



TECNOLÓGICO DE
FORMACIÓN
CONDICIÓN UNIVERSITARIO
CÓDIGO SENESCYT 2258



COLECCIÓN Publicaciones Docentes

SERIE Libros de Texto



ACUERDOS COMERCIALES

Material básico de la materia

MsC. Célida Sabina Gómez Sánchez



ACUERDOS COMERCIALES

Material básico de la materia



ACVENISPROH®

ediciones

Guayaquil-2024

ACUERDOS COMERCIALES

Material básico de la materia

MsC. Célida Sabina Gómez Sánchez

ACUERDOS COMERCIALES

Material básico de la materia

Carrera: Tecnología Superior en Comercio Exterior

Autora:

MSc. Célida Sabina Gómez Sánchez

Instituto Tecnológico Universitario de Formación (UF)

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1319-4532>

ISBN: 978-9942-673-21-3



9 789942 673213



Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional. Ver: <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>

Cámara Ecuatoriana del Libro:

ISBN: 978-9942-673-21-3 (Electrónico)

Nro. 1. Primera Edición

Guayaquil, República del Ecuador; 2024



**INSTITUTO SUPERIOR
UNIVERSITARIO DE FORMACIÓN**

#Formaciónnoesdeciene

PUBLICACIÓN DEL INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO DE FORMACIÓN PROFESIONAL ADMINISTRATIVA Y COMERCIAL CON CONDICIÓN UNIVERSITARIO.

Copyright © Todos los derechos reservados 2024

Tungurahua 705 entre Velez y Luque; Guayaquil, República del Ecuador. Teléfonos: 04- 3 709910, Ext: 9130 – 9131 – 9132

e-mail: admisiones.uf@formacion.edu.ec

Sitio web: <https://formacion.edu.ec/uf/>

Comité de Arbitraje Externo:



Red Internacional de Investigación Científica Ecuatoriana
Registro SENESCYT Nro. REG-RED-22-0197

https://www.admin.redgia.org/grupos_de_investigacion

Con el apoyo de:



**ACVENISPROH®
Ediciones**

<https://www.acvec.net/site/>

Coordinación Técnica editorial: Celia Cruz Betancourt Fajardo

Corrección de estilo: Ana Riera

Impresión digital y puesta en línea: Samuel Alejandro Zambrano Rondón

El texto original de los reportes consignados para su aparición en esta publicación fue sometido a un proceso de revisión por la Red y de acuerdo con la normativa que rige el proceso de evaluación para producción de literatura científica en REDIIGEC, con circunscripción en la República del Ecuador.

Esta es una publicación de acceso abierto, según criterios UNESCO, de acuerdo con lo expresado por Swan* (2013) "Que la literatura revisada por pares sea accesible sin suscripción o barreras de precios" (p.36). Todas las opiniones y/o reflexiones contenidas en este libro son de responsabilidad absoluta de los autores y no representan necesariamente el criterio editorial. Documento para consideración de la comunidad científica, abierto a revisiones posteriores a su publicación; argumentadas desde el discurso científico, para lo cual, puede dirigirse al siguiente correo: E-mail: acvenisproh@gmail.com

*Swan, A. (2013) Directrices para políticas de desarrollo y promoción del acceso abierto. [Documento en línea] Serie UNESCO de Directrices Abiertas. UNESCO. p.36. Disponible: http://www.unesco.org/new/fileadmin/MULTIMEDIA/HQ/CI/CI/pdf/publications/policy_guidelines_oa_sp_reduced.pdf

Distribución gratuita. Fines educativos y culturales. Publicación ON LINE de acceso abierto y gratuito

ÍNDICE GENERAL

	pp.
<u>INTRODUCCIÓN</u>	1
<u>CAPÍTULO 1: CAUSAS Y ORÍGENES DE LOS ACUERDOS COMERCIALES</u>	4
1. <u>TIPOS DE VENTAJAS COMERCIALES QUE PRESENTAN LOS PAISES</u>	7
1.1. <u>El Mercantilismo (Siglo XVI)</u>	7
1.2. <u>Teoría de las Ventajas Absolutas (Adam Smith siglo XVIII)</u>	8
1.3. <u>Teoría de las Ventajas Comparativas (David Ricardo siglo XIX)</u>	11
1.4. <u>Teoría de Paul Samuelson</u>	14
1.5. <u>Teoría de Heckscher-Ohlin</u>	15
1.6. <u>Teoría del Ciclo de Vida del producto</u>	16
1.7. <u>Ventajas Competitivas Nacionales (Michael Porter-1.990)</u>	16
1.8. <u>La Nueva Teoría del Comercio Internacional</u>	18
1.9. <u>El comercio como base de las relaciones internacionales de los países</u>	19
1.10. <u>Formas de Integración</u>	20
1.10.1. <u>Áreas de Libre Comercio</u>	20
1.10.2. <u>Unión Aduanera</u>	21
1.10.3. <u>Mercado Común</u>	21
1.10.4. <u>Unión Monetaria</u>	22
1.10.5. <u>Unión Económica Plena</u>	22
<u>CAPÍTULO 2: CARÁCTERÍSTICAS DE LOS ACUERDOS COMERCIALES, TIPOS DE ACUERDOS COMERCIALES</u>	24
1. <u>CLASIFICACIÓN DE LOS PACTOS COMERCIALES</u>	27
1.1. <u>Por tipos de Signatarios</u>	27
1.1.1. <u>Bilaterales</u>	27
1.1.2. <u>Multilaterales</u>	28
1.1.3. <u>Acuerdos Marco</u>	28
2. <u>PRINCIPALES ACUERDOS</u>	29
2.1. <u>Unión Europea</u>	29
2.2. <u>ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración)</u>	29
2.3. <u>TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte – T.MEC.USMCA)</u>	30
2.4. <u>Acuerdos de Alcance Parcial (AAP)</u>	31
2.5. <u>Acuerdos de Complementación Económica (ACE)</u>	31
2.6. <u>Acuerdos Comerciales Regionales (ACR)</u>	31
2.7. <u>Arreglos Comerciales Preferenciales (ACP)</u>	31
3. <u>ACUERDOS DE LA OMC</u>	32
3.1. <u>Acuerdo General sobre Aranceles de Aduana y Comercio 1.994</u>	32
3.2. <u>Acuerdo sobre la Agricultura</u>	32
3.3. <u>Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias</u>	32
3.4. <u>Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido</u>	32
3.5. <u>Acuerdos sobre Obstáculos Técnicos al Comercio</u>	32
3.6. <u>Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI (Antidumping)</u>	33
3.7. <u>Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VII (Valoración en Aduana)</u>	33
3.8. <u>Acuerdo sobre las Normas de Origen</u>	33
3.9. <u>Acuerdo de Salvaguardias</u>	33
3.10. <u>Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS)</u>	33

3.11.	<u>Acuerdos sobre los aspectos de los Derechos de la Propiedad intelectual relacionados con el comercio, inclusive el comercio de mercancías falsificadas</u>	34
3.12.	<u>Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de Diferencias</u>	34
4.	<u>Principales legislaciones de la UNCITRAL (CNDMI)</u>	34
<u>CAPÍTULO 3: ACUERDOS INTERNACIONALES Y REGIONALES DE INTEGRACIÓN</u>		37
1.	<u>CARACTERÍSTICAS DE LOS ACUERDOS REGIONALES Y EFECTOS DE SU INTEGRACIÓN</u>	40
1.1.	<u>Perfiles Comerciales</u>	41
1.2.	<u>Mercado Común del SUR (MERCOSUR)</u>	41
1.3.	<u>Comunidad Andina de Naciones (CAN)</u>	41
1.4.	<u>Alianza del Pacífico</u>	43
1.5.	<u>Normas de Origen</u>	43
1.5.1.	<u>Criterios de Origen</u>	45
1.6.	<u>Impacto de la Globalización en el comercio</u>	48
<u>REFERENCIAS</u>		52
<u>RESOLUCIÓN DE ARBITRAJE</u>		56

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura	Capítulo y denominación	pp.
	Capítulo 1	
1	<u>Mercantilismo</u>	7
2	<u>Esquema Ventajas Absolutas</u>	8
3	<u>Esquema de Ventajas Comparativas</u>	13
4	<u>Teoría de Heckscher-Ohlin</u>	15
5	<u>Teoría del Ciclo de Vida del Producto</u>	16
6	<u>Factores del diamante de Porter</u>	17
7	<u>Nueva Teoría del Comercio</u>	18
8	<u>Relaciones comerciales de los países</u>	19
9	<u>Esquema de Unión Aduanera</u>	21
	Capítulo 2	
10	<u>Acuerdos Comerciales Bilaterales de Ecuador</u>	28
11	<u>Situación Actual Unión Europea</u>	29
12	<u>Objetivos y Principios de ALADI. Fuente: Elaboración propia (2022) con datos de Sistema de Información Comercial (2021)</u>	30

ÍNDICE DE TABLAS

Tablas	Capítulo y denominación	pp.
	Capítulo 1	
1	<u>Ventaja absoluta</u>	9
2	<u>Intercambio comercial</u>	10
3	<u>Producción sin comercio</u>	10
4	<u>Incremento de la producción</u>	11
5	<u>Recursos necesarios para producir una tonelada de cacao y arroz</u>	12
6	<u>Obtención de producto con ventaja absoluta</u>	12
7	<u>Especialización e intercambio internacional</u>	13
	Capítulo 3	
8	<u>Ventajas y desventajas de la Globalización</u>	50

INTRODUCCIÓN

Desde tiempos antiguos, el intercambio comercial ha sido uno de los principales mecanismos que ha contribuido al crecimiento de la riqueza de las naciones.

El aprovechamiento de los recursos de cada país, junto con la especialización, ha permitido que se propicie la necesidad de establecer lazos comerciales que incrementen el dinamismo económico y la cooperación entre naciones.

Para comprender los orígenes de los acuerdos comerciales, es necesario analizar las principales teorías del comercio internacional, que abarcan desde las Ventajas absolutas hasta la Nueva teoría del comercio Internacional.

Un aspecto en común es que el intercambio comercial beneficia a todas las partes involucradas, independientemente del tamaño de la nación, lo que contribuye a su crecimiento económico.

El estudio de los acuerdos comerciales implica el análisis de aspectos económicos, políticas comerciales, concesión de beneficios, y el aumento del comercio entre naciones.

Además, incluye temas como la libre circulación de personas, la seguridad de las inversiones, el pleno empleo, y la cooperación en diversos sectores, todo ello enmarcado dentro de un contexto jurídico basado en los principales preceptos de la integración comercial.

Este material permitirá al estudiante comprender la importancia de conocer y manejar los acuerdos comerciales internacionales que regulan el comercio mundial, así como las diversas políticas de integración entre países que promueven un intercambio en condiciones más favorables.

Asimismo, se examinará cómo estos mecanismos han contribuido a la eliminación de barreras comerciales y al mejor posicionamiento económico y comercial de las naciones.

Desde esta perspectiva, el objetivo general de esta iniciativa editorial implica: Preparar al estudiante para entender los principales acuerdos comerciales internacionales en los que Ecuador participa, así como las ventajas de la integración económica en el contexto del comercio internacional, con el fin de promover el desarrollo económico.

Con base a ello, se asumen los siguientes objetivos:

- Evaluar los tratados y acuerdos de integración más importantes a nivel mundial.*

- *Establecer las ventajas de la integración económica como respuesta al avance de los sistemas capitalistas privados y estatistas que compiten por la hegemonía mundial.*
- *Analizar la situación actual de la integración en Ecuador y su influencia en los procesos de comercialización.*
- *Comprender la importancia de las relaciones de integración y cooperación, así como las restricciones, causas y consecuencias derivadas de estas.*

A lo largo del estudio de esta materia, el estudiante adquirirá conocimientos sobre los orígenes, objetivos y características de los acuerdos comerciales, los tipos de acuerdos y la relevancia de los procesos de integración en el mundo globalizado.

Se abordarán temas como la cooperación entre países según sus características específicas, y se analizarán los impactos económicos y comerciales de los convenios firmados por Ecuador, que afectan su balanza comercial.

Asimismo, se profundizará en cómo los convenios comerciales internacionales, avalados por la Organización Mundial del Comercio (OMC), han influido en el posicionamiento regional y global de las naciones que los suscriben.

De la misma manera, entre las competencias que el estudiante adquirirá en este módulo se incluyen:

- *Identificación de las normas de los convenios y tratados internacionales con un enfoque global y crítico.*
- *Valoración de la estructura y aplicación de las normas de origen de los acuerdos internacionales, adoptando una postura negociadora globalizada.*
- *Determinación de la necesidad de establecer modelos de integración o cooperación de acuerdo con las características de los países involucrados.*
- *Análisis de los impactos económicos y comerciales a partir de los convenios firmados por el país.*

Este contenido se complementará con la utilización de plataformas comerciales de organismos oficiales, las cuales no sólo proveen información estadística del intercambio comercial, sino también el marco jurídico que respalda los acuerdos, las listas de productos negociados y las normas para el ingreso de productos a mercados específicos.

Esta información será de gran utilidad para el desarrollo profesional del estudiante, ya que le permitirá conocer los beneficios y las preferencias arancelarias concedidas en el marco de dichos acuerdos.

Para lograr los objetivos de aprendizaje, se han diseñado una serie de tareas y talleres prácticos, tales como ejercicios sobre las ventajas absolutas y

comparativas, los cuales ayudarán a los estudiantes a comprender los orígenes del comercio internacional y la importancia del intercambio comercial para los países.

Asimismo, se llevarán a cabo exposiciones individuales sobre los procesos de integración que Ecuador mantiene con otras naciones, lo que permitirá reforzar las habilidades adquiridas.

