

Capítulo 1: El ABC de los acuerdos comerciales en América Latina

1.1. Introducción

El comercio internacional es uno de los factores que contribuye a mejorar la riqueza de las naciones, la misma que se mide anualmente a través de la producción de bienes y servicios (PIB). Bajo esta premisa los debates sobre la libertad del comercio son permanentes, y más cuando se lo utiliza como instrumento para mejorar las condiciones de vida y de trabajo de los habitantes del mundo (Millet, 2001).

La apertura de mercados, la liberalización del comercio, la reducción de barreras, los acuerdos comerciales y los procesos de integración económica, entre otros mecanismos legales que garanticen el libre comercio y permitan el intercambio mundial se dinamice en los últimos 77 años. Entre 1948 y 2023 las cifras totales de ventas y compras en el mundo se multiplicaron 398 veces en términos nominales, según las estadísticas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) (WTO, 2024).

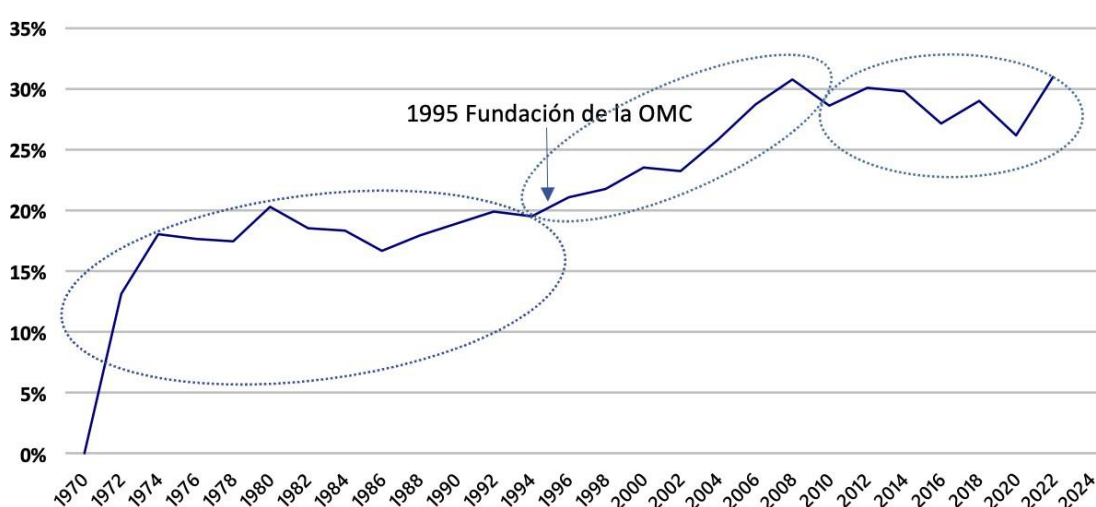
En el 2023, se registraron 23 billones 544 mil 180 millones de dólares en exportaciones y 24 billones 082 mil 206 millones de dólares en las importaciones de todo el mundo (IMF, 2025). Los 166 países que conforman la OMC representaron el 98% de esas transacciones comerciales con o sin acuerdos comerciales o procesos de integración económica.

Para algunos especialistas de comercio exterior esta tendencia se puede explicar por la profundización de la globalización de la economía y de las empresas; así como de la continua propuesta de liberalización de los mercados. Por eso el comercio internacional tuvo un crecimiento significativo durante la década de 1990. Es más, contribuyó a la liberalización en escala mundial, fomentó la globalización de la economía, deslocalización de empresas, fomentó las cadenas globales de valor y el desarrollo de países emergentes como China (que ingreso a la OMC en 2001) y otros países asiáticos, que rápidamente se industrializaron (Fernández, 2020).

Además, desde el año 2003, existe una creciente intervención de países emergentes como India o Brasil en la ronda de Doha, donde defienden sus prioridades y que son contrapuestas a la de los países avanzados en materia de comercio exterior. A este nuevo escenario se suma también Rusia que se adhirió en 2012 y que junto con China tienen mucho protagonismo en el escenario internacional (Fernández, 2020).

Figura 1

Exportaciones de bienes y servicios a nivel mundial durante 1970-2023 (% del PIB).



Nota. Evolución de las exportaciones mundiales como porcentaje del PIB.
Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial, 2024.

En la Figura 1 se observa la evolución del volumen de exportaciones de bienes y servicios a nivel mundial, durante el periodo de 1970 a 2023, como porcentaje del PIB. Hay tres etapas bien definidas, la primera que corresponde a 1970 y 1995, donde se muestra un crecimiento leve pero sostenido que dura hasta la creación de la OMC. La segunda etapa (1996 – 2009) registra un crecimiento más acelerado hasta el 2009 que tuvo su caída por los efectos de la crisis financiera mundial. Si bien hay otros factores, la OMC (y, por tanto, el acuerdo de la Ronda de Uruguay) tuvo un impacto en ese crecimiento, favoreciendo a la expansión de muchas empresas y al desarrollo de la industria y economía de los países emergentes (Fernández 2020).

Sin embargo, este crecimiento económico no ha favorecido a todos los países de la misma forma. Aunque se dieron grandes pasos hacia el objetivo continuo de la liberalización económica y la integración de los países, el establecimiento de la OMC no estuvo exento de inconvenientes para una serie de países en desarrollo, que en muchos casos experimentaron sólo un crecimiento económico marginal y una reducción global de su participación económica mundial (Pascual, 2021).

Es más, no todo ese periodo tuvo buenos resultados ya que muchas rondas de negociación fracasaron como la Ronda de Doha estancadas hasta la actualidad por temas vinculados a la eliminación de los subsidios agrícolas. Es importante mencionar que el sistema de comercio internacional todavía se rige por las normas estipuladas en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) de 1947 y los acuerdos establecidos dentro de la OMC desde 1995.

