



ESPE

**UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA**

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

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

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

**TEMA: COMERCIO INTERNACIONAL DE STEVIA ENTRE LA
COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES (CAN) Y EL TRATADO
DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN)**

AUTORES: CAPA MORENO, MIRIAN ELIZABETH

RÍOS IMBA, ABRAHAM ANDRÉS

DIRECTOR: ING. VITERI MOYA, DIGNA MARCELA

SANGOLQUÍ

2016



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**

CERTIFICACIÓN

Certifico que el trabajo de titulación, “**COMERCIO INTERNACIONAL DE STEVIA ENTRE LA COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES (CAN) Y EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN)**”, realizado por los señores **CAPA MORENO MIRIAN ELIZABETH** y **RÍOS IMBA ABRAHAM ANDRÉS**, ha sido revisado en su totalidad y analizado por el software anti-plagio: URKUND; así mismo, cumple con los requisitos teóricos, científicos, técnicos, metodológicos y legales establecidos por la Universidad de Fuerzas Armadas ESPE, por lo tanto me permito acreditarlo y autorizar a los señores **CAPA MORENO MIRIAN ELIZABETH** y **RÍOS IMBA ABRAHAM ANDRÉS** para que lo sustenten públicamente.

Sangolquí, 26 Agosto 2016


ING. VITERI MOYA DIGNA MARCELA
DIRECTOR



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**

AUTORÍA DE RESPONSABILIDAD

Nosotros, **CAPA MORENO MIRIAN ELIZABETH** con cédula de identidad N° 210057358-9 y **RÍOS IMBA ABRAHAM ANDRÉS** con cédula de identidad N° 172577053-9, declaramos que el trabajo de titulación “**COMERCIO INTERNACIONAL DE STEVIA ENTRE LA COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES (CAN) Y EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN)**” ha sido desarrollado considerando los métodos de investigación existentes, así como también hemos respetado los derechos intelectuales de terceros considerándose en las citas bibliográficas.

Consecuentemente declaramos que este trabajo es de nuestra autoría, en virtud de ello nos declaramos responsables del contenido, veracidad y alcance de la investigación mencionada.

Sangolquí, 30 de Agosto 2016

Una firma manuscrita en tinta azul que parece decir 'Mirian'.

CAPA MORENO MIRIAN ELIZABETH
CI. 210057358-9

Una firma manuscrita en tinta azul que parece decir 'Abraham Ríos'.

RÍOS IMBA ABRAHAM ANDRÉS
CI. 172577053-9



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**

AUTORIZACIÓN

Nosotros, **CAPA MORENO MIRIAN ELIZABETH** y **RÍOS IMBA ABRAHAM ANDRÉS**, autorizamos a la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE publicar en la biblioteca Virtual de la institución el presente trabajo de titulación “**COMERCIO INTERNACIONAL DE STEVIA ENTRE LA COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES (CAN) Y EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN)**” cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra autoría y responsabilidad.

Sangolquí, 30 de Agosto 2016

Una firma manuscrita en tinta azul que parece decir "Mirian".

CAPA MORENO MIRIAN ELIZABETH
CI. 210057358-9

Una firma manuscrita en tinta azul que parece decir "Abraham".

RÍOS IMBA ABRAHAM ANDRÉS
CI. 172577053-9

DEDICATORIA

A mi mamá, Blanca Moreno, por estar siempre a mi lado, por ser mi fortaleza y mi motor para continuar en mis momentos de debilidad, además por ser mi ángel al guiarme por este largo camino e inculcarme los valores que han permitido llegar hasta donde estoy, por brindarme todo su apoyo y amor.

MIRIAN ELIZABETH CAPA MORENO

DEDICATORIA

A mis padres Juan Rogeres Ríos y Mónica de Lourdes Imba quienes a lo largo de mi carrera universitaria me han apoyado incondicionalmente y me han sabido guiar para lograr los sueños que me he propuesto, por enseñarme que con empeño y dedicación se puede alcanzar las metas que me he propuesto.

A mis hermanas Alexandra Elizabeth Ríos y María Gabriela Ríos quienes me han apoyado en todo momento, por sus consejos y por enseñarme a seguir adelante a pesar de las dificultades que se me presenten.

ABRAHAM ANDRÉS RÍOS IMBA

AGRADECIMIENTO

Agradezco primero a Dios, por todo el amor que ha puesto en mi camino para culminar con esta meta de mi vida, a mis padres por cuidar de mí siempre a pesar de la distancia, por la confianza depositada en mí y nunca escatimar esfuerzos para mi educación, a mi hermana mayor Noralma por ser mi apoyo en los momentos más difíciles de mi vida y mi ejemplo a seguir, a mi amigo y compañero de aventuras Andrés, por siempre tener palabras confortables, de aliento, de paciencia y amor para culminar con esta meta, a mi tutora de tesis Ing. Marcela Viteri por su paciencia y conocimientos para culminar con el presente trabajo y a mis queridos profesores que a lo largo de mi vida universitaria me han formado para ser una buena profesional y dejar en alto a mi institución.

MIRIAN ELIZABETH CAPA MORENO

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios y a la virgen del Quinche, por haberme permitido culminar una etapa más de mi vida con éxito y guiarme siempre por el camino del bien, a mis abuelitos quienes con su cariño y palabras llenas de sabiduría me han enseñado a nunca rendirme, a mi madre quien con esfuerzo me ha brindado todo lo que he necesitado para alcanzar tan importante meta, a mi padre quien ha sido un pilar fundamental en vida pues ha sido un verdadera ejemplo de superación, a mi tía Nancy a quien quiero como a una madre por haberme inculcado seguir esta hermosa carrera y ser un apoyo emocional, a mi compañera Mirian porque sin el equipo que formamos, no hubiéramos logrado esta meta, por enseñarme a trabajar en equipo y creer en mi aun cuando ni yo mismo lo hacía, a mis profesores quienes con el conocimiento que han impartido en las aulas me han enseñado importantes lecciones no solo profesionales sino también de vida, a mi tutora de tesis Ing. Marcela Viteri quien con su paciencia, dedicación y conocimiento ha sido un pilar fundamental en el camino por alcanzar este logro académico.

ABRAHAM ANDRÉS RÍOS IMBA

INDICE DE CONTENIDOS

CARÁTULA	
CERTIFICACIÓN.....	ii
AUTORÍA DE RESPONSABILIDAD	iii
AUTORIZACIÓN	iv
DEDICATORIA.....	v
AGRADECIMIENTO.....	vii
INDICE DE CONTENIDOS.....	ix
ÍNDICE DE TABLAS	xii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xiii
RESUMEN.....	xiv
ABSTRACT	xv
CAPÍTULO 1.....	1
ASPECTOS GENERALES.....	1
1.2 Formulación del Problema.....	2
1.4 Objetivos	4
1.4.1 Objetivo general.....	4
1.4.2 Objetivos específicos.....	4
1.5 Marco Teórico	5
1.6 Marco referencial.....	13
1.7 Marco Conceptual	16
CAPÍTULO 2.....	19
METODOLOGÍA.....	19
2.1 Enfoque de la investigación.....	19
2.2 Tipología de la Investigación.....	19
2.2.1 Por su finalidad	19

2.2.2 Por las fuentes de Información	19
2.2.3 Por las unidades de análisis	20
2.2.4 Por el control de variables	20
2.2.5 Por el alcance	20
CAPÍTULO 3.....	21
Análisis de Resultados.....	21
3.1 Acuerdos Multilaterales	21
3.1.1 Tratado de Libre Comercio de América del Norte.....	22
3.1.2 Comunidad Andina de Naciones	26
3.2 Acuerdos bilaterales.....	30
3.2.1 Ecuador – Canadá.....	30
3.2.2 Ecuador – Estados Unidos	32
3.2.3 Ecuador – México	33
3.2.4 Perú – México.....	36
3.2.5 Perú - Canadá	37
3.2.6 Estados Unidos – Colombia - Perú.....	39
3.2.7 Colombia – Canadá	41
3.2.8 Colombia – México	43
3.2.9 Bolivia - México.....	45
3.2.10 Bolivia - Canadá	46
3.2.11 Estados Unidos de América – Bolivia	48
3.3 Descripción Arancelaria de la Stevia.....	50
3.4 Descripción del Producto.....	52
3.5 Beneficios:.....	53
3.6 Barreras en la comercialización de Stevia.....	53
3.7 Formas de consumo del producto:	54

3.8 Oportunidades Comerciales:	55
3.9 Flujo Comercial de Stevia.....	55
3.10 Empresas productoras y comercializadoras de Stevia CAN- TLCAN.	60
Capítulo 4	62
Discusión	62
Referencias.....	64

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Ventajas y desventajas del TLCAN	23
Tabla 2 Ventajas y Desventajas de la Comunidad Andina de Naciones	26
Tabla 3 Comportamiento de la balanza comercial de Ecuador con Canadá, antes y después de firmar el SGP+	31
Tabla 4 Comportamiento de la balanza comercial no petrolera de Ecuador con Estados Unidos, antes y después del SGP+.....	32
Tabla 5 Comportamiento de la balanza comercial entre Ecuador y México.....	34
Tabla 6 Evolución del Comercio Perú- México 2008-2015. Valores Expresados en Miles de Dólares.....	36
Tabla 7 Evolución del comercio Perú- Canadá 2004-2015. Valores expresados en miles de dólares.....	38
Tabla 8 Resumen Tratado de Libre Comercio Estados Unidos - Perú y Estados Unidos-Colombia.....	40
Tabla 9 Comportamiento de la Balanza Comercial de Colombia con Canadá, antes y después de firmar el TLC. Período 2008-2015	42
Tabla 10 Comportamiento de la Balanza Comercial entre Colombia y México.....	44
Tabla 11 Evolución del Comercio Bolivia- México 2005-2015. Valores Expresados en miles de dólares	45
Tabla 12 Comercio Bilateral entre Bolivia- Estados Unidos. Valores expresados en Miles de Dólares	48
Tabla 13 Ventajas y desventajas de los acuerdos bilaterales	49
Tabla 14 Productos derivados de la Stevia	54
Tabla 15 Importaciones de Stevia como materia prima del TLCAN desde la CAN, Partida arancelaria: 1212.99.90	57
Tabla 16 Exportaciones de la CAN de edulcorantes a base de Stevia- Partida arancelaria: 2106.90.91	58
Tabla 17 Empresas productoras y comercializadoras de Stevia dentro de la CAN.....	60
Tabla 18 Empresas Exportadoras y Productoras de Stevia - TLCAN	61

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Principales productos exportados de Ecuador a Canadá, Antes y después del SGP+. Período 2014-2015.....	31
Figura 2 Principales productos exportados de Ecuador a Estados Unidos.....	33
Figura 3 Comportamiento de los principales productos exportados por Ecuador a México. Período: 2000-2007 vs. 2008-2016	35
Figura 4 Importaciones de Perú desde Tratados preferenciales internacionales	39
Figura 5 Principales productos exportados por Colombia a Canadá.	43
Figura 6 Comercio Bilateral entre Bolivia y México	46
Figura 7 Intercambio comercial Bolivia – Canadá. Período 2011-2015.	47
Figura 8 Clasificación Arancelaria a nivel de TLCAN.....	51
Figura 9 Clasificación Arancelaria a nivel de Colombia y Bolivia.	52
Figura 10 Lanzamiento de productos que contienen Stevia a nivel mundial	56
Figura 11 Participación en las importaciones de la CAN, Producto: Bebidas edulcorantes a base de Stevia	59
Figura 12 Exportaciones de productos a base de Stevia del TLCAN.....	59

RESUMEN

El intercambio comercial y la creación de bloques económicos no es una práctica reciente, estos se han venido dando desde tiempos remotos y nace principalmente por la necesidad de crear alianzas estratégicas que ayuden a mejorar las economías. En la actualidad varios son los países que han decidido firmar acuerdos bilaterales o multilaterales, dos de los bloques comerciales más importantes de América son la CAN y el TLCAN, cuyas economías difieren en cuanto al grado de desarrollo debido a que dentro de la Comunidad Andina aún se comercian productos primarios, mientras que en los países miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte la producción se basa principalmente en productos terminados o con alto valor tecnológico. El crecimiento del flujo comercial entre estos países ha incentivado a que en el presente proyecto se estudie las relaciones comerciales a partir de la comercialización de un nuevo producto como es la Stevia y derivados a base de la misma, este producto en los últimos años ha experimentado un crecimiento en la demanda a nivel mundial, convirtiéndose rápidamente en una oportunidad comercial que está siendo explotada por la mayoría de países.

PALABRAS CLAVE:

- **BLOQUES ECONOMICOS**
- **STEVIA**
- **BALANZA COMERCIAL**
- **CAN**
- **TLCAN**

ABSTRACT

The trade and the creation of economic blocs is not a recent practice, these have been taking place since ancient times and is born mainly by the need to create strategic alliances to help improve economies. In several currently are the countries that have decided to sign bilateral or multilateral agreements, two of the most important trading blocs of America are the CAN and NAFTA, whose economies differ in the degree of development because within the Andean Community yet commodities are traded, while in the member countries of the North American Free Trade Agreement production is mainly based on finished products or with high technological value. The growth of trade flows between these countries has encouraged that in this draft trade relations is studied from the marketing of a new product such as Stevia and based derivatives thereof, this product in recent years has experienced growth in demand worldwide, quickly becoming a business opportunity that is being exploited by most countries.

KEY WORDS:

- **ECONOMICS BLOCKS**
- **STEVIA**
- **BALANCE OF TRADE**
- **CAN**
- **NAFTA**

CAPÍTULO 1

ASPECTOS GENERALES

1.1 Introducción

Al desarrollar este proyecto de investigación se pretende analizar las relaciones comerciales que mantienen dos de los bloques económicos más representativos del continente Americano, los cuales son el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y la Comunidad Andina de Naciones (CAN), relacionado a la Stevia.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte se firmó en 1992 pero no fue hasta 1994 cuando entró en vigor, está conformado por Estados Unidos, Canadá y México, estos países con economías desarrolladas se plantearon varios objetivos al formar este bloque comercial, el principal fue desarrollar una zona de libre comercio donde se promueva condiciones de competencia leal.

La Comunidad Andina de Naciones la cual entró en vigencia en 1969, está conformado actualmente por Perú, Colombia, Ecuador y Bolivia, el principal objetivo es promover el desarrollo equilibrado de los Países Miembros en condiciones de equidad, mediante la integración y la cooperación económica y social. Los miembros de la Comunidad Andina de Naciones son considerados países en vía de desarrollo y se han especializado principalmente en productos agrícolas, estos países por su clima tienen similar producción, es así que dentro del proyecto de investigación se hablará de la Stevia Rebaudiana Bertoni de origen Uruguayo, debido al clima de América del Sur la planta ha sido introducida exitosamente en los países andinos, convirtiéndose en uno de los productos con una demanda comercial creciente entre los miembros de los dos bloques anteriormente mencionados, la Stevia por sus propiedades

saludables se la conoce como un producto sustituto a los endulzantes tradicionales.

1.2 Formulación del Problema

El comercio internacional se ha desarrollado conforme aumentan las necesidades de los individuos, esto es un efecto de la globalización y es responsabilidad de cada país implementar políticas comerciales que ayuden al desarrollo de sus economías, estas deben estar orientadas a alcanzar metas que permitan satisfacer las necesidades de sus habitantes, a lo largo del tiempo se ha percibido que la forma más factible para lograr un desarrollo económico, social y tecnológico es la integración económica, la cual puede ser bilateral o multilateral.

Dentro de un bloque comercial o acuerdo multilateral se plantean objetivos y metas en común para lo cual los países deben implementar políticas comerciales que ayuden a alcanzar estos objetivos. ¿Un estado puede tener una política comercial que vaya en contra de los intereses de sus demás socios? ¿Un país puede formar parte de varios bloques regionales o firmar varios acuerdos bilaterales?

A menudo estas interrogantes se pueden presentar dentro de un bloque comercial, pues los países toman medidas económicas para proteger la producción nacional, una de las más utilizadas es la aplicación de aranceles específicos o mixtos a determinados productos, lo que va a generar un conflicto de interés dentro del bloque de integración.

En la actualidad existen países que tienen acuerdos bilaterales dentro de un bloque de integración regional, por ejemplo: México y EE.UU acordaron firmar el Área de Libre Comercio para América (ALCA), así como también Canadá y EE.UU firmaron un Tratado de Libre Comercio (TLC), todo esto enmarcado en el ámbito del Tratado de Libre Comercio de América del Norte que lo conforman los tres países; pero no solo en este bloque

regional sucede esto, pues dentro de la Comunidad Andina de Naciones también se ha convertido una práctica habitual, por ejemplo Colombia y Perú firmaron recientemente un Tratado de Libre Comercio con EE.UU., países como México, Perú y Colombia son parte del bloque regional Alianza del Pacífico, Ecuador se encuentra negociando un acuerdo con la Unión Europea y ha firmado varios convenios con países de medio Oriente y Asia, cada uno de estos, tiene como pilar fundamental el desarrollo de sus economías.

