



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

TEMA:

**Estudio del impacto económico de las exportaciones ecuatorianas a la
Unión Europea ex ante y ex post firma Acuerdo Comercial Multipartes**

AUTORA:

López Ajila Nicole Cristina

**Componente práctico del examen complejo previo a la obtención del
título de
INGENIERO EN GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

TUTOR:

Ing. Arias Arana, Wendy Vanessa Mgs.

Guayaquil, Ecuador

12 de marzo del 2018



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente **componente práctico del examen complejo**, fue realizado en su totalidad por **López Ajila Nicole Cristina**, como requerimiento para la obtención del título de **Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional**.

TUTORA

f. _____
Ing. Arias, Arana Wendy Vanessa Mgs.

DIRECTOR DE LA CARRERA

f. _____
Ing. Hurtado Cevallos, Gabriela Elizabeth Mgs,

Guayaquil, a los 12 días del mes de Marzo del año 2018



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, **López Ajila Nicole Cristina**

DECLARO QUE:

El componente práctico del examen complejo, **Estudio del impacto económico de las exportaciones ecuatorianas a la Unión Europea ex ante y ex post firma Acuerdo Comercial Multipartes** previo a la obtención del título de **Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, al 12 del mes de marzo del año 2018

LA AUTORA

f. _____
López Ajila Nicole Cristina



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

AUTORIZACIÓN

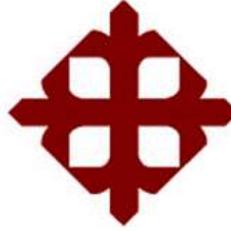
Yo, **López Ajila Nicole Cristina**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución el componente práctico del examen complejo, **Estudio del impacto económico de las exportaciones ecuatorianas a la Unión Europea ex ante y ex post firma Acuerdo Comercial Multipartes**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, al 12 del mes de marzo del año 2018

LA) AUTORA

f. _____
López Ajila Nicole Cristina



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

REPORTE DE URKUND

The screenshot displays the URKUND web interface. At the top, the browser address bar shows the URL: <https://secure.arkund.com/view/35081998-189757-351948#q1bKLVayijY0stQxNDM>. The URKUND logo is visible in the top left corner. The main content area shows the following details:

- Documento:** [LOPEZ AJILA_NICOLE CRISTINA AVANCE.docx](#) (D35663115)
- Presentado:** 2018-02-16 03:34 (-05:00)
- Presentado por:** nicolelopez_a@hotmail.com
- Recibido:** wendy.arias.ucsg@analysis.arkund.com
- Mensaje:** LOPEZ AJILA_NICOLE CRISTINA AVANCE [Mostrar el mensaje completo](#)

A yellow highlight indicates that 1% of the 31 pages of the document consist of text present in 2 sources.

At the bottom of the interface, a toolbar shows navigation icons. Below the main content area, a sidebar displays the following information:

- 100% zoom level
- # 1 Active
- FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS CARRERA GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL
- TEMA: Estudio del

<https://secure.arkund.com/view/35081998-189757-351948#q1bKLVayijY0stQxNDMGYotYHaXizPS8zLTM5MS85FQIKwM9AwMTMyNjA3NTQ3NTIyMjE0PTWgA=>

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, agradezco a mi padre celestial, Dios, que me ha acompañado toda mi vida, durante mi carrera fue mi mayor guía y nunca permitió que me rindiera, por ser mi fortaleza en momentos difíciles, por todo lo que tengo y lo que soy y sobre todo por haberme regalado una maravillosa mamá.

A mi mamá, mi compañera de vida, por ser una gran mujer que me apoya en todos mis sueños, que me cuida como su mayor tesoro y que siempre lucha por ver me sonreír. Dios me premió contigo.

A mi papá, que aunque estemos lejos siempre estuvo pendiente de mí, dándome ánimos para que cumpla mis anhelos. Eres mi guerrero y estoy orgullosa de ti.

A mis demás familiares, gracias por sus buenos consejos y el apoyo.

A mi tutora la Ing. Wendy Arias, que gracias a su orientación, conocimientos y paciencia, he logrado concluir satisfactoriamente con este proyecto.

Nicole López Ajila

DEDICATORIA

Esta tesis se la dedico a Dios, que siempre me ha guiado por el buen camino, por ser mi fortaleza y permitirme llegar a esta meta. A Él le debo todo.

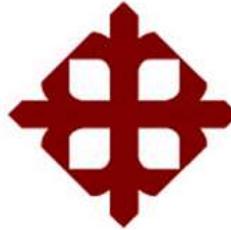
A mi mamá, por el gran amor y dedicación que me has brindado siempre, por ser una gran luchadora que nunca se rinde, por tus enseñanzas y regaños que me han servido de mucho. No hay palabras para describirte, eres la mejor.

A mi papá, por ser mi gran amigo, mi guerrero, por tus buenos consejos, por todo el amor que me has brindado durante toda mi vida y por todas tus enseñanzas, eres mi orgullo.

A mi tío Pepe, que en paz descansa, gracias por darme ánimos y por sus buenos consejos, siempre estará en mi corazón.

A mis abuelitos José, Tyrone, Ruth y Nelly que en paz descansa, por ser un gran apoyo siempre y brindarme su amor incondicional.

Nicole López Ajila



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

f. _____

ING. WONG LABORDE, NANCY IVONNE PH.D
DECANA DE LA FACULTAD

f. _____

ING. HURTADO CEVALLOS GABRIELA ELIZABETH Mgs.
DIRECTORA DE LA CARRERA

f. _____

ING. ROMAN BERMEO CYNTHIA LIZBETH Mgs.
OPONENTE

f. _____

ING. ARIAS ARANA, WENDY VANESSA Mgs.
TUTOR



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

CALIFICACIÓN

López Ajila Nicole Cristina

ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN	2
Formulación del problema	4
Antecedentes	4
Contextualización del problema	8
Justificación	10
Objetivo general.....	11
Objetivos específicos	11
Hipótesis	11
Limitaciones y Delimitaciones	12
CAPÍTULO 1: MARCO TEÓRICO	13
1.1 Marco Teórico	13
1.2 Mercantilismo.....	13
1.3 Ventaja absoluta	14
1.4 Ventaja comparativa	15
1.4.1 Índice de la ventaja comparativa.....	15
1.5 Heckscher Ohlin.....	16
1.6 Teoría de crecimiento endógeno	17
1.7 Demanda recíproca	18
2. Marco conceptual.....	18
3. Marco legal	21
CAPÍTULO 2: METODOLOGÍA	27

2.1 Diseño de investigación	27
2.2 Enfoque de la investigación	28
2.3 Tipo de investigación	29
2.4 Alcance	29
2.5 Técnica de recogida de datos	30
2.6 Análisis de datos	30
CAPÍTULO 3: RESULTADOS	32
3.1 Describir los principales productos ecuatorianos petroleros, no petroleros, tradicionales y no tradicionales de exportación a la UE.	32
3.2 Detallar la evolución de los rubros de las exportaciones e importaciones petroleras, no petroleras tradicionales y no tradicionales y sus variaciones antes y después de la firma del Acuerdo Comercial Multipartes	34
3.3 Describir los beneficios de preferencia arancelaria que tienen los productos no tradicionales en la categoría de frutas frescas después de la firma del Acuerdo Multipartes.	40
3.4 Elaborar una propuesta para incrementar los rubros de exportación de productos no tradicionales en la categoría frutas frescas que tienen potencial para ser exportados.	42
3.5 Características del mango	43
3.6 Características de la pitahaya.....	49
3.7 Promoción de exportaciones de Mango y Pitahaya	53
CONCLUSIONES	54
RECOMENDACIONES.....	56
REFERENCIAS	57

