valor FOB por subpartida arancelaria

Subpartida Arancelaria	2013	2014	2015	2016	2017	2018	TOTAL
7321.11.11.00	-	\$ 5.668	\$ 2.706	-	-	-	\$ 8.374
7321.11.12.00	\$ 212.844	\$ 279.377	\$ 60.515	\$ 107.923	\$ 100.008	\$ 60.921	\$ 821.588
7321.11.19.00	\$ 2.029.248	\$ 2.194.354	\$2.182.504	\$1.949.113	\$ 702.302	\$1.347.685	\$11.405.208
7321.11.90.00	-	-	\$ 34.758	-	\$ 69188,55	-	\$ 103.946
7321.90.10.00	-	\$ 4	\$ 8	34,86	\$10,78	-	\$ 58
7321.90.90.00	\$ 38.530	\$ 571	\$ 1.565	\$524,07	\$130,43	\$122,28	\$ 41.443
8418.10.20.00	\$ 8.240	\$ 39.139	-	-	-	-	\$ 47.379
8418.10.30.00	\$ 1.945	\$ 39.610	-	-	-	-	\$ 41.555
8421.21.10.00	\$ 838	-	-	-	-	-	\$ 38

Tabla 15

Exportaciones en número de unidades por subpartida arancelaria

Sub-Partida Arancelaria	2013	2014	2015	2016	2017	2018	TOTAL
7321.11.11.00	0	44	21	0	0	0	65
7321.11.12.00	9.278	8.482	2.057	4.400	4.314	2.132	30.663
7321.11.19.00	15.134	17.429	19.646	16.235	14.347	10.442	93.233
7321.11.90.00	0	0	300	0	695	0	995
7321.90.10.00	0	1	2	13	2	0	18
7321.90.90.00	207	460	1.369	393	171	157	2.757
8418.10.20.00	40	159	0	0	0	0	199
8418.10.30.00	5	114	0	0	0	0	119
8421.21.10.00	14	0	0	0	0	0	14

Las subpartidas 7321.11.12.00, 7321.11.19.00, 7321.90.90.00, reflejan exportaciones consecutivas durante el periodo 2013- 2018, con una tasa de decrecimiento del 18,81%, 6,59%, 61,66% respectivamente; por otro lado, las subpartidas 8418.10.20.00, 8418.10.30.00 y 8421.21.10.00 no reflejan crecimiento ya que las exportaciones cesaron desde el año 2015.

3.10.2. Importaciones de Nicaragua

Tabla 16

Importaciones en valor FOB por subpartida arancelaria

Subpartida Arancelaria	2013	2014	2015	2016	2017	2018	TOTAL
7321.11.11.00	-	\$ 5.668	\$ 2.706	-	-	-	\$ 8.374
7321.11.12.00	\$ 177.847	\$ 79.970	\$ 62.263	\$ 107.847	-	\$ 29.029	\$ 656.956
7321.11.19.00	\$ 1.618.171	\$ 179.758	\$ 1.979.852	\$ 1.868.262	-	\$ 946.711	\$ 6.592.754
7321.11.90.00	-	-	\$ 34.758	-	-	-	\$ 34.758
7321.90.10.00	-	\$ 4	\$ 8	\$ 35	\$ 11	-	\$ 58
7321.90.90.00	-	\$ 570	\$ 1.565	\$ 524	\$ 15	\$ 125	\$ 2.798
8418.10.30.00	\$ 1.945,00	\$ 35.809	-	-	-	-	\$ 37.754
8418.40.00.90	-	\$ 23.638	-	-	-	-	\$ 23.638
8418.50.00.90	-	\$ 18.307	\$ 19.920	-	-	-	\$ 38.227
8418.99.90.00	-	\$ 33	\$ 15	\$ 35,34	-	-	\$ 83
8421.39.90.00	-	-	\$ 1	-	-	\$ 12	\$ 13

Tabla 17*Importaciones en número de unidades por subpartida arancelaria*

Subpartida Arancelaria	2013	2014	2015	2016	2017	2018	TOTAL
7321.11.11.00	0	44	21	0	0	0	65
7321.11.12.00	8.544	8.421	2.107	4.400	0	922	24.394
7321.11.19.00	12.268	13.985	17.052	15.457	0	6.994	65.756
7321.11.90.00	0	0	300	0	0	0	300
7321.90.10.00	0	1	2	13	2	0	18
7321.90.90.00	0	460	1.369	393	6	163	2.391
8418.10.20.00	40	159	0	0	0	0	199
8418.10.30.00	5	104	0	0	0	0	109
8418.40.00.90	0	45	0	0	0	0	45
8418.50.00.90	0	49	48	0	0	0	97
8418.99.90.00	0	3	16	5	0	0	24
8421.39.90.00	0	0	2	0	0	12	14