El establecimiento de acuerdos comerciales trae varios beneficios a empresas productoras, exportadoras e importadoras, entre los más significativos está el acceder a nuevos mercados y preferencias de consumo, importar bienes o servicios que ayudarán a mejorar la producción local e intercambio de tecnología. Actualmente la tendencia de consumo que se encuentra en constante crecimiento es consumir productos naturales sin calorías, pues el consumo masivo de azúcares así como también productos elaborados que lo contengan, están causando graves problemas en la salud de los consumidores, las empresas conscientes de esta tendencia empiezan a ofertar productos que sean bajos en calorías y carbohidratos, por lo que están integrando a su portafolio de productos la Stevia, que es un endulzante natural y cuyo extracto puede llegar a ser hasta 300 veces más dulce que el azúcar normal (Jaramillo, Huayamave Bravo, Lara García, & Maluk Salem, 2009)

Las empresas ven en la Stevia una oportunidad de negocio, ya que en el mercado internacional, en especial Estados Unidos es importante consumir este producto pero ¿es suficiente la producción que ofertan las empresas de los países andinos para cubrir la demanda existente? ¿Existen incentivos por parte de los gobiernos andinos para que la producción de Stevia se incremente? Lo cierto es que este fenómeno de consumir productos naturales no es exclusivo solo del Norteamérica sino que se está siendo demandado en los países andinos, los gobiernos si bien no entregan

ningún tipo de subsidios a los productores de Stevia, si realizan capacitaciones a productores mediante los distintos organismos gubernamentales para que puedan mejorar su producción.

1.3 Justificación

El presente proyecto de investigación se enfocará en el comportamiento del flujo comercial de stevia entre los bloques de integración: CAN y TLCAN, a partir del análisis de las ventajas y desventajas que se presentan antes y después de suscribir acuerdos bilaterales o multilaterales. La stevia es un producto nuevo en el mercado y ha tenido un incremento progresivo de consumo en los últimos años, al ser un producto saludable y bajo en calorías.

El presente estudio de investigación se justifica porque al analizar la conducta de un producto considerado no tradicional dentro del mercado internacional, permitirá a futuras investigaciones contar con una fuente de información que servirá como soporte para el análisis de nuevos mercados.

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo general

Analizar el flujo internacional entre los bloques comerciales y acuerdos bilaterales: Comunidad Andina de Naciones y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Caso: Stevia.

1.4.2 Objetivos específicos

1. Establecer las ventajas y desventajas comerciales que ofrecen los acuerdos multilaterales frente a los acuerdos bilaterales.

2. Determinar la situación actual del flujo internacional de Stevia e identificar los elementos que influyen en su comercialización entre los bloques comerciales, a través de base de datos de diferentes instituciones.

1.5 Marco Teórico

La integración de bloques económicos tiene como objetivo principal el desarrollo de sus pueblos a través del intercambio de bienes y servicios, históricamente ha sido desarrollada a partir de las teorías económicas clásicas, las cuales surgen en la antigua Grecia de la mano de Tucídides, filósofo considerado como uno de los primeros pensadores de la escuela del realismo, pues en su obra “La historia de la guerra de Peloponeso” aseguró que los estados crean alianzas para obtener el poder y así calcular sus intereses a partir de este (Tucídides citado en Jiménez González, 2003), formulando lo que se considera la primera teoría de integración.

Sin embargo luego de explorar las relaciones entre estados, Max Weber, completaría lo expuesto por Tucídides siglos atrás, pues afirma que para que estas alianzas funcionen de manera adecuada toda nación que quiera conformar un bloque de integración lo debería hacer con países más débiles para que existan más beneficios. (Weber, 1974, citado en Jiménez González, 2003)

Lo expuesto por Weber si bien ayudo a la creación de bloques de integración, estos se consideraron defectuosos pues no beneficiaba a todos países, fue solo hasta mediados del siglo XX que se evidenciaron verdaderos modelos de integración donde el intercambio de bienes y servicios beneficiaba de forma equitativa a todos los países miembros. La teoría de la ventaja absoluta destaca la importancia del libre comercio para que la riqueza de las naciones se incremente, pues Adam Smith (citado en González Blanco, 2011) explica que un país podría especializarse y exportar

productos que le resulte más fácil producir e importar bienes en los cuales no tenga una ventaja.

David Ricardo, considerado como uno de los máximos representantes de la corriente de economistas clásicos, reconoce que la ventaja absoluta propuesta por Smith es importante en la producción de un bien pero no es una condición necesaria para lograr beneficios en el comercio, es así que propone su teoría de la ventaja comparativa la cual consiste en que un país tiene una ventaja en la producción de un bien, si el coste de oportunidad de producir localmente dicho bien es menor que en otro país. (Ricardo citado en Cardozo, Chavarro, & Ramirez, 2007).

Más tarde el economista Maurice Dobb contribuyó con la formulación de la teoría del superávit comercial, esta llamó la atención al asegurar que el comercio internacional beneficiaría a un país siempre que el valor de sus exportaciones superara el de sus importaciones, pues ello significaría el enriquecimiento de la nación, pero esto solo se podría dar si el estado intervenía mediante la aplicación de medidas proteccionistas las cuales dificulten el ingreso de mercancías y fomenten las exportaciones. (Maurice Dobb citado en Rojas, 2007)

Analizando lo expuesto por estos economistas se formuló la primera teoría del comercio internacional esta indica que los países se especializan en producir bienes y servicios en los cuales tienen menor costo de producción, de modo que el comercio internacional es consecuencia de la división del trabajo y la especialización; de esta manera permite al país dirigir los recursos de forma más eficiente hacia sus sectores más productivos, exportando así los bienes que produce eficientemente e importando los que no produce o tiene una deficiente producción. (Cardozo, Chavarro, & Ramirez, 2007). Partiendo de esta idea, Ernst Haas (citado en Malamud, 2011) plantea que la integración regional se define como un proceso en el cual los estados nacionales "se mezclan, confunden y fusionan

voluntariamente con sus vecinos, de modo tal que pierden ciertos atributos fácticos de la soberanía, a la vez que adquieren nuevas técnicas para resolver conjuntamente sus conflictos"

La teoría de similitudes de demanda creada por Linder (citado en Gutiérrez Rodríguez, 2010) señala que un país de ninguna manera puede ser competitivo al exportar bienes o servicios si éstas no tienen una demanda nacional representativa; pero reconoce que existen otros factores que influyen en la comercialización internacional.

Los economistas, filósofos y políticos reconocen que las relaciones internacionales son consideradas como una rama de la economía pero se la debe tratar de forma diferente, es así que Hedley Bull (1977) citado en (Ahcar Cabarcas, Galofre Charris, & González Arana, 2013) proponen la primera teoría de sociedad internacional la cual indica que:

“Existen tres concepciones de sociedad internacional: la hobbesiana donde los Estados son entes individualistas, la kantiana donde es posible la cooperación pacífica entre los Estados y la gramsciana que contempla a una sociedad internacional donde los conflictos podrán surgir debido a la divergencia de intereses, pero existirán a la vez reglas e instituciones definidas para controlarlos”.

Los autores Axelrod & Keohane (1985) citados por (Salomón González, 2002) indican que la cooperación no quiere decir que haya armonía entre los países miembros, pues la armonía tiene que ver con el compromiso de todos los implicados, es por esto que la cooperación sólo puede darse en situaciones donde haya intereses complementarios que permitan unirse y desarrollar sus metas en común.

El Comercio Internacional y las nuevas teorías de integración nacen a partir del término de la segunda guerra mundial donde el intercambio de productos entre países industrializados con similar capacidad tecnológica es mayor, a esto hay que sumarle que por primera vez aparece el término de Comercio Inter industrial, el cual se refiere a que un país exporte e importe en un mismo período productos pertenecientes al mismo sector industrial por ejemplo Estados Unidos exportaría vehículos pero también importaría partes y piezas que sirvan para ensamblarlos. (Subdirección General de Estudios del Sector Exterior, 2003)

J. S. Mill fue quien añadió conceptos como la demanda internacional y la teoría de la ventaja recíproca. Es así que profundiza en aspectos que David Ricardo no había tomado en cuenta en su teoría de la ventaja comparativa, su análisis determina como el comercio internacional se puede dar entre dos países y los beneficios que puedan obtener de este. Como señala Mill citado en una publicación de (Steinberg, 2004):

“Los productos de un país se cambian por los de otros países a los valores que se precisan para que el total de sus exportaciones pueda exactamente pagar el total de sus importaciones. Esta ley de valores internacionales no es sino una ampliación de la ley general del valor, a la que hemos llamado ecuación de la oferta y la demanda”

De esta manera Heckscher citado en (González Blanco, 2011) señala que se debe tener cuidado antes de firmar un acuerdo puesto que uno de los requisitos previos para que se inicie el comercio internacional es el de analizar precios de los factores de producción entre los países que comercian y diferentes proporciones de factores productivos para bienes distintos. Lo que significa que se necesita una competencia perfecta entre países para que se logre una verdadera integración como se había planteado.

A mediados del siglo XX los países ven la importancia de integrarse en bloques comerciales para lograr satisfacer las necesidades de sus habitantes mediante el desarrollo equitativo de los países miembros, en la teoría funcionalista de las relaciones internacionales propuesta por Mitrany leída en una publicación de (Durán Sepúlveda, 2013) se afirma que la unión de países en bloques económicos es necesaria pues las naciones por sí solas carecen de los medios para satisfacer las necesidades de sus habitantes.

Como un complemento de lo que indica Mitrany, el economista húngaro Balassa (1961) citado en (Malamud, 2011), explica su teoría de integración económica como un proceso constituido principalmente por cinco etapas:

- **La zona de libre comercio:** Es el espacio físico o geográfico formado por dos o más estados donde se trata de suprimir los obstáculos al comercio exterior.
- **La Unión Aduanera:** Los países miembros establecen una tarifa arancelaria en común para que el desarrollo del comercio justo se incremente.
- **El Mercado Común:** Es un mercado donde cada uno de los estado miembros a decidido eliminar todos los aranceles para promover el comercio internacional.
- **La Unión Económica:** Se crea una tarifa externa común que ayuda a regularizar y armonizar las políticas económicas de las países miembros.
- **La Comunidad Económica:** Se adoptan medidas con el fin de unificar muchos aspectos y crear una región que permita la libre circulación de las mercancías.

Al finalizar estas etapas se tendrá un bloque económico donde se consoliden diferentes aspectos: fiscales, sociales, económicos, monetarios, entre otros, que permitan no solo la libre circulación de las mercancías sino también se adopten medidas para el bienestar de la región, es decir el bien común.

Basándose en la teoría de la ventaja competitiva (Krugman & Obstfeld, 1997, pág. 119) formulan una nueva teoría de integración económica donde señalan que:

“Hay dos razones por las que los países se especializan y comercian. Primera, los países se diferencian en sus recursos y en su tecnología y se especializan en las cosas que hacen relativamente bien; segunda, las economías de escala (o rendimientos crecientes) hacen ventajoso que cada país se especialice sólo en la producción de un rango limitado de bienes y servicios.”,

Partiendo de esta idea el mismo Krugman junto con Obstfeld (2006) señalan que el comercio internacional mejora el bienestar mundial ya que unos países se conectan con otros para mejorar sus economías y tratan de sacar provecho a los recursos que tienen e intercambiar con otro país algún bien deseado (ventaja innata), de esta manera los países se complementan y suplen las necesidades que poseen.

Si bien el intercambio de bienes y servicios se va dinamizando con el pasar del tiempo el modelo de dotación de factores citado en Gutiérrez Rodríguez (2010) revela una situación que hasta el día de hoy se puede observar y es que los países desarrollados exportaran manufacturas y bienes de capital, mientras que los países en vías de desarrollo solo podrán ofertar materias primas, alimentos o manufacturas con bajo valor agregado porque su mano de obra es considerada de baja calificación.

Al percatarse que los países poseen ventajas innatas no solo al momento de producir un bien sino también al momento de negociar un acuerdo comercial, estos se dan cuenta que esta ventaja podría ampliarse al formar un bloque económico entre países con similares intereses, lo cual le dará más fuerza en el mercado internacional Ravenhill (2001) citado en (Ortíz, 2009, pág. 70) indica que:

“Los gobiernos se interesan y colaboran en la creación de bloques regionales porque saben que no pueden alcanzar sus metas a un costo aceptable a través de la acción unilateral, y porque además creen que lo harían mucho mejor a través de la cooperación con otros”.

Actualmente la integración de estados en bloques económicos viene dado principalmente por intereses comunes, la escuela del liberalismo a través de Moravcsik leída en la publicación de (Pauselli, 2002), esta señala que las relaciones internacionales se crean a partir de características o aspectos internos de los Estados, por lo tanto el liberalismo explica la agrupación de países en bloques económicos depende de las relaciones internacionales entre ellos, además de los beneficios futuros que estas alianzas puedan traer a sus pueblos. Además para que este modelo de integración funcione debe existir una armonía entre las políticas internas como también externas de un país como lo indica Lindberg citado en una publicación de (Monnet & Schuman, 2008, pág. 4).

“La integración política es el proceso mediante el cual las naciones renuncian al deseo y la capacidad de llevar a cabo las políticas nacionales y extranjeros independientemente uno del otro, en lugar de eso se debe tomar decisiones conjuntas o delegar el proceso de toma de decisiones a los nuevos órganos centrales”.

El intergubernamentalismo liberal indica que el bienestar de ciertos sectores es determinado por los grupos dominantes, estos también establecen la utilidad de los demás países miembros en función de cooperación, pero en términos de política exterior es difícil determinar la utilidad de un país pues influyen varios factores económicos. Moravcsik citado en (Bergmann & Niemann, 2013)

Por otra parte la mayoría de tratados comerciales han surgido luego que empresas de un país ya se han internacionalizado, por lo que los objetivos que se plantean en un acuerdo deberían ir encaminados a mejorar el bienestar de las empresas en el exterior, la teoría gradualista o de Uppsala señala que este proceso de internacionalización es gradual por lo que las empresas empiezan este proceso en países vecinos porque significa un menor riesgo ya que la cultura y las necesidades son similares, para después extenderse a países más lejanos. (Zaffora, 2013) Es así como se explicaría que los estados hayan firmado más acuerdos comerciales con los países que se encuentran geográficamente más cerca que con los que se encuentran lejos. Como indica Plá Barber y Suárez Ortega, (2001) citados por (Batalla, 2013).

“Se asume como hipótesis básica de este modelo que la falta de conocimientos sobre mercados exteriores es un importante obstáculo para el desarrollo de operaciones internacionales y, por tanto, a medida que aumentan dichos conocimientos, el nivel de recursos comprometidos en la actividad internacional es mayor”.

Anteriormente las multinacionales eran las únicas instituciones que ofertaban sus productos en otros países, es así que las empresas pequeñas y emprendedores no se atrevían a competir, pero con la globalización se han creado nuevos mercados y han surgido nuevas necesidades, una de estas es consumir productos naturales y sin calorías como es la stevia, gracias a la

libre competencia han logrado expandir sus horizontes pues han creado vínculos en otros países donde ofertan su producción, como lo indica Rosas (2009, pág. 62) “La regionalización económica es consecuencia y a la vez parte de la globalización al unir mercados nacionales de diversos países o territorios, con lo que se crean espacios económicos productores, consumidores, distribuidores e inversionistas más amplios en virtud de las necesidades que tiene el proceso de reproducción y expansión del capital a escala planetaria”.

1.6 Marco referencial

Existen múltiples autores que hablan sobre la regionalización y señalan que esta es consecuencia y parte de la globalización, pues los estados buscan siempre expandir sus economías, producto de esto se empiezan a asociar diversos países (García E. , 2004). Rosas (2009) en su trabajo indica que esto permite crear espacios económicos que intercambian bienes y servicios, para esto se empieza por producir algún tipo de producto para más tarde comercializarlo entre sus asociados y viceversa, el fin de estas actividades es reactivar la economía interna y así mismo colaborar en la reactivación de los países socios, dando como resultado la expansión del capital.

Con el pasar del tiempo los gobiernos se dan cuenta que tener ayuda de países socios tiene muchos beneficios, ya que no pueden alcanzar solos sus objetivos y metas, es así que se interesan y colaboran en la creación de bloques de integración porque creen al estar unidos tendrían el apoyo suficiente para lograr sus objetivos (Ravenhill, 2009); pero no todos los economistas piensan que una cooperación sea buena, pues no siempre habrá armonía, es decir esta solo existe cuando hay una total identidad de intereses, es por esto que la cooperación entre países solo puede tener lugar cuando se persigan iguales o similares intereses y estén

comprometidos al desarrollo conjunto. Axelrod & Keohane (1985) citados en (Salomón González, 2002)

Según Jiménez C., (2003) el estudio de las instituciones internacionales podría no solo mejorar sino también facilitar y promover la cooperación, ya que la teoría del realismo y liberalismo consideran que el poder lo tiene el estado, mientras que el sistema global lo creen descentralizado, como explica Moravcsik citado en (Pauselli, 2002) las Relaciones Internacionales nacen a partir de características internas que tienen cada uno de los estados, es decir esta tendencia explica el fenómeno de las Relaciones Internacionales a partir de las preferencias y necesidades de las naciones.

Uno de los beneficios de firmar un acuerdo de libre comercio entre países en vías de desarrollo y países con tecnologías más avanzadas son los de intercambiar tecnología y conocimientos sobre determinado sector productivo, para tratar así de dinamizar sus economías de una forma más rápida, en esto se realiza porque significa una menor inyección de capital mejor y ahorro de tiempo (Lozano Posso, 2003) Siguiendo la misma idea (García A. S., 2013) en su trabajo indica que antes de firmar un acuerdo comercial los países deben estudiar a sus empresas que se han internacionalizado y observar a que parte de la cadena de valor pertenecen para así plantear dentro del acuerdo políticas industriales que estén encaminadas al desarrollo de sus empresas.