También se implementarán foros colaborativos donde los estudiantes podrán resolver sus dudas, así como pruebas de evaluación que incluyen lecciones y exámenes en formato electrónico.

Se recomienda que el estudiante dedique el tiempo necesario para revisar este material, lo cual le permitirá comprender mejor los acuerdos comerciales y los principales actores del comercio internacional.

MsC. Célida Sabina Gómez Sánchez
Instituto Tecnológico Universitario de Formación (UF)

CAPÍTULO 1

CAUSAS Y ORÍGENES DE LOS ACUERDOS COMERCIALES



En este primer capítulo abordaremos los orígenes de los acuerdos comerciales, trazando un recorrido por las principales teorías del comercio internacional. Estas teorías nos proporcionarán una visión más amplia de cómo el comercio ha evolucionado a lo largo del tiempo y cómo se configura en la actualidad.

Los acuerdos comerciales han sido una herramienta clave en la interconexión de las economías a nivel global, permitiendo la integración económica y facilitando un flujo más eficiente de bienes y servicios entre las naciones.

Esta evolución es fundamental para comprender los mecanismos que hoy rigen el comercio internacional y las dinámicas de cooperación económica.

Desde el punto de vista económico, las bases del comercio internacional se sustentan en la teoría de las ventajas comparativas, que establece que los países obtienen beneficios al especializarse en la producción de aquellos bienes que pueden generar de manera más eficiente.

Esta especialización permite que, al intercambiar estos productos, las naciones puedan aprovechar sus recursos de manera óptima.

Sin embargo, en el contexto actual, no se puede ignorar el impacto que han tenido las innovaciones tecnológicas y la globalización en la transformación de las economías mundiales.

Estos factores han intensificado la necesidad imperiosa de crear vínculos internacionales, fomentando la liberalización del comercio y la eliminación de barreras que tradicionalmente obstaculizaban el flujo de bienes, servicios, empleos y capitales.

A medida que estas barreras se han ido desmantelando, hemos sido testigos de un proceso de internacionalización de los procesos económicos que abarca no solo la producción, sino también la inversión, el comercio y las finanzas.

Este fenómeno ha generado una interdependencia entre las economías globales, donde las acciones de un país tienen repercusiones directas en otros.

Además, se ha producido una integración de aspectos políticos y culturales, lo que ha derivado en una mayor cohesión entre las naciones, pero también ha limitado la capacidad de acción autónoma de los Estados en un entorno donde los mercados de consumo están cada vez más interconectados a nivel mundial.

Dado este contexto, resulta significativo comprender las diferentes formas de integración económica y sus características.

Estos mecanismos no solo permiten una mayor colaboración entre las naciones, sino que también ofrecen oportunidades para que los países en vías de desarrollo se inserten en el mercado global con mejores perspectivas de crecimiento.

Incluso en un entorno donde el poder económico se concentra en unas pocas naciones, la existencia de acuerdos comerciales permite un reposicionamiento estratégico de los países menos desarrollados, brindándoles la posibilidad de competir en un escenario más equitativo.

¿Cómo es posible que las relaciones comerciales sean beneficiosas para los países sin que se produzcan conflictos en el intercambio comercial?

La respuesta a esta interrogante radica en el establecimiento de un marco jurídico internacional que regula los intercambios comerciales entre las naciones.

A través de tratados y acuerdos comerciales, se han creado normas claras que buscan minimizar los conflictos y resolver de manera pacífica las controversias que pudieran surgir.

Estos acuerdos, además de facilitar el comercio mediante la eliminación de barreras, promueven un entorno de mayor dinamismo económico, lo que ha convertido a las relaciones comerciales en un instrumento fundamental para el desarrollo y crecimiento económico de los países participantes.

No obstante, cabe señalar que el comercio no es un fenómeno reciente; se remonta a los inicios de la humanidad. A lo largo de los siglos, ha pasado por una gran evolución, especialmente en los últimos doscientos años.

En este sentido, resulta indispensable conocer las principales teorías que han marcado el avance del comercio internacional, ya que estas explican cómo los intercambios han cambiado y se han adaptado a las nuevas realidades económicas y sociales.

El estudio de estas teorías nos permitirá comprender los esquemas comerciales contemporáneos, que son el resultado de un largo proceso de desarrollo y que continúan modelando las relaciones comerciales a nivel global.

Ciertamente, este primer capítulo nos introducirá a los fundamentos históricos y teóricos de los acuerdos comerciales, proporcionando una base sólida para entender el complejo entramado del comercio internacional actual.

Este análisis resulta muy importante para comprender los desafíos y oportunidades que enfrenta el comercio global en un mundo en constante cambio y transformación.

1. TIPOS DE VENTAJAS COMERCIALES QUE PRESENTAN LOS PAISES

Es importante señalar que los países difieren en los tipos de recursos y las cantidades de que disponen, por ello es relevante conocer la evolución que ha tenido a través de la historia como las siguientes teorías nos ayudaran a entender la configuración actual del comercio.

1.1. El Mercantilismo (Siglo XVI)

Es la primera teoría que apareció en Inglaterra en el siglo XVI. Básicamente consistía en que las naciones tenían que centrarse en la acumulación de oro y plata que eran los metales predominantes para el intercambio comercial de esa época. Por tanto, se incentivaban las exportaciones ya que ello representaba ingreso de metales preciosos incrementando la riqueza de los países y desmotivaba las importaciones ya que ello representaba la salida de los mismos. La premisa era mantener un Superávit.

De acuerdo a (Hill, 2011) el mercantilista Thomas Mun escribió: “Por consiguiente, el medio común para aumentar y atesorar nuestra riqueza es el comercio exterior, en el que debemos seguir esta regla: cada año, vender a los extranjeros más del valor de lo que les consumimos.” (pág. 156)

Por tanto, el gobierno para motivar el superávit concedía subsidios para incentivar las exportaciones y a las importaciones se le imponían cuotas y aranceles.

Esto se cae con el análisis que hizo en 1752 el economista David Hume, pues el mercantilismo contemplaba a un solo ganador en detrimento de la otra nación que perdía.



Figura 1. Mercantilismo. Fuente: Elaboración propia (2022) con datos de Hill (2011)

1.2. Teoría de las Ventajas Absolutas (Adam Smith siglo XVIII)

La anterior teoría se viene abajo cuando en el libro “la Riqueza de las Naciones” publicado en 1776 por Adam Smith sostiene que los países tienen recursos variables para la producción de bienes y esto obedece a diferentes factores como el clima, la fertilidad de los suelos y la técnica o conocimiento. Lo cual explica porque unos países son más eficientes que otros en la obtención de un bien.

Por tanto, desde este punto de vista las naciones deberían de especializarse en aquellos bienes en los que presentaba una VENTAJA ABSOLUTA en la obtención de los mismos (exportar) y comprar aquellos en los que era menos eficiente.

Smith pensaba que esta especialización generaría un incremento en la producción mundial, el mismo que sería beneficioso para todos los países participantes del comercio internacional, existiendo una relación directa con el tamaño del mercado con los niveles de producción lo que unido al Libre Comercio Internacional se logra una expansión del mercado que es igual al incremento de la productividad y del trabajo, teniendo como consecuencia directa que exista bienestar mundial (incremento de producción y disminución de precios).



Figura 2. Esquema Ventajas Absolutas. Fuente: Elaboración Propia (2022) con datos de Hill (2011)

Para demostrar esta teoría aplicaremos un ejercicio:

Analizaremos el supuesto del comercio entre Ghana y Corea del Sur con los mismos recursos destinados a la producción de: arroz y cacao. Ghana cuenta con 200 Recursos de los cuales necesitaría 10R para obtener 1Tn de cacao y 20R para producir 1Tn de arroz, mientras que Corea del Sur con los 200 Recursos que tiene necesita 40R para producir 1Tn de cacao y 10R para obtener 1 Tn de arroz. Si cada país se dedica a producir aquellos bienes en los que invierte menos recursos

-Cada país se dedica a obtener el producto en el que tiene ventaja absoluta:

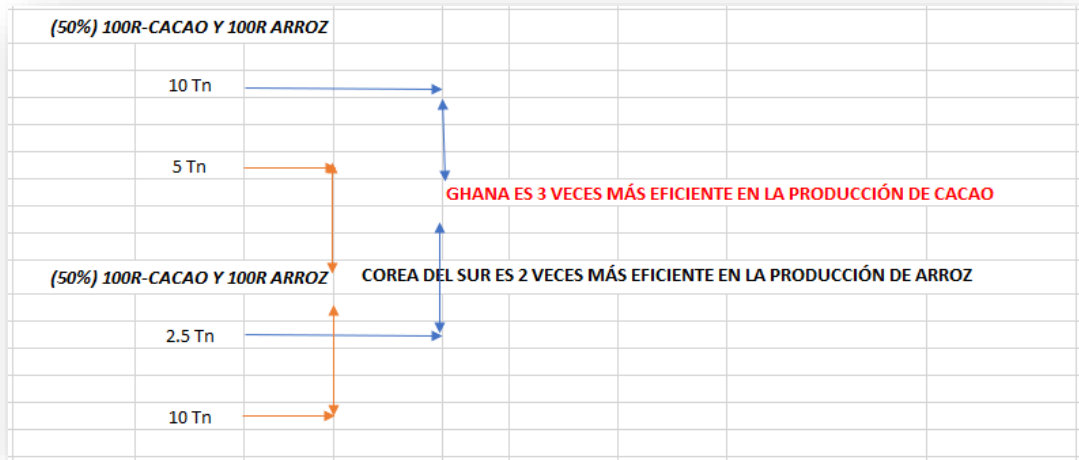
Tabla 1. Ventaja absoluta

PRODUCTOS		GHANA	(200 R)
		R/CANTIDAD	CANTIDAD
CACAO		10R (1TN)	20 Tn
ARROZ		20R (1TN)	0.00
		COREA DEL SUR	(200 R)
		R/CANTIDAD	CANTIDAD
CACAO		40R (1TN)	0.00
ARROZ		10R (1TN)	20 Tn

Fuente: Elaboración propia (2022)

-Ahora vamos a suponer que estas 2 naciones no efectúan intercambio comercial y están en un régimen de AUTARQUIA en donde con los recursos que disponen se dedican a producir ambos bienes al interior de sus países para no realizar intercambio comercial con otra nación, la producción sería:

Tabla 2: Intercambio comercial



Fuente: Elaboración Propia (2022)

-La producción total SIN COMERCIO sería:

Tabla 3: Producción sin comercio

	CACAO	ARROZ
GHANA	10 Tn	5 Tn
COREA DEL SUR	2.5 Tn	10 Tn
TOTAL S/COMERCIO	12.5 Tn	15 Tn

Fuente: Elaboración Propia (2022)

-Si cada país se especializara en producir el bien en el que tiene una ventaja absoluta y luego lo intercambiara con el otro por el bien que le falta, Ghana produciría 20 toneladas de cacao y Corea del Sur 20 toneladas de arroz.

De esta manera, mediante la especialización, se incrementaría la producción de ambos bienes. La producción de cacao aumentaría de 12.5 toneladas a 20, en tanto que la producción de arroz aumentaría de 15 a 20 toneladas.

Por lo tanto, el incremento de la producción resultante de la especialización sería de 7.5 toneladas de cacao y cinco toneladas de arroz.

Tabla 4: Incremento de la producción

GHANA	14 Tn (Consumo Local) CACAO	CACAO	10 Tn	=	4 Tn	▲	Ghana incrementó el consumo de Cacao en 4 Tn
	6 Tn (X Corea del Sur) CACAO	ARROZ	5 Tn	=	1 Tn	▲	Ghana incrementó el consumo de Arroz en 1 Tn
COREA DELSUR	14 Tn (Consumo Local) ARROZ	CACAO	2.5 Tn	=	3.5 Tn	▲	Corea del Sur incrementó el consumo de Arroz en 4 Tn
	6 Tn (X Ghana) ARROZ	ARROZ	10 Tn	=	4 Tn	▲	Corea del Sur incrementó el consumo de Cacao en 3.5 Tn

Fuente: Elaboración propia (2022)

Al comerciar e intercambiar una tonelada de cacao por una tonelada de arroz, los productores de ambos países podrían consumir más cacao y más arroz. Imaginemos que Ghana y Corea del Sur intercambian cacao y arroz en proporción de uno a uno; es decir, el precio de una tonelada de cacao es igual al precio de una tonelada de arroz.

Si Ghana decidiera exportar seis toneladas de cacao a Corea del Sur e importar seis toneladas de arroz, su consumo final sería de 14 toneladas de cacao y seis de arroz. Esto es, cuatro toneladas más de cacao de lo que habría consumido antes de la especialización y el comercio y una tonelada más de arroz.

Del mismo modo, el consumo final de Corea del Sur después del intercambio sería de seis toneladas de cacao y 14 toneladas de arroz, lo que significa 3.5 toneladas más de cacao de lo que habría consumido antes de la especialización y el comercio, y cuatro toneladas más de arroz.

Así, como resultado de la especialización y del comercio, se habría incrementado la producción de cacao y arroz, y los compradores de los dos países podrían consumir más. Vemos de esta manera que el comercio es un juego de suma positiva: produce ganancias netas para los participantes.

