



**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR**

**Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas**

**PROYECTO DE GRADO PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO  
DE MAGÍSTER EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES ECUATORIANAS  
DE LOS PRODUCTOS TRADICIONALES A LA UNIÓN EUROPEA  
DENTRO DEL NUEVO CUADRO DEL ACUERDO MULTIPARTES**

**AUTOR: Cristian Raúl Solórzano Pontón**

**DIRECTOR: José Enrique Franco Moncayo**

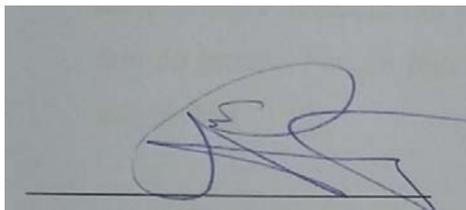
**2018**

**Quito-Ecuador**

## CERTIFICACIÓN

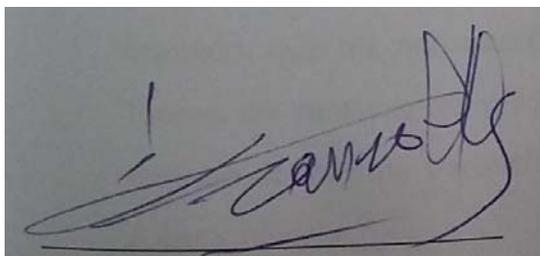
Yo, CRISTIAN RAÚL SOLÓRZANO PONTÓN, declaro que soy el autor exclusivo de la presente investigación; y, que ésta es original, es auténtica y personal. Para todos los efectos académicos y legales que se desprendan de la presente investigación serán de mi sola y exclusiva responsabilidad.

Cedo mis derechos de propiedad intelectual a la UIDE, según lo establecido en la Ley de Propiedad Intelectual, reglamento y leyes.



Firma del Graduando  
Cristian Raúl Solórzano Pontón

Yo, JOSÉ ENRIQUE FRANCO MONCAYO, Declaro que, en lo que yo personalmente conozco, al señor CRISTIAN RAÚL SOLÓRZANO PONTÓN, es el autor exclusivo de la presente investigación y que ésta es original, auténtica y personal.



Firma del Director  
José Enrique Franco Moncayo

## DEDICATORIA

Deseo dedicar este trabajo a las personas más importantes en mi vida:

A mis mejores amigos, que estuvieron conmigo en los buenos y malos momentos.

A mis amados y maravillosos Mami y Papi que con su ejemplo diario de sacrificio, profesionalismo, dedicación, humildad, fortaleza y amor, me han dado la mejor educación en valores y la mejor herencia que es su sencillez y don de gentes. Ningún hijo tuvo mejores padres. Gracias por tanto... ¡Son mis ídolos!

A mi amada Hermana, quien también es mi mejor amiga, con quien he compartido infinidad de cosas y hemos salido adelante siempre tratando de hacerles sentir orgullosos a nuestros adorados padres, cumpliendo a cabalidad nuestro dicho que está escrito en piedra: juntos siempre, desde la cuna hasta la muerte!

A mis dos luceros, a mis dos sobrinos, a mi nena Danita y mi nene Tadeito a quienes amo tanto. Quienes me cambiaron por completo la vida desde el instante de escuchar sus primeros latidos, que causaron una revolución en mi corazón, que me han enseñado otro tipo de amor que desconocía, quienes fueron mi motivación y ayuda más grande para salir adelante en el peor período de mi vida y transformar los días negros y grises, en días de mucho color y alegría.

A mis dos Abuelitas – Rosita y Angelina- y mi Padre espiritual Kuky que, desde el Valhalla, son mi guía protectora; mi compás, mi escuadra, mi espada, mi escudo y mi roca.

## **AGRADECIMIENTO**

En pocas palabras quiero agradecer a todas las personas que contribuyeron directa e indirectamente en el desarrollo de este proyecto.

Quiero extender también un agradecimiento a la prestigiosa Universidad Internacional del Ecuador, por todos el soporte que me han brindado en este proceso investigativo, quiero evidenciar mi agradecimiento sincero y sentido a todo el plantel docente que tuve la suerte de conocerles y quienes ampliaron muchos de los conocimientos que había adquirido, complementando así, no solo mi formación académica sino también mi desarrollo personal y espiritual.

Quiero agradecer a mis compañeros y amigos que forje durante este maravilloso camino del posgrado.

Finalmente dar un agradecimiento con todo mi corazón a mi maravillosa familia que ha sido el pilar fundamental, la motivación diaria para poder alcanzar los objetivos que me he planteado.

## ÍNDICE

### CAPÍTULO I

<b>1. PLANTEAMIENTO, FORMULACIÓN Y SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA .....</b>	<b>1</b>
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	1
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA .....	2
1.3 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA.....	3
1.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN .....	3
1.4.1 Objetivo General .....	3
1.4.2 Objetivos Específicos.....	3
1.5 JUSTIFICACIÓN .....	4
1.5.1 Justificación Teórica .....	4
1.5.2 Justificación Metodológica .....	5
1.5.3 Justificación Práctica.....	6
1.6 CONCEPTUALIZACIÓN DE LAS VARIABLES .....	7

### CAPÍTULO II

<b>2. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN .....</b>	<b>8</b>
2.1 MÉTODO .....	8
2.1.1 Teórico .....	8
2.1.2 Método Inductivo .....	8
2.1.3 Método Deductivo.....	9
2.1.4 Empírico.....	10
2.1.5 Método Sintético .....	10
2.2 TIPO DE ESTUDIO .....	11
2.2.1 Descriptivo .....	11
2.2.2 Exploratoria.....	11
2.3 FUENTES.....	11

2.3.1 Primarias .....	11
2.3.2 Secundarias .....	13

### **CAPÍTULO III**

<b>3. MARCO TEÓRICO .....</b>	<b>15</b>
3.1 ANTECEDENTES DEL TRABAJO DE TITULACIÓN .....	15
3.1.1 Antecedente 1 .....	15
3.1.2 Antecedente 2 .....	17
3.1.3 Antecedente 3 .....	19
3.2 BASES TEÓRICAS .....	21
3.2.1 Comercio .....	21
3.2.2 Comercio Exterior .....	22
3.2.2.1 Exportación .....	23
3.2.2.2 Aranceles .....	24
3.2.2.3 Barreras Arancelarias .....	25
3.2.2.4 Barreras no arancelarias .....	25
3.2.3 Comercio entre la Unión Europea y el Ecuador .....	26
3.2.3.1 La Unión Europea en la economía mundial .....	28
3.2.3.2 Exigencias de ingreso de productos a la Unión Europea .....	29
3.2.3.3 Situación comercial de Ecuador .....	32
3.2.3.4 Situación actual comercial entre Ecuador y la Unión Europea .....	34
3.2.4 Productos Tradicionales .....	34
3.2.5 Acuerdo multipartes entre la Unión Europea y Ecuador .....	35

### **CAPÍTULO IV**

<b>4. ANÁLISIS Y PRESENTACIÓN DE RESULTADOS .....</b>	<b>42</b>
4.1 ENCUESTA DIRIGIDA A LOS FABRICANTES DE PRODUCTOS TRADICIONALES DEL ECUADOR .....	42
4.2 DISCUSIÓN DE RESULTADOS .....	54

## CAPÍTULO V

<b>5. CONCLUSIONES.....</b>	<b>56</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>57</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>60</b>
Anexo 1. Cuestionario de Encuesta.....	61

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Barreras no arancelarias.....	25
Figura 2. Acuerdos comerciales en el mundo .....	27
Figura 3. Principales productos de exportación de Ecuador a la Unión Europea.....	28
Figura 4. Principales productos de importación de Ecuador desde la Unión Europea.....	28
Figura 5. Aporte de la UE en el comercio internacional.....	29
Figura 6. Disposiciones Específicas.....	30
Figura 7. Exportaciones, importaciones y balanza comercial por continente.....	33
Figura 8. Exportaciones, importaciones participación de los principales países Europeos .....	33
Figura 9. Situación respecto al acuerdo multipartes .....	37
Figura 10. Exportaciones a la Unión Europea .....	42
Figura 11. Productos Tradicionales exportados .....	43
Figura 12. Frecuencia de exportación .....	44
Figura 13. Cantidad de exportación .....	45
Figura 14. Valores.....	46
Figura 15. Destino de exportación .....	47
Figura 16. Asociatividad .....	48
Figura 17. Capacitación .....	49
Figura 18. Recursos de capacitación.....	50
Figura 19. Conocimiento del Acuerdo Multipartes .....	51
Figura 20. Socialización Acuerdo Multipartes .....	52
Figura 21. Percepción de ingreso de competencia europea .....	53

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Productos de Exportación en el Ecuador.....	2
Tabla 2. Conceptualización de las variables.....	7
Tabla 3. Variable Independiente: Acuerdo Multipartes .....	14
Tabla 4. Variable Dependiente: Exportaciones ecuatorianas de los productos tradicionales a la unión europea .....	14
Tabla 5. Formas de Exportación.....	24
Tabla 6. Formas de Exportación.....	24
Tabla 7. Importancia de los pequeños productores .....	36
Tabla 8. Productos de pequeños y medianos productores .....	36
Tabla 9. Resultados de la negociación Comercio Transfronterizo y Establecimiento .....	39
Tabla 10. Aspectos a destacar del acuerdo .....	40
Tabla 11. Exportaciones a la Unión Europea .....	42
Tabla 12. Productos Tradicionales exportados.....	43
Tabla 13. Frecuencia de exportación.....	44
Tabla 14. Cantidad de exportación .....	45
Tabla 15. Valores.....	46
Tabla 16. Destino de exportación .....	47
Tabla 17. Asociatividad.....	48
Tabla 18. Capacitación .....	49
Tabla 19. Recursos de capacitación.....	50
Tabla 20. Conocimiento del Acuerdo Multipartes .....	51
Tabla 21. Socialización Acuerdo Multipartes .....	52
Tabla 22. Recursos de capacitación.....	53

## SÍNTESIS

El Ecuador es considerado un país netamente agrícola, por tanto, desde los años 70, la mayoría de exportaciones son de dichos productos, dándose principalmente hacia Norteamérica y países europeos; aun así, las importaciones han sido mayores, considerándose que se tiene una balanza comercial negativa. La investigación se justifica en el estudio de la Historia de las Exportaciones e Importaciones de productos que se han dado en el Ecuador, desde la separación de la Gran Colombia y su conformación como país independiente, dentro de lo que se encontrarán las bases necesarias para dar una investigación retrospectiva adecuada y que pueda aportar referencias exactas.

El objetivo principal de la presente investigación es, analizar las Exportaciones Ecuatorianas de los Productos Tradicionales a la Unión Europea dentro del nuevo acuerdo Multipartes, es a través de este que el Ecuador ha podido desarrollar de mejor forma las actividades relacionadas con el comercio exterior, insertándose en el mercado nacional e internacional con productos únicos en calidad tanto en banano, cacao, camarón entre otros productos de mar, transacciones que se han incrementado desde la puesta en vigencia del Acuerdo.

Los resultados muestran que se han realizado exportaciones a la Unión Europea específicamente de banano, generalmente exportan de forma mensual y en promedio llegan a exportar por kilos, siendo Norteamérica, Latinoamérica y Europa los principales destinos a los cuales se dirige la mercadería, Sin embargo, estos resultados podrían mejorarse a través de incrementar la difusión y conocimiento acerca del Acuerdo objeto de estudio en la presente investigación.

**Palabras Clave:** Acuerdo, Europa, exportaciones, tradicionales, productos.

## ABSTRACT

Ecuador is considered as a distinctly agricultural country, therefore, since the 70's, the majority of exports of products, mainly by North America; even so, imports have been higher, and therefore, it is considered that they have a negative trade balance. The investigation is justified in the study of the history of exports and imports of products that have been divided in Ecuador since the separation of the Gran Colombia and its conformation as an independent country, within what are the necessary bases to give an adequate retrospective research and that could provide accurate references.

The main objective of the present investigation is to analyze the Ecuadorian Exports of Traditional Products to the European Union within the scope of the multipart agreement, through this agreement that Ecuador has been able to better develop the activities related to foreign trade in such a way that has allowed to insert in the national and international market with unique products in quality in both banana, cocoa, shrimp and other seafood, transactions that have increased since the entry into force of the Agreement.

The results that have been exported to the European Union, specifically bananas, generally export on a monthly basis and are exported by kilos, with the main destinations being North America, Latin America and Europe among the main continents to which the merchandise goes. However, these results have not been improved through the dissemination and knowledge of the agreement under study in the present investigation.

**Keywords:** Agreement, Europe, exports, traditional, products.

## **CAPÍTULO I**

### **1. PLANTEAMIENTO, FORMULACIÓN Y SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA**

#### **1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

El Ecuador es considerado un país netamente agrícola, por tanto, desde los años 70, la mayoría de exportaciones son de dichos productos, dándose principalmente hacia Norteamérica y países europeos; aun así, las importaciones han sido mayores, considerándose que se tiene una balanza comercial negativa. La inserción definitiva del Ecuador en el mercado internacional se da en el año 1880 con el auge del cacao, gracias a lo que se logró un crecimiento del 2,5% en el PIB; es cuando este producto se convierte en la estrella en cuanto a exportaciones se trata, durante muchos años se lo consideró como el producto tradicional por excelencia y la fuente principal de entrada de ingresos (Organización Mundial del Comercio, 2014)

A la llegada del año 1921, era el puerto de Guayaquil quien enviaba el 70% del total de exportaciones del país y al menos el 90% de las importaciones, haciendo ver a la costa como el principal motor de la economía nacional, razón por la cual se suscitó un déficit de comercio regional entre la Sierra y la Costa, trayendo consigo altos índices de desocupación en zonas agrícolas y comerciales. Para ese entonces, la exportación de banano y cacao eran propias del país y, se sumaba el petróleo como un nuevo generador de ingresos a la economía nacional, el que muy pronto se convertiría en el principal. Teniéndose así que, dentro del mercado nacional se consideran como productos tradicionales al banano, cacao, camarón, atún, pescado, café y sus elaborados que representan un 42,3% del total del Producto Interno Bruto (Ordoñez, 2012)

A partir del 30 de diciembre del año 2016, se firmó el acuerdo entre Ecuador y la Unión Europea, registrándose un crecimiento del 20% en las exportaciones, ciertamente siendo aún un periodo prematuro para determinar mejoras, pero registrándose cifras

favorables para la economía del país. Por lo pronto, el producto tradicional que encabeza la lista es el banano, que ha incrementado sus ventas del 6% al 8% solamente a los países que conforman la Unión Europea.

A través del análisis efectuado acerca de las exportaciones, se puede concluir que las fuentes de la ventaja comparativa son: el bajo costo de oportunidad de la mano de obra y de la tierra. Se verifica la competitividad de las exportaciones de banano del Ecuador, ya que la respuesta de producción frente a variaciones en el precio internacional es mayor que la de Costa Rica. Sin embargo, Costa Rica es más competitiva que Ecuador en el área tecnológica.

El reto principal es, mejorar la eficiencia productiva del país en cuanto a la venta al extranjero de productos del mar, entre los que se encuentran el atún, pescado y langostinos, teniendo como principales compradores a los países de Italia, Alemania y Holanda.