En la actualidad los acuerdos comerciales son aprovechados en gran medida por el sector privado, pues se firman contratos con empresas de otros países que permitan la expansión de mercados, lo que ayuda a romper una barrera muy importante que es la internacionalización. (García E. , 2004). Pero la firma de estos contratos se debe dar según (Johanson & Vahlne, 2004) antes que la empresa nacional empiece su proceso de internacionalización caso contrario estos contratos no van a cumplir con la finalidad para los que fueron creados o no se les va a sacar poco provecho.

Pues es solo en los estados iniciales de este proceso donde las empresas necesitan mayor orientación pues no conocen el mercado.

Las empresas que han emprendido un proceso de internacionalización por si solas han visto en la inteligencia de negocios una oportunidad para penetrar en los mercados internacionales pues según (Roo Huerta & Boscán Romero Neida , 2012) es una herramienta que permite tomar decisiones para el buen funcionamiento de la empresa en base al uso de tecnologías, aplicaciones y procesos los cuales permitan a la empresa crear una ventaja competitiva en el mercado.

La mayoría de empresas deciden internacionalizarse sin percatarse de los costos y riesgos que implica este proceso, los cuales son menores en el mercado nacional. Esto se debe porque a nivel internacional el objetivo no es ser grande sino el que ofrezca el mejor producto o servicio. Canals citado en (Lugo Benítez, 2007)

Así mismo, las empresas están reduciendo el riesgo de fracasar en un mercado internacional pues están haciendo uso de base de datos que se encuentran en las entidades gubernamentales para conocer un poco de la cultura, preferencias y necesidades del mercado (Rosado Gómez & Rico Bautista, 2010). Es así como empresas se han ido introduciendo paulatinamente en mercados internacionales, un claro ejemplo es la nueva tendencia de consumo la cual se orienta hacia el cuidado de la salud, donde se trata de sustituir el uso del azúcar por el de la stevia, este endulzante puede llegar a ser hasta 300 veces más dulce que el azúcar (Huayamave Bravo, Lara García, Maluk Salem, & Villagran Jaramillo, Stevia, Produccion y Procesamiento de un endulzante Alternativo, 2009)

1.7 Marco Conceptual

- **Integración económica**

Es un instrumento que se utiliza para fortalecer los lazos entre los países miembros de los bloques económicos promoviendo el desarrollo económico, equitativo y social. (Fuentes, 1994)

- **Política Comercial**

La política comercial es el conjunto de instrumentos que utiliza un estado para ayudar a mantener el equilibrio comercial entre los intereses de este y de otros países. Además con un correcto manejo de estas se ayuda a ampliar mercados, diversificar la oferta y modernizar el aparato productivo de un país. (Veletanga, 2012)

- **Globalización**

La globalización es un proceso mundial de integración (tecnológico, económico, político, cultural, etc.) que viene dado por los países, empresas y por ende personas que quieran internacionalizar o usar herramientas que fueron creadas en otros países. (Stoner, Freeman, & Gilbert, 1996)

- **Productividad:**

La productividad es un indicador de control que sirve para conocer si las medidas empleadas por un país o empresa están dando resultado. Este concepto engloba muchos procesos, además es una actividad económica que tiene como finalidad vender el producto terminado y que este genere alguna rentabilidad. (Mankiw, 2004)

- **Economía**

Es un conjunto de actividades que tienen como finalidad obtener un beneficio económico al producir un bien o brindar un servicio. (Zabala, 2002).

- **Balanza Comercial**

La balanza comercial es el registro de todas las importaciones y exportaciones en un determinado período de tiempo. El saldo de esta puede ser negativo o positivo; es positiva cuando la cantidad de bienes exportados es mayor a la de los bienes importados de otros países y es negativa cuando se importan más productos de los que el país vende a mercados internacionales. (Proecuador, 2013)

- **Barreras Arancelarias**

Las barreras arancelarias son los impuestos que paga un producto al ingresar al país, cada estado tiene la potestad de implementar sus propios aranceles pero dentro de un bloque económico la implementación de un arancel externo común permite que el comercio sea más justo para sus integrantes. (Proecuador, s.f.)

- **Stevia**

La Stevia es una planta de origen Paraguayo pero por su adaptabilidad se produce también en otros países, es un endulzante natural cuyo extracto puede ser 300 veces más dulce que el azúcar, además contiene menos calorías y puede ser consumida por personas diabéticas. (Huayamave Bravo, Lara García, Maluk Salem, & Villagran Jaramillo, Stevia, Producción y Procesamiento de un endulzante Alternativo, 2009)

- **Tratado**

En derecho internacional, un tratado es un acuerdo celebrado entre sujetos jurídicos internacionales para buscar soluciones a un problema o establecer puntos de acción para conseguir un mismo objetivo. (Cordero Heredia David, 2011)

- **Comercio**

Actividad económica que consiste en el intercambio de bienes y servicios entre personas o naciones (Significados, 2016)

- **Acuerdo multilateral**

Un acuerdo multilateral es aquel que se firma entre tres o más países, el cual tiene como principal objetivo alcanzar objetivos en común que ayuden al crecimiento no solo económico sino también social. (Chris Blank)

- **Acuerdo bilateral**

Los acuerdos bilaterales son acuerdos vinculantes entre países o sociedades que aceptan y acuerdan términos y condiciones con el fin de dar cumplimiento a un objetivo que se ha planteado en común. (Definición mx, 2016)

CAPÍTULO 2

METODOLOGÍA

2.1 Enfoque de la investigación

El método de investigación que se utilizó en el presente proyecto es mixto ya que intervienen dos tipos de investigación: cualitativo y cuantitativo. Cuantitativo porque se recopiló información de base de datos de fuentes secundarias y se revisaron las estadísticas económicas y monetarias de cada país miembro de los bloques mencionados. Cualitativo, ya que se identificó y conoció la naturaleza de las relaciones comerciales entre estos bloques así como su estructura dinámica a través de entrevistas no estructuradas al personal de instituciones inmersas en el tema.

2.2 Tipología de la Investigación

2.2.1 Por su finalidad

Aplicada: La investigación se la realizó al recabar información en teorías y base de datos las cuales sirven como soporte en el presente estudio, con esto se propone convertir esta información en una fuente de ayuda para futuras investigaciones sobre la stevia y su comercialización entre los dos bloques comerciales.

2.2.2 Por las fuentes de Información

Documental y de Campo. El presente proyecto de investigación es documental pues se realizó una revisión de literatura y de base de datos, donde se obtuvo la información del flujo comercial de la Stevia, la cual se encuentra en la página Web del Banco Central de los países involucrados, así como también de los demás organismos encargados de la política

comercial de cada país, como Proecuador, Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP), artículos de revistas y demás documentos escritos. El proyecto también es de campo pues la Stevia al no poseer una subpartida arancelaria se procedió a realizar entrevistas a los funcionarios de organismos gubernamentales como también del sector privado a fin de conocer la cantidad exacta de Stevia comercializada entre los dos bloques comerciales.

2.2.3 Por las unidades de análisis

In situ: La información se recopiló de la base de datos correspondiente a instituciones gubernamentales y privadas de cada país.

2.2.4 Por el control de variables

No Experimental: La investigación se la realizó sin manipular las variables, es decir se obtuvo toda la información y posteriormente se analizó para emitir conclusiones y recomendaciones.

2.2.5 Por el alcance

Descriptivo: Al realizar la recolección de datos se describió el comportamiento de las variables que intervienen

CAPÍTULO 3

Análisis de Resultados

El comercio internacional es una herramienta que ayuda a fomentar el crecimiento económico de un país, tiene gran importancia tanto en el ámbito político como en el monetario, pues busca conseguir relaciones de intercambio comercial, las cuales ayuden dinamizar la economía de forma estratégica, dichas políticas se orientan a firmar acuerdos comerciales.

En el presente capítulo se pretende recabar información con el fin de explicar las ventajas y desventajas que tienen los acuerdos bilaterales frente a los multilaterales que han firmado los países miembros de la CAN y TLCAN.

3.1 Acuerdos Multilaterales

Los acuerdos multilaterales están formados por dos o más países, este tipo de convenios se crean con la finalidad de alcanzar un desarrollo armonizado entre cada uno de los miembros, los objetivos que se plantean están enfocados hacia el mejoramiento económico y social de los habitantes, al realizar este tipo de acuerdos se adquieren varios beneficios pero también se presentan desventajas que en la mayoría de casos terminan por afectar a los sectores menos desarrollados o a pequeños sectores productivos.

A continuación se especificarán los principales objetivos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y la Comunidad Andina de Naciones para posteriormente analizar las ventajas y desventajas que han surgido después de la implementación de estos.

3.1.1 Tratado de Libre Comercio de América del Norte

El tratado de libre comercio de América del Norte surgió posterior a la implementación del acuerdo comercial entre Canadá y EE.UU., de ahí que México por su situación geográfica se vio en la necesidad de integrarse a este proceso pues deseaba acelerar el desarrollo de su economía y atraer inversión extranjera para mejorar no solo procesos de producción, sino también desarrollar nuevos sectores económicos, (Paxtian Llano , 2011) antes de llegar a un acuerdo para la implementación del TLCAN, es importante mencionar que México era un país con poca presencia a nivel mundial y con un gran déficit económico pues al igual que los países en vías de desarrollo solo exportaba commodities.

El tratado de libre comercio de América del Norte fue suscrito entre Canadá, México y Estados Unidos en enero de 1994, es un acuerdo regional, cuyo objetivo principal es crear una zona de libre comercio, actualmente este bloque comercial es uno de los más atractivos de la región pues comprende un mercado conformado por 470 millones de personas, posee una producción de bienes y servicios valorada en 17 billones de dólares; tras 22 años de funcionamiento se han podido establecer algunas ventajas y desventajas que se detallaran posterior a la revisión de los objetivos del TLCAN, para analizar su cumplimiento.

Los principales objetivos del TLCAN son:

- Facilitar la circulación de bienes y servicios entre los países miembros.
- Implementar una zona de libre comercio donde se promueva una competencia justa.;
- Establecer medidas de protección a inversionistas que fomenten el incremento de inversión extranjera en cada uno de los Estados miembros;
- En cada uno de los países miembros se debe garantizar de manera adecuada y efectiva la protección de derechos de propiedad intelectual;

- Crear soluciones eficaces para la correcta aplicación y cumplimiento del Tratado, así como también establecer lineamientos que permitan una administración conjunta y solucionar de controversias de forma efectiva;
- Establecer lineamientos eficaces que permitan en un futuro ampliar los beneficios del tratado.

Los objetivos planteados por los países miembros han ayudado en gran medida al mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes, pero no siempre estos objetivos van a beneficiar a todos los sectores económicos de los países miembros; las principales ventajas y desventajas que han surgido a lo largo de los 22 años de vigencia del TLCAN se muestran en la siguiente tabla.

Tabla 1
Ventajas y desventajas del TLCAN.

	Crecimiento del PIB	Inversión Extranjera Directa	Índice de precios al Consumidor	Desempleo total
Estados Unidos	El PIB de Estados Unidos tras la implementación del TLCAN ha crecido en promedio anualmente 2,43%, en comparación con el crecimiento del PIB, 10 años antes del TLCAN muestra un crecimiento de 3.13%.	Estados Unidos en el período 1986-1994 registro un crecimiento promedio anual en inversión extranjera directa del 0.236%, una vez firmado el TLCAN la IED registra un crecimiento anual del 0.251% En 2015 la Inversión extranjera directa proveniente de Canadá alcanzó los 25,029 millones de dólares, mientras que la inversión proveniente de México fue de \$ 1,285 millones.	Estados Unidos presentó entre 1986 y 1994 una inflación de 0,032%, posterior a la firma del TLCAN el promedio anual desde 1995 hasta 2015 fue de -0,297% La persistencia de una baja inflación durante 2010, 2012, 2013 y 2015 en EE.UU. se explica por el descenso global de los precios de la energía, pues en diciembre del 2015 los precios en EE.UU. cayeron un 2,4 %, mientras que los de la gasolina se redujeron un 3,9 %.	La tasa anual promedio de desempleo en Estados Unidos antes de la firma del TLCAN era de 6.92%, tras 21 años de implementado este acuerdo la tasa promedio de desempleo se ubica en 6.10%

Continúa



Canadá	Canadá presentó en el período 1985 - 1994 en promedio un crecimiento anual del PIB de 2,38%, una vez implementado el TLCAN y tras 21 años de funcionamiento , en promedio su PIB ha aumentado anualmente 2,48%.	El porcentaje de crecimiento promedio anual de Inversión Extranjera Directa en Canadá tras la firma del TLCAN es de 0,964%, lo que muestra un aumento en IED si comparamos con el 0,413% correspondiente al período 1986-1994.	El IPC promedio anual entre 1986 y 1994 de Canadá fue de -0,112%, posterior a la firma del TLCAN el promedio anual hasta el 2015 se incrementó hasta 0,754%, el año 2010 fue el año con mayor inflación pues registró 4,933%.	Canadá registró una tasa de desempleo promedio de 10.82% en el período 1991 - 1994 , posterior a la firma del TLCAN el promedio de desempleo bajó a 7.53%
México	El crecimiento promedio anual del PIB de México 10 años antes de firmar el TLCAN fue de 2,78%, a 2015 el crecimiento promedio anual fue de 2,49%, lo que nos indica que existe un decrecimiento del PIB de 0,29%.	México presentó un decrecimiento de 0,211% en IED tras 21 años de funcionamiento del TLCAN, pues en el período 1986-1994, presentaba un crecimiento promedio anual en IED de 0.312%. La Inversión Extranjera Directa proveniente de EE.UU. y Canadá en 2015 alcanzó los \$21.5 mil millones.	México antes de entrar en vigencia el TLCAN tuvo una inflación promedio de un -0,081%, posterior a la firma del TLCAN presenta una inflación promedio anual de 0,097%.	El porcentaje de desempleo promedio en México antes de implementar en el TLCAN fue de 3.37%, 21 años después de firmar el acuerdo el desempleo subió en promedio 4.05% anual.

Fuente: (Proméxico, Portal Santander, OECD Stat, Banco Mundial, Centro para la Investigación Económica y Política, 2016)

El sector que presenta mayor daño tras la firma del TLCAN es el de las MiPymes pues con el libre acceso de bienes y servicios, los precios de productos que se producían a escala nacional se encontraban muy por encima de los que se ofertaban en el mercado, otro de los desaciertos del TLCAN es que no se cumplieron los objetivos en la medida que fueron

planteados, pues si bien existe una reducción en el nivel de desempleo, lo cierto es que el sub empleo ha aumentado.

Además de las ventajas y desventajas, se han podido identificar, algunos mecanismos utilizados por los países miembros del TLCAN para comercializar con otros bloques económicos.

Formas de Negociación:

Los países miembros del TLCAN realizan rondas de negociación con países interesados en intercambiar bienes o servicios, las reuniones en un inicio son informales pues se pretende realizar un acercamiento entre los países interesados donde se analizan diferentes temas de interés como también los factores para determinar si el tratado es beneficioso para todos los miembros del TLCAN. La etapa de acercamiento depende del grado de complejidad de la negociación, esta puede durar entre uno y cuatro años, los temas que más interesan a los países miembros del TLCAN son agricultura, reducción de aranceles, inversión, solución de controversias, bienes exportables e importables, entre otros.

Las negociaciones dentro del TLCAN se desarrollan en tres rangos:

- El ministerial, donde intervienen en reuniones los presidentes de cada nación y los ministros.
- El de jefes de la negociación, se selecciona un grupo negociador el cual va acompañado de miembros de empresas que vayan a intervenir en el acuerdo.
- El de grupos, está encabezado por funcionarios que representen a cada uno de los sectores que resulten beneficiados o afectados por la negociación.

Los miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, no presentan negociaciones con otros bloques económicos hasta el presente año, aunque individualmente el panorama cambia radicalmente pues tienen

innumerables acuerdos bilaterales o a su vez poseen un sistema de preferencias arancelarias para países en desarrollo.

3.1.2 Comunidad Andina de Naciones

La Comunidad Andina es una organización regional que entró en vigencia el 26 de mayo de 1969, suscrito en el Acuerdo de Cartagena o Pacto Andino; este bloque económico está integrado actualmente por: Perú, Colombia, Ecuador y Bolivia, y están fundados bajo principios de igualdad, justicia, paz, solidaridad y democracia. (SICE, s.f).

Es un mercado que abarca a 103 millones de posibles consumidores lo que le convierte en un bloque comercial atractivo en la región, los países miembros de la CAN tienen economías similares y su oferta exportable se basa principalmente en materias primas, en el 2015 las exportaciones intracomunitarias en 2015 fueron de US\$ 7'668,488, lo que significó una disminución promedio del 22% respecto al año anterior, en cuanto a importaciones intracomunitarias en 2015 se valoraron en US\$9'242,454 las cuales también presentaron una disminución de 16.1% respecto al año 2014, el principal mercado de importación de productos para los miembros de la Comunidad Andina en 2014 fue Estados Unidos (36,051 millones de dólares) seguido por China (27,090 millones de dólares) y la Unión Europea (20226 millones de dólares).