1.3. Teoría de las Ventajas Comparativas (David Ricardo siglo XIX)

David Ricardo perfeccionó la teoría de Smith ya que consideró que pasaría si un país tuviera ventaja absoluta en todos los bienes? Al respecto (Hill, 2011) nos dice que en el libro "Principios de política económica y tributación Ricardo dice que:

De acuerdo con su teoría de la ventaja comparativa, es conveniente que un país se especialice en los bienes que produce con mayor eficiencia y compre a otros países lo que produce menos eficientemente, aunque esto signifique comprar a otros países bienes que él mismo podría producir con más eficiencia. (pág. 160)

Como ejemplo (Hill, 2011) nos expone:

Supongamos que Ghana es más eficiente en la producción tanto de cacao como de arroz; es decir, Ghana tiene una ventaja absoluta en la producción de los dos bienes. En Ghana se necesitan 10 recursos para producir una tonelada de cacao y 13.33 recursos para elaborar una tonelada de arroz de este modo, con sus 200 unidades de recursos, Ghana puede producir 20 toneladas de Cacao sin arroz, 15 toneladas de arroz sin cacao.

En Corea del Sur se necesitan 40 recursos para cosechar una tonelada de cacao y 20 para producir una tonelada de arroz. Así, Corea del Sur puede producir cinco toneladas de cacao sin arroz, 10 toneladas de arroz sin cacao.

Tabla 5. Recursos necesarios para producir una tonelada de cacao y arroz.

Recursos necesarios para producir una tonelada de cacao y arroz		
	Cacao	Arroz
Ghana	10	13.33
Corea del Sur	40	20

Fuente: Elaboración Propia (2022)

-Cada país se dedica a obtener el producto en el que tiene ventaja absoluta:

Tabla 6. Obtención de producto con ventaja absoluta

(1)	GHANA	(200 R)	
	R/CANTIDAD	CANTIDAD	
CACAO	10R (1TN)	20 Tn	0.00
ARROZ	13.3 (1TN)	0.00	15 Tn
	COREA DEL SUR	(200 R)	
	R/CANTIDAD	CANTIDAD	
CACAO	40R (1TN)	0.00	5 Tn
ARROZ	20R (1TN)	10 Tn	0.00

Fuente: Elaboración propia (2022)

-El mensaje básico de la teoría de la ventaja comparativa es que la producción mundial potencial es mayor con el libre comercio sin restricciones que con un comercio restringido. La teoría de Ricardo indica que los consumidores de todas las naciones pueden consumir más si no se imponen restricciones al comercio.

Tabla 7. Especialización e intercambio internacional

(7) CON LA ESPECIALIZACIÓN E INTERCAMBIO INTERNACIONAL						
	GHANA			COREA DEL SUR		
	CACAO	ARROZ		CACAO	ARROZ	
C/COMERCIO	11 Tn	7.76 Tn		C/COMER	4 Tn	6 Tn
S/COMERCIO	10 Tn	7.50 Tn		S/COMER	2.5 Tn	5 Tn
	1 Tn	0.26 Tn		1.5 Tn	1 Tn	

HUBO UN INCREMENTO DE LA PRODUCCIÓN, Y CON EL INTERCAMBIO COMERCIAL SE AUMENTO EL CONSUMO DE

Fuente: Elaboración propia (2022)

Esto ocurre aun en países que no cuentan con una ventaja absoluta en la producción de algún bien.

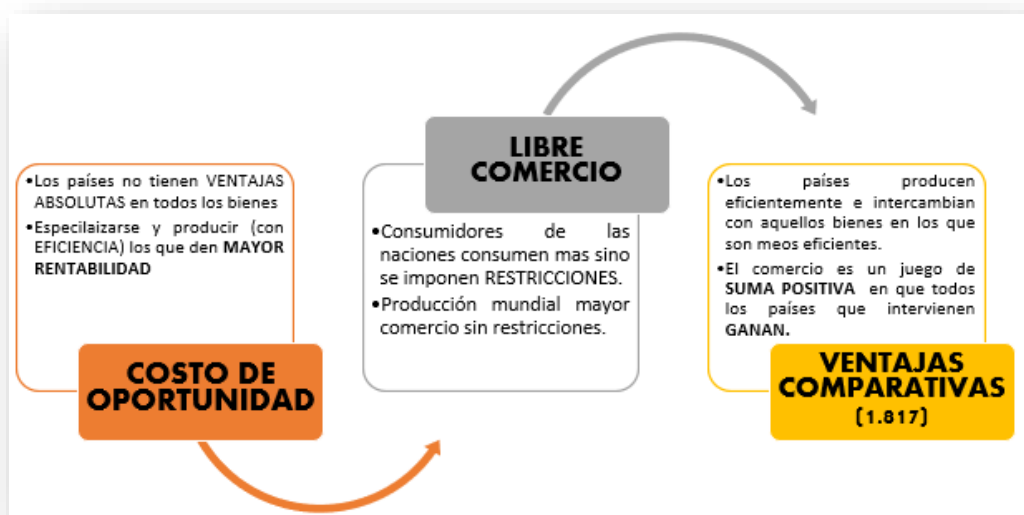


Figura 3. Esquema de Ventajas Comparativas. Fuente: Elaboración propia (2022) con datos de Hill (2011)

En otras palabras, incluso en grado mayor que la teoría de la ventaja absoluta, la teoría de la ventaja comparativa indica que el comercio es un juego de suma positiva en el que todos los países que participan obtienen ganancias económicas. Como tal, esta teoría da una razón sólida para alentar el libre comercio.

Tan sólida es la teoría de Ricardo que todavía es la principal arma intelectual de quienes defienden el libre comercio.

El argumento esencial del modelo de Ricardo es que las ganancias del comercio dependen de la ventaja comparativa y no de la ventaja absoluta. De acuerdo a este modelo, se puede demostrar de dos formas que el comercio beneficia a un país.

1.4. Teoría de Paul Samuelson.

Los criterios tanto de Adam Smith como de David Ricardo generaron la crítica del economista Paul Samuelson ganador de un Nobel de Economía quien sostenía que al abrirse al intercambio comercial se concretan acuerdos comerciales, principalmente los países ricos buscan reducir sus costos de producción para hacer sus productos más competitivos por medio de establecer sus fábricas en estas naciones pobres, produciéndose un intercambio de tecnología y llevando a mejorar las condiciones económicas de estos últimos, dicho en palabras de Samuelson (Hill, 2011): “.....es decir, hay una ganancia dinámica en la eficiencia con que los recursos se aprovechan en el país pobre”. (pág. 165).

Un claro ejemplo de esto es EEUU y China, en palabras de Samuelson (Hill, 2011): (...) los precios más bajos que pagan los consumidores estadounidenses por los bienes importados de China al establecer el régimen de libre comercio no bastan para dar una ganancia neta a la economía estadounidense si el efecto dinámico del Libre comercio es abatir los niveles salariales reales de Estados Unidos.

Samuelson explicó en una entrevista al New York Times que “poder comprar las verduras 20% más baratas en Wal-Mart [por obra del comercio internacional] no compensa automáticamente las pérdidas de los salarios [en Estados Unidos]”. (pág. 165)

Esto se vio acentuado con la aparición y utilización de la tecnología y el acceso masivo a internet que trajo como consecuencia que se empezaran a exportar puestos de trabajo (servicios) que solo con estos avances fueron posibles como: programación de software, puesto en centros de atención, análisis contable y diagnóstico médicos (escaneo de imágenes: tomografías, resonancias magnéticas).

De esta forma se abrieron las puertas a este mercado de trabajo lo que incentivo la especialización tecnológica en países como India, Filipinas y China. Esto trae como consecuencia que se busque en estos países de mano de obra abundante y

barata, causando un impacto negativo en el nivel salarial de la nación más desarrollada, siendo así, un motivo para cancelar los beneficios del libre comercio.

1.5. Teoría de Heckscher-Ohlin.

Estos 2 economistas suecos Heckscher-Ohlin basaban su esquema en que los países poseen diferente dotación de factores y eso diferencia a las naciones, de esta manera estos van a exportar aquellos bienes en los cuales se aprovechan los factores locales abundantes y compraran aquellos que se elaboran con los factores que escasean.



Figura 4. Teoría de Heckscher-Ohlin. Fuente: Elaboración propia (2022) con datos de Hill (2011)

Según (Hill, 2011):

La teoría de Heckscher-Ohlin convence al sentido común. Por ejemplo, Estados Unidos es desde hace mucho un exportador notable de productos agrícolas, lo cual refleja en parte su gran abundancia de tierra cultivable.

En contraste, China sobresale en la exportación de bienes que se producen con base en mano de obra extensiva, como textiles o zapatos, lo cual obedece a que en ese país este factor abunda. Estados Unidos, que no cuenta con una abundante mano de obra barata, ha sido importador de esos productos.

Las dotaciones relativas, no las absolutas, son importantes; un país puede tener más tierra y más trabajadores que otro, pero ser relativamente abundante en uno de los dos factores. (pág. 167)

1.6. Teoría del Ciclo de Vida del producto

La teoría del ciclo de vida del producto afirma que en los esquemas comerciales influye el lugar donde se introducen los productos.

En una economía mundial cada vez más integrada, la teoría del ciclo de vida del producto tiene menos fuerza de pronóstico que antes.



Figura 5. Teoría del Ciclo de Vida del Producto. Fuente: Elaboración propia (2022) con datos de Hill (2011)

1.7. Ventajas Competitivas Nacionales (Michael Porter-1.990)

Esta teoría fue desarrollada por Michael Porter en 1.990 cuando efectuó un análisis a 100 empresas de 10 países para comprender porque algunos tenían una mejor posición en el comercio internacional, obteniendo como conclusión que todo depende de la interacción que tengan 4 factores que son determinantes en el posicionamiento y permanencia de las empresas y por ende de los países en el

intercambio a nivel internacional pero que existen otros 2 factores que son de afectación externa y que no se pueden controlar que inciden de manera positiva o negativa.

El siguiente gráfico refleja el análisis efectuado por Porter:

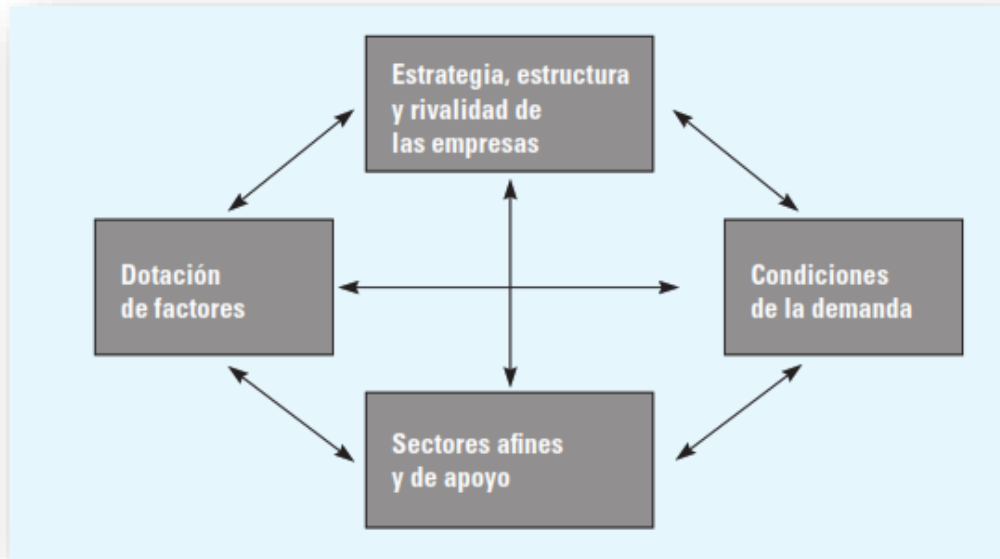


Figura 6. Factores del diamante de Porter. Fuente: Elaboración propia (2022) con datos de Hill (2011)

La conclusión a la que llego Porter según (Hill, 2011) fue:

-Dotación de factores. Situación de un país en cuanto a factores de producción, como trabajadores capacitados o la infraestructura necesaria para competir en una industria.

-Condiciones de la demanda. Características de la demanda interna del producto o servicio.

-Sectores afines y de apoyo. Presencia o falta de proveedores y empresas afines competitivas en el plano internacional.

-Estrategia, estructura y rivalidad de las empresas. Condiciones que determinan cómo se crean, organizan y manejan las empresas, así como el carácter de la rivalidad nacional. (pág. 174)

Importante destacar que las 2 variables externas son los acontecimientos fortuitos y el gobierno, ambas pueden alterar la interacción de los factores e inclusive la dotación de los mismos.

1.8. La Nueva Teoría del Comercio Internacional

Esta teoría nos manifiesta que independientemente de los factores que tenga un país, este, por el solo hecho de especializarse y realizar intercambio comercial ya tiene un beneficio puesto que, de esta forma, se puede sacar provecho de las economías de escala en donde cada país vendería más y si obtuviera los ingresos necesarios para comprar lo que no produce.

De esta manera, el mercado tiene variedad de productos para consumir, obteniendo bienes a bajo costo.

El ingresar a un mercado con un nuevo producto produce también ventajas para las naciones quienes a pesar de que otros repliquen el mismo bien van a mantener una ventaja por haber ingresado primero a ese mercado.

Para algunos analistas esto se vería complementado con la intervención del gobierno y la aplicación de políticas comerciales estratégicas: implementación de subsidios para motivar el ingreso de sus sectores productivos en los mercados internacionales.



Figura 7. Nueva Teoría del Comercio. Fuente: Elaboración Propia (2022) con datos de Hill (2011)

1.9. El comercio como base de las relaciones internacionales de los países

Luego de la Segunda Guerra Mundial, se establecieron una serie de instituciones con la finalidad de manejar, regular y vigilar el mercado mundial, es así, que nace el GATT (Acuerdo de Aranceles de Aduana y Comercio) hoy OMC (Organización Mundial de Comercio), la ONU (Organización de las Naciones Unidas), el BM (Banco Mundial), el FMI (Fondo Monetario Internacional) y otras más que logran a través de sus múltiples acciones mantener las relaciones internacionales de los países y regular la forma en que se da el intercambio en los mercados internacionales.