Las subpartidas 7321.11.12.00, 7321.11.19.00 reflejan un mayor número de importaciones durante el periodo 2013- 2018 con un cese en el año 2017 lo que representa una tasa de decrecimiento del 26,07% y 8,54% respectivamente; por otro lado, las subpartidas 8418.10.20.00, 8418.10.30.00 tuvieron importaciones durante los dos primeros años del periodo lo que representa una tasa de decrecimiento del 100% en ambos casos.

4. Análisis del Acuerdo de Alcance Parcial en la economía ecuatoriana

A través del uso del coeficiente de correlación de Pearson se establece la relación entre dos variables cuantitativas: exportaciones de equipo de línea blanca hacia Nicaragua ya que contiene datos que corresponde a empresas exportadoras dentro del período 2013-2018 en Ecuador y PIB sectorial de manufactura debido a que contiene información de la evolución del mercado interno de manufactura, uno de los más importantes dentro de la economía de un país, porque permite la creación de productos con un mayor valor agregado.

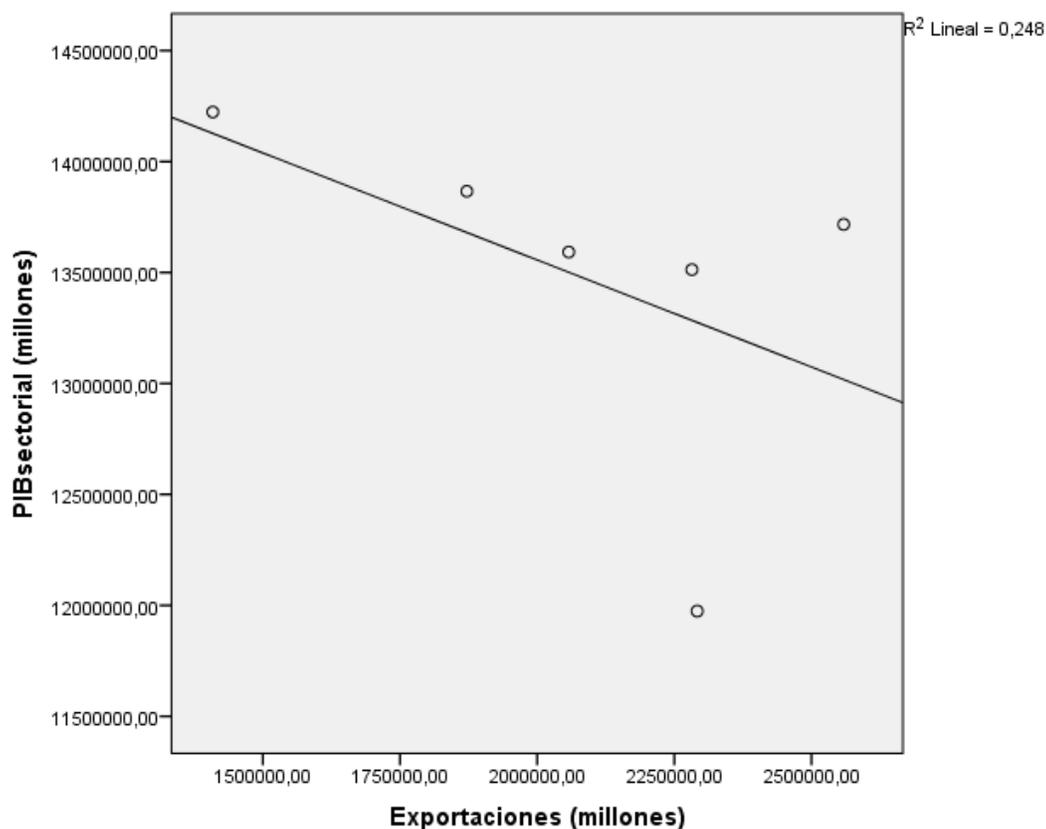


Figura 9. Coeficiente de correlación y determinación.

Fuente: (COBUS,2018)

Existe una correlación débil de 49.8% debido a que mientras el PIB sectorial en la industria de manufactura incrementa un 24,8%, las exportaciones de productos de línea blanca en Ecuador presentan una disminución dentro del periodo 2013 -2018.