Las principales exportaciones que se ejecutan en el Ecuador, en mayor volumen están comprendidas por el Observatory of Economic Complexity, (2016):

**Tabla 1. Productos de Exportación en el Ecuador**

<b>PRODUCTOS</b>	<b>TRADICIONALES</b>
Petróleo Crudo	\$5,05 Miles de millones
Plátanos	\$2,74 Miles de millones
Crustáceos	\$2,59 Miles de millones
Pescado Procesado	\$896 Millones
Flores Cortadas	\$802 Millones

Fuente: (OEC, 2016)

## **1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

Mediante un Análisis de las Exportaciones Ecuatorianas de los Productos Tradicionales a la Unión Europea se podrán determinar los beneficios del nuevo cuadro del acuerdo multipartes.

### **1.3 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA**

Mediante la sistematización del problema se deberán solucionar las siguientes interrogantes de la investigación.

- ¿Cuáles son los tópicos concernientes a exportaciones, productos tradicionales y acuerdos multipartes dentro del Ecuador?
- ¿Cómo ha sido el cambio en las Exportaciones Ecuatorianas de productos tradicionales a partir de la firma del acuerdo multipartes con la Unión Europea?
- ¿Qué estrategias se deberían realizar para la mejora de las exportaciones de los productos tradicionales a la Unión Europea dentro del nuevo cuadro del acuerdo multipartes?

### **1.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **1.4.1 Objetivo General**

Analizar las Exportaciones Ecuatorianas de los Productos Tradicionales a la Unión Europea dentro del nuevo acuerdo multipartes, en los años 2015, 2016 y 2017.

#### **1.4.2 Objetivos Específicos**

- Fundamentar teóricamente tópicos concernientes a Exportaciones, Productos Tradicionales y Acuerdos Multipartes dentro del Ecuador.
- Realizar un análisis estadístico de los cambios dados en las Exportaciones Ecuatorianas de productos tradicionales desde la firma del acuerdo multipartes con la Unión Europea.
- Diseñar estrategias de control y mejora continua basadas en la producción y exportación de productos tradicionales que logren un aporte significativo en las condiciones de vida de exportadores y productores.

## **1.5 JUSTIFICACIÓN**

El gobierno actual ha dedicado gran parte de su gestión en fomentar el desarrollo de la sociedad ecuatoriana, en 2017 las exportaciones tradicionales representaron el 59,6% (590 millones de dólares y 731 miles toneladas según (Dávila, 2017). Los productos tradicionales ecuatorianos son aceptados y solicitados por diferentes lugares del mundo, debido a su llamativo diseño, en el cual se puede transmitir su cultura, raíces y tradiciones. Si se analiza la ventaja competitiva de la exportación de rosas a la unión europea planteada por (Pro-Ecuador, 2016) dice: Ecuador se caracteriza por poseer una estrategia comercial única como floricultores, esto es: un alto número de productores y fincas pequeñas que producen más de 400 variedades (más del doble de nuestros competidores).

Los productores ecuatorianos buscan estar a la vanguardia de los distintos mercados en cuanto a colores, formas (variedades) y, para todos los gustos, de esta manera incursionar en vender flores a todos los destinos, actualmente 116 países. Aprovechando esta situación, el acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea es de vital importancia, ya que la Unión Europea ha ocupado en los últimos años el primer lugar como destino de las exportaciones ecuatorianas no petroleras.

En base a esto, se han registrado varios datos sobre las exportaciones. Es necesario favorecer la eficiencia productiva del país en cuanto a la exportación de productos tradicionales del mar como son el atún, pescado y langostinos, aprovechando los principales y fundamentales compradores de la Unión Europea como son Italia, Alemania, Holanda entre otros.

### **1.5.1 Justificación Teórica**

Teóricamente la investigación se justifica en el estudio de la Historia de las Exportaciones e Importaciones de productos que se han dado en el Ecuador, desde la separación de la Gran Colombia y su conformación como país independiente, dentro de

lo que se encontrarán las bases necesarias para dar una investigación retrospectiva adecuada y que pueda aportar referencias exactas.

Es necesario señalar cuáles son los principales países que importan productos tradicionales ecuatorianos y, en especial los que conforman la Unión Europea, por lo que se debe realizar un análisis a las estadísticas presentadas en al menos los últimos 10 años.

También se considera importante la postulación de los productos considerados como tradicionales, su protagonismo dentro del Producto Interno Bruto, y el porcentaje que va destinado a países del continente europeo.

Por lo que se considera factible la realización teórica de la investigación, debido a que se tiene información publicada en libros, revistas, artículos científicos y académicos y, demás herramientas de información fidedigna acercada a la realidad.

### **1.5.2 Justificación Metodológica**

La investigación tiene un enfoque cuantitativo, ya que busca datos específicos, es una medida, grado o cantidad sobre las exportaciones de Ecuador a la Unión Europea. Al momento de realizar una investigación de este tipo, se han empleado técnicas muy objetivas; como la observación controlada y estructurada de la que se extraen inferencias externas más allá de los datos, encuestas y entrevistas estructuradas.

El método analítico ayudará a la investigación ya que consiste en la desmembración de un todo, descomponiéndolo en sus partes o elementos, para observar las causas, la naturaleza y los efectos. El análisis, es la observación y examen de un hecho en particular. Es necesario conocer la naturaleza del fenómeno y objeto que se estudia para comprender su esencia. Este método permite conocer más del objeto de estudio, con lo cual se puede: explicar, hacer analogías, comprender mejor su comportamiento y establecer nuevas teorías.

Se empleará la investigación de campo ya que es utilizada para entender y encontrar una solución a un problema de cualquier índole, en un contexto específico. Como su nombre lo indica, se trata de trabajar en el sitio escogido para la búsqueda y recolección de datos que permitan resolver la problemática.

También se ha empleado la investigación bibliográfica – documental, ya que proporciona el conocimiento de las investigaciones ya existentes de un modo sistemático, a través de una amplia búsqueda de: información, conocimientos y técnicas sobre una cuestión determinada.

### **Técnicas:**

Se emplearán encuestas, entrevistas y recolección de información a través de fichas de observación, para poder obtener cifras verificadas y confiables que permitan un trabajo confiable y de calidad.

A través de la realización de la investigación se podrán tener resultados que el acuerdo multipartes ha traído al país y, una verificación de los beneficios reales y los esperados.

### **1.5.3 Justificación Práctica**

En el área práctica la investigación ayuda a resolver un problema, proponiendo estrategias para poder tratarlo, resolverlo y analizarlo, teniendo en cuenta los productos tradicionales y las exportaciones que se han realizado hacia los países de la Unión Europea a través del acuerdo multipartes firmado a principios del año 2017.

Tras la reciente firma del acuerdo, existe la necesidad de realizar un análisis de los beneficios que este ha podido traer a las exportaciones de productos tradicionales desde el Ecuador.

## 1.6 CONCEPTUALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

**Tabla 2. Conceptualización de las variables**

<b>Objetivo Específico</b>	<b>Variable</b>	<b>Definición Conceptual</b>
Fundamentar teóricamente tópicos concernientes a Exportaciones, Productos Tradicionales y Acuerdos Multipartes dentro del Ecuador.	Las exportaciones ecuatorianas de los productos tradicionales.	Mejorar la calidad y eficiencia de los requerimientos de los consumidores de otros países.
Realizar un análisis estadístico de los cambios dados en las Exportaciones Ecuatorianas de productos tradicionales desde la firma del acuerdo multipartes con la Unión Europea.	Cuadro de acuerdo multipartes	Los productos ecuatorianos exportados al mercado europeo ingresarán libres de aranceles y obstáculos a una de las regiones de mayor poder adquisitivo del mundo.
Diseñar estrategias de control y mejora continua basadas en la producción y exportación de productos tradicionales que logren un aporte significativo en las condiciones de vida de exportadores y productores	Propuesta (estrategias de control y mejora continua)	Promover la producción y exportación de productos tradicionales según la situación actual del nuevo cuadro del acuerdo multipartes

## **CAPÍTULO II**

### **2. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **2.1 MÉTODO**

##### **2.1.1 Teórico**

Para el desarrollo del presente trabajo se recurrirá a diferentes metodologías y técnicas de investigación cualitativas y cuantitativas, también se adoptarán métodos teóricos como: el análisis de información, cuadros, tablas y demás herramientas que contribuyan a esta investigación y que, reflejen el comportamiento del sector en estudio con el objetivo de establecer una correcta comunicación de resultados de datos que se obtengan, para proseguir con el respectivo análisis e interpretación de resultados, este método se apoya en los procesos de inducción, empírico, deducción y síntesis.

##### **2.1.2 Método Inductivo**

Este método deriva la relación desde lo particular a la generalización de los hechos, es utilizado en la construcción, recolección de información y procesamiento de datos; en el desarrollo del presente trabajo, se analizarán científicamente los acontecimientos particulares del comportamiento en el sector ganadero, permitiendo concluir generalidades aplicables al presente proyecto.

Este método inductivo parte del estudio de casos particulares para llegar a conclusiones generales, las cuales explican un fenómeno. Utiliza la observación directa de los fenómenos, la experimentación y las relaciones entre estos, se complementa con el análisis para separar los actos más elementales de un todo y examinarlos de forma individual (Franyutti, 2006, pág. 46).

En este método se distinguen con claridad cuatro factores perfectamente señalados los cuales son:

- **Observación:** atención cuidadosa de un hecho con el fin de conocerlo. Esta observación procura determinar relaciones entre los hechos, como primer paso de inducción.
- **Hipótesis:** aplicación provisional de un hecho o fenómeno observado.
- **Experimentación:** realización y repetición deliberada de fenómenos para verificar la hipótesis.
- **Generalización:** De ser comprobada la hipótesis en este punto, se llega a la conclusión general que establece las características y relaciones de ciertos fenómenos.

### 2.1.3 Método Deductivo

En este método se toma en cuenta la forma como se definen los conceptos, los cuales se los elabora en diferentes etapas de intermediación que, permite el paso de afirmaciones generales a otras más particulares, hasta acercarse a la realidad (Ruiz, 2007, pág. 20).

Los pasos para una mejor estructuración del método consisten en:

- Determinar los hechos más importantes en el fenómeno por analizar.
- Deducir las relaciones constantes de naturaleza uniforme que dan lugar al fenómeno.
- Por medio de la observación se determina la realidad para comprobar las leyes.
- Concluir los aspectos particulares.

En el presente estudio este método se utilizará para la comprobación de la hipótesis planteada y, así diseñar premisas generales gracias a los resultados específicos o particulares de la problemática identificada.

#### **2.1.4 Empírico**

Este método se utilizará en la presente investigación, estableciendo la observación y experiencia de expertos en el tema de negociación de acuerdos comerciales, así como personas que están directamente asociados en el sector ganadero, obteniendo de esta manera datos reales para la elaboración de resultados.

#### **2.1.5 Método Sintético**

El método es un camino para llegar a un resultado mediante la descomposición de un fenómeno en sus elementos constitutivos. Este estudia los hechos, partiendo de la descomposición del objeto de estudio en cada una de sus partes para estudiarlas en forma individual, posterior a esto se integran dichas partes para estudiarlas de manera integral o sintética (Falcón, 2013).

El método sintético se refiere a la composición de las cosas o de los fenómenos, mediante la unión de sus partes, por lo tanto, este procede de lo simple a lo complejo, donde los elementos simples que fueron separados en el análisis, posterior a su revisión se integran debido a dicha síntesis. Este método acarrea, por ende, de causas a efectos y de principios a conclusiones (Baldeón, 2012).

Entre las etapas del método sintético se pueden manifestar:

- Observar.
- Clasificar.
- Relacionar.
- Interpretar.
- Explicar.

Una vez interpretada la información se utilizará este método a fin de obtener las conclusiones y recomendaciones del presente trabajo de investigación.

## **2.2 TIPO DE ESTUDIO**

### **2.2.1 Descriptivo**

En la presente investigación el estudio descriptivo es de importancia por cuanto ayudará a especificar las propiedades más relevantes, midiendo o evaluando diversos aspectos del objeto de estudio, gracias a este tipo de estudio se podrá consolidar la evolución de las exportaciones a la Unión Europea acorde al nuevo cuadro multipartes.

### **2.2.2 Exploratoria**

Se ha realizado la investigación exploratoria, ya que permitió conocer a profundidad el tema y ayudó a plantear el contenido de investigación “Análisis de las exportaciones ecuatorianas de los productos tradicionales a la Unión Europea dentro del nuevo cuadro del acuerdo multipartes”.

## **2.3 FUENTES**

### **2.3.1 Primarias**

Las fuentes primarias se basarán en la recolección de datos, mediante la realización de una encuesta para los fabricantes de productos tradicionales que exportan productos a la Unión Europea.

#### **Población Objetivo**

Fabricantes de productos tradicionales.

#### **Muestra**

Considerando que es muy amplia la población que está involucrada en la presente investigación, se tomó como muestra a 50 habitantes de Quito, sus edades oscilan entre

35 y 60 años, hombres y mujeres, quienes realizan exportaciones de sus productos a otros países.

### **Unidad de Muestreo**

La unidad de muestreo estuvo conformada por cada una de las personas o individuos que integraron la muestra de la presente investigación.

### **Marco Muestral**

Hay dos tipos básicos de marcos de muestreo utilizados para la última fase de selección de una encuesta que se va aplicar a una población cualquiera, por muestreo probabilístico: marcos de áreas y marcos de lista.

Las unidades muestrales de un marco de áreas; son áreas de terreno llamadas segmentos y la probabilidad de selección de cada segmento es proporcional a su superficie. Las unidades muestrales de un marco de lista suelen ser las exportaciones de productos tradicionales o las direcciones de los exportadores, en este trabajo la dirección vienen a ser la ciudad de Quito.

Por consiguiente, existen dos tipos básicos de diseños de muestreo en función de la unidad muestral de la última etapa y de las reglas para asignar sus probabilidades de selección, a saber: diseños de muestreo de áreas y diseño de muestreo de lista, estos últimos se refieren a las encuestas por muestreo con marco de lista.

### **Tipo de Muestra.**

Universo

**Criterios de Elegibilidad.**

- **Criterios de inclusión:**

Se incluirá a todos los fabricantes cuya exportación de productos tradicionales haya cambiado dentro del nuevo Acuerdo Multípartes con la Unión Europea.

- **Criterio de exclusión:**

Se excluirá a los fabricantes cuya exportación hacia la Unión Europea sea mínima o no haya experimentado un suficiente cambio con el nuevo Acuerdo Multípartes con la Unión Europea.

**2.3.2 Secundarias**

Las fuentes en las que se basará el presente estudio de investigación serán documentos que contienen información nueva y original, como libros, revistas científicas y de negocios, documentos oficiales de instituciones públicas, informes técnicos y de investigación de instituciones públicas o privadas, estos documentos serán principalmente los siguientes:

- Documentos elaborados por el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (Pro Ecuador).
- Revistas específicas dirigidas al sector, asociaciones gremios y cámaras de comercio.
- Datos estadísticos actuales del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE) y del Consejo de Comercio Exterior.