Con la masificación de los productos manufacturados y los avances tecnológicos llegó la globalización que fue impulsada precisamente por la tecnología (en comunicaciones, transporte y procesamiento de la información) y la imperiosa necesidad de reducir o eliminar las barreras al libre tránsito de bienes, servicios y capital.

Por lo antes expuesto, podemos concluir que este contexto promueve el establecimiento de los acuerdos comerciales como la mejor vía para fortalecer las relaciones de las naciones, mejorar las condiciones económicas de los pueblos y acceder a un mejor posicionamiento en el mercado internacional.

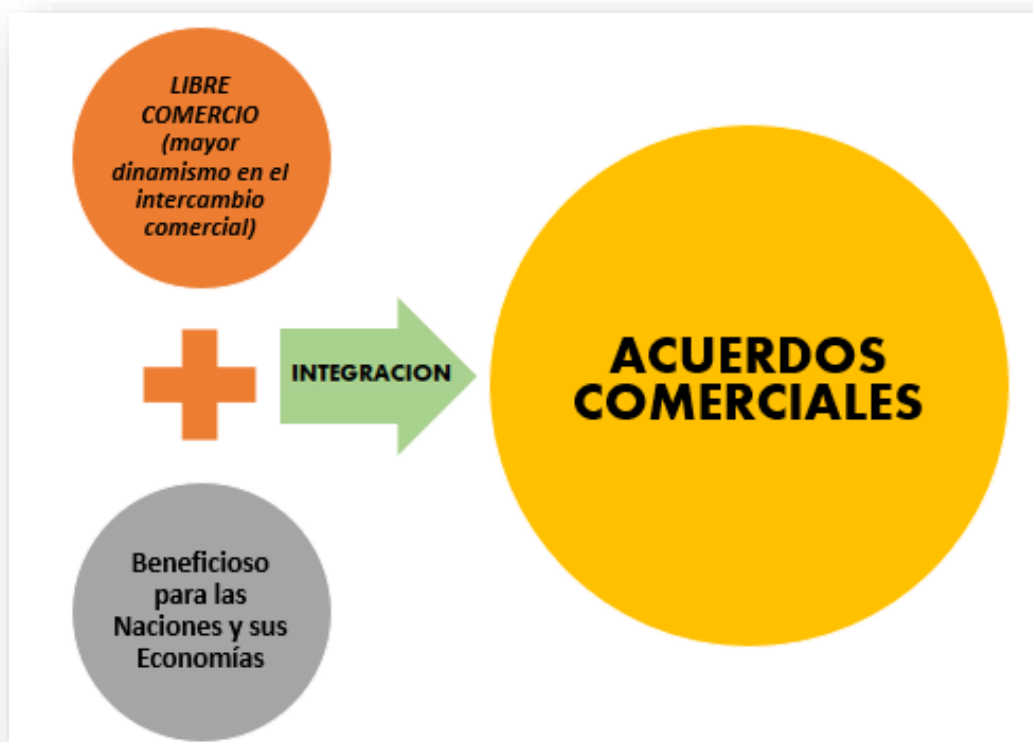


Figura 8. Relaciones comerciales de los países. Fuente: Elaboración propia (2022)

1.10. Formas de Integración

Los procesos de integración económica han sido abordados desde muchos ámbitos, entre ellos las relaciones internacionales que es en donde se desarrollan plenamente, teniendo como denominador común que son procesos de especial relevancia cuya importancia radica en que a través de ellos se posibilitan la creación de ventajas no solo económicas y comerciales, sino también de orden social, monetario y fiscal.

Existen elementos que son fundamentales en los procesos de integración, del lado económico tenemos al libre comercio y del lado social a la cooperación, por tanto, la integración económica se enfoca en las relaciones comerciales o en el desarrollo de las políticas que tienen como objetivo la cooperación internacional y la disminución de los problemas que se puedan suscitar entre las economías de dos o más países.

(Banco Central del Ecuador, 2021) nos manifiesta que: "...la integración económica se propone como la unión de varios países que deciden tomar "medidas encaminadas a suprimir algunas formas de discriminación", con el fin de formar un único bloque a través, por ejemplo, de la eliminación de barreras comerciales." (pág. 6).

Existen diferentes grados de integración, mientras más integración hay representa para los países menos soberanía en la implementación de políticas comerciales. Estos niveles son:

1.10.1. Áreas de Libre Comercio

En esta forma de integración las naciones eliminan total o parcialmente las restricciones comerciales que tienen entre sí, lo que permite que los bienes que son originarios de los países miembros circulen libres de aranceles al interior de la zona.

Para lo cual se deben de establecer criterios de origen lo que implica que los productos tengan un alto porcentaje de materia primas y valor agregado dentro de la zona de libre comercio, por tanto, el bien puede circular libremente, en caso de que no se cumplan estas condiciones no estará sujeto al libre comercio.

Algunas áreas de libre comercio son:

- NAFTA (North American Free Trade Agreement).*
- Mercado Único Europea.*
- AFCFTA (African Continental Free Trade Area).*
- AFTA (Association of Southeast Asian Nations Free Trade Area).*
- Zonas Económicas especiales en China (Shanghai).*

1.10.2. Unión Aduanera

En una unión aduanera los países determinan una tarifa arancelaria común para los bienes de los países que no son miembros del esquema de integración. Este esquema de integración supone la libre circulación interna de productos a partir de la determinación de un gravamen que los protege al interior de la zona, las bases de este proceso podríamos resumirlas en:

- a) Liberación del comercio entre los países miembros.
- b) Implementación de una tarifa externa común.
- c) Integración aduanera (cooperación en información y procesos comunes).

Ejemplos de Unión Aduanera: Unión Aduanera de África Austral, que incluye a Botsuana, Lesoto, Namibia, Sudáfrica y Suazilandia. Mercosur, que integra a Argentina, Uruguay, Brasil, Paraguay, Bolivia y Venezuela.



Figura 9. Esquema de Unión Aduanera. Fuente: Elaboración Propia (2022)

1.10.3. Mercado Común

Este proceso de integración incluye no solamente la libre circulación de bienes a los que aplica el arancel externo común (AEC) sino también abarca la libre

circulación de factores de producción (movimiento de trabajadores y de capital). Los países miembros cuentan con una política comercial común frente a países no miembros.

Por tanto, a este nivel de integración se han eliminado todas las restricciones arancelarias y cuantitativas al comercio recíproco lo que deja el campo abierto para subir al siguiente nivel de integración más amplio y avanzado. Ejemplos de este esquema: MERCOSUR (Mercado Común del Sur).

1.10.4. Unión Monetaria

La Unión Monetaria se caracteriza por tener una moneda de circulación común entre sus países miembros los cuales ceden de alguna manera su soberanía monetaria al implementarse entre ellos un Banco Central común que es quien se encarga no sólo de la emisión de la moneda sino también de que tengan políticas económicas de tipo macroeconómico lo que implica que exista un nivel de homogeneidad en la política fiscal.

Un claro ejemplo de ello es la Unión Monetaria que tiene la Eurozona que exige para su entrada que sus países tengan cierto nivel de déficit público.

1.10.5. Unión Económica Plena

Este es el nivel más alto de integración comercial ya que no solo implica la armonización de políticas económicas y fiscales (tener una moneda única y común entre los países miembros) sino de políticas sociales para sus países miembros y de esta manera aprovechar completamente la zona económica.

Esto implica que se establezcan al interior de la zona organismos supranacionales que son los encargados de emitir las directrices de la comunidad las que son de aplicación obligatoria para sus países miembros pues implican beneficios comunes para todos. El único esquema que ha alcanzado este nivel es la Unión Europea con sus 27 países miembros.

Los procesos de integración económica implican que se incremente el comercio con los países miembros por lo tanto se crean esquemas comerciales entre ellos lo que implica que se deje de producir bienes que tienen un alto costo para importar estos desde los países miembros que los obtienen a un menor costo por ser más eficientes en su producción.

Y, por el contrario, también implica que se produzcan desviaciones del comercio al efectuar intercambio de bienes con países miembros dejando de comprárselos a países no miembros que se los vendían a menor costo.

En este capítulo hemos comprendido a través de las diferentes teorías del comercio internacional los beneficios se logran en los países que se suben al proceso de libre comercio con eliminación de barreras y políticas de apertura comercial.

Con este contexto hemos conocido los diferentes niveles de integración comercial que son los mecanismos a través de los cuales las naciones pueden mejorar sus condiciones económicas y por ende el nivel de vida de sus habitantes, lo que nos lleva a evidenciar que el camino al bienestar es afianzar los procesos de integración a través de las firmas de acuerdos comerciales que motiven un incremento de flujo comercial teniendo como único beneficiario al mercado internacional que dispone de diversidad de bienes y a menor precio.

CAPÍTULO 2

CARACTERÍSTICAS DE LOS ACUERDOS COMERCIALES, TIPOS DE ACUERDOS COMERCIALES



Con base en el preámbulo revisado en el capítulo anterior, podemos afirmar que el intercambio comercial libre de barreras resulta beneficioso para los países, independientemente de los recursos naturales, económicos o tecnológicos que estos posean.

Este principio básico, que subyace en las teorías del comercio internacional, ha sido corroborado a lo largo de la historia por diversas experiencias que han demostrado cómo la apertura comercial permite a las naciones optimizar sus recursos, especializarse en la producción de bienes y servicios donde poseen ventajas comparativas y, en consecuencia, mejorar su competitividad en los mercados globales.

Esta perspectiva se complementa con una tendencia que comenzó a consolidarse a partir de la década de los años 60, cuando los países adoptaron una política de firma de acuerdos comerciales con el propósito de fortalecer sus relaciones con los socios estratégicos.

En ese contexto, surgen diferentes niveles de integración económica, un proceso dinámico y complejo que conlleva la pérdida de autonomía en la toma de decisiones en áreas clave como el comercio, las políticas económicas, sociales y jurídicas.

En otras palabras, a mayor integración, menor es la soberanía de los Estados para decidir de manera unilateral sobre aspectos fundamentales para su desarrollo.

Dado este panorama, se volvió imprescindible establecer un marco jurídico internacional que regulase la suscripción y ejecución de los acuerdos comerciales.

De este modo, surgieron distintos tipos de acuerdos, cada uno con características particulares, y se crearon instituciones internacionales cuya función principal es supervisar estos procesos.

Estas instituciones, además, establecen las directrices bajo las cuales se gestionan y ejecutan los acuerdos, asegurando que se respeten los principios de equidad y reciprocidad entre los Estados miembros.

Al respecto, una de las preguntas clave que surge en este contexto es:

¿Cuál es el nivel de integración comercial óptimo para garantizar beneficios económicos a los países?

La integración económica es un proceso que abarca no solo aspectos comerciales, sino también dimensiones políticas, jurídicas y sociales.

Cuando los países se integran, deben adoptar medidas conjuntas en estas áreas, lo que les permite aprovechar mejor los espacios de negociación global.

Sin embargo, también implica que los Estados firmantes deben alcanzar ciertos niveles mínimos de armonización en sus políticas internas.

Uno de los principales beneficios de la integración económica es la posibilidad de acceder a economías de escala, lo que resulta fundamental para los países en desarrollo.

Al integrarse a bloques comerciales más amplios, estas naciones pueden fortalecer sus industrias, incrementar la productividad mediante encadenamientos productivos y expandir el acceso a mercados internacionales.

Esto, a su vez, repercute en mejoras significativas en las condiciones de vida de sus habitantes, al aumentar el empleo, los ingresos y la estabilidad económica.

Es por ello por lo que, cada vez más países, conscientes de las ventajas que ofrece la integración, se comprometen a expandir y consolidar estos acuerdos comerciales.

Así, los acuerdos de integración comercial pueden clasificarse principalmente en dos categorías: cooperación internacional e integración internacional.

a. Cooperación internacional:

En este tipo de acuerdos, varios países se asocian para alcanzar objetivos comunes que responden a intereses solidarios, sin que las medidas adoptadas interfieran de manera sustancial en sus prerrogativas de soberanía.

En otras palabras, las decisiones tomadas en el marco de la cooperación internacional no limitan la capacidad de los Estados para actuar de manera independiente en otras áreas de su jurisdicción.

b. Integración internacional:

Este tipo de acuerdos implica un nivel más profundo de compromiso, ya que los Estados participantes acuerdan ceder parte de su soberanía a una autoridad supranacional encargada de gestionar los intereses comunes.

En este modelo, los Estados delegan la toma de decisiones en áreas clave a dicha entidad, lo que implica la creación de mecanismos de control y procedimientos comunes para asegurar la implementación efectiva de las políticas adoptadas.

Este tipo de integración busca una mayor cohesión económica y política entre los países miembros, lo que se traduce en una mayor interdependencia y colaboración en ámbitos como el comercio, la inversión y el desarrollo sostenible.

Ciertamente, los acuerdos comerciales, en sus distintas formas y niveles, se han consolidado como herramientas esenciales para promover el crecimiento económico y la cooperación entre naciones.

A medida que los Estados profundizan su integración, también aumentan las oportunidades de desarrollo y bienestar para sus sociedades, al tiempo que se enfrentan a desafíos que requieren una mayor coordinación y adaptación a los cambios en el entorno internacional.

1. CLASIFICACIÓN DE LOS PACTOS COMERCIALES

Los acuerdos comerciales son convenios entre países, que buscan intereses particulares a través de la armonización de políticas que promuevan el intercambio comercial entre las partes, constituyéndose en una herramienta fundamental de la diplomacia internacional.

Los pactos comerciales dependiendo de la forma en que fueron concebidos, y las características que presenten se dividen en:

-Por tipos de signatarios.

-Por nivel de integración.