Se comprueba la H0: No existe relación fuerte entre las exportaciones ecuatorianas de productos de línea blanca en el período 2013 – 2018 hacia Nicaragua y el Producto Interno Bruto sectorial en el mismo período; mostrando la probabilidad que el Acuerdo de Alcance Parcial Comercial entre el Gobierno de la República del Ecuador y el Gobierno de la República de Nicaragua no ha generado beneficios a la economía ecuatoriana.

CAPITULO IV

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. Conclusiones

- Un Acuerdo de Alcance Parcial Comercial es aquel convenio básico en el que se liberan los aranceles de ciertos productos parte del comercio exterior entre los países firmantes, sin embargo, para competir a nivel internacional, no solo se requieren mejores condiciones de entrada a un mercado, uno de los factores que más influye es el nivel de innovación, tecnología y desarrollo.
- El Acuerdo de Alcance Parcial Comercial entre el Gobierno de la República de Ecuador y el Gobierno de la República de Nicaragua establecido en el año 2016 y ejecutado el 19 de noviembre del 2017, no ha incrementado las importaciones de equipos de línea blanca en Ecuador en el período 2013-2018, una de las causas fue la aplicación de medidas proteccionistas por parte de Ecuador en el año 2015.
- En el marco del Acuerdo de Alcance Parcial Comercial entre el Gobierno de la República de Ecuador y el Gobierno de la República de Nicaragua, se observa que posterior a la entrada en vigencia las exportaciones de Ecuador disminuyen, esto se debe a los problemas político-sociales que atraviesa Nicaragua a partir del año 2017 enfrentando reducciones comerciales, de inversión y un gran nivel de emigración que influyen en su situación económica a nivel de país.
- El desarrollo y consolidación de empresas enmarcadas en el sector metalmecánico pueden presentar ciertas dificultades de crecimiento a largo plazo, en Ecuador existen cinco empresas exportadoras de productos de línea blanca a Nicaragua, estas son:

ECUASTOVES S.A., INDUGLOB S.A., ARTESA CIA LTDA., FIBROACERO S.A. y MABE ECUADOR S.A.

- Para Ecuador ha sido un reto cambiar su matriz productiva, puesto que por muchos años su economía internacional ha estado basada en la comercialización de materia prima, pero se han brindado incentivos a la producción y comercialización industrial a empresas nacionales proveedoras de partes y piezas de equipo de línea blanca, para que de esta forma se incremente la actividad económica de este sector, como: la reducción de sobretasas arancelarias a la importación de materia prima del sector de capital industrial y facilidades de financiamiento dirigido a las mismas.
- Ecuador y Nicaragua presentan a China, Estados Unidos y México como principales países proveedores de equipo de línea a blanca, esto se debe a que son países industrializados con precios competitivos en el mercado internacional aun con la aplicación de tarifas arancelarias por país y al Acuerdo de Complementación Económica firmado con México que otorga una preferencia arancelaria del 100%.
- Nicaragua cuenta con varias empresas que importan equipos de línea blanca, sin embargo las empresas nacionales más representativas son: BLANCANDINA NICARAGUA, UNIÓN COMERCIAL DE NICARAGUA S.A, COMERCIALIZADORA PANAMERICANA S.A., GLOBEX S.A Y GMG COMERCIAL NICARAGUA S.A, de las cuales únicamente GRUPO COMERCIAL NICARAGUA S.A, presenta una tasa de crecimiento de 11,68%.

- Nicaragua tiene como principal país destino de exportación a El Salvador para las partidas 7321 y 8418; México para la partida 8421, esto se debe a su ubicación geográfica, y sobre todo a la aplicación del arancel preferencial para países del MCCA 0% y Tarifa preferencial para países del CAFTA-DR 0%.
- Ecuador y Nicaragua han desarrollado ventajas comparativas basadas en la producción de materia prima debido a que tienen mayor dotación en el factor tierra como se menciona en la teoría de proporciones factoriales.
- Ecuador y Nicaragua han establecido una integración económica regional debido a la cercanía geográfica y cultural que identifica a las dos naciones. Para Ecuador ha sido un mercado atractivo el establecimiento de acuerdos comerciales con Centroamérica, por lo que ha firmado acuerdos comerciales con Guatemala, El Salvador y Nicaragua.

4.2. Recomendaciones

- Es importante que se aprovechen al máximo las ventajas comparativas de un país con respecto a los bienes que produce, así como la inversión en tecnología, innovación y desarrollo para transformar estas ventajas comparativas en ventajas competitivas, y de esta forma incrementar la oferta en el mercado internacional.
- Aplicar el sistema de devolución de impuestos simplificada, para empresas exportadoras de equipos de línea blanca que importan partes y piezas necesarias para la producción de los mismos, debido a que las sobretasas arancelarias ascienden al 35% por la importación de estas partes y piezas.