1.2. El GATT y sus limitaciones

Luego de los efectos de la Segunda Guerra Mundial en 1945, el ordenamiento económico internacional era urgente, en especial en el fortalecimiento de la cooperación económica institucionalizada. La primera entidad en liderar ese ordenamiento fue la Organización Internacional de Comercio (OIC) que dio paso a la estructuración del GATT. Se trataba de conseguir acuerdos para las reducciones arancelarias y normas de política comercial que permitan mejorar las condiciones de vida.

Pero en cada una de las etapas se avanzó en temas específicos, pero no en el objetivo principal, como era lograr el pleno empleo, aprovechar los recursos mundiales y fomentar el desarrollo económico. Más bien se fueron por otros caminos como es el caso, por ejemplo, de los 23 países que formaban parte al inicio del GATT (1948 a 1994) y que tenían como fin aumentar los niveles de vida.

Sin embargo, en ese periodo solo se realizaron 8 rondas de negociaciones, donde solo se trataron temas de aranceles, medidas antidumping, medidas no arancelarias, normas, servicios, propiedad intelectual, solución de diferencias,

textiles, agricultura y la creación de la OMC. Solo una ronda (la de Uruguay) duró siete años y medio, y fue la última bajo la hegemonía del GATT, y que se estancó en temas agrícolas y además fue calificada por muchos países como un fracaso.

VanGrasstek (2013) en su libro “La historia y el futuro de la Organización Mundial del Comercio” sostiene que el bloque de las negociaciones en la ronda de Uruguay se originó por el contexto político internacional, vinculado por el clima inestable de la famosa Guerra Fría, y la oposición de las principales potencias mundiales a reducir los subsidios estatales a los bienes agrícolas, ya que afectaban la soberanía comercial de sus estados miembros (VanGrasstek, 2013).

Para otros investigadores, las rondas del GATT fueron claves para introducir 38 artículos que trataron de dar institucionalidad al comercio internacional, por ejemplo, los principios de no discriminación, la cláusula de la nación más favorecida en los tratos del comercio internacional y restricciones para proteger la balanza de pagos como parte de propender el desarrollo de sus miembros.

Sin embargo, muchos de los avances que se documentaron no se cumplieron en la práctica, y más bien se proliferaron acuerdos regionales entre 1950 y 1960 y luego se derivaron en la firma de acuerdos de libre comercio o uniones comerciales que negociaban entre países entre 1990 y 2000. En ese periodo se dio una proliferación de acuerdos bilaterales entre países que daban beneficios a quienes participaban de ellos, y de esa manera no se cumplía la cláusula de la nación más favorecida (Véjar, 2021).

En la lista están la formación de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero que se transformó en Comunidad Económica Europea (CEE) en 1957, la misma que dio origen a una organización rival como la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) formada por países que no formaron parte de la CEE.

En América Latina, también se generó una ola de acuerdos regionales y se constituyó la primera propuesta de integración económica latinoamericana para el desarrollo de las naciones. Se trató de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) constituida en 1960 y considerada como un organismo regional que inicialmente agrupó a 11 países entre ellos Argentina, Brasil, Perú,

Uruguay, Ecuador, Colombia, México entre otros. Luego, en 1980 se transformó en la ALADI. También se suma el Mercado Común Centroamericano (MCCA) formado en 1960 y el Pacto Andino en 1969 para luego crearse el CARICOM (1973). Se sumó en 1991 el Mercado Común del Sur (Mercosur) (Cordes, 1991).

Pero la potencia mundial, de ese entonces, también apostó por esa ruta del regionalismo para no perder su hegemonía comercial, aunque durante 40 años apoyó el multilateralismo y rechazó el regionalismo. A Estados Unidos, le preocupaba la expansión de la Comunidad Europa (Fiorentino et al 2007), y por eso apostó por las negociaciones bilaterales, a través de los acuerdos de libre comercio (Anderson y Blackhurst, 1993).

En 1985 se firmó el primer Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Israel y Estados Unidos; y en 1988 fue entre Estados Unidos y Canadá, que luego se convirtió en 1994 en el Tratado de libre Comercio de América del Norte (TLCAN, ahora T-MEC) también conocido como North American Free Trade Agreement (NAFTA) porque se incluyó a México.

1.3. La OMC y la proliferación de los TLC

En 1995, se inicia una etapa similar, ahora bajo el marco de la OMC (hasta la actualidad) que empezó con 123 miembros para apoyar la negociación de nuevos acuerdos comerciales para reducir los obstáculos al comercio internacional y asegurar condiciones de igualdad para todos, con el objetivo de contribuir al crecimiento y desarrollo económico.

Entre 1996 y 2022 se realizaron 12 rondas y la más relevante fue la de Doha en el 2001 conocida como Programa de Desarrollo donde se establecieron mesas de negociaciones en temas de agricultura, acuerdos de propiedad intelectual, nuevas áreas de negociación, inversión, compras públicas, entre otros temas. Esta ronda lleva 23 años en debate y no ha logrado avances.