Tabla 2
Ventajas y Desventajas de la Comunidad Andina de Naciones

	Crecimiento del PIB	Balanza Comercial	Índice de precios al consumidor	Inversión Extranjera Directa
Perú	El crecimiento promedio anual del PIB de Perú antes de integrarse a la CAN era del 4,33%, desde que se firmó el tratado	A nivel de Comunidad Andina, Perú en 2015 un déficit en su balanza	Entre 1960 hasta 1969 la inflación promedio anual de Perú era de 9,74%, posterior a la firma de la CAN la inflación promedio anual fue de 286.99%.	En los últimos 47 años la IED según el Banco Central de Reserva de Perú ha sido de 0.113%, es así que en el año 2015 se reportó un

Continúa



	<p>hasta la actualidad el crecimiento promedio anual del PIB ha sido de 3,44%, lo que significa una disminución de 0.96%.</p>	<p>la comercial de \$508,09 millones.</p>	<p>registro los niveles más altos de inflación durante el período 1975-1995 llegando incluso en 1989 y 1990 a 3398.68% y 7481.66% respectivamente, los altos niveles de inflación fueron por la crisis económica que se dio en la presidencia de Belaúnde y el mandato de Alan García.</p>	<p>flujo de inversión por US\$6861 millones, esto es una disminución de US\$1024 millones respecto al 2014. Colombia es su mayor inversor dentro de la Comunidad Andina pues abarca el 5% del total de la IED en Perú.</p>
Colombia	<p>El crecimiento promedio anual del PIB Colombiano antes de la implementación de la CAN fue de 5,08%, después de haber firmado el tratado el crecimiento promedio anual fue de 4,11%.</p> <p>El PIB en 2015 fue de US\$292,08 miles de millones, lo que significó una disminución del 2,2% respecto al 2014.</p>	<p>La balanza comercial de Colombia al 2015 fue positiva con \$577,16 millones.</p>	<p>La inflación promedio anual de Colombia una década antes de incorporarse a la CAN era de 10.93%, durante la vigencia de este tratado la inflación promedio anual a aumentado hasta 15,96%, siendo en la década de los 90 donde se registraron los mayores picos de inflación, pues llegaron hasta un 20%.</p>	<p>La IED en Colombia desde que pertenece a la CAN, reporta un incremento promedio anual de 0.287%. En el año 2015 la IED fue de US\$12108 millones, lo que significó una disminución del 25% respecto al año 2014, Dentro de la CAN Perú es el principal inversionista de Colombia con US\$53 millones, seguido por Ecuador el cual invirtió \$48 millones y Bolivia \$2 millones según el Banco de la República</p>
Ecuador	<p>Entre 1961-1969 Ecuador presentaba un crecimiento promedio anual del PIB de 3,71%, posterior</p>	<p>El país tuvo un déficit en su balanza comercial de cerca de 3 mil</p>	<p>Ecuador durante el período 1970-1969 registró una inflación promedio anual de 4,15%, comparado con el promedio anual de inflación en los 47</p>	<p>La IED desde 1970 hasta la actualidad en Ecuador muestra un decrecimiento promedio anual de -0.385%, durante</p>

Continúa



	<p>su adhesión a la CAN presentó desde 1970 hasta 2015 un crecimiento promedio anual de 4,058%. El PIB de Ecuador en 2015 fue de US\$100,872 mil millones, lo que significó una disminución de \$0,45 mil millones de dólares con respecto al año 2014.</p>	<p>millones en 2015, respecto a los miembros de la CAN el déficit de la balanza comercial fue de US\$786,92 millones.</p>	<p>años de funcionamiento de la CAN nos muestra un incremento de 18,67%. Registrándose los años de 1999 y 2000 como los de mayor inflación.</p>	<p>de la crisis económica sufrida en 2001 esta inversión cayó -23.977%. La IED de los miembros de la CAN en 2015 fue de US\$183,106.1, el principal inversionista fue Perú con US\$169,533.3 miles de dólares, seguido por Colombia con una inversión total de \$13,563 miles de dólares y Bolivia con \$9,8 miles de dólares.</p>
Bolivia	<p>El crecimiento del PIB anual de Bolivia antes de firmar el acuerdo en 1969, fue de 3,2% pero después de la firma del acuerdo de Cartagena bajó a un 3,117%</p> <p>El PIB de Bolivia en el 2015 aumentó hasta US\$33,197 miles de millones, lo que significó un aumento de 0,201% miles de millones respecto al año anterior</p>	<p>Bolivia presentó un déficit en la balanza comercial de US\$ 1341,5 millones de dólares y a nivel de CAN el déficit se ubicó en US\$174,69 millones.</p>	<p>La inflación promedio anual en la década de 1960 y 1969 fue de 6,31%, posterior a la firma de la CAN los países sudamericanos tuvieron que enfrentar en la década de 1980 la crisis provocada por el endeudamiento internacional, como efecto Bolivia registró en los años de 1984 y 1985 sus más altos índices de inflación pues se ubicaron en 1281,35% y 11749,64% respectivamente, hasta la actualidad la inflación promedio anual de Bolivia es de 308,22%.</p>	<p>El crecimiento promedio anual de IED en Bolivia desde que ingresó a la CAN en 1969 ha sido de 0.261%, en el año 2015 la inversión proveniente de países miembros de la CAN fue de \$703 millones, Perú es el principal inversionista con \$39,3 millones (4,9%), seguido por Colombia el cual presentó una inversión de \$12,2 millones (1,5%).</p>

Fuente: (Banco Mundial, Banco de la Republica de Colombia, PROINVERSIÓN, IBCE, Banco Central del Ecuador, INEI, INEC, DANE, INE Bolivia, 2016)

Pese a los constantes problemas por los que han atravesado los miembros de la Comunidad Andina, los cuales han puesto en duda el funcionamiento de este bloque comercial, se han podido identificar mecanismos utilizados para realizar negociaciones con diferentes bloques comerciales.

Mecanismos para realizar negociaciones:

Todo país busca ser parte de bloques económicos o tener negociaciones con otros países, con el fin de buscar un mejor posicionamiento en el escenario internacional, mejorar su situación económica y el desarrollo. Los miembros de la Comunidad Andina, realizan constantes reuniones con los países miembros del Mercosur para tratar temas como el patrimonio histórico y del universo arancelario y lograr firmar un acuerdo comercial entre los dos bloques, cabe recalcar que estos países son miembros de ALADI y a nivel de este bloque comercial mantienen acuerdos de complementación económica entre Brasil y la Comunidad Andina el cual fue firmado el 16 de Agosto de 1999 y otro entre los países miembros de la CAN y Argentina el cual entró en vigencia en el año 2000.

Actualmente lo que buscan las negociaciones que se realizan con el Mercosur es un acuerdo que abarque a todos los países miembros de los dos bloques, pero debido a las crisis financieras que han tenido cada uno de los países estas negociaciones han sido suspendidas.

Los mecanismos utilizados por los países miembros de la CAN para firmar un acuerdo comercial constan de tres principales puntos:

- Reunión entre jefes de estado.
- Reunión de los ministros de cada país para tratar acerca de los sectores que pueden ser beneficiados.
- Se selecciona un grupo negociador conformado principalmente por representantes de cada sector involucrado.

3.2 Acuerdos bilaterales

Un acuerdo bilateral es un pacto que establecen dos países, los cuales se unen con el objetivo de obtener beneficios y mejorar la situación actual de sus estados. Es así que países en vías de desarrollo han firmado o están negociando acuerdos de libre comercio con países industrializados o con otros países en vías de desarrollo. Sin embargo, se reconoce los acuerdos comerciales suscritos entre un país industrializado y otro en vías de desarrollo, no son la mejor opción, pues en estos acuerdos se trata de implementar condiciones de reciprocidad las cuales benefician al país más desarrollado.

La Organización Mundial de Comercio establece que los países en desarrollo están en condiciones de negociar sobre la base de la no reciprocidad, es decir que no están obligados a abrir sus mercados en la misma medida que los países industrializados. Sin embargo, estos principios de desarrollo son intrínsecos pues en un acuerdo de libre comercio se trata de establecer un principio de reciprocidad, o sólo se refleja este principio en los períodos de implementación a corto plazo para el país en desarrollo. Este tratamiento igualitario de partes entre países que tienen una marcada brecha económica y tecnológica, produce probablemente resultados injustos los cuales se los va tratar de identificar en el presente capítulo.

A continuación se dará un breve repaso de los acuerdos bilaterales que existen entre los países miembros del TLCAN y la CAN, para identificar si se han establecido ventajas y desventajas.

3.2.1 Ecuador – Canadá

Estos países no cuentan actualmente con un acuerdo bilateral vigente pero en enero del 2016 se realizaron acercamientos con miras a establecer un acuerdo comercial para la cooperación económica. Pese a que no existe un acuerdo bilateral vigente las exportaciones de Ecuador hacia Canadá han

crecido en promedio 18.60% en los últimos 5 años. Desde enero del 2015 Ecuador goza de preferencias arancelarias otorgadas por Canadá a ciertos productos agrícolas e industriales (570 partidas arancelarias), sin embargo el sector florícola no se beneficia de este tratamiento por lo que debe pagar un arancel del 10,50%.

Tabla 3
Comportamiento de la balanza comercial de Ecuador con Canadá, antes y después de firmar el SGP+.

	2014	2015	% de Variación
Exportaciones	119507,31	117190,43	-2%
Importaciones	240874,64	253380,99	5%
Balanza Comercial	-121367,33	-136190,56	12%

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2015)

Los tres principales productos exportados de Ecuador a Canadá en el año 2015 de acuerdo al volumen fueron cacao y sus derivados (11602.35Tn), seguido por rosas (3452.49Tn) y en tercer lugar camarones (1042.94Tn). En la figura 1 se puede observar el comportamiento de las exportaciones de los principales productos que comercializa Ecuador antes y después que se acoja al SGP+.

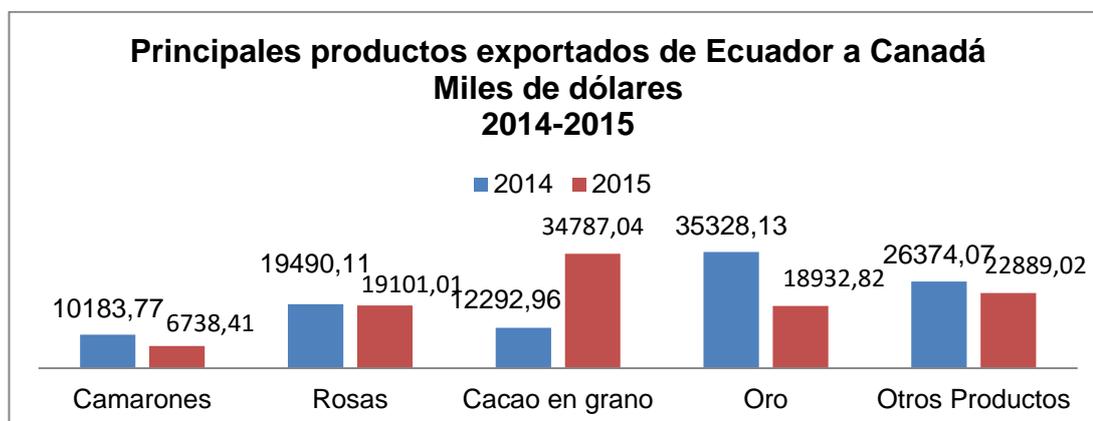


Figura 1 Principales productos exportados de Ecuador a Canadá, Antes y después del SGP+. Período 2014-2015.
Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2015)

Por otro lado los 3 principales productos exportados de Canadá hacia Ecuador en el 2015 son Trigo (US\$487799.07), seguido por combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación (US\$70826.79) y lenteja (US\$18986.24).

3.2.2 Ecuador – Estados Unidos

Ecuador hasta la actualidad no cuenta con un acuerdo bilateral vigente con Estados Unidos, pero se encuentra dentro de los países que se benefician del Sistema General de Preferencias Arancelarias (SGP+), este acuerdo es temporal y brinda beneficios de forma unilateral, el acuerdo consiste en que ciertas mercancías ingresaran a Estados Unidos sin pagar ningún tipo de arancel (400 subpartidas de oferta exportable ecuatoriana), es importante señalar que Ecuador gozaba ya del SGP+, pero en 2013 Estados Unidos decidió de manera unilateral no extender este beneficio, el 28 de Junio del 2015 tras cerca de dos años sin el acuerdo de preferencias, el presidente Barack Obama suscribió la ley de extensión de preferencias hasta el 31 de diciembre del 2017 según el Ministerio de Comercio Exterior. En la tabla 4 se puede observar el comportamiento de la balanza comercial de Ecuador con Estados Unidos, antes y después de otorgar este beneficio.

Tabla 4
Comportamiento de la balanza comercial no petrolera de Ecuador con Estados Unidos, antes y después del SGP+

	2012	2013	2014	2015	Variación 2012-2013	Variación 2014-2015
Exportaciones	2,220	2,549	3,473	3,039	15%	-13%
Importaciones	4,002	4,343	4,287	3,170	9%	-26%
Balanza Comercial	-1,782	-1,794	-0,814	-0,131	1%	-84%

Fuente: (Banco Central del Ecuador, PROECUADOR, Ministerio de Comercio Exterior, 2016)

Desde Agosto del 2013 hasta Junio del 2015 Ecuador no formaba parte de los países que se beneficiaba del SGP+, debido al efecto retroactivo del anuncio de extensión de las preferencias, los exportadores ecuatorianos además pueden recuperar el dinero correspondiente a pago de aranceles, desde el 01 de agosto del 2013 hasta junio del 2015.

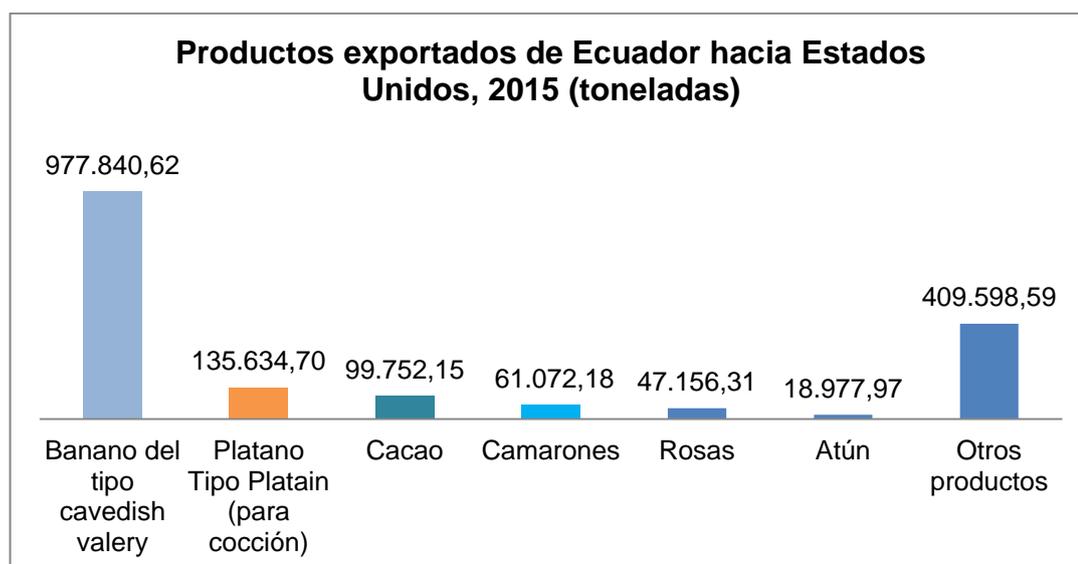


Figura 2 Principales productos exportados de Ecuador a Estados Unidos

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2015)

En relación a las exportaciones de Estados Unidos hacia América Latina, Ecuador está ubicado en séptimo lugar con un total de importación de 6'836,773.12Tn en el 2015 según datos del Banco Central del Ecuador, siendo los principales productos que se importan según su volumen Fosfato diamónico (fertilizante) 41,310.95Tn y Carbonato de sodio 36,776.00Tn (se lo utiliza en la fabricación de jabón, vidrio o tintes).

3.2.3 Ecuador – México

Este acuerdo se lo suscribió en 1983 y fue creado con la finalidad de incrementar el intercambio comercial entre Ecuador y México de una forma más equilibrada, pues se consideran los distintos grados de desarrollo de las economías, se lo renegoció en 2007 pues Ecuador aducía que necesitaba un trato preferencial y diferenciado por ser un país que no cuenta con una

moneda propia, también se trató de implementar estrategias para evitar obstáculos innecesarios al comercio entre ambos países. (Proméxico, s.f.).

Estos dos países forman parte de la Asociación Latinoamericana de Integración cuyo principal objetivo es la reducción y eliminación gradual de trabas al comercio, así como también promover el desarrollo económico y social de la región en forma armónica. Pese a que Ecuador y México son parte de estos acuerdos, la mayoría de productos no cuenta con preferencias arancelarias al momento de ingresar al otro país. Ecuador utiliza en sus exportaciones hacia México 567 partidas arancelarias de las cuales productos como cacao en grano paga 15% de arancel al momento de ingresar al país azteca, sardinas (20%), neumáticos (20%), extractos, esencias y concentrados de café paga un arancel de 140.40%.

En el caso de México, este país en los últimos 8 años ha concentrado sus exportaciones hacia Ecuador en 3347 partidas arancelarias, de las cuales productos de como sustitutos sintéticos del plasma humano que pagan un arancel del 5%, champúes (20%), tubos de acero inoxidable (0%) y los decodificadores satelitales cancelan un arancel del 20%. En la tabla 5 se ha tomado al año 2007 como punto de referencia para estudiar el comportamiento de la balanza comercial entre estos dos países, pues como se mencionó anteriormente en este año se renegocio este acuerdo bilateral.