- Analizar la posibilidad de ampliar el acuerdo de alcance comercial con otros productos que tienen mayor demanda por parte de Nicaragua, como por ejemplo las correspondientes al capítulo 24 que son a tabaco y sucedáneos del tabaco.
- Conocer los factores de producción más abundantes dentro de un país y las ventajas comparativas o competitivas que estos producen dentro del mercado internacional.
- Diferenciar la integración entre economías desarrolladas y economías en desarrollo debido a que en este caso se promueve primariamente por sus efectos, el cambio de la estructura de comercio y de producción.
- Diversificar los acuerdos comerciales ya sean bilaterales, multilaterales o de libre comercio, con países que presenten economías relativamente estables para que de esta forma se lleve a cabo el adecuado funcionamiento de dichos acuerdos generando beneficios para las naciones firmantes.

BIBLIOGRAFÍA

- Aguirre, J., Peña, M., & Duarte, S. (2014). *La comunidad andina: un paradigma de integración económica en Latinoamérica*. REICE. Revista Electrónica de Investigación en Ciencias Económicas, 2(3), 1-27.
- Artal, A., Castillo, J., & Requena, F. (2007). *La Distribución Factorial en las Regiones y la Igualación del Precio de los Factores: Aplicación de la “Condición De Lentes” en España*. Estudios de Economía Aplicada, 727-741.
- Bhagwati, Caves, Jones, & Hirsch. (1969). *The Pure Theory of International Trade A Survey*. International Trade.
- Bonilla, L., & Paguay, A. (2017). *Estudio de competitividad de la industria ecuatoriana de electrodomésticos de línea blanca*. Guayaquil: Escuela Superior Politécnica del Litoral.
- Buendía Rice, E. A. (Septiembre- Diciembre de 2013). *El papel de la Ventaja Competitiva en el desarrollo económico de los países*. Obtenido de Sistema de Información Científica Redalyc, Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41331033004>
- Castillo Fernández, J. C. (2015). *La Teoría de la Integración y la Integración en América Latina*. Instituto Superior de Relaciones Internacionales, 1-35.
- Central Amércia Data. (3 de Julio de 2019). *Inteligencia Comercial*. Obtenido de CentralAmérciadata.com: <https://www.centralamericadata.com/es/product/inteligenciaComercialReporte/6921866>
- CEPAL. (17 de Septiembre de 2015). *Política Industrial y Tecnológica en Ecuador*. Obtenido de Conferencias Cepal: http://conferencias.cepal.org/taller_innovacion/Pdf/Alvaro%20Calderon.pdf
- CEPAL. (2018). *Rasgos Generales de la Evolución Reciente*. Recuperado en Junio de 2019, de REPOSITORIO CEPAL: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/43964/121/EEE2018_Ecuador_es.pdf
- Diaz España, V. A. (2014). *¿Se Cumple la Teoría Neoclásica del Comercio Internacional?: El Caso de la Economía Colombiana entre 1980 Y 2007*. Sociedad y Economía, 177-205.
- Durán, O. (2011). *El Diseño Industrial y el Cambio Tecnológico*. Apuntes desde estudios CTS. Revista Colombiana de Filosofía de la Ciencia,, XI(22), 97-114.
- El telégrafo. (2015, Mayo 30). *Ecuador exportó \$ 115,3 millones en productos de línea blanca*. El telégrafo, 5-6.