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Productos beneficiados por el ACM. Adaptado de Ministerio de Comercio Exterior.	22
Tabla 2. Principales productos de exportación de Ecuador a la UE. Adaptado de Andes 2016.....	33
Tabla 4. Exportaciones Ecuatorianas a la UE, enero octubre 2014. Adaptado del Banco Central del Ecuador.	35
Tabla 3. Exportaciones Ecuatorianas a la UE, enero-octubre 2013. Adaptado del Banco Central del Ecuador.	35
Tabla 5. Exportaciones Ecuatorianas a la UE, enero- octubre 2015. Adaptado del Banco Central del Ecuador.	35
Tabla 6. Exportaciones Ecuatorianas a la UE, enero- noviembre 2016. Adaptado del Banco Central del Ecuador.	36
Tabla 7. Exportaciones Ecuatorianas a la UE, enero- noviembre 2016. Adaptado del Banco Central del Ecuador.	36
Tabla 8. Uso del suelo nacional. Adaptado de Inec 2016.	43
Tabla 9. Exportaciones de mango y sus destinos período 2012- 2017(miles USD). Adaptado de Mango Ecuador.....	46
Tabla 10. Diferencias entre la producción y exportación de mango entre Ecuador, Colombia y Perú. Adaptado de Trademap.	47
Tabla 11. Evolución de las exportaciones de mango (USD miles). Adaptado de Trademap.....	48
Tabla 12. Participación de las exportaciones ecuatorianas de pitahaya 2012-2016. Adaptado de Trademap	51
Tabla 13. Participación de las exportaciones de pitahaya entre Ecuador, Colombia y Perú. Adaptado de Trademap.....	51

INDICE DE FIGURAS

Figura 1. Fórmula de la ventaja comparativa. Adaptado de Comisión económica para América latina y el Caribe 2016.....	16
Figura 2. Exportaciones por continente, área económica y país, noviembre 2017. Tomado del Banco Central del Ecuador.	34
Figura 3. Exportaciones no petroleras a la UE, millones de USD FOB, enero-septiembre 2007-2017. Adaptado de Trademap.....	37
Figura 4. Balanza comercial de Ecuador con la UE, millones de USD. Adaptado de Panorama laboral 2017.	38
Figura 5. Evolución del ingreso per cápita en Ecuador en relación al límite de la categoría de ingresos medios altos del Banco Mundial. Adaptado de Banco Mundial 2013.	40
Figura 6. Producción del mango en territorio nacional. Adaptado de Inec 2016.....	44
Figura 7. Superficie de plantada de mango en la región costa y sierra. Tomado de Inec 2016.	45
Figura 8. Exportaciones desde Perú de mangos al mundo y a la Unión Europa. Adaptado de Trademap.....	47
Figura 9. Ventaja comparativa de mango. Adaptado de Universidad del Norte.	48
Figura 10. Cálculo de la ventaja comparativa del mango. Elaborado por autor.....	49
Figura 11. Producción de pitahaya en territorio nacional. Adaptado de Asociación de productores de pitahaya del Ecuador.	50
Figura 12. Ventaja comparativa de pitahaya. Adaptado de Universidad del Norte.	52

Figura 13. Cálculo de la ventaja comparativa de la pitahaya. Elaborado por autor..... 52

RESUMEN

El presente trabajo de investigación fue elaborado con el propósito de analizar el impacto de las exportaciones a la Unión Europea sobre la economía ecuatoriana antes y después de haber firmado el Acuerdo Comercial Multipartes, haciendo el análisis durante el período 2013-2017. La investigación fue realizada mediante el estudio de las negociaciones concretadas en el acuerdo, después se detallaron los cambios producidos en las exportaciones ecuatorianas a la Unión Europea y finalmente se identificó los efectos positivos de la firma del acuerdo y se hizo una propuesta para aumentar la exportación de frutas no tradicionales a la Unión Europea. El estudio de las negociaciones determinó que la firma del Acuerdo significa apertura a nuevos mercados internacionales, mayor inversión extranjera, y efectos positivos sobre la balanza comercial ecuatoriana ya que se llevaron a cabo más exportaciones que importaciones en comparación a años anteriores de la firma del Acuerdo. Ahora Ecuador es un país con más oportunidades y más competitivo con Colombia y Perú que son dos grandes exportadores de productos nacionales a la Unión Europea. Es importante considerar que aún es temprano para asegurar que los efectos positivos serán permanentes puesto que el Acuerdo tiene un año de haber entrado en vigor.

Palabras claves: *Unión Europea, acuerdo comercial, negociaciones, Ecuador, balanza comercial, mercados internacionales.*

ABSTRACT

This research work was developed with the purpose of analyzing the impact of exports to the European Union on the Ecuadorian economy before and after having signed the multiple commercial agreement. The survey was carried out by studying the identified in the agreement negotiations, then detailed the changes produced in the Ecuadorian exports to the European Union and finally identified the positive effects of the signing of the agreement and a proposal was made to increase the export of non-traditional fruits to the European Union. The study of the negotiations determined that the signing of the agreement means opening new international markets, increased foreign investment, and positive effects on the Ecuadorian trade balance since were carried out more exports than imports in comparison to previous years of the signing of the agreement. Ecuador is a country with more opportunities and more competent with Colombia and Peru which are two large exporters of their national products to the European Union. It is important to consider that it is still early to ensure that the positive effects will be permanent since the agreement has a year of having entered into force.

Keywords: *European Union, trade agreement, negotiations, Ecuador, trade balance, international markets*

RÉSUMÉ

Ce travail de recherche a été développé dans le but d'analyser l'impact des exportations vers l'Union européenne sur l'économie équatorienne avant et après avoir signé l'accord commercial multiples. L'enquête a été réalisée en étudiant l'identifiés dans les négociations de l'accord, puis détaillée les modifications produites dans les exportations équatoriennes à l'Union européenne et enfin identifié les effets positifs de la signature de l'accord et une proposition a été faite d'augmenter les exportations de fruits non traditionnels à l'Union européenne. L'étude des négociations a déterminé que la signature de l'accord signifie à l'ouverture de nouveaux marchés internationaux, augmentation des investissements étrangers et des effets positifs sur l'équilibre du commerce équatorienne depuis ont été effectuées des exportations plus qu'importations par rapport aux années précédentes de la signature de l'accord. L'Equateur est un pays avec plus de possibilités et plus compétent avec la Colombie et le Pérou qui sont deux gros exportateurs de leurs produits nationaux à l'Union européenne. Il est important de considérer qu'il est encore trop tôt pour s'assurer que les effets positifs seront permanents, puisque l'accord est entré en vigueur un an.

Mots Clés: *Union européenne, accord commercial, négociations, Equateur, balance commerciale, marchés internationaux.*

INTRODUCCIÓN

El Gobierno Ecuatoriano no tenía interés en llevar a cabo acuerdos comerciales, pero por motivos de los altibajos que ha experimentado la economía ecuatoriana una de las principales necesidades que se convirtió en objetivo fue mejorar los negocios internacionales que permitan la apertura de nuevos mercados.

En el presente estudio se identifican los puntos negociados en el acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea y el impacto que genera en la economía ecuatoriana. El objetivo es indagar en la negociación para determinar si hay efectos positivos que mejoren la balanza comercial ecuatoriana gracias al acuerdo.

Este acuerdo comercial expone las preferencias arancelarias y la cooperación que existe entre Ecuador y el bloque económico. La característica primordial entre los acuerdos entre grandes bloques económicos y países en desarrollo es brindar más oportunidades de crecimiento en el ámbito económico al país en desarrollo, dando apertura a nuevos mercados internacionales, generando nuevos empleos e incentivando la inversión extranjera.

Lo que las economías siempre buscan es que sus exportaciones sean mayores a sus importaciones, por eso se realizará un estudio comparando las exportaciones antes y después de la firma del Acuerdo Comercial Multipartes.

En el capítulo uno se hace la revisión de la base teórica, analizando las diferentes teorías que relacionadas con el comercio internacional, se detalla el marco legal con las normas impuestas por el Acuerdo Comercial. En el capítulo dos se emplea la metodología descriptiva por motivo de que ya existen variables detectadas sobre las que se puede fundamentar un estudio y se llevará a cabo con enfoque cuantitativo, ya que se recolectarán datos para comprobar la hipótesis.

En el Capítulo tres se llevará a cabo el análisis de lo investigado para determinar si la hipótesis se cumple. En las conclusiones se detallará el resultado del estudio realizado dando a conocer si la firma del Acuerdo Comercial Multipartes tuvo un efecto positivo en la economía ecuatoriana o no y finalmente en las recomendaciones se especifican los puntos a tomar en cuenta para obtener buenos resultados de la firma del acuerdo.

Formulación del problema

Antecedentes

El estudio del comercio y las finanzas internacionales es donde tuvo comienzo la disciplina de la economía tal y como la conocemos actualmente. Los historiadores del pensamiento económico describen el ensayo «Sobre la balanza comercial» del filósofo escocés David Hume como la primera exposición real de un modelo económico. Hume publicó su ensayo en 1758, casi 20 años antes de que su amigo Adam Smith publicara La riqueza de las naciones. Y los debates sobre la política comercial británica a principios del siglo XIX hicieron mucho por convertir la economía de un campo informal de debate en el tema centrado en modelos que ha sido desde entonces (Krugman & Obstfeld, 2006, pág. 1)

Al hablar del comercio nos referimos a una actividad que consiste en vender o comprar bienes para ser transformados, su revendidos o utilizados. Es decir se intercambia una cosa por otra, generalmente dinero. Por otra parte el término Internacional, se refiere a aquello que es perteneciente o relativo 2 dos o más países o que ha trascendido las fronteras de una nación. Estos conceptos nos permiten hacer referencia a la noción de comercio internacional, que se refiere a la actividad comercial entre dos países. En otras palabras, un país que exporta envía productos y/o servicios a un país que importa. (Pérez & Merino, 2013)

Las economías siempre tienen como objetivo que sus exportaciones sean superiores a sus importaciones, por lo que para saber si esto se cumple, se hace uso de la balanza comercial. Según los resultados que se obtengan, los países se ven impulsados a buscar nuevos mercados y estrategias. Existe mucha competitividad en cuanto a las exportaciones y por ende el propósito de los países es ser más competitivo en los grandes mercados, como lo es la Unión Europea.

Desde la década de los años 90, Ecuador al igual que los demás países miembros de la Comunidad Andina, venía propugnando la necesidad de fortalecer y estrechar relaciones con la Unión Europea, que en ese entonces se ocupaba más bien, de ampliar los miembros de su bloque. Centraba su atención en los países que estuvieran más cerca geográficamente y en la Declaración del Milenio, que posiciona a los países más pobres de África y Asia como prioridad de la cooperación europea para el desarrollo. En el año 2006 se le otorga a la Comunidad Andina (CAN) el mandato para principiar las negociaciones entre los bloques y así crear un Acuerdo de Asociación (Villagómez, Afese, 2011, pág. 11).

Se dio inicio a las negociaciones entre los grupos formalmente en el año 2007, con la finalidad de llevar a cabo la firma de un Acuerdo de Asociación que involucraba también los otros países miembros de la CAN. Se conoce que el principal destino para las exportaciones no petroleras del país es La Unión Europea, esto explica la existencia de un gran interés en consolidar sus relaciones con el bloque. (Ministerio de comercio exterior, 2014)

Las negociaciones en bloque entre la CAN y UE se suspendieron en junio de 2008, a raíz de las diferencias existentes en la visión de desarrollo de los países andinos. Colombia, Ecuador y Perú continuaron bajo un marco de Acuerdo de Comercio Bilateral Multipartes planteado por la UE, sin embargo Ecuador sujetó su participación a que se tomen en cuenta las asimetrías existentes con el bloque europeo y entre los países andinos, además “que se respeten las disposiciones de la nueva Constitución y las políticas públicas de desarrollo; las sensibilidades expresadas por el Ecuador en materias específicas; y, la existencia de un diálogo político y de cooperación que permita la ejecución y aprovechamiento del Acuerdo en beneficio de su desarrollo” (Villagómez, Afese, 2011).

En julio de 2009, Ecuador suspendió las negociaciones hasta que se resuelva el contencioso del banano en la Organización Mundial del Comercio (OMC), pues existía un arancel muy elevado impuesto por la UE de 176 euros por cada tonelada que ingresaba. En febrero de 2010 se decidió volver

a las negociaciones con la UE, y revisar los textos concluidos por Colombia y Perú, realizar una evaluación en conjunto con los negociadores europeos para “determinar qué era aceptable y conveniente para el país; en dónde habría necesidad de negociar cambios; y, qué no sería posible recoger en el Acuerdo” (Villagómez, Afese, 2011)

Tras haber firmado el acuerdo, Ecuador adquiere la oportunidad de continuar las negociaciones para un acuerdo comercial, después de haber hecho posible la entrada del banano al bloque económico con aranceles más bajos, fomenta el desenvolvimiento de relaciones más estrechas con la Unión Europea. En el 2013 el Ministerio de Comercio Exterior sostuvo conversaciones con el Director General de la Comisión Europea para definir los parámetros que hicieron posible retomar las negociaciones (Villagómez, Afese, 2011).

Cuando finalizaron los intercambios de ofertas entre Ecuador y la UE se iniciaron los negocios establecidos del Acuerdo Comercial Multipartes. En el año 2012 Perú y Colombia se habían suscrito. Ecuador decidió establecer las negociaciones incluyendo elementos que ayuden al desarrollo económico del país (Mora, 2016).

En el 2014 Ecuador necesitaba gestionar de forma inmediata las negociaciones con la Unión Europea debido a que el Sistema General de Preferencias Plus estaba por finalizar, es por esto que se presentó la Primera ronda de Negociaciones, cuyo objetivo era el estudio de los textos de las propuestas presentadas por Ecuador. Se necesitaba que esto fuera aprobado para que existiera la posibilidad de seguir recibiendo las preferencias arancelarias durante el desarrollo de análisis en el que se encontraba el acuerdo comercial (Villagómez, Afese, 2011)

Del 13 al 17 de enero de 2014, la Primera Ronda de Negociaciones fue llevada a cabo en Bruselas. Los resultados de esa negociación se concentraron en propuestas que Ecuador presentó para modificar los textos del instrumento. Del 24 al 28 de marzo de 2014, se dio lugar a la Segunda Ronda de Negociaciones en la ciudad de Manta. Los resultados de esa Ronda cubrieron los intercambios de posiciones arancelarias para establecer

las condiciones de acceso al mercado de ambas partes (Ministerio de comercio exterior, 2014).

La Cuarta Ronda de Negociaciones se llevó a cabo del 7 al 17 de julio de 2014, en Bruselas. Para poner fin a las negociaciones de la segunda fase de la Cuarta Ronda de Negociaciones, los jefes negociadores rubricaron los textos negociados para el Acuerdo Comercial en la tarde del 17 de julio de 2014. Finalmente el 1 de agosto de 2014 el Presidente Rafael Correa aprobó las negociaciones ejecutadas con la Unión Europea y felicitó al equipo negociador por haber llevado a cabo el acuerdo comercial (Ministerio del comercio exterior, 2016).

Recomendó al Jefe Negociador que continúe con sus tareas de negociación para lograr que el SGP plus sea sustituido por un mecanismo que establezca el acceso de los productos ecuatorianos de exportación en el mercado europeo. El 11 de noviembre del 2016 se logra firmar el Acuerdo Comercial Multipartes Ecuador – Unión Europea (Ministerio del comercio exterior, 2016).

Contextualización del problema

Para llevar a cabo un análisis del comercio exterior ecuatoriano es importante hacer un recuento de sus orígenes antes de la era republicana y durante esta para establecer una época crucial en la historia económica del país, la época turbulenta tanto en el ámbito político como en el económico (Arosemena, 1992).

Desde los inicios del comercio exterior, el mismo estuvo afectado por una escasez de autonomía propia de la colonia, ya que dependíamos mucho del Virreinato del Perú en una política monopólica implantada por la Corona en la administración de sus colonia, aislándolas del resto del mundo por medio del Consejo de Indias y la Casa de la Contratación que son instituciones creadas para manejar la política y comercio colonial. La Corona de española prohibió que otros reinos tengan relación con la América Española. A esto le agregamos el bloqueo para la venta del cacao ecuatoriano impuesto por decreto obtenido desde Caracas penalizado casi por tres siglos a la agricultura de la costa ecuatoriana (Arosemena, 1992).

Ecuador continuó siendo un país desconocido para los importadores europeos de materias primas y productos originarios de nuestro país por motivo de que hubo una falta de planificación de los gobiernos en las conquistas de los mercados de ultramar. En el período 1921-2011, movilizaba el 70% de las exportaciones sólo por medio de la ciudad de Guayaquil, y más del 90% de todas las importaciones. Posteriormente a medida que las exportaciones de cacao decayeron por la baja de los precios en el exterior, también disminuyeron las compras de alimentos y textiles que la costa hacía a la sierra. Consecuentemente, la dependencia de un comercio exterior decreciente trajo consigo una nueva recesión y desocupación en todo el Ecuador (Arosemena, 1992)

En los últimos años, muchos productos exportados por Ecuador atravesaron por una alta disminución de precios, lo que representa una reducción de los ingresos de divisas. Esto afectó tanto a los productos

agrícolas como los del mar. Las perspectivas de comercio exterior del país se presentaban desfavorables, ya sea por precios de los bienes en los mercados internacionales, malas políticas comerciales y económicas, contracción del crédito, restricciones mayores a la circulación de capitales, etc. De allí la necesidad de diversificar la exportación, encontrar nuevos nichos para productos no tradicionales en un mercado con altos estándares de calidad (Itorres, 2016).

Para países vecinos como lo son Perú y Colombia que se encuentran entre los principales competidores de Ecuador en el mercado de la UE, el acuerdo comercial multipartes está vigente desde marzo y agosto del 2013, y esto aprueba la entrada de sus principales productos de exportación libre de aranceles. Según los expertos esta firma de adhesión es una clave imprescindible debido a que la UE representa el 23,76 % del total de las exportaciones no petroleras ecuatorianas. Alemania, España, Países Bajos, Italia, Francia y Bélgica concentran el 83 % de esta oferta nacional no petrolera (Itorres, 2016).

Cárdenas (2017) señaló que “por donde se mire, el Acuerdo Multipartes con la Unión Europea insertó a nuestro país en el mundo global. ¿Seremos capaces de enfrentar el desafío? La respuesta es un Sí rotundo. Ecuador ya lo demostró al colocarse en el primer lugar de las ventas de banano, cacao, flores, camarón cuando aún regían todos los aranceles. Esta es una oportunidad para aprovecharla”.

Justificación

Se prevé realizar un análisis de los efectos que surgen a partir de la firma del Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea. Para llevar a cabo éste estudio se analizarán los temas referentes al acuerdo, los beneficios que otorga, las leyes establecidas y el resultado de las negociaciones. Se considera importante hacer un estudio comparativo de Ecuador con los países vecinos que están también asociados a la Unión Europea.

Se determinará cómo influye la firma del Acuerdo en la economía de Ecuador después de el mismo entre en vigencia ya que la negociación con la UE estuvo paralizada durante años por motivo de que el país desaprovechó la oportunidad de alcanzar preferencias al mismo tiempo que sus países vecinos. Para el año 2014 los precios el crudo disminuyeron y Ecuador registró altas pérdidas en el sector externo. Debido a esto era necesario tomar medidas de manera inmediata y así Ecuador retomó la negociación con la UE.

Es necesario dar a conocer las condiciones en las que el acuerdo comercial impulsará el desarrollo de la economía del país a través de sus exportaciones. Según los reglamentos y leyes establecidos por las partes, la implementación de este acuerdo comercial tiene algunos beneficios; sin embargo, los analistas económicos exponen que la realización del mismo tiene sus dificultades, puesto que se podrían presentar problemas para que resulte y viable.

El presente estudio también intenta determinar las consecuencias económicas que se pueden ver manifestadas en los productores, en los rubros exportables, y en la balanza comercial. De la misma forma, los beneficios que trae o no el Acuerdo comercial con la Unión Europea en la actividad económica de la nación y medir su huella, al posicionar en una ponderación las restricciones de una parte y las ventajas de otra, y de esta manera determinar si es factible.

Objetivo general

Realizar un análisis del impacto en la balanza comercial ecuatoriana que han generado las exportaciones de productos ecuatorianos a la UE antes y después de la firma del Acuerdo Comercial Multipartes.

Objetivos específicos

1. Describir los principales productos ecuatorianos petroleros, no petroleros, tradicionales y no tradicionales de exportación a la UE.
2. Detallar la evolución de los rubros de las exportaciones e importaciones petroleras, no petroleras tradicionales y no tradicionales y sus variaciones antes y después de la firma del Acuerdo Comercial Multipartes.
3. Describir los beneficios de preferencia arancelaria que tienen los productos no tradicionales en la categoría de frutas frescas después de la firma del Acuerdo Multipartes.
4. Elaborar una propuesta para incrementar los rubros de exportación de productos no tradicionales en la categoría frutas frescas que tienen potencial para ser exportados.

Hipótesis

La firma del Acuerdo Multipartes entre Ecuador y la UE provocó un incremento de las exportaciones ecuatorianas después de un año de su firma.

Limitaciones y Delimitaciones

La elaboración del presente proyecto podría verse afectado por el escaso acceso a información exacta referente al tema y a las empresas para realizar encuestas o entrevistas.

El contenido del presente trabajo será enfocado en los efectos de la firma del Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea. Se llevará a cabo en la ciudad de Guayaquil realizando un estudio de la información relativa al proceso de negociación. Se van a analizar la evolución de los rubros de exportación desde el año 2013 hasta el año 2017 y a partir de esta información se podrá determinar qué frutas no tradicionales se podrían impulsar hacia la UE.

CAPÍTULO 1: MARCO TEÓRICO

1.1 Marco Teórico

Desde hace cientos de años la economía ha intentado explicar los elementos de competitividad que tienen los países entre sí. Un estudio claro de esto son las teorías citadas a continuación:

1.2 Mercantilismo

Surgió en Inglaterra a mediados del siglo XVI. Consistía en que el oro y la plata eran los pilares fundamentales de la riqueza nacional y eran esenciales para un comercio vigoroso. El principio fundamental sugería que era conveniente para un país mantener un excedente de comercio, a través de un mayor nivel de exportación que de importación. Al hacerlo, un país acumularía oro y plata e incrementaría su riqueza y prestigio nacionales. Ésta doctrina defendía la intervención gubernamental para lograr un excedente en la balanza comercial. (Ingram, 1993)

El error del mercantilismo consiste en creer que el comercio es un “juego de suma cero”. Hoy en día los gobiernos saben que son pocos los países que en el mundo pueden tener mayores exportaciones que importaciones, ya que como analizaremos en las próximas teorías, ningún país tiene los recursos para ser autosuficiente y exportar el excedente de su producción después de haber satisfecho el consumo nacional, no obstante el estudio de la balanza de pagos sigue siendo un referente importante para analizar el comportamiento de una economía. Aunque no siempre se puede ser superavitario, un déficit puede ser no tan malo, sobre todo cuando no representa un porcentaje importante del producto interno bruto y cuando puede ser compensado por un ingreso de capitales. (Ingram, 1993)

1.3 Ventaja absoluta

La idea principal de Adam Smith, era que para que haya comercio entre dos países, uno de ellos debe tener ventaja absoluta en producir algún bien que comercien ambos países. Esta idea fue plasmada en su investigación sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones de la razón del comercio.

Según (Smith, Adam, 1974) “Un país puede ser más eficiente que otro en la producción de algunos bienes y menos eficiente en otros e, independientemente de las causas de las ineficiencias, ambos se pueden beneficiar del intercambio si cada país se especializa en la producción del bien que produce con mayor eficiencia” (pág. 402)

Cuando un país tiene ventaja absoluta en la producción de un bien, significa que puede producir dicho bien aplicando una menor cantidad de trabajo que la que usan los demás países para producir el mismo bien. Los países exportan los bienes, cuya producción requiere menos trabajo que otros países, e importan aquellos bienes en cuya producción requieren más trabajo que otras naciones. De ahí que, desde esta perspectiva, el libre comercio internacionales mutuamente beneficioso para los países participantes (Smith, Adam, 1974).

Hoy en día los países han aprovechado de la ventaja absoluta para el comercio y de esta forma han obtenido mayor beneficio entre ellos. Un buen ejemplo de esto es Panamá, China, Estados Unidos entre otros países. Actualmente el concepto de ventaja absoluta es muy importante ya que no solo incorpora a la especialización de trabajadores en las ramas, sino también de la especialización de naciones a través las instituciones, políticas y regulaciones. Es un mundo globalizado en el cual especializarse influirá no solo en una empresa, también en toda la economía de un país. (Otero, 2016)

1.4 Ventaja comparativa

Ésta teoría fue intuita por Adam Smith y más tarde fue diseñada por David Ricardo que formuló su teoría de la ventaja comparativa como respuesta a la teoría de Smith. Esta teoría nos dice que así un país tenga desventajas absolutas en la producción de los bienes, en algunos de ellos esas desventajas serán menores, es decir existirán ventajas relativas, o ventajas comparativas (García Escobar, s.f, pág. 48).

Aquel país que tenga menor precio relativo de un bien (x) comparado con otro país, tiene ventaja comparativa en dicho bien (x) y por consiguiente debe especializarse en la producción y exportación del bien (x) de su ventaja comparativa. Pero a medida que el país se especializa en la producción del bien (x) de su ventaja comparativa, y aumente su producción, incurrirá en costos de oportunidad crecientes, lo que hará que los precios relativos del bien (x) tiendan a igualarse en ambos países (García Escobar, s.f).

1.4.1 Índice de la ventaja comparativa

Una manera de evaluar la ventaja comparativa es haciendo la pregunta ¿qué demuestran las estadísticas del comercio global sobre el desempeño de un país?. Muchos autores han buscado diferentes formas de medir la ventaja comparativa, pero Belá Balassa, un economista Húngaro diplomado en la Academia de Comercio exterior de Hungría fue el primero en nombrar a ese análisis como ventaja comparativa revelada (Sánchez, 2016).

También conocido como índice de Balassa, es un indicador que se utiliza para evaluar el potencial de exportación de un país, mide el grado de importancia que tiene un producto en las exportaciones de un mercado a otro, versus la importancia de las exportaciones del mismo producto en las exportaciones del mismo producto hacia el mundo. El índice de ventaja comparativa determina si un país está en proceso de ampliar los productos en los que tiene potencial comercial (Mundial, 2011).

$$IB_{ij}^k = \frac{X_{ij}^k / XT_{ij}}{X_{iw}^k / XT_{iw}}$$

Figura 1. Fórmula de la ventaja comparativa. Adaptado de Comisión económica para América latina y el Caribe 2016.

1.5 Heckscher Ohlin

Ésta teoría fue formulada por el economista sueco Bertil Ohlin modificando un teorema inicial de su maestro Eli Heckscher y trata de explicar cómo funcionan los flujos del comercio internacional. Esta parte de la teoría de David Ricardo que trata sobre la ventaja comparativa, al afirmar que los países se especializan en la exportación de los bienes que requieren grandes cantidades de los factores de producción en los que son comparativamente más abundantes y que tienden a importar aquellos bienes que utilizan factores de producción en los que son más escasos (Quiroz, 2012).

Si un país posee una gran oferta de un recurso "X", con relación a su oferta de otros recursos, se considera que es abundante en dicho recurso "X". Entonces un país tenderá a producir relativamente más de los bienes que utilizan intensivamente sus recursos abundantes. (Quiroz, 2012)

Los países exportan aquellos bienes que son intensivos en los factores con que están abundantemente dotados. Por este motivo los países en desarrollo son más intensivos en el uso del factor L (trabajo) y los países desarrollados son más intensivos en el uso del factor K (capital). Estos conceptos son conocidos como la TEORIA DE LA INTENSIDAD DE LOS FACTORES (Quiroz, 2012).

1.6 Teoría de crecimiento endógeno

Fue desarrollada en la década de los ochenta tras unos años en los que la teoría del crecimiento había dejado de ser objetivo principal de estudio de los economistas. Ésta teoría que modifica aspectos básicos del modelo de crecimiento neoclásico, resalta el importante papel que desempeña la inversión en capital humano y el progreso tecnológico a la hora de explicar la tasa de crecimiento económico de los países y el proceso de convergencia entre países desarrollados y países en vías de desarrollo. En este sentido, el comercio exterior, tanto de bienes como de activos, puede ayudar a potenciar la acumulación del factor de producción capital, físico y humano, y el proceso de difusión tecnológica, por lo que puede suponer un elemento acelerador del crecimiento (Hernández, 2002).

Si los países con menores niveles de renta invierten en la formación y cualificación de los trabajadores y logran adoptar nuevas tecnologías en sus procesos productivos, alcanzarán niveles de crecimiento más elevados, reduciéndose la brecha existente entre las tasas de crecimiento de los países desarrollados y la de los países en vías de desarrollo. (Hernández, 2002).

(Solow, 1994) Manifiesta que “aunque el verdadero valor de la teoría del crecimiento endógeno es, precisamente, su intento de modelizar el componente endógeno del progreso tecnológico”, esta tarea cuenta con claros inconvenientes, entre los que cabe destacar la existencia de elementos que son indiscutiblemente exógenos a los procesos de investigación y desarrollo (págs. 49-54).

Por ello, campos de investigación se abren y se cierran de manera impredecible, o muchos proyectos de investigación finalizan con el descubrimiento de algo que no era lo previsto cuando se iniciaron. Solow considera que estas críticas no suponen negar que parte de las características de la innovación sean parcialmente endógenas, pero sí sugerir que la producción de nueva tecnología no es simplemente una combinación de inputs y outputs (Solow, 1994).

1.7 Demanda recíproca

Fue elaborada por Stuart Mill (1806-1873) y trata de determinar los factores y las fuerzas que determinan la relación real de intercambio entre los países que realizan comercio internacional. “Los productos de un país se cambian por los de otros países a los valores que se precisan para que el total de sus exportaciones pueda pagar el total de las importaciones (Fxrader, 2010).

Esta ley de valores internacionales es una ampliación de la ecuación de la oferta y la demanda. El valor de una mercancía se ajusta por si mismo, de modo que demanda y oferta se equilibran. Todo comercio, como intercambio de mercancías, supone que las cosas que hay que vender constituyen los medios para comprar: la oferta aportada por uno constituye la demanda de los demás. Oferta y demanda son otra forma de expresar la demanda recíproca, ambas se ajustan por sí mismas”. El exceso de oferta en un mercado implica el exceso de demanda en otro (Fxrader, 2010).

2. Marco conceptual

Ventaja Relativa

Un sinónimo de ventaja comparativa. La noción de que una parte puede tener una ventaja de endeudamiento en un mercado con relación a otra parte incluso si la primera parte está en una desventaja absoluta para captación de deuda (Economía48, 2009).

Flujos del comercio internacional

Son la compra y venta de bienes y servicios entre países. Los flujos comerciales miden la Balanza Comercial (exportaciones – importaciones). Esta es la Cantidad de bienes que un país vende a otros países, menos la cantidad de bienes que un país compra de otros países. Este cálculo incluye

todas las transacciones internacionales de bienes y representa la balanza comercial de un país (Dailyfx, 2016).

Comercio Exterior

El comercio exterior es el intercambio de bienes o servicios existente entre dos o más naciones con el propósito de que cada uno pueda satisfacer sus necesidades de mercado tanto internas como externas. Está regulado por normas, tratados, acuerdos y convenios internacionales entre los países para simplificar sus procesos y busca cubrir la demanda interna que no pueda ser atendida por la producción nacional (Ceballos, 2010).

Activos

Un activo es un recurso con valor que alguien posee con la intención de que genere un beneficio futuro (sea económico o no). En contabilidad, representa todos los bienes y derechos de una empresa, adquiridos en el pasado y con los que esperan obtener beneficios futuros (Economipedia, Economipedia, 2015).

Balanza Comercial

Es el registro de las importaciones y exportaciones de un país durante un período. El saldo de la misma es la diferencia entre exportaciones e importaciones. Es positiva cuando el valor de las importaciones es inferior al de las exportaciones, y negativa cuando el valor de las exportaciones es menor que el de las importaciones (Ministerio de comercio exterior, 2017).

CAN

Se trata de una comunidad de países que se unen voluntariamente con el objetivo de alcanzar un desarrollo integral, más equilibrado y autónomo, mediante la integración andina, suramericana y latinoamericana (Comunidad Andina, 2010).

Unión Europea

Es una asociación económica y política única en su género y compuesta por 28 países europeos que abarcan juntos gran parte del continente (Unión Europea, 2017).

Acuerdo Comercial

Los Acuerdos comerciales que ha firmado Ecuador como bloque económico han concedido beneficios de preferencia arancelaria a productos ecuatorianos que ingresan a los países que forman parte del acuerdo. Por este motivo, el gobierno de comercio exterior se ha centrado en establecer convenios preferenciales y de libre comercio para de esta forma reducir o eliminar la exclusión en los aranceles aduaneros que tiene un país, contra los productos o bienes de otro país y así disminuir los trámites de ingreso que deben seguir (Proecuador, 2016).

Organización Mundial del Comercio

Según la Organización Mundial del Comercio-OMC (World Trade Organization-WTO) es una entidad internacional que vela por las normas que rigen el comercio entre países. El objetivo de la OMC es ayudar a los productores de bienes y servicios, exportadores e importadores, y facilitar sus actividades comerciales. Los países miembros representan alrededor del 95% del comercio mundial (OroyFinanzas.com, 2016).

Bloque Económico

Un bloque económico es la unión de varios países que buscan tener los mejores modelos económicos, teniendo como fin el impulso y desarrollo de sus economías (Pernas, 2011)

Sistema Generalizado de Preferencias

El Sistema Generalizado de Preferencias SGP es un mecanismo por medio del cual los productos originarios de países en vía de desarrollo o menos desarrollados tienen acceso a tasas arancelarias preferenciales o

simplemente están libres de aranceles de internación, al ingresar al territorio de los países de economías desarrolladas (Sofofa, 2017)

Medidas sanitarias y fitosanitarias

Las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) son todas aquellas leyes, reglamentos, prescripciones y procedimientos, establecidos por los países, necesarias para proteger la vida y la salud de las personas y los animales o para preservar los vegetales, previendo que no se introduzcan en sus territorios, plagas o enfermedades que atenten contra el bienestar nacional (Otoa, 2012).

3. Marco legal

Según el **Art. 417.-** Los tratados internacionales ratificados por el Ecuador se sujetarán a lo establecido en la Constitución. En el caso de los tratados y otros instrumentos internacionales sobre derechos humanos se aplicarán los principios pro ser humano, de no restricción de derechos, de aplicabilidad directa y de cláusula abierta establecidos en la Constitución (Constitución de la república del Ecuador)

3.1 Mercado de la Unión Europea

Según (Ministerio del comercio exterior, 2016) En las negociaciones referentes a los productos de la oferta exportable del Ecuador que ingresa bajo el SGP+, el tratamiento fue el siguiente:

Los aranceles de la UE se eliminarían totalmente cuando entrara en vigencia provisional el Acuerdo.

Gracias a esto Ecuador puede asegurar el libre acceso sobre un monto de comercio de cerca de 2.100 millones de dólares en el medio agrícola y de pesca, de acuerdo a los valores que se registraron en el 2010 al 2012.

Las preferencias arancelarias beneficiaron a productos como:

Frutas Tropicales	Papayas, piña, pitahaya, plátano, maracuyá, manngo, etc.
Vegetales	Coliflores, brócoli, alcachofas, espárragos, etc.
Cereales y derivados	Cebada, Quinoa.
Otros	Frutas tropicales, vegetales procesados y preparados, mermeladas, atún, pulpas de frutas, pescados congelados, camarón, conservas, entre otros.

Tabla 1. Productos beneficiados por el ACM. Adaptado de Ministerio de Comercio Exterior.

Los demás productos que están dentro de las cadenas de arroz, panela, fécula de yuca, azúcar, maíz, que hoy en día no son beneficiarios del SGP+ y que en ciertos casos tampoco se registran exportaciones ecuatorianas, se pudo obtener acceso al mercado de la UE con 0% de arancel a través de contingentes.

Hay otros productos que también están implicados en los compromisos de la UE. Son productos que hoy en día no están siendo exportados por Ecuador y que serán analizados para después realizar un análisis que haga posible que las exportaciones ecuatorianas. Entre estos productos se encuentran: quesos, los cuáles se desgravarán entre 5 y 7 años; cereales procesados, los cafés; aceite de girasol y maíz, té verde; embutidos de porcinos; leches edulcoradas; polvo de cacao con o sin edulcorante; tabaco; balanceados como alimentos para animales; agua, entre otros.

Según (Ministerio del comercio exterior, 2016) en cuanto al banano lo acordado fue lo siguiente: (a) Reducción del arancel de 104 a 75 euros por TM desde el año 2016 hasta el 2020. (b) En ese período habrá un 1 euro por tonelada de diferencia con el arancel que paga el banano de Colombia y Centroamérica. Representa 0,01 ctv. de euro por caja. (c) Existirá un mecanismo de estabilización durante 4 años desde 2016, que se activará cuando se sobrepasen los volúmenes de envío de la fruta. Sin embargo, tales volúmenes representan un 18% más que los volúmenes históricos de exportación del Ecuador y estarán sujetos a una tasa de crecimiento anual del 5%. (d) Este régimen asegura niveles de arancel iguales a los que pagan los principales competidores del Ecuador a partir del 2019, cuando se

elimina la diferencia de un euro en el arancel europeo para el banano ecuatoriano, volviendo competitivo al sector que exporta uno un promedio de 800 millones de dólares anuales a la UE.

Concesiones del Ecuador a la Unión Europea en bienes agrícolas

En relación a los productos no sensibles, los cronogramas de desgravación acordados con la UE van desde apertura inmediata y desgravaciones en 3, 5 y 7 años, cubriendo así 593 subpartidas arancelarias que representan el 62% del universo de productos agrícolas. (Ministerio del comercio exterior, 2016)

De las 593 subpartidas, unas 203 líneas arancelarias (34%) ya no pagan arancel y gozan de 0% de arancel NMF, y el comercio representa un total de 16 millones de dólares que representa el 25% del total de las importaciones desde la UE de este grupo de productos (Ministerio del comercio exterior, 2016).

Defensa Comercial

El objetivo de Ecuador fue enfocado a contar con herramientas que concedan protección para la economía nacional y producción, que permitan acompañar en todo proceso que demande el cambio de matriz productiva. Según el (Ministerio del comercio exterior, 2016) se logró:

Conservar derechos para aplicar mecanismos multilaterales de defensa comercial (salvaguardia multilateral, derechos antidumping y derechos compensatorios a las subvenciones).

Salvaguardia bilateral:

1. Ecuador tiene posibilidad de fijar una medida por un período de hasta tres años sin pagar compensación.
2. Ecuador puede hacer uso de este mecanismo para asegurar sus industrias nacientes.

Salvaguardia pagos corrientes y movimientos de capitales: Ecuador podría aplicar una medida de salvaguardia a los movimientos de capital si

experimentan dificultades en la liquidez de su economía (reconocimiento de las particularidades de poseer una economía dolarizada).

Contratación Pública

El título de contratación pública tiene por objeto viabilizar la oportunidad para licitar bienes y servicios en los procesos de contratación pública de la otra Parte. Esto conlleva la aceptación de normas de transparencia, previsibilidad, plazos y procedimientos que hagan factible que los proveedores de la otra Parte presenten sus ofertas, las mismas que pueden ser seleccionadas o rechazadas en función de los precios y de las condiciones ventajosas que presenten (Ministerio del comercio exterior, 2016).

En ese sentido, el Acuerdo negociado establece que el Ecuador y la UE otorgarán a las mercancías, servicios y a los proveedores que ofrezcan tales mercancías y servicios, un trato no menos favorable que el trato otorgado a sus propios mercancías, servicios y proveedores nacionales. Sin embargo, en este principio general, se han negociado amplias excepciones (Ministerio del comercio exterior, 2016)

Según el (Ministerio del comercio exterior, 2016) el Acuerdo con la UE excluye: (a) La adquisición o arrendamiento de tierras, de edificios existentes o de otros bienes inmuebles o a los derechos sobre esos bienes; (b) los acuerdos no contractuales ni forma alguna de asistencia que preste una Parte, incluidos los acuerdos de cooperación, las donaciones, los préstamos, las subvenciones, las aportaciones de capital, las garantías, los avales y los incentivos fiscales; (c) la contratación o adquisición de servicios de agencias fiscales o servicios de depósito, servicios de liquidación y gestión para instituciones financieras reguladas, ni los servicios vinculados a la venta, redención y distribución de la deuda pública, incluyendo préstamos y bonos, notas, y otros títulos valores públicos (para mayor certeza, el Título de contratación pública no se aplica a la contratación pública de servicios

bancarios, financieros o especializados relativos a el endeudamiento público, o la administración de deuda pública); contratos de empleo público y medidas relacionadas; y la contratación realizada.

En materia de contratación pública, el Ecuador negoció una lista positiva de servicios, marcando una diferencia notable con todos los demás países latinoamericanos que han negociado con la UE, que utilizaron una lista negativa. Este procedimiento encierra una ventaja muy importante para el Ecuador, pues con ello se logró reducir las opciones de la UE de participar en un número ilimitado de licitaciones para la prestación de servicios. La Lista positiva solo incorpora los sectores que se licitarán (Ministerio del comercio exterior, 2016)

Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSFs)

Según el (Ministerio del comercio exterior, 2016) las medidas sanitarias y fitosanitarias aplicadas por las Partes se sustentarán en una evaluación adecuada a las circunstancias de los riesgos existentes para la vida y la salud de las personas y de los animales o para la preservación de los vegetales, incluyendo los productos y subproductos, teniendo en cuenta las normas, directrices y recomendaciones pertinentes de las organizaciones internacionales competentes.

El establecimiento de los niveles adecuados de protección tendrá en cuenta el objetivo de proteger la salud humana, animal y vegetal, a la vez que se facilita el comercio evitando distinciones arbitrarias o injustificadas que puedan convertirse en restricciones encubiertas.

Las Partes se otorgarán las facilidades necesarias para la evaluación, cuando sea requerido, de los servicios sanitarios y fitosanitarios, basados en las directrices y recomendaciones de las organizaciones internacionales u otros procedimientos que las Partes adopten de mutuo acuerdo.

En tal sentido, las Partes acuerdan encargar al Comité establecido en el Artículo 6.11, que determine las acciones y procedimientos para la agilización del proceso de evaluación de riesgo en materia sanitaria y fitosanitaria.

Otros aspectos a destacar de la negociación

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. 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 (Ministerio del comercio exterior, 2016).

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 (Ministerio del comercio exterior, 2016).

CAPÍTULO 2: METODOLOGÍA

2.1 Diseño de investigación

Según (Sampieri, Fernández, & Baptista, 2014) “la investigación es una agrupación de procesos sistemáticos, críticos y empíricos que se aplican al estudio de un fenómeno”. Esto explica que es importante seguir los pasos para así lograr resultados, abordar a una conclusión y ofrecer recomendaciones según lo que se haya evaluado en el estudio. Para elaborar una investigación se deben plantear hipótesis o preguntas de investigación, esto depende del estudio y los objetivos presentados al inicio. Para otorgar respuestas a las preguntas de investigación o hipótesis debemos conocer el diseño que se va a llevar a cabo en la investigación.

Hay algunos tipos de investigación como: experimental y no experimental; en las experimentales el investigador manipula una o más variables y observa su conducta para determinar como reacciona. En las no experimentales no se manipula ninguna variable, se basa en observar fenómenos como tal, de manera que el investigador no interviene directamente (Sampieri, Fernández, & Baptista, 2014).

Después de haber explicado los tipos de diseños de investigación se puede manifestar que para realizar este proyecto se llevará a cabo una investigación descriptiva, debido a que ya existen variables detectadas en las que se puede fundamentar el estudio.

2.2 Enfoque de la investigación

Según (Sampieri, Fernández, & Baptista, 2014) “es necesario que en una investigación se pueda reconocer, analizar y definir los enfoques. Existen enfoques cuantitativos y cualitativos y el objeto de ambos es solucionar problemas o crear conocimiento en el campo científico”.

El enfoque cuantitativo es probatorio y secuencial, no se pueden esquivar pasos. Tiene un estricto orden aunque también se puede redefinir alguna fase. Siempre inicia a partir de una idea que se va acotando y después de eso se determinan los objetivos y preguntas de investigación. A partir de esto se construye una perspectiva teórica. De las preguntas se establecen hipótesis y determinan variables; se traza un plan para probarlas; se miden las variables y se analizan las mediciones obtenidas utilizando métodos estadísticos, y se extrae una serie de conclusiones respecto de la o las hipótesis. (Sampieri, Fernández, & Baptista, 2014)

El enfoque cualitativo se guía por áreas o temas significativos de investigación. En este enfoque se pueden desarrollar preguntas e hipótesis antes, durante o después de la recolección y el análisis de los datos. Estas actividades sirven para detectar cuales son las preguntas de investigación más importantes y posteriormente para responderlas. Es un proceso circular pues varía con los estudios.

Según (Sampieri, Fernández, & Baptista, 2014) estos dos enfoques emplean cuidadosos procesos que son los siguientes: (a) Realizan una observación y evalúan fenómenos. (b) Determinan ideas después de realizar la observación y evaluación. (c) Exponen cómo están fundamentadas las ideas. (d) Examinan las pruebas sobre el análisis realizado. (e) Plantean nuevas observaciones y evaluaciones para explicar, modificar y fundamentar las ideas o suposiciones y así también poder generar otras.

Este proyecto se llevará a cabo con enfoque cuantitativo, debido a que se recolectarán datos para poder comprobar la hipótesis con base a medición numérica.

2.3 Tipo de investigación

Según (Sampieri, Fernández, & Baptista, 2014) “las investigaciones descriptivas tienen como objetivo medir información de forma conjunta o independiente sobre el objeto o variables de estudio a las que se refieren. No se basan en indicar cómo se relacionan éstas” (pág. 92).

Los estudios descriptivos son útiles para enseñar con precisión las dimensiones de un suceso, contexto, fenómeno o situación. El investigador debe definir lo que se medirá y dónde, sobre quienes o sobre qué se recolectarán los datos (personas, objetos, etc.).

El presente proyecto es considerado como una investigación descriptiva no experimental con diseño longitudinal, ya que se analizarán las variables sin llevar a cabo alguna alteración sobre ellas, es decir, se observan y describen los fenómenos tal y como se dan en su contexto y se analizan los cambios a través del tiempo en determinadas variables o en las relaciones entre ellas. Este estudio será útil para mostrar con precisión las dimensiones de la situación, ya que se debe definir sobre quienes se recolectarán los datos.

2.4 Alcance

(Sampieri, Fernández, & Baptista, 2014) afirman que existen ocasiones en que al llevar a cabo una investigación el alcance cambia y no será igual al que se había proyectado al inicio. Ningún alcance de la investigación es superior a los demás, todos son significativos y útiles. La diferencia para elegir uno u otro se encuentra en el grado de desarrollo del conocimiento respecto al tema de estudio y a los objetivos y las preguntas planteadas (pág. 92)

Una vez se haya identificado el problema de investigación del proyecto, es imprescindible reconocer el alcance del mismo. En el presente proyecto se pretende dar a conocer cuáles han sido los beneficios y si ha

existido o no una evolución de las exportaciones ecuatorianas a la unión europea a partir de la firma del acuerdo comercial multipartes en comparación a las exportaciones que se realizaban antes de la firma del mismo acuerdo que permite exportar la mayoría de productos sin arancel alguno, lo que debería generar el aumento de exportaciones en el país.

2.5 Técnica de recogida de datos

Después de haber seleccionado el tipo de diseño de investigación que se llevará a cabo, la siguiente fase es recolección de datos que consiste en recolectar los datos pertinentes sobre los atributos, conceptos o variables de las unidades de muestreo/ análisis o casos (participantes, grupos, fenómenos, procesos, organizaciones, etcétera) (Sampieri, Fernández, & Baptista, 2014, pág. 98)

Según (Sampieri, Fernández, & Baptista, 2014) la recolección de datos implica elaborar un plan detallado de procedimientos que nos conduzcan a reunir datos con un propósito específico (pág. 198)

En este caso los datos serán recolectados de páginas que otorguen información exacta como son Proecuador, Ministerio de comercio exterior, Trademap, Banco central del Ecuador y de otros organismos no gubernamentales que se dedican a recolectar esta información, donde se encuentran datos de las recientes exportaciones a la Unión Europea y todos los cambios que se han producido en ella después de la firma del Acuerdo Multipartes.

2.6 Análisis de datos

Una vez que se hayan recolectado los datos el investigador procede a analizarlos. Hoy en día el análisis de datos cuantitativos se lleva a cabo por medio de una computadora. Ya no se usan las técnicas manuales antiguas ni aplicando fórmulas, sobre todo si se cuenta con un gran volumen de datos recolectados. (Sampieri, Fernández, & Baptista, 2014)

De acuerdo a este método se analizarán los datos que se obtienen por medio de las consultas realizadas vía internet, y de esta forma poder exponer estrategias con el fin de lograr los objetivos planteados (pág. 272)

El Instituto de promoción de exportaciones e inversiones (PRO ECUADOR) se encarga de ejecutar las políticas y normas de promoción de exportaciones e inversiones del país con el propósito de impulsar los mercados, la oferta de productos tradicionales y no tradicionales dando lugar a la introducción en el mercado internacional. Es por esto que la página web de PRO ECUADOR ha sido la fuente de mayor importancia en este proyecto proporcionando gran información incluyendo tablas donde se plasma el aumento de las exportaciones a la Unión Europea, desde el año 2013 hasta el presente.

También se ha recolectado información y gráficos de página web Trademap que otorga información en gráficos y cifras de las exportaciones ecuatorianas y del Banco Central del Ecuador. En estas páginas se pueden encontrar bastantes datos, como informativos de comercio exterior, donde se describe el desempeño de las exportaciones ecuatorianas, el total de las exportaciones y cómo han ido evolucionando en los mercados mundiales, y también normas para el sector exportador. Por otro lado también proporciona información sobre los requisitos y pasos para exportar, perfiles sectoriales, etc...

El análisis de datos se realizará con la comparación de las exportaciones referentes a años anteriores a la firma del Acuerdo Multipartes desde el 2013 y las exportaciones posteriores a la firma del acuerdo hasta el 2017. Esta comparación se llevará acabo tomando como referencia gráficos que expongan los rubros de exportaciones antes y después del Acuerdo Multipartes.

CAPÍTULO 3: RESULTADOS

3.1 Describir los principales productos ecuatorianos petroleros, no petroleros, tradicionales y no tradicionales de exportación a la UE.

El Acuerdo Comercial Multipartes hace posible que los productos ecuatorianos que se exportan como el cacao, las flores, los plátanos, las frutas entre otros, puedan tener un acceso más fácil y cómodo a la Unión Europea. En el caso de las importaciones provenientes de la Unión Europea, también son beneficiadas como por ejemplo el sector automovilístico. Es importante reconocer que el Acuerdo no sólo beneficia el acceso a los mercados sino que también crea un ambiente constante con el cuál será posible variar e impulsar los intercambios comerciales y la inversión en ambos (Plaza & Morán, 2015)

Hoy en día la Unión Europea es el mercado principal de las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes). Entre los principales países importadores están Holanda, Alemania, España, Francia y Reino Unido (Legarda, 2015).

En las negociaciones, Ecuador llevó a cabo movimientos claves respecto a los productos agrícolas básicos y procesados, en el informe por parte de la Comisión Europea se señala que los productos agrícolas de la Unión Europea están completamente liberalizados. Para las bebidas alcohólicas la liberalización será inmediata sin esperar 10 años como se había previsto anteriormente (Mora, 2016, pág. 12)

Los productos que más se exportan al mercado europeo son los no petroleros tradicionales que ya cuentan con el reconocimiento de los consumidores, como el cacao, las rosas, el banano, el atún, los mariscos, los camarones, langostinos, y como producto principal petrolero más exportado tenemos el petróleo crudo. (Mora, 2016, pág. 12)

El haber negociado con el banano dio lugar a que el país vuelva a competir con las exportaciones de banano, frente a la tasa de importación especial que recibían los estados de África, el Caribe y el Pacífico. El deterioro de su competitividad afectó a Ecuador cuando la UE impuso un régimen de importación en el cuál Ecuador debía pagar 176€/ Tm de arancel (Mora, 2016)

Según (Cassinelli, 2016) Desde que el Acuerdo Comercial entre Ecuador y la UE entró en vigencia el sector del banano ecuatoriano solo debe pagar un euro más, 75 euros en total por arancel de exportación hasta el año 2020 que Colombia, Perú y Costa Rica que son otros países aliados con la UE.

Todos los productos industriales y pesqueros pueden ingresar con 0% de arancel a la UE. Esto hace posible que Ecuador tenga acceso a un mercado de más de 1.500 millones de dólares en el medio industrial y de 1.200 millones en el medio industrial y pesquero (Andes, 2016).

En la tabla 2 se puede observar todos los principales productos de exportación a la UE:

PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN DE ECUADOR A LA UE			
Tardicionales	No tradicionales	Petroleros tradicionales	Petroleros no tradicionales
Banano y plátano	Café industrializado	Petróleo crudo	Derivados del petróleo
Camarones	Elaborados del banano		
Atún	Extractos y aceites vegetales		
Cacao	Jugo de maracuyá		
Rosas			

Tabla 2. Principales productos de exportación de Ecuador a la UE. Adaptado de Andes 2016.

3.2 Detallar la evolución de los rubros de las exportaciones e importaciones petroleras, no petroleras tradicionales y no tradicionales y sus variaciones antes y después de la firma del Acuerdo Comercial Multipartes

A continuación, se detalla cómo han evolucionado los rubros de las exportaciones e importaciones ecuatorianas desde el año 2013 hasta un año después de la firma del acuerdo, el año 2017. Cabe recalcar que las exportaciones petroleras no forman parte del Acuerdo Comercial Multipartes.

Según la figura 2, en el año 2017 las exportaciones ecuatorianas a la UE fueron del 14,33% del total de las exportaciones.