Tabla 5
Comportamiento de la balanza comercial entre Ecuador y México

	2000-2007	% Variación	2008-2015	% Variación
		Promedio		Promedio
		Anual		Anual
Exportaciones	419706,33	16,78%	879590,76	9,65%
Importaciones	1842804,33	20,15%	5984477,39	9,90%
Balanza Comercial	-1423098	28,57%	-5104886,63	10,66%

Fuente: (Banco Central del Ecuador, PROECUADOR, Trade Map, INEGI, 2016.)

Las exportaciones de Ecuador hacia México en la última década se han concentrado en productos como aceite, madera, pescado, fueloil y cacao, este último tuvo un crecimiento significativo de 4280% en los últimos ocho años en comparación a lo que se exportaba en 2000-2007.

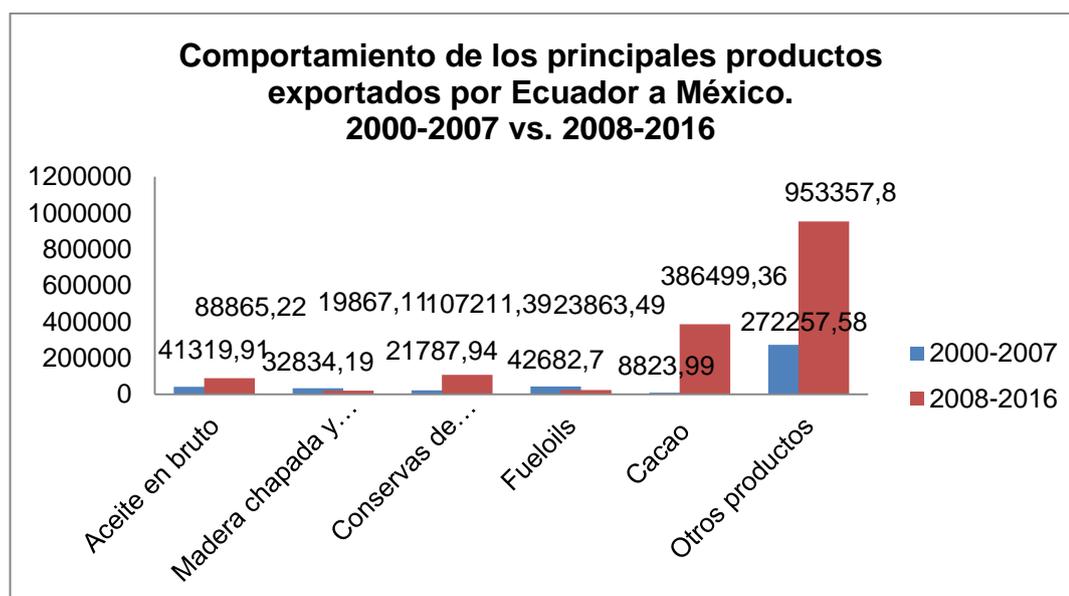


Figura 3 Comportamiento de los principales productos exportados por Ecuador a México. Período: 2000-2007 vs. 2008-2016

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2016)

Las importaciones realizadas por Ecuador desde México en el período 2008-2016 se puede observar que estas han crecido un 233% respecto al período 2000-2007, los cinco principales productos de importación son medicamentos (US\$259,779.49), tubos de hierro y acero (US\$288,109.08), aparatos receptores de televisión y radiodifusión (US\$192,715.32), teléfonos móviles (US\$95,976.42) y automóviles de turismo (US\$332,450.26), cabe resaltar que las importaciones de medicamentos fueron las que menos crecieron en los últimos 8 años (6%).

3.2.4 Perú – México

Tomando en cuenta el crecimiento comercial entre los dos países, se suscribió un acuerdo de complementación comercial que otorgue mejores condiciones en términos de intercambio comercial entre las dos naciones, donde se busca eliminar barreras al comercio, así como también la promoción de competencia leal, este acuerdo ha sido renegociado en 3 ocasiones en 1995, 2009 y 2011, a través de este acuerdo México otorga a Perú aranceles preferenciales a aproximadamente 444 productos, los sectores que se benefician de esta preferencias son el de cueros y pieles con el 100%, sectores como el maderero, metalmecánico, siderometalúrgico y químico se benefician con aranceles que oscilan entre el 60% y 100%.

Tabla 6
Evolución del Comercio Perú- México 2008-2015. Valores Expresados en Miles de Dólares

	2008-2011	% Variación Promedio Anual	2012- 2015	% Variación Promedio Anual
Exportaciones	1281226	19,07%	2208185	8,18%
Importaciones	4412998	13,24%	5726661	-12,20%
Balanza Comercial	-3131772	12,98%	-3518476	-22,59%

Fuente: (Trade Map, 2016)

En el período 2008-2011 el porcentaje de variación promedio anual de las exportaciones de Perú a México fue de 19.07%, pero después de la firma del acuerdo durante el período 2012-2015 las exportaciones presentaban un porcentaje de variación promedio de 8.18%, respecto a las importaciones antes de firmar el acuerdo estas también presentaban un crecimiento promedio anual del 13.24%, en el período 2012-2015 el porcentaje de variación promedio anual fue de -12,20%, si bien las importaciones hasta el año 2014 presentaban un ligero incremento, en el año 2015 estas disminuyeron en un 83,88%, como resultado el déficit de Perú respecto a México disminuyó de 8.98% en 2014 a 119.72% en 2015.

Los principales productos que Perú exporta hacia México es gas de petróleo US\$197440, minerales de cobre US\$42902, pimienta US\$30113, aceites de petróleo US\$20356 y fosfato de calcio US\$20100, en cuanto a los cinco productos que más importa de México son aparatos receptores de televisión US\$310189, coches de turismo US\$131948, tractores US\$ 124268, máquinas automáticas para el tratamiento y procesamiento de datos US\$116268 y preparaciones capilares US\$68082.

Es necesario indicar que México, Perú, Chile y Colombia integran el bloque comercial Alianza del Pacífico el cuál entró en vigor en 2011 y cuyo objetivo principal es promover las relaciones económicas y comerciales, para así alcanzar en conjunto mejores condiciones para ingresar al mercado asiático, los miembros de este bloque suman en conjunto un PIB de \$2,164 mil millones de dólares (más del 38% del PIB de América Latina y el Caribe), según Magali Silva titular del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo citada por Maza (2016), México dentro del bloque Alianza del Pacifico abarca el 17% de las exportaciones peruanas, pese a esto Perú mantiene un déficit en su balanza comercial frente a México en los últimos 5 años.

3.2.5 Perú - Canadá

El tratado de Libre Comercio entre Perú y Canadá se suscribió en la ciudad de Lima el 29 Mayo de 2008; y entró en vigencia el 1 Agosto 2009, en la etapa de negociación del tratado se trataron temas como acceso a mercados y eliminación de trabas al comercio, reglas de origen, medidas sanitarias y fitosanitarias, medidas de defensa comercial, inversión extranjera, comercio transfronterizo de servicios, telecomunicaciones, servicios financieros, entrada temporal personas de negocios, política de competencia, contratación pública, comercio electrónico, laboral, medio ambiente, transparencia, solución de controversias.

Los principales productos que se exportan hacia Canadá pertenecen al sector minero sin embargo en el acuerdo se ha establecido beneficios de ingreso con una tarifa preferencial del 0% a cerca de 3836 productos siendo los sectores beneficiados el textil, agrícola y de confecciones. Las importaciones realizadas por Perú en el período Enero 2016 – Abril 2016 son de 10'911,355 Tn, el acuerdo con Canadá representa en este valor el 0,79% de las importaciones, los principales productos importados son el trigo (US\$367 millones), las turbinas de gas (US\$33 millones) y máquinas de procesamiento de piedra (US\$31,8 millones).

Tabla 7
Evolución del comercio Perú- Canadá 2004-2015. Valores expresados en miles de dólares

	2004-2009	% Variación	2010-2015	% Variación
	Promedio Anual		Promedio Anual	
Exportaciones (FOB)	9060177	61,93%	15279883,03	2,60%
Importaciones (CIF)	1875510	17,13%	3159392,113	11,34%
Saldo Comercial	7184667	124,14%	12120491	0,23%

Fuente: (Trade Map, 2016)

Las relaciones comerciales que tiene Perú y Canadá antes y después de firmar el TLC ha sido muy conveniente para el país andino, pues respecto a la balanza comercial este presenta un superávit en los dos períodos, cabe recalcar que antes de firmar el TLC con Canadá, los datos expuestos en la tabla 7 nos indican que existía un mayor porcentaje de crecimiento tanto en exportaciones como importaciones. A continuación en la figura 4 se muestra los tratados comerciales que tiene Perú con otros países o bloques comerciales, el objetivo es mostrar el lugar que ocupa el TLC con Canadá respecto a los demás países.

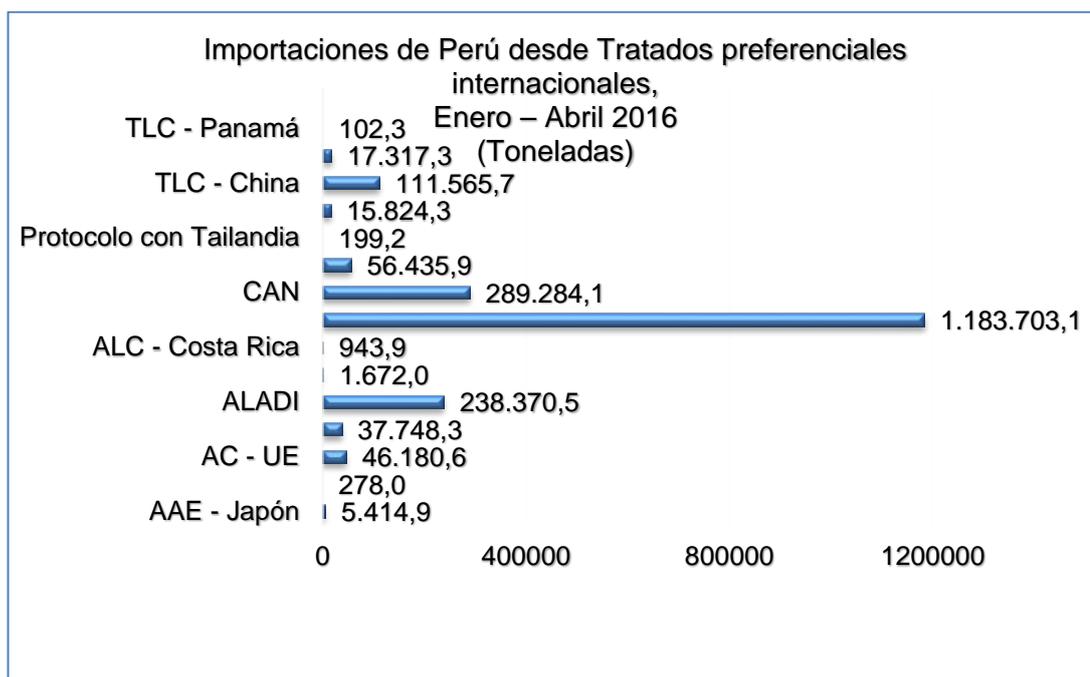


Figura 4 Importaciones de Perú desde Tratados preferenciales internacionales

Fuente: (Sunat, 2016)

Es importante mencionar que Perú dentro de la Comunidad Andina es el país que más tratados comerciales ha firmado con otros países o bloques comerciales, en la figura 5 podemos observar el comportamiento de sus importaciones desde cada uno de los tratados que tiene vigentes, el TLC que tiene con Canadá ocupa el noveno puesto en cuanto a importaciones.

3.2.6 Estados Unidos – Colombia - Perú.

Perú y Colombia gozaban del SGP+ que otorgaba Estados Unidos hasta aproximadamente 2009, este era un acuerdo en el cual los dos países podían exportar mercancías sin pagar ningún tipo de arancel, pero por el desarrollo económico que han tenido estas dos economías se decidió no ampliar este beneficio, cada país decidió firmar un TLC con Estados Unidos con el objetivo principal de establecer una zona de libre comercio que ayude a potenciar el comercio bilateral de estos países, en la tabla 8 se han identificado ventajas y desventajas que se presentaron tras 5 años de firmado el acuerdo.

Tabla 8
Resumen Tratado de Libre Comercio Estados Unidos - Perú y Estados Unidos-Colombia.

TLC	Vigencia	Ventajas	Desventajas
Perú- Estados Unidos	Entró en vigencia en febrero del 2009 y ha permitido a Perú ganar competitividad frente a otros países de la región que no gozan de las preferencias que se han establecido en el acuerdo.	<p>Las importaciones en período 2005-2009 tenían un crecimiento anual promedio de 22,44%, después de firmar el TLC el crecimiento anual promedio de las importaciones en el período 2010-2015 fue de 11.61%.</p> <p>Las exportaciones de Perú hacia Estados Unidos después de firmar el TLC han ido creciendo anualmente en promedio 3,21%, lo que muestra una tendencia positiva si lo comparamos con el decrecimiento que estas sufrían en el período 2005-2009 de -2.55%.</p> <p>Los principales productos que Perú exporta a Estados Unidos son oro, gasolina, estaño y carburo reactores de queroseno, en comparación con el total de exportaciones que Perú realiza, podemos observar que Estados Unidos abarca el 27% de las exportaciones de oro, 47% de estaño, 46,7% de gasolina y carburo reactores de queroseno en un 32%.</p> <p>La IED proveniente de Estados Unidos en los últimos cinco años, se concentró en sectores como: Comercio (4,4%), Energía (12,7%), Finanzas (13.4%), industria (28.6%), Minería (29,9%), Petróleo (5,1%).</p>	<p>EL 60% de las exportaciones de Perú hacia Estados Unidos se concentran en 10 productos, la mayoría de ellos corresponden al sector de la minería.</p> <p>El déficit de la balanza comercial de Perú con Estados Unidos desde que entró en vigencia el TLC ha tenido un crecimiento promedio anual de 52.23%.</p> <p>Estados Unidos otorga subsidios a la mayoría de productos agrícolas, por lo que representa una gran amenaza a los agricultores peruanos.</p>

Continua



Colombia- Estados Unidos	Fue aprobado en el año 2011 pero entró en vigencia un año después	Antes del TLC, Colombia gozaba de un acuerdo de preferencias Arancelarias (ATPDEA) el cual otorgaba beneficios a 5670 partidas arancelarias, después de firmar el TLC en 2012 estos beneficios se extendieron hasta 10634 partidas arancelarias que ingresan a Estados Unidos con arancel del 0%. Para proteger a la agricultura nacional se establecieron cupos a la importación los cuales irán aumentando cada año en un 5%, los productos considerados sensibles para Colombia que deberán acogerse a esta disposición son arroz (79,000tn), maíz amarillo (2'100,000ton), maíz blanco (136,500tn), frijol (15,750tn). En el sector de las carnes los productos considerados sensibles son la carne de bovino (2,100tn), carne de pollo (412tn) el incremento anual de los cupos de importación ira entre los 3% y 5 % anual.	En el año 2015 con la implementación del TLC con Estados Unidos la balanza comercial fue deficitaria para Colombia con US\$1094 millones, pese a que las importaciones provenientes de Estados Unidos disminuyeron en un 15,1%, sucedió lo mismo con las exportaciones, las cuales decrecieron 30,6%. Desde mayo de 2012, 2230 empresas han exportado por primera vez a Estados Unidos, pero el 63% de las nuevas exportaciones son inferiores a US\$10000, llegando a ocupar solo el 2% del total exportado según datos de DIAN.
---	---	--	--

Fuente: (PROCOLOMBIA, PROINVERSIÓN, Trade map, 2016)

3.2.7 Colombia – Canadá

Entró en vigor el 15 de agosto de 2011 junto con acuerdos paralelos entorno a cooperación laboral y del medio ambiente, el comercio bilateral entre los dos países ascendió en 2015 a \$1,291 millones lo que convierte a Colombia en el quinto socio comercial más importante de Canadá en América Latina, en el acuerdo se negoció que el 98% de las exportaciones

ingresen a Canadá libres de arancel, y los productos que no consten dentro de estos beneficios como el café, flores, frutas y hortalizas piña, guanábana, papaya tendrán que ser sometidos a un tratamiento de reducción parcial del arancel. Pese a que las importaciones de Colombia disminuyeron 23% en el primer trimestre del 2016 en comparación al mismo período del año anterior, la balanza comercial es negativa para Colombia pues sus exportaciones también presentaron un decrecimiento del 44% respecto al período anterior.

Tabla 9
Comportamiento de la Balanza Comercial de Colombia con Canadá, antes y después de firmar el TLC. Período 2008-2015.

	2008	2009	2010	2011	% Variación Promedio 2008- 2011
Exportaciones	326476	385593	532126	614416	23,86%
Importaciones	795319	675074	823442	959745	7,80%
Balanza Comercial	-468843	-289481	-291316	-345329	-6,36%
	2012	2013	2014	2015	% Variación Promedio 2011- 2015
Exportaciones	466978	390152	664785	417025	-1,83%
Importaciones	1141734	1001227	1164632	877155	-0,43%
Balanza Comercial	-674756	-611075	-499847	-460130	14,95%

Fuente: (Cámara de Comercio Colombo Canadiense, PROCOLOMBIA, DANE, 2016)

Los principales productos exportados de Colombia a Canadá en el año 2015 han sufrido una disminución en comparación al 2011, año en el que todavía no entraba en vigor el TLC con Canadá, esta comparación se la puede apreciar mejor en la figura 5.