- Endara, C. (2013). *El Fenómeno Migratorio desde la Perspectiva de los Derechos Humanos: Caso Migrantes Ecuatorianos que Volvieron de España tras la Ola Migratoria de 1998*.
Obtenido De
<http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/7442/10.C06.000192.pdf?sequence=4>
- Gey, A., & Samar, L. (2012). *El Diseño Industrial En La Historia*. México D.F.: Ediciones tec .
- Grupo TransEstiba. (2017). *Ecuador Exporta a 12 Bloques Comerciales de todo el Mundo*.
Obtenido de <http://grupotransestiba.com/ww1/2017/03/30/ecuador-exporta-12-bloques-comerciales-mundo/>
- Haberler, G. (1964). *Integration and Growth of the World Economy in Historical Perspective*.
The American Economic Review, 1-22.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: McGRAW-HILL / Interamericana Editores, S.A. De C.V.
- Hernández, R. (2012). *La política de comercio exterior de China y sus implicaciones para las relaciones comerciales con México*. México y la Cuenca del Pacífico(43), 65-95.
- Huerta Quintanilla, R. (Julio-Septiembre de 2009). Investigación Económica. *Ventajas comparativas y política industrial*, 113-141. Obtenido de Sistema de Información Científica Redalyc: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=60111155004>
- Instituto de promoción de exportaciones e inversiones. (2012). *¿Qué son acuerdos comerciales?*
Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/faq/%C2%BFque-son-acuerdos-comerciales/>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (Diciembre de 2016). *Reporte del Índice de Producción de la Industria Manufacturera IPI-M*. Obtenido de Ecuador en cifras :
http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Economicas/IPI-M/Diciembre-2016/Reporte_IPI_M_2016_12.pdf
- International Trade Center. (2018). *Condiciones de Acceso al Mercado*. Obtenido de
<https://www.macmap.org/en//query/results?reporter=218&partner=842&product=842111&level=6>
- Lastra, J. (2015). *La Tercera Revolución Industrial*. Boletín mexicano de derecho comparado, 50(150), 1457-1462.
- Lavados, H. (1977). *Teorías del Comercio Internacional, Modelos y algunas Evidencias Empíricas, una Revisión Bibliográfica*. Obtenido de
<http://econ.uchile.cl/uploads/publicacion/8413c598-8d47-406f-aa23-bf6c195d057d.pdf>
- Macas, G. (2016). *Ecuador y su Futuro en el Comercio Internacional*. Samborondón: Universidad ECOTEC.

- Mendoza Álvarez, C. (2014). *Revisión Crítica de las Teorías de la Integración Económica Regional*. TEACS, 25-39.
- Moreno , A., Narváez, D., & Sancho, S. (2016). *Teorías del Comercio Internacional*. Banco Central del Ecuador. Obtenido de www.bce.ec.
- Obstfeld, M. (2014). *International Trade Theory and Policy*. Madrid: RerStat.
- Organization of American States. (s.f.). *Foreign Trade International System*. Recuperado el Junio de 2019, de SICE: http://www.sice.oas.org/Trade/ECU_GTM/Anexo_3B_s.pdf
- Petit Primera, J. G. (2014). *Teoría Económica de la Integración y sus Principios Fundamentales*. *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, 137-162.
- Petit, J. (2014). *La Teoría Económica de la Integración y sus Principios Fundamentales*. *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/364/36433515007.pdf>
- Poveda , B. G., Suraty, M. M., & Mackay, C. R. (2018). *Políticas Comerciales en el Marco del Comercio Internacional*. Obtenido de *Revista Espacios*: <http://www.revistaespacios.com/a18v39n47/a18v39n47p12.pdf>
- Proméxico. (2014, Noviembre). *Variación de Industria de electrodomésticos*. Retrieved from Gobierno de México: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/63674/150113_Electrodomesticos_ES.pdf
- PromPerú. (2015). *Perfil Logístico del sector Manufacturas a Nicaragua*. Obtenido de [siicex.gob.pe](http://www.siicex.gob.pe): <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/696358741rad827AF.pdf>
- Salazar Cantú, J. d. (2007). *Estructura y Evolución Reciente de las Ventajas Comparativas de México y de sus Estados*. *Trayectorias*, 67-88.
- Salgado, G. (2012). *Modelo y Políticas de Integración*. *Estudios Internacionales*, 10-24.
- Sanabria, V., Torres, L., & López, L. (2018). *Comercio Electrónico y Nivel de Ventas en las MiPyMes del Sector Comercio, Industria y Servicios de Ibagué*. *Revista Escuela de Administración de Negocios*(80), 132-154.
- Servicios Palma. (2017). *Las Tres Gamas de los Electrodomésticos*. Obtenido de <http://sspalma.net/blog/las-tres-gamas-de-los-electrodomesticos>
- Torres, R. (2013). *Evolución de la Producción Industrial Mundial y Desafíos*. *Economía y Desarrollo*, 150(2), 7-22.

Velín, M., & Medina, P. (2011). *Cálculo y Análisis de Indicadores Sectoriales de Comercio Exterior* . Obtenido de

http://www.ecuadorencifras.gob.ec/Analitika/Descargas/Calculo_y_analisis_de_indicadores_sectoriales_de_comericio_exterior.pdf

World Intellectual Property. (2018). *Índice Global de Innovación 2018. The Business School of the World*. Obtenido de Global Innovation Index:

https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2018.pdf