### Operacionalización de Variables

**Tabla 3. Variable Independiente:** Acuerdo Multipartes

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADOR	ESCALA
ACUERDO MULTIPARTES.	Son convenios comerciales, financieros, sociales, judiciales que se realizan entre países, socios.	Acuerdo Multiparte	Dólar Euro Leyes Contrato	Ordinal

**Tabla 4. Variable Dependiente:** Exportaciones ecuatorianas de los productos tradicionales a la unión europea

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADOR	ESCALA
EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE LOS PRODUCTOS TRADICIONALES A LA UNIÓN EUROPEA	Las exportaciones ecuatorianas a la unión europea describen los productos nacionales que son considerados tradicionales en el país, que se exporta a diferentes lugares fuera del país con fines comerciales.	Exportaciones internacionales. Productos tradicionales. Países participantes en el tratado de la unión europea.	Libras, kilogramos, toneladas de productos. Comestibles. Restringidas.	Ordinal

## **CAPÍTULO III**

### **3. MARCO TEÓRICO**

#### **3.1 ANTECEDENTES DEL TRABAJO DE TITULACIÓN**

Con el propósito de dar el fundamento teórico al presente proyecto y construir una base teórica propia, se realizará mención de trabajos de titulación, realizados por profesionales en años anteriores, los mismos que expresaron en su momento el interés por recabar información sobre el presente tema de investigación.

##### **3.1.1 Antecedente 1**

**Título:** La política comercial del Ecuador y su impacto en la diversificación de la oferta exportable y de mercados periodo 2007 – 2011.

**Autor:** Economista Guido Omar Macas Acosta

**Universidad:** Universidad de Guayaquil

**Fecha, marzo 2014**

Con la intención de fundamentar científica y teóricamente, el autor plantea varios objetivos y conclusiones, los mismos que fueron plasmados en su trabajo de titulación, considerando que son los correctos.

Partiendo de que el comercio exterior es una pieza fundamental para el crecimiento y desarrollo de la economía, desde la década de los sesenta y setenta Ecuador buscó agresivamente su espacio en el mercado internacional. El objetivo es armonizar las reglas y aumentar el flujo comercial (Macas, 2014).

El autor establece como objetivo general.

Analizar la incidencia de la política comercial en la diversificación de las exportaciones y los mercados.

Siendo como objetivos específicos.

- Analizar la evolución del comercio exterior de Ecuador.
- Medir el impacto de las políticas comerciales en la balanza comercial.
- Elaborar una estrategia comercial para lograr una efectiva dinamización del comercio exterior ecuatoriano.

Para lo cual el autor mediante un análisis exhaustivo concluye.

“La política comercial del Ecuador que se aplica desde el 2007 no ha logrado disminuir el déficit comercial no petrolero ni ha permitido diversificar los mercados”, si se cumple. Luego de realizar un análisis de las estrategias comerciales y la situación actual que atraviesa la balanza comercial, ha permitido describir que en los últimos cinco años no se ha mejorado la diversificación de productos con mayor valor agregado y nuevas presentaciones. Además, que hay una alta concentración en pocos mercados internacionales. Se puede puntualizar que sólo diez productos de exportación representan entre el 79,1 y 81,2% del total de las ventas. Así también que, solo diez países concentran entre el 68,7 y 77,2% el destino de las ventas ecuatorianas.

Si se analiza el saldo de la balanza comercial, la situación es dramática. Entre el 2007 y 2012 se registraron dos saldos positivos (2007 y 2008) y el resto fue déficit. En el 2010 se registró el déficit más alto pues llegó a 1.979 millones de dólares para luego en el 2012 ubicarse en 440 millones. Si se revisa la balanza comercial no petrolera la situación es crítica, pues en el mismo periodo se registra solo déficit y cada vez ascendente. En el 2007 se ubicó en 4.336 millones y, en el 2012 subió a 8.791 millones.

La eliminación de las preferencias arancelarias que otorgaba la culminación del Sistema General de Preferencias (SGP) en la Unión Europea, ha dejado al país es una desventaja comercial. No solo para perder mercados sino para incrementar la oferta exportable, ya que cualquier producto deberá pagar aranceles y eso encarece el producto.

La aplicación de nuevas normas legales en el sector comercial y la creación de organismos que regulen el comercio externo, no ayudará a mejorar las ventas de los productos, sino se firman acuerdos comerciales, de cooperación y desarrollo con los principales socios. De ahí que la estrategia comercial debe ser urgente para que no se pierda más mercado y se mejore el saldo comercial.

La diversificación de productos no tradicionales, adquiere una mayor importancia cuando se habla del futuro del país, ya que la situación actual y sus perspectivas muestran graves dificultades en cuanto tiene que ver con los altos déficits comerciales en la balanza comercial que limita el ingreso de divisas a la economía. Entonces, esta nueva diversificación de productos es oportuna, permite reducir esa dependencia y lograr mejorar los ingresos de divisas, empleo, educación, tecnología, etc. Ya que actualmente se ve que algunos productos no tradicionales se han ubicado con éxito en los mercados internacionales como es el caso concreto de las flores, melón, sandía, etc.

### **3.1.2 Antecedente 2**

**Título:** “El comercio externo entre Ecuador y la Unión Europea: periodo 2008-2014. Aproximación analítica”

**Autor:** Ingeniera Gladys Verónica Calderón Vargas

**Universidad:** Universidad de Guayaquil

**Fecha, enero 2015**

Con la intención de ampliar el conocimiento se cita el criterio profesional del autor, quien define a las exportaciones ecuatorianas de la siguiente manera.

Un acuerdo comercial en el contexto de las relaciones internacionales se lo define o interpreta como un convenio o tratado vinculante celebrado entre dos o más países, mediante el cual se comprometen a acatar y respetar condiciones específicas en su intercambio comercial, lo cual comprende concesiones mutuas para lograr el beneficio económico social de estos países. La consistencia de un acuerdo comercial, tal como el

celebrado entre Ecuador y la Unión Europea, responde a su vez a un panel de beneficios que bien pueden ser resumidos en la forma siguiente.

La integración comercial. - conformada por el reto que dispone y exige mejorar los índices de producción empresarial, reflejada en calidad, innovación y diversificación en aras de poder competir internacionalmente. Se considera que estos procesos multiplican las oportunidades de empleo en los países participantes.

Las reglas de origen. - Hacen relación a las normas que disponen cuales son los productos que pueden ingresar al mercado con el que se ha firmado el acuerdo, orientadas a estimular la cadena doméstica de producción y a su vez la de la región.

El acceso a los mercados. - Propician lograr que los productos del país alcancen ingresar a otros mercados sin barreras arancelarias o no arancelarias, a la brevedad posible.

La defensa comercial. - Permite establecer mecanismos orientados a corregir determinadas distorsiones en el comercio, todo ello ante la eventualidad que en lo posterior un país se beneficie más que otro.

Captación de divisas. - Elemento clave de un acuerdo, en especial para economías dolarizadas como el Ecuador, donde las ejecutorias de acuerdos comerciales son necesarias, en aras de incentivar las exportaciones y, por tanto, de mayor disponibilidad de divisas.

Durante el periodo 2010-2014, se ha constatado un mayor aporte de las exportaciones no tradicionales, lo cual ha propiciado un claro proceso de diversificación en la oferta exportable. En particular, los rubros de ventas a Europa de productos como flores, atún, conservas de frutas, verduras, etc., han asumido mayores ritmos de comercialización; igual tendencia han registrado los bienes de la industria de alimentos preparados a base de frutas, enlatados de mar, jugos, etc. a la cual se suman artículos textiles, madera, etc.

En base al análisis que brinda el autor se concluye que la importancia del comercio externo ecuatoriano, a lo largo del siglo pasado y el actual. Es posiblemente el mayor referente del país a nivel mundial, con positiva trayectoria que, en prolongado momento, a través de un determinado producto lo ha convertido en el mayor exportador a nivel mundial. Actualmente, el Ecuador exporta sus bienes aproximadamente a 135 países, muy en particular a la Unión Europea, donde alcanza un mercado de 38 receptores. De aquí la importancia para analizar las perspectivas del reciente acuerdo comercial celebrado con los países de la UE.

De igual forma la elevada importancia que en las últimas décadas ha registrado el comercio externo ecuatoriano, basado en el rubro exportaciones, más aún desde el año 2000 cuando el país acogió el esquema dolarizado y la economía quedó fuertemente supeditada a la captación de divisas mediante sus ventas al exterior.

### **3.1.3 Antecedente 3**

**Título:** “El acuerdo multipartes entre la Unión Europea y Ecuador: impacto en el sector ganadero ecuatoriano.”

**Autor:** Ingeniera Fanny Shirley Encalada Monteros

**Universidad:** Universidad Internacional del Ecuador

**Fecha, mayo 2017**

En la presente tesis su autor ha creído conveniente mencionar los siguientes aspectos relacionados al tema de investigación, mismos que son plasmados en su tesis.

El Acuerdo Comercial con la Unión Europea es el mismo tipo de Acuerdo que negociaron Colombia y Perú. Sin embargo, hay especificidades para el Ecuador que reflejan lo dispuesto por la Constitución en relación al modelo de desarrollo nacional y le confieren plena originalidad. Por este motivo los compromisos asumidos y las listas nacionales en los distintos campos de la negociación, tienen sus propias particularidades para el caso del Ecuador.

La adhesión de un País Andino candidato a este Acuerdo se efectúa mediante la conclusión de un Protocolo de Adhesión, previamente aprobado por el Comité de Comercio (Ministerio de Comercio Exterior, 2014).

El Acuerdo permitirá el acceso sin aranceles al mercado europeo de productos agrícolas.

La autora establece como objetivo general:

- Determinar el impacto en el sector ganadero de Ecuador en consecuencia a la firma del Acuerdo Multipartes entre la Unión Europea y el Ecuador y, aportar con posibles incentivos en este sector con el fin de que no sea afectado de forma negativa.

Y como objetivos específicos:

- Analizar la conveniencia de la integración económica comercial, sus diferentes modalidades y niveles y, cuál sería el aporte en el desarrollo del comercio internacional de los países firmantes.
- Analizar y determinar las potencialidades y deficiencias del comercio entre la Unión Europea y el Ecuador.
- Estudiar el sector ganadero ecuatoriano mediante una investigación primaria y secundaria para verificar la relevancia a nivel interno y externo.
- Analizar los impactos en el área económica y social en el sector ganadero, la firma del Acuerdo Multipartes entre el Ecuador y la Unión Europea.

Para lo cual la autora, mediante su metodología de investigación llega a la siguiente conclusión.

En cuanto al comercio exterior entre el Ecuador y la Unión Europea, se llega a verificar que la balanza comercial es negativa, sobre todo en la parte de carne las

exportaciones son casi nulas, por lo que se puede concluir que con la firma del acuerdo existirá la posibilidad de ingresar con este producto al bloque europeo, pero lamentablemente falta preparación, un tiempo de 5 años de lo que dura la desgravación es demasiado poco y, hasta esa fecha las importaciones desde Europa habrán incrementado en lo que correspondiente a productos similares, lo cual no es conveniente para este sector, en cuanto a lácteos, al momento se tienen exportaciones pero en su mayoría no son a países de la Unión Europea y se sabe que las exigencias de Europa harán que el ingreso de los productos sea más complicado y, la exportación desde Europa podría incrementar de acuerdo a los cupos otorgados año tras año.

Según la investigación de la (Agencia EFE, 2017): la economía de Ecuador crecerá un 1,0 % en 2017, después de haber caído un 1,5 % el año anterior y, se proyecta un avance de 1,3 % en 2018, afirmó el jueves 14 de diciembre la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

El PIB por habitante cerrará con una baja del 0,5 % en 2017, mientras la inflación debería terminar el año con una tasa del - 0,1 % y el desempleo en un 5,5 %, que representa una disminución del 1,3 % respecto del año anterior. La balanza de pagos cerrará con un superávit de 192 millones de dólares en la cuenta corriente y un déficit de 231 millones en la cuenta de capital y financiera. Para 2018, la CEPAL espera que Ecuador continúe su crecimiento en un 1,3 %, dado que, si se excluyen las amortizaciones de deuda, no se considera una reducción del gasto y en las proyecciones de los precios del crudo se prevé un precio promedio levemente superior al de 2016.

## **3.2 BASES TEÓRICAS**

### **3.2.1 Comercio**

Se puede considerar al comercio como la compra de mercancías o efectos para su reventa, hecha de modo habitual y sin introducir regularmente modificaciones en la forma o substancia de dichos bienes (Cucalón, 2016).

Según el Instituto de promoción de exportaciones e inversiones (2014) el comercio conlleva a una serie de actos comerciales de compra y venta, exportaciones e importaciones entre varios implicados, con el objetivo de culminar negocios comerciales que beneficien a ambas partes.

Por su extensión geográfica, el comercio puede ser interior o internacional. Siendo el interior la venta en el país de mercancías producidas o compradas dentro del mismo, aun cuando procedan del extranjero. Por otro lado, el comercio internacional consiste en la importación o exportación de mercancías. Sin embargo, no siempre tiene lugar la importación o exportación por el intermedio del comerciante (Ballvé, 2004).

La función vital del comercio consiste en superar las distancias de lugar y de tiempo que se producen entre la producción y el consumo. A este le corresponde formar parte del desarrollo de la demanda, tal como resulta de la situación del mercado, en base a los precios para establecer una producción que se adapte en lo posible a las evoluciones de la demanda para evitar que la oferta sea excesiva o defectuosa (Cucalón, 2016).

### **3.2.2 Comercio Exterior**

Según de Paula de la Hoz (2013) el comercio exterior o internacional estudia las causas y leyes que gobiernan los intercambios de bienes y servicios entre los habitantes de los diferentes países en su interés por satisfacer sus necesidades de bienes escasos.

En base a esta definición es necesario resaltar una cualidad que hace diferente al comercio internacional de cualquier otro tipo de comercio. Siendo la razón que para poder realizar un intercambio de bienes se debe atravesar las fronteras de un país. Generalmente esta frontera que se cruza, está controlada por una aduana que se encarga de controlar la entrada y salida de recursos.

Hoy en día, el comercio exterior empezó a potencializarse y trajo consigo economías de escala y la posibilidad de suplir las necesidades de un mercado mundial. Para poderlo hacer se armaron complejos entramados de comercialización, con el fin de,

abastecer necesidades en varias partes del mundo, debido a esto varias necesidades incrementaron como son transporte, calidad, servicio, etc. (De la Hoz, 2013).

Según la teoría de Adam Smith descrita por Ricardo Bustillo (2000) considerado también como la ventaja absoluta, el autor desarrolló un conocimiento sobre el comercio exterior que contribuye a la explicación de las razones por las cuales este se produce, el cual evalúa si es un proceso que brinde beneficios o perjudique a la sociedad.

El autor expresó que en las condiciones de libre comercio, cada país se especializaría en la elaboración de bienes para cuya fabricación fuera más eficiente, importando el resto de productos. Así, gracias a las economías de escala y la especialización se alcanzaría cotas superiores de bienestar. De esta manera se posiciona frente al proteccionismo mercantilista, situándose a favor de la liberalización de los intercambios internacionales para promover un mayor bienestar.

### **3.2.2.1 Exportación**

Según Daniels & Radebaugh (2005) La exportación es el medio más común del que se sirven varias entidades para iniciar sus actividades internacionales. Es decir, que estas empresas que se introducen a la exportación lo hacen sobre todo para incrementar sus ingresos de ventas, para conseguir economías de escala en la producción y para que puedan diversificar sus sedes de ventas.

Según el plan de negocios de exportación de Bancomext, (2000) existen varias formas de exportar un producto, de entre las cual se puede mencionar.

**Tabla 5. Formas de Exportación**

<b>Exportación directa</b>	La exportación directa se determina cuando la empresa toma la iniciativa de buscar una oportunidad de exportación, la cual puede originarse por varias causas, entre las que se destacan son: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Contracción del mercado interno.</li> <li>• Empresarios.</li> <li>• Riesgos comerciales.</li> </ul>
<b>Exportación indirecta</b>	Es utilizada por aquellas empresas que no tienen mucha experiencia o bien están al inicio de realizar transacciones en los mercados internacionales. Es decir, que es el uso por un exportador de otro exportador como intermedio. De esta forma hay una oportunidad de introducirse a los mercados internacionales.
<b>Regímenes aduaneros de Exportación</b>	Las exportaciones se definen como la salida, con destino a otro país o a una zona franca industrial, de mercancías que hayan tenido circulación libre o restringida.