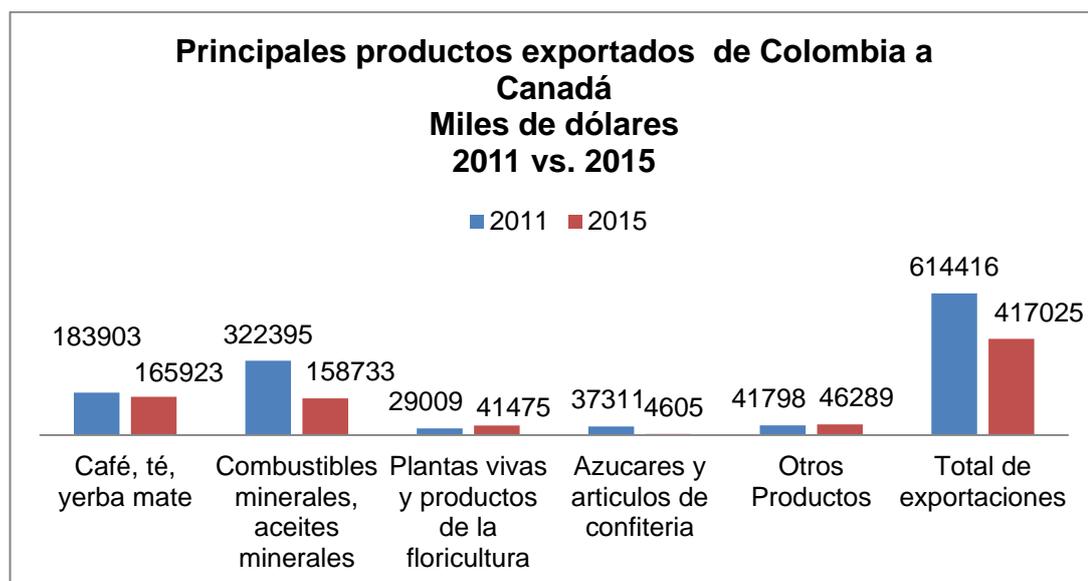


Figura 5 Principales productos exportados por Colombia a Canadá.
Fuente: (PROCOLOMBIA, Trade Map, 2016)

Los cinco productos que más importa Colombia desde Canadá son Cereales con US\$266265 (aumento en importaciones del 16% respecto al 2011), máquinas y artefactos mecánicos US\$98070, reducción del 43% respecto al año 2011, los abonos US\$66122 tuvieron una reducción de 11% en la importaciones respecto al 2011, las importaciones de productos farmacéuticos crecieron 144% respecto al 2011 y legumbres y hortalizas en 2015 se importó US\$64286, lo que significa un incremento del 9% en comparación al 2011.

3.2.8 Colombia – México

El TLC entre Colombia y México entró en vigencia en 1995 y estaba conformado por Colombia, Venezuela y México conocido en un inicio TLC - G3, este acuerdo incluyó una serie de reglas las cuales garantizarían el comercio y la inversión extranjera, además se consideró también la apertura de mercados para los bienes y servicios, en el cual se incluiría un programa de desgravación arancelaria que estaría vigente durante 10 años, en dicho programa no se incluiría gran parte del sector agropecuario. En la actualidad dicho programa de desgravamen ha permitido que el 97% del universo

arancelario se encuentre con un arancel del 0%, las demás sub partidas en las que se encuentran principalmente vehículos presentan un arancel del 1,2% el cual aún debe someterse al programa de desgravamen.

Aun cuando el acuerdo comercial entre México y Colombia data de hace más 20 años, es en 2006 después que Venezuela decidiera prescindir del convenio que la relación entre Colombia y México tomó relevancia, dos años de realizar adecuaciones referidas al acceso a mercados y reglas de origen, permitió un repunte en el intercambio comercial, a esto hay que sumarle que en 2012, con la entrada en vigor de la Alianza Pacífico los dos países terminaron de afianzar sus relaciones. Si bien, en términos de la balanza comercial la relación comercial existente entre estas dos naciones es poco significativa, Colombia se ha convertido en un socio estratégico para México pues es el principal receptor en América Latina de sus productos, con el sector automotriz como el de mayor relevancia en el intercambio entre ambos países.

Tabla 10
Comportamiento de la Balanza Comercial entre Colombia y México.

	G3 TLC 2001-2005	Modificación al TLC 2006-2010	Alianza del Pacífico 2011-2015	% Variación Promedio 2006-2010	% Variación Promedio 2011-2015
Exportación	2.062.090	2.867.925	4.232.524	2,18%	13,36%
Importación	4.711.243	14.643.678	27.042.733	21,52%	1,16%
Balanza Comercial	-2.649.153	-11.775.753	-22.810.209	30,03%	-0,32%

Fuente: (DIAN, PORCOLOMBIA, PROMÉXICO, 2016)

Los principales productos que importa México desde Colombia son vehículos los cuales ocuparon en 2014 el 15% del total de las importaciones colombianas, camiones de reparto (9,1%) y computadoras (4%).

Entre los principales productos que exporta México hacia Colombia los vehículos abarcan el 19% del total de importaciones realizadas por Colombia en 2014, seguido por briquetas de carbón con 7% y polímetros de propileno con el 4% de las exportaciones.

3.2.9 Bolivia - México

Este acuerdo de complementación económica entró en vigencia en 2010 y reemplaza a un acuerdo que estaba vigente desde 1995, en este acuerdo se negoció que cerca del 98% del universo arancelario de Bolivia se beneficie de preferencias, los sectores que se han beneficiado a un costo de arancel cero son productos para la industria química, manufacturas de plástico, productos textiles y sellos galvanizados, por otro lado sectores agropecuarios y agroindustriales fueron liberados también del arancel que se pagaba. Este acuerdo ha logrado que el intercambio comercial aumente en un 35%. (Instituto Boliviano de Comercio Exterior- IBCE).

Tabla 11
Evolución del Comercio Bolivia- México 2005-2015. Valores Expresados en miles de dólares

	2005-2009	% Variación promedio anual	2010-2015	% Variación promedio anual
Exportaciones	136926	-4,45%	211072	15,17%
Importaciones	368193	-11,58%	1411032	-13,22%
Balanza Comercial	-231267	-13,11%	-1199960	-16,19%

Fuente: (Trade Map, 2016)

Se tomó al 2010 como año de referencia para estudiar la evolución del comercio entre estos dos países, podemos observar que después de la firma de dicho acuerdo la balanza comercial de Bolivia tiene un déficit superior al que tenía en el periodo 2005-2009, pese a que las exportaciones presentan un crecimiento del 15,7%.

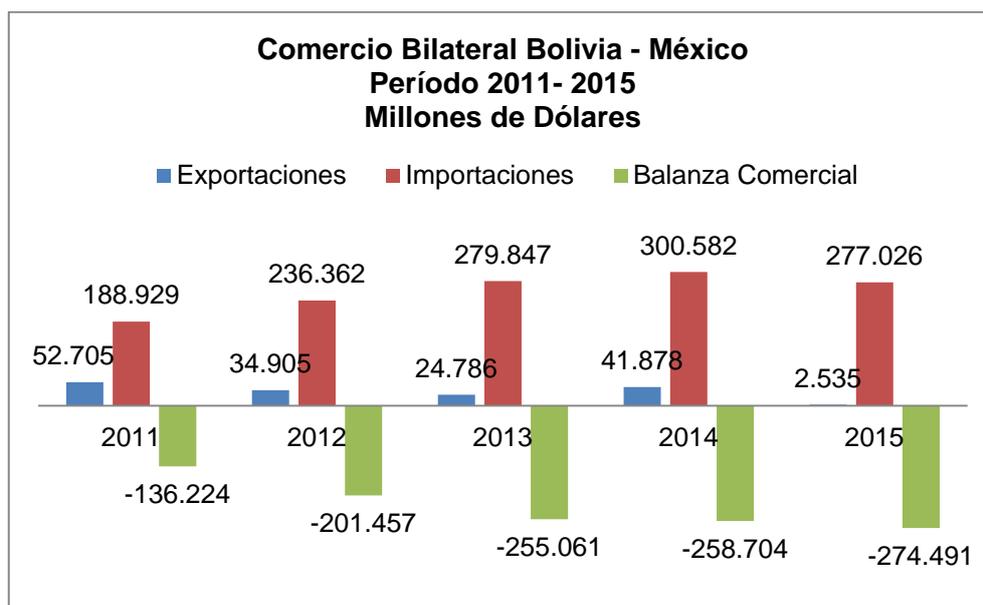


Figura 6 Comercio Bilateral entre Bolivia y México

Fuente: (Trade Map, 2015)

Pese a los beneficios establecidos en el acuerdo a favor de Bolivia podemos ver como su balanza comercial en los últimos 5 años sigue presentando un déficit, los principales productos que importa Bolivia de México son vehículos, maquinas, calderas y aparatos mecánicos, materias plásticas y sus manufacturas, aparatos de material eléctrico y aparatos de grabación.

3.2.10 Bolivia - Canadá

Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)

Canadá otorga este acuerdo a 180 países considerados en desarrollo o menos desarrollados entre los que se encuentra Bolivia, mediante este sistema Canadá otorga preferencias arancelarias utilizando el Arancel de la Nación Más Favorecida perteneciente a la Organización Mundial de Comercio para , a más de 6,700 productos lo que significa el 80% del universo arancelario de Canadá. Este acuerdo fue otorgado desde el 1 de Julio de 1974, y se renovaba cada 10 años, estuvo en vigencia hasta el año 2014 y se excluían de preferencias arancelarias únicamente los productos

textiles, los calzados, productos de la industria química y plástica, el acero y tubos electrónicos. En la figura No. 10 se puede observar cómo se ha comportado el comercio entre Canadá y Bolivia.

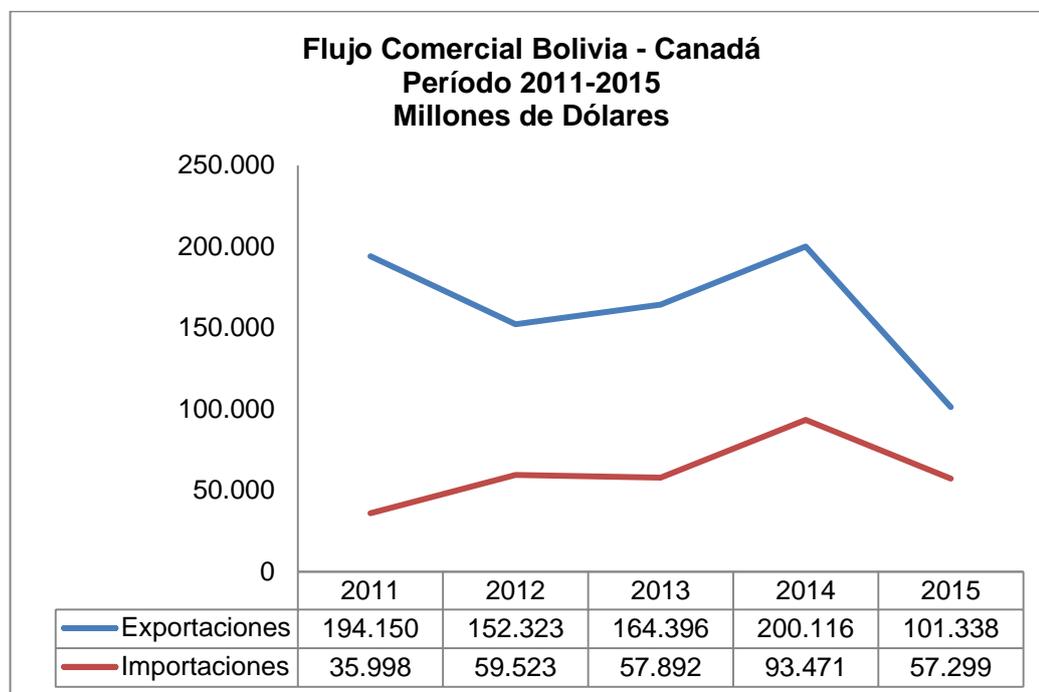


Figura 7 Intercambio comercial Bolivia – Canadá. Período 2011-2015.
Fuente: (Trade Map, 2015)

En la figura 7 se puede apreciar que el 2015 presenta una disminución considerable tanto en exportaciones como importaciones bolivianas, provocada por dos factores: Canadá decidió en este año no otorgar a Bolivia el SPG y el segundo factor fue la caída del precio del petróleo, lo que influyó para que esta situación se diera. Los principales productos de exportación de Bolivia hacia Canadá pertenecen en su mayoría al sector minero por ejemplo minerales, escorias y cenizas (US\$70408 millones), perlas finas, piedras preciosas (US\$12838 millones), aceites esenciales y resinoides (US\$4996 millones). En cuanto a las importaciones que realiza desde Canadá los principales productos son: máquinas y reactores nucleares (US\$18774millones), vehículos automóviles (US\$5369 millones), papel, cartón y manufacturas de pasta celulosa (US\$4212 millones) y materias plásticas y manufacturas de estas materias (US\$3294 millones).

3.2.11 Estados Unidos de América – Bolivia

El SGP+ que otorga Estados Unidos está conformado por 129 países, entre los que se encuentra Bolivia. Está diseñado para promover el crecimiento económico de países en desarrollo o con menos grado de desarrollo, proporcionando acceso a preferencias arancelarias de ciertos productos. El SGP es un programa que es revisado periódicamente para eliminar o incluir productos o países beneficiados. (Instituto Boliviano de Comercio Exterior), Estados Unidos decidió en 2013 retirar a Bolivia de los países que se benefician de este programa pero en Julio del 2015 el presidente de los Estados Unidos extendió el Sistema Generalizado de Preferencias hasta el 31 de diciembre de 2017, lo que beneficiará a las exportaciones Bolivianas. (Correo del Sur, 2015)

Actualmente se benefician de este sistema cerca de 100 millones de dólares en exportaciones bolivianas de joyas, manufacturas, madera, productos elaborados a base de quinua. Sin embargo, aún existe un amplio espacio de mercancías para exportar bajo el SGP, ya que este sistema otorga beneficios a 3.500 productos, los cuales podrían ser exportados a los Estados Unidos, uno de los beneficios de la extensión del SGP se da porque los aranceles que fueron cobrados por Estados Unidos mientras no estaba vigente el acuerdo (2013-2015) serán devueltos a los exportadores bolivianos.

Tabla 12
Comercio Bilateral entre Bolivia- Estados Unidos. Valores expresados en Miles de Dólares.

	2013	2014	2015
Exportaciones	1215223	2011756	1105024
Importaciones	1171619	1233287	1021515
Balanza Comercial	43604	778469	83509

Fuente: (Trade Map, 2016)

Gracias a las preferencias arancelarias que tiene Bolivia ha logrado mantener una armonía en sus importaciones y exportaciones, lo que dio como resultado una balanza comercial positiva con US\$83.509 al 2015. Cabe recalcar que no existen información confiable del presente año, razón por la cual no se analizó esos datos.

Las ventajas y desventajas que se identificaron una vez realizada una revisión de datos y estadísticas de los acuerdos comerciales bilaterales que tienen los países miembros de los bloques en estudio son las siguientes:

Tabla 13
Ventajas y desventajas de los acuerdos bilaterales.

Ventajas	Desventajas
<ul style="list-style-type: none"> • Se resuelven conflictos en menor tiempo pues el objetivo de las dos partes es el de facilitar el diálogo. • Se establecen reglas claras para el comercio entre las dos partes. • Existe crecimiento de la Inversión Extranjera. • Se amplían mercados por lo tanto se tiene mayor crecimiento económico • Acceso a productos nuevos y a más bajo costo. • Genera mejoras en la productividad y competitividad, se ha desarrollado sectores como el agrícola, industrial o servicios • Se plantean esquemas de desgravación arancelaria. • Se regulan los programas de devolución de aranceles, mejorando el comercio entre los dos países. 	<ul style="list-style-type: none"> • Los acuerdos de libre comercio contienen muchos elementos que no están sujetos a normas en la OMC, como consecuencia en una discusión entre las dos partes la OMC no sabe cómo actuar. • Al no estar preparado un país con una economía pequeña, no todos los sectores económicos se benefician equitativamente. • En el mercado existen competidores más fuertes, lo cual es perjudicial para una economía emergente • Diferencias tecnológicas marcadas ponen en desventaja a países en desarrollo, ya que no cuenta con la infraestructura industrial suficiente para competir con los productos de su socio.

Existen claras diferencias entre los acuerdos bilaterales y multilaterales, ambas formas de integración buscan el desarrollo económico y social de sus pueblos, mientras que en los acuerdos bilaterales el socio comercial más fuerte es el que determina los parámetros adecuados para cerrar el tratado o la negociación, en un acuerdo multilateral los países miembros buscan el desarrollo equilibrado.

En el siguiente capítulo se explicará el intercambio comercial que existe entre los países miembros de CAN y NAFTA, al inicio se analizará el comportamiento de los bloques comerciales a nivel mundial, posteriormente se presentarán datos del intercambio comercial que realizan los dos bloques económicos y finalmente se analizará la comercialización del objeto de estudio que es la stevia.

