



**“Análisis del impacto de la implementación de la política comercial: Caso
arancel genérico en Chile período 2003 - 2019 y su posible aplicación en
Ecuador”**

Loor Lima, Shirley Dennis

Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y del Comercio
Carrera de Comercio Exterior y Negociación internacional

Trabajo de Titulación, previo a la obtención del Título de Licenciada en Comercio
Exterior y Negociación Internacional

Ing. Rivera Vallejo, Ramiro Abel












10 de agosto del 2021



Document Information

Analyzed document	TESIS_LOORLIMASHIRLEYDENNIS1.pdf (D111761250)
Submitted	8/27/2021 7:56:00 PM
Submitted by	
Submitter email	biblioteca@espe.edu.ec
Similarity	6%
Analysis address	ilbbioteca.GDC@analysis.arkund.com

Sources included in the report

W	URL: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/170403/2_Comercio_exterior_-_Anual_2009.pdf Fetched: 8/27/2021 7:57:00 PM		1
W	URL: https://www2.sag.gob.cl/Pecuaria/bvo/febrero_2005/articulos_informes/acuerdos_tratados_librecomercio.pdf Fetched: 8/27/2021 7:57:00 PM		2
W	URL: https://www.subrei.gob.cl/glosario/ Fetched: 10/13/2019 9:50:48 PM		1
W	URL: http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/25458/3/tesis.pdf.pdf.txt Fetched: 8/9/2021 5:58:49 AM		3
SA	TESIS.docx Document TESIS.docx (D45581338)		1
SA	202051_CI_Prueba_2P_Cando_Marilyn_Analisis_Politica_Comercial.docx Document 202051_CI_Prueba_2P_Cando_Marilyn_Analisis_Politica_Comercial.docx (D95459081)		1
W	URL: https://docplayer.es/58519018-Escuela-superior-politecnica-del-litoral.html Fetched: 6/13/2020 2:49:17 AM		1
W	URL: http://dspace.uazuay.edu.ec/bitstream/datos/2555/1/09743.PDF Fetched: 7/18/2021 2:43:26 PM		1
W	URL: https://repositorio.unan.edu.ni/3940/1/3176.pdf Fetched: 7/5/2020 12:51:29 AM		1
W	URL: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tpr_s.htm Fetched: 8/27/2021 7:57:00 PM		1
SA	Libro Dr. Casanova Versión final-2 noviembre 2017.doc Document Libro Dr. Casanova Versión final-2 noviembre 2017.doc (D32172275)		6
W	URL: http://www.sice.oas.org/ctyindex/chl/WTO/ESPANOL/WTTPRS220-03_s.doc Fetched: 8/27/2021 7:57:00 PM		1



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

**CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN
INTERNACIONAL**

CERTIFICACIÓN

Certifico que el trabajo de titulación, **“Análisis del impacto de la implementación de la política comercial: Caso arancel genérico en Chile período 2003 - 2019 y su posible aplicación en Ecuador”** fue realizado por la señorita **Loor Lima, Shirley Dennis** el cual ha sido revisado y analizado en su totalidad por la herramienta de verificación de similitud de contenido; por lo tanto cumple con los requisitos legales, teóricos, científicos, técnicos y metodológicos establecidos por la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, razón por la cual me permito acreditar y autorizar para que lo sustente públicamente.

Sangolquí, 27 de agosto del 2021

Firma:



.....
Rivera Vallejo, Ramiro Abel

C. C 0602188302



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

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

RESPONSABILIDAD DE AUTORÍA

Yo **Loor Lima, Shirley Dennis**, con cédula de ciudadanía número 17415425-5, declaro que el contenido, ideas y criterios del trabajo de titulación: **“Análisis del impacto de la implementación de la política comercial: Caso arancel genérico en Chile período 2003 - 2019 y su posible aplicación en Ecuador”** es de mi autoría y responsabilidad, cumpliendo con los requisitos legales, teóricos, científicos, técnicos, y metodológicos establecidos por la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, respetando los derechos intelectuales de terceros y referenciando las citas bibliográficas.

Sangolquí, 28 de agosto del 2021

Firma

Loor Lima, Shirley Dennis

C.C.: 172415425-5



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

**CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCACION
INTERNACIONAL**

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN

Yo **Loor Lima, Shirley Dennis**, con cédula número **172415425-5**, autorizo a la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE publicar el trabajo de titulación: **“Análisis del impacto de la implementación de la política comercial: Caso arancel genérico en Chile período 2003 - 2019 y su posible aplicación en Ecuador”** en el Repositorio Institucional, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi/nuestra responsabilidad.

Sangolquí, 28 de agosto del 2021

Firma

Loor Lima, Shirley Dennis

C.C.: 172415425-5

Dedicatoria.

A mis padres, William y Cecilia, ellos me enseñaron la base de la vida y a nunca rendirme si la situación se complicaba, gracias ma por conversar largas horas conmigo dándome consejos y gracias pa por ser siempre ese amigo que tuvimos en casa siempre mis hermanos y yo.

A mi hermano Anthony, por ser siempre una ladilla, mi héroe, mi compinche, mi amigo, mi confidente, por soportar conmigo tantas buenas y amargar historias y sobre todo por siempre apoyarme.

A mis hermanos Gabriel y Samuel.

A mi mamita Toña, que nunca dejó de contar los días para ver este momento y a mis demás abuelos que hoy me miran desde el cielo.

A mis tías que son mis segundas madres, tía Alex, tía Irlanda.

A mi novia Pau.

A toda mi familia, tía Kerly, Tío Andrés, Tía Vane, Tío Pilo, primos, todos.

A todo FORZA Laser, mi segunda familia.

Agradecimiento.

En primer lugar, agradezco a Dios por darme la fortaleza de poder culminar esta etapa de mi vida, solo él sabe todos los momentos que he tenido que pasar para llegar aquí, de igual manera que me siga acompañando en cada nueva decisión a la que me enfrente en la vida.

Agradezco a todos los docentes de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE que hoy tengo la fortuna de llamarlos amigos.

A Fabri y Diego, por darme la oportunidad de crecer profesionalmente junto a ustedes.

Índice de Contenido

Dedicatoria	2
Agradecimiento	3
Índice de Contenido	4
Índice de tablas	6
Índice de figuras	7
Resumen	8
Abstract	9
Introducción	10
Capítulo I	12
Planteamiento del problema	12
Marco conceptual	15
Marco referencial	17
Capítulo II	18
Marco teórico	18
Capítulo III	22
Metodología	22
Capítulo IV	24
La Organización mundial del comercio	24
Mecanismo de examen de las políticas comerciales “MEPC”	30
Arancel Genérico	34
Casos de implementación	38
Brasil.....	39
México.....	41
Chile.....	43
Capítulo V	45
Chile 45	
Política comercial chilena.....	52
Chile y sus relaciones bilaterales.....	55
Chile en el contexto multilateral.....	58
Participación en la Organización Mundial del Comercio (OMC).....	58
Participación en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).....	60
Participación en el foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC).....	62
Ecuador	64
Período de dolarización.....	66

Política comercial ecuatoriana.....	68
Avances de implementación del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio.....	70
Inversión extranjera.....	71
Desafíos para la política comercial ecuatoriana.....	73
Capítulo VI.....	74
Recaudación chilena: Eficiencia y facilidad por su arancel genérico.....	74
Política tributaria.....	76
Atributos deseados de una estructura tributaria.....	78
Sistema arancelario.....	79
Pago de aranceles.....	81
Capítulo VII.....	82
Recaudación tributaria por ad valorem de Ecuador.....	82
Propuesta de aplicación del arancel genérico en Ecuador.....	85
Análisis de la propuesta.....	87
Reflexiones de la propuesta.....	89
Conclusiones.....	92
Recomendaciones.....	96
Bibliografía.....	98

Índice de tablas

Tabla 1. Rondas comerciales del GATT	27
Tabla 2. Acuerdos comerciales vigentes de Chile.....	45
Tabla 3. Intercambio comercial chileno 2003 - 2019 (Millones de \$EE.UU.)	47
Tabla 4. Balanza comercial de Chile, período 2003 - 2020	50
Tabla 5. Composición de la canasta exportadora de Chile 2003 - 2019.....	51
Tabla 6. Acuerdos Comerciales vigentes de Ecuador.....	69
Tabla 7. Recaudaciones por tipo de tributo (Miles USD) de Ecuador.	84
Tabla 8. Recaudación real frente al supuesto de recaudación. Datos en miles US. 85	

Índice de figuras

Figura 1 Países suscritos a la Organización Mundial del Comercio.....	28
Figura 2 Promedio de arancel aplicado en el mundo.....	37
Figura 3 Países con los que Chile mantiene acuerdos comerciales.....	46
Figura 4 Intercambio comercial chileno 2003 - 2019 (Millones de \$EE.UU.).....	48
Figura 5 Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Chile. (Millones de \$EE.UU.)	48
Figura 6 Balanza de pagos de Chile 2003 - 2020 (Millones de \$EE.UU.)	49
Figura 7 Balanza comercial total de Ecuador con el mundo, 2003 - 2020. (Millones de \$EE.UU.)	65
Figura 8 Balanza comercial no petrolera de Ecuador con el mundo, 2003 -2019..	66
Figura 9 Tasa arancelaria promedio aplicada: Ecuador 2003 - 2019 (En porcentaje)	68
Figura 10 Aduana y otros impuestos a las importaciones (% recaudación impositiva Chile)	75
Figura 11 Régimen de importación por principales países de origen por monto CIF (US\$) 2020.....	75
Figura 12 Principales Régimen de Importación por Monto CIF(US\$) 2020.....	76
Figura 13 Recaudaciones reales frente a Supuesto de recaudación.....	86
Figura 14 Proyección de importaciones 2003 - 2025.....	86
Figura 15 Proyección de recaudaciones 2003 - 2025.....	87

Resumen

A lo largo de la historia, Ecuador se ha destacado en la exportación de materia prima como banano, café, cacao y en los 70 inició con el petróleo. Al tener productos que pueden ser potencialmente mejorados en: calidad y cantidad por sus vecinos países se vuelven vulnerables e imitables; Ecuador muestra que no tiene un coeficiente de adaptabilidad que se incorpore al mundo actual en el que se vive volatility, uncertainty, complexity, and ambiguity (VUCA), es decir, sus productos de exportación son commodities que no son industrializados.

Ecuador, sin un coeficiente de adaptabilidad necesita de medidas, herramientas y mecanismos que le permitan expandirse hacia los mercados internacionales las políticas comerciales de un país: política fiscal, política tributaria, política monetaria, incentivos a la inversión extranjera, arancel genérico, subsidios a las industrias emergentes, entre otras, es el principal punto de partida para que los productores nacionales vean en su mapa la internacionalización.

Los gobiernos de turno, han incentivado la industria manufacturera ecuatoriana, pero esta no ha ganado espacio en el ecosistema debido a que los procesos ineficientes, esto mismo detiene a los empresarios a tomar decisiones que involucren a la mejora continua, a raíz de ello se ve la necesidad de dinamizar las importaciones eliminando la fluctuación de impuestos, tasas y aranceles, y aumentando las líneas de producción para la generación de productividad en la operatividad y nuevos proyectos en las industrias del país. La dependencia por las importaciones a nivel país se debe a que Ecuador es exportador de materias primas por excelencia, es decir, las máquinas, vehículos, brazos robóticos, entre otros son necesarios para continuar con aumento de producción que se vuelva sostenible.

Por lo tanto, el incentivo y la apertura comercial que genere un país y la confianza que se construya en la industria con los gobiernos de turno son esenciales para que las empresas se motiven a cambiar, mejorar, adaptarse y competir.

PALABRAS CLAVE:

- **ARANCEL GENÉRICO**
- **POLÍTICA COMERCIAL**
- **APERTURA UNILATERAL**
- **PROTECCIONISMO.**

Abstract

Throughout history, Ecuador has stood out in the export of raw materials such as bananas, coffee, cocoa and in the 70s began with oil. By having products that can potentially be improved in: quality and quantity by their neighboring countries they become vulnerable and imitable; Ecuador shows that it does not have a coefficient of adaptability that is incorporated into today's world in which volatility, uncertainty, complexity, and ambiguity (VUCA) lives, it means, its export products are commodities that are not industrialized, due to the lack of labor capital goods and industry.

Ecuador, without a coefficient of adaptability, needs measures, tools and mechanisms that allow it to expand into international markets. The trade policies like: fiscal policy, tax policy, monetary policy, incentives for foreign investment, flat tax, subsidies to emerging industries, among others, it is the main starting point for local producers to see internationalization on their map.

The governments of the day, have encouraged the Ecuadorian manufacturing industry, but this has not gained space in the ecosystem because the processes are inefficient, this same stops entrepreneurs from making decisions that involve continuous improvement, as a result, there is a need to boost imports by eliminating the fluctuation of taxes, fees and tariffs, and by increasing production lines for productivity generation in the operability and new projects in the country's industries.

The dependence on imports at the country level is due to the fact that Ecuador is an exporter of raw materials par excellence, it means, machines, vehicles, robotic arms, among others are necessary to continue with an increase in production that becomes sustainable.

Therefore, the incentive and trade openness generated by a country and the trust that is built in the industry with the governments of the day are essential for companies to be motivated to change, improve, adapt and compete.

KEYWORDS:

- **GENERIC TARIFFS/FLAT TAX**
- **TRADE POLICY**
- **UNILATERAL OPENNESS**
- **PROTECTIONISM.**

Introducción

A lo largo de la historia, las crisis mundiales han enseñado a los países que, la mejor forma de recuperarse es tener medidas sólidas que centren sus esfuerzos al movimiento creciente económico de una nación; las medidas comerciales, macroeconómicas, fiscales, monetarias, son las que permiten tener pilares de crecimiento en un país, por lo tanto, brindar herramientas que apoyen a la: facilitación del comercio, tasas de interés bajas, políticas tributarias estables, entre otras, cimientan la credibilidad de los ciudadanos hacia el gobierno.

Ecuador, es un país que tiene barreras arancelarias y no arancelarias, y no únicamente hacia productos como materias primas para proteger a ciertos sectores como el agrícola, ganadero, textil, entre otros, sino a productos como centros de mecanizado para la industria metalúrgica, procesadores de información para la industria tecnológica y muchos ejemplos por ser nombrados, así Ecuador se vuelve un país donde no se puede fabricar ni mejorar procesos ya que los costos de producción se ven afectados por costos hundidos de inversión en bienes que son destinados para la producción y que por ventaja competitiva son fabricados en otros países y la política comercial de Ecuador no tiene como eje fundamental el buscar la apertura unilateral con otros países.

Por otro lado, Chile desde 1997 aplica una política de apertura comercial persiguiendo el crecimiento económico, la estabilidad y la facilitación al comercio exterior, en este último punto se lleva a cabo la presente investigación desde 1997 hasta el presente Chile aplica un arancel genérico que se ha desgravado de forma paulatina hasta llegar al 6% lo que le ha permitido que su industria mejore y se vuelve adaptable a los cambios al tener competencia internacional; es importante mencionar que un arancel uniforme no funciona por sí solo, sino que es necesario que tenga

mecanismos que lo respalden para compensar una posible balanza de pagos negativa y lo que puede acarrear si un país no tiene incentivos, es decir, una apertura en política comercial se puede volver en contra de una nación sino se tienen claras las reglas del juego, las buenas bases de Chile se pueden evidenciar ya que a pesar de las crisis mundiales que se han vivido, este país ha logrado mantenerse como una de las economías más fuertes y sólidas de toda América latina, tomarla como ejemplo para poder replicar medidas y buscar la mejora de Ecuador se vuelve esencial sobre todo en la actualidad cuando el país ha sufrido devastadoras pérdidas por la pandemia COVID19.

Capítulo I

Planteamiento del problema

Ecuador es un país enriquecido, sin embargo, es altamente vulnerable ya que la mayor competencia del país son los que exportan exactamente los mismos productos sin diferenciadores o valor agregado.

La falta de visión y el lento incentivo para facilitar el comercio exterior en aspectos de apertura comercial, impuestos planos, precios piso y techo, incentivo a la inversión extranjera, etc. ralentiza el crecimiento y mejora del aparato productivo del país, para lograr mantener acceso a los mercados internacionales es necesario tener: acuerdos suscritos, desarrollo tecnológico, digitalización de procesos, eliminación de trámites innecesarios, optimización de costos, la generación de calidad y valor agregado son medidas que un país debe adoptar a través de políticas para el desarrollo de un país.

Al ser un país periférico, es decir emergente, necesita de: políticas (Fiscales, tributarias), medidas (Arancel genérico) e incentivos (inversión extranjera, exportaciones) constantes para incentivar su inserción en el mercado global, con el fin de lograr expandirse a nuevos mercados, logrando innovar sus actividades económicas, y de esta forma lograr cifras porcentuales positivas en índices macroeconómicos como: PIB, empleo, balanza comercial.

En Ecuador, la fluctuación y modificaciones de las políticas quita la confianza tanto de los inversionistas locales como extranjeros, se deben crear parámetros fijos que no sean cambiables en el tiempo y permitan que Ecuador sea un país atractivo para crear empresas.

Es importante mencionar que se debe mantener el equilibrio entre lo que el gobierno debe percibir y las políticas que se implementa para su desarrollo, así pues, la recaudación tributaria es parte de los ingresos gubernamentales lo mismo que se constituye en una de las herramientas por excelencia para el avance de un país, siempre y cuando estos valores recaudados se redistribuyan de una forma óptima es decir, que vayan enfocados al crecimiento de la industria, a la generación de préstamos a bajas tasas de interés, sin embargo, en países emergentes la estructura tributaria está condensada en los impuestos al consumo y en este punto se ve de gran forma la evasión y elusión de impuestos.

Ecuador, debe buscar garantizar el flujo constante y creciente de mercancías, a través de nuevos compradores y proveedores para que las industrias nacionales no paraliquen su producción, para mantener en superávit su balanza de pagos, a través de las políticas ya antes mencionadas, y además, buscando reforzar los acuerdos comerciales con países o bloques que mantiene y generando nuevos acuerdos de libre comercio, complementación económica, Ecuador debe buscar países que sirvan como marcos de referencia en el sentido de políticas que les ha permitido desarrollarse como país.

La presente investigación toma en consideración la política comercial del Ecuador en los años 2003-2019 frente a la chilena enfocándose en el arancel genérico, y el dinamismo que ha provocado los aranceles y la apertura comercial respecto a la facilitación del comercio exterior.

Objetivo general

Evaluar el impacto de la aplicación del arancel genérico que Chile optó como medida de política comercial y su posible aplicación en Ecuador.

Objetivos específicos

- Analizar el arancel genérico e identificar los casos de implementación, como medida de su política comercial.
- Explicar la política comercial chilena y compararla con la política comercial de Ecuador según los informes emitidos por la OMC (Organización Mundial del Comercio) mediante el MEPC (Mecanismo de examen de políticas comerciales).
- Analizar la facilidad tributaria de recaudación de Chile debido a su arancel genérico.
- Analizar la recaudación tributaria por ad valorem de Ecuador y proponer la aplicación de arancel genérico en Ecuador.

Determinación de las variables.

Independientes	Dependientes	Interdependientes	Covariables
Política comercial	Arancel genérico	Aranceles: Ad valorem.	Política tributaria
	Apertura unilateral	Balanza comercial, inversión extranjera	Cultura tributaria, estabilidad de leyes y políticas.
	Acuerdos multilaterales y bilaterales	Acceso a mercados internacionales	Principales socios estratégicos a nivel país.

Hipótesis

H1: La implementación de un arancel genérico mejorará la recaudación arancelaria del Ecuador.

H2: La implementación de un arancel genérico no mejorará la recaudación arancelaria del Ecuador.

Marco conceptual

Política comercial: Es el conjunto de regulaciones que determinan cómo se desarrollarán las relaciones económicas entre empresas o individuos locales y agentes del extranjero.

Arancel genérico: Arancel externo común, arancel uniforme, flat tax, es el arancel plano que se aplica a las importaciones de un país independientemente del bien que sea, siempre será el mismo, mientras sea de un país con quien se mantiene dicho acuerdo.

Examen de políticas comerciales (MEPC): Es una de las actividades principales que desempeña la Organización Mundial del Comercio, a través de la aplicación del MEPC vigila las políticas comerciales que cada país miembro aplica.

Incoterms: Son un conjunto de reglas internacionales, regidas por la CCI que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compra - ventas internacionales. (CIBERTEC, 2014).

Relaciones Internacionales: Conjunto de vínculos que se establecen entre dos o más países del mundo. Las relaciones internacionales son una de las formas más primitivas de vínculo que existe para el ser humano. (Bembibre, 2013).

Tasas efectivas. La tasa efectiva no es otra cosa que la tasa de recaudación efectiva, es decir, cuántos dólares se recaudan por cada dólar de importación.

Apertura unilateral: Corresponde a la reducción del arancel que un país decide implementar, independiente de lo que haga el resto.

Impuestos: “Los impuestos, a diferencia de la mayoría de transferencias de dinero de una persona a otra, que se realizan voluntariamente, son obligatorios” La economía del sector público, Joseph E. Stiglitz p 475.