1.1. Por tipos de Signatarios

Los acuerdos comerciales por tipos de signatarios se dividen en: bilaterales y multilaterales.

1.1.1. Bilaterales

Los acuerdos de este tipo se suscriben entre 2 naciones que llegan a compromisos con la finalidad de dinamizar su comercio y temas de interés mutuo.

Se concretan a través de las firmas de convenios que vinculan a ambas partes.

Este tipo de acuerdos proliferaron a partir de que la globalización empezó a tomarse el mundo y propenden a facilitar el intercambio de mercancías, productos y servicios afianzando de esta manera una relación comercial más dinámica.

Los acuerdos de este tipo que Ecuador mantiene son:

Acuerdos Comerciales

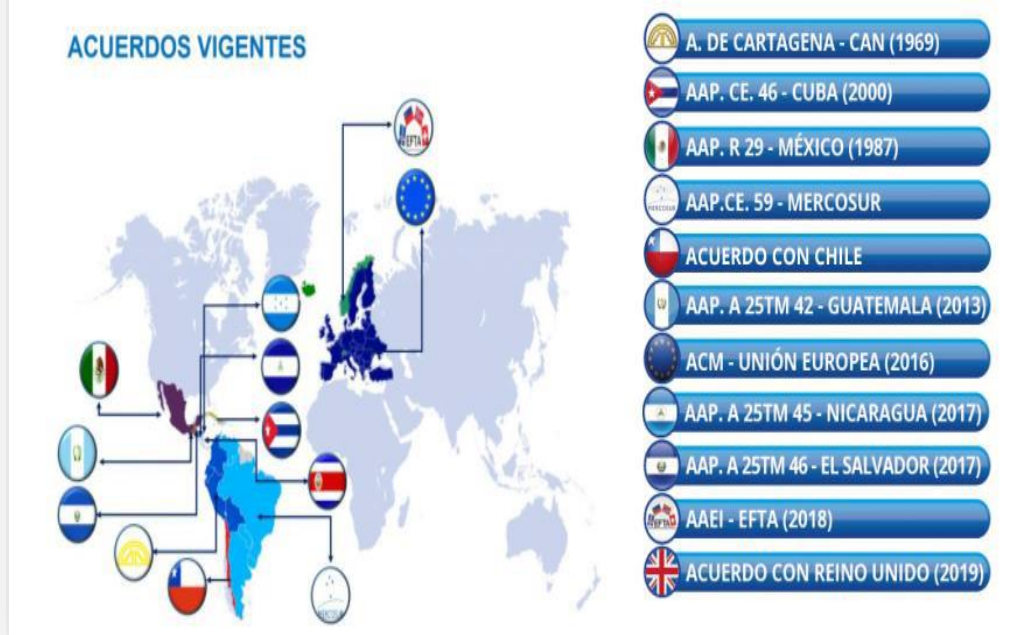


Figura 10. Acuerdos Comerciales Bilaterales de Ecuador. Fuente: MIPCEIP (2021)

1.1.2. Multilaterales

Este tipo de convenios se suscriben entre tres o más naciones, son convenios abiertos a todos los países que cumplen con los requisitos, de carácter vinculante para sus miembros relacionados con temas comerciales específicos de interés para dichos países.

1.1.3. Acuerdos Marco

De acuerdo a (Ministerio de Economía y Finanzas de Perú, 2021) los acuerdos marco se definen como:

(...) un tipo de instrumento definido por su función, es decir es “un acuerdo general que puede servir de marco a acuerdos posteriores”.

Estos acuerdos marco poseen un sentido específico, particular, que permite a los Estados progresar en su relación conjunta a futuro. (pág. 1)

Entre los acuerdos internacionales de este tipo tenemos: Organización de Naciones Unidas (ONU), Banco Interamericano de Desarrollo (BID), OMC – GATT.

2. PRINCIPALES ACUERDOS

2.1. Unión Europea

La Unión Europea conformada actualmente por 27 países nace después de la segunda guerra mundial, cuyo proceso de integración fue paulatino, que se concretó a través de algunos acuerdos como: el CECA (Comunidad Europea del Carbón y el Acero – 1.951), la Comunidad Económica Europea (CEE) que se creó a través del Tratado de Roma en 1.957, la Comunidad Europea (1.967), la Unión Europea (concretada a través del Tratado de Maastricht 1992).

Los principales hitos que ha alcanzado este proceso integracionista más relevantes han sido entre otros el nacimiento del Euro y el Banco Central Europeo (1.999).

Los objetivos de la Unión Europea son:

- Instituir una ciudadanía europea.
- Garantizar la libertad, seguridad y justicia.
- Fomentar el progreso económico y social.
- Afirmar el papel de Europa en el Mundo.

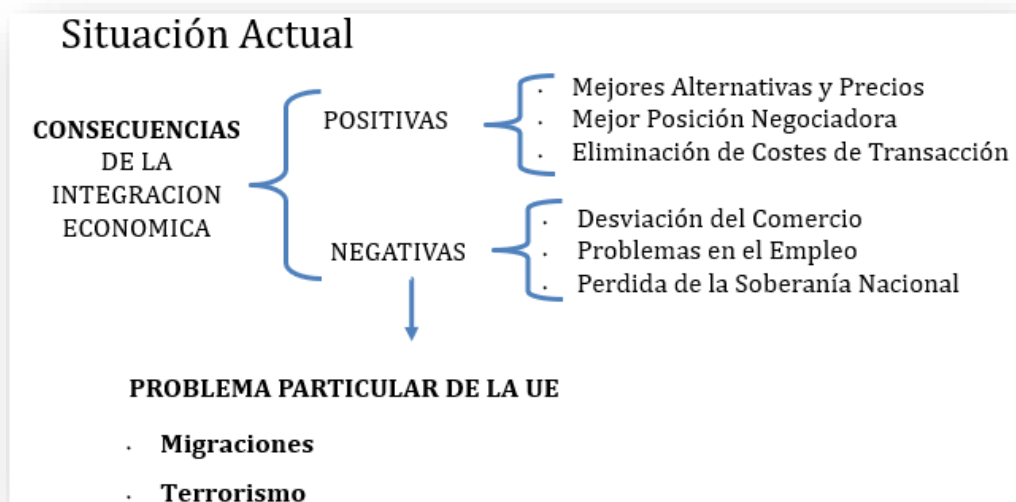


Figura 11. Situación Actual Unión Europea. Fuente: Elaboración Propia (2022)

2.2. ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración)

Nacida en el año de 1.980 a través de la suscripción del Tratado de Montevideo en el cual se establecieron los órganos técnicos y políticos encargados de la gestión y conducción del proceso de integración.

Podemos simplificar los aspectos principales de este proceso mediante el siguiente cuadro:



Figura 12. Objetivos y Principios de ALADI. Fuente: Elaboración propia (2022) con datos de Sistema de Información Comercial (2021)

2.3. TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte – T-MEC -USMCA)

En su versión inicial este TLC tiene su origen en el año 94 entre EEUU, Canadá y México que decidieron unirse para crear la región de libre comercio más grande del mundo lo que llevó al crecimiento económico y a elevar el nivel de vida de los Estados miembros.

Según (Forbes, 2021) sobre los resultados de este TLC: “Al fortalecer las normas y procedimientos que rigen el comercio y la inversión, este acuerdo ha demostrado ser una base sólida para fortalecer los ya fuertes lazos económicos entre las tres naciones. (pág. 1)

La nueva versión de este TLC entró en vigencia el 1 de Julio de 2020 y de acuerdo a (Forbes, 2021) sus principales cambios obedecen a:

-Los temas, ya que son más amplio pues el objetivo es que sirva para impulsar el comercio y todos los países miembros se beneficien con una mayor libertad en los mercados, un comercio más justo y con un crecimiento económico sólido. El T-MEC propende a mejorar la cadena de suministro y registro de procesos, a combatir la corrupción, mejorar ámbitos como los salarios, medio ambiente y comercio electrónico.

-Revisiones periódicas: el nuevo acuerdo tiene una vigencia de 16 años con revisiones cada 6 años

2.4. Acuerdos de Alcance Parcial (AAP)

Se caracteriza por ser un acuerdo comercial básico que concede liberaciones o preferencias de tipo arancelario (desgravaciones) para solo para un grupo de bienes que se comercian entre los países que lo negocian.

2.5. Acuerdos de Complementación Económica (ACE)

Acuerdo de tipo Bilateral que es usado por los países para abrir recíprocamente sus mercados de bienes y que se establecen bajo el marco jurídico de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Es más amplio que los (AAP) pero de menos compromiso que un TLC.

Este acuerdo a diferencia del anterior, las preferencias arancelarias que se negocian incluyen todos los productos de ambos países.

2.6. Acuerdos Comerciales Regionales (ACR)

Según la (Organización Mundial de Comercio, 2021) los ACR son: “un factor clave en las relaciones comerciales internacionales. A lo largo de los años los ACR no solo se han hecho más numerosos, sino también más amplios y complejos.”

El papel que juega la OMC como institución veedora del comercio es fundamental en este tipo de acuerdos ya que a través de sus Miembros y su secretaria hacen su mayor esfuerzo por reunir información y fomentar el debate de los ACR con el objetivo de que estos sean suscritos bajo la más estricta transparencia y mejorar la comprensión que estos tienen dentro del sistema multilateral de comercio.

Se caracterizan por ser acuerdos comerciales recíprocos suscritos entre 2 o más partes que no tienen la obligación de pertenecer a una misma región.

2.7. Arreglos Comerciales Preferenciales (ACP)

Son aquellos mediante los cuales los países desarrollados conceden privilegios comerciales de carácter unilateral como los SGP (Sistemas Generalizados de referencias) y programas preferenciales no recíprocos a países en desarrollo o menos desarrollados en los que se aplica el principio de la Nación Menos Favorecida (NMF).

El trato igualitario que pregona la OMC y que se enmarca en el principio de no discriminación, por medio del cual los países Miembros se han comprometido a no favorecer a un interlocutor comercial con respecto de otro, tiene una excepción en los ACR que son discriminatorios ya que solo los firmantes gozan de las condiciones favorables de acceso a los mercados.

3. ACUERDOS DE LA OMC

Dentro del marco de la OMC se han suscrito una serie de acuerdos que sirven para complementar las relaciones comerciales y que en su mayoría fueron el resultado de la Ronda de Uruguay celebrada en 1.994 con carácter multilateral o plurilateral que ya se habían suscrito en el marco del GATT.

A continuación, detallaremos los principales acuerdos suscritos:

3.1. Acuerdo General sobre Aranceles de Aduana y Comercio 1.994

Mediante el cual los países Miembros contrajeron compromisos respecto al acceso a los mercados, reducción o supresión a los obstáculos al comercio (medidas arancelarias y no arancelarias)

3.2. Acuerdo sobre la Agricultura

En este acuerdo los países han establecido las concesiones y compromisos que los miembros han de asumir respecto al acceso a los mercados, la ayuda interna y la subvención a las exportaciones. Motiva un marco jurídico para la reforma a largo plazo del comercio de productos agropecuarios.

3.3. Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

Establece los reglamentos relativos a la inocuidad de los alimentos y a la salud de los animales y las plantas. Reconoce el derecho de los miembros a establecer medidas sanitarias y fitosanitarias solo cuando tengan como objetivo proteger la vida o la salud de las personas y la de los animales, o para preservar los vegetales y no deben de ser utilizadas de manera arbitraria.

3.4. Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido

Su objetivo fue la eliminación gradual de las restricciones establecidas en el AMF (Acuerdo Multifibras) para procurar un comercio equitativo y leal evitando la discriminación en contra de las importaciones al adoptar medidas por políticas comerciales generales.

3.5. Acuerdos sobre Obstáculos Técnicos al Comercio

Este acuerdo alienta a los países a utilizar las normas internacionales cuando estas sean apropiadas, pero no les imponen que modifiquen sus niveles de protección como consecuencia de la normalización.

3.6. Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI (Antidumping)

Confiere a los Miembros a aplicar medidas antidumping cuando las importaciones objeto de dumping causen daño a una producción nacional del territorio de la parte contratante importadora.

Establece el procedimiento mediante el cual se iniciarán y realizarán las investigaciones que sirven para determinar la afectación a la industria y la aplicación y duración de las medidas antidumping.

3.7. Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VII (Valoración en Aduana)

Otorga el derecho a las administraciones aduaneras la posibilidad de pedir información a los importadores cuando exista una duda razonable sobre el valor de las mercancías objeto de importación.

3.8. Acuerdo sobre las Normas de Origen

Cumple con el objetivo de armonizar a largo plazo las normas de origen, aparte de las relacionadas con el otorgamiento de las preferencias arancelarias y a velar porque tales normas no creen por sí mismas obstáculos innecesarios al comercio.

Procurar que su aplicación sea transparente y no se utilizada como un instrumento restrictivo o tenga efectos de distorsión o perturbación al comercio internacional y sean administradas de manera coherente, uniforme, imparcial y razonable, basadas en criterios positivos (dicho de otra manera, deberán establecer lo que confiere origen, no lo que no lo confiere).

3.9. Acuerdo de Salvaguardias

Mediante este acuerdo los países tienen el derecho de aplicar medidas de “salvaguardia” para proteger a una determinada rama de la producción de sus industrias nacionales ante un aumento imprevisto de las importaciones de cualquier producto que cause o pueda causar un perjuicio grave a dicha rama de la producción.

3.10. Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS)

Este acuerdo consta de 3 partes:

a) Acuerdo marco en el que constan las obligaciones básicas aplicables a todos los países miembros.

b) Las Listas nacionales de compromisos (liberalización).

c) Anexos relativo a la situación especial de los distintos sectores de servicios.