3.3 Descripción Arancelaria de la Stevia

Las hojas de Stevia están clasificadas dentro del arancel a nivel de la Comunidad Andina en el Capítulo 12: Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; paja y forraje. Partida 12.12: Algarrobas, algas, remolacha azucarera y caña de azúcar, frescas, refrigeradas, congeladas o secas, incluso pulverizadas; huesos (carozos) y almendras de frutos y demás productos vegetales (incluidas las raíces de achicoria sin tostar de la variedad *Chichorium intybus sativum*) empleados principalmente en la alimentación humana, no expresados ni comprendidos en otra parte. Este producto a nivel de la Comunidad Andina tiene su propia partida arancelaria la cual es: 1212.99.10 Estevia (Stevia) (Stevia rebaudiana) y paga un arancel del 10%.

A nivel del TLCAN al ser un producto nuevo, la Stevia como materia prima se la clasifica en la sección II, capítulo 12 como se lo puede observar en la figura 8.

12 SEMILLAS Y FRUTOS OLEAGINOSOS; SEMILLAS Y FRUTOS DIVERSOS; PLANTAS INDUSTRIALES O MEDICINALES; PAJA Y FORRAJE

1212 ALGARROBAS, ALGAS, REMOLACHA AZUCARERA Y CAÑA DE AZÚCAR, FRESCAS, REFRIGERADAS, CONGELADAS O SECAS, INCLUSO PULVERIZADAS; HUESOS (CAROZOS) Y ALMENDRAS DE FRUTOS Y DEMÁS PRODUCTOS VEGETALES (INCLUIDAS LAS RAÍCES DE ACHICORIA SIN TOSTAR DE LA VARIEDAD CICHORIUM INTYBUS SATIVUM) EMPLEADOS PRINCIPALMENTE EN LA ALIMENTACIÓN HUMANA, NO EXPRESADOS NI COMPRENDIDOS EN OTRA PARTE.

121299 LOS DEMÁS.

Producto	
Descripción	
<input type="checkbox"/>	FLOR DE JAMAICA
<input checked="" type="checkbox"/>	HOJA SECA DE STEVIA
<input checked="" type="checkbox"/>	HOJA SECA DE STEVIA EN POLVO

Todos los productos Limpiar Buscar

Figura 8 Clasificación Arancelaria a nivel de TLCAN.

Fuente: Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales,

Para realizar un análisis más profundo del producto se va a analizar a la stevia como materia prima y bebidas endulzadas a base de stevia, pues este mercado ha tenido un mayor crecimiento comercial.

Las bebidas endulzadas a base de stevia están clasificadas dentro del arancel a nivel de la Comunidad Andina en el Capítulo 21: Preparaciones alimenticias diversas. Partida 21.06: Preparaciones alimenticias no expresadas ni comprendidas en otra parte. Sub partida 2106.90, los demás. Este producto a nivel de la Comunidad Andina tiene su propia partida arancelaria a la cual es: 2106.90.91 Preparaciones edulcorantes a base de estevia; estos productos se los clasifica con el código anteriormente mencionado a nivel de Ecuador y Perú.

A nivel de subpartida arancelaria en el caso de Colombia y Bolivia presentan un cambio, pues a la Stevia se la ubica en la partida 2106.90.61 como lo indica la figura 9.

Perfil de la mercancía						
DATOS GENERALES						
Nivel Nomenclatura	Código Nomenclatura	Código Complem.	Código Suplem.	Desde	Hasta	Leg
ARIAN	2106.90.61.00			27-ago-2014	...	
Descripción	Preparaciones alimenticias diversas Preparaciones alimenticias no expresadas ni comprendidas en otra parte. - Las demás: -- Preparaciones edulcorantes: --- A base de estevia			27-ago-2014	...	
Unidad física	kg - Kilogramo			27-ago-2014	...	

Figura 9 Clasificación Arancelaria a nivel de Colombia y Bolivia.

Fuente: Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales

A nivel de TLCAN las bebidas edulcorantes que contengan este aditivo se las clasifica en la partida arancelaria 2106.90.00

3.4 Descripción del Producto

La Stevia es originaria de la cordillera Amambay, entre Paraguay y Brasil, en este lugar crece de forma natural, a lo largo de los años esta planta se ha ido cultivando en otras zonas de Sudamérica como Colombia, Ecuador, Bolivia, Perú y Argentina. Sin embargo China es el principal productor y consumidor de este producto, seguido de Japón cuyos habitantes alcanzan el 60% del consumo de su producción y solo el 40% se exporta.

La hoja de Stevia ha causado una revolución en los hábitos de consumo de las personas pues no solo se la utiliza como endulzante, sino también cuenta con propiedades terapéuticas. Las propiedades que se le atribuyen a esta planta se dan por un glucósido llamado esteviosidad, el cual está compuesto por glucosa y rebaudiosida, el resultado es un producto 15 veces más dulce que el azúcar extraído de la caña de azúcar o remolacha (sucrosa). Finalmente el extracto puede llegar a ser 100 o 300 veces más

dulce que el del azúcar ya conocido, puede ser consumido por personas que padecen obesidad o diabetes y 1 taza de azúcar equivale a 2 cucharas de Stevia fresca o ¼ de polvo de extracto. (Huayamave Bravo, Lara García, Maluk Salem, & Villagran Jaramillo, Stevia, Produccion y Procesamiento de un endulzante Alternativo, 2009)

3.5 Beneficios:

- Ayuda a la absorción de la grasa y no contiene calorías, por lo que es utilizada en productos para perder peso y el cuidado del cuerpo.
- Al ser un endulzante natural ayuda a reducir los antojos, pues está comprobado que el azúcar produce adicción
- Reduce las caries, porque no es azúcar y por lo tanto cuida tu higiene bucal.
- Regula el azúcar de la sangre por lo que puede ser ingerido incluso por personas con diabetes
- Las hojas de la Stevia en uso veterinario se la utiliza para alimentar a animales de granja, pues ayuda a mejorar su desarrollo y la de sus crías.
- Mejora la resistencia frente a resfriados y gripes.

3.6 Barreras en la comercialización de Stevia

- La FDA (Food and Drug Administration) es la entidad encargada de regular todos los alimentos reglamentados por el departamento de agricultura de los Estados Unidos, esta otorgó en diciembre del 2008 el status GRAS (Generally Recognized As Safe) que le reconoce como un aditivo alimenticio no dañino para la salud, pese a esto no se la puede comercializar en hojas, su presentación debe ser en polvo, granulada o también como ingrediente en bebidas endulzadas a base de Stevia. (Heyden, 2013).

3.7 Formas de consumo del producto:

La Stevia puede ser utilizada de varias formas entre las principales tenemos:

- Como extracto.
- Combinación con otros ingredientes, es decir azúcar, extracto de fruta de monje y eritritol. Dentro de esta forma de consumo

Dentro del mercado, la stevia se la puede encontrar en diferentes presentaciones, dependiendo del grado de elaboración y procesamiento esta tendrá precios diferentes en el mercado. Los productos derivados de la stevia que son exportados son:

Tabla 14
Productos derivados de la Stevia

Producto	Descripción
Hojas	
Hoja seca	Son 10 a 15 veces más dulces que el azúcar, todo depende de la calidad de la Stevia y de esta también dependerá el precio.
Hojas molidas o en polvo	Su presentación es en fundidas de té (bolsitas) estas hojas no se disuelven.
Polvos	
Polvo. Concentrado de Rebaudiosido.	Cuenta con una concentración de glucósido, puede endulzar de 200 a 300 veces más que el azúcar normal, pero al ser un producto ya procesado elimina algunas propiedades naturales de la planta, se presenta en polvo blanco.
Gotas	
Gotas. Solución acuosa concentrada de Stevia.	Dos gotitas son suficientes para endulzar. Esta presentación es 70 veces más dulce que el azúcar normal.
Tabletas	
Tabletas	Se disuelven y están mezclados con otros ingredientes.

En países como Japón y Brasil el consumo de la Stevia ha crecido, a tal punto que cerca de la mitad de la población ha sustituido el azúcar. El mercado de los edulcorantes presenta un futuro prometedor ya que los patrones de consumo han cambiado en estos años requiriendo el desarrollo de productos orgánicos y bajos en calorías.

3.8 Oportunidades Comerciales:

- Este es un producto que en América Latina puede ser cultivado hasta 3 veces al año por su clima, a diferencia de China que pese a ser el mayor exportador mundial de Stevia, solo puede cultivarla 1 vez al año.
- El endulzante tiene un futuro muy prometedor en Estados Unidos pues en lo últimos años se ha creado una tendencia por el cuidado de la salud, por lo que las personas buscan el consumo de productos sin ingredientes artificiales y este producto cumple con todos los requisitos actuales.
- Los diabéticos buscan mejorar su nivel de vida y la suma de las personas que padecen esta enfermedad incrementa con el pasar de los años.

3.9 Flujo Comercial de Stevia

En los últimos 5 años la elaboración de productos que contienen Stevia ha crecido exponencialmente, este crecimiento se basa en la necesidad de consumir productos de forma natural y sin calorías, Según un estudio realizado por Mintel consultora especializada en análisis de mercado, existe un crecimiento en la innovación de productos que contengan Stevia, es así que Asia y Europa emergen como los principales continentes en donde se los produce, pues solo en el año 2014 se promocionó en Asia cerca de 856 productos y en Europa 579. Esta

tendencia de mercado no deja de ser ajena para Norteamérica y Latinoamérica pues desde el 2012 han presentado un crecimiento en la producción de alimentos con Stevia, lo que llevó a que en el año 2014 se produjeran 421 productos en Norteamérica y 378 en Latinoamérica.

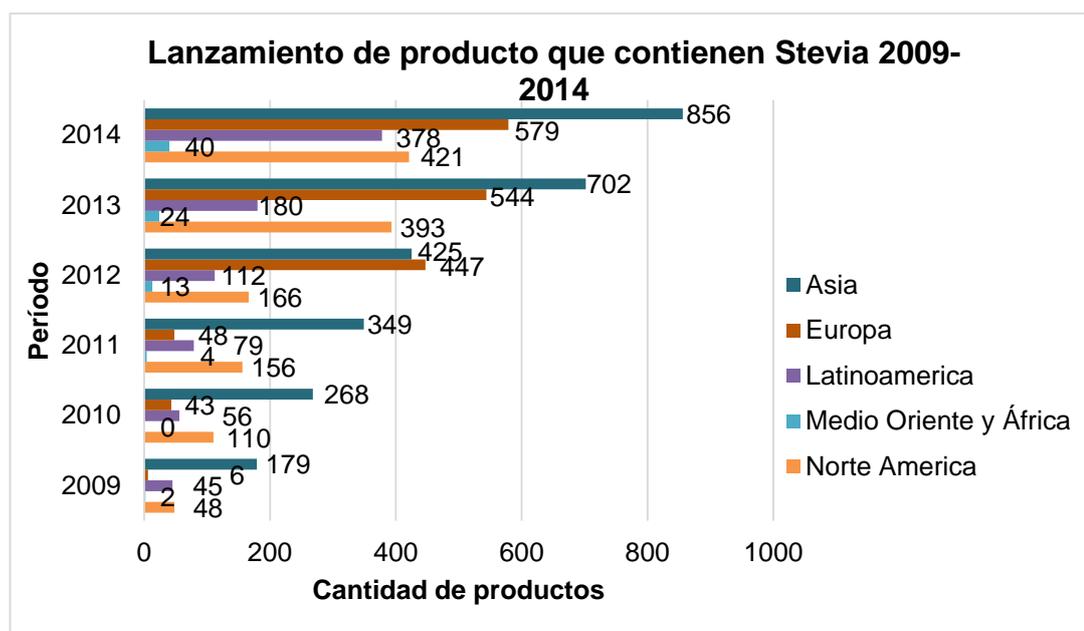


Figura 10 Lanzamiento de productos que contienen Stevia a nivel mundial

Fuente: (Mintel Internacional, 2015)

El consumo de endulzantes que tiene como ingredientes la Stevia alcanza un 4% del mercado mundial (excluido USA) y un 1% del mercado de Estados Unidos. En América Latina los países que más consumen bebidas o alimentos que contengan Stevia son Brasil y Colombia, en estos dos países en supermercados, tiendas naturistas, restaurantes, hoteles y cafeterías se ha incrementado la venta de bebidas y productos que contengan este endulzante natural. (Romero, Díaz, & Alemán , 2012)

En la actualidad esta planta se está abriendo paso en diferentes mercados del mundo, uno de ellos es en Estados Unidos, México y Canadá miembros del TLCAN los cuales han incrementado la demanda. La Stevia pese a ser un producto que se lo viene comercializando en países como

China y Japón desde hace más de 40 años, en EE.UU. fue en el año 2008 que la FDA dio su aprobación para que este producto pueda ser importado y comercializado dentro de este mercado. A continuación se mostrará el flujo comercial de la Stevia entre los miembros del TLCAN y CAN, así como los mercados más relevantes a los cuales estos países exportan su producto.

En cuanto al flujo comercial de Stevia entre los bloques comerciales CAN y TLCAN. Se la analizará desde dos perspectivas del producto: como materia prima (extracto de stevia) y como bebidas edulcorantes a base de Stevia, en la tabla 15 se puede observar las importaciones de stevia como materia prima.

Tabla 15
Importaciones de Stevia como materia prima del TLCAN desde la CAN,
Partida arancelaria: 1212.99.90

Importación de Stevia del TLCAN desde la CAN						
Peso neto: Kg						
Período: 2012-2015						
Importa	Exporta	2012	2013	2014	2015	% Variación
TLCAN	Bolivia	5.270.340	6.164.149	6.430.968	4.169.624	-5%
	Colombia	183	0	1.221	0	
	Ecuador	240.143	29.272	2.169	61	-93%
	Perú	3.689.168	4.479.918	5.490.650	1.991	-19%
	CAN	9.199.834	10.673.339	11.925.008	4.171.676	-12%

Fuente: Base de datos Comtrade, (CobusGroup, 2015)

Nota:

- Las exportaciones procedentes de los países miembros de la Comunidad Andina en el período 2012-2015 presentan disminución promedio anual, este fenómeno se pudo haber dado porque países como Canadá y México empezaron a producir localmente esta planta.

En cuanto a las importaciones de Stevia realizadas por los países de la Comunidad Andina desde el TLCAN, los países andinos presentan

esporádicas importaciones en el período 2012-2015. Perú es el país que más importa desde este bloque comercial seguido por Colombia, cada uno con 73845Kg y 16607Kg respectivamente en el 2015, según datos del Banco Central del Ecuador, este país solo presenta importaciones en 2012 por 19404kg.

Para analizar el flujo comercial de productos elaborados con Stevia se hará especial énfasis en bebidas edulcorantes a base de Stevia, pues a nivel CAN poseen su propia partida arancelaria lo que hará más fácil el estudio de las importaciones y exportaciones entre los bloques comerciales CAN y TLCAN

Tabla 16
Exportaciones de la CAN de edulcorantes a base de Stevia- Partida arancelaria: 2106.90.91

Exportaciones de edulcorantes a base de Stevia			
Miles de dólares			
Período 2014-2015			
	2014	2015	% Variación
Colombia	446560,18	1661030,51	271,96%
Ecuador	17226,2	19591,06	13,73%
Perú	25196,2	22377,755	-11,19%
Bolivia	7000	15000	114,29%
Total de Exportaciones	495982,58	1717999,33	

Fuente: (CobusGroup, 2015)

Notas:

- El 14% de las exportaciones de edulcorantes a base de Stevia de la CAN, fueron destinadas a los países miembros del TLCAN, convirtiéndolo así en su principal socio comercial respecto de este producto.

En cuanto a productos y bebidas edulcorantes a base de Stevia, los miembros de la CAN importaron en el 2015, US\$ 4'2876,36.963 lo que significa un incremento del 86,73% respecto al año anterior, en la figura 11

se puede observar los principales socios comerciales de la CAN en cuanto a importaciones de productos a base de Stevia se refiere.

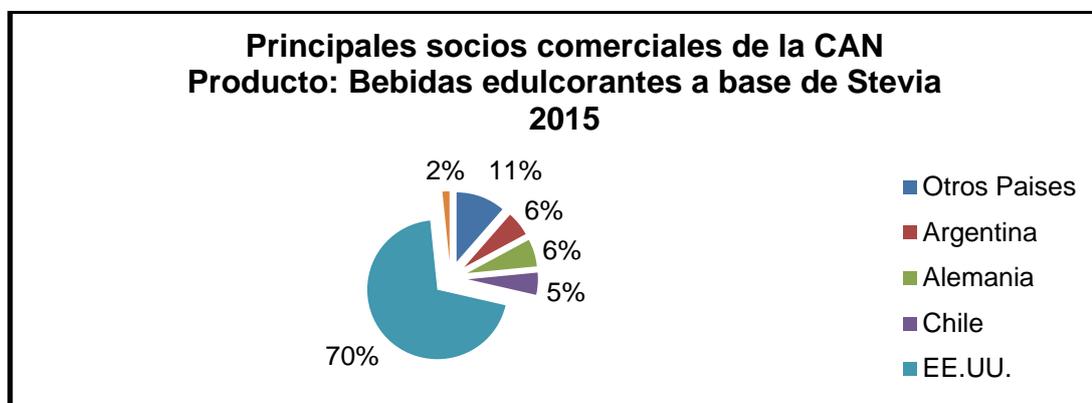


Figura 11 Participación en las importaciones de la CAN, Producto: Bebidas edulcorantes a base de Stevia
Fuente: (Intel, Cobus Group, 2015)

El consumo de Stevia en los países miembros del TLCAN tiene una tendencia de crecimiento positiva, en Estados Unidos, Canadá y México se la comenzó a producir en el año 2011 aproximadamente para abastecer el consumo local y posteriormente su exportación.