Derecho arancelario: “Derechos de aduana aplicados a las mercancías importadas. Pueden ser ad valorem (un porcentaje del valor) o específicos (por ejemplo, 7 dólares por 100 kg). La imposición de derechos arancelarios sobre un producto importado supone una ventaja de precio para el producto nacional similar y constituye para el Estado una forma de obtener ingresos”. ProEcuador 2013.

Equidad horizontal: Equidad o justicia en el tratamiento de los individuos en circunstancias similares. En general, el principio por el cual individuos semejantes deberían ser tratados de la misma manera, allí donde haya cuestiones económicas de por medio.

Equidad vertical: Justicia o equidad en el tratamiento de los individuos en circunstancias diferentes. En el campo impositivo, la equidad vertical requiere que las cargas impositivas de los individuos estén relacionadas con sus niveles de renta.

Comercio internacional: El comercio internacional hace referencia a todas las actividades comerciales que tienen que ver con la transferencia de bienes, recursos, ideas, tecnologías y servicios a través de los distintos países y sus mercados. (Aduanas, 2019). Todas las transacciones comerciales, incluyendo comercio, inversiones y transporte que tiene lugar entre dos o más países. (J.D & L.H., 2018).

Marco referencial

La humanidad desde sus inicios se dedicó al comercio. La base del trueque es el intercambio de bienes a cambio de otros que deben poseer para sobrevivir.

En la actualidad los conceptos han cambiado, sin embargo, el principio básico sigue siendo el mismo, se depende fuertemente de la especialización, países o grupos de personas elaboran con una ventaja competitiva determinado bien/servicio que requiere otro; de esta forma el comercio no para, sigue en constante evolución.

La globalización ha permitido que las relaciones internacionales sean necesarias para la coexistencia de las naciones a pesar de las diferencias que en la actualidad tienen como pensamientos e intereses.

Según (Michael Porter, 2008) la ventaja competitiva se da en relación al valor que una empresa puede generar para sus stakeholders, el valor se resume en lo que los clientes están dispuestos a pagar por un bien/servicio, básicamente se debe a un beneficio único (calidades, precio, servicios, etc) que se puede recibir de estas empresas.

Ecuador, al ser un país no atractivo para inversionistas por su volatilidad tributaria, la fijación de precios estándar permitirá al país convertirse en un atractivo para incentivar la inversión y por ende, la calidad de la industria llegando a mudarse de un sitio de exportador de materias primas a exportador de bienes producidos para incrementar el valor y así llegar a tener una ventaja competitiva.

La dependencia de las importaciones es porque no llegamos a tener una ventaja competitiva en relación a los precios de maquinaria que optimizan procesos en la industria como la CNC o brazos robóticos; al unir la maquinaria con la materia prima de calidad que se genera en Ecuador se tiene un potencial incremento en la balanza comercial por el aumento de las exportaciones, sin embargo, hasta la industria

prepararse se deben entregar incentivos que provengan de parte del estado como impuestos planos en las subpartidas arancelarias para así incrementar el valor que pueden generar en su producción y operaciones.

La ventaja competitiva es entonces, la innovación que se le da a un proceso, servicio, producto; y cuando una empresa/industria llega a ser rentable cuando el valor es más alto que los costos ocasionados.

A partir de esto podemos mencionar que el comercio entre países, permite un crecimiento de la economía interna de forma plana o exponencial, pues al realizar una negociación se pretende ganar-ganar, promoviendo el empleo y economías locales, por ello se obtendrá mejora en los procesos generales de las industrias en Ecuador.

Capítulo II

Marco teórico

Teoría de los impuestos planos/ Flat taxes

A nivel de fiscalización se convierte en una utopía la igualdad y eficiencia, esta teoría tiene un enfoque innovador al sistema de tributación.

Para Shome (2000), cuando la estructura tributaria se convierte en ley es el administrador quién decide lo que se ejecuta y lo que no, que parte se modifica en aras de simplificar su aplicación práctica o para alcanzar mejores objetivos de recaudación, o que partes no se aplicarán por no ser efectivas.

El criterio de eficiencia postula que la mejor estructura de impuestos es la que menos distorsiona las decisiones de los agentes económicos, con respecto a ahorro, decisiones de inversión y de trabajo.

La eficiencia sostiene entonces que la efectividad con la que se puede recaudar o fiscalizar un impuesto sin la elusión del mismo, es el mejor camino, así como lograr su simplicidad para manejo.

El ganador del premio Nobel de economía James E. Meade, fue el que introdujo por primera vez este pensamiento para de forma posterior convertirse en teoría, el economista inglés Anthony B. Atkinson (1995) lo llamó por primera vez “ingreso básico e impuesto parejo” (basic income/flat tax), de forma posterior Robert E. Hall y Alvin Rabushka demuestran que el FLAT TAX da ventajas administrativas, financieras y prácticas, volviéndose en un sistema transparente que busca eliminar la elusión de impuestos, generando así que se incentive de forma voluntaria su pago y creciendo a ritmos superiores que la propia economía.

La elaboración de un sistema tributario siempre obedecerá a la historia y las políticas: sociales, económicas y culturales. Las políticas tributarias no son determinantes, pero si influyentes en la redistribución de la riqueza de un país, en esta teoría se analiza la eficiencia y la equidad, es decir, si los impuestos estimulan el desarrollo de los habitantes o por el contrario lo disminuye y si su aplicación es justa para todos.

Los diferentes tributos suelen distorsionar el mercado, sin embargo, son la variable fundamental para el crecimiento económico

Teoría de la Corriente Heterodoxa y apertura comercial.

La internacionalización de un país es completamente fundamental para el desarrollo y mejora del mismo, es decir, este se fortalece con la apertura comercial mediante la expansión de mercados. Sin embargo, por más de todas las aperturas unilaterales que se propongan en los países no son suficientes, ya que los países

subdesarrollados siempre serán agrícolas y los de primer mundo industrializados, así un solo país se verá más beneficiado que otro, y este intercambio acentúa las asimetrías existentes.

Autores como Marx, Raúl Prebisch y Hans Wolfgang afirman que los precios de las materias primas no se comparan a los precios de países industriales, es decir, las condiciones de intercambio siempre beneficiarán más a un solo lado. Aquí nace la hipótesis Centro-Periferia, donde la constante tecnología de los países industrializados son centro - desarrollados- y este mismo desarrollo les permite crear bienes sustitutos para lograr la reducción de sus costos y dejar de depender de las materias primas de países periféricos, mientras que la periferia son los países -subdesarrollados- intercambian su materia prima en precios bajos, pues aquí se evidencia los países que se especializan en los bienes manufacturados y los que se especializan en materias primas. El desarrollo de los países subdesarrollados se ve limitado por el precio bajo de transferencia, esto se debe a la baja elasticidad de la demanda de materias primas respecto de la renta.

Teoría de la ventaja competitiva

La teoría de la ventaja competitiva, es planteada por Michael Porter en 1990 y según (Porter, 1990) la prosperidad de las naciones no se encuentra en la cantidad de recursos naturales que estas posean, mucho menos en el poder de su moneda, la riqueza de un país se basa en la capacidad que tienen las empresas de adaptarse y de mantenerse constantemente innovando, es decir, la competitividad de un país se define por la toma de acciones oportunas para sobreponerse ante otras empresas y mantener una posición de ventaja ante ellas, lo que conlleva a ganancias económicas.

La ventaja competitiva se basa en la aceleración empresarial ya sea en la mejora de precios o algún diferenciador, esto le pondrá automáticamente encima de la competencia. La constante evolución de un bien/servicio asegura la liquidez y rentabilidad de una empresa, lo cual se traduce en más utilidades, mejores salarios y más empleos. (Sigalas, 2015)

La innovación es un factor clave para posicionar un bien/servicio en un mercado local o internacional, las empresas deben responder dos preguntas: ¿Cuál es el valor rentable para la empresa? ¿Cómo cada empresa mantiene ese valor constante?, ya sea en la calidad, precio, materia prima, deben encontrar el valor que le genera a sus clientes, es decir, lo que están dispuestos a pagar por lo que se ofrece.

Esto desencadenará una serie de eventos que volverán a estos bienes tan competitivos que se expenderán a nivel global siempre y cuando venga acompañado de liderazgo en costos, diferenciación y enfoque. Dentro de este proceso de internacionalización las negociaciones representan un papel fundamental para realizar alianzas estratégicas que permitan que la comercialización madure a nivel internacional.

Capítulo III

Metodología

Enfoque de la investigación: mixto

Según Cameron (2009), la investigación con métodos mixtos ha generado diversos cambios metodológicos entre investigadores y académicos en este tipo de investigación ha ido evolucionando desde el periodo formativo (años 50 a 80), periodo del debate paradigmático (años 70 a 90), periodo del desarrollo procedimental (años 80 a 2000) y la advocacy como un periodo separado del diseño (2000 en adelante). Creswell y Plano (2007).

Se considera este método, ya que representa el más alto grado de combinación e integración entre los métodos cuantitativo y cualitativo, ambos van a la par en el proceso de investigación, es decir, recopila, analiza e integra la información recolectada a pesar de agregar cierta complejidad al diseño de estudio, permite considerar todas las ventajas de los temas a considerar ya que se logra una gran amplitud y profundidad en el tema analizado.

Por su finalidad: Aplicada

La presente investigación es aplicada, puesto que se basa en la información obtenida por teorías y estudios realizados que nos permiten conocer documentos esenciales para el análisis y desarrollo de esta, por ende esta investigación está direccionada a analizar la capacidad recaudadora de Chile y Ecuador.

Por las fuentes de información: Documental

El presente estudio se enfocará en una exploración documental, a través de fuentes secundarias como: bases de datos, revistas académicas, libros, artículos científicos, estadísticas, papers, que ayudarán a fundamentar los enfoques tanto

cualitativo como cuantitativo dentro de la investigación.

Mediante las bases de datos se podrá definir las estrategias que se podrían plantear para incrementar la recaudación y volverla sostenible mediante flat tax o aranceles genéricos.

Por el control de variables: No experimental

Citando al autor Kerlinger, quien señala que la investigación no experimental o *expost- facto* es aquella que resulta imposible manipular variables o asignar aleatoriamente a los sujetos o condiciones. Se debe considerar que en esta investigación lo que se busca es observar los fenómenos en su contexto natural y así poder analizarlos.

Por el alcance: Descriptivo

Es un estudio descriptivo, puesto que se enfocará en una investigación profunda de documentos obtenidos por sitios Web, información de fuentes primarias, secundarias. De esta manera generar conclusiones a partir del análisis de los datos obtenidos en esta investigación.

Unidad de estudio: Bases de datos.

Mediante la construcción de flujo fiscalizador mediante la transferencia de bienes y servicios se recurrirá al uso de base de datos de fuentes oficiales tales como: Trade Map, Banco Central de Ecuador y de Chile, *veritrade*, *cobus group*, entre otros. Para asegurar de esta forma la veracidad de los datos estadísticos a estudiar.

Procedimiento para tratamiento y análisis de información: análisis

Se realizará un análisis con la ayuda de la información recolectada, la misma que es necesario que sea observada y analizada, así poder tener como resultado conclusiones claras y precisas que permitan proponer un modelo de apertura unilateral en base a la eficiencia recaudatoria.

Capítulo IV

La Organización mundial del comercio

La Organización mundial del comercio (OMC) nace el 1 de enero de 1995, gracias a la Ronda de Uruguay celebrada entre los años 1986 - 1994, sin embargo, desde 1948 el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) ha establecido las reglas bajo las que se cimienta la OMC, y esto se demuestra en la segunda celebración ministerial de la OMC en Ginebra en mayo de 1998 pues se celebró el 50º aniversario del sistema. Así entonces, se define que el GATT se ocupa principalmente del comercio de mercancías y la OMC del comercio de servicios, invenciones, creaciones, dibujos y modelos que nacen de las transacciones comerciales.

El GATT desde 1948 a 1994 estableció y concretó las reglas aplicables al comercio internacional, sin embargo, desde su creación como acuerdo y organización se estableció su finalidad "*provisional*" a pesar de ello, en los años mencionados se registró varios de los mayores crecimientos del comercio internacional a nivel mundial, por lo tanto, no se puede negar su rotundo éxito sobre todo por la persecución de baja gradual de aranceles lo que estimuló la economía mundial, esto sin duda, permitió a los países demostrar la capacidad de comerciar entre sí, más adelante, se observa que los

números que resultaban prometedores del GATT permitió que más miembros se vayan uniendo, y por lo tanto, formar parte de esta reforma económica y de comercio que se ejecutaba a nivel mundial.

La visión inicial en 1948 era crear una 3ra institución que tenga a cargo la regulación del comercio, la cooperación internacional y pueda fusionarse al: Banco mundial (BM) y Fondo monetario internacional (FMI).

Generando una cronología del GATT, la raíz de su nacimiento data de 1945 cuando 15 países buscaron consolidar los aranceles queriendo lograr con esta medida la reactivación económica por la depresión que dejó la segunda guerra mundial y eliminar el proteccionismo que se implementó en aquella época desde 1930 así fue como buscaron apresurar a los países para impulsar el comercio internacional.

En 1947, el grupo de miembros se había ampliado a 23 países contratantes en ese momento se llegaban a concesiones arancelarias bastante importantes que ascendían a 45.000 partidas o una comparación de 10.000 millones de USD que tenían un efecto rebote directamente a $\frac{1}{5}$ parte del comercio mundial y con estas decisiones se firma el primer "Protocolo de Aplicación provisional". Cabe destacar que los 23 países miembros también formaban parte de la fallida organización internacional de comercio OIC el proyecto de la Carta de la OIC resultaba demasiado ambiciosa, para la época de la organización. Se contempló disciplinas para el comercio mundial, empleo, entre otras, es por ello, que algunas de las disposiciones de la carta de la OIC se vieron reflejadas en el GATT.

El 21 de noviembre de 1947 ni a un mes de la creación del GATT arrancó la conferencia de la Habana en el que se aprobó la carta de la OIC, sin embargo, su ratificación se vio imposibilitada por las legislaciones de varios países, el opositor más

fuerte fue Estados Unidos, en 1950 el gobierno norteamericano dio el comunicado sobre que no pediría a su congreso ratificar la carta, así fue como se vió la fallida OIC caer. Por lo tanto, para 1950 se ratificó como el único instrumento multilateral el "GATT" hasta el establecimiento de la OMC en 1995.

Desde la creación del GATT, se fueron impulsando mejoras como en 1960 acuerdos pluriculturales y la ronda de Kennedy (Acuerdo antidumping), en 1970 en la ronda de Tokio fue la primera ronda donde se atacó directamente al problema de obstáculos al comercio no arancelarios, reducción de aranceles (mediante rondas, los acuerdos más eficientes que persiguieron la liberalización del comercio internacional surgieron en esta época bajo la tutela del GATT.)

Gran parte de la historia de esos 46 años (1948-1994) se define por la regulación del comercio gracias al GATT mismo que ayudó a establecer un sistema multilateral de comercio firme y visionario, sin embargo, después de tantos años la necesidad de una reorganización a fondo se volvió evidente y por tanto, en definitiva culminó con la creación de la OMC.

La creación de la OMC se da porque el Acuerdo General dejó de ser suficiente (las normas del GATT ya no contemplaban el nuevo ecosistema del comercio) para las necesidades de ese momento ya que la política comercial empezaba a deteriorarse cada vez más debido a que las variables en el comercial mundial se volvían más complejas; la globalización, el comercio de servicios, la economía mundial y la gran recesión obligó a los países a tomar medidas que iban en contra de la reforma económica y facilitación al comercio del GATT como el proteccionismo a las industrias más afectadas por la competencia extranjera y el desempleo, aquí se volvía evidente que el GATT no tenía la capacidad de responder a las realidades ya que el comercio

había evolucionado drásticamente en los últimos 40 años desde su creación, en este punto los gobiernos de Europa y América del Norte empiezan a realizar acuerdos bilaterales de reparto del mercado y empezar a generar subvenciones para que sus productos agropecuarios mantengan posicionamiento en el mercado mundial, es aquí donde el GATT se empieza a ver vulnerado y pierde credibilidad. En 1970 se empezó a analizar los incrementos del comercio mundial y se evidenció que la expansión se dio por el comercio de servicios, por lo tanto, las normas del GATT se volvían deficientes para la nueva era, esto obligó a los países miembros del Acuerdo a buscar ampliar el sistema multilateral, por lo tanto, se dieron la ronda uruguay, la declaración de Marrakech y la creación de la OMC.

Tabla 1.

Rondas comerciales del GATT

Año	Lugar/denominación	Temas abarcados	Países
1947	Ginebra	Aranceles	23
1949	Annecy	Aranceles	13
1951	Torquay	Aranceles	38
1956	Ginebra	Aranceles	26
1960 – 1961	Ginebra (Ronda Dillon)	Aranceles	26
1964 – 1967	Ginebra (Ronda Kennedy)	Aranceles y medidas antidumping	62
1973 – 1979	Ginebra (Ronda de Tokio)	Aranceles, medidas no arancelarias y acuerdos relativos al marco Jurídico	102

1986 – 1994	Ginebra (Ronda Uruguay)	Aranceles, medidas no arancelarias, normas, servicios, propiedad intelectual, solución de diferencias, textiles, agricultura, creación de la OMC, etc.	123
-------------	------------------------------------	--	-----

Nota: Esta tabla muestra las rondas de negociación que realizó el GATT.

La organización mundial del comercio básicamente está a cargo de las normas que regulan el comercio a nivel mundial, casi todos los países del mundo, son miembros:

Figura 1

Países suscritos a la Organización Mundial del Comercio.



Nota: El mapa muestra a los países en verde que son miembros, a los países de amarillo que son observadores y a los países plomos que no son miembro de la Organización Mundial del Comercio

Existen varias formas de personificar a la OMC, parte de su objetivos como organización es liberalizar el comercio, generar un espacio para que los gobiernos negocien entre sí acuerdos comerciales convirtiéndose en un foro de negociación , también es donde se resuelve o se busca mediar cualquier diferencia comercial entre países, es decir, los gobiernos acuden a la OMC para arreglar problemas comerciales,

sin embargo, también tiene limitaciones ya que cada país es soberano y tiene sus propias leyes que lo dignifican.

La OMC nace por negociaciones y en sí esa es su “esencia misma”, la mayor parte de sus labores datan de los años 1986 - 1994 resultados de la ronda de Uruguay y de anteriores negociadas en el Marco del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y de Comercio (GATT), actualmente es el foro de nuevas negociaciones en el marco del “Programa de Doha para el Desarrollo”.

Cuando los países enfrentan barreras comerciales y esperan reducirlas, las negociaciones pueden ayudar a lograr la liberalización comercial. Pero la OMC no solo está comprometida con la liberalización del comercio, sino que en algunos casos sus normas apoyan el mantenimiento de las barreras comerciales: por ejemplo, para proteger a los consumidores o prevenir la propagación de enfermedades.

Es un conjunto de reglas, su núcleo está compuesto por los acuerdos de la OMC negociados y firmados por la mayoría de los países que participan en el comercio mundial. Estos documentos establecen las normas legales básicas del comercio internacional. Son esencialmente contratos que obligan al gobierno a mantener su política comercial dentro de los límites acordados.

Aunque negociado y firmado por los países miembros, su objetivo es ayudar a los productores, exportadores e importadores de bienes y servicios (transables o no transables) a llevar a cabo sus actividades y al mismo tiempo permitir que los países logren cumplir sus metas sociales y ambientales.

El objetivo principal de la OMC es ayudar a que los flujos comerciales circulen con la mayor libertad posible, siempre que no se produzcan efectos secundarios adversos como la distorsión de los precios, que son importantes para el desarrollo

económico y el bienestar de cada país y de la salud económica global. Esto significa en parte eliminar obstáculos, por otro lado, también significa asegurarse de que las personas, las empresas y los gobiernos comprendan las reglas que rigen el comercio en todo el mundo y convencerlos de que no habrá cambios repentinos en las políticas. En otras palabras, las reglas deben ser "transparentes" y predecibles.

Por último, busca resolver las diferencias este de igual forma es un eje fundamental de la OMC, por lo general, los países llevan en sus planes económicos distintos intereses a los demás países de cierta forma "contrapuestos", es importante mencionar que incluso los acuerdos negociados a lo largo de la existencia de la OMC han tenido que someterse a interpretaciones, basados en fundamentos jurídicos, este apartado fundamenta el proceso de solución de diferencias establecido en los Acuerdos de la OMC.

Mecanismo de examen de las políticas comerciales "MEPC"

La supervisión de las políticas comerciales de los países miembros es una actividad fundamental de relevancia en la labor de la OMC. El núcleo de este trabajo es el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales (MEPC). Todos los miembros de la OMC están sujetos a escrutinio, aunque la frecuencia con la que cada país es objeto de análisis depende de su grado de participación en el comercio mundial.

El propósito del Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales ("MEPC") es promover que todos los miembros cumplan mejor las normas y disciplinas de los acuerdos comerciales multilaterales y cumplan los compromisos asumidos dentro de su ámbito de aplicación esto generará un mejor funcionamiento del sistema multilateral de comercio aumentando la transparencia de las políticas y prácticas comerciales de los miembros.