El sistema de la OMC ahora se concentró más en las necesidades de las economías en desarrollo y ya no exclusivamente en las economías desarrolladas, por lo que se frenaron muchas negociaciones. Desde su principio, la Ronda de Doha tuvo que lidiar con obstáculos técnicos y políticos, ya que la Unión Europea lideró el lanzamiento de la Ronda, mientras que Estados Unidos

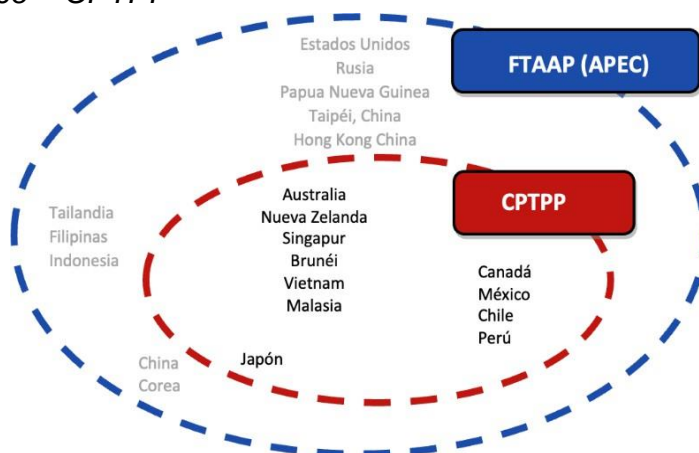
adoptó una postura menos favorable de iniciar otra ronda de negociaciones, después de obtener resultados ampliamente favorables para ellos en la última Ronda (Pascual, 2021).

Para otros autores, las rondas tenían el propósito de regular la inversión internacional, y para diferentes organizaciones de la sociedad civil lo interpretaron como aprobar una carta de derechos para las empresas multinacionales, y en consecuencia bloquearon las negociaciones (Ibáñez & García-Duran 2021). Estas críticas afectaron a la OMC, como ejemplifican las protestas por parte de diferentes movimientos sociales contra la globalización neoliberal durante la tercera Conferencia Ministerial de la OMC, celebrada en Seattle a finales de 1999 (Fernández, 2020).

En los últimos 24 años la OMC no pudo detener la creciente proliferación de los acuerdos comerciales bilaterales y regionales, y más bien debilitó al sistema multilateral del comercio, lo que obligó a coexistir con los acuerdos comerciales preferenciales. El estancamiento de la Ronda de Doha provocó que varios países promuevan negociaciones comerciales restringidas con economías afines o con intereses conciliables. Este tipo de acuerdos incluyen el comercio de mercancías, servicios, propiedad intelectual, contratación pública, inversiones, desarrollo sostenible entre otros temas.

Figura 2

Los países miembros del tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico – CPTPP



Nota. Fuente: La información fue tomada del Seminario “Visión Prospectiva de la Integración Latinoamericana y Caribeña, en 2018, organizada por la Cepal.

Algunos expertos sostienen que los TLC se convierten en un trampolín para lograr una mayor liberalización del comercio; en cambio, otros lo definen como estrategias para fomentar los obstáculos y conducir al proteccionismo (Kayani, 2021). La competencia por liderar en la firma de TLC de nueva generación fue compleja. Uno de los protagonistas fue la UE que realizó negociaciones con Corea del Sur, Colombia-Perú- Ecuador, Centroamérica, Canadá, Singapur, Japón, Vietnam y el Mercosur. Pero Estados Unidos no se quedó atrás, en la administración del expresidente Obama se impulsó el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP, por sus siglas en inglés, Trans- Pacific Partnership) con once países de la cuenca del Pacífico (excepto China); y el Acuerdo Transatlántico para el Comercio y la Inversión (TTIP), con la UE. Sin embargo, en el gobierno del expresidente Trump se paralizaron las negociaciones.

Eso no impidió que el resto de los socios del TPP formaran el nuevo Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP) que empezó a operar en diciembre del 2018 con 11 países: Australia, Nueva Zelandia, Singapur, Brunéi, Vietnam, Malasia, Japón, Canadá, México, Chile y Perú como se puede observar en la Figura 2.

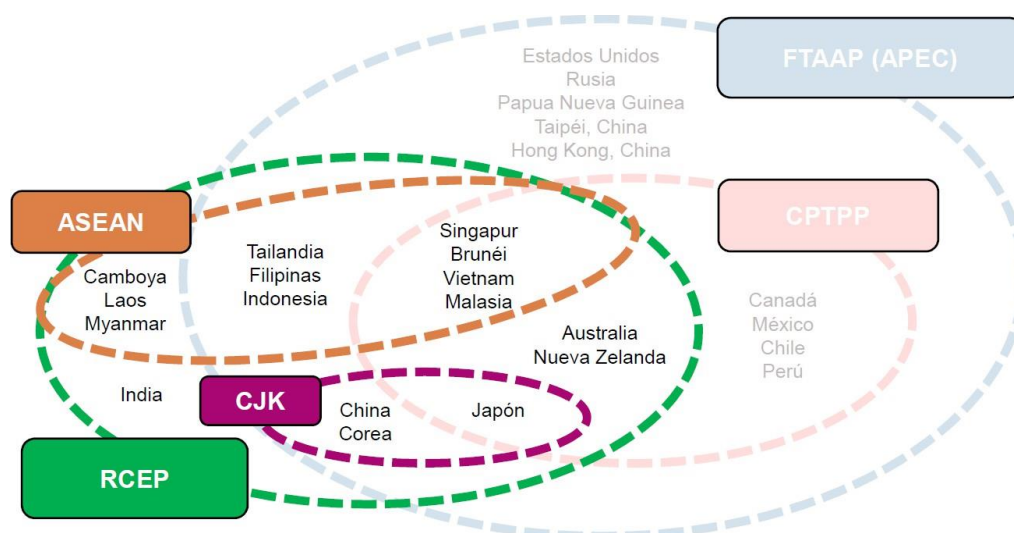
Estos miembros también formaban parte de la propuesta inicial de la Zona de Libre Comercio de Asia-Pacífico (FTAAP, por sus siglas en inglés: Free Trade Area of the Asia-Pacific) que se trataba de conformar el Foro de Cooperación Económica de Asia-Pacífico (APEC). El objetivo de la FTAAP o APEC es promover la integración económica regional y el comercio entre los países de la región. También reconocen el importante papel que desempeñan los Acuerdos Comerciales Regionales (ACR) y los Acuerdos de Libre Comercio (ALC) en la liberalización del comercio en la región APEC (APEC, 2025).

Por otro lado, la Unión Europea es calificada como uno de los mercados más abiertos del mundo y estableció estrategias permanentemente para incrementar sus exportaciones de bienes y servicios (Maillo, 2021), pero no pudo sostener su liderazgo en el comercio mundial. En el 2014, el pastel de las exportaciones de bienes del mundo, que bordearon los 18 billones 794 mil 040 millones de dólares,

estuvo liderada por última vez por la UE (excluyendo el comercio intracomunitario), con el 12,5% a nivel global por encima del 12,47% de China. o el 8,61% de EE. UU. (IMF, 2025).

Figura 3

Los nuevos miembros de los acuerdos de Asociación Económica Integral Regional - RCEP



Nota. Fuente: La información fue tomada del Seminario “Visión Prospectiva de la Integración Latinoamericana y Caribeña, en 2018, organizada por la Cepal.

Durante los últimos nueve años, la participación en el comercio mundial, lo lidera China con el 14,54% seguido de la UE (excluyendo su comercio intra-comunitario) con el 11,51%, y EE. UU. se mantiene en el tercer lugar con el 8,5%.

La proliferación de estos acuerdos comerciales preferenciales, que adoptan modelos de regulación distintos en función de las respectivas concepciones de las principales potencias que los impulsan, puede ser positiva para establecer nuevas regulaciones de las relaciones económicas internacionales, pero, desde la perspectiva específica de la OMC, pueden acabar, en la práctica, restándole relevancia.

Tabla 1*Las exportaciones de bienes a nivel mundial (En millones de dólares)*

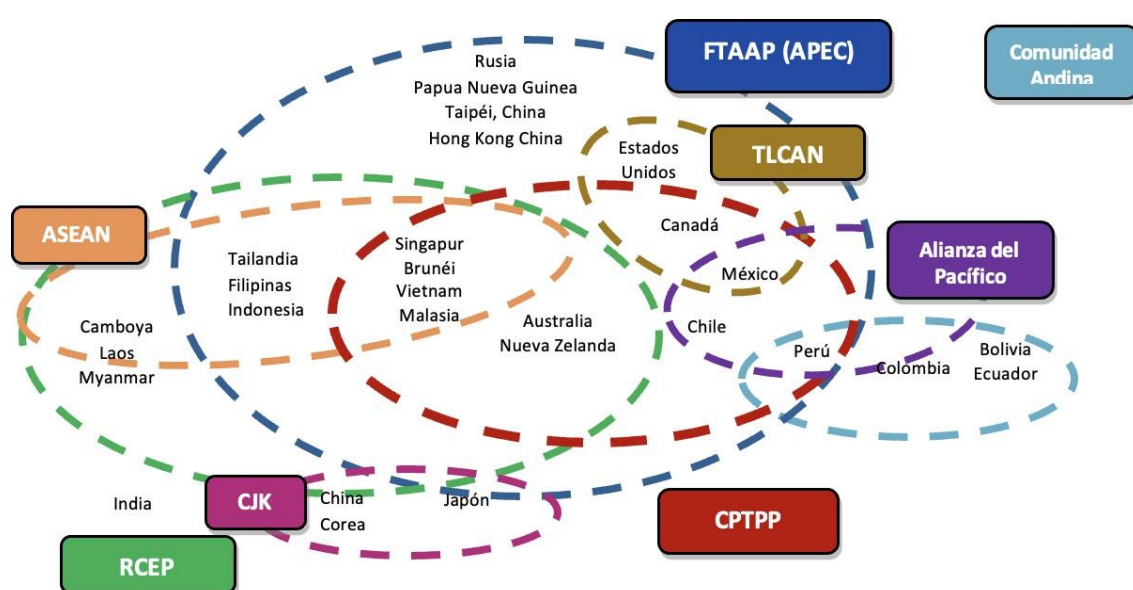
Reporte	2019	2020	2021	2022	2023
Mundo	18.823.702	17.401.787	22.094.165	24.715.951	23.544.180
Unión Europea (27)	5.777.573	5.444.530	6.594.221	7.078.665	7.119.675
Australia	272.574	251.923	344.139	412.540	371.361
Brasil	222.200	211.261	281.645	334.463	339.696
Canadá	446.094	390.141	501.740	596.958	567.944
China	2.498.532	2.598.014	3.368.217	3.604.481	3.422.171
Hong Kong	535.807	552.773	671.993	611.366	576.133
India	324.830	275.590	394.464	453.197	431.997
Japón	705.618	638.167	756.166	746.720	717.254
Malasia	238.104	233.959	299.038	352.338	312.649
México	460.598	417.168	494.945	577.692	592.999
Arabia Saudita	259.427	180.887	278.925	407.430	322.251
Singapur	390.684	287.884	457.407	516.016	476.020
Corea del Sur	542.601	512.645	644.399	683.584	632.603
Suiza	313.770	313.970	379.402	401.752	420.098
Tailandia	245.370	229.256	266.292	283.863	281.327
Turquía	180.833	169.638	225.214	254.170	255.627
Emiratos Árabes	231.451	186.835	275.500	379.871	353.640
Reino Unido	532.084	402.878	454.905	521.197	487.526
Estados Unidos	1.645.940	1.429.995	1.757.822	2.065.157	2.019.552
Vietnam	259.384	277.271	330.432	364.262	345.093

Nota. Fuente: FMI

Esta tendencia se refleja con mayor fuerza en la zona del pacífico que se están vinculando en acuerdos regionales de integración económica, tratados de libre comercio, alianzas y demás formas de fortalecer las negociaciones comerciales. Y uno de los países que lidera ese proceso es China que busca sostener su espacio en el comercio mundial y desplazar a los tradicionales países y bloques económicos como se visualiza en la figura 4.

Figura 4

Los acuerdos regionales de integración económica en la cuenca del Pacífico



Nota. Fuente: La información fue tomada del Seminario “Visión Prospectiva de la Integración Latinoamericana y Caribeña, en 2018, organizada por la Cepal.

1.4. Acuerdos comerciales Regionales (ACR) y Acuerdos de Libre Comercio (ALC)

La importancia de los procesos de integración en la historia ha sido clave, tanto para los académicos como para los hacedores de la política económica orientada a la integración internacional, ya que permite generar ventajas en los términos económicos, comerciales, social, fiscal e incluso en la liquidez de dos o más economías.

Existen varios niveles de integración económica y cada uno se diferencia de la intensidad en que se logren acuerdos en la eliminación de las barreras al

comercio entre los países participantes. Entre los niveles tenemos (Macas, 2016):

ACUERDOS PREFERENCIALES: Es un sistema en el cual los países que lo suscriben se conceden preferencias arancelarias o reducción de aranceles para que sus productos puedan ingresar en los mercados de los países miembros.

ZONA DE LIBRE CAMBIO: Son tratados que firman varios países para crear una zona sin aranceles y que no tengan obstáculos al comercio, pero mantienen sus restricciones o propios aranceles frente a terceros países. En esta zona de comercio se aplica como requisito el certificado de origen para evitar que entren productos de otros países.

UNIÓN ADUANERA: Se trata de una ampliación de los beneficios de una zona de libre comercio. Los miembros que conforman la Unión Aduanera garantizan la libre circulación de bienes y servicios. Eliminan, entre sí, todos los obstáculos al flujo comercial. Además, se crea un arancel externo común para todos los países miembros. Es decir, a los bienes importados desde países no miembros se les aplicará el arancel externo común

MERCADO COMÚN: Es una ampliación de la Unión Aduanera ya que se incorpora la libre movilidad de los factores de producción como el capital y mano de obra. No existen restricciones sobre inmigración, emigración o flujos de capital transfronterizos entre los socios. También pueden existir algunas políticas comunes.

MERCADO ÚNICO: Es una etapa más avanzada del Mercado Común. Aquí se eliminan las aduanas y las fronteras técnicas (para las cuales se debe armonizar normas sobre calidades, abrir los mercados públicos, etc.) y las fronteras fiscales (armonizar una serie de impuestos).

UNIÓN ECONÓMICA: Se implementan políticas macroeconómicas coordinadas y políticas comunes, entre los países miembros, para favorecer los cambios estructurales y el desarrollo regional.

UNIÓN MONETARIA: Es la etapa donde los países miembros deciden sobre la utilización de una nueva moneda o fijan un tipo de cambio para todos. Para llegar

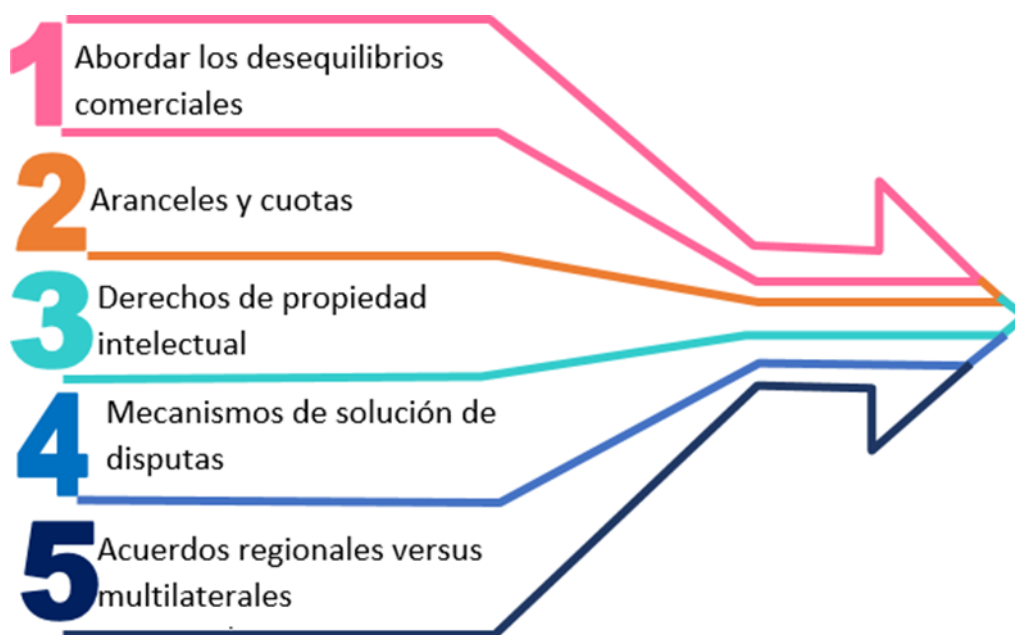
a esta fase de integración se debe garantizar la existencia de un mercado único y con políticas macroeconómicas coordinadas.

UNIÓN ECONÓMICA PLENA O UNIÓN POLÍTICA: En este escenario se requiere la creación de una organización que se encargue de coordinar todo el manejo en conjunto de los países miembros. Las economías de los países se integrarán en una sola política económica, ya que se tratará de un único país.

Los fracasos y paralizaciones de las rondas del GATT y la OMC obligaron a muchos países a elaborar estrategias para consolidar sus mercados en función de sus objetivos comunes.

Figura 5

El papel de los Acuerdos Comerciales



Nota. Fuente: OMC

Es más, los acuerdos comerciales regionales y Tratados de Libre Comercio que se multiplicaron entre 1990 y 2010 tuvieron que ser reestructurados y mejorados para incrementar sus exportaciones, en especial las grandes potencias.

Tabla 2

Clases de acuerdos comerciales y sus características

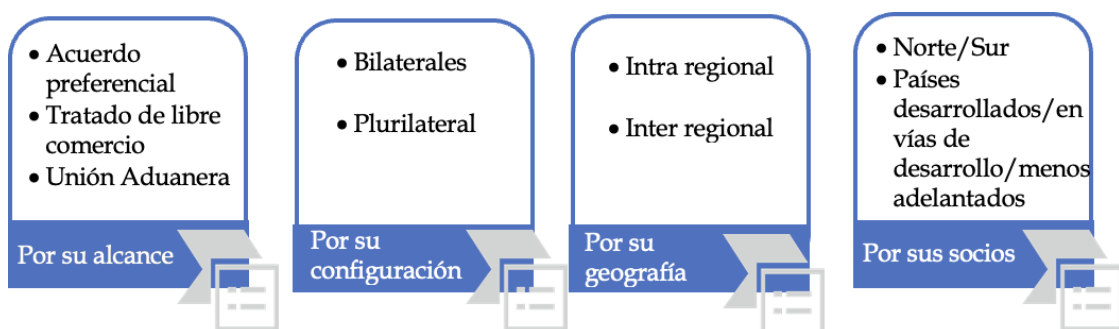
Clase	Alcance	Características
Acuerdos comerciales preferenciales	Se caracterizan por otorgar privilegios comerciales unilaterales y no necesariamente recíprocos.	Se llevan a cabo países industrializados o desarrollados para propiciar mejores condiciones de acceso a un grupo determinado de bienes provenientes de países en vías de desarrollo o menos desarrollados, a este esquema se le llama Sistema Generalizado de Preferencias.
Acuerdos comerciales regionales (ACR)	Establecer privilegios mutuos entre dos o más países, abarcando todos los tipos de acuerdos, excepto los arreglos comerciales y los acuerdos multilaterales de la OMC.	Facilitar el comercio entre sus miembros sin afectar a terceros. El término "regional" se interpreta de manera flexible, ya que incluye tratados entre países no necesariamente cercanos. Además de reducir aranceles, abordan temas como facilitación del comercio, inversión, servicios, comercio electrónico, medio ambiente y cooperación.
Acuerdos comerciales mega regionales	Incluyen países que representan una parte significativa del comercio y la actividad económica mundial. Se miden según el porcentaje del PIB mundial y el número de personas en el mercado.	Incluyen más normas sobre temas recientes como propiedad intelectual, energías renovables, contratación pública y comercio electrónico, entre otros.
Acuerdos Multilaterales	Se dan en un marco colectivo de miembros que se comprometen a cumplir lo negociado de forma vinculante, firmando voluntariamente. Pueden existir excepciones que eximan a algunos miembros de cumplir con ciertas cláusulas, siempre que estén especificadas en el acuerdo.	Incluyen más normas sobre temas recientes como propiedad intelectual, energías renovables, contratación pública y comercio electrónico, entre otros. En materia comercial, la OMC es el órgano que representa el <i>colectivo</i> , en tanto que los Estados, el <i>grupo miembros</i> . Considerando que cada país tiene intereses económicos políticos diferentes, alcanzar un acuerdo multilateral es una tarea ardua y hasta el momento solo se registran cuatro acuerdos de este tipo de la OMC.

Clase	Alcance	Características
Acuerdos Plurilaterales	Dentro de la OMC: Los acuerdos involucran a un grupo específico de miembros dentro de un colectivo mayor.	Estos acuerdos abordan temas específicos y sus decisiones afectan solo a los países que se adhieren voluntariamente. No existe consenso entre los expertos sobre su significado, y algunos los consideran multilaterales
	Fuera de la OMC: Los acuerdos entre dos bloques comerciales son vinculantes para todos los países que los conforman.	En los ACR, cada parte negocia unilateralmente; en los plurilaterales, un interlocutor negocia por todo el bloque.

Nota. Fuente: OMC

Es por esto por lo que ahora se denominan acuerdos comerciales regionales o tratados de libre comercio de nueva generación. Estos desempeñan un papel para lograr un comercio equilibrado en un mundo globalizado, pues incluye reducir los desequilibrios comerciales, reducir las barreras al comercio, proteger la propiedad intelectual y proporcionar mecanismos de solución de disputas, ya sea a través de acuerdos regionales o multilaterales. El objetivo sigue siendo el mismo: crear igualdad de condiciones para todos los países y promover una economía global equilibrada y sostenible.

Sin duda las nuevas formas de integración y firma de acuerdos son ahora más complejas, y existe mayor participación de países dentro un mismo acuerdo y, en muchos casos, estas economías son heterogéneas en cuanto a sistemas políticos, sociales y económicos. Pero esto no limita la posibilidad de firmar un acuerdo, sólo implica incorporación de más temas y puntos de interés y, con ello formas de integración más a la medida de los países involucrados (Solano & Ubieta, 2019).

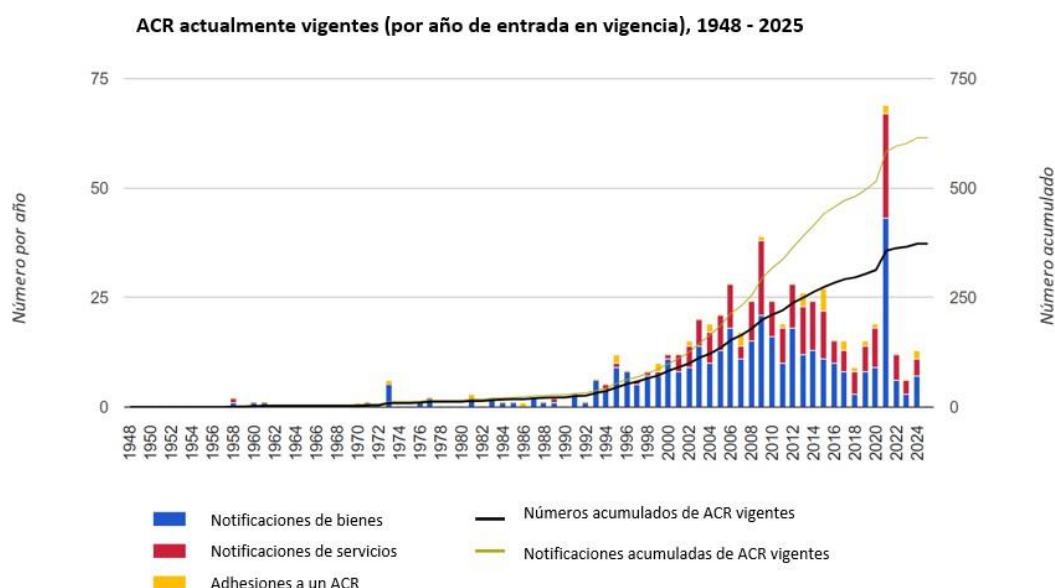
Figura 6*Tipología de acuerdos comerciales*

Nota. Fuente: Elaboración propia con base en Fiorentino, Verdeja y Toqueboeuf, 2006.

Una primera categoría de acuerdos comerciales es por su clase y se clasifican en cinco. Ver Figura 6.

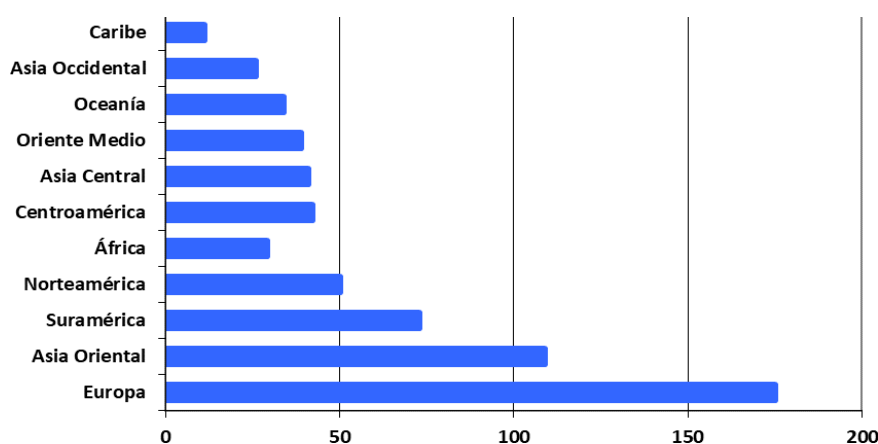
Otra forma de clasificarlos es según: el alcance, su configuración, su geografía y sus socios.

Pero actualmente los que más se han aplicado son los Acuerdos Comerciales Regionales (ACR) los cuales se basan en el principio de cooperación conjunta, eliminando los obstáculos a los intercambios comerciales entre los países participantes para la mejora del área integrada. Ahí también se incluye acuerdos de libre comercio bilaterales entre países o grupos de países que pueden no estar en la misma región. Estos acuerdos se han extendido tanto que la mayoría de los Miembros de la OMC son actualmente parte de uno o más de ellos, y su alcance, cobertura y número siguen creciendo. Hasta enero del 2025 se registran en forma acumulada 373 ACR vigentes en contrastes con el 2021 donde solo ese año se registró 69 acuerdos, el más alto en la historia.

Figura 7*La evolución de los acuerdos en el mundo hasta el 2024*

Nota. Fuente: OMC

La zona o región que más ACR tiene es Europa seguida por el este de Asia y América del Sur. La competencia por tener más socios en el mundo ya no solo es de la Unión Europea ni de Estados Unidos, sino de China, que viene multiplicando sus acuerdos por todo el mundo, en diferentes formas, ya sea bilateral, multilateral o entre bloques, lo que le ha permitido convertirse en el principal actor en el comercio mundial. En menor escala están los países del Caribe y África, que no han aumentado sus en los últimos años.

Figura 8*La distribución de los acuerdos en el mundo*

Nota. Fuente: OMC

1.5. Acuerdos comerciales vigentes del Ecuador

En los últimos diez años, la base de la política comercial ecuatoriana se estructura en torno a tres pilares: atraer inversión, generar valor agregado en las exportaciones y aplicar los acuerdos comerciales para el desarrollo. Para ello se requieren de insumos y estrategias que van desde la promoción de las exportaciones, sustitución selectiva de importaciones, productos de mayor valor agregado, a través de la industrialización y apoyo logístico de diversas instituciones como ProEcuador para ampliar y diversificar no solo los mercados sino también los productos.

En estos años el Ecuador ha logrado consolidar y firmar siete nuevos acuerdos comerciales. En el 2016 se logró terminar el acuerdo con los países de la Unión Europea, lo que permitió recuperar un mercado tradicional de los productos no petroleros, además, evitar que los competidores como Colombia y Costa Rica sigan ganando terreno en el negocio bananero y demás productos, porque habían logrado un acuerdo en 2013.

Figura 9

El cronograma de los acuerdos comerciales firmados por Ecuador



Nota. Fuente: Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. Luego se realizaron acuerdos de alcance parcial con Nicaragua y El Salvador.

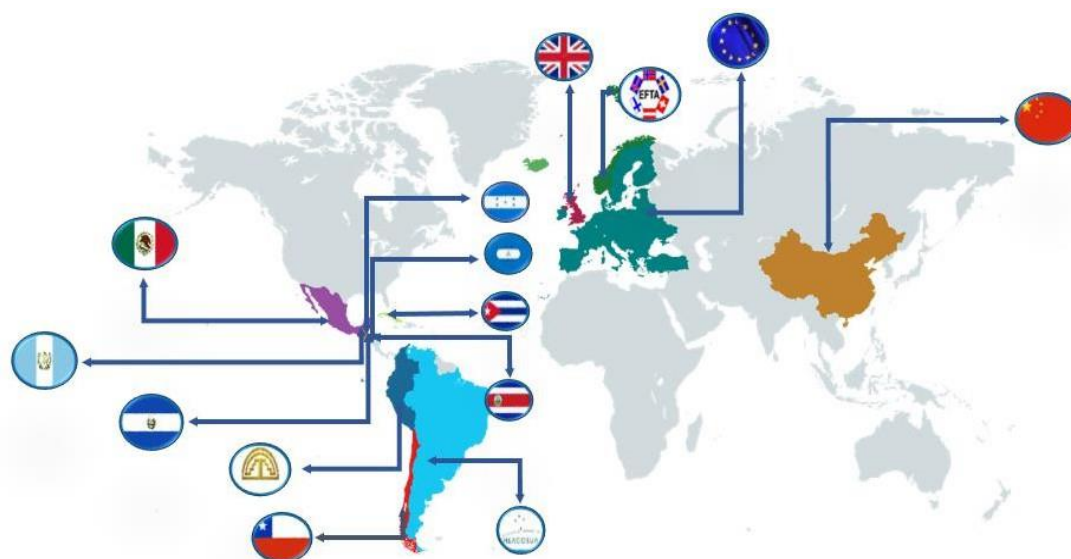
También se sumó el Acuerdo comercial con Reino Unido y el acuerdo de Asociación con los países que conforman el EFTA (Suecia, Finlandia, Dinamarca y Noruega) en 2018.

Los últimos acuerdos comerciales que entraron en vigor fueron con China en mayo del 2024 y Costa Rica en octubre del 2024, ambos fueron tratados de libre comercio de nueva generación.

Los Acuerdos de Libre Comercio de nueva generación incluyen estrategias alineadas que garanticen el trato especial y diferenciado a las economías más pequeñas y asimétricas. Esto implica el desarrollo de programas a favor de la protección, conservación y restauración de la naturaleza, así como la cooperación económica y tecnológica a los países. Sin descuidar los acuerdos establecidos en la región como la CAN, y ALADI. Así como reestablecer las relaciones comerciales con Estados Unidos y nuevos acuerdos con Corea del Sur y los países de la Cuenca del Pacífico.

Otras opciones para diversificar las exportaciones o ampliar los mercados son los Acuerdos Comerciales para el Desarrollo (ACD), Acuerdo de Complementación Económica (ACE) y Acuerdo Comercial Multipartes (ACM) que son utilizados para fortalecer las relaciones entre países con diferentes estructuras económicas.

La misma Constitución de la República del Ecuador del 2008 promueve que los acuerdos comerciales que se concreten en el futuro deben tener una complementariedad y trato especial y diferenciado; y que involucre un desarrollo endógeno nacional y respeto a la producción nacional. También que exista una relación entre el comercio, desarrollo y naturaleza; y condena todas las formas de imperialismo, colonialismo y neocolonialismo, así como reconoce el derecho de los pueblos a resistir y liberarse de toda forma de opresión (Constitución de la República, 2008).

Figura 10*El mapa comercial del Ecuador*

Nota. Fuente: Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca.

Este marco legal puso frenos a varios Gobierno en los procesos de negociación y solo permitió que entre 2008 y 2024 se concentraran solo ocho acuerdos comerciales y una actualización del ACE 65 a ACE 75 con Chile.

Se dieron casos donde las negociaciones se demoraron hasta siete años, lo que provocó que Ecuador perdiera competitividad y reducción de mercado. Así también se mantienen paralizadas las negociaciones con otros mercados como el de Estados Unidos, uno de los socios más fuertes, solo pueden comercializarse pocos productos, con arancel cero, en especial los que están incluidos en la lista de Nación Más Favorecida (NMF) como el banano, camarón, frutas, flores, petróleo, metales entre otros. El resto debe pagar aranceles de hasta 35% que impide competir con aquellos países atuneros que no pagan aranceles.

Ese es el caso del atún, que hasta el 2009 no pagaba aranceles por las preferencias arancelarias del ATPDEA y era uno de los principales productos que más se demandaba, pero cuando se eliminaron esas preferencias dejó de ser el principal proveedor para dar paso libre a sus competidores que mantienen Tratados de Libre Comercio. Entre el 2008 y 2017, durante el mandato del

expresidente Rafael Correa, la estrategia de su política de comercio exterior para ampliar los nuevos socios comerciales y la oferta exportable fue reestructurar el contenido de los acuerdos comerciales para que se incluyan temas como la cooperación y asistencia técnica, en especial para los países que tienen desventajas en bienes de poco valor agregado (Macas-Acosta, 2016).

La tarea de los próximos gobiernos será fortalecer el mercado sudamericano y aprovechar los mecanismos regionales y subregionales de integración como la CAN, ALADI y Mercosur, que en los últimos años no mantienen tasas de crecimiento del comercio exterior entre sus miembros.

La idea es actualizar y mejorar los ACE con los países que ya lo mantienen, y con los que no existen alianzas empezar a negociar al menos acuerdos que permitan reducir los aranceles, aunque lo mejor es incluir temas de cooperación técnica y redes logísticas sean terrestres, aéreas o marítimas con los países de la zona. Así también, concretar la participación activa del Ecuador como aliado con el Mercosur.

En la lista de pendientes también está Turquía, que puede ser una conexión clave para llegar a otros mercados de la región. También está India y Japón como potenciales socios. En esa línea se suma el Golfo Pérsico, cuyo mercado está integrado por Qatar, Emiratos Árabes Unidos, Arabia Saudita, Kuwait e Irán, donde sus habitantes mantienen ingresos medios y altos, que podrían consumir potencialmente bienes gourmet y de alta calidad, además de beneficiarse de los bienes de alta tecnología que generan y que pueden contribuir a los procesos de industrialización de las empresas ecuatorianas.