Figura 12 Exportaciones de productos a base de Stevia del TLCAN.
Fuente: Trade Map, Cobus Group.

Nota:

- Estados Unidos y México presentan una leve disminución en sus exportación en el 2015 respecto al año anterior de 2.39% y 2.06% respectivamente, Canadá por otro lado presenta un incremento de 2.71%.

- La Comunidad Andina en 2015, abarcó el 51,05% del total de las exportaciones de los países del TLCAN, de preparaciones edulcorantes a base de Stevia.

3.10 Empresas productoras y comercializadoras de Stevia CAN-TLCAN.

A continuación se presentan dos cuadros con las principales empresas que producen y comercializan productos a base de stevia en cada uno de los países miembros de los dos bloques económicos.

Tabla 17
Empresas productoras y comercializadoras de Stevia dentro de la CAN.

País	Productoras y Exportadoras	Productos
Ecuador	Aplus Traders	Hojas trituradas de Stevia
	Semsteviacorp S.A	Infusiones
	Stevida S.A	Miel
	Agrostevia.	
Colombia	Biostevia	Endulzante granulado
	Funcfos Stevia	Té instantáneo de Stevia
	Asoproestevia Valle	Endulzante de stevia y azúcar
	Multinaturales	
	Productora Agrícola CRITI	
Perú	Steviaperú SAC	Hojas de stevia en polvo
	Omega EXIM Perú	Stevia granulada
	Tania Coronel Estrada	
	Empresa Agroindustrial La Selva	
Bolivia	Mysky- Khora MK Stevia	Hojas secas
	Sissy Costa Pinto	Hojas molidas
	Primasur	Stevia granulada
		Stevia líquida
		Infusiones de Stevia

Fuente: FEDEXPOR (2016), Bioestevia, Asociación de productores de stevia Perú, Cámara Boliviana de Stevia

Tabla 18
Empresas Exportadoras y Productoras de Stevia - TLCAN

País	Productoras y Exportadoras	Productos
Estados Unidos	ONHE CORP	Stevia granulada.
	Stevia First	Endulzante de Stevia y
	Whole Earth Sweetener Company	azúcar.
		Stevia líquida.
México	Alfadelta S.A	Hojas trituradas de Stevia.
	Sintetic Mexicana.	Tabletas, cápsulas y miel
	Stevia Bonda	de Stevia.
	Chemical Supply	Plantas de Stevia.
	LC Materias Primas para Alimentos DNM	
Canadá	GLG Life Tech Corporation	Stevia granulada.
	Ever Stevia Canadá	Stevia líquida.
		Stevia miel.

Fuente: México red, Stevia Bonda, Whole Earth Sweetener Company, Ever stevia Canadá (2016)

Capítulo 4

Discusión

Una vez realizado el análisis de las ventajas y desventajas de acuerdos multilaterales y bilaterales, se determinó que existen grandes diferencias, aunque estos se basan en el principio de la reciprocidad no son del todo beneficiosos para las partes que intervienen.

Los bloques comerciales: CAN y TLCAN, presentan diferentes realidades al ser estudiados y comparados; por un lado se tiene a los países que conforman la Comunidad Andina los cuales tienen economías basadas principalmente en la producción y comercialización de productos primarios lo que ha permitido que crezcan equitativamente, pues los beneficios que se obtienen de este tratado son similares para todos sus miembros; por otro lado están los países que conforman el TLCAN que muestran un matiz muy diferente a lo señalado anteriormente, al estar conformado por dos países desarrollados y uno en vías de desarrollo, resulta evidente identificar a los países que van a obtener más ventajas y quienes van a obtener desventajas.

En base a los datos analizados en la elaboración del proyecto, se puede afirmar que el principal beneficio de los acuerdos multilaterales es el de crear una zona de libre comercio más amplia para comercializar productos y servicios, esto a su vez significa tener mayor competencia de países que podrían o no tener un grado de desarrollo superior, lo que a mediano y largo plazo terminaría por perjudicar a la industria nacional. La problemática de los acuerdos bilaterales se centra principalmente al momento de firmarlos sobre la base de igualdad de condiciones, ya que un país desarrollado tiene ventajas y oportunidades superiores frente a un país en vías desarrollo, este impacto según los resultados del estudio se pueden minimizar a corto, mediano y largo plazo, siempre y cuando se establezcan medidas

arancelarias que ayuden a proteger la industria nacional, dichas medidas no deberán ser permanentes sino que deberán contar con un programa de reducción de aranceles afectivo que garantice el bienestar de las dos economías.

El intercambio comercial basado en un producto considerado relativamente nuevo como es la Stevia, ha permitido identificar en comportamiento de los miembros de la Comunidad Andina y su compromiso por exportar productos con alto valor agregado, esta afirmación se la puede sustentar al comparar las cifras de exportación hacia el TLCAN de Stevia como: materia prima, la cual presenta una tendencia decreciente en los dos últimos años de 12%, y con las exportaciones de productos edulcorantes a base de Stevia, las cuales en el mismo período tuvieron un crecimiento de 246,38%. Esta tendencia se justifica por el crecimiento en el consumo de productos que contienen este aditivo, debido a que en el año 2014 se promocionaron cerca de 1700 nuevos productos a base de Stevia. En cuanto a las importaciones de Stevia como materia prima y como productos elaborados hacia la CAN, se pudo observar que al ser países productores de Stevia, estas importaciones resultan esporádicas.

Se recomienda para futuros trabajos realizar un estudio de campo con las empresas productoras y comercializadoras de stevia a nivel nacional, con el fin de determinar el volumen que se destina del total de la producción al consumo local y a exportación.

REFERENCIAS

- Ahcar Cabarcas, S., Galofre Charris, O., & González Arana, R. (ENE-JUN de 2013). Procesos de integración regional en América latina: un enfoque político. *Revista de Economía del Caribe*(11). Obtenido de <http://rcientificas.uninorte.edu.co/index.php/economia/article/view/5055/4124>
- Batalla, D. D. (09 de Marzo de 2013). *Modelo Uppsala*. Obtenido de Nociones de Economía y empresa: <https://nocionesdeeconomaiayempresa.wordpress.com/2013/03/09/el-modelo-de-uppsala/>
- Bergmann, J., & Niemann, A. (2013). *Theories of European Integration and their Contribution to the study of European Foreign Policy*. Obtenido de European International Studies Association: http://www.eisanet.org/be-bruga/eisa/files/events/warsaw2013/BergmannNiemann_Theories%20of%20European%20Integration%20and%20their%20Contribution%20to%20the%20Study%20of%20EFP.pdf
- Cardozo, P. P., Chavarro, A., & Ramirez, C. A. (2007). Teorías de Internacionalización. 1, 20. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4780130>
- Chris Blank. (s.f.). *eHOW en español*. Obtenido de Acuerdos Multilaterales: http://www.ehowenespanol.com/acuerdo-multilateral-sobre_125642/

Cordero Heredia David. (03 de Febrero de 2011). *Wordpress*. Obtenido de

Wordpress:

<https://davidcorderoheredia.wordpress.com/2011/02/03/tratado-definicion/n>

Correo del Sur. (08 de Julio de 2015). EEUU amplía preferencias comerciales hasta el 2017. *Correo del Sur*.

Definición mx. (2016). *Definición MX*. Obtenido de

<http://definicion.mx/acuerdos-bilaterales/>

Durán Sepúlveda, R. (2013). La corriente funcionalista en la teoría de las relaciones internacionales. *Revista de ciencia y política*, 20-32.

Obtenido de http://www.revistacienciapolitica.cl/rcp/wp-content/uploads/2013/08/02_vol_02_3.pdf

Fuentes, J. A. (1994). El regionalismo abierto y la integración económica.

Cepal, 79-89. Obtenido de

http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/11951/053081089_es.pdf?sequence=1

García, A. S. (2013). Comercio Internacional. Cadenas Globales de Valor.

EBSCO, 31.

García, E. (2004). *El papel de las alianzas estratégicas en la*

internacionalización de las empresas españolas. España: Universia Business Review-Actualidad Económica.

González Blanco, R. (2011). Diferentes teorías del comercio internacional.

(I. C. Española, Ed.) *ICE: Revista de economía*(858), 103-118.

Obtenido de http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_858_103-118__9F7A85DC90A777675E3E806341418974.pdf

Gutiérrez Rodríguez, R. (25 de Marzo de 2010). *La hipótesis de Linder, la nueva teoría del comercio internacional y el comercio intraindustrial norte-sur: el caso de las economías emergentes manufactureras.*

Obtenido de Universidad Autónoma Metropolitana de Iztapalapa:
<http://148.206.53.84/tesiuami/UAMI14640.pdf>

Heyden, T. (21 de Julio de 2013). *BBC New*. Recuperado el 08 de Mayo de 2016, de
http://www.bbc.com/mundo/noticias/2013/07/130717_salud_nutricion_stevia_finde_gtg

Huayamave Bravo, C., Lara García, J., Maluk Salem, O., & Villagran Jaramillo, A. (2009). Stevia, Produccion y Procesamiento de un endulzante Alternativo. *Mendeley*, 6. Obtenido de
<http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/5208/1/8555.pdf>

Huayamave Bravo, C., Lara García, J., Maluk Salem, O., & Villagran Jaramillo, A. (2009). Stevia, Produccion y Procesamiento de un endulzante Alternativo. *Mendeley*, 6. Obtenido de
<http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/5208/1/8555.pdf>

Instituto Boliviano de Comercio Exterior- IBCE. (s.f.). *Acuerdo de Complementación Económica N°66. Bolivia- México*. Recuperado el

17 de Mayo de 2016, de <http://ibce.org.bo/documentos/informacion-mercado/acuerdos-comerciales-bolivia-mexico.pdf>

Instituto Boliviano de Comercio Exterior. (s.f.). *Sistema General de Preferencias (SGP) de Estados Unidos de América*. Recuperado el 16 de Mayo de 2016, de <http://ibce.org.bo/documentos/informacion-mercado/esquema-preferencial-unilateral-EEUU.pdf>

Jaramillo, A. V. (s.f.). Stevia, Produccion y Procesamiento de un endulzante Alternativo. *Mendeley*, 6.

Jaramillo, A. V., Huayamave Bravo, C., Lara García, J., & Maluk Salem, O. (2009). Stevia, Produccion y Procesamiento de un endulzante Alternativo. *Mendeley*, 6. Obtenido de <http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/5208/1/8555.pdf>

Jiménez González, C. (2003). Las teorías de la cooperación internacional dentro de las relaciones internacionales. *Polis: Investigación y Análisis Sociopolítico y Psicosocial*, 115-147. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=72620305>

Johanson, J., & Vahlne, J. (2004). The internationalization process of the firms-A model of knowledge development and increasing foreign market commitments. En E. García, *El papel de las alianzas estratégicas en la internacionalización de empresas españolas* (pág. 15). España: Universia Business Review.

Krugman, & Obstfeld. (1997). *Economía Internacional: Economía y Política*. Madrid: McGraw Hill. Obtenido de

http://webdelprofesor.ula.ve/economia/oscaired/materias/E_E_Mundial/Economia_Internacional_Krugman_Obstfeld.pdf

Lozano Posso, M. (Abril- Junio de 2003). Expansión de empresas familiares mediante alianzas internacionales. *Revista de empresas* (4), 12.

Lugo Benítez, J. (01 de Mayo de 2007). *Internacionalización empresarial,*

globalización y competitividad. Obtenido de Gestiopolis:

<http://www.gestiopolis.com/internacionalizacion-empresarial-globalizacion-y-competitividad/>

Malamud, A. (Júlio de 2011). Conceptos, teorías y debates sobre la integración regional. *NORTEAMÉRICA Revista académica del*

CISÁN-UNAM, 6(2). Obtenido de

http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S1870-35502011000200008&script=sci_arttext#notas

Mankiw, N. G. (2004). *Principios de Economía*. Madrid: McGraw-Hill/Interamericana.

Monnet, J., & Schuman, R. (2008). Theory and practice of regional integration. *Archive of European Integration*, 8(3), 22. Obtenido de

<http://aei.pitt.edu/8219/1/LaursenLongSympos08RegIntegedi.pdf>

Ortíz, A. S. (2009). *Evolución de los vínculos comerciales en America del Norte y el este Asiático 1994-2004*. México: Edición electronica

gratuita. Obtenido de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2010a/637/>

Pauselli, G. (2002). *Teorías de relaciones Internacionales y la explicacion de la ayuda externa* (Vol. 2). Argentina: Iberoamerican Journal of

- Development Studies. Obtenido de
<http://ried.unizar.es/index.php/revista/article/viewFile/65/29>
- Paxtian Llano , J. L. (2011). TLCAN, Ventajas y Desventajas. *Economía y Globalización*.
- Perea, E. (2013). México planea desplazar a China en producción de stevia. *Imagen agropecuaria*.
- Procolombia. (2009). Nuevas Oportunidades para la Stevia. *Tendencias Internacionales*, 11.
- Proecuador. (4 de Marzo de 2013). *Proecuador*. Obtenido de
<http://www.proecuador.gob.ec/glossary/balanza-comercial/>
- Proecuador. (2014). *Boletín de Análisis de Mercados Internacionales*.
Recuperado el 07 de Agosto de 2016, de
<http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/07/Boletin-BAM-JUN-JUL-final.pdf>
- Proecuador. (s.f.). *Proecuador*. Obtenido de
<http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-barreras-arancelarias/>
- Proméxico. (s.f.). México y sus tratados de libre comercio.
- Ravenhill. (2009). Integración Regional. En A. S. Ortiz, *Evolución de los vínculos comerciales en América del Norte y el Este Asiático 1994-2004* (pág. 370). México: Biblioteca Virtual de Derecho, Economía y Ciencias Sociales.
- Rojas, J. (Junio-Diciembre de 2007). Mercantilismo. Teoría, política e historia. *Revista Economía*, 30(5), 75-96. Obtenido de

<http://www.revistas.pucp.edu.pe/index.php/economia/article/view/1822/1760>

Romero, E., Díaz, W., & Alemán, J. (2012). Estudio económico para la producción y comercialización de hoja de Stevia. *ORINOQUIA*, 24-31.

Roo Huerta, A., & Boscán Romero Neida. (17 de Julio- Septiembre de 2012). Inteligencia de negocios en la banca nacional: Un enfoque basado en herramientas analíticas. *Revista Venezolana de Gerencia (en línea)*, 548-563. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=29024166010> > ISSN 1315-9984

Rosado Gómez, A. A., & Rico Bautista, D. W. (Abril de 2010). Inteligencia de negocios: Estado del arte. *Scientia et Technica Año XVI(44)*, 6. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=84917316060>

Rosas, C. (2009). Teoría del Regionalismo. En A. S. Ortiz, *Evolución de los vínculos comerciales en América del Norte y el este Asiático 1994-2004* (pág. 370). México.

Salomón González, M. (2002). La teoría de las Relaciones Internacionales en los albores del siglo XXI: diálogo, disidencia, aproximaciones. *CIDOB d'Afers Internacionals*. Obtenido de [http://www.cidob.org/articulos/revista_cidob_d_afers_internacionals/la_teor%C3%ADa_de_las_relaciones_internacionales_en_los_albores_del_siglo_xxi_dialogo_disidencia_aproximaciones/\(language\)/esl-ES](http://www.cidob.org/articulos/revista_cidob_d_afers_internacionals/la_teor%C3%ADa_de_las_relaciones_internacionales_en_los_albores_del_siglo_xxi_dialogo_disidencia_aproximaciones/(language)/esl-ES)

SICE. (s.f). *Desición 563*. Obtenido de Sistema de Información sobre Comercio Exterior: <http://www.sice.oas.org/trade/junac/decisiones/dec563s.asp>

Significados. (2016). Obtenido de <http://www.significados.com/comercio/>

Steinberg, F. (2004). *La Nueva Teoría del Comercio Internacional y la Política Comercial Estratégica*. Madrid: eumed.net. Obtenido de <http://www.eumed.net/coursecon/libreria/2004/fs/fs.htm>

Stoner, J., Freeman, E., & Gilbert, D. (1996). *Administración*. México: Person.

Subdirección General de Estudios del Sector Exterior. (Abril de 2003). El patrón del comercio mundial: comercio interindustrial e intraindustrial. *BOLETIN ECONOMICO DE ICE(2765)*, 12. Obtenido de http://www.revistasice.com/CachePDF/BICE_2765_03-13__F02C4D4E37B3E2A79AE630D0DB10F8A9.pdf

Veletanga, G. (31 de Octubre de 2012). *Economía y Finanzas Internacionales*. Obtenido de Pontificia Universidad Católica del Ecuador: <http://www.puce.edu.ec/economia/efi/index.php/economia-internacional/14-competitividad/74-politica-comercial>

Zabala, D. M. (2002). *Fundamentos De Economía*. El Nacional.

Zaffora, J. (03 de Marzo de 2013). *El modelo de internacionalización de Uppsala*. Obtenido de Suite 101: <http://suite101.net/article/el-modelo-de-internacionalizacion-de-uppsala-teoria-gradualista-a48035#.Vx0yyFThDcf>