Establece las liberalizaciones que en este sector se dan, además de la forma que se efectuarán la prestación de los servicios, movimiento de la mano de obra (personas), etc. Constan además los anexos sobre los diferentes tipos de servicios (financieros, de telecomunicaciones, de transporte).

3.11. Acuerdos sobre los aspectos de los Derechos de la Propiedad intelectual relacionados con el comercio, inclusive el comercio de mercancías falsificadas

Establece las normas con el fin de proteger y hacer respetar los derechos de la propiedad intelectual, la provisión de medidas eficaces que protejan los mismos, la solución multilateral de las diferencias

3.12. Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de Diferencias

Este es uno de los elementos claves del orden comercial multilateral estableciéndose a través de él los procedimientos para la solución de las diferencias, así como la conformación de los grupos especiales encargados de resolver las mismas dentro del Órgano de Solución de Diferencias institucionalizado en la OMC.

4. Principales legislaciones de la UNCITRAL (CNDMI)

La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional es la institución encargada de crear y mantener el marco jurídico trasfronterizo robusto para facilitar el comercio y la inversión internacionales. Así como busca también fomentar la armonización y modernización progresiva del derecho mercantil internacional. Trabaja de manera conjunta con organizaciones internacionales y regionales, sean gubernamentales o no gubernamentales que son las que participan en el programa de trabajo.

Según (UNCITRAL , 2021), la CNUDMI:

(...) formula normas modernas, equitativas y armonizadas para regular las operaciones comerciales. Sus actividades son principalmente las siguientes:

-La elaboración de convenios, leyes modelo y normas aceptables a escala mundial.

-La preparación de las guías jurídicas y legislativas y la formulación de las recomendaciones de gran valor práctico.

-La presentación de la información actualizada sobre jurisprudencia referente a los instrumentos y normas de derecho mercantil uniforme y sobre su incorporación al derecho interno.

-La prestación de asistencia técnica en proyectos de reforma de la legislación.

-La organización de seminarios regionales y nacionales sobre derecho mercantil uniforme. (pág. 1).

Efectivamente, la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (UNCITRAL) ha desarrollado un cuerpo normativo extenso y fundamental que busca estandarizar y armonizar el derecho comercial a nivel global.

Esta labor es fundamental para facilitar el comercio internacional, reduciendo las barreras legales y brindando seguridad jurídica a los actores comerciales. A continuación, se detallan los principales textos que ha emitido la UNCITRAL y su relevancia en los procesos de integración comercial:

- Arbitraje Comercial Internacional: El arbitraje ha emergido como uno de los mecanismos más eficientes para la resolución de disputas comerciales internacionales. La UNCITRAL ha establecido reglas claras para regular el arbitraje, proporcionando una alternativa eficaz al litigio judicial, lo que favorece un ambiente de negocios más estable y predecible.*
- Mediación Comercial Internacional: Junto al arbitraje, la mediación se posiciona como un método alternativo para resolver conflictos. La UNCITRAL ha emitido directrices que promueven la mediación como una herramienta flexible y menos confrontativa, ayudando a las partes a llegar a acuerdos sin necesidad de pasar por procesos judiciales largos y costosos.*
- Compraventa Internacional de Mercancías: La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CISG) es uno de los textos más significativos de la UNCITRAL. Esta convención regula los aspectos fundamentales de la compraventa internacional, armonizando las normas aplicables entre los países signatarios y facilitando la previsibilidad en las transacciones transfronterizas.*
- Contratación Pública y Alianzas Público-Privadas: La UNCITRAL ha abordado la contratación pública y las alianzas público-privadas con el fin de crear marcos normativos que aseguren la transparencia y la eficiencia en los procesos de contratación, fomentando la competencia y el desarrollo sostenible de los proyectos de infraestructura, tanto a nivel nacional como internacional.*
- Microempresas y Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES): Reconociendo la importancia de las MIPYMES en la economía global, la UNCITRAL ha desarrollado marcos normativos específicos para facilitar su participación en el comercio internacional, promoviendo el acceso a financiamiento y simplificando las regulaciones comerciales que afectan a estas empresas.*

- *Comercio Electrónico: Ante el auge de las tecnologías digitales, la UNCITRAL ha emitido textos que regulan el comercio electrónico. Estos textos buscan garantizar la seguridad de las transacciones en línea, la protección de los consumidores y la adopción de un marco legal que favorezca la expansión del comercio digital a nivel global.*
- *Insolvencias: La UNCITRAL ha trabajado en la creación de marcos normativos que faciliten la reestructuración y liquidación de empresas en dificultades financieras. Estos textos permiten una mayor cooperación entre jurisdicciones y proporcionan seguridad tanto a deudores como a acreedores en casos de insolvencia.*
- *Garantías Mobiliarias: Este texto se centra en facilitar el acceso al crédito mediante la regulación de las garantías sobre bienes muebles, lo cual es especialmente relevante para las empresas que buscan financiamiento. La armonización de las normas sobre garantías mobiliarias permite una mayor certeza jurídica en el comercio internacional.*
- *Solución de Controversias en Línea (ODR): Dada la creciente digitalización del comercio, la UNCITRAL ha desarrollado marcos para la resolución de disputas a través de plataformas en línea. Este mecanismo es esencial para las transacciones transfronterizas, reduciendo costos y facilitando la resolución rápida de conflictos.*
- *Pagos Internacionales: La UNCITRAL también ha emitido regulaciones que abordan los pagos internacionales, con el objetivo de garantizar que las transferencias de dinero se realicen de manera eficiente y segura, eliminando barreras para el flujo de capitales en el comercio global.*
- *Transporte Internacional de Mercancías: Las reglas sobre el transporte internacional de mercancías emitidas por la UNCITRAL buscan estandarizar los contratos de transporte y proteger a las partes involucradas, asegurando un proceso logístico eficaz y sin interrupciones, vital para el desarrollo del comercio mundial.*

Una vez que hemos revisado los principales acuerdos de integración que actualmente están vigentes y que son un referente para el resto de procesos de integración que se conforman en los momentos actuales, estamos en condición de poder entender como estos, en su totalidad propenden a la eliminación de las barreras al comercio, a desarrollar las actividades de intercambio de manera transparente, equitativa, justa y siempre con la aplicación del marco jurídico internacional que a través de las diferentes instituciones internacionales se han establecido para estos efectos.

CAPÍTULO 3

ACUERDOS INTERNACIONALES Y REGIONALES DE INTEGRACIÓN



En este capítulo se explorarán las características más relevantes de los principales acuerdos regionales de los cuales nuestro país es parte, así como los perfiles comerciales que estos acuerdos configuran para facilitar el intercambio de bienes y servicios.

La participación de un país en acuerdos internacionales y regionales de integración constituye un eje estratégico para su desarrollo económico, ya que le permite acceder a mercados más amplios, mejorar su competitividad y fortalecer sus relaciones comerciales a nivel global.

Estos procesos de integración regional no solo han fortalecido el comercio internacional, sino que también han impulsado la cooperación en otros ámbitos, como la política, la cultura y la tecnología.

Por lo tanto, en este apartado se analizará de qué manera la participación en acuerdos comerciales ha contribuido al desarrollo económico del país, permitiendo a sus sectores productivos insertarse en cadenas globales de valor y acceder a nuevas oportunidades de negocio.

Además, uno de los aspectos significativos de estos acuerdos son las normas de origen que establecen las condiciones bajo las cuales los productos de los países firmantes pueden acceder a desgravaciones arancelarias y otros beneficios comerciales.

La correcta aplicación de estas normas es esencial para garantizar que los productos cumplan con los requisitos de origen y puedan disfrutar de los beneficios que otorgan los acuerdos.

Por ello, en este capítulo se identificarán las principales disposiciones relacionadas con las normas de origen en los acuerdos más relevantes, explicando su importancia en el marco de las relaciones comerciales internacionales.

Para concluir, se llevará a cabo un análisis del impacto que la globalización ha tenido en el comercio internacional, destacando cómo este fenómeno ha transformado la economía mundial y las relaciones entre los países.

Se pondrá de manifiesto que el comercio internacional, cuando se realiza bajo condiciones favorables, de manera equitativa y transparente, y con un sólido respaldo jurídico, genera más beneficios que desventajas.

La globalización, aunque no exenta de desafíos, ha permitido a las economías aprovechar las ventajas comparativas, expandir mercados y mejorar el bienestar de sus poblaciones.

La misma ha hecho evidente que el comercio es un instrumento clave no solo para el crecimiento económico de un país, sino también para el progreso de la comunidad internacional en su conjunto.

El acceso a mercados más abiertos y competitivos, la eliminación de barreras comerciales y el establecimiento de acuerdos que promuevan un entorno comercial justo y predecible son pilares fundamentales para avanzar hacia un sistema económico más equilibrado y sostenible.

Este proceso no sólo ha transformado la estructura económica de los países en desarrollo, sino que también ha abierto la puerta a nuevas formas de cooperación y colaboración entre naciones.

¿Cuáles son las características de los principales acuerdos regionales vigentes?

Luego de haber abordado en capítulos anteriores los fundamentos del comercio internacional y los distintos tipos de acuerdos comerciales, es fundamental profundizar en los acuerdos de integración regional más representativos en los que nuestro país tiene participación activa.

Estos acuerdos no sólo promueven la liberalización del comercio de bienes y servicios, sino que también fomentan la integración en áreas como la inversión extranjera, la cooperación técnica y el desarrollo sostenible.

Entre los acuerdos más destacados que se analizarán en este capítulo, se encuentran aquellos que han demostrado ser efectivos en la promoción del desarrollo económico y social de los países signatarios.

Estos no sólo han permitido mejorar el acceso a mercados internacionales, sino que también han generado sinergias que han fortalecido la competitividad de los sectores productivos nacionales.

El análisis detallado de estas iniciativas regionales nos permitirá comprender mejor el papel que juegan en la dinamización de las economías, así como los desafíos y oportunidades que presentan para las naciones involucradas.

Asimismo, se destacará el impacto que estos acuerdos han tenido en términos de crecimiento económico, empleo, innovación tecnológica y desarrollo social.

1. CARACTERÍSTICAS DE LOS ACUERDOS REGIONALES Y EFECTOS DE SU INTEGRACIÓN

De acuerdo al criterio del (BID Banco Interamericano de Desarrollo, 2021) sobre las repercusiones de los ACR:

Independientemente de que el regionalismo comercial esté motivado por fundamentos políticos o por la ampliación de los vínculos económicos intrarregionales, los ACR representan una parte fundamental del sistema comercial mundial y la economía global, de manera que abarcan casi la mitad de sus flujos comerciales. En la década de los noventa, la celebración de ACR en las Américas se produjo en sintonía con la liberalización de la Nación Más Favorecida (NMF) del GATT, manteniendo los márgenes preferenciales relativamente invariables durante este periodo. Una de las consecuencias del proceso de liberalización iniciado a mediados de los noventa fue el aumento de la apertura comercial, es decir, del comercio como porcentaje del Producto Interno Bruto (PIB) de ALC. (pág. 27).

Los ACR pueden servir a los países como entrenamiento para negociar e implementar normas comerciales multilaterales, han estimulado las exportaciones extrarregionales generando ventajas dinámicas en el intercambio comercial de sus países miembros, aumento de la inversión para potenciar el sector exportador, encadenamientos productivos entre ellos para aprovechar las normas de origen.

El criterio del (BID Banco Interamericano de Desarrollo, 2021) respecto del impacto de los ACR indica:

La mayor parte de la literatura reconoce que los ACR son “trampolines” que resultan beneficiosos para el comercio entre los países miembros y, además, producen efectos de creación del comercio, siempre y cuando los países miembros practiquen un regionalismo abierto o continúen liberalizando el comercio con los países no miembros. (pág. 36).

Entre las principales características que tienen los Acuerdos Comerciales tenemos:

- Acceso a mercados más amplios.*
- Competitividad y acceso a un mayor número y tipología de productos y servicios.*
- Desaparición de las condiciones y barreras comerciales entre dos o más países.*
- Intercambio de tecnología de un estado a otro.*

1.1. Perfiles Comerciales

Son de gran ayuda para analizar la suscripción de Acuerdos comerciales pues contienen información detallada sobre las corrientes del comercio de mercancías, incluidos los principales productos con que comercia cada economía, a través de la utilización de una serie de indicadores clave sobre el comercio de mercancías y de servicios, principales orígenes y destinos.

Herramienta indispensable para poder negociar las preferencias arancelarias en condiciones justas evitando la afectación de la producción nacional y potenciando los sectores productivos a través de la adquisición de bienes de capital y transferencia de tecnologías bajo condiciones favorables.

1.2. Mercado Común del SUR (MERCOSUR)

Es un bloque comercial sudamericano establecido por el Tratado de Asunción en 1991 y el Protocolo de Ouro Preto en 1994. Sus miembros de pleno derecho son Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

Venezuela es miembro de pleno derecho, pero ha sido suspendido desde el 1 de diciembre de 2016. Los países asociados son Bolivia, Chile y Colombia., Ecuador, Perú (Acuerdo de Complementación Económica N° 59 -ACE59 CAN-MERCOSUR-2004), Guyana y Surinam.

El MERCOSUR es un proceso abierto y dinámico. Desde su creación tuvo como objetivo principal propiciar un espacio común que generara oportunidades comerciales y de inversiones a través de la integración competitiva de las economías nacionales al mercado internacional.

Como resultado ha establecido múltiples acuerdos con países o grupos de países, otorgándoles, en algunos casos, carácter de Estados Asociados es la situación de los países sudamericanos.

Estos participan en actividades y reuniones del bloque y cuentan con preferencias comerciales con los Estados Parte. El MERCOSUR también ha firmado acuerdos de tipo comercial, político o de cooperación con una diversa cantidad de naciones y organismos en los cinco continentes.