Fuente: (Bancomext, 2000)

### 3.2.2.2 Aranceles

El arancel es considerado como un impuesto que se grava a la entrada de las mercancías en la frontera de un país y que se aplica de diferente forma dependiendo de los distintos porcentajes sobre el valor del producto que hay que pagar en frontera para cada tipo de producto.

Un arancel es el impuesto o gravamen que se aplica a los bienes que, son objeto de importación o exportación. El más extendido es el que se cobra sobre las importaciones, mientras los aranceles sobre las exportaciones son menos corrientes existiendo varios tipos de aranceles (Global Business Organization, 2016).

**Tabla 6. Formas de Exportación**

<b>Arancel de valor agregado o ad valorem</b>	Es el que se calcula sobre un porcentaje del valor del producto (CIF).
<b>Arancel específico</b>	Se basa en otros criterios como puede ser el peso o unidad de volumen. Es un pago establecido por cada unidad de bien importado. Este arancel grava las importaciones de los productos agropecuarios

Fuente: (Global Business Organization, 2016)

El Arancel es beneficioso ya que el estado recauda más ingresos que los puede reinvertir en beneficio o promoción del comercio internacional. De igual manera, este

protege a la industria nacional o a los productores locales del ingreso o posible ingreso masivo de productos que pudieran afectarlos en cuanto a competitividad y precios.

### 3.2.2.3 Barreras Arancelarias

Como el arancel es un impuesto que se aplica en el comercio internacional para agregar valor al precio de las mercancías en el mercado de destino, con el objetivo de proteger a los bienes y servicios similares que se produzcan en el citado país.

### 3.2.2.4 Barreras no arancelarias

Se refiere a las disposiciones gubernamentales que obstruyen el ingreso libre de mercancías a un país determinado, poniendo requisitos de ingreso a los productos o servicios como: determinadas reglas o ciertas características (Bautista, 2014)

Se especifican las siguientes barreras no arancelarias en la siguiente figura:

DETERMINACIÓN DE PRECIOS	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Son precios mínimos y máximos que puede exigirse para el ingreso o egreso de cierto tipo de bienes para protección de una industria.</li> </ul>
MEDIDAS COMPENSATORIAS	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aquellas utilizadas con el fin de neutralizar cualquier subsidio concedido directa o indirectamente a la fabricación, producción o exportación de cualquier mercancía.</li> </ul>
EXIGENCIA DE PORCENTAJE DE CONTENIDO NACIONAL	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Licencia que se concede con la condición de que el producto que se exporte incluirá un determinado % de insumos nacionales.</li> </ul>
MERCANCÍAS DE PROHIBIDA IMPORTACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prohibición incondicional de importar cualquier tipo o clase de mercancías, sin mediar el país de origen.</li> </ul>
INSPECCIÓN PREVIA AL EMBARQUE	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Control obligatorio de la calidad, la cantidad y el precio de los productos antes de su embarque en el país exportador, efectuado por la agencia de inspección designada a este efecto por las autoridades del país importador.</li> </ul>
NORMAS TÉCNICAS Y REQUISITOS DE CALIDAD	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Requisitos técnicos al producto: norma, especificación técnica o código de conducta; con el objeto de proteger la vida o la salud de las personas, animales y plantas; para proteger el medio ambiente, la fauna y la flora silvestre.</li> </ul>
ETIQUETADO DE LA MERCANCÍA	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Disposiciones que regulan el tipo y tamaño de los signos que deben estamparse en los embalajes y las etiquetas, y detallan la información que puede o debe proporcionarse al consumidor.</li> </ul>
REQUERIMIENTOS SANITARIOS	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Medidas con el fin de proteger la salud de humanos, vida de animales, preservación de vegetales de los riesgos por entrada o propagación de plagas. Incluye medidas como autorizaciones previas, registros y certificados sanitarios e inspecciones sanitarias.</li> </ul>
AUTORIZACIONES O LICENCIAS PREVIAS	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Son requisitos previos, que el importador o exportador debe cumplir antes de iniciar su trámite respectivo de aprobación de su permiso para importar o exportar sus productos.</li> </ul>

**Figura 1. Barreras no arancelarias**

Fuente: (Bautista, 2014)

En consecuencia, según un informe emitido por la (ALADI/SEC, 2017): menciona que entre el grupo de medidas que un país aplica a sus exportaciones incluyen impuestos a la exportación, las cuotas de exportación o prohibiciones de exportación, entre otros. Este capítulo se utiliza cuando la medida se impone por el país exportador en sus exportaciones, sin ningún tipo de intervención o requisitos por el país importador.

### **3.2.3 Comercio entre la Unión Europea y el Ecuador**

Existen múltiples razones que permiten explicar por qué se produce el intercambio de bienes entre naciones. Entre las más obvias se encuentran aquellas en las que los consumidores pueden adquirir productos elaborados por empresas extranjeras más baratas o de mejor calidad que los producidos en el propio país. Todas estas diferencias en producción, recursos y mano de obra barata permiten explicar porque se presentan los intercambios entre países.

El comercio internacional es una de las principales fuentes del crecimiento de la economía mundial y uno de los pilares del proceso de globalización actual. El comercio internacional es una herramienta de sustento y ayuda para entender por qué comercian los países y cuáles son los beneficios asociados a los intercambios. A pesar de esto, del análisis del comercio mundial se desprende que existen importantes diferencias en la participación de las distintas regiones y países, lo cual explica los distintos grados de integración en la economía global (Pérez, 2010).

Según el Ministerio de comercio exterior (2014), el Ecuador tiene actualmente en vigencia 31 acuerdos comerciales suscritos, los cuales datan del año 2008 con aproximadamente 15 países, entre estos países se encuentran Chile, Brasil, EEUU, México, Uruguay entre otros.



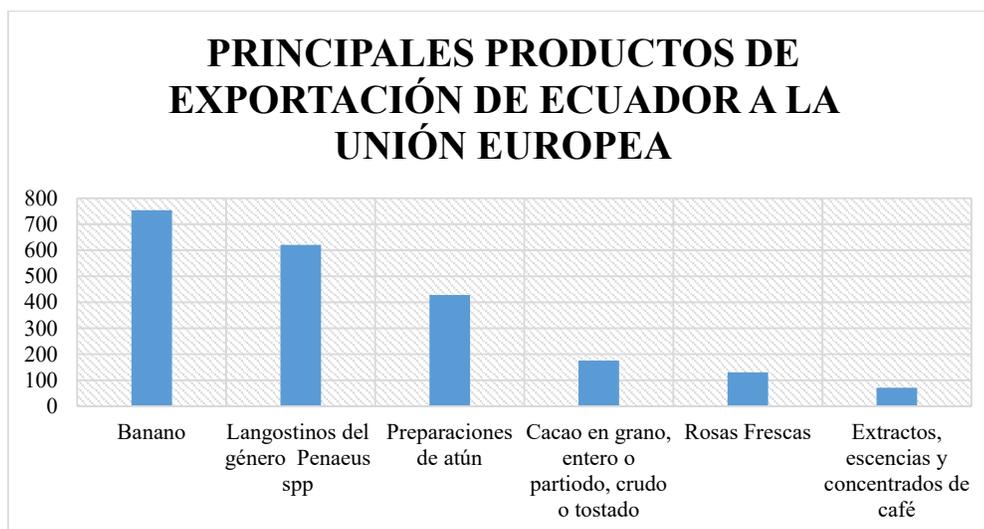
**Figura 2. Acuerdos comerciales en el mundo**

Fuente: (Diario el Telégrafo, 2015)

Lo negociado en el Acuerdo permitirá el ingreso al mercado europeo sin aranceles de rosas, palmito, café, aceite de palma, margarinas, cacao, chocolate, jugos y confites de frutas tropicales, mermeladas, vegetales, cereales, entre otros productos. Algunos de esos productos de exportación benefician directamente a pequeños productores tanto de la sierra como de la costa. Así, por ejemplo, para el caso del plátano el 71% de los productores son pequeños, para cacao es el 68%, en brócoli es el 63%, en piñas el 68%, café el 79%, y quinua el 94%.

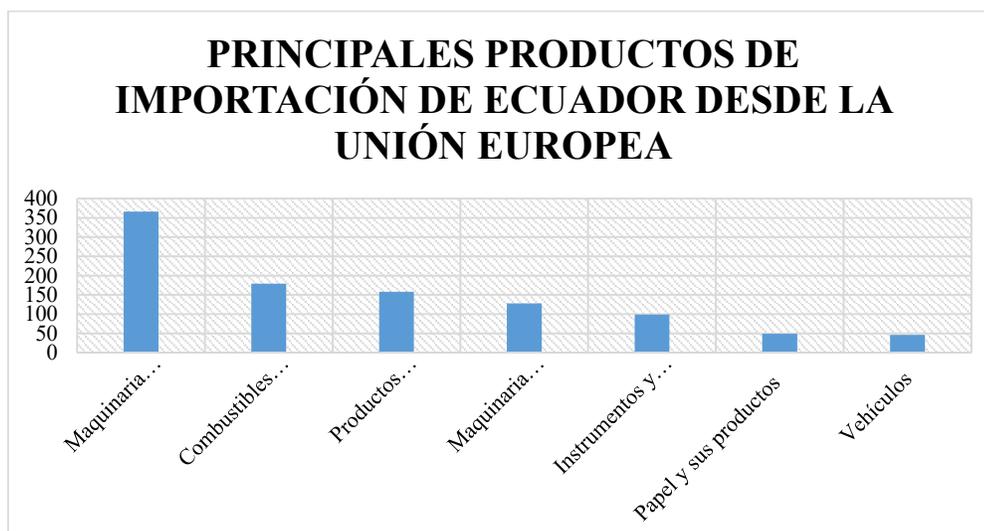
Adicionalmente, se negoció un contingente libre de arancel para 37.000 toneladas con crecimiento del 3% anual para exportar maíz duro y derivados; 5.000 tm arroz; 15.000 toneladas con un crecimiento del 3% anual para exportar azúcar cruda y panela y, adicionalmente, un contingente de 10.000 tm para azúcar blanca (Ministerio de Comercio Exterior, 2014)

En las siguientes figuras se puede ver los principales productos de importación y exportación a la Unión Europea.



**Figura 3. Principales productos de exportación de Ecuador a la Unión Europea**

Fuente: Eurostat. 23/03/2017



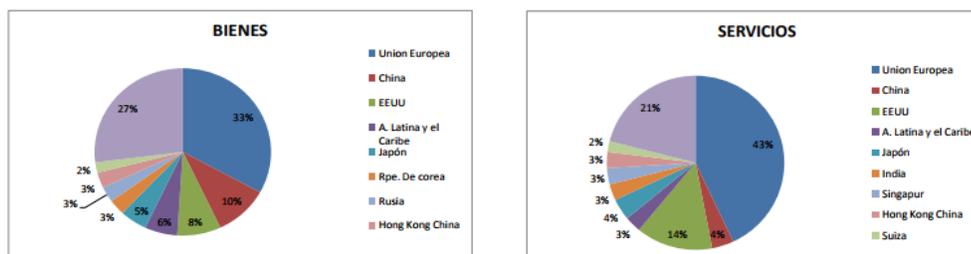
**Figura 4. Principales productos de importación de Ecuador desde la Unión Europea**

Fuente: Eurostat. 23/03/2017

### 3.2.3.1 La Unión Europea en la economía mundial

Actualmente la Unión Europea es una entidad supranacional compuesta por 28 estados, entre ellos destacan: Alemania, Bélgica, Italia, Francia, Luxemburgo y los países

bajos. Según el economista Manuel López (2014) la Unión Europea representa un gran aporte del producto interno bruto en la economía mundial siendo este el 33% del comercio internacional de bienes y el 43% con respecto a servicios.



**Figura 5. Aporte de la UE en el comercio internacional**  
Fuente: (López, 2014)

Según la Organización Mundial del Comercio (2012) el intercambio comercial con la Unión Europea y sus 28 países miembros mantuvo cerca del 34% del comercio mundial para el año 2012, siendo el principal exportador e importador a nivel mundial.

En el caso de Ecuador, la importancia del mercado europeo ha llegado a representar el 11% del total de exportaciones y el 10% del total de importaciones del país en 2012. Hoy en día, las exportaciones ecuatorianas al mercado comunitario europeo se han concentrado en el ámbito de productos artesanales y tradicionales, legumbres, plantas, pescado, camarón, artesanías, confites, entre otros. No obstante, existe un gran potencial de exportación de nuevas líneas de productos de mayor valor agregado.

### 3.2.3.2 Exigencias de ingreso de productos a la Unión Europea

La Unión Europea es un mercado muy exigente en el ámbito de calidad, debido a esto, las certificaciones que mantienen dichas empresas tienen un rol de alta importancia. Los sellos de calidad son un requerimiento sumamente importante para el ingreso de productos a este mercado.

El Acuerdo Comercial incluye, disposiciones específicas en materia de reglamentación técnica que, busca garantizar que los productos comercializados entre las partes cumplan con los requisitos establecidos tanto en la UE como en el Ecuador.

Estas disposiciones responden al derecho de los países miembros de aplicar medidas para lograr objetivos legítimos de política, como la protección de la salud y seguridad humana, la preservación del medio ambiente, los derechos del consumidor, así como no crear obstáculos innecesarios al comercio. De igual forma el Acuerdo incluye también disposiciones que generan una mayor transparencia en base a reglamentos técnicos, normas y procedimientos de evaluación de la conformidad, con la finalidad de facilitar el comercio entre las partes. De esta forma, los requisitos principales se clasifican en fitosanitarios, medioambientales, técnicas, normas de comercialización y restricciones a la importación.



**Figura 6. Disposiciones Específicas**

Fuente: (European Commission, 2016)

Utilizando el Export Help Desk para identificar los requerimientos para la exportación de Textiles a Alemania, pantalones industriales se necesita:

El etiquetado donde se especifican las características necesarias para el mismo:

- Solo los productos textiles compuestos exclusivamente por la misma fibra pueden etiquetarse o marcarse como "100%", "puro" o "todo".
- Los productos textiles multifibra deberán etiquetarse o marcarse con el nombre y el porcentaje en peso de todas las fibras constituyentes en orden descendente. Las fibras que aún no figuran en el Anexo 1 o las fibras que representan menos del 5% del peso total, pueden designarse como "Otras fibras", inmediatamente precedidas o seguidas de su porcentaje total en peso.
- El producto textil que contenga dos o más componentes textiles que tengan diferente contenido de fibra textil deberá llevar una etiqueta o marca que indique el contenido de fibra textil de cada componente.

- Las fibras y fibras decorativas con efecto antiestático que no excedan el 7% y el 2%, respectivamente, del peso del producto están excluidas de la indicación del contenido de fibra.
- La presencia de partes no textiles de origen animal debe marcarse como "contiene partes no textiles de origen animal" en el etiquetado o marcado.
- Para los productos textiles cuya composición de fibras es difícil de determinar, pueden usarse los términos "fibras mixtas" o composición textil no especificada".
- El anexo IV establece disposiciones especiales para el etiquetado y el marcado de determinados productos textiles (productos de corsetería, tejidos bordados, etc.).

También las normas técnicas:

- Definición del producto  
La Directiva se aplica al equipo de protección personal (EPP), incluidos aquellos dispositivos: diseñado para ser usado o sostenido por un individuo para protección contra riesgos de seguridad y salud; y destinado para uso profesional y / o privado.
- La Directiva no se aplica a:  
EPI cubierto por otra directiva diseñada para lograr los mismos objetivos; o los productos excluidos.

### **1. Requisitos esenciales**

El EPP debe cumplir los requisitos esenciales de salud y seguridad establecidos en el anexo II de la Directiva. Se refieren al diseño, fabricación, materiales, pruebas, instrucciones, información que debe suministrar el fabricante y otros aspectos.

## **2. Estándares armonizados**

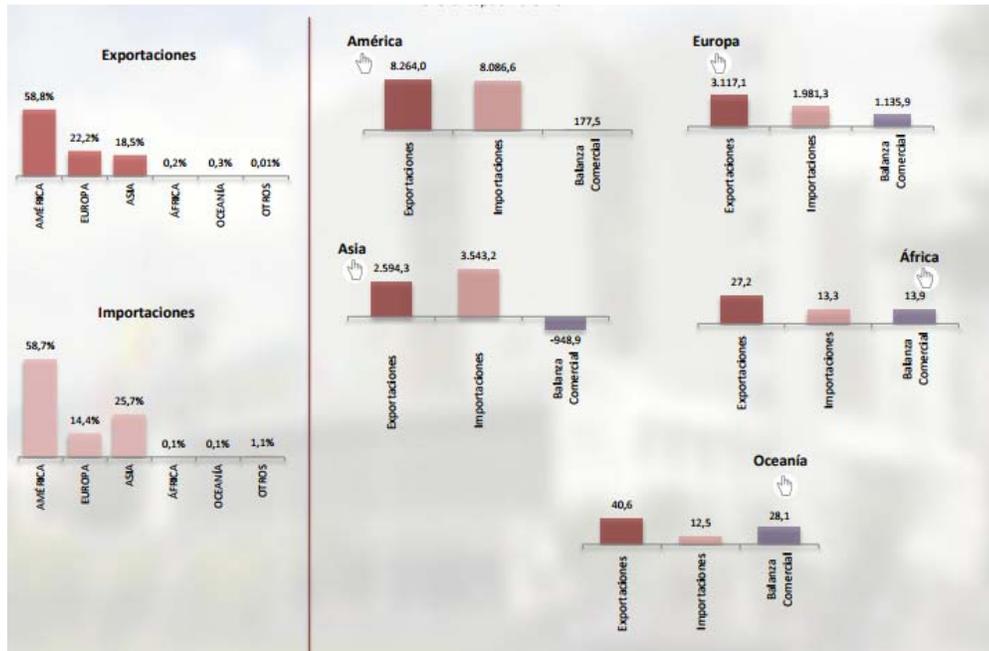
Los estándares armonizados son especificaciones técnicas que permitirían cumplir con los requisitos esenciales. Los productos fabricados de acuerdo con estas normas armonizadas se benefician de una presunción de cumplimiento de los requisitos esenciales.

Los estándares armonizados son desarrollados por los organismos europeos de normalización: CEN (Comité Europeo de Normalización) y CENELEC (Comité Europeo de Normalización Electrotécnica). Estos organismos son organizaciones independientes cuya misión es desarrollar normas voluntarias técnicas y electrotécnicas, respectivamente, para promover el libre comercio en el mercado único europeo. Las normas se publican en el Diario Oficial de las Comunidades Europeas y se transponen a la legislación nacional en forma de normas nacionales con características idénticas.

### **3.2.3.3 Situación comercial de Ecuador**

En cuanto al sector externo, como se ha percibido el petróleo ecuatoriano es el principal producto de exportación, siendo este el sector principal representativo de la economía. A pesar de existir otros productos como flores, camarón, banano, los cuales son también representativos; el petróleo sigue siendo el más importante y esencial en la situación comercial de Ecuador.

Ahora bien, en la figura a continuación se muestran los datos estadísticos sobre las exportaciones, importaciones y balanza comercial por continente.



**Figura 7. Exportaciones, importaciones y balanza comercial por continente**  
Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2017)



**Figura 8. Exportaciones, importaciones participación de los principales países Europeos**  
Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2017)

### **3.2.3.4 Situación actual comercial entre Ecuador y la Unión Europea**

Según la embajadora de la Unión Europea Marianne Van Steen (Agencia EFE, 2017) El flujo comercial entre Ecuador y la Unión Europea en 2017 se incrementó casi un 25% respecto al año anterior gracias a un acuerdo que entró en vigor el 1 de enero. Siendo las cifras de flujo comercial, fueron en el año 2016 de 4.360 millones, y entre enero y septiembre alcanzaban los 3.500 millones, impulsadas por el acuerdo, pero las previsiones apuntan que hasta finales de año el aumento alcance un 25 por ciento.

De igual manera Humberto Jiménez, ministro de funciones de comercio exterior menciona que el Ecuador incrementó en 276 millones de dólares sus ventas al mercado europeo gracias al acuerdo comercial.

### **3.2.4 Productos Tradicionales**

Según el Acuerdo Comercial Ecuador- Unión Europea (Ministerio de Comercio Exterior, 2014) se reconoce la obligación de.

Respetar, preservar y mantener los conocimientos, innovaciones y prácticas de las comunidades indígenas y locales que entrañen estilos tradicionales de vida pertinentes para la conservación y la utilización sostenible de la diversidad biológica y promover la aplicación más amplia condicionada al consentimiento informado previo de los titulares de tales conocimientos, innovaciones y prácticas que fomentarán la distribución justa y equitativa de los beneficios derivados de la utilización de tales conocimientos, innovaciones y prácticas. Por otro lado, se reconoce también que el cambio climático es un tema de preocupación común y global que requiere la más amplia cooperación posible de todos los países y su participación en una respuesta internacional efectiva y apropiada, para el beneficio de las generaciones presentes y futuras de la humanidad.

De entre los productos tradicionales se puede mencionar como los más exportados las frutas y flores pertenecientes a Ecuador. Según el ministerio de Comercio Exterior, las exportaciones de estos productos tradicionales han crecido considerablemente en un 20% entre enero y mayo del presente año, lo cual ha permitido el aumento de ventas y recuperación de los precios.

De igual manera el ministerio de Agricultura indica que las exportaciones de productos tradicionales en las que se incluyen el banano, cacao o el café registraron un incremento importante, lo que representaría un ingreso de más de 180 millones de dólares. Siendo el banano el líder del listado de productos que el país exporta. El producto que el Ecuador exporta es apetecido por su calidad, ya que responde a los requerimientos de los países que integran la Unión Europea. Sin embargo, es necesario mejorar la eficiencia productiva del país.

### **3.2.5 Acuerdo multipartes entre la Unión Europea y Ecuador**

Se plantearon diferente punto de negociación con la UE los cuales fueron:

**Acceso a mercados ámbito agrícola:** En esta mesa se analizó la situación de los productos que actualmente comercian las Partes. En el caso de la UE se analizaron sus importaciones bajo el esquema del SGP plus; las de aquellos productos que se importan por fuera del sistema preferencial arancelario; y, también las compras y el acceso para el banano (Ministerio de Comercio Exterior, 2017)

Según el Ministerio de Comercio Exterior el Ecuador asegura el libre acceso sobre un monto de comercio de cerca de 2.100 millones de dólares solo en el ámbito agrícola y de pesca, según los valores registrados durante el período 2010-2012.

Los productos que estarán beneficiados con estas preferencias arancelarias convenidas en el Acuerdo Comercial son: rosas, palmito, café soluble, aceite de palma, margarinas, cacao, café, chocolates, confites, frutas tropicales (mango, piña, maracuyá, pitahaya, papayas, plátano, etc.), vegetales (brócoli, espárragos, coliflores, alcachofas), cereales y derivados (quinua, cebada), derivados de panadería, vegetales procesados y preparados, jugos de frutas tropicales, mermeladas, pulpas de frutas, atún, camarón, pescados congelados, conservas, entre otros productos. Algunos de estos productos involucran a pequeños productores tanto de la sierra como de la costa.

En la siguiente tabla se observa la importancia en porcentaje de los pequeños productores en relación con la estructura productiva nacional.

**Tabla 7. Importancia de los pequeños productores**

<b>Productos</b>	<b>Peso de pequeños productores/Total del número de productores</b>
<b>Plátano</b>	71%
<b>Brócoli</b>	63%
<b>Piñas</b>	68%
<b>Palma</b>	43%
<b>Africana</b>	33%
<b>Palmito</b>	70%
<b>Café</b>	68%
<b>Cacao</b>	68%

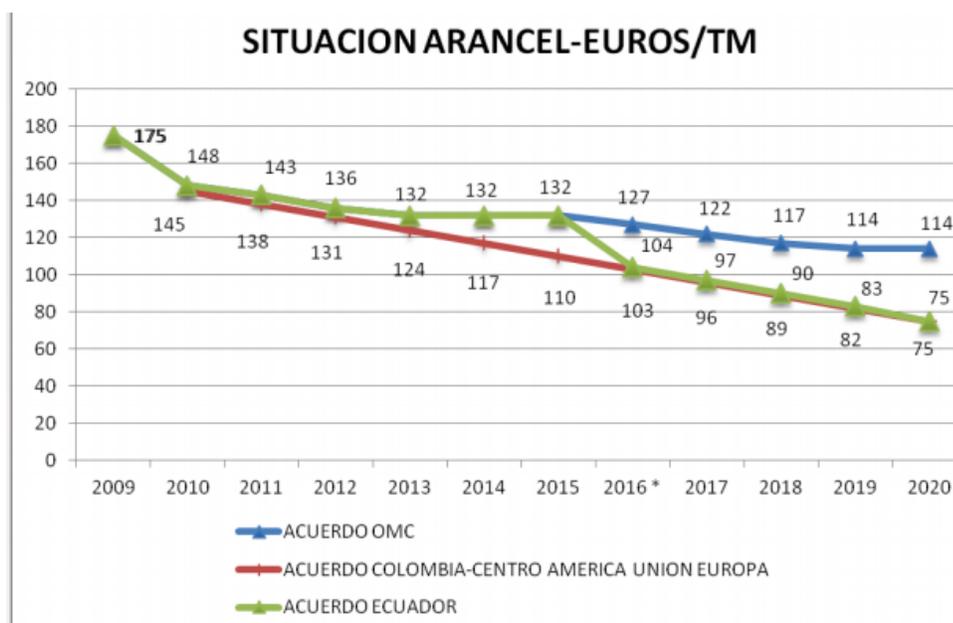
Fuente: (Ministerio de Comercio Exterior, 2017)

**Tabla 8. Productos de pequeños y medianos productores**

<b>Arroz</b>	Se obtuvo un contingente de 5.000 Tm/año, con una cláusula de revisión al final del año 5, contado desde la entrada en vigencia del Acuerdo, la cual establece que este monto se podrá incrementar en función del grado de utilización de dicho contingente.
<b>Azúcar</b>	Se negociaron dos tipos de contingentes: el primero de 15.000 Tm/año para las exportaciones nacionales del azúcar cruda y panela; el segundo de 10.000 Tm para los envíos del azúcar refinado y productos con altos contenidos de azúcar.
<b>Maíz duro y derivados</b>	Se obtuvo un contingente de 37.000 Tm/año.
<b>Yuca</b>	La UE concedió un contingente de 3.000 Tm año

Fuente: (Ministerio de Comercio Exterior, 2017)

De igual manera la siguiente figura muestra la situación de lo obtenido por Ecuador respecto del acuerdo en la OMC y la situación respecto de sus competidores de Centro América y Colombia.



**Figura 9. Situación respecto al acuerdo multipartes**

Fuente: (Ministerio de Comercio Exterior, 2017)

### En el ámbito pesquero

Con referencia a los productos de pesca del Ecuador, un proveedor importante de algunos de estos productos como el camarón y el atún a la UE, logró mejorar las condiciones de su acceso al mercado, en comparación el régimen anterior. En este sentido, el camarón, producto clave de la exportación, fue liberado del arancel de 3,6% a partir del 1 de enero de 2017. El atún está gozando del mismo beneficio con un acceso libre a la UE. Sin embargo, los productos europeos se benefician de períodos de desgravación arancelaria más largos. A la entrada en vigor, Ecuador liberó aranceles al 61% de los productos industriales de la UE mientras que el 39% restante obtendrá el acceso libre al mercado desde 5 hasta 17 años (Van Steen & Saurenbach, 2017)

### En cuanto al ámbito Industrial

- Ecuador ha obtenido acceso al mercado de Europa para todos los productos industriales incluyendo los del cambio de la matriz productiva, con cero de arancel desde la entrada en vigencia del Acuerdo. Las exportaciones

industriales a la Unión Europea en el 2013 fueron de cerca de USD 1,089 millones.

- En contrapartida Ecuador concede acceso a bienes industriales de Europa con una desgravación arancelaria en función de la sensibilidad generada respecto de la producción nacional. En ese contexto hay desgravación inmediata con cero % de arancel; desgravación en 5 años, otra en 7 años y la que contienen los productos con mayor sensibilidad en 10 años.
- El 73.4% del total importado por el Ecuador desde la UE en el año 2013 ingresó con cero aranceles. En consecuencia, entre los productos contenidos en canasta de desgravación inmediata constan: máquinas y aparatos tecnológicos, aeronaves, artículos de ortopedia, colorantes, fundiciones de metal, entre otros.
- En la canasta de desgravación en 5 años contados desde la vigencia del Acuerdo Comercial, constan productos como las medicinas, las maquinarias producidas en el país y productos de la fundición de metal.
- En la canasta de desgravación en 7 años contados desde la vigencia del Acuerdo Comercial, constan los vehículos de pasajeros, baldosas, colorantes y materias primas plásticas.
- En la canasta de desgravación a 10 años contados desde la vigencia del Acuerdo Comercial, se encuentran algunos bienes producidos en el país, especialmente de maquinaria, medicinas y otras fundiciones de metal. A continuación, se presenta una tabla que refleja la negociación con la UE, tomando en consideración los intercambios que justifican las concesiones y los datos de las importaciones del año 2013. (Ministerio de Comercio Exterior, 2017)

**Resultados de la negociación en materia de “Suministros de Servicios” en el Comercio Transfronterizo y Establecimiento**

**Tabla 9. Resultados de la negociación Comercio Transfronterizo y Establecimiento**

<b>Resultados negociación</b>		
<b>Acuerdo Multipartes Ecuador – Unión Europea</b>		
	<b>Comercio Transfronterizo</b>	<b>Establecimiento</b>
Total, compromisos	663	396
Total, compromisos negociados	516	322
Total, compromisos negociados sin ninguna restricción	411	267
Compromisos negociados en relación al máximo posible (b/a)	77.83%	81.37%
Compromisos sin restricción en relación al máximo posible (c/a)	61.99%	64.42%
Compromisos sin restricción en el total de compromisos negociados (c/b)	79.65%	82.92%

**Fuente:** (Ministerio de Comercio Exterior, 2017)

En lo que se refiere a los compromisos negociados en Comercio Transfronterizo y Establecimiento, el 77.83% y el 81.83%, respectivamente, fueron aceptados por Ecuador. Los compromisos en los que no se establecieron restricciones al comercio de servicios representaron un 61.99% y 67.42% en Comercio Transfronterizo y Establecimiento, respectivamente. Frente a lo acordado en la OMC (70%) el incremento es poco significativo (Ministerio de Comercio Exterior, 2017).

### **Servicios**

El sector de servicios representa alrededor de un 60% del PIB de Ecuador, en el caso de la UE, es más del 70%. El porcentaje de empleo en ambos casos es aún más alto. No obstante, persisten limitaciones que restringen el comercio de servicios entre ambas economías. Las cuatro libertades: libre circulación de bienes, servicios, personas y capitales entre los 28 estados miembros, en un área sin fronteras, forman la base de la Unión Europea.

Se consolidan las oportunidades para los servicios transfronterizos garantizando el establecimiento en áreas de interés clave, tales como: servicios financieros, servicios profesionales, transporte marítimo, distribución y servicios de telecomunicaciones. La disponibilidad de estos servicios conllevará al abaratamiento de costos de producción para las empresas locales, así como también para los consumidores que gozarán de mejores servicios de alta calidad a precios reducidos (Van Steen & Saurenbach, 2017)

### Otros aspectos a destacar del acuerdo

**Tabla 10. Aspectos a destacar del acuerdo**

La UE reconoce y respeta la soberanía del Ecuador en la administración, regulación, control y gestión de los sectores estratégicos, de conformidad con la Constitución ecuatoriana, incluyendo la potestad de delegar a la iniciativa privada.
La UE acepta que la CNT tenga acceso preferente al espectro radioeléctrico, con lo cual se garantiza el cumplimiento de servicio universal de telecomunicaciones.
En su oferta de acceso al mercado de servicios, el Ecuador ha planteado un número menor de compromisos, en relación con los asumidos por Perú y Colombia.
Entendimiento bilateral sobre alcance de Excepciones Cautelares que, pueden ser asumidas por ambas partes sobre prestación de servicios bilaterales para asegurar el mantenimiento de la seguridad, solidez, integridad o responsabilidad financiera de cada proveedor de servicios financieros.
Reconocimiento de la no exigencia de afiliación a gremios o colegios profesionales para acreditar conocimientos para acceder a visados.

**Fuente:** (Ministerio de Comercio Exterior, 2017)

### Compras públicas

Las partes se comprometen a eliminar o no adoptar cualquier medida contraria a la libre competencia que pudiera distorsionar el comercio o la inversión. En este sentido, ninguna parte podrá interponerse en la aplicación efectiva de las normas de libre competencia a través de acciones que pudieran emprender las entidades estatales. En concreto, una empresa pública estatal no pondrá trabas a la compra o venta de productos importados que estén directamente en competencia con los productos locales por el

simple hecho de ser importados. El producto importado debe gozar del mismo trato nacional (Van Steen & Saurenbach, 2017)

### **Propiedad intelectual**

El Acuerdo introduce varias previsiones sobre propiedad industrial que incluye los inventos, patentes, marcas, dibujos y modelos industriales, indicaciones geográficas de procedencia, protección de datos a ciertos productos regulados y los derechos de autor. Este último comprende varios arreglos sobre obras literarias y artísticas, películas, obras musicales, y de arte o diseños arquitectónicos y las variedades vegetales. Abarca también el tema de la competencia desleal.

En el Título VII del Acuerdo se garantiza un adecuado y efectivo nivel de protección de los derechos de propiedad intelectual, industrial y comercial, así como otros derechos cubiertos por el Acuerdo sobre los ADPIC (TRIPs en inglés). El objetivo es reducir las distorsiones y obstáculos al comercio y, a la vez promover la innovación y la creatividad a fin de facilitar la producción y comercialización de productos innovadores y creativos entre las partes. Las disposiciones sobre propiedad intelectual complementan aquellas establecidas en el Acuerdo sobre los ADPIC. Se reafirman las obligaciones de las partes sobre derechos de autor, patentes, marcas, diseños y variedades de plantas y se subraya el cumplimiento de los principales convenios internacionales, como el Protocolo de Madrid relativo al Registro Internacional de Marcas, el Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial contra la competencia desleal, o la Declaración de Doha relativa al Acuerdo sobre los ADPIC y la Salud Pública. Además, el Acuerdo destaca la importancia de la propiedad intelectual en Internet, compromiso acordado por las partes en el marco de la Organización Mundial de Propiedad Industrial (Van Steen & Saurenbach, 2017).

## CAPÍTULO IV

### 4. ANÁLISIS Y PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

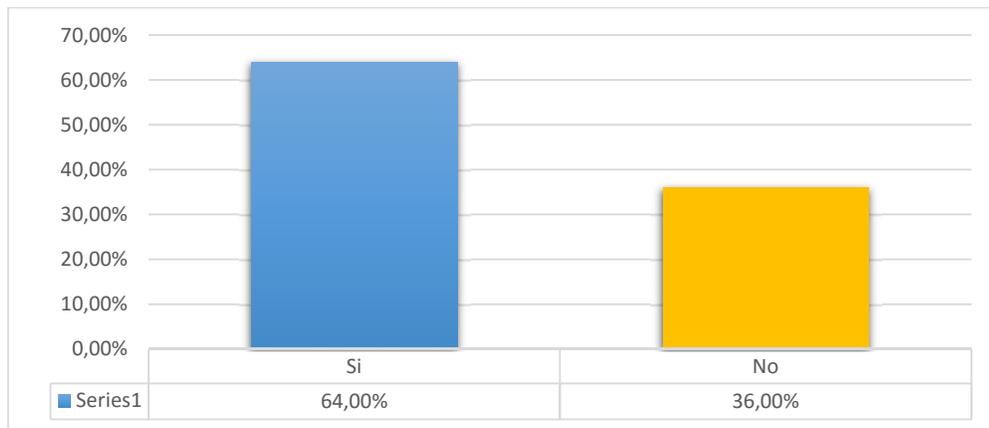
#### 4.1 ENCUESTA DIRIGIDA A LOS FABRICANTES DE PRODUCTOS TRADICIONALES DEL ECUADOR

##### 1. ¿Ha exportado su producto alguna vez a la Unión Europea?

**Tabla 11. Exportaciones a la Unión Europea**

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	32	64,00%
No	18	36,00%
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Aplicación de Encuestas



**Figura 10. Exportaciones a la Unión Europea**

Fuente: Aplicación de Encuestas

#### **Análisis e Interpretación:**

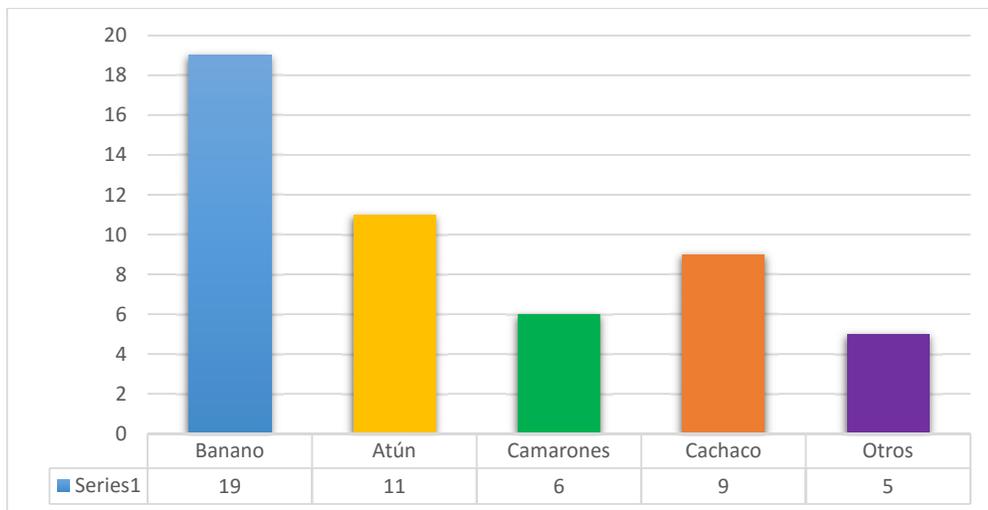
En base a los resultados obtenidos a través de la aplicación de las encuestas se obtuvo que el 64% si ha realizado exportaciones a la Unión Europea lo cual equivale a 32 personas, mientras que el 36% restante no ha realizado ninguna exportación dirigida a algún país miembro de la Unión Europea lo cual equivale a 18 personas.

## 2. ¿Qué tipo de productos tradicionales son lo que produce y exporta?

**Tabla 12. Productos Tradicionales exportados**

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Banano	19	38,00%
Atún	11	22,00%
Camarones	6	12,00%
Cachaco	9	18,00%
Otros	5	10,00%
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Aplicación de Encuestas



**Figura 11. Productos Tradicionales exportados**

Fuente: Aplicación de Encuestas

### Análisis e Interpretación:

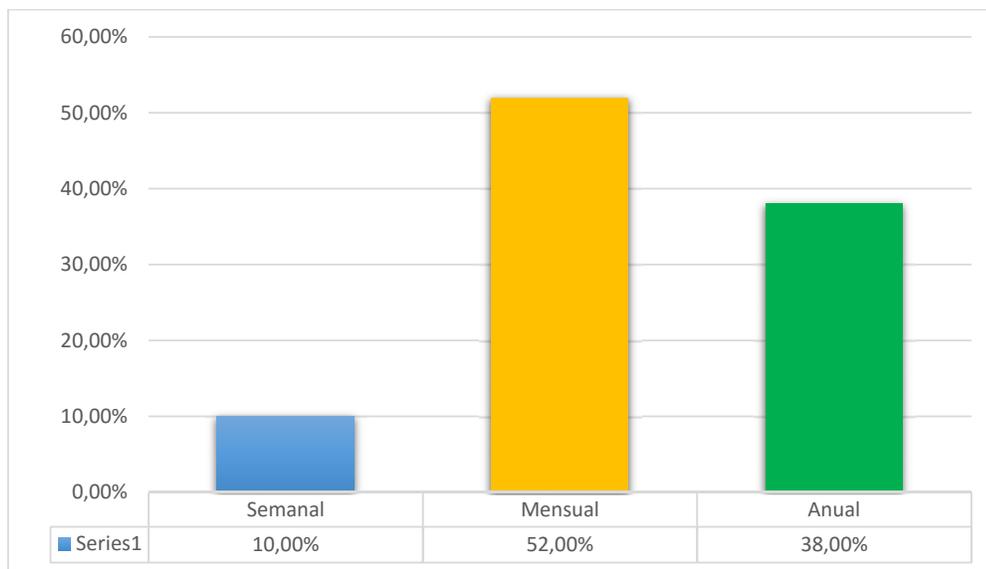
De acuerdo con los resultados recopilados a través de la encuesta ejecutada pudo obtenerse que el 38% está enfocado en la exportación de banano, lo cual equivale a 19 personas, el 22% por su parte se dedica al envío de atún siendo este porcentaje equivalente a 11 personas, por otro lado el 18% manifiesta que ha encaminado sus actividades a la exportación de cachaco lo cual equivale a 9 personas, el 12% por su parte se dedica a la exportación de camarones siendo este porcentaje equivalente a 6 personas, mientras que el 10% restante se dedica a la exportación de otros productos tradicionales como cacao y flores.

**Con que frecuencia exporta su producto:**

**Tabla 13. Frecuencia de exportación**

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Semanal	5	10,00%
Mensual	26	52,00%
Anual	19	38,00%
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Aplicación de Encuestas



**Figura 12. Frecuencia de exportación**

Fuente: Aplicación de Encuestas

**Análisis e Interpretación:**

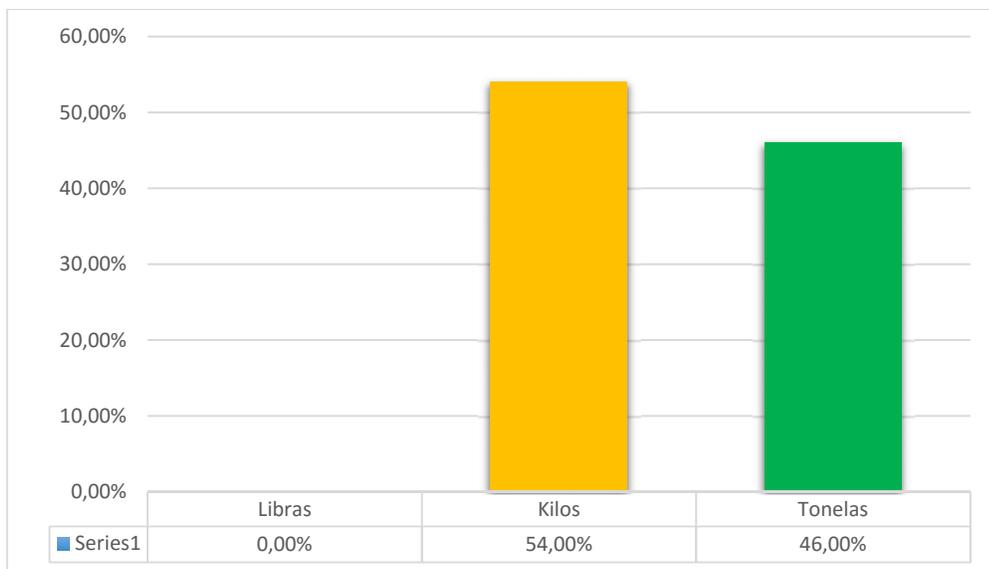
Según los resultados encontrados a través de la aplicación de las encuestas se ha podido obtener que, el 52% de la población manifiesta que realiza exportaciones mensuales, lo cual equivale a 26 personas, el 38% por su parte ha planificado realizar sus exportaciones anualmente lo cual equivale a la respuesta de 19 personas, mientras que el 10% restante realiza exportaciones semanales siendo este porcentaje equivalente a 5 personas.

**3. ¿Cuál es la cantidad de producción que realiza (primeramente señale si son libras, kilos o toneladas)?**

**Tabla 14. Cantidad de exportación**

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Libras	0	0,00%
Kilos	27	54,00%
Toneladas	23	46,00%
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Aplicación de Encuestas



**Figura 13. Cantidad de exportación**

Fuente: Aplicación de Encuestas

**Análisis e Interpretación:**

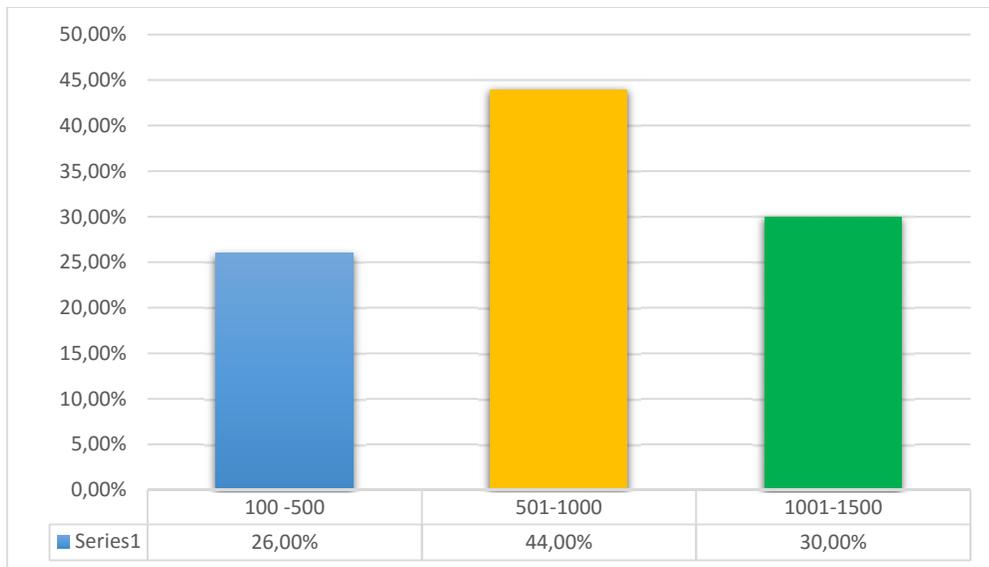
Una vez aplicada la encuesta en cuanto a la unidad de medida de peso utilizada se tiene que 0 personas producen por libras que equivale al 0%, un 54% produce por kilos representados por 27 personas, en tanto que 23 personas producen por toneladas lo cual constituye un 46%.

Luego señale la cantidad numérica en la cantidad que produce semanal, mensual o anualmente.

**Tabla 15. Valores**

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
100 -500	13	26,00%
501-1000	22	44,00%
1001-1500	15	30,00%
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Aplicación de Encuestas



**Figura 14. Valores**

Fuente: Aplicación de Encuestas

### **Análisis e Interpretación:**

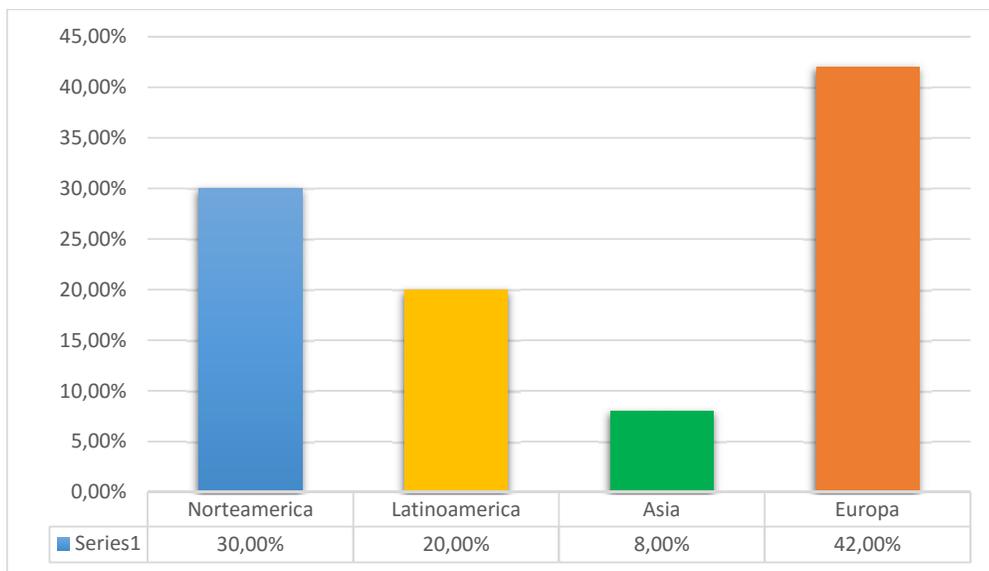
En cuanto a la cantidad numérica que se produce, luego de la encuesta se conoció que un 26% es decir, 13 personas están en el rango de 100 a 500, un 44% equivalente a 22 personas producen de 501 a 1000 y, un 30% que son 15 personas están en el intervalo de 1001 a 1500 de producción.

#### 4. ¿Hacia dónde usualmente exporta sus productos?

**Tabla 16. Destino de exportación**

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Norteamérica	15	30,00%
Latinoamérica	10	20,00%
Asia	4	8,00%
Europa	21	42,00%
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Aplicación de Encuestas



**Figura 15. Destino de exportación**

Fuente: Aplicación de Encuestas

#### **Análisis e Interpretación:**

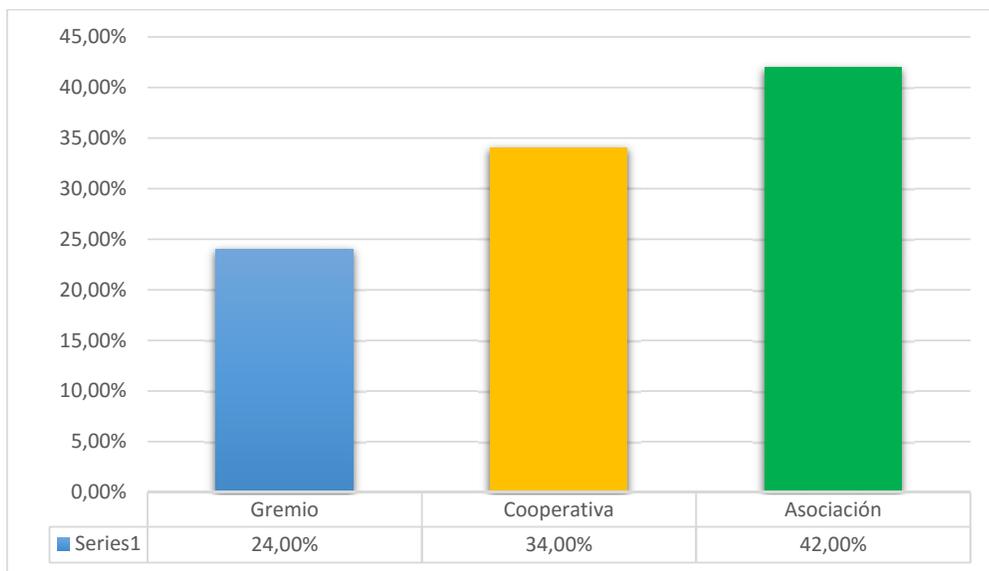
Como resultado de las encuestas aplicadas se tiene que un 30% registra como destino de exportación a Norteamérica que corresponde a 15 personas, el 20 % de los encuestados exporta sus productos dentro de Latinoamérica comprendiendo a 10 personas, un 8% envía sus productos a Asia comprendiendo 4 personas, el 42% de los encuestados tiene como destino de exportación a Europa que son 21 personas.

## 5. Está asociado a un:

**Tabla 17. Asociatividad**

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Gremio	12	24,00%
Cooperativa	17	34,00%
Asociación	21	42,00%
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Aplicación de Encuestas



**Figura 16. Asociatividad**

Fuente: Aplicación de Encuestas

### Análisis e Interpretación:

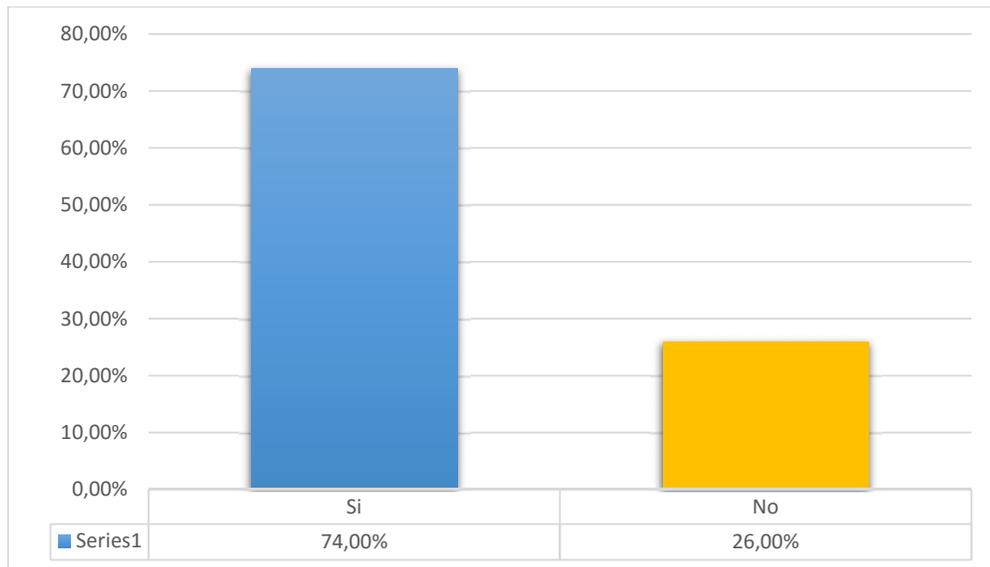
Dentro de la Asociatividad luego de la encuesta aplicada se puede afirmar que el 24% pertenece a un gremio que son 12 personas, 17 de los encuestados es socio de una cooperativa es decir, el 34% y, un 42% equivalente a 21 personas es miembro de una asociación.

**6. ¿Usted ha tenido capacitación para mejorar la calidad de sus productos?**

**Tabla 18. Capacitación**

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	37	74,00%
No	13	26,00%
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Aplicación de Encuestas



**Figura 17. Capacitación**

Fuente: Aplicación de Encuestas

**Análisis e Interpretación:**

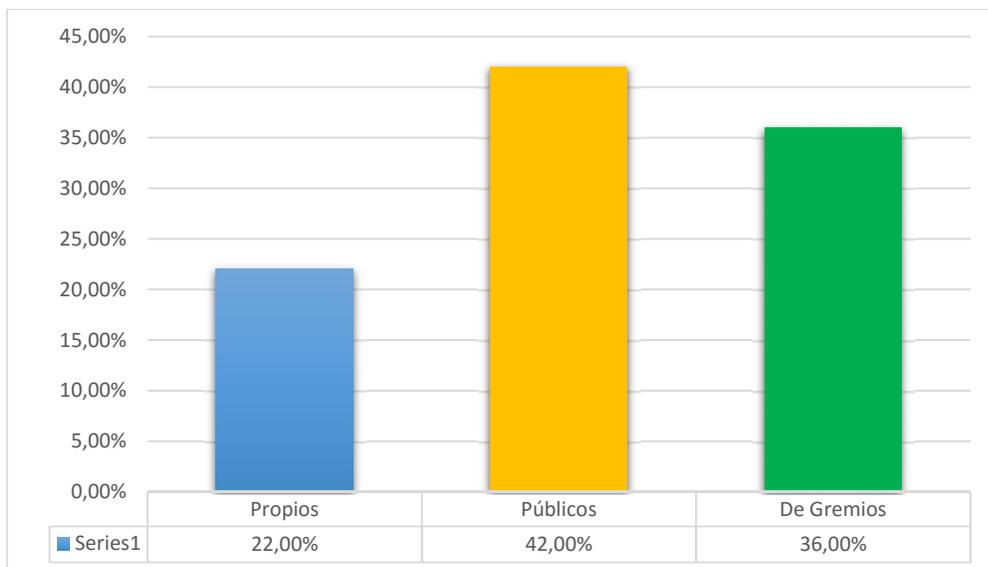
Al consultar a los encuestados sobre capacitación, un 74% ha indicado que SI ha sido capacitado, esto corresponde a 37 personas, en tanto que un 26% ha contestado que NO ha recibido capacitación, es decir, 13 personas.

**7. En caso de haber tenido capacitación indique de donde provienen los recursos para este incentivo sino ignore esta pregunta:**

**Tabla 19. Recursos de capacitación**

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Propios	11	22,00%
Públicos	21	42,00%
De Gremios	18	36,00%
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Aplicación de Encuestas



**Figura 18. Recursos de capacitación**

Fuente: Aplicación de Encuestas

### **Análisis e Interpretación:**

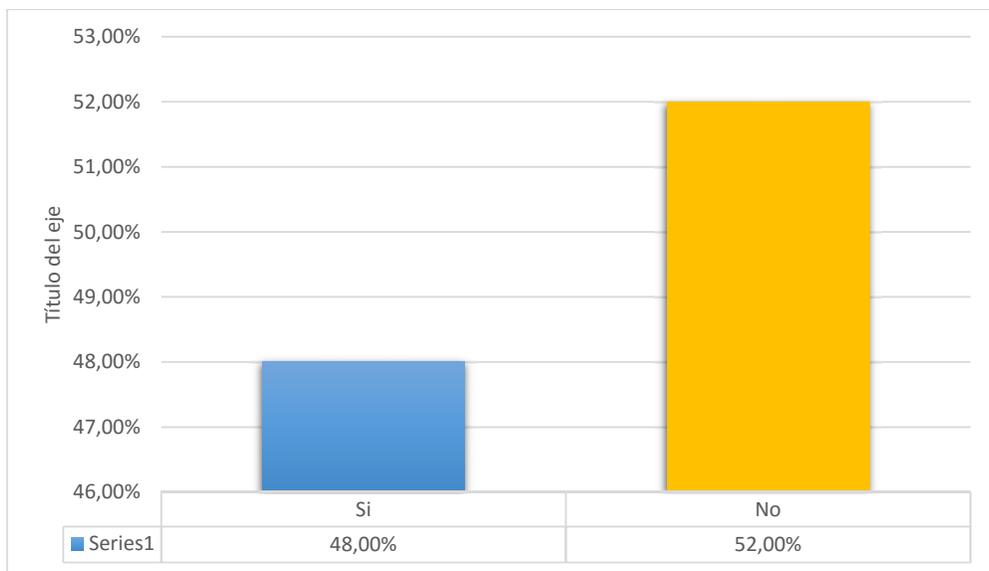
Sobre el origen de los recursos obtenidos para su capacitación una vez aplicada la encuesta se obtuvo que el 22% utilizó fondos propios esto equivale a 11 personas, un 42% es decir, 21 personas recibieron su capacitación con fondos públicos, mientras que 18 personas que es son un 36% financiaron su capacitación con fondos provenientes de los gremios a los que pertenecen.

**9. ¿Tiene conocimiento de la firma del Acuerdo Multipartes entre la Unión Europea y el Ecuador?**

**Tabla 20. Conocimiento del Acuerdo Multipartes**

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	24	48,00%
No	26	52,00%
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Aplicación de Encuestas



**Figura 19. Conocimiento del Acuerdo Multipartes**

Fuente: Aplicación de Encuestas

**Análisis e Interpretación:**

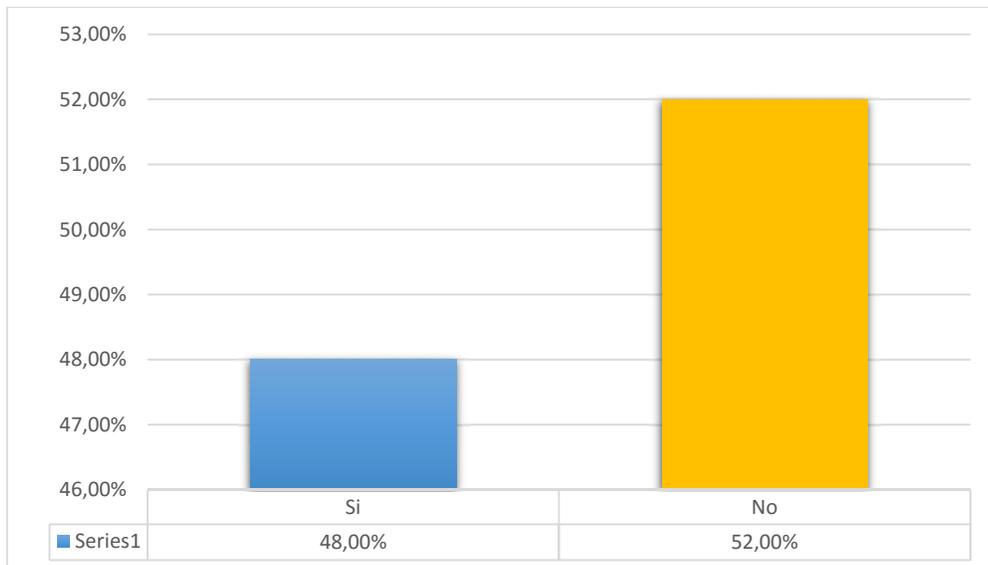
Al aplicar la encuesta sobre el conocimiento del Acuerdo Multipartes entre la Unión Europea y Ecuador se tiene que un 48% que corresponde a 24 personas SI conocen sobre el tema, mientras que el 52% de los encuestados, es decir, 26 personas NO tienen conocimiento de este acuerdo.

**10. ¿Ha sido parte de la socialización de los acuerdos que conlleva la firma del Acuerdo Multipartes entre la Unión Europea y el Ecuador, si su respuesta en la anterior es no ignore la pregunta?**

**Tabla 21. Socialización Acuerdo Multipartes**

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	12	24,00%
No	38	76,00%
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Aplicación de Encuestas



**Figura 20. Socialización Acuerdo Multipartes**

Fuente: Aplicación de Encuestas

### **Análisis e Interpretación:**

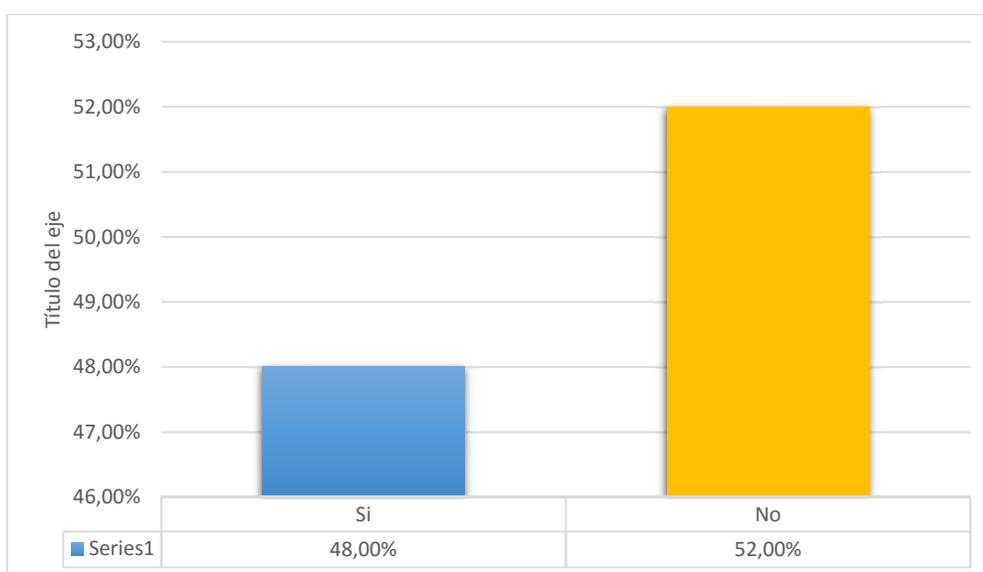
Una vez aplicada la encuesta sobre la participación en la socialización del Acuerdo Multipartes entre la Unión Europea y el Ecuador se puede afirmar que, el 24% que corresponde a 12 personas SI ha participado, mientras que 38 de los encuestados, es decir, el 76% NO ha sido participe de la socialización de este acuerdo.

**11. ¿Considera que es positivo que ingrese al país, desde Europa, productos derivados que compitan con los productos tradicionales?**

**Tabla 22. Recursos de capacitación**

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	9	18,00%
No	41	82,00%
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Aplicación de Encuestas



**Figura 21. Percepción de ingreso de competencia europea**

Fuente: Aplicación de Encuestas

**Análisis e Interpretación:**

De los resultados obtenidos a través de las encuestas pudo observarse que el 18% de los consultados equivalente a 9 personas, manifiesta su aprobación al ingreso de productos derivados desde Europa para que compitan con los de producción nacional, mientras que un 82% que son 41 encuestados no están de acuerdo con este ingreso

**12. Según su criterio, ¿Qué debería proponer el Estado para que los fabricantes de productos tradicionales conozcan y se puedan beneficiar de los Acuerdos Multipartes entre la Unión Europea y el Ecuador?**

De acuerdo a esta interrogante, la población encuestada debería asignar al Servicio Nacional de Aduana del Ecuador que exponga como una opción que facilite las operaciones de exportación para que puedan acceder a los beneficios que constan en el Acuerdo Multipartes y de esta forma permitir un mejor desarrollo de las actividades de exportación.

#### **4.2 DISCUSIÓN DE RESULTADOS**

El comercio exterior es una de las actividades prioritarias en el crecimiento y desarrollo de la economía de un país, respecto a lo cual los principales destinos a los cuales llegan los productos tradicionales producidos a nivel nacional son países de Europa, Norteamérica y Sudamérica, con una participación reducida en Asia, lo cual puede comprobarse con la investigación efectuada por Calderón (2015) quien manifiesta que los destinos a los cuales llegan estos productos son Estados Unidos, Chile, Argentina y en especial a los países de la Comunidad Europea tales como España, Alemania, Italia y Rusia.

Otro de los resultados que pudieron ser obtenidos muestra que acerca del conocimiento del Acuerdo Multipartes entre la Unión Europea y Ecuador que la mayoría de los usuarios no conoce acerca de los beneficios expuestos en este Acuerdo, en comparación con la investigación realizada por Encalada (2017) manifiesta que las personas relacionadas con el sector de la producción no tienen la suficiente información, lo cual tiene un efecto negativo en el cumplimiento de los objetivos por los cuales este Acuerdo fue firmado, retrasando el desarrollo y desaprovechando la capacidad de producción con la que cuentan estos sectores y, por lo tanto, la obtención de productos tanto para el consumo nacional y el envío o exportación efectuado a nivel internacional.

Otro de los aspectos evaluados es la posibilidad de brindar la posibilidad de ejecutar una socialización de este acuerdo, acerca de lo cual los encuestados están totalmente de acuerdo, mientras que en el estudio ejecutado por Almeida & Castilla (2016), se menciona que es indispensable el tratamiento de los principales impuestos, tasas y contribuciones que deben ser canceladas para la ejecución de actividades de exportación adicional a lo estipulado por el Acuerdo.

## **CAPÍTULO V**

### **5. CONCLUSIONES**

- En la actualidad el comercio internacional es una actividad que aporta de gran forma al desarrollo económico, debido a que permite mejorar y aprovechar el nivel competitivo y productivo del que disponen los distintos sectores económicos ampliando la demanda y reforzando el posicionamiento de los distintos precios de mercado, lo cual permite establecer una serie de parámetros e identificar una serie de aspectos de calidad y beneficio que representan una serie de ventajas competitivas y comparativas.
- Es a través del Acuerdo Multipartes que el Ecuador ha podido desarrollar de mejor forma las actividades relacionadas con el comercio exterior, de tal forma que ha permitido insertarse en el mercado nacional e internacional con productos únicos en calidad tanto en banano, cacao, camarón entre otros productos de mar, transacciones que se han incrementado desde la puesta en vigencia del Acuerdo.
- Los resultados muestran que se han realizado exportaciones a la Unión Europea específicamente de banano, generalmente exportan de forma mensual y en promedio llegan a exportar por kilos, siendo los principales destinos Norteamérica, Latinoamérica y Europa entre los principales continentes a los cuales se dirige la mercadería, Sin embargo, estos resultados podrían mejorarse a través de incrementar la difusión y conocimiento acerca del Acuerdo objeto de estudio en la presente investigación.

## **BIBLIOGRAFÍA**

1. Agencia EFE. (2017). Comercio entre Ecuador y la UE se incrementó casi un 25%. *Revista Vistazo*. Obtenido de <http://www.vistazo.com/seccion/pais/politica-nacional/comercio-entre-ecuador-y-la-ue-se-incremento-casi-un-25>
2. Agencia EFE. (15 de diciembre de 2017). *Ecuador crecerá un 1,0 % en 2017 y un 1,3 % en 2018, según la Cepal*. Obtenido de Revista Líderes: <http://www.revistalideres.ec/lideres/ecuador-economia-indicadores-cepal-crecimiento.html>
3. ALADI/SEC. (2017). *Informe sobre las medidas no arancelarias en la región para determinados productos*. Montevideo: Secretaría General de la ALADI. Obtenido de [http://www.aladi.org/biblioteca/Publicaciones/ALADI/Secretaria\\_General/SEC\\_Estudios/218.pdf](http://www.aladi.org/biblioteca/Publicaciones/ALADI/Secretaria_General/SEC_Estudios/218.pdf)
4. Almeida, G., & Castilla, M. (2016). *Análisis de la incidencia del Acuerdo Comercial con la Unión Europea en la productividad de los sectores no Tradicionales Industrializados del Ecuador, período 2007-2014*. Ecuador: Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.
5. Baldeón, J. (2012). *Método analítico sintético*.
6. Ballvé, F. (2004). El comercio. *Revista Eumed*, 19-25.
7. Banco Central del Ecuador. (Diciembre de 2017). *Evolución de la Balanza Comercial*. Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc201712.pdf>
8. Bancomext. (2000). *Plan de Negocios de Exportación*. México D.F.
9. Bautista, J. (28 de diciembre de 2014). *Barreras No Arancelarias*. Obtenido de Comunidad de Comercio Exterior: <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/barreras-no-arancelarias>
10. Bustillo, R. (2000). *Comercio exterior: Materia y ejercicios*. Vasco: Servicio Editorial Argitalpen Zerbitzua.
11. Calderón, V. (2015). *El comercio Externo entre Ecuador y la Unión Europe: período 2008-2014: Aproximación Analítica*. Ecuador: Universidad de Guayaquil.
12. Cucalón, V. (2016). *Análisis de los acuerdos comerciales y su incidencia en las exportaciones ecuatorianas de Cacao*. Guayaquil, Ecuador: Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.

13. Daniels, D., & Radebaugh, H. (2005). *Negocios internacionales: Ambientes y operaciones*. México D.F.: Pearson Educación.
14. Dávila, L. (21 de agosto de 2017). *Balanza Comercial del Ecuador*. Obtenido de <http://info.be-analytic.com/balanza-comercial-del-ecuador-2017>
15. De la Hoz, A. (2013). *Generalidades de Comercio Internacional*. Medellín, Colombia: Editorial Esumer.
16. Diario el Telégrafo. (2 de septiembre de 2015). Ecuador tiene en vigencia 31 instrumentos comerciales suscritos con 15 países. págs. 3-4. Obtenido de <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/ecuador-tiene-en-vigencia-31-instrumentos-comerciales-suscritos-con-15-paises>
17. Encalada, F. (2017). *El Acuerdo multipartes entre la Unión Europea y Ecuador: Impacto en el Sector Ganadero Ecuatoriano*. Ecuador: Universidad Internacional del Ecuador.
18. European Commission. (2016). *Policies, information and services*.
19. Falcón, J. (25 de octubre de 2013). *Método Analítico Sintético*. Obtenido de <https://prezi.com/aj7ol61na2bb/metodo-analitico-sintetico/>
20. Franyutti, A. (2006). *Metodología de la Investigación: Un nuevo enfoque*. Hidalgo: Lases Print.
21. Global Business Organization. (2016). *International Trade*.
22. López, M. (2014). *Beneficios de un acuerdo comercial con la Unión Europea en la economía ecuatoriana*. Guayaquil, Ecuador: Universidad de Guayaquil.
23. Macas, G. (2014). *La política comercial del Ecuador y su impacto en la diversificación de la oferta exportable y de mercados periodo 2007-2011*. Guayaquil, Ecuador: Universidad de Guayaquil.
24. Ministerio de Comercio Exterior. (2014). *El acuerdo comercial Ecuador-Unión Europea*. Quito: Ministerio de Comercio Exterior.
25. Ministerio de Comercio Exterior. (2014). *Instituto de promoción de exportaciones e inversiones*. Quito, Ecuador.
26. Ministerio de Comercio Exterior. (2017). *Negociación del Acuerdo Multipartes UE – Ecuador*. Obtenido de <https://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2014/09/UE-INFORME-SOBRE-NEGOCIACIONES-FORMATO.pdf>
27. OEC. (2016). *Ecuador*. Obtenido de The Observatory of Economic Complexity: <http://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/ecu/>

28. Ordoñez, D. (2012). El Comercio Exterior del Ecuador: Análisis del intercambio de bienes desde la colonia hasta la actualidad. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*(173), 1-11. Obtenido de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2012/ddoi.html>
29. Organización Mundial del Comercio. (2012). *La Union Europea y la OMC*. Obtenido de [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/countries\\_s/european\\_communities\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/countries_s/european_communities_s.htm)
30. Organización Mundial del Comercio. (2014). Comercio y desarrollo: Tendencias recientes y función de la OMC. *Informe sobre el Comercio Mundial*, 40-55. Obtenido de [https://www.wto.org/spanish/res\\_s/booksp\\_s/wtr14-2a\\_s.pdf](https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/wtr14-2a_s.pdf)
31. Pérez, L. (2010). *Prácticas de estructura económica mundial*. Madrid: Universidad Autónoma de Madrid.
32. Pro-Ecuador. (2016). *Análisis Sectorial Rosas Frescas 2016*. Quito.
33. Ruiz, R. (2007). *El método científico y sus etapas*. México D.F.
34. Van Steen, M., & Saurenbach, C. (2017). *Acuerdo Comercial Ecuador-Union Europea*. Obtenido de [https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/cartilla\\_acuerdo\\_comercial\\_ue-ecuador\\_0.pdf](https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/cartilla_acuerdo_comercial_ue-ecuador_0.pdf)

# **ANEXOS**

**Anexo 1. Cuestionario de Encuesta****ENCUESTA DIRIGIDA A LOS FABRICANTES DE PRODUCTOS  
TRADICIONALES DEL ECUADOR**

Establecer los impactos positivos y negativos de la firma del Acuerdo Multipartes entre la Unión Europea y el Ecuador, en el sector de exportación de productos tradicionales.

1. ¿Ha exportado su producto alguna vez a la Unión Europea?

SI  NO

2. ¿Qué tipo de productos tradicionales son lo que produce y exporta?

Banano   
Atún   
Camarones   
Cachaco   
Otros

Si selecciono otros por favor enumere cuales son:

---

---

Con que frecuencia exporta su producto:

Semanal   
Mensual   
Anual

3. ¿Cuál es la cantidad de producción que realiza (primeramente señale si son libras, kilos o toneladas)?

Libras

Kilos

Toneladas

Luego señale la cantidad numérica en la cantidad que produce semanal, mensual o anualmente.

Semanal

Mensual

Anual

4. ¿En dónde usualmente exporta sus productos?

Norteamérica

Latinoamérica

Asia

Europa

Oceanía

África

5. Está asociado a un:

Gremio

Cooperativa

Asociación

6. ¿Usted ha tenido capacitación para mejorar la calidad de sus productos?

SI  NO

7. En caso de haber tenido capacitación indique de donde proviene los recursos para este incentivo sino ignore esta pregunta:

Propios   
Públicos (Gobierno o Municipio)   
De gremios

Si su respuesta es **NO** indique cual es la razón

---

---

9. ¿Tiene conocimiento de la firma del Acuerdo Multipartes entre la Unión Europea y el Ecuador?

SI  NO

10. ¿Ha sido parte de la socialización de los acuerdos que conlleva firma del Acuerdo Multipartes entre la Unión Europea y el Ecuador, si su respuesta en la anterior es no ignore la pregunta?

SI  NO

11. ¿Considera que es positivo que ingrese al país desde Europa productos derivados que compitan con nuestros productos tradicionales?

SI  NO

12. Según su criterio, ¿Qué debería proponer el Estado para que los fabricantes de productos tradicionales conozcan y se puedan beneficiar de los Acuerdos Multipartes entre la Unión Europea y el Ecuador?

---

---

---

MUCHAS GRACIAS POR SU VALIOSO TIEMPO