La revisión se lleva a cabo en el órgano de examen de las políticas comerciales, que en realidad es el Consejo General de la OMC, compuesto por todos los miembros de la OMC, opera bajo reglas y procedimientos especiales, por lo tanto, la revisión incluye principalmente evaluaciones entre miembros, aunque la mayor parte de la preparación fáctica es llevada a cabo por la Secretaría de la OMC.

El MEPC es uno de los primeros resultados de la Ronda Uruguay esto de conformidad con el artículo 3 del Acuerdo de Marrakech, se volvió obligatorio en la OMC como una de sus obligaciones básicas el examen en sus responsabilidades se extendió al comercio de servicios y propiedad intelectual.

Según el Anexo 3 del Acuerdo de Marrakech, uno de los objetivos del MEPC es promover el mejor funcionamiento del sistema multilateral de comercio aumentando la transparencia de las políticas comerciales de los miembros. Todos los miembros de la OMC están sujetos a la revisión del MEPC. El anexo estipula que los cuatro miembros con mayor participación en el comercio mundial son: Comunidades Europeas, Estados Unidos, China y Japón -Estos serán analizados cada dos años con el examen, los 16 países que tienen mayor participación cada 4 años y los demás cada 6 años, estas temporalidades pueden ser más amplias para los países con mayores atrasos en el crecimiento de su participación mundial.

El Órgano de Examen de las Políticas Comerciales (OEPC) realiza exámenes basados en declaraciones de política comerciales preparadas por el país examinado e informes preparados por economistas de la División de Examen de las Políticas Comerciales de la Secretaría. Los dos ponentes previamente seleccionados para este fin contribuyeron al debate del MEPC. Aunque la Secretaría puede solicitar asistencia a

del país que está siendo examinado, es plenamente responsable de las opiniones expresadas en el informe de revisión.

El informe se compone de capítulos detallados que revisan las políticas y prácticas comerciales del país examinado y describen las instituciones responsables de las políticas comerciales y la situación macroeconómica. Estos capítulos van precedidos de los comentarios retrospectivos de la secretaría, que resumen el informe y presentan las opiniones de la secretaría sobre las políticas comerciales del país examinado. El informe de la secretaría y la declaración de política del país en cuestión se publicarán junto con las actas de la reunión y el texto de las observaciones finales del presidente de la OPEP después de la deliberación.

En la OMC, esto se logra de dos maneras: el gobierno debe "notificar" periódicamente cualquier medida, política o ley específica que se modifique o implante se debe notificar a la OMC y los demás miembros; la OMC lleva a cabo revisiones periódicas de las políticas comerciales de los países individuales. Estos exámenes forman parte de la Ronda Uruguay acordada, pero que comenzaron unos años antes del final de la ronda, son uno de los primeros resultados de las negociaciones. Inicialmente, estos exámenes se llevaron a cabo en el marco del GATT, que, al igual que el GATT, se centró en el comercio de mercancías. Con el establecimiento de la Organización Mundial del Comercio en 1995, su alcance se amplió para incluir servicios y propiedad intelectual, al igual que el alcance de esta organización.

El énfasis puesto en este proceso por diferentes países se refleja en la categoría de instituciones de revisión de la política comercial, cuyas funciones son realizadas por el propio Consejo General de la OMC.

Los objetivos que se persiguen son:

- Mejorar la transparencia y la comprensión de las políticas y prácticas comerciales de varios países mediante un seguimiento periódico;
- Mejorar la calidad de los debates públicos e intergubernamentales sobre diferentes temas;
- Permitir la evaluación multilateral del impacto de las políticas en el sistema comercial mundial.

El examen se centra en las políticas y prácticas comerciales de cada miembro, pero también tiene en cuenta las necesidades, las políticas y los objetivos económicos y de desarrollo más amplios del país, y el entorno económico externo. Estos "exámenes entre iguales" realizados por otros países miembros de la OMC alientan a los gobiernos a cumplir más estrechamente con las normas y disciplinas de la OMC y a cumplir sus compromisos. En la práctica, las revisiones tienen dos resultados generales: permiten que los observadores externos comprendan las políticas y condiciones específicas de un país en particular, y ambas son fuentes de información sobre el desempeño del país dentro del sistema.

Todos los miembros de la OMC son revisados periódicamente. La frecuencia del examen depende del tamaño del país:

- Las cuatro principales entidades comerciales (la Unión Europea, Estados Unidos, Japón y China) se revisan aproximadamente cada dos años.
- Los siguientes 16 países (según su participación en el comercio mundial), una vez cada cuatro años.

- En otros países, es posible establecer un intervalo más largo para los países menos desarrollados cada seis años. Debido a la revisión del Anexo 3 en julio de 2017, estos ciclos de exámenes serán de tres, cinco y siete años respectivamente, a partir del 1 de enero de 2019.

Se prepararon dos documentos para cada examen: una declaración de política preparada por el gobierno del país examinado y un informe detallado preparado independientemente por la Secretaría de la OMC. Estos dos informes, junto con las observaciones finales del presidente de la OPEP al final de la reunión, se publicarán poco después.

Arancel Genérico.

En realidad, pocas son las fuentes para encontrar el inicio real y la evolución del “arancel” se conoce que ya existía desde antes de la conquista española, cuando las culturas originarias Incas y Aztecas ya manejaban un sistema: económico, político y jurídico, en donde el arancel era parte básica del sistema económico, pues el arancel se implementó desde que hubo un mercado activo en estas culturas.

Todos los países tienen en común el mejorar la calidad de vida de sus habitantes y desde ese hecho se puede partir, ya que la necesidad de integrarse en el comercio exterior es la herramienta perfecta para llegar a tal objetivo y pues, a la par es la creación de los aranceles.

El arancel es un impuesto aplicado a todas las mercancías objeto del comercio internacional, este tiene dos sentidos y esta es la razón por la que se puede llegar a distorsionar el mercado:

1. Proteccionista, Proteger a una industria para permitir que crezca sin la competencia internacional dejando la paridad de condiciones, cabe mencionar que un exceso de protección generará que las industrias fabriquen productos de baja calidad y desde el punto de vista económico los productos importados son de mejor calidad, por lo tanto, los producidos a nivel local serían desechados o desplazados por el consumidor, ello conduce al aumento del desempleo por el quiebre de las empresas.
2. Recaudatorio, se da por el cobro a la importación de mercancías y muy pocas veces a la exportación, para solventar los gastos públicos

Los pensadores clásicos como Adam Smith, David Ricardo, John Stuar. Sostienen que no se puede poner barreras al comercio internacional ya que esto sólo provocaría distorsiones en el mercado y elaboración de productos deficientes.

El arancel genérico, uniforme o flat tax; nace como una herramienta de implementación para las economías que busquen la apertura comercial en todos sus ámbitos, por ejemplo, parte de las medidas de comercio exterior será implementar más acuerdos comerciales de tratado de libre comercio o económico, mientras que con los que no se posea acuerdos se aplicará el arancel genérico, esto como motivación de futuras negociaciones con los países que comercio y no tenga acuerdos vigentes.

La crisis dada por los altos precios del petróleo y el aumento de la deuda externa originada por los altos niveles de tipo de interés que presentó América latina entre los años 1975 y 1980 llevaron a los países como: Brasil, México, Argentina a suspender el pago de la deuda externa. A finales de 1980 el modelo de desarrollo “sustitución de importaciones” impulsado por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) implantado en los países de américa latina era evidente que había llegado a su fin, este

modelo llevó a los altos déficits públicos, mercados cambiarios controlados, mercados locales cerrados a la competencia internacional, restricción a la inversión extranjera (debido a la fuerte oposición al capital extranjero), en este punto, era evidente la necesidad de una apertura comercial, con un sistema abierto, liberalizado y estable.

En 1989 Jhon Williamson presentó a Washington “El consenso de Washington” en este se expusieron medidas y herramientas para salir del agujero económico en América Latina que se basaron en la apertura y disciplina macroeconómica, este pensamiento económico lo tomaron varios países latinoamericanos en el que básicamente se le daba el escenario completo a las fuerzas de mercado, la apertura comercial, la privatización, desregulación económica y la reforma del Estado.

En resumen, siempre que se siguiera las sugerencias descritas en el “consenso de Washington” la economía de América Latina mejoraría gradualmente, en los que se tomaron estos puntos:

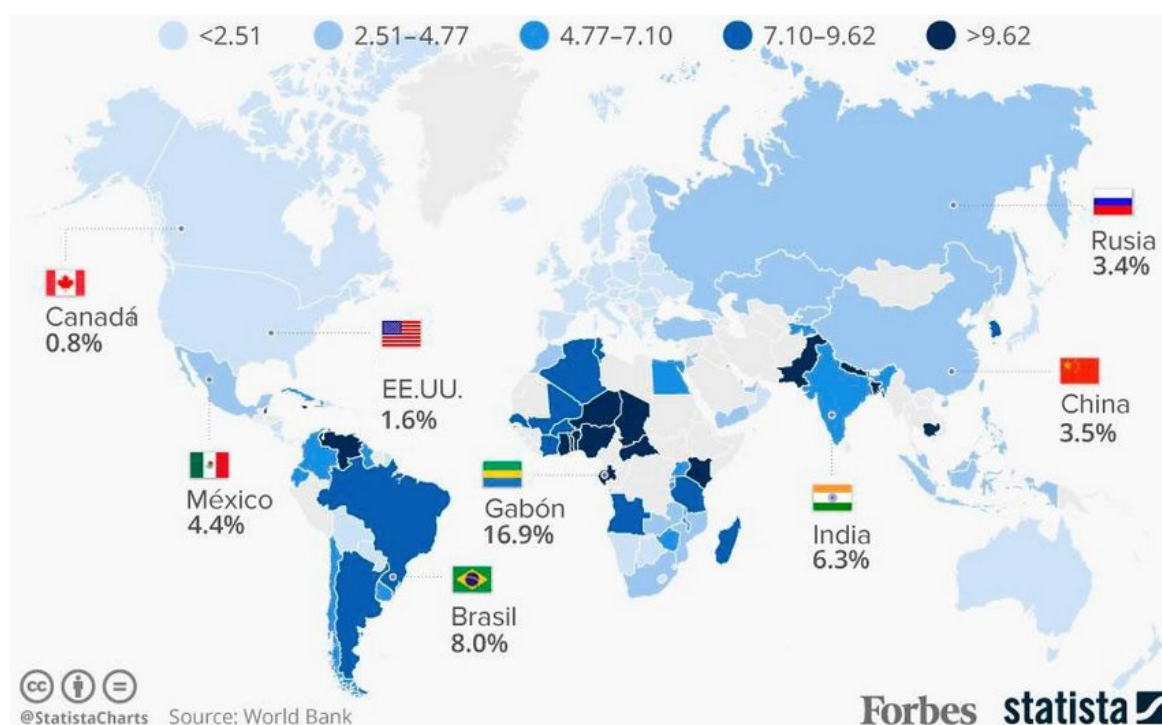
1. Los déficits fiscales justificados en la reactivación económica de un país figuran como un fracaso en la política, pues este no debe exceder el 2% del PIB a menos que, este valor porcentual sea mayor pero por gastos en infraestructura.
2. El subsidio debe ser enfocado únicamente a la salud y a la educación.
3. Las tasas de impuestos marginales deben ser bajas y la base impositiva alta.
4. Las tasas de interés reales deben ser positivas para evitar la fuga de capitales e incentivar el ahorro.
5. Se debe incentivar las exportaciones, la expansión hacia nuevos mercados es sinónimo de crecimiento.
6. Se debe proteger únicamente a las industrias emergentes, la peor forma de protección es con aranceles o cuotas se debe liberalizar de forma paulatina para preparar a las industrias locales.
7. No se puede restringir la inversión extranjera.

8. Se puede privatizar cuando se promueva la competencia.
9. La competencia debe regularse, se debe buscar eliminar la corrupción.
10. Los derechos de propiedad intelectual son fundamentales para el crecimiento.

En estos puntos mencionados se deja claro que el protagonista de una economía sería la empresa privada mientras que el Estado cumpliría netamente un rol regulatorio.

Figura 2

Promedio de arancel aplicado en el mundo.



Nota: Este mapa muestra a los 8 países con el mejor arancel promedio y pinta a los demás en tonalidades celestes de acuerdo al rango de arancel que aplican, Tomado de: Forbes statista, 2021.

La corriente de la apertura comercial ha traído consigo: la reducción de las barreras comerciales y la libre circulación de bienes y servicios, es una herramienta eficiente para lograr el crecimiento económico y un desarrollo de alto nivel.

Empíricamente hablando los países con políticas abiertas como: China, India, Brasil y Rusia, ahora se puede afirmar que varios países del sudeste asiático y Oriente Medio se convertirán en la economía más grande y consolidada del mundo a mediano plazo debido a variables como: vitalidad empresarial, la democratización, la educación formal, la inversión flujos y seguridad jurídica.

El arancel genérico, busca sobre todo simplificar procedimientos, promover el comercio exterior, lograr que los procesos sean transparentes y aumentar la recaudación total, no solo las arancelarias.

El modelo de aranceles genéricos es importante, en los países de Europa del este, los países bálticos y los países ex soviéticos, podemos ver una tasa de crecimiento económico y velocidad de desarrollo por encima de la media europea que es entre el 5% y 8% superior, la apertura comercial también lleva a crisis económicas si no van acompañadas de más políticas.

Casos de implementación

No hay un ejemplo claro de la aplicación de tasas impositivas uniformes en otros países, se destaca el caso de Chile. Sin embargo, el impuesto único/flat tax es perfectamente conocido en el mundo, se le dan otras aplicaciones y no exclusivamente en aranceles, se usa en el impuesto sobre la renta.

En los países bálticos, Estonia, Lituania y Letonia han aplicado tipos uniformes del impuesto sobre la renta a las personas desde 1990, seguidos de Rusia, Ucrania, Eslovaquia y Rumanía, Bulgaria y Macedonia y otros países. En estos países mencionados, las tasas impositivas son relativamente bajas y se considera que muchos de ellos las han reducido a un solo dígito.

Brasil

Apertura comercial e internacionalización.

Las grandes expectativas de Brasil se crearon a raíz de las políticas neoliberales aplicadas desde 1930, esto llevó a creer que su implementación haría y obligaría a la mejora de sus industrias y a la generación automática de empleo, la internacionalización se volvió “en un nuevo pensamiento”, para la industria brasileña se lo consideró como una metodología de expansión a los mercados globales y así fue entre 1930 y 1980 cuando se generó un PIB per cápita que podía ser comparado con el del ciudadano de Estados Unidos.

Desde 1980 cuando se enfrentó a la liberalización: productiva, comercial, tecnológica y financiera se expuso fuertemente al país con la competencia internacional sin medidas que vayan a la par, respalden y soporten la liberalización como: políticas industriales y agrícolas, a lo largo de su historia la situación fue empeorando la economía se vio más hundida, no se esperaba un peor escenario, sin embargo, entre los años de 1980 a 1990 la “década perdida” la situación era insostenible esto provocó la desarticulación de cadenas productivas, el desempeño era más negativo que nunca, es decir, las expectativas de mejora de la industria se vieron frustradas ya que evidenciaron una sustitución del producto local por el importado, así se puede destacar que la liberalización en Brasil como eje central en su apertura comercial demostró: aumento en el desempleo y aumento de las importaciones de bienes y servicio; por lo tanto, la economía brasileña perdió la oportunidad de usar su política comercial como herramienta para estimular las exportaciones.

La “década perdida” se vio marcada por la desregulación comercial, financiera, laboral y la estructura del propio Estado llamado el: PLAN REAL, con la finalidad de incentivar la competencia, la modernización de la industria y la reducción de la brecha social con la meta de integrar al país en la economía mundial, las medidas que se tomaron fueron:

1. Incentivo a la inversión extranjera: Brasil se volvió de forma inmediata un país atractivo para establecer nuevas empresas multinacionales, sin embargo, esto requería a la par de una política tributaria estable que les permita conocer a las empresas: la rentabilidad esperada y a qué costo se producirían los bienes y servicios.
2. Reducción arancelaria, arancel genérico, uniforme, flat tax: En el año de 1989 la taa arancelaria era del 41.2% mientras que para 1999 ya estaba en promedio el 11.8% establecido, esta implementación favoreció la oferta de bienes importados en el país sin prever o tomar políticas o medidas para el incentivo de exportaciones, a raíz de esto Brasil pasó de forma inmediata al déficit de la Balanza comercial, a pesar de todas las medidas que se intentó tomar después de implementar la agresiva desgravación arancelaria Brasil no pudo contra el déficit que generó la cuenta de servicios de la Balanza de pagos y la Balanza comercial en comparación la diferencia deficitaria era de 13.9 billones de dólares de 1984 a 1994, para abastecer estos valores se recurrió a la deuda externa la misma que varió desde 1194 a 1999 en 88.6 billones de dólares.

México

Apertura comercial y modernización.

México, hasta antes de 1982 manejaba una época paternalista por parte del Estado llamado “Desarrollo estabilizador” que se veía predominado por los pensamientos pos revolucionarios esto le dio nacimiento a un “Estado subsidiador o asistencial”, identificado por estar involucrado en todas las áreas e industrias del país y absolutamente todas debía recibir apoyo por parte del Estado, en estas épocas se evidenció el proteccionismo extremo, altas tarifas arancelarias, barreras no arancelarias, fuertes controles financieros, bajas tasas de interés sectorizadas para la industria y completa ausencia de competencia internacional, sin embargo, durante 40 años este modelo económico funcionó correctamente hasta que la crisis en 1982 se acumulaba una deuda externa que no le permitía crecer económicamente al país, por ello necesitaba un nuevo modelo económico que se ajuste a la economía mundial es ahí donde empieza a tomar medidas más allá de la forma clásica de sustitución de importaciones.

México empezó la búsqueda del crecimiento nacional y tomó medidas que estuvieran reguladas por las leyes del mercado como: desregulación jurídica, competitividad productiva, pragmatismo financiero, incentivo a la inversión extranjera, privatización de empresas públicas, reducción del aparato estatal, apertura a todos los mercados globales a través de las exportaciones, reducción total de la participación del Estado en la industria; de esta forma reconocen que un país a partir del aumento de la globalización no podía mantenerse fuera de los procesos de internacionalización ni mucho menos se podía mantener al margen de los cambios que la economía mundial sufrían positivamente en ese momento.

México empezó el cambio estructural no coyuntural, sino el modelo económico que se marcaría hasta el final del siglo XX siguiendo las enseñanzas que dejaba el Fondo Monetario Internacional (FMI) y Banco Mundial (BM) con la filosofía de “Dejad vivir, Dejar hacer”, es decir, que la economía debía regularse por las fuerzas de mercado y no por el Estado, para 1980 el comercio exterior apenas representaba el 15% del PIB y ya para el 2006 ya rebasaba el 50%.

La incorporación de México en 1986 al GATT, se vio marcado por la reducción de tarifas arancelarias inicialmente comprometiéndose a no manejar tarifas superiores al 50%, sin embargo para 1987 la tarifa máxima era el 20%, en 1989 se redujo por completo la dispersión arancelaria, es decir, se llegó a tener poca variación entre porcentajes arancelarios, llegando casi a un arancel genérico, esto puso al país en una abrupta apertura a la competencia internacional, es decir, la industria no se encontraba modernizada y tuvo que enfrentarse a una gran industria mundial, buscando la facilitación al comercio exterior se permitió el flujo libre de mercancías, sin embargo, una vez más se puede mencionar que esta apertura comercial no fue acompañada de mecanismos que le permitan a la industria prepararse, esto provocó el cierre incontrolable de una gran cantidad de empresas provocando la destrucción de la planta productiva y propiciando graves efectos en el empleo y el PIB per cápita, así para 1989 se le dan fin a la apertura unilateral y empieza una nueva estrategia basada en negociaciones bilaterales y multilaterales.

La firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) de América del Norte (TLCAN) nace por la nueva estrategia, la negociación entre: Estados Unidos, Canadá y México concluyó en 1993 y entró en vigor en 1994; de forma posterior a la firma del TLC México inició negociaciones con muchos países destacando el acuerdo que mantiene con la Unión Europea desde el 2002 y con Japón desde el 2005.

Chile

Apertura unilateral.

Chile ha estado marcado por políticas neoliberales que implementó usando como su pilar fundamental la: “Apertura comercial”, la historia del país inicia por un golpe de Estado encabezada por Augusto Pinochet en 1973, para dar una idea las tasas arancelarias oscilaban entre el 0 al 200%, así Chile se constituye como uno de los pioneros en reformar sus medidas económicas en las que abandonó el modelo de sustitución de importaciones que implementaba diversas barreras al comercio exterior por un modelo de liberalización; de forma posterior cada gobierno ha ido avanzando en la misma línea económica; a través de herramientas: Unilaterales, multilaterales y preferenciales; por ejemplo la desgravación unilateral arancelaria ha ido acompañada a las negociaciones que se mantuvieron con el GATT y de forma posterior con la OMC, cabe recalcar que de este último fue miembro fundador.

Chile, es hoy un país abierto al comercio internacional, esto le permitió crecer de forma acelerada por el agresivo plan de apertura unilateral que aplicó y mantenerse como una de las economías más estables de América latina, sin embargo, queda mucho trabajo por hacer, mejorar, e implementar en materia comercial como la integración regional.

En su plan comercial aplicó la desgravación arancelaria y homogeneizaron los aranceles, entre otros como: eliminación de las barreras arancelarias, diversos tipos de cambio, privatización y de inmediato se aplicó herramientas e impulsos para el sector exportador.

Para el caso de aplicación del arancel genérico, ha sido una medida puntual en la apertura comercial, y se puede considerar un modelo exitoso, su crecimiento económico es cada vez más fuerte y prominente, el ingreso per cápita ha incrementado,

lo interesante es que a pesar de mantener un arancel relativamente bajo y numerosos acuerdos comerciales, las exportaciones siguen siendo más altas que las importaciones.

Cabe destacar como ya se ha mencionado en esta investigación que el arancel genérico por sí solo no puede llevar al desarrollo de un país, es una medida de la política económica, este arancel forma parte de un incentivo para el sector empresarial y conduce a su crecimiento económico. Sin embargo, la falta de políticas para estimular el ahorro y la inversión y, en última instancia, la producción competitiva, no ayuda al impacto positivo de las tarifas arancelarias.

Considerando la historia Chile arrancó con un arancel de Nación más favorecida (NMF) genérico del 35%, en 1988 el arancel a la NMF ya era del 15%, en 1991 el arancel aplicado era del 11% como un inmediato resultado las exportaciones aumentaron y tuvieron un acelerado crecimiento, la herencia de gobiernos democráticos en el país es lo que hasta el día de hoy ha permitido que este modelo triunfe, y la historia a marcado como política en Chile la constante suscripción de acuerdos comerciales, la inserción de Chile en el mundo es una ideología que no se abandonará.

Chile, por lo tanto, ha centrado su política en mantener y mejorar los acuerdos comerciales y los tratados de libre comercio (TLC), así como los acuerdos estratégicos donde se abordó temas como la doble tributación. Chile tiene 24 acuerdos vigentes con 73 economías mismas que representan el 82% del PIB mundial y son el 92% de las exportaciones chilenas.

El interés por realizar acuerdos entre países se remonta a los siglos XVIII y XIX en Europa, cuyo objetivo no era necesariamente la apertura comercial sino la búsqueda de arreglos para evitar la aplicación de un trato menos favorable entre los comerciantes extranjeros. (OMC, 2011).

Tabla 2.*Acuerdos comerciales vigentes de Chile.*

País/Bloque	Tipo de acuerdo
Alianza del pacífico	Protocolo comercial
Argentina	Acuerdo comercial
Australia	Acuerdo de libre comercio
Bolivia	Acuerdo de complementación económica
Canadá	Acuerdo de libre comercio
Centroamérica	Acuerdo de libre comercio
China	Acuerdo de libre comercio
Colombia	Acuerdo de libre comercio
Corea del Sur	Acuerdo de libre comercio
Cuba	Acuerdo de complementación económica
Ecuador	Acuerdo de complementación económica
EE.UU	Acuerdo de libre comercio
EFTA	Acuerdo de libre comercio
HongKong	Acuerdo de libre comercio
India	Acuerdo de alcance parcial
Indonesia	Acuerdo de asociación económica
Japón	Acuerdode asociación económica
Malasia	Acuerdo de libre comercio
Mercosur	Acuerdo de complementación económica
México	Acuerdo de libre comercio
P4	Acuerdode asociación económica
Panamá	Acuerdo de libre comercio
Perú	Acuerdo de libre comercio
Reino Unido	Acuerdo de asociación económica
Tailandia	Acuerdo de libre comercio
Turquía	Acuerdo de libre comercio
Unión Europea	Acuerdo de asociación
Uruguay	Acuerdo de libre comercio
Venezuela	Acuerdo de complementación económica
Vietnam	Acuerdo de libre comercio

Nota. En este cuadro se puede visualizar todos los acuerdos comerciales de Chile vigentes, con los que tiene facilitación al comercio exterior y se otorgan entre sí privilegios de acceso a los mercados, obtenido de: Subsecretaría de relaciones económicas internacionales de Chile.

Capítulo V

Chile

El destacado desempeño de las exportaciones chilenas y la alta tasa de crecimiento económico que viene registrando desde la implementación de su apertura comercial es evidente.

El crecimiento de este país viene dado por las exportaciones y la inversión extranjera directa, la drástica facilitación al comercio tomado bajo medidas de arancel genérico y acuerdos comerciales aceleró el proceso, como ya se ha mencionado en esta investigación las políticas a la par son necesarias para que el modelo de apertura funcione, en el caso de Chile, favoreció en su totalidad como la política cambiaria, aumento de créditos a la industria que se enfoca a la exportación.

Los recursos naturales que posee Chile lo ponen en una posición de ventaja comparativa sobre los demás países de América Latina, por ello, en los próximos años seguirá siendo indudablemente su ventaja principal, sin embargo, deberá buscar la diversificación de su canasta exportadora.

Figura 3

Países con los que Chile mantiene acuerdos comerciales.



Nota: La siguiente figura muestra los países pintados en plomo con los que Chile mantiene acuerdos comerciales vigentes, obtenido de: Subsecretaría de relaciones económicas internacionales de Chile.

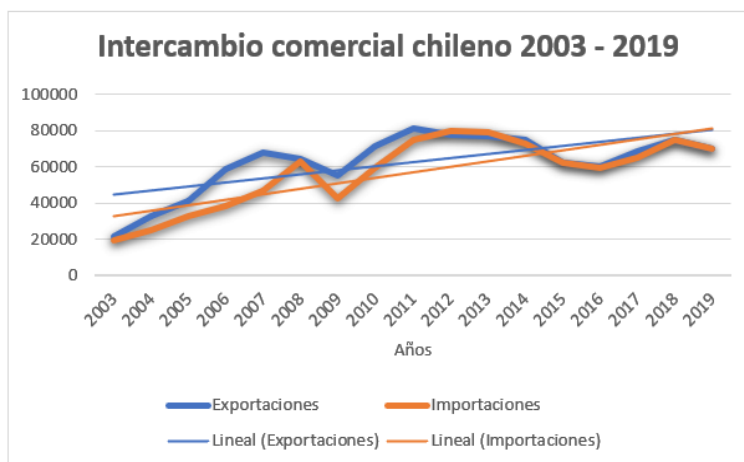
Tabla 3.*Intercambio comercial chileno 2003 - 2019 (Millones de \$EE.UU.)*

Año	Exportaciones	%PIB exportaciones	Importaciones	%PIB
2003	21664	28,64%	19322,4	25,54%
2004	32520,3	32,77%	24793,5	24,99%
2005	41266,9	33,55%	32735,1	26,61%
2006	58680,1	37,89%	38406,1	24,80%
2007	67971,6	39,16%	47163,8	27,17%
2008	64510,1	35,94%	62787,4	34,98%
2009	55462,7	32,15%	42805,5	24,81%
2010	71108,5	32,57%	59207,4	27,12%
2011	81437,8	32,30%	74694,9	29,63%
2012	77790,6	29,13%	80073,4	29,99%
2013	76769,9	27,58%	79352,9	28,51%
2014	75064,7	28,82%	72852,2	27,97%
2015	62035,1	25,44%	62387,8	25,58%
2016	60178,3	24,26%	59375,7	23,72%
2017	68832,2	24,85%	65230,1	23,56%
2018	75200,4	25,28%	74746,5	25,13%
2019	69888,9	25,03%	69801,6	24,99%

Nota: La siguiente tabla muestra las exportaciones, importaciones y su porcentaje en el PIB de Chile, Datos obtenidos del Banco Central de Chile.

Figura 4

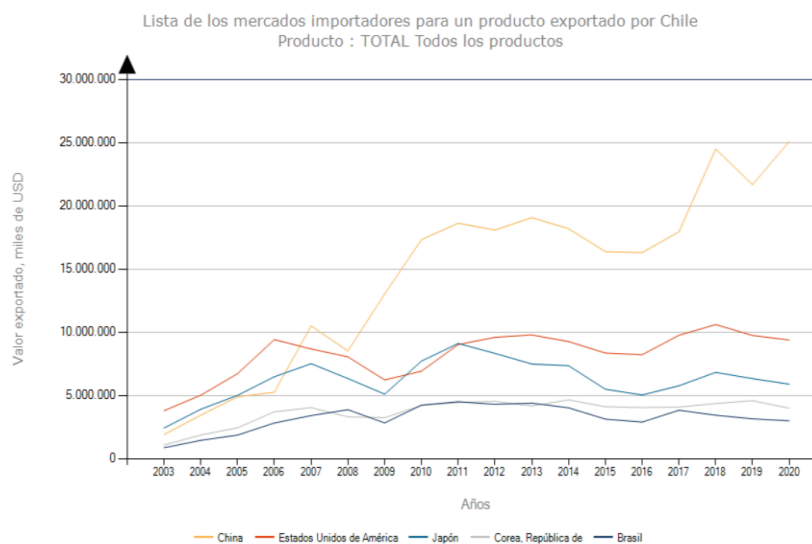
Intercambio comercial chileno 2003 - 2019 (Millones de \$EE.UU.)



Nota: La siguiente figura muestra las exportaciones, importaciones y su línea de tendencia en ambos casos, Datos obtenidos del Banco Central de Chile.

Figura 5

Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Chile. (Millones de \$EE.UU.)



Nota: La siguiente figura muestra las exportaciones de Chile considerando su Top 5, Se puede visualizar las exportaciones de Chile en el periodo estudiado, sin embargo, está concentrada en los recursos naturales de forma principal en el cobre y sus derivados, representa entre el 40% al 65% de la canasta exportadora total, aumentando de forma exponencial las exportaciones hacia China y manteniéndose con el resto de países en

la misma línea de tendencia. obtenido de: Cálculos del CCI basados en estadísticas de Legal Publishing, Official Publisher of National Customs Service desde enero de 2015. Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE hasta enero de 2015.

Figura 6

Balanza de pagos de Chile 2003 - 2020 (Millones de \$EE.UU.)



Nota: La siguiente figura muestra la evolución de la balanza comercial de Chile desde el 2003 al 2020, mostrando que en el 2012 y 2013 fue negativa y los demás años positiva, datos obtenidos del Banco Central de Chile.

Tabla 4.*Balanza comercial de Chile, período 2003 - 2020*

FECHA	BALANZA COMERCIAL (MILES DE MILLONES)
2003	2341,6
2004	7726,8
2005	8531,8
2006	20274
2007	20807,8
2008	1722,7
2009	12657,1
2010	11901,1
2011	6743
2012	-2282,7
2013	-2583
2014	2212,5
2015	-352,8
2016	1342,6
2017	3601
2018	448,4
2019	89,1
2020	12695,7

Nota: La siguiente tabla muestra la evolución de la balanza comercial de Chile desde el 2003 al 2020, mostrando que en el 2012 y 2013 fue negativa y los demás años positiva, Datos obtenidos del Banco Central de Chile.

Tabla 5.

Composición de la canasta exportadora de Chile 2003 - 2019

COMPOSICIÓN DE LA CANASTA EXPORTADORA 2003-2019																			
Año	Cobre refinado y aleaciones de cobre	Minerales de cobre y concentrados	Cobre sin refinar	otras frutas	Higos y piñas	Manzanas, peras y membrillos	Uvas frescas o secas	Pasta química de madera a la sosa	Alcoholes ácidos	Filetes y demás carnes	Pescado congelado	Madera aserrada	Tableros de madera	Oro en bruto	Harina, polvo y pellets	Vino de uvas frescas	Aceites de petróleo y minerales bituminosos	Minerales de molibdeno	otros
2003	21,30%	12,30%	2,10%	0,83%	0,80%	1,81%	3,71%	4,09%	2,22%	3,89%	2,23%	2,03%	0,83%	1,28%	1,69%	3,10%	1,78%	1,51%	32,50%
2004	25,80%	16,10%	2,93%	0,67%	0,41%	1,46%	2,83%	3,62%	1,80%	3,02%	1,69%	1,89%	0,71%	0,95%	1,02%	2,51%	1,36%	4,35%	26,88%
2005	25,00%	17,80%	3,06%	0,61%	0,00%	1,01%	0,00%	2,87%	1,64%	2,79%	1,77%	1,72%	0,57%	0,80%	1,08%	2,09%	1,80%	6,71%	28,68%
2006	29,70%	20,70%	4,84%	0,51%	0,00%	0,90%	1,85%	2,33%	1,89%	2,52%	1,45%	1,27%	0,00%	0,87%	0,86%	1,61%	1,66%	3,90%	23,14%
2007	29,70%	20,90%	4,36%	0,51%	0,00%	0,98%	1,66%	3,51%	0,93%	2,22%	1,30%	1,22%	0,00%	0,82%	0,77%	1,82%	1,11%	4,70%	23,49%
2008	29,50%	15,00%	3,14%	0,67%	0,00%	1,29%	2,21%	4,01%	0,74%	2,36%	1,57%	1,15%	0,00%	1,09%	0,00%	2,10%	1,35%	3,53%	30,29%
2009	30,40%	17,20%	3,48%	0,66%	0,00%	1,11%	2,39%	3,70%	0,00%	2,08%	1,89%	0,77%	0,43%	1,53%	1,14%	2,47%	0,69%	2,07%	27,99%
2010	33,20%	19,00%	3,30%	0,75%	0,00%	1,07%	2,11%	3,47%	0,00%	1,41%	1,47%	0,77%	0,00%	1,42%	0,76%	2,15%	0,00%	1,76%	27,36%
2011	31,60%	17,40%	3,76%	0,75%	0,00%	1,00%	2,01%	3,53%	0,00%	1,77%	1,79%	0,82%	0,00%	1,75%	0,58%	2,06%	0,00%	1,79%	29,39%
2012	27,80%	20,00%	4,26%	0,82%	0,00%	1,11%	2,07%	3,30%	0,00%	1,98%	1,70%	0,89%	0,40%	2,13%	0,57%	2,28%	0,42%	1,56%	28,71%
2013	24,20%	21,50%	4,54%	0,94%	0,00%	1,30%	2,30%	3,73%	0,00%	2,59%	1,81%	1,05%	0,00%	1,82%	0,53%	2,44%	0,53%	1,13%	29,59%
2014	23,10%	20,50%	3,82%	0,99%	0,00%	1,16%	2,23%	3,88%	0,00%	3,08%	2,34%	1,29%	0,00%	1,49%	0,00%	2,43%	0,00%	1,59%	32,10%
2015	22,40%	20,40%	3,45%	1,24%	0,00%	1,11%	2,40%	4,18%	0,00%	3,03%	2,19%	1,31%	0,00%	1,31%	0,57%	2,91%	0,00%	1,19%	32,31%
2016	20,70%	20,10%	3,15%	0,60%	0,68%	1,35%	2,49%	4,00%	0,00%	3,54%	2,18%	1,33%	0,00%	1,26%	0,53%	3,00%	0,00%	1,26%	33,83%
2017	21,00%	23,60%	3,59%	1,06%	0,79%	1,18%	1,98%	3,91%	0,00%	3,75%	2,26%	1,17%	0,00%	0,98%	0,46%	2,89%	0,32%	1,46%	29,60%
2018	20,20%	24,30%	2,82%	1,20%	0,47%	1,12%	1,87%	4,83%	0,00%	3,63%	2,42%	1,25%	0,00%	0,97%	0,49%	2,62%	0,33%	1,98%	29,50%
2019	18,90%	25,90%	2,13%	1,12%	0,00%	1,08%	1,94%	3,96%	0,00%	3,93%	2,55%	1,17%	0,48%	1,07%	0,43%	2,73%	0,00%	1,95%	30,66%

Nota: Esta tabla muestra la composición de la canasta exportadora de Chile en el período 2003 – 2019, Datos obtenidos de: BACI HS6 REV. 1992 (2003 - 2019).

Política comercial chilena.

La política comercial de Chile desde 1997 ha sido acertada en las decisiones macroeconómicas, de comercio e inversiones caracterizándose por su transparencia y apertura, el arancel que maneja con los países con quienes tiene acuerdos bilaterales bajó gradualmente desde 1997 al 2003 de un 11% al 6% el comercio a lo largo de los mencionados años a jugado un papel fundamental en la economía chilena. El trato uniforme de todos los sectores de la actividad económica sigue siendo una característica clave de la política de trato nacional de Chile para los inversionistas extranjeros.

Sin embargo, el creciente número de acuerdos comerciales preferenciales de Chile ha reducido la proporción del comercio de Chile en términos de nación más favorecida. El uso de sistemas de rango de precios para proteger algunos productos agrícolas y programas de asistencia a la exportación también puede causar distorsiones en la economía ya que al existir de cierta forma “subsidios” se perjudica a los competidores internacionales.

A partir del 2003, Chile ha adoptado medidas de modernización aduanera y facilitación del comercio. Con algunas excepciones, ha mantenido un arancel genérico de nación más favorecida del 6%, ha adoptado medidas para facilitar las exportaciones, mejorando y actualizando su sistema de política de contratación pública y el manejo y gestión de propiedad intelectual, sin embargo, se puede estar frente a una distorsión de la economía al menos en productos agrícolas debido a los requisitos previos a estos bienes.

Uno de los aspectos más destacados del sistema de política comercial de Chile es el papel básico que confiere a los acuerdos comerciales regionales (ACR), de los cuales 21 acuerdos transfronterizos están entrando en vigencia.

La política comercial de Chile durante los últimos 30 años se ha caracterizado por la liberalización del comercio, la promoción y expansión de bienes y servicios en todo el mundo y el fomento de la inversión nacional y extranjera. En este mismo sentido, la política comercial utiliza todas sus opciones disponibles: apertura unilateral y negociaciones comerciales a nivel bilateral y multilateral. La efectividad de esta política se refleja en la proporción del comercio exterior de Chile en el PIB, que pasó de 44% en 1990 a 67% en 2014.

El comercio internacional juega un papel importante en la vida de las personas y en la reducción de la pobreza. Por lo tanto, es necesario afrontar el reto y convertirlo en motor del desarrollo humano, reduciendo la desigualdad y generando mayor inclusión social. En este sentido, el comercio es fundamental porque es uno de los pilares de las conexiones sociales a nivel individual, nacional e internacional. Si no acepta los desafíos y oportunidades que brinda el comercio, no habrá desarrollo humano, justicia y bienestar. En este contexto, la experiencia del proceso de vinculación de la apertura comercial con el crecimiento y el desarrollo es fundamental para que Chile continúe su camino de liberalización comercial.

En términos de apertura unilateral, el arancel de la nación más favorecida de Chile se ha mantenido estable en 6% desde 2003. Los niveles arancelarios y la uniformidad son parte importante de la política comercial de Chile, que establece un trato no discriminatorio para diversos sectores, es fructífera y permite la negociación de acuerdos preferenciales con los países. En las últimas décadas, los recortes unilaterales de Chile se han convertido en la base de su apertura. Para una

economía en desarrollo relativamente pequeña que probablemente no afectará sus términos de intercambio, considerando la velocidad y eficiencia de su implementación, este proceso es un mecanismo eficaz porque depende de la voluntad y el ritmo únicos del país. Esto lo define.

Si bien la liberalización unilateral es eficaz, no ha mejorado las condiciones para ingresar a otros mercados. Por esto, Chile viene adoptando una política bilateral abierta con sus socios comerciales relacionados desde hace más de dos décadas, y ha participado en múltiples rondas de negociaciones sobre el sistema multilateral de comercio. Esto ha creado un marco determinista para las relaciones comerciales y hay pesos económicos diferenciados, los países están en pie de igualdad y el proceso de liberalización tiene un mecanismo eficaz para la resolución de disputas comerciales.

Asimismo, Chile considera que debe adoptar medidas internas que no restrinjan el comercio para incentivar su política de mercado abierto, por lo que el país no adopta medidas como licencias de importación o subsidios a la exportación de productos agrícolas.

Finalmente, la apertura de Chile en los últimos años cubre los sectores de: commodities, servicios e inversión. En estas áreas, Chile cuenta con un sistema abierto y transparente que, como política general, no discrimina a nacionales y extranjeros. Este sistema se ha consolidado en el tratado de libre comercio suscrito por Chile y los compromisos adquiridos en el marco del GATT.

Chile tiene el premio del primer lugar como exportador (no petrolero) mundial de: Ciruelas frescas, manzanas deshidratadas, Ciruelas deshidratadas, Erizos de mar, Nitrato de potasio, algas, Mejillones en conserva, Filete de salmón y Trucha,

Yodo y Litio, Celulosa, Celulosa de coníferas. Alrededor de 7600 empresas exportadoras directas en 2020 generan 1.1 millones de puestos de trabajo, es decir, el 12% de la fuerza laboral de Chile. De los bienes antes mencionados el 92% se dirige a los países con los que se mantiene un Tratado de Libre Comercio, con destinos principales como: China 20%, Estados Unidos 20%, Unión Europea 13%, Alianza del Pacífico 9% , Mercosur 8%, Japón 7% y Corea del sur 4%.

Chile y sus relaciones bilaterales.

Los acuerdos bilaterales y plurilaterales son una herramienta útil para encontrar resultados a corto plazo en comparación con los acuerdos multilaterales. En general, considerando que en este tipo de acuerdos también se persiguen más objetivos que los netamente comerciales como de sus ciudadanos, emisiones de CO2, etc. Estos dos tipos de acuerdos son efectivos para objetivos abiertos, aunque sus objetivos se superponen en algunos temas.

De esta manera, la apertura comercial, es el pilar de la política exterior de Chile, y lo podemos visualizar en los nuevos acuerdos comerciales firmados desde 1992 hasta la actualidad y la mejora de los acuerdos comerciales existentes, aumentando las oportunidades de expansión de mercados de destino. Para el 2021 los beneficios del libre comercio representan: 30 Tratados de libre comercio - vigentes, 65 Economías involucradas, 88% del PIB mundial, involucra al 65% de la población mundial, Chile posee la más amplia red de Tratados de Libre Comercio con mayor acceso al PIB Mundial (OCDE).

Si bien, gracias a la implementación de esta red de acuerdos es que la tasa de cobertura en el comercio exterior se ha incrementado, Chile aún busca

profundizar los acuerdos existentes y negociados. Mediante la adopción de nuevas disciplinas comerciales, incluido el comercio de servicios, la inversión, las telecomunicaciones, la contratación pública, los derechos de propiedad intelectual, las políticas de competencia, etc., incentivar, promover y hacer transparente el comercio transfronterizo.

Los acuerdos comerciales que incluyen a los servicios son el 66% del total. Las exportaciones de este sector aumentaron un 250% en la última década y formaron parte de una alta proporción del PIB, ha jugado un papel relevante en el proceso de desarrollo económico y social. Por lo tanto, la inclusión de disciplinas que regulan este sector ha sido una prioridad en los últimos años, más que todo ahora cuando empresas emergentes y de hipercrecimiento en los servicios salen a flote startups como: NotCo (Esta startup llevó a Chile una inversión de 30 millones de dólares a través de Jeff Bezos líder de Amazon), Jooycar (Llevó 3 millones de dólares a Chile a través de HCS Capital Partners), CornerShop, CryptoMKT, Fintual, U-Planner, Destácame, Lexgo, Wheel the worl, fanatiz; Global Innovation Index, afirma que Chile es el país más innovador de toda América Latina, esto pese a que el país depende fuertemente de la minería como lo pudimos ver en su canasta exportadora, sin embargo, las oportunidades que puede entregar el gobierno por su estabilidad económica a empresas y startups de servicios aportan al mercado incentivando la inversión extranjera y sobre todo creando empleo.

En los acuerdos comerciales vigentes, las cláusulas que abordan temas de competencia suman el 54%, esto plantea retos para profundizar en los acuerdos existentes y mantener nuevas negociaciones, con el fin de reconocer la importancia de las cláusulas de competencia estas ayudan a aprovechar los beneficios potenciales que los mercados puede ofrecer para a través de esta herramienta evitar

los comportamientos que amenacen a la libre competencia y fuerzas propias del mercado.

Entre otros tipos de acuerdos, Chile comenzó a negociar acuerdos para evitar la doble tributación en 1997, abriendo la economía a nuevos mercados a través de tasas impositivas más bajas (aplicables al sistema de crédito ordinario), promoviendo así el comercio transfronterizo y el comercio exterior. También apoya los esfuerzos del gobierno para combatir la evasión fiscal (esto resulta importante para mantener una buena cultura tributaria entre sus habitantes). Chile tiene 25 acuerdos de doble imposición en vigor.

En concreto, en materia de transporte aéreo y marítimo, además de los acuerdos comerciales que incluyen al sector, se han negociado y entrado en vigor otros 57 acuerdos (más dos acuerdos de transporte aéreo firmados). Desarrollado en el marco de la política de "cielos abiertos" adoptada por Chile en los últimos tres años. El objetivo de esta política es brindar servicios de aviación de la mejor calidad, la mayor eficiencia y el menor costo.

Las políticas de apertura bilateral, incluyendo acuerdos que incluyen reglas claras, garantizan la previsibilidad y transparencia de las relaciones comerciales, y los métodos formulados de acuerdo con las reglas de la OMC, son la concretización de la estrategia de desarrollo de la economía del país, sus productos y servicios. Esto garantiza que el país sea muy competitivo. Se puede reducir la vulnerabilidad externa de la economía chilena, consolidar y ampliar las oportunidades para que los bienes y servicios ingresen a los principales mercados del mundo, aumentar el atractivo de la inversión extranjera y lograr la diversificación de las exportaciones.

Chile en el contexto multilateral

Participación en la Organización Mundial del Comercio (OMC)

Chile es uno de los Miembros fundadores de la OMC, ha mantenido inamovible cada uno de sus compromisos y lo considera un elemento central para mantener el sistema multilateral de comercio. La OMC ha establecido disciplinas vinculantes a través de sus Acuerdos, las que son supervisadas por el trabajo permanente de sus órganos, estas permiten mantener vigilados a todos sus Miembros y a su vez todos los países firmantes están sujetos al escrutinio constante, fortaleciendo el principio de transparencia, esencial para las relaciones comerciales.

Chile reiteró la importancia de un sistema de comercio multilateral sólido, firme y confiable, porque el multilateralismo y la gobernanza global son garantía de paz, desarrollo y cooperación. La mayoría de los términos y disciplinas acordados en los TLC de Chile provienen directamente de las reglas de la OMC.

Desde el último examen del MEPC, es importante destacar las iniciativas en las que Chile participa activamente. En primer lugar, Chile apoya firmemente el lanzamiento de la Ronda de Desarrollo de Doha y acoge con satisfacción el resultado del paquete de Bali de la Conferencia Ministerial de 2013 y la decisión del Consejo General del 27 de noviembre de 2014 que adoptó el Protocolo del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio. Chile está incorporando este último acuerdo a su ordenamiento jurídico nacional, que requiere la aprobación del Congreso Nacional antes de que el país pueda ratificar el acuerdo en Ginebra. Asimismo, Chile continuó participando activamente en el equipo negociador y reiteró su compromiso de aprobar el plan de trabajo para los temas pendientes de la Ronda de Doha en julio de 2015 con otros miembros. En este sentido, la Décima Conferencia Ministerial de

Nairobi será un momento político favorable para hacer avanzar la Ronda de Doha, porque una conclusión exitosa revitalizará el sistema multilateral de comercio.

Internamente, los resultados positivos de estas negociaciones permitirán que Chile pueda ayudar a los países miembros de la OMC que no tienen acuerdos comerciales con él en términos de acceso a mercados de bienes y servicios. Sumado a lo anterior, también agregamos las ventajas de la OMC como el único foro para negociar temas que no pueden avanzar en el marco de los acuerdos de libre comercio, incluyendo temas relacionados con subsidios agrícolas y derechos antidumping.

Por otro lado, Chile recoge el llamado para instar a los Miembros a que confirmen su aprobación a esta importante enmienda: "Protocolo que enmienda el Acuerdo sobre los ADPIC" del 2013 (conocido como el Sistema del párrafo 6) contribuyendo al proceso para que este instrumento entre en vigor prontamente, esta enmienda aborda temas sobre reconocer la necesidad de los países en desarrollo sobre la salud pública y los derechos de propiedad intelectual.

En 2014, Chile notificó a la OMC la Ley N ° 20.690 [1], que eliminó los aranceles a la importación de mercancías de los países menos adelantados. Por lo tanto, Chile se convirtió en el primer país de América Latina en adoptar la iniciativa libre de aranceles y cuotas (DFQF), que fue una invitación emitida por la OMC a través de una declaración ministerial. De esta manera, Chile ha dado un paso efectivo en el apoyo al principio de trato especial y diferenciado y en la búsqueda del desarrollo.

Además de los avances logrados en el proceso de Doha, también es importante discutir en este foro para brindar una nueva visión para que la OMC cubra temas cada vez más apremiantes relacionados con el comercio, tales como:

cambio climático, energías renovables, energía seguridad, política de competencia e inversión.

Por último, Chile siempre respaldará a la OMC cuando solicite a los miembros que no dicten medidas proteccionistas o restrinjan el mercado o el comercio.

Participación en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE)

Chile es miembro de pleno derecho de la Organización para la cooperación y el desarrollo económico (OCDE) desde el 7 de mayo de 2010, puesto que en el 2007 recibió una invitación para comenzar a revisar sus políticas públicas, leyes y su proceso de implementación. Antes de formar parte de la OCDE Chile había adoptado varias recomendaciones, convenciones y directrices de la misma organización como parte de la política de: modernización nacional, fijación de estándares de medición de estadísticas y combatir el soborno en los negocios internacionales.

Desde una perspectiva nacional y regional, la adhesión de Chile a la OCDE es un hito importante porque es el segundo país de América Latina en unirse a la organización, al tener desafíos técnicos y políticos, el país buscó equilibrar y fortalecer sus políticas públicas para alinearlos con la práctica internacional. Ser parte de la organización le ha permitido estar mejor orientado en la implementación de políticas en diversos campos como: Educación, trabajo, protección ambiental, comercio internacional e inversiones, supervisión financiera. Los países miembros de la OCDE representan el 80% de la inversión de Chile y el 60% de las exportaciones de Chile.

Chile enfrenta enormes desafíos en el cumplimiento de sus compromisos con todos los instrumentos regulatorios, por lo tanto, ha impulsado varias reformas institucionales, como:

- Revisión del Código Penal (según los núms. 19.829 y 20.341) en cuanto a la tipificación del cohecho de funcionarios públicos. La Ley Orgánica de la Corte sobre Cohecho de Servidores Públicos Extranjeros por parte de chilenos (Según Ley N ° 20.371);
- En materia de gobierno corporativo de las empresas (Según Ley N ° 20.382);
- Constitución y Minería de la Corporación Nacional del Cobre de Chile (CODELCO)
- Modificaciones al Reglamento de Enajenación de Bienes (de acuerdo con la Ley N ° 20.392).
- Promulgación de la Ley N ° 20.393, donde se vincula a las personas jurídicas en los delitos de lavado de activos, financiamiento al terrorismo y cohecho de funcionarios públicos nacionales o extranjero.
- Modificación al Código tributario Ley N° 20.406, Que regula el procedimiento de la autoridad tributaria sobre el acceder a información bancaria con el fin de evitar la evasión bajo la reserva o secreto que manejan los bancos.

Chile también ha utilizado la experiencia técnica de la OCDE para complementar en la etapa de diseño de políticas como: anticorrupción, medio ambiente, educación, reducción de la desigualdad (estrategias para la reducción de la brecha existente), gobernanza, desarrollo territorial, transparencia y otros temas, como lograr un crecimiento y desarrollo económico inclusivo. Para la OCDE, Chile siempre ha mantenido su condición de país en desarrollo desde su adhesión, y

representa fuertemente la diferencia de los países con ingresos medios y el resto de países que son miembros de la organización. Con el fin de mantener un equilibrio en la OCDE de los países desarrollados y no desarrollados Chile apoya fuertemente a que más países latinoamericanos se unan a la organización.

Participación en el foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC)

Como Miembro de pleno derecho desde noviembre de 1994, Chile, ha participado activamente en varias actividades de Cooperación Económica de Asia - Pacífico (APEC), ha intercambiado opiniones políticas de alto nivel sobre temas de desarrollo económico en la región de Asia y el Pacífico. Por tanto, también posibilitan la realización de encuentros e iniciativas bilaterales para fortalecer la integración económica regional y los proyectos de cooperación y desarrollo. En cuanto a esto último, Chile ha realizado proyectos de interés nacional y capacitación oficial que contribuyen a un mejor desarrollo.

En el marco del objetivo de promover y liberalizar el comercio y la inversión en la región de Asia y el Pacífico, los países desarrollados se comprometieron a lograr la liberación de bienes y servicios para el 2010 y las economías en desarrollo para el 2020, Chile lo logró en el 2010, esto fue posible por el acuerdo comercial suscrito por el país, y se ha generado un arancel preferencial efectivo de alrededor del 0,93%. Al mismo tiempo, mantiene un sistema abierto, transparente y no discriminatorio para promover y fomentar el comercio y la inversión en servicios.

Con respecto a propiedad intelectual, Chile se ha incorporado al Grupo de Expertos en Propiedad Intelectual (IPEG), donde es principal aprender de experiencias de otros países, identificar mejores prácticas y promover cooperación técnica con el resto de las economías APEC. También promueve el diálogo con la finalidad de lograr sinergias en esta materia.

Los logros más importantes alcanzados con el APEC a finales del 2014, es importante destacar la facilitación al comercio e inversión entre Asia y el Pacífico. Por ello en noviembre del 2014 se analizó un posible Tratado de Libre Comercio Asia-Pacífico (FTAAP); se revisó y aprobó el "Acuerdo de Desarrollo Innovador, Reforma Económica y Crecimiento" (para coordinar reformas económicas, nueva cooperación económica basada en los cinco pilares de la economía, crecimiento innovador, inclusividad y urbanización), y finalmente, con la agenda de interconexión de APEC acordada, se adoptó la hoja de ruta de interconexión para promover instituciones, interconexión entre entidades y personas.

Desafíos para la política comercial chilena.

En las últimas cuatro décadas, Chile ha implementado políticas de apertura comercial sin interrupción, esto significa que el país es actualmente uno de los más abiertos al comercio internacional y cuenta con la red de acuerdos comerciales preferenciales más extensa del mundo, esto le permite mantener un continuo acceso a más bienes y servicios fomentando el comercio y las inversiones.

La apertura comercial debe entenderse como un medio de desarrollo económico, no como un fin en sí mismo; Chile parece tener dependencia excesiva de la apertura como motor del desarrollo. Al mismo tiempo, más allá de los avances en el proceso, los desafíos que el país debe abordar permanecen para asegurar que la política ataque directamente al bienestar de su población y adaptarse al mundo VUCA.

Los desafíos que se pueden identificar son:

1. Usar al 100% los acuerdos existentes.

2. Negociación de grandes acuerdos de integración regional con énfasis en materia comercial para diversificar sus exportaciones, unir más empresas y productos.
3. Unirse a las cadenas de valor global en eslabones superiores.

Ecuador

El comercio exterior es primordial para Ecuador, el éxito o fracaso de las exportaciones significa la prosperidad misma y estabilidad política, en definitiva, marca la historia.

En 1920, el cacao marcó un período de prosperidad y su declive fue un momento incierto para Ecuador. En 1950, el país se vio afectado por las fluctuaciones de los precios del banano. Los ingresos petroleros dieron los cimientos para la industrialización del país a principios de 1970. Como hemos visto en estos casos, un solo producto puede llegar a determinar el desarrollo económico de Ecuador.

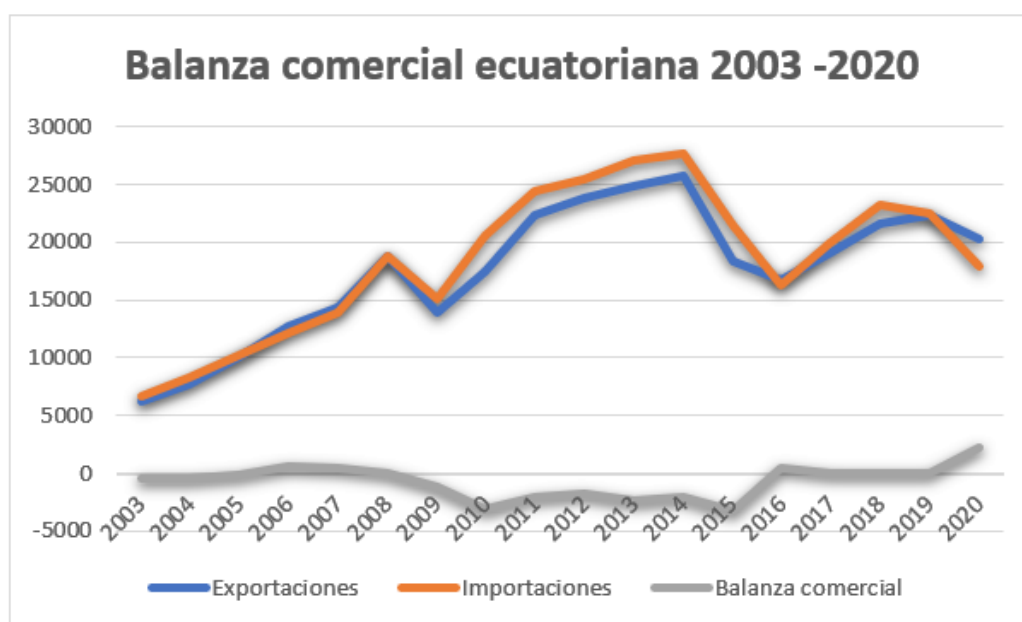
Según diversos informes de la Comisión Económica para América Latina, el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI), desde 1993 Ecuador ha mantenido una tasa de crecimiento permanente, logrando cumplir con la reducción de la pobreza absoluta y relativa. Una ventaja para Ecuador es la “dolarización”.

Desde 1990, Ecuador ha tomado importantes medidas para consolidar sus tarifas arancelarias a través de medidas autónomas, regionales y multilaterales, y reducir gradualmente la tasa impositiva de nación más favorecida para lograr la liberalización y estabilidad del sistema comercial.

Sin embargo, en términos de transparencia, el MEPC señaló que aún existen algunas barreras no arancelarias, especialmente las licencias de importación no automáticas, así como largos trámites aduaneros no automáticos y precios de referencia. La inversión extranjera generalmente goza de trato nacional, pero existen restricciones a la inversión privada en ciertas áreas y no hay una política monetaria independiente. La eliminación de estas y otras barreras comerciales y de inversión ayudará a mantener el crecimiento económico y mejorará la capacidad económica de Ecuador. Responder a los cambios monetarios globales.

Figura 7

Balanza comercial total de Ecuador con el mundo, 2003 - 2020. (Millones de \$EE.UU.)



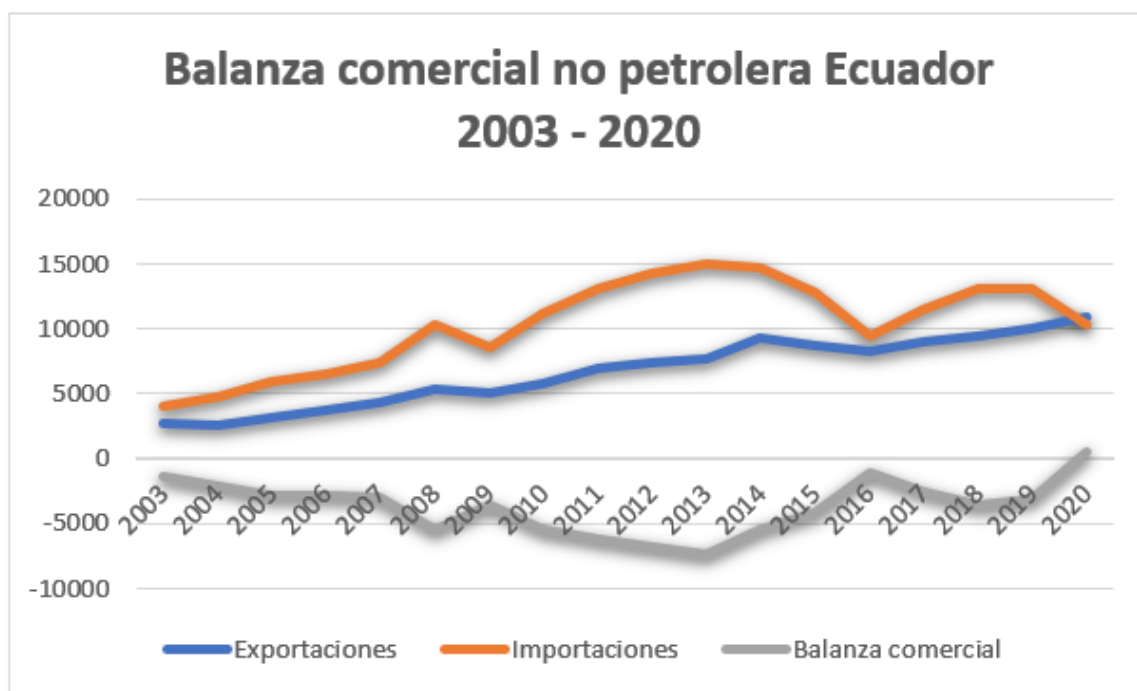
Nota: La figura muestra las importaciones, exportaciones y balanza comercial de Ecuador del 2003 al 2020, Datos obtenidos de: Banco Central del Ecuador.

Durante el periodo 2003-2019, la balanza comercial global del país ha presentado variaciones en su resultado final, es así que desde el año 2003 al 2005 fue deficitaria, en 2006 y 2007 de superávit, del 2008 al 2015 deficitaria, 2016 de superávit, del 2017 al 2019 las exportaciones e importaciones se igualaron y se tuvo una balanza igual de superávit muy cercana a 0, la balanza comercial no petrolera

presentó un déficit estructural, lo que demuestra la importancia de las exportaciones de petróleo en el total de las exportaciones del país como se muestra en los gráficos que se exponen a continuación:

Figura 3

Balanza comercial no petrolera de Ecuador con el mundo, 2003 -2019.



Nota: La presente gráfica es de Datos del Banco Central del Ecuador, muestra la evolución de: importaciones, exportaciones y balanza comercial desde el 2003 al 2020

Período de dolarización

En 2003, la economía ecuatoriana había normalizado sus operaciones, y el impacto del cambio de moneda y las medidas de seguimiento tomadas para permitir que el sistema brinde los beneficios esperados están dando los resultados esperados, reduciendo drásticamente la tasa de inflación por debajo de los niveles de dos dígitos.

Los datos de organizaciones como la Comisión Económica y el Banco Mundial mostraron que la economía sigue creciendo, la inversión extranjera

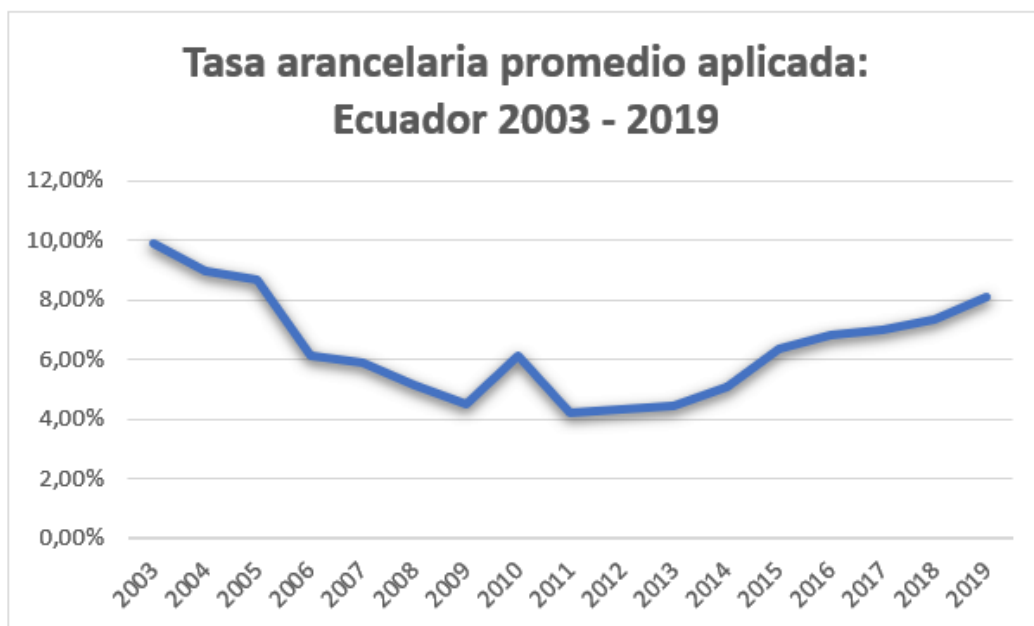
potencial sigue creciendo en varios sectores económicos, existe un sistema financiero solvente y líquido, el desempleo disminuye y el nivel de pobreza multidimensional marcó la tendencia a la baja.

Uno de los pilares del crecimiento y desarrollo económico entre el 2003 y 2010 fue el crecimiento del comercio internacional de bienes con procedencia ecuatoriana. Como es lógico a un incremento de exportaciones le sigue uno en importaciones de bienes y servicios. En el 2009 Ecuador se vió obligado a tomar medidas económicas para prevenir el problema de la balanza de pagos que amenaza la estabilidad del sistema económico, es decir, la dolarización.

A raíz del 2019 la OMC aceptó una serie de medidas que presentó Ecuador para la protección de la balanza de pagos están eran: salvaguardia y contingentes de importación. Las medidas adoptadas fueron canceladas después de un año de implementación, lo mismo ocurrió en 2016, después de quitar las medidas la reacción del mercado incrementa las importaciones esta respuesta es normal especialmente en materias primas y proyectos petroleros. La evolución de las importaciones de Ecuador ha crecido de manera constante y permanente.

Figura 4

Tasa arancelaria promedio aplicada: Ecuador 2003 - 2019 (En porcentaje)



Nota: La presente gráfica con Datos proporcionados por el Banco Mundial, muestra la evolución del promedio de las tasas arancelarias ecuatorianas del 2003 al 2009

Política comercial ecuatoriana.

La integración en la economía mundial es una necesidad, para lograrlo Ecuador se ha implementado estrategias como: implementación de una agenda de negociación que le permita consolidar los países que son principales destinos de las exportaciones y la búsqueda para abrir nuevos mercados, diversificar su canasta exportadora y promover leyes estables a través de reformas a nivel nacional El medio ambiente atrae inversión extranjera directa.

Ecuador mantiene un acuerdo comercial efectivo bajo los siguientes planes de integración:

- a) Tratado de libre comercio con la Unión Europea;
- b) Acuerdo de alcance parcial con Chile, Mercosur, México, Cuba, Guatemala, El Salvador y Nicaragua;

c) Unión Aduanera, Comunidad Andina (CAN) con Bolivia, Colombia y Perú.

Una vez aprobado por el Parlamento, entrará en vigor el acuerdo de asociación económica inclusiva con la Asociación Europea de Libre Comercio EFTA o EFTA.

Tabla 6.

Acuerdos Comerciales vigentes de Ecuador

Acuerdos comerciales vigentes de Ecuador.		
Acuerdo de Cartagena	CAN	1969
Acuerdo de complementación económica	CUBA	2000
Acuerdo de alcance parcial	México	1987
Acuerdo de complementación económica	MERCOSUR	
Acuerdo de complementación económica	Chile	
Acuerdo de alcance parcial	Guatemala	2013
Acuerdo comercial	Unión Europea	2016
Acuerdo de alcance parcial	Nicaragua	2017
Acuerdo de alcance parcial	El Salvador	2017
Acuerdo comercial	EFTA	2018
Acuerdo comercial	Reino Unido	2019

Nota: La tabla muestra los acuerdos comerciales vigentes de Ecuador, información obtenida del: Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca del Ecuador.

El proceso de negociación con Corea del Sur y Turquía está avanzando. El actual gobierno busca adherirse a la Alianza del Pacífico como país asociado, que está integrado por Colombia, Chile, México y Perú. Se espera que las negociaciones para la Alianza del Pacífico comiencen en el primer trimestre de 2019.

Ecuador e India están realizando evaluaciones antes del inicio de las negociaciones, y estas evaluaciones se llevarán a cabo en 2019. Asimismo, Ecuador manifestó interés en negociar acuerdos comerciales con Estados Unidos, la Unión Económica Euroasiática, Canadá, Japón, Costa Rica y República Dominicana.

Avances de implementación del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio

De acuerdo con los procedimientos internos de Ecuador para la ratificación de instrumentos internacionales, el Acuerdo de Facilitación del Comercio (AFC) de la OMC ha sido aprobado por la Asamblea Nacional en 2019, una vez finalizados los trámites, se notificará de inmediato a la OMC.

Ecuador, se sumó al consenso aprobado por la AFC en Bali esto representa una oportunidad para mejorar las medidas de facilitación del comercio implementadas por las instituciones nacionales que intervienen en los trámites relacionados con el comercio exterior en la frontera e internamente. Ecuador ha avanzado mucho en el campo de la facilitación del comercio, tomando medidas mucho antes del Acuerdo de Bali, en octubre de 2012, se implementó la primera parte del sistema aduanero "Ecuapass", integrando todos los módulos y servicios al comercio para mejorar la facilitación y control de las operaciones aduaneras.

En noviembre de 2012 se implementó la ventanilla única de comercio exterior de Ecuador "VUE", integrando 23 entidades en países ecuatorianos para optimizar, automatizar y promover las operaciones de comercio exterior.

Por la implementación del ecuapass, la VUEy la nueva legislación aduanera se ha cumplido los siguientes objetivos:

- Implementación de canal de aforo automático (canal verde)
- Implementación de canal de aforos no intrusivos (rayos x)
- Implementación de pago garantizado
- Implementación de facilidades de pago
- Información de manuales de procedimientos, instructivos del sistema publicados en la página web del SENAЕ.

- Sistema aduanero electrónico "*Ecuapass*", basado en el modelo de datos de la OMA versión 3.0.
- Ventanilla Única Ecuatoriana (VUE) para trámites del comercio exterior, basado en el modelo de datos de la OMA versión 3.0.
- Implementación de SENAE Móvil (aplicación para dispositivos móviles).
- Implementación del Programa de Operador Económico Autorizado (OEA) para un primer eslabón "exportadores".
- Implementación de SENAE Tracking, sistema de seguimiento.
- Implementación de Veedurías ciudadanas para aforos.
- Implementación de un Sistema de consultas integradas (Call center, mesa de servicios).
- Implementación de subastas en línea.
- Atención extendida fines de semana.

Todas estas herramientas tienen un impacto directo en la facilitación del comercio, lo que permite un mejor control aduanero y ahorra mucho tiempo y recursos a los operadores de comercio exterior de la OCE.

Inversión extranjera.

El 29 de diciembre de 2010, entró en vigencia el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), gracias al COPCI se regula el proceso productivo, esta normativa establece que la inversión estará directamente relacionada con los sectores estratégicos.

El 18 de diciembre de 2015, la Asamblea Nacional estableció los lineamientos e institucionalidad de la inversión extranjera. Esta Ley promueve, básicamente, el financiamiento productivo, la inversión nacional y la extranjera. Con

esto se busca incrementar la participación del segmento privado en el desarrollo nacional, con una mayor participación de los actores económicos en donde las inversiones pública y privada sean capaces de forma conjunta, para dinamizar la industria nacional.

El 22 de diciembre de 2017, mediante Decreto se declaró como política de Estado la atracción y promoción de inversión. Como parte de ese Decreto, se creó el Comité Estratégico de Promoción y Atracción de Inversiones (CEPAI), Se nombra al Ministerio de Comercio Exterior como la autoridad en materia de inversiones.

El 21 de agosto de 2018, entró en vigencia la Ley para el Fomento Productivo, Atracción de Inversiones y Generación de Empleo que tiene como finalidad dinamizar la economía, fomentar la inversión y el empleo, esta ley se creó como mecanismo para propiciar la generación de inversiones, empleo y aumento de la competitividad nacional.

Por otro lado, para mantener la dolarización, se requieren flujos continuos de divisas, y para ello la política comercial y fiscal se enfocan en optimizar la balanza de pagos, promover la inversión extranjera directa.

En términos de integración estratégica a la economía mundial, Ecuador redefinió la agenda de negociación para que pueda consolidar sus principales destinos de exportación y abrir nuevos mercados, diversificar su canasta exportadora y promover leyes estables a través de reformas a nivel nacional, entornos estables atraen a inversionistas extranjeros.

Por otro lado, debido a la inversión privada en el marco del programa de asociaciones público-privadas (APP), buscará mantener la inversión del sector público en infraestructura y otros proyectos de desarrollo.

Desafíos para la política comercial ecuatoriana.

Los desafíos para Ecuador son claros, buscar nuevos mercados y promover las rondas de negociaciones para crear acuerdos comerciales, esta es una de las formas para que el comercio referente a exportaciones empiece a crecer en el gráfico 5 podemos observar cómo por primera vez se tiene una balanza de pagos positiva, se debe perseguir esto como objetivo a través de medidas de facilitación al comercio exterior.

Se debe establecer una hoja de ruta con todas las acciones necesarias para iniciar medidas que impulsen el desarrollo y estabilidad económica.

Capítulo VI

Recaudación chilena: Eficiencia y facilidad por su arancel genérico.

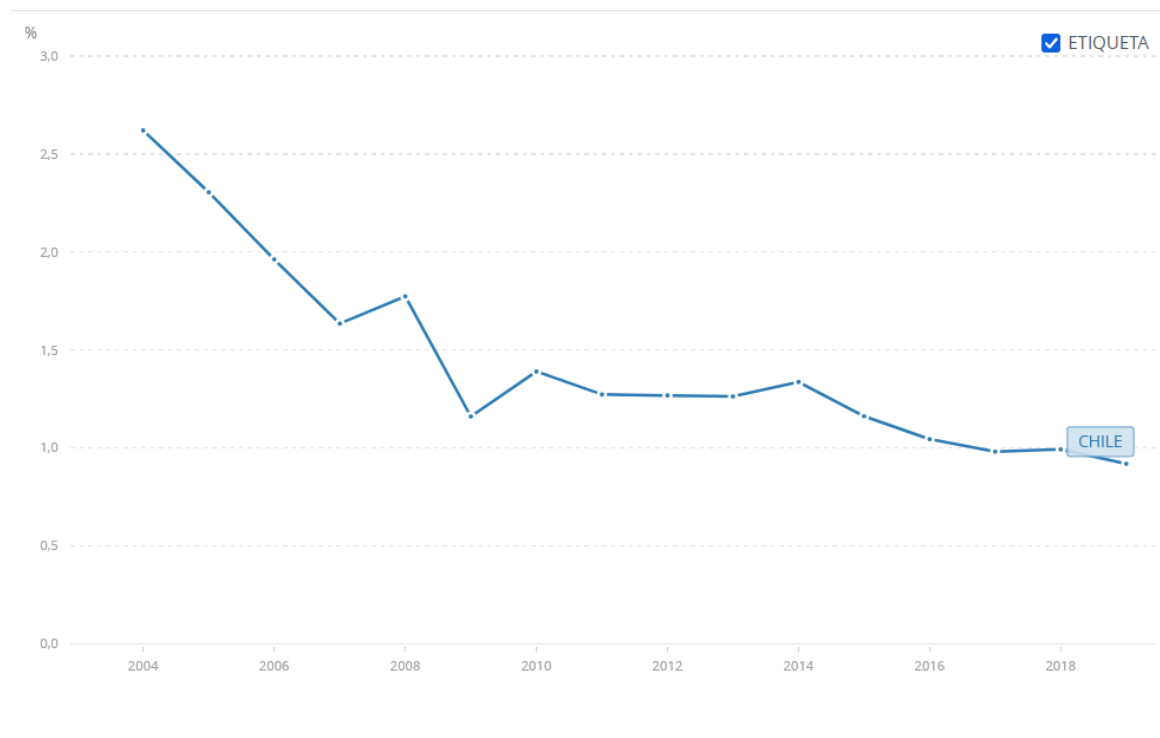
En Chile, la discusión sobre el aumento de impuestos y la creación de nuevos impuestos se ha “institucionalizado”. El argumento comúnmente utilizado es la necesidad de corregir el alto grado de desigualdad que existe en el país, posicionando el rol distributivo como el único rol que tiene la tributación, ignorando otros roles afines.

La estructura tributaria de un país es el determinante fundamental de su desempeño económico y en última instancia, de su bienestar. Las leyes fiscales bien estructuradas regulan la tributación, con una cultura tributaria cimentada se puede lograr aumentar los ingresos fiscales, lo que permite al gobierno financiar de manera completa y sostenible los bienes públicos que espera proporcionar.

No hay duda de que el nivel de impuestos que pueden pagar los habitantes de un país depende de su nivel de ingresos (concepto progresivo). Corrigiendo el nivel de ingresos, aunque se observa que los países de la OCDE pagan más impuestos en promedio que Chile. Además, el Índice de Competitividad Fiscal Internacional 2019 (ICTI) publicado recientemente por la Tax Foundation ubicó a Chile en el puesto 34 entre los 36 países de la OCDE evaluados en el informe, reflejando el contexto internacional e indicando que su sistema tributario no es muy completo y competitivo.

Figura 5

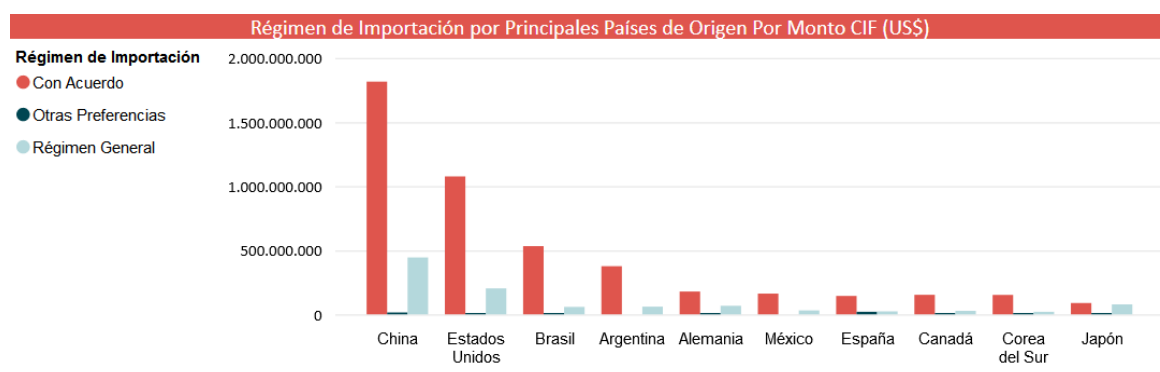
Aduana y otros impuestos a las importaciones (% recaudación impositiva Chile)



Nota. En este gráfico se puede analizar que la estructura tributaria de Chile está diseñada en un 90% aproximadamente a los tributos internos, y no a los que se general por comercio exterior. Figura obtenida del: Banco Mundial.

Figura 6

Régimen de importación por principales países de origen por monto CIF (US\$) 2020

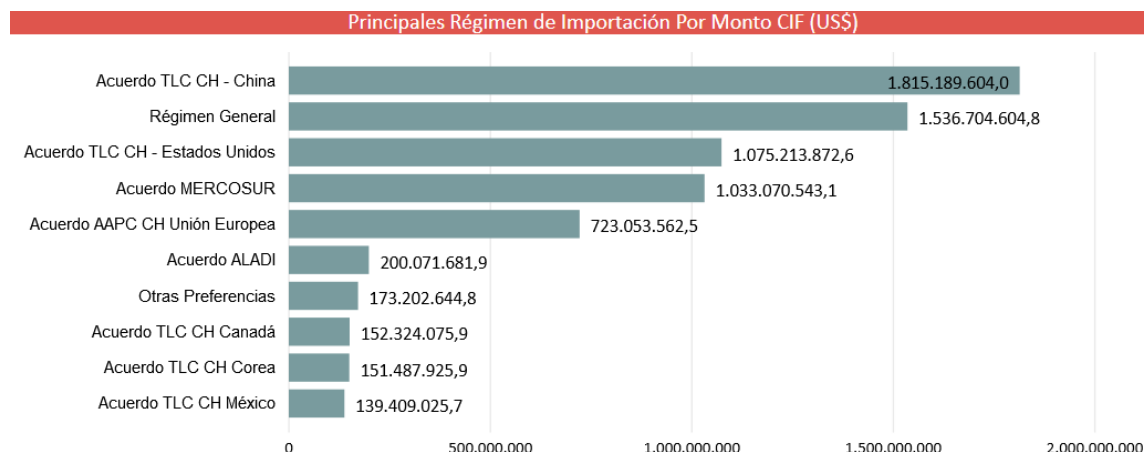


Nota. El 76% de las importaciones de Chile son con aquellos países con quien mantienen acuerdos comerciales, por lo tanto, la determinación del arancel es sencillo de acuerdo al origen de la mercancía, los movimientos con otro tipo de preferencias que no son acuerdos son menos del 2% mientras que las importaciones que acceden al régimen general del 6% son el 22% de las importaciones, al tener un mismo arancel para todas las mercancías se evita la mala clasificación y la evasión

fiscal debido a la simplicidad. Datos obtenidos de: Aduana de Chile, estadísticas COMEX

Figura 7

Principales Régimen de Importación por Monto CIF(US\$) 2020



Nota. En la figura se puede notar que el primer socio comercial de Chile es China y el acuerdo que se tiene con este país son el 26% de las importaciones, en segundo lugar se encuentra el régimen general del 6% es decir provienen de países con los que no se mantiene ningún acuerdo comercial siendo el 22% de las importaciones, como tercer lugar se encuentra USA siendo el 15% de las importaciones, los demás países conforman el 22% de las importaciones. Obtenido de: Aduana de Chile, estadísticas COMEX

Política tributaria

En Chile, el arancel general sobre todas las mercancías es del 6% ad valorem, calculado sobre la base del valor en aduana o CIF. La situación anterior será diferente cuando los bienes provengan de países que han suscrito acuerdos comerciales con Chile, en cuyo caso se verán afectados por las tarifas negociadas en cada acuerdo. Dentro del alcance del cumplimiento de las normas y procedimientos de origen aplicables.

Los impuestos.

Sus roles están dados por:

- Recaudar recursos del sector privado al sector público para financiar el presupuesto público, asegurando así que el país proporcione bienes públicos adecuados y sostenibles. Este es el objetivo principal.
- Promover el crecimiento y el bienestar de la población mediante la distribución eficaz de los recursos escasos en la economía. Por esta razón, los precios de transacción de bienes y servicios deben reflejar completamente el costo total de producción y la evaluación de los mismos por parte de los consumidores, estos no deben distorsionar los precios de bienes y servicios.
- Bajo consideraciones de equidad, los ingresos se redistribuyen a través de impuestos progresivos. En este caso, la tributación es un mecanismo de recaudación de recursos que permite a la sociedad ayudar a los sectores más vulnerables de la economía a través del Estado. Esto significa que los contribuyentes con ingresos más altos (más bajos) tienen tasas impositivas marginales más altas (más bajas). Los medios más utilizados para lograr este objetivo son el impuesto sobre la renta progresivo y los recargos por ventas de lujo. Reducir las fluctuaciones macroeconómicas mediante el uso activo de la política fiscal.

De hecho, como lo mencionó Valdés (2018), el rol del crecimiento económico en la distribución del ingreso es obvio, la conclusión es que los chilenos han experimentado personalmente los beneficios del crecimiento, que se ha traducido en un aumento de los ingresos y el consumo.

Finalmente, los impuestos progresivos no son suficientes para lograr una redistribución suficiente. La eficiencia de las políticas sociales y el efecto final de la distribución también dependen de la eficiencia y los objetivos del gasto público. Por lo tanto, teniendo en cuenta el nivel de gasto público acordado por la sociedad, la implementación efectiva de estos gastos es tan importante como financiarlos a través de un sistema tributario adecuado. En este contexto, la evidencia empírica muestra que cuando se observa que los países reducen cada vez más la progresividad de sus sistemas tributarios, el efecto redistributivo de las políticas tributarias ha disminuido.

Atributos deseados de una estructura tributaria

Atributos mínimos necesarios para una buena estructura tributaria:

suficiencia, eficiencia, equidad, simplicidad y transparencia:

- **Suficiencia:** El sistema tributario debe tener la capacidad de obtener los recursos que el Estado necesita para financiar el gasto público.
- **Eficiencia:** Un sistema tributario es efectivo cuando no produce distorsiones a los precios relativos, así no afecta la decisión de las personas. Esto tiene un impacto negativo en el espíritu empresarial, la inversión, el ahorro y el empleo.
- **Equidad:** Está relacionado con la distribución de la carga tributaria de la capacidad de pago del contribuyente. Este concepto considera dos dimensiones: *equidad horizontal* y *equidad vertical*.
 - La equidad horizontal significa que los contribuyentes con el mismo nivel de ingresos deben pagar la misma cantidad de impuestos independientemente de la fuente.

- Las personas con mayor capacidad imponible deben pagar más impuestos proporcionalmente a la equidad vertical.

El concepto de equidad es muy importante, porque los contribuyentes creen que el sistema tributario es justo, y más personas lo aceptarán voluntariamente. Una fuente importante de injusticia es la evasión fiscal, porque cuando se generaliza, los contribuyentes sienten que se reduce la obligación de cumplir y ven más margen para la evasión fiscal.

- Simplicidad: este atributo es conveniente porque:
 - Dado que el sistema tributario es de autodeclaración, debe ser sencillo y conveniente para los contribuyentes declarar correctamente;
 - El complejo sistema obliga a las personas, las empresas y el Estado a gastar a invertir más para cumplir con sus obligaciones.
 - El complejo sistema fiscal fomenta y promueve la evasión y la elusión fiscales;
 - los sistemas tributarios simples aparecen como más justos, generando mayor aceptación, lo que favorece un mayor cumplimiento tributario.5)

- Transparencia: Cuanto más completa sea la información proporcionada a los contribuyentes sobre sus cargas tributarias, más comprenderá la sociedad cómo encaja la tributación en la economía en general y, por lo tanto, mayor aceptación y cumplimiento del sistema tributario.

Sistema arancelario.

Chile adopta un sistema aduanero de arancel genérico. Los aranceles se calculan sobre la base del valor CIF, desde el 1 de enero de 2003, la tasa arancelaria

total es del 6%, que es una de las más bajas de toda América Latina. Sin embargo, el país se reserva el derecho de aplicar mínimos a la importación en precio (por lo general, productos agrícolas)

Chile ha firmado varios acuerdos comerciales. La mayoría de los aranceles entre estos países son del 0%. Chile también es miembro asociado del Mercosur y actualmente se encuentra en negociaciones con Bolivia y Estados Unidos. Las mercancías importadas generalmente tienen que pagar los siguientes impuestos:

- Arancel general o derecho ad valorem sobre el valor CIF (que incluye el coste de la mercancía + prima de seguro + valor del flete). El arancel general para mercancías originarias de países que no tienen acuerdo comercial con Chile es del 6%. Para las mercancías originarias de países que han firmado un acuerdo comercial con Chile, el arancel puede ser cero o el porcentaje acordado en las negociaciones. Por ejemplo, desde 2003 entró en vigor el acuerdo conjunto con la Unión Europea-Chile, según el cual los aranceles aplicables para la mayoría de los productos básicos son del 0% y los aranceles para los demás productos básicos son más bajos que los aranceles generales.
- Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA): 19% aplicado sobre el valor CIF + derecho ad valorem.

Además del arancel general y el IVA algunas excepciones de productos requieren el pago de:

- Derechos específicos. Este es el caso de los productos sujetos a rangos de precios (trigo, harina de trigo, azúcar)
- Derechos antidumping y compensatorios.
- Verificación de aforo: 1% del valor CIF.
- El valor generado por el ad valorem sobre la importación de los bienes de capital puede ser diferido hasta 7 años. .

- Los productos de software están sujetos al pago del arancel del 30% (20% para software personalizado). El acuerdo de doble imposición entre España y Chile grava al software el 10%.
- Los impuestos indirectos. Se aplican sobre la misma base impositiva que el IVA y son los siguientes:
 - Impuesto a los consumos especiales
 - Impuesto a las bebidas alcohólicas y similares
 - Combustibles: La base imponible del pago del impuesto está formada por la cantidad de combustible expresada en metros cúbicos.
 - Artículos de pirotecnia (fuegos artificiales). Excepto los artículos de uso industrial, minero, agrícola o de señalización luminosa.

Pago de aranceles

Una vez que la aduana valida el Documento único de ingreso DIN, se pueden pagar los derechos de aduana sobre las mercancías importadas.

El pago se puede realizar de forma electrónica ingresando a la página web www.tesoreria.cl o a través de bancos comerciales o entidades financieras autorizadas.

El tiempo máximo de pago de la DIN es de 15 días a partir de la fecha de validación. Si el pago se realiza fuera de plazo, se debe pagar directamente en la tesorería del Gobierno, donde se recalcula el monto a pagar con los intereses, no requieren hacer una DIN complementaria o solicitar plazos.

Con la DIN pagada se realiza el retiro de las mercancías en la Aduana.

Para Shome (2000), cuando la estructura tributaria se convierte en ley es el administrador quién decide lo que se ejecuta y lo que no, que parte se modifica en aras de simplificar su aplicación práctica o para alcanzar mejores objetivos de

recaudación, o que partes no se aplicarán por no ser efectivas.

Capítulo VII

Recaudación tributaria por ad valorem de Ecuador.

El trabajo aduanero existe desde la antigüedad; sin embargo, no fue hasta el descubrimiento de las Américas el 12 de octubre de 1492 que surgió la posibilidad de un nuevo “comercio global”, después de la conquista se exige la creación de “entidades de control” para el manejo de varios procesos de importación y exportación, desde España, Gran Bretaña u otras colonias al resto del mundo. Fue en el siglo XVIII que con la aplicación de la Reforma Borbónica se incentivó el comercio con la eliminación de las barreras arancelarias, que se manifestó en la reducción de impuestos y aranceles sobre ciertos productos (incluido el cacao).

En el territorio del Ecuador, antes conocido como Reino de Quito, nació el "puerto-puerta", así lo llamó Guayaquil, actualmente es uno de los puertos más importantes del Océano Pacífico, su ubicación geográfica determina que desde finales del siglo XVII hasta el siglo XIX fue parada necesaria en la ruta Perú-Panamá-España; y viceversa.

Ante los antecedentes de la historia mencionados, la creación de la aduana era necesaria, se necesitó una entidad de control y regulación para la entrada y salida de mercancías y así mismo que efectuará el cobro que surgía de las mencionadas actividades. En 1778 apareció la cuenta "Productos de la Real Aduana" en las actividades comerciales, pues fue en ese año que el visitante y presidente de la corte de Quito, José García de León Pizarro, creó la Real Administración de Aduanas y Alcabalas de Guayaquil.

Por las razones anteriores, la recaudación y gestión de los ingresos fiscales del comercio se establecen bajo el control directo de la Real Hacienda y han ido en aumento desde ese año. Con el establecimiento de la primera asamblea constituyente en 1830, nace la República del Ecuador (junto con las provincias de Azuay, Guayas y Quito), a través del registro real el 23 de septiembre de 1830, las provincias de Quito y Azuay establecieron sus aduanas y ordenaron el cobro de derechos de importación. En 1998 nace la Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE) que tuvo su vigencia hasta el 2010 y se transformó al Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE).

En su marco regulatorio, el SENAE se constituye como una persona jurídica que entre otras cosas tiene en su control la ejecución de la política aduanera del país (Art. 212 COPCI), entre sus principios fundamentales está: La facilitación al comercio exterior (Rápidos y simplificados), Control aduanero (Controles precisos por la gestión de riesgos), Cooperación e intercambio de información (Nacional e internacional), Buena fé (Presunción de la misma), Publicidad (Pública), Aplicación de buenas prácticas internacionales (Estándares internacionales).

Enfocándose a la recaudación ejercida por el SENAE se enfrenta a una gran amenaza “la falta de cultura tributaria del país”, para ello, se debe trabajar en medidas que faciliten y simplifiquen los procesos de los operadores de comercio exterior (OCE), evitando así que se busque evadir a las entidades de control y los pagos obligatorios de tributos.

Tabla 7.

Recaudaciones por tipo de tributo (Miles USD) de Ecuador.

RECAUDACIONES POR TIPO DE TRIBUTOS (MILES USD) ECUADOR					
AÑO	AD.VALOREM	IVA	ICE	FODINFA	
2003	\$ 417.630,00	\$	716.390,00	\$ 36.420,00	33538,80*
2004	\$ 487.050,00	\$	870.510,00	\$ 47.600,00	40668,17*
2005	\$ 586.780,00	\$	1.106.920,00	\$ 60.380,00	51507,94*
2006	\$ 673.160,00	\$	1.296.680,00	\$ 70.660,00	60567,80*
2007	\$ 751.110,00	\$	1.367.680,00	\$ 75.970,00	\$ 67.847,29
2008	\$ 837.130,00	\$	1.707.990,00	\$ 139.520,00	\$ 91.729,29
2009	\$ 678.650,00	\$	1.324.880,00	\$ 96.980,00	\$ 73.106,96
2010	\$ 942.000,00	\$	1.700.900,00	\$ 140.800,00	\$ 91.400,00
2011	\$ 1.077.800,00	\$	1.884.690,00	\$ 162.000,00	\$ 93.900,00
2012	\$ 1.169.141,77	\$	2.004.216,86	\$ 174.033,58	\$ 94.632,87
2013	\$ 1.226.393,87	\$	2.093.439,85	\$ 173.183,10	\$ 97.297,62
2014	\$ 1.278.328,50	\$	2.074.564,88	\$ 189.889,74	\$ 98.401,31
2015	\$ 1.130.913,80	\$	1.721.880,78	\$ 122.708,64	\$ 78.878,50
2016	\$ 863.448,51	\$	1.442.896,22	\$ 115.602,29	\$ 62.336,59
2017	\$ 1.195.928,79	\$	1.778.627,05	\$ 204.537,19	\$ 80.112,64
2018	\$ 1.463.445,53	\$	1.959.596,96	\$ 263.311,48	\$ 93.132,26
2019	\$ 1.324.656,65	\$	1.807.913,14	\$ 253.719,13	\$ 87.503,44
	\$16.103.567,42	\$	26.859.775,74	\$2.327.315,15	1110278,77

Nota: La recaudación del FODINFA del año 2003 al 2006 no fueron encontrados, sin embargo, son calculados en base al valor en aduana y colocados con el *, datos obtenidos de: Informes de gestión SENA y CAE 2003 -2019

En el cuadro anterior, se puede analizar que las recaudaciones son constantes y en crecimiento, excepto en el 2016 cuando se aplicaron salvaguardias hubo una variación negativa del 24% con el fin de proteger a la industria nacional y desincentivar las importaciones, su aplicación fue desde el 11 de marzo del 2016 hasta junio del 2016. Como ya se ha mencionado en esta investigación, las importaciones de mercancías liberadas parcial o totalmente del pago de aranceles tienen un efecto directo sobre las recaudaciones, así como cuando se implanta barreras arancelarias o no arancelarias.

Se puede decir entonces, que las importaciones de mercancías se dividen en dos grupos:

1. Mercancías que tienen un tipo arancelario y tributan sobre esta base,
2. Mercancías que están parcial o totalmente exentos de aranceles por diversas razones, incluyendo acuerdos comerciales.

El monto total de la recaudación arancelaria siempre dependerá directamente de las importaciones gravadas.

Propuesta de aplicación del arancel genérico en Ecuador.

La tasa arancelaria promedio del 2003 al 2019 es de 6.42%, en base a la tasa de promedio ponderado aplicado en este período, para hacer más práctico a esta propuesta se toma la base genérica del 6% como ya lo está implementando Chile.

Tabla 8.

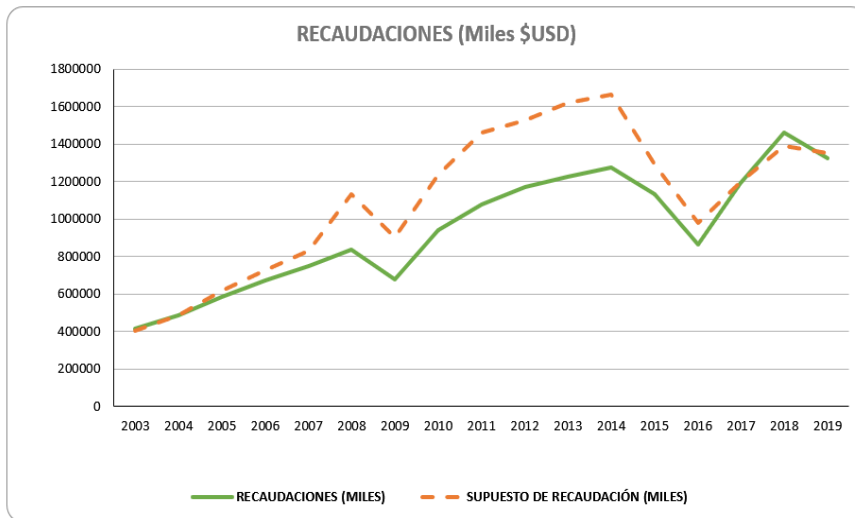
Recaudación real frente al supuesto de recaudación. Datos en miles US.

AÑO	IMPORTACIONES BI (MILES)	RECAUDACIONES	% Advalorem	SUPUESTO DE
2003	6.707.767,00	417630,00	6%	402.466,02
2004	8.133.635,80	487050,00	6%	488.018,15
2005	10.301.589,50	586780,00	6%	618.095,37
2006	12.113.559,80	673160,00	6%	726.813,59
2007	13.893.461,40	751110,00	6%	833.607,68
2008	18.851.930,50	837130,00	6%	1.131.115,83
2009	15.089.890,20	678650,00	6%	905.393,41
2010	20.603.780,90	942000,00	6%	1.236.226,85
2011	24.370.630,10	1077800,00	6%	1.462.237,81
2012	25.454.377,70	1169141,77	6%	1.527.262,66
2013	27.025.413,40	1226393,87	6%	1.621.524,80
2014	27.719.418,00	1278328,50	6%	1.663.165,08
2015	21.491.796,30	1130913,80	6%	1.289.507,78
2016	16.340.351,90	863448,51	6%	980.421,11
2017	20.009.012,50	1195928,79	6%	1.200.540,75
2018	23.177.497,10	1463445,53	6%	1.390.649,83
2019	22.564.309,50	1324656,65	6%	1.353.858,57
2020	23.078.138,81	1.451.594,20	6%	1.384.688,33
2021	23.554.831,25	1.507.630,37	6%	1.413.289,88
2022	24.000.747,26	1.563.666,54	6%	1.440.044,84
2023	24.419.620,96	1.619.702,71	6%	1.465.177,26
2024	24.814.545,59	1.675.738,88	6%	1.488.872,74
2025	25.188.112,24	1.731.775,05	6%	1.511.286,73

Nota. En el cuadro presentado se observan datos reales hasta el 2019, el 2020 no es considerado al ser un año atípico debido a la pandemia el movimiento de mercancías global se movió en flujos diferentes a los proyectados, para dar una idea, las importaciones reales fueron aproximadas a las del 2016 se puede ver que tomando estos datos se retrasaría en 3 años el flujo de mercancías. Por lo tanto, del año 2020 al 2025 son datos proyectados linealmente. Datos obtenidos del: Banco Central del Ecuador.

Figura 8

Recaudaciones reales frente a Supuesto de recaudación.



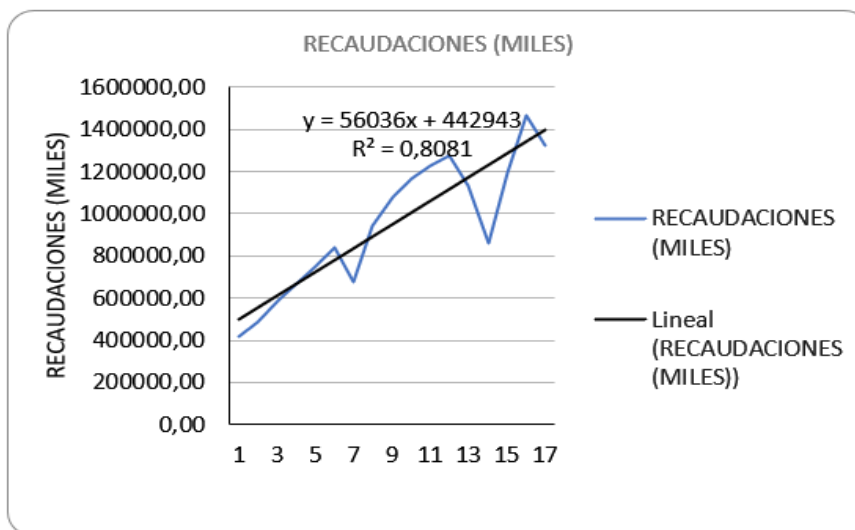
Nota: La siguiente figura muestra las recaudaciones tributarias por arancel real y supuesto estadístico, datos obtenidos del: Banco Central del Ecuador.

Figura 9

Proyección de importaciones 2003 - 2025.



Nota. En base a los datos históricos desde el 2003 se realiza una proyección en base a la línea de tendencia Logarítmica que posee un coeficiente de determinación (r2) se acerca a 1 con 0,70 haciendo que la proyección utilizada sea aceptable por mayor correlación entre las variables. Datos obtenidos del: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

Figura 10*Proyección de recaudaciones 2003 - 2025*

Nota. En base a los datos históricos desde el 2003 se realiza una proyección en base a la línea de tendencia lineal que posee un coeficiente de determinación (r^2) se acerca a 1 con 0,81 haciendo que la proyección utilizada, Datos obtenidos del: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

Sin embargo, la aplicación de este arancel genérico considerará la aplicación de todas las mercancías, es decir, los bienes importados con un tipo arancelario inferior a este tipo impositivo deben suprimirse y aumentarse a la tasa del 6%. Esta situación no es propicia para los intereses nacionales. En el sector de la producción, los bienes con tasas impositivas que van del 0% al 5% son las materias primas y los bienes de capital necesarios para la producción.

En resumen, y considerando que el arancel del 6% es el punto de partida de este análisis, buscamos un arancel efectivo, por eso es necesario analizar la estructura de las importaciones con un arancel menor o igual a 5 %.

Análisis de la propuesta.

Varios académicos relacionados con la escuela neoclásica señalaron que en algunos países en vías de desarrollo la apertura comercial puede generar déficit en

la balanza comercial, sin embargo, propicia mayor inversión extranjera directa (IED) esto llega a fortalecer más la economía. (por ejemplo, ver Feenstra 1998; Acercándose a 2006).

Kirkpatrick (1992) y Greenaway y Sapsford (1994) no encontraron una relación significativa entre la apertura y el crecimiento de las exportaciones en un grupo de países en vías de desarrollo. En cuanto a las importaciones, la mayoría de los estudios muestran la correlación positiva entre la apertura comercial y el valor o el crecimiento de estas importaciones.

Otros estudios analizan directamente el impacto de la apertura Balanza comercial Kahn y Zaller (1985) este es un problema para los países del cono sur. El principal hallazgo de estos autores es que en estos países la liberalización comercial ha provocado un grave deterioro en la balanza comercial.

Ostry y Rose (1992) no hallaron una correlación entre la desgravación de aranceles y la balanza comercial medida por precios relativos en el año base. Por el contrario, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) indicó que existe una correlación negativa entre la apertura y la balanza comercial (UNCTAD 1999). En un estudio reciente, Santos-Paulino y Thirlwall (2004) analizaron 22 países que han adoptado medidas de liberalización comercial desde la década de 1970. Estos autores encontraron que la reducción de aranceles incrementó las exportaciones e importaciones al mismo tiempo.

La liberalización del comercio puede adoptar al menos tres formas diferentes:

1. Política unilateral para reducir los aranceles de importación;
2. Política bilateral (un acuerdo de libre comercio entre los dos países);
3. Enfoque multilateral (un acuerdo de libre comercio entre tres países).

O más países a través de organismos multilaterales).

La eficiencia recaudadora asume que la mejor estructura tributaria es la que no distorsiona las decisiones de las personas, empresas y entidades económicas sobre la adquisición, el ahorro y las decisiones de inversión; y que en su estructura genera la simplicidad para evitar la evasión tributaria.

Reflexiones de la propuesta.

La percepción sugiere que la apertura comercial unilateral empeorará Balanza comercial ya que al quitar aranceles o mantenerlo en genérico los costos de las importaciones disminuirán, y por lo tanto, podrán comerciarse posiblemente a un precio menor que el fabricado a nivel nacional.

Las políticas de liberalización comercial bilaterales o multilaterales pueden tener diferentes soluciones porque los aranceles de importación y exportación están disminuyendo. Las exportaciones se han vuelto más baratas para los países extranjeros y las importaciones se han vuelto más baratas para los residentes nacionales.

Los costos de una medida de este tipo generarían efectos negativos y positivos como: costos económicos, desempleo, incremento de las importaciones, menor recaudación tributaria en el tiempo, reducción de la corrupción evitando la elusión de impuestos, generando mayor simplicidad y facilidad de tributación,

- Costo económico. Según el modelo de Melitz (2003), la liberalización del comercio y la profundización de la globalización que se inició a mediados en 1190 trajeron un impulso productivo sin precedentes.

El modelo propone que, entre otras cosas, en un sector económico, si una empresa es exportadora, son más eficientes, productivas y competitivas. Por lo tanto, las empresas que no exportan son marginadas, ¿Qué ocurriría con ellas? Pues esta investigación partió de la definición de un mercado VUCA

en el que si no cambias y te adaptas a las nuevas fuerzas de mercado se sucumbirá indudablemente y esto causará desempleo (costo social) que se siente fuertemente en las economías ya que el consumo disminuye en la misma medida. Melitz menciona que, el desempleo ocasionado a corto plazo por aquellas empresas que cierran por no ser competitivas es absorbido por sectores o empresas más competitivas. El resultado neto es mayor productividad, mayor especialización, mayor competitividad y mayores ingresos

- Incremento de las importaciones. Como se mencionó en distintas ocasiones en la presente investigación, la liberalización comercial a través de la implementación de un arancel único o uniforme no funciona sola, es decir, debe estar acompañada de una serie de medidas para promover la producción.

La liberalización del comercio es una estrategia clave para el desarrollo productivo porque puede proporcionar a un país importantes materias primas de producción a un precio más competitivo que no se puede proporcionar bajo la condición de autosuficiencia, un claro ejemplo es Chile.

- Reducción de recaudaciones arancelarias. El presupuesto nacional de Ecuador es proporcionado por los impuestos y las ventas de petróleo, por lo tanto, necesito recursos para su gestión, con una medida de incentivo a la productividad se debe elaborar otra que vaya de la mano con el crecimiento de las industrias. Los impuestos han aumentado significativamente en los últimos cuatro años, Ecuador ha tenido un aumento paulatino en la recaudación debido a medidas como la automatización de procesos.

- Reducción de corrupción. Ecuador se encuentra en el 127 de 178 países con mayor corrupción (índice de percepción), hoy por hoy un caso natural para los importadores es que buscan en todo el arancel para asignar una clasificación arancelaria con la menor tasa arancelaria para verse “beneficiados” al no pagar impuestos (provocando distorsiones en el mercado por ofrecer mercancías a un coste menor), este índice hace pensar dos veces a los inversionistas extranjeros que no pondrán su capital en un país donde la corrupción no les permitirá tener una rentabilidad. La aplicación de un flat tax eliminará el deseo de “buscar su propio beneficio”.
- Simplificación del sistema. Uno de los fines debe ser la simplificación y automatización de procesos, un claro ejemplo es la declaración de IVA para personas naturales, se puede realizar fácilmente en un tiempo récord aproximado de 3 minutos. Hoy el SENA no brinda opciones de simplicidad y esto es evidente en su interfaz, países como Chile usan POWER BI para presentar datos de una forma dinamizada.

Conclusiones

- El arancel genérico es un impuesto que se incluye al comercio de mercancías, este tributo forma parte de la política unilateral, esta modalidad de apertura comercial se toma en la mayoría de los casos desde 1970 cuando el modelo de sustitución de importaciones llegó a su punto de inflexión, es decir, los altos niveles de deuda externa que enfrentan los países empezaron a generar que las economías se contraigan: en un mundo globalizado donde predominaba como una corriente muy fuerte la liberalización de mercancías obligaron a los países a tomar mecanismos inmediatos que alivianen la presión que se sentía a nivel macroeconómico, se empezó a ver grandes cambios en las políticas comerciales orientados a la eliminación de barreras al comercio exterior y a permitir que las fuerzas del mercado manden en sus economías, la OMC hizo obligatoria la actividad del MEPC, varios países fracasaron en el intento de desgravación arancelaria como Brasil o México, ya que en años posteriores se tuvieron que enfrentar ante una balanza comercial deficitaria nunca antes vista, Brasil desistió en este punto, mientras que México optó por incrementar sus acuerdos bilaterales y plurilaterales ya que analizaron que el comercio exterior traería como respuesta inmediata el desarrollo económico del país, un caso de éxito es Chile, que desde 1997 implementa una apertura unilateral que va acompañada con varias medidas que le han permitido tener un desarrollo sostenido en el tiempo, así como elevar sus indicadores de empleo, PIB per cápita, aumento de acuerdos comerciales. Se concluye entonces que, la liberalización es desgravar aranceles hasta que tiendan a cero, siempre y cuando se maneje con políticas complementarias para que los habitantes de un país puedan disfrutar de los beneficios directos, es decir, la elevación de los ingresos, estas medidas van desde: incentivo a la

inversión extranjera directa, aumento de la productividad.

- Chile, es uno de los países más estables a nivel latinoamericano en lo que a sus índices se refiere como: balanza comercial, índice de pobreza, trabajo, productividad, competitividad, eficiencia recaudatoria; entre otros, esto se viene dando desde que en 1973 cuando por un golpe de estado se logra desmilitarizar el gobierno, a lo largo de la historia después de este hecho relevante Chile ha trazado una hoja de ruta que incluye políticas neoliberales avanzó en esta misma línea promoviendo la mayor red de acuerdos comerciales unilaterales, bilaterales y multilaterales, esto le permitió acceder al 88% del PIB mundial convirtiéndose en el país que más accesos al PIB global tiene, donde sus habitantes sin dudar buscaron expandirse, este acceso le ha permitido a no sucumbir ante las crisis económicas globales. Hoy por hoy, Chile maneja la simplicidad tributaria como arma contra la corrupción, es así que el ciudadano chileno puede tener: acuerdos preferenciales, comerciales o acceder simplemente al arancel genérico, para evitar malas interpretaciones de clasificación. Además, más allá de impulsar la liberalización, varios teóricos afirman que la mejor forma de mantener el equilibrio es con inversión directa, es así que el gobierno brinda muchas oportunidades a la industria para incentivar la inversión tanto local como internacional.

Por otro lado, Ecuador es un país que ha mantenido su reducido y sostenido crecimiento en el tiempo, sin embargo, para el año 2000 a partir de la dolarización este país fue quitando las barreras al comercio exterior al tener una moneda de intercambio fuerte que no se devaluará, es evidente que cuando el país opta por medidas arancelarias o no arancelarias automáticamente la reacción es la reducción en la recaudación que se traduce a un ingreso corriente del Estado ecuatoriano, es así, que se puede determinar que no es el camino a seguir debido a que no debe generar un

sentimiento patriarcal como Estado hacia sus industrias promoviendo que no exista competencia y mejora de su aparato productivo.

- La facilidad tributaria que se crea en Chile debido a su arancel genérico, acuerdos comerciales y otras preferencias, evita que el declarante cometa “errores” en su declaración por una mala clasificación, es así que su esquema tributario se basa en los pilares de: suficiencia, eficiencia, equidad, simplicidad y transparencia.

Lo antes mencionado es a nivel de comercio exterior, la estructura tributaria de un país delimita el desempeño económico y desarrollo que pueda obtener, ya que ante una correcta estructura esta será aceptada o rechazada por parte de sus habitantes, los tributos también vienen delimitados por la redistribución que tenga y es por ello que en Chile se considera que se debe manejar una equidad horizontal para que los que ganen más paguen más y se pueda de esta forma reducir la brecha social que existe.

- La implementación a Ecuador es un gran objetivo ya que se cambiaría desde la forma de pensar de las personas su “cultura tributaria”, el esquema de un arancel genérico trae consigo la simplificación de los procesos, la eliminación completa de manipulación dejando de lado que los funcionarios puedan cambiar información para el beneficio particular de alguna persona o empresa, con esto se llega a cumplir uno de los principales objetivos de la OMC la facilitación aduanera, en ello se concentran oportunidades como: la reducción de la corrupción interna y externa, el contrabando y la generación de aumento de negociaciones para posibles acuerdos comerciales, y más allá de los beneficios y retos que pueda presentar obedece fuertemente a los intereses de los gobiernos de turno o a una ideología configurada bajo el proteccionismo, las políticas que se tomen siempre debe ir a la par unas cuantas reformas dejarán vacíos en otras, por lo tanto, un proyecto de esta

envergadura requiere el apoyo de todos los ministerios y secretarías para que puedan pulir, modificar y mejorar sus políticas concernientes al flujo de mercancías, puesto que si hay medidas que se dejen a la libre fuerza de mercado se puede causar un daño irreparable en el corto plazo de la balanza comercial aumentando drásticamente las importaciones.

Sin embargo, cabe mencionar que lamentablemente que el esquema tributario se ha vuelto demasiado fluctuante ya que cada modificación obedece a los gobiernos de turno y sus intereses políticos

La implementación de un arancel genérico para cumplir sus objetivos de dinamizar la economía es necesario que se cree incentivos a la producción, créditos a bajas tasas de interés, apoyo a la inversión, fomento al capital humano y a la innovación.

La Implementación de un arancel genérico al universo de mercancías beneficiaría directamente al gobierno ya que llegará a la facilitación, automatización y transparencia eliminando la total discrecionalidad de clasificación, si se considera en el largo plazo, el incremento de las importaciones de bienes de capital mejorarían de inmediato el aparato productivo ecuatoriano, se debería realizar un estudio a la par sobre los beneficios que causaría a nivel recaudatorio del IVA y de la fuente ya que hay información empírica que sostiene que las recaudaciones en el largo plazo aumentan refiriéndose a estos dos tributos cuando se maneja una política comercial abierta.

Recomendaciones

- Se recomienda que la implementación del arancel genérico no es una medida que se pueda tomar como única, ya que esta es complementaria. Para llegar al verdadero éxito del arancel genérico se deben realizar una serie de modificaciones a las políticas actuales vigentes para no llegar hacer daño a la balanza comercial y mucho peor un daño profundo en el aparato productivo.
- El arancel genérico es una herramienta de política comercial que pueden tomar los países que decidan arriesgarse a cumplir este gran reto, se recomienda que más allá de la liberalización de mercancías y la promoción constante de mercancías se elaboren planes para la reducción de la brecha de la pobreza.
- Se recomienda que se tome como ejemplo la estructura tributaria de Chile, sin embargo, que sea llevado a la realidad ecuatoriana antes de su implementación, ya que los tributos vienen dados por el nivel de ingresos del país.
- Para la implementación en Ecuador se tienen dos grandes diferencias las que estarían debajo del 6% y las tasas que le superan, al incrementar las tasas menores a 6 hasta llegar al arancel genérico puede provocar incertidumbre, sin embargo, si a las tasas superiores se va desgravando paulatinamente hasta llegar al 6% dándole la oportunidad a la industria nacional de ser más competitiva y permitiéndoles acceder en primer lugar a estos beneficios siempre y cuando su orientación sea la mejora productiva y aumento de competitividad, permitirá a la industria estar preparada para

cuando el resto del mercado ecuatoriano pueda decidir entre un producto importado o nacional, en este tiempo paulatino se deben generar campañas sobre que: la industria está mejorando, así no se provocará distorsiones en el mercado ni se influirá en las decisiones de los consumidores, paralelamente las políticas de incentivo al sector productivo deben ser constantes plazos extendidos de pago de impuestos, diferimiento del pago del arancel genérico cuando sean bienes de capital permitiendo diferir la inversión a las ganancias anuales de las industrias. Promover las exportaciones con valor agregado brindando herramientas como políticas comerciales ya firmadas y dar disponibilidad de mercados potenciales.

Bibliografía

Robert E. Hall and Alvin Rabushka, 2007 Hoover institution press Stanford University, The Flat tax, second edition.

Robert E. Hall and Alvin Rabushka, 2009 EL impuesto parejo, European Center of Austrian Economics Foundation, Liechtenstein STUDIES IN ECONOMIC- AND SOCIAL ORDER, Vol. VII.

García Amilkar, 2017. Aplicación en el estado mexicano de un impuesto a tasa uniforme FLAT TAX, siguiendo el modelo de los países de Europa del este, Málaga, España.

Urzúa Carlos, Igualdad y eficiencia: Un recuento de esquemas tributarios para México. EGAP-2004-01, Tecnológico de Monterrey, Campus Ciudad de México. teoría y práctica, núm 19, dic. 2003, pp 73-89.

NU. CEPAL NU. CEPAL. ILPES Signatura: LC/IP/L.298 ISBN: 9789213232682 51 p. : tabs. Editorial: CEPAL enero 2009
<https://www.cepal.org/es/publicaciones/7325-la-politica-tributaria-heterodoxa-paises-america-latina>

Apertura Comercial. (s/f). Zonaeconomica.com. Recuperado el 20 de agosto de 2021, de <https://www.zonaeconomica.com/apertura-comercial>

Aranda, M. (2018). Imposición óptima, evasión y equidad. Redalyc.org. <https://www.redalyc.org/journal/259/25960131005/html/>

Chilán Conforme, A. J. (2016). La interrelación de la política comercial y tributaria en el incentivo a la empresa exportadora ecuatoriana 2007-2015. Universidad de Guayaquil Facultad de Ciencias Económicas.

Comercio Internacional, las estrategias que Ecuador necesita en su "nueva normalidad". (s/f). Lexlatin.com. Recuperado el 20 de agosto de 2021, de <https://lexlatin.com/entrevistas/comercio-internacional-estrategias-ecuador-necesita-nueva-normalidad>

Corvalán, A. (2005). *Acuerdos y Tratados de Libre Comercio*. Gob.cl. https://www2.sag.gob.cl/Pecuaria/bvo/febrero_2005/articulos_informes/acuerdos_tratados_librecomercio.pdf

Fernandez, Q., Miriam, G., Cepeda, A., Eulogio, O., Aníbal, E., Costales, N., Patricio, O., Hidalgo, y. V., & Giselly, K. (s/f). *Tax reforms in Ecuador. Analysis of the period 1492 to 2015*. Revistaespacios.com. Recuperado el 20 de agosto de 2021, de <https://www.revistaespacios.com/a19v40n13/a19v40n13p21.pdf>

García, M. (2020). *Impuestos en Chile*. Lyd.org. <https://lyd.org/wp-content/uploads/2020/10/sie282impuestos-en-chile-marzode2020.pdf>

Góngora, S., & Cuestas, J. (2014). *Análisis Crítico de la Recaudación y Composición Tributaria en Ecuador 2007-2012*. epn.edu.ec. <https://revistapolitecnica.epn.edu.ec/images/revista/volumen34/tomo2/AnalisisCritico delaRecaudacion.pdf>

Jaramillo H., C. R. (s/f). *ECONOMÍA POLÍTICA DE LA REFORMA TRIBUTARIA HACIA UN IMPUESTO PLANO*. Core.ac.uk. Recuperado el 20 de agosto de 2021, de <https://core.ac.uk/download/pdf/6325286.pdf>

La Ventaja Competitiva, M. P. y. (s/f). *La Ventaja Competitiva según Michael Porter*. Unam.mx. Recuperado el 20 de agosto de 2021, de http://fcaenlinea.unam.mx/anexos/1423/1423_u3_act3.pdf

Laz Romero, A. K. (2016). *Reordenamiento de la economía mundial y política comercial ecuatoriana: impactos en la balanza comercial y en los términos de intercambio. Período 2000-2014*. Universidad de Guayaquil Facultad de Ciencias Económicas.

López, D., & Muñoz N., F. (2015). *Cuarenta años de apertura comercial chilena*. http://rilzea.cialc.unam.mx/jspui/handle/CIALC_UNAM/A_CA129

Madrid, J. E. (2018). APERTURA COMERCIAL Y MODERNIZACION: el caso de México. *Convergencia revista de ciencias sociales*, 4. <https://convergencia.uaemex.mx/article/view/10144>

Mardones Poblete, C. (2010). Evaluando reformas tributarias en Chile con Un Modelo cge. *Estudios de Economía*, 37(2), 243–284.

Paredes Torres, T. (2011). *Incidencia de la política fiscal sobre la equidad horizontal: El gasto tributario en el impuesto a la renta de personas naturales*. QUITO / PUCE / 2011.

Poblete, C. M. (2010). EVALUANDO REFORMAS TRIBUTARIAS EN CHILE CON UN MODELO CGE*/EVALUATING TAX REFORMS IN CHILE WITH A CGE MODEL. *Santiago*, 37(2), 243–284.

Pochmann, M. (2005). La década de los mitos. Apertura comercial, internacionalización de la economía y ocupación. *Revista Vinculando*. <https://vinculando.org/brasil/trabalho/pochman2.html>

Ponce, J. (2005). *Comercio exterior: Alternativas para Ecuador*. Unm.edu. https://digitalrepository.unm.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com/&httpsredir=1&article=1007&context=abya_yala

Riquelme, M. (2017, junio 23). *Teoría de la ventaja competitiva*. Emprendices.co. <https://www.emprendices.co/teoria-la-ventaja-competitiva/>

Rodríguez, A. (2009). *Apertura comercial, balanza comercial e inversión extranjera directa en México, 1980-2006*. Org.mx.

<http://www.scielo.org.mx/pdf/ineco/v68n269/v68n269a3.pdf>

Rojas, A. (2010). *Análisis de la gestión fiscalizadora aduanera en el servicio nacional de aduanas de Chile*. Uchile.cl.

http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/102277/cf-rojas_al.pdf?sequence=3&isAllowed=y

Véliz Torresano, J. (2013). Análisis DE la implementación DE Una Tasa arancelaria Única Y Su repercusión en la Economía ecuatoriana (analysis of the implementation of flat tax tariff over imports of goods and its impact on the Ecuadorian economy). *SSRN Electronic Journal*.

<https://doi.org/10.2139/ssrn.2208118>

Información Económica. (s/f). Fin.ec. Recuperado el 10 de agosto de 2021, de <https://www.bce.fin.ec/index.php/informacioneconomica>

INFORME DE GESTIÓN 2016 SERVICIO NACIONAL DE ADUANA DEL ECUADOR SENA E. (s/f). Docplayer.es. Recuperado el 02 de agosto de 2021, de <https://docplayer.es/56475392-Informe-de-gestion-2016-servicio-nacional-de-aduana-del-ecuador-senae.html>

(S/f-a). SENA E. Recuperado el 10 de septiembre de 2021, de <https://www.aduana.gob.ec/de-interes/tributos-recaudados/>

(S/f-b). SENA E. Recuperado el 18 de septiembre de 2021, de https://www.aduana.gob.ec/files/pro/leg/tra/Informe_GestionCAE_2007.pdf

(S/f-c). SENA E. Recuperado el 14 de agosto de 2021, de https://www.aduana.gob.ec/files/pro/leg/tra/Informe_GestionCAE_2008_02.pdf

(S/f-d). SENA. Recuperado el 20 de agosto de 2021, de

https://www.aduana.gob.ec/files/pro/leg/tra/Informe_GestionCAE_2009_02.pdf

(S/f-e). SENA. Recuperado el 20 de agosto de 2021, de

https://www.aduana.gob.ec/files/pro/leg/tra/Informe_Gestion_2011_02.pdf

(S/f-f). SENA. Recuperado el 20 de agosto de 2021, de

https://www.aduana.gob.ec/files/pro/leg/tra/2016/mar/m_InformeGestion.pdf

Lista de resultados. (s/f). Wto.org. Recuperado el 15 de agosto de 2021, de

[https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=\(\(%20@Title=%20ecuador\)%20or%20\(@CountryConcerned=%20ecuador\)\)%20and%20\(%20\(%20@Symbol=%20wt/tpr/s/*%20\)%20or%20\(%20@Symbol=%20wt/tpr/m/*%20and%20add*\)\)&Language=SPANISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=((%20@Title=%20ecuador)%20or%20(@CountryConcerned=%20ecuador))%20and%20(%20(%20@Symbol=%20wt/tpr/s/*%20)%20or%20(%20@Symbol=%20wt/tpr/m/*%20and%20add*))&Language=SPANISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true)

Lista de resultados. (s/f). Wto.org. Recuperado el 26 de agosto de 2021, de

[https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=\(\(%20@Title=%20chile\)%20or%20\(@CountryConcerned=%20chile\)\)%20and%20\(%20\(%20@Symbol=%20wt/tpr/s/*%20\)%20or%20\(%20@Symbol=%20wt/tpr/m/*%20and%20add*\)\)&Language=SPANISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=((%20@Title=%20chile)%20or%20(@CountryConcerned=%20chile))%20and%20(%20(%20@Symbol=%20wt/tpr/s/*%20)%20or%20(%20@Symbol=%20wt/tpr/m/*%20and%20add*))&Language=SPANISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true)