1.3. Comunidad Andina de Naciones (CAN)

Este grupo nace mediante la suscripción del Acuerdo de Cartagena en 1.969 en el cual además de manifestar su deseo de efectuar una integración andina, establecieron su

sistema institucional, mecanismos y políticas que desarrollarían sus órganos comunitarios. Es una Zona de Libre Comercio Regional que tiene un Arancel Externo Común y una Unión Aduanera.

Sus Países Miembros son: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, contando además como Países Asociados a: Chile, Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, como país observador tenemos a España.

En el año de 1.989 tomaron la decisión de adoptar un modelo abierto donde la prioridad es el tema comercial. Y en 1.997 se adaptó a los cambios internacionales pasando la conducción a manos de los presidentes creando la Comunidad Andina. Entre sus principales objetivos tenemos:

- Desarrollo equilibrado y armónico.*
- Fortalecimiento de la solidaridad regional y reducción de las diferencias.*
- Acelerar el crecimiento y generación de empleo.*
- Disminuir la vulnerabilidad externa y mejorar la posición económica internacional.*
- Procurar una mayor participación de los Países Miembros en el proceso de integración.*

La estructura que tiene la CAN es la siguiente:

- El Consejo Presidencial Andino.*
- El Consejo Andino de ministros de RR.EE.*
- La Comisión de la CAN.*
- La Secretaría General de la CAN.*
- El Tribunal de Justicia de la CAN.*
- El Parlamento Andino.*

En temas de Aduana, los principales logros han sido:

-El establecimiento de la nomenclatura común NANDINA que facilita la identificación y clasificación de las mercancías, las estadísticas de comercio exterior y otras medidas de política comercial.

-Regímenes Aduaneros: permitiendo la armonización de los procedimientos y formalidades exigibles en el ingreso y salida de las mercancías y medios de transporte, así como en la destinación aduanera (a un régimen u operación aduanera) con la adopción del Documento Único Aduanero (DUA).

-Arancel Integrado Andino (ARIAN) herramienta que permite recoger, validar e incorporar a una base de datos toda la información y normativa que generan los

órganos de decisión de la Comunidad Andina, mediante la apertura en los casos en que sea necesario, de las Subdivisiones de la NANDINA, para designar las mercancías que sean objeto de las reglamentaciones específicas.

1.4. Alianza del Pacífico

Según (ALIANZA DEL PACIFICO, 2021) este esquema comercial:

Nació como una iniciativa económica y de desarrollo entre cuatro naciones de América Latina: Chile, Colombia, México y Perú. Desde ese momento hasta la fecha, la Alianza se ha convertido en el eje de una nueva forma de hacer negocios en el continente. ¿Cuál es el secreto del éxito de esta unión? La clave está en la articulación de fuerzas más allá de las fronteras territoriales. Este es un mecanismo de articulación política, económica, de cooperación e integración que busca encontrar un espacio para impulsar un mayor crecimiento y mayor competitividad de las cuatro economías que la integran. Los miembros de la Alianza del Pacífico confían que esto es posible a través de un avance progresivo de la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas. (pág. 1)

Combinan el fortalecimiento de los lazos comerciales con la unión de esfuerzos enfocados a realizar negocios principalmente con las naciones ubicadas en el litoral asiático del Pacífico, esto se efectúa con 26 equipos que tratan temas como: facilitación del comercio y Cooperación Aduanera, expertos que analizan las propuestas Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico, Pymes, Servicios y Capitales, así como los grupos técnicos de Medio Ambiente y Crecimiento Verde, el subgrupo del Operador Económico Autorizado (OEA), entre otros.

Ecuador ha iniciado el proceso de ingreso como país asociado, sin embargo, requiere que se cumplan con ciertas condiciones como es la suscripción de un acuerdo bilateral con México entre otras cosas.

Se hacen todos los esfuerzos necesarios para que se concrete a la brevedad posible el ingreso del país a este grupo comercial que en conjunto se constituye en La octava economía a Noel mundial.

1.5. Normas de Origen

Las normas o criterios de origen son las condiciones que cada acuerdo o grupo de integración comercial establecen como un mecanismo para que las mercancías que se obtienen en el territorio de los países miembros puedan acceder a las preferencias arancelarias que se han concedido mutuamente.

Tomando como referencia lo que nos dice (COMUNIDAD ANDINA, 2021) en el libro Normas de Origen de la Comunidad Andina respecto de la importancia del estudio de estas normas:

-La progresiva eliminación de aranceles y la conformación y consolidación de bloques económicos ha estimulado la proliferación de regímenes de origen preferenciales, con la consiguiente complicación de la administración y control de dichos regímenes de origen.

-La reducción de los aranceles consolidados por los Miembros de la OMC, a raíz de los acuerdos de la Ronda Uruguay, y la reducción o eliminación de aranceles planteada como objetivo de la accidentada Ronda para el Desarrollo o Ronda de Doha, hacen prever que la utilización de las normas de origen no preferenciales podría adquirir una mayor importancia en el futuro.

-Las normas de origen garantizan que las preferencias arancelarias sean aplicadas exclusivamente a los países que suscriben un determinado Acuerdo Comercial o a los países que reciben un tratamiento preferencial otorgado por los países desarrollados.

-Las normas de origen facilitan el control de las autoridades con el fin de evitar que las preferencias arancelarias sean aprovechadas por las mercancías producidas en países no beneficiarios de dichas preferencias.

-Las normas de origen constituyen un instrumento útil para la aplicación de medidas de política comercial (derechos antidumping, derechos compensatorios, restricciones cuantitativas, contingentes arancelarios o medidas de salvaguardia).

-Las normas de origen son utilizadas para la aplicación de políticas relacionadas con las compras gubernamentales o para el registro de estadísticas comerciales y de producción.

-Las normas de origen pueden llegar a tener un peso importante cuando se relaciona el comercio con el medio ambiente, como lo prueban los controles del origen del atún y las preparaciones de atún tendientes a la protección de los delfines.

-Las normas de origen pueden tener efectos proteccionistas, cuando son utilizadas para compensar la pérdida de márgenes de protección derivada de la reducción o eliminación de los aranceles de la nación más favorecida.

-Las normas de origen se relacionan con el marcado o etiquetado de productos y con la protección de productos de determinadas zonas o regiones geográficas, con la trazabilidad de los alimentos, y cada día aumentan en el mundo las disposiciones relacionadas con estas materias.

1.5.1. Criterios de Origen

Los criterios de origen de manera general son los establecidos dentro del acuerdo que concede preferencias, los requisitos, normas, etc, sin embargo, en términos generales se pueden determinar según (INFOTRADE, 2021):

Para determinar si un determinado producto dentro del Acuerdo es “producto originario” se utilizan los siguientes dos criterios básicos:

Obtenido o producido enteramente: en el territorio de una o más de las Partes del Acuerdo a partir de materiales obtenidos o extraídos en el territorio, materiales fabricados o recursos naturales procesados, por ejemplo: productos minerales extraídos de su suelo o fondos marinos; productos vegetales cosechados o crecidos y recolectados; animales vivos nacidos y criados; productos procedentes de animales vivos criados, productos de la pesca, desperdicios y desechos; productos elaborados a partir de estos,

Transformación sustancial: Este caso se da cuando el producto es elaborado a partir de materiales no originarios, y su transformación sustancial le confiere origen por el cumplimiento de alguno de los siguientes criterios:

- Cambio de Clasificación Arancelaria (CCA).*
- Criterio de valor.*
- Pruebas de procesos específicos (requisitos técnicos).*

Bajo el criterio de Cambio de Clasificación Arancelaria (CCA), también llamada cambio de partida o comúnmente como “salto arancelario”, un producto terminado o transformado en un país Parte de un Acuerdo, con insumos o materiales originarios/no originarios, se dirá que es originario de ese país si la mercancía ha sufrido un procesamiento suficiente para cambiarlo de una clasificación arancelaria a otra; es decir, si el producto final se ubica en una posición arancelaria diferente a la de sus insumos utilizados.

El criterio CCA es relativamente simple de aplicar y brinda poco espacio para la discrecionalidad administrativa en su aplicación y tiene su base en el Sistema Armonizado de Clasificación y Codificación de Mercancías (o simplemente Sistema Armonizado: S.A.) que es un método internacional de clasificación de mercancías, creado por la Organización Mundial de Aduanas (OMA), que se basa en una estructura de códigos y respectivas descripciones.

Para determinar si un producto específico cumple con las reglas de origen acordadas en un determinado Acuerdo, solamente es necesario que se conozca el código

arancelario en donde se clasifica el producto final, y el de cada uno de los materiales o insumos utilizados en la elaboración del producto final y asimismo el país de origen de cada uno de ellos.

El criterio de Valor: por medio de este criterio se establece, en la elaboración de un determinado producto, ciertos límites a la utilización de materiales (partes, insumos o piezas) no originarios, que por lo general se identifica por medio de un determinado porcentaje en relación al precio del producto, en donde el cumplimiento de dicho porcentaje conferirá origen al producto; siendo el más utilizado en un Acuerdo el Método de Valor de Transacción (VT).

Además del método de valor de transacción, Usted puede encontrar de igual forma en el Capítulo de Reglas de Origen de un Acuerdo determinado, otros tipos de métodos utilizados, como producto de una negociación entre los países Parte, dentro de estos los siguientes:

- Costo Neto (CN);*
- Método basado en el valor de los materiales originarios (Método de aumento de valor);*
- Método basado en el valor de los materiales no originarios (Método de reducción de valor); y/o*
- Precio franco fabrica (Ex work).*

En estos casos (métodos) debe de tener en cuenta que existen variables como: el salario, tipo de cambio, inflación, entre otros, que en un determinado momento puede influir, según el caso, en el resultado del cálculo de valor para un determinado producto.

Las pruebas de procesos específicos, también conocidas como pruebas técnicas, consisten en definir, adicional a la regla de origen basada en el Cambio de Clasificación Arancelaria (CCA), un aspecto particular de un proceso de producción, que es aislado y descrito, de manera que el lugar en donde este proceso se lleve a cabo es considerado el país de origen.

En la práctica, este criterio se aplica definiendo, producto por producto, el o los procesos de fabricación que determinan el origen de los productos, por ejemplo:

En el caso de la confección se ha establecido en algunos Acuerdos que: “la prenda o confección debe de estar tanto cortada (o tejido a forma), como cocida o de otra manera ensamblada en el territorio de una o más de las Partes.

En el caso de algunas manufacturas de plástico: “La elaboración de láminas, hojas, placas y tiras estratificadas o laminadas con materias plásticas de la misma partida que el producto final, confiere origen”.

En el caso de la producción de lápices: “se permite la utilización de las minas de lápices que se clasifican en la misma partida que los lápices (producto final)”.

Procesos u Operaciones que no confieren origen a un producto.

Según (INFOTRADE, 2021) existen procesos que no dan origen a un producto:

En cualquier Acuerdo, por lo general, existen disposiciones normativas sobre procesos u operaciones que no confieren origen a un producto dado que la transformación efectuada a los materiales o insumos no originarios es mínima y no representan una transformación sustancial; es decir que el valor agregado no es significativo.

Dentro de estos procesos se identifican, entre otros:

-Las destinadas a garantizar la conservación de los productos durante su transporte y almacenamiento.

-Las divisiones o agrupaciones de bultos;

-El lavado, la limpieza; la eliminación de polvo, óxido, aceites, pintura u otros revestimientos.

-El descascarillado, la extracción de semillas o huesos y el pelado de frutas, frutos secos y legumbres.

-El afilado, la simple molienda o el simple corte.

-La simple colocación en botellas, latas, frascos, bolsas, estuches y cajas, o la colocación sobre cartulinas o tableros, y cualquier otra operación simple de empaquetado.

-La colocación o impresión de marcas, etiquetas, logotipos y otros signos distintivos similares en los productos o en sus empaques.

-La simple mezcla de productos, de diferentes clases o no; la mezcla de azúcar con cualquier material.

-La simple dilución en agua;

-El sacrificio de animales; entre otras.

1.6. Impacto de la Globalización en el comercio.

Haciendo una mirada retrospectiva, la forma en que se realizaba el intercambio comercial hace 30 años era notablemente distinto, ya que los países eran prácticamente autónomos entre sí debido a las barreras que tenían no sólo al intercambio de mercancías sino a las inversiones por las distancias, diferencia horaria.

Sin embargo, con el nuevo siglo se empezó una tendencia de libre comercio en el cual no existen barrera no solo a la circulación de bienes, sino de personas y capitales, en la cual no hay diferencias.

Las distancias se han eliminado prácticamente debido a los avances tecnológicos no sólo en el transporte sino en las telecomunicaciones, lo cual, ha llevado que prácticamente se eliminen las diferencias culturales y se propende a tener un nuevo sistema económico único y global con economías cada vez más interdependientes.

Lo anterior lo podemos ver reflejado en los productos que consumimos actualmente en los cuales tenemos diseños que se crean en un país, y cuyos componentes se fabrican en diferentes países para terminar ensamblándolos y siendo exportados por otro país distinto.

Eso a ha llevado que las naciones propendan a establecer relaciones comerciales más estables que se concretan con acuerdos comerciales de diferentes tipos bajo la mirada de las instituciones internacionales que velan porque estos procesos se realicen bajo el marco jurídico establecido.

Todo esto se llama GLOBALIZACIÓN, que ha hecho que las oportunidades crezcan, así como sus ingresos al expandirse el mercado, aprovechando economías de escala que reducen los costos (materias primas y mano de obra) y hacen los precios más competitivos.

Lo anterior no sólo aplica a las mercancías, sino a los servicios, los cuales, han crecido de manera exponencial de la mano con los avances tecnológicos en las comunicaciones que han eliminado la barrera de la distancia y del idioma; creando oportunidades de negocios para todos, especialmente para países pobres que ven una puerta de ingreso.

Ello, a la larga beneficia de gran manera a la economía de estos países en detrimento de las economías de los países más grandes.

Según (Hill, 2011):

A medida que la globalización se expande, transforma sectores económicos y genera ansiedad en quienes creían que su trabajo estaba protegido de la competencia foránea. Históricamente, los obreros de los sectores fabriles siempre se han preocupado por las secuelas de la competencia externa, en tanto que los empleados de servicios se sentían más seguros. Ahora, este panorama también ha cambiado. Los adelantos tecnológicos, la disminución de los costos de transporte y el surgimiento de trabajadores calificados en países en desarrollo implican que muchos servicios ya no tienen que prepararse en el lugar donde se prestan, (...) (pág. 5)

Así pues, la Globalización la podemos definir como una homogenización que inicia con intercambios comerciales que motivan la integración económica mediante la eliminación de fronteras en el mundo con el objetivo de formar una economía mundial más integrada e interdependiente que se ve facilitada por los avances tecnológicos de las comunicaciones y la información propiciando una competencia desmedida.

Los impulsores de la Globalización que han sido la base de la tendencia creciente que impulsa la globalización:

-Reducción de las barreras al libre tránsito de bienes, servicios y capital. (comercio internacional protección, aranceles altos (políticas comerciales de represalias).

-El cambio tecnológico, en particular los notables adelantos de los últimos años en torno a las tecnologías de la comunicación, el transporte y el procesamiento de la información.

Hay 2 tipos de globalización bien marcados:

a. Globalización de Mercados:

Es la fusión de los mercados de los países (distintos) en un mercado único y enorme. Para facilitar esto se requiere eliminar las barreras al comercio y poder facilitar las ventas internacionales.

Los gustos y preferencias de los consumidores a nivel mundial se hace tendencia, esto se debe que las empresas multinacionales ofrecen el mismo producto con iguales características a todo el mundo, esto contribuye a conformar un “mercado mundial” Ejemplos: Tarjetas de crédito, Coca – Cola, video juegos de PlayStation de Sony, Hamburguesas de Mac. Donald’s y muchas franquicias más.

b. Globalización de Producción:

Es la subcontratación de Bienes y Servicios en diversos lugares del mundo para aprovechar las diferencias nacionales de costo y calidad de los factores de producción (como mano de obra, electricidad, tierra y capital).

Así las compañías logran reducir la estructura general de costos y mejorar la calidad o su oferta de productos, de tal manera que le permita ser más competitivo y eficiente.

Sin embargo, a pesar de todos lo expuesto la Globalización tiene como todo, sus ventajas y desventajas, que podemos sintetizarlo en el siguiente cuadro:

Tabla 8. Ventajas y desventajas de la Globalización

Área	Ventajas	Desventajas
Economía	<ul style="list-style-type: none"> • Mayor intercambio económico y comercial entre países. 	<ul style="list-style-type: none"> • Prácticas intervencionistas. • Aumento de la desigualdad y desempleo.
Tecnología	<ul style="list-style-type: none"> • Mayor intercambio tecnológico entre naciones. • Aceleración del aparato productivo y científico. • Comunicación global en tiempo real. 	<ul style="list-style-type: none"> • La tecnología sustituye la mano de obra no calificada. • Aumento de la desigualdad generada por la falta de acceso a la tecnología.
Cultura	<ul style="list-style-type: none"> • Multiculturalidad. • Mayor riqueza lingüística. 	<ul style="list-style-type: none"> • Transculturación. • Desaparición de lenguas y dialectos autóctonos.
Ambiente	<ul style="list-style-type: none"> • Estimula el turismo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Genera daños al medio ambiente.

Fuente: DIFERENCIADOR (2021)

Sin embargo, a pesar de todo lo expuesto, la Globalización es un proceso que vino para quedarse y que avanza conforme se dan los adelantos tecnológicos.

Corresponde a cada nación embarcarse en este proceso y que sus ventajas y beneficios dependerán de la manera que logren aprovechar sus recursos y se abran a los mercados internacionales con productos competitivos no solo en precios sino en calidad.

En este capítulo hemos evidenciado como los procesos de integración regional han crecido y mantenido en el tiempo, conocido las principales características y con el material de apoyo complementar con las cifras del comercio que mueven en bloque los países miembros, como se robustece el comercio, cuando sea hace en grupo, no sin dejar de mencionar las ventajas que han traído a la economía de cada uno de los países.

Todo esto en un marco jurídico revisado por las instituciones y organismos internacionales que velan porque el comercio se desarrolle con equidad, con competencia justa y que propendan cada vez a la eliminación de barreras que produzcan un dinamismo en el intercambio y, consecuentemente, las mejoras en los niveles de vida de sus habitantes.

REFERENCIAS

- Aduana de Bolivia. (2020, 12 12). Aduana Nacional de Bolivia. Obtenido de Aduana Nacional de Bolivia: <https://www.aduana.gob.bo/aduana7/content/organizaci%C3%B3n-mundial-de-comercio-omc>*
- ALIANZA DEL PACIFICO. (2021, 9). ALIANZA DEL PACIFICO. Obtenido de ALIANZA DEL PACIFICO: 12 a(s.f.). Obtenido de <https://alianzapacifico.net/>*
- Banco Central del Ecuador. (2021, 9 21). Banco Central del Ecuador. doi:https://www.bce.fin.ec/images/BANCO_C_ECUADOR/PDF/doctec2.pdf*
- Banco Mundial. (2021, 1 12). Banco Mundial. Obtenido de <https://www.bancomundial.org/es/who-we-are>*
- BID Banco Interamericano de Desarrollo. (2021, 9 12). BID. Obtenido de BID: <http://www.iadb.org/>*
- Centro de Comercio Internacional. (2021, 2 14). INTRACEN. Obtenido de INTRACEN: <https://www.intracen.org/itc/exportadores/modelos-de-contratos/>*
- COMUNIDAD ANDINA. (2021, 2 12). COMUNIDAD ANDINA. Obtenido de <http://www.comunidadandina.org/StaticFiles/201164225440libro atrc no menc>*
- COMUNIDAD ANDINA. (2021, 2 12). COMUNIDAD ANDINA. Obtenido de <http://www.comunidadandina.org/StaticFiles/201164225440libro atrc no menclatura.pdf>*
- DIFERENCIADOR. (2021, 9 21). DIFERENCIADOR. doi: <https://www.diferenciador.com/ventajas-y-desventajas-de-la-globalizacion/>*
- Dirección De Defensa Comercial. (2021, 2 12). Dirección De Defensa Comercial. Obtenido de Dirección De Defensa Comercial: http://defensacomercial.produccion.gob.ec/?page_id=1467*
- EUMED. (2021, 1 12). EUMED Enciclopedia Virtual. Obtenido de <https://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2012/ddoi.html>*
- Fondo Monetario Internacional. (2021, 2 12). FMI. Obtenido de FMI: <https://www.imf.org/es/About/Factsheets/IMF-at-a-Glance>*
- Forbes. (2021, 9 1). Forbes México. Obtenido de Forbes México: <https://www.forbes.com.mx/>*

- Foro Economía Ecuador. (2021, 1 12). Foro Economía Ecuador. Obtenido de Foro Economía Ecuador: <http://foroeconomiaecuador.com/fee/los-booms-petroleros-cambios-40/>
- Hill, C. W. (2011). *Negocios Internacionales Competencia en el mercado Global*. Mexico: The McGraw-Hill Companies
- ICC Camara de Comercio Internacional. (2021, 2 15). ICCWBO Camara de Comercio Internacional. Obtenido de ICCWBO Camara de Comercio Internacional: <https://iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/incoterms-2020/>
- ImportacionesEcuador. (2021, 2 14). ImportacionesEcuador. Obtenido de ImportacionesEcuador: <https://www.importacionesecuador.com.ec/incoterms/historia-y-evolucion-de-los-incoterms/>
- INFOTRADE. (2021, 9 12). INFOTRADE. doi: <http://infotrade.minec.gob.sv/escritos-generales/normas-o-reqlas-de-origen/>
- JVC Shipping & Solutions. (2020, 12 12). jcvshipping. Obtenido de jcvshipping: <https://jcvshipping.us4.list-manage.com/>
- Ministerio de Economía y Finanzas de Perú. (2021, 9 12). Ministerio de Economía y Finanzas de Perú doi: https://www.mef.gob.pe/es/?option=com_content&language=es-ES&Itemid=101704&lang=es-ES&view=article&id=2441
- MIPCEIP. (2021, 1 15). Ministerio de la Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. Obtenido de <https://www.produccion.gob.ec/>: <https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2021/01/Informe-mensual-a-enero-2021-con-datos-BCE-nov-2020.pdf>
- Organización de las Naciones Unidas. (2021, 1 12). ONU. Obtenido de ONU: <https://www.un.org/es/about-un/index.html>
- Organización Mundial de Comercio. (2021, 1 12). OMC. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/thewto_s/thewto_s.htm
- Organización Mundial de Comercio. (2021, 1 12). OMC. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/thewto_s/thewto_s.htm
- PROECUADOR. (2017, 12 12). PROECUADOR. Obtenido de PROECUADOR: <https://www.proecuador.gob.ec/estudios-de-inteligencia-comercial/>

RAE REAL ACADEMIA DE LA LENGUA ESPAÑOLA. (2019). *Real Academia de la Lengua Española*. doi:<https://www.rae.es/dpd/prorratio>

Rodríguez, C. H. (2012). *Comercio Internacional*. Tlalnepantla: Red Tercer Milenio. Obtenido de http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/economico_administrativo/Comercio_internacional.pdf

SECURITY DATA. (2021, 1 12). SECURITY DATA.

Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2021, 1 12). SENAE. Obtenido de SENAE: <https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2019/05/COPCI-21-02-2019.pdf>

Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2021, 1 12). SENAE. Obtenido de SENAE: <https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2019/05/COPCI-21-02-2019.pdf>

Sistema de Información Comercial. (2021, 2 10). INFOTRADE. Obtenido de <http://infotrade.minec.gob.sv/wp-content/uploads/4-Defensa-comercial-16-04-2015.pdf>

Todocomercioexterior. (2021, 2 12). Todocomercioexterior. Obtenido de <https://todocomercioexterior.com.ec/>

UNCITRAL . (2021, 9 3). UNCITRAL . Obtenido de <https://uncitral.un.org/es>

UNCTAD . (2021, 2 2). UNCTAD Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. Obtenido de UNCTAD Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo: https://unctad.org/es/system/files/official-document/ditctab20122_es.pdf

Universidad Autónoma de México. (2021, 1 12). Obtenido de <https://archivos.juridicas.unam.mx/>: <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/6/2951/4.pdf>

RESOLUCIÓN DE ARBITRAJE



**RED INTERNACIONAL DE INVESTIGACIÓN GALILEO ECUADOR
RESOLUCIÓN N° REDDIGEC 2024-0005
ASAMBLEA ORDINARIA N° 005**

La Red Internacional de Investigación Galileo Ecuador, registrada bajo el Nro. SENESCYT- REG-RED-22-0167; en uso de las atribuciones que les confiere los artículos 3 y 5 de su estatuto:

CONSIDERANDO

Que en plan anual de funcionamiento de REDIIGEC, se contempla las funciones propias de las actividades de investigación como estrategia para el cumplimiento de su objeto social.

CONSIDERANDO

Que se ha solicitado el proceso de arbitraje por pares de expertos, mediante la técnica doble ciego; de acuerdos a los estándares internacionales que rige la materia al siguiente: proyecto de investigación / Producto(s) educativo(s)-investigativo(s) / Prototipo(s) / Proyectos de investigación o de naturaleza editorial; titulado: ACUERDOS COMERCIALES

CONSIDERANDO

Que el Grupo de Investigación "PDAL" Y "Cs. Administrativas", "Educación"; con competencias en el caso, presentaron ante la instancia de la Coordinación Académica el informe técnico pertinente y el mismo recomendó la aprobación para publicación con aval de arbitraje, fomentando así la producción, promoción y difusión investigativa, desde la rigurosidad científica.

CONSIDERANDO

Que es atribución de esta instancia avalar las recomendaciones de las unidades operativas que conforman REDIIGEC y en todos sus capítulos internacionales, en relación a los procesos de arbitraje por pares de expertos, mediante la técnica doble ciego; en correspondencia a los estándares internacionales que rigen la materia a: proyectos de investigación / Producto(s) educativo(s)-investigativo(s) / Prototipo(s) / Proyectos de investigación o de naturaleza editorial; de instancias académicas o científicas que así lo solicitan y de acuerdo a la disponibilidad de grupos de investigación asociados a esta red que posean las credenciales académicas pertinentes entre sus miembros asociados.

CONSIDERANDO

Que la Red Internacional de Investigación Galileo Ecuador, ha sido creada para la cooperación científica y tecnológica en el cumplimiento de su objeto social.

RESUELVE:

ARTÍCULO 1. Auspiciar y acompañar la aprobación académica por pares de los Grupos de Investigación con competencia; en favor del desarrollo, investigación y publicación del prototipo: ACUERDOS COMERCIALES

ARTÍCULO 2. Comuníquese a la Institución solicitante. De su conocimiento y fines pertinentes.

Dado y firmado en Guayaquil, Ecuador; a los diecinueve días del mes de abril de dos mil veinticuatro;



Código de verificación Institucional




Firmado electrónicamente por:
FRANKLIN GERARDO DE
GREGORIO SALAS AULAR


Coordinador General



ISBN: 978-9942-673-21-3



9 789942 673213



CC BY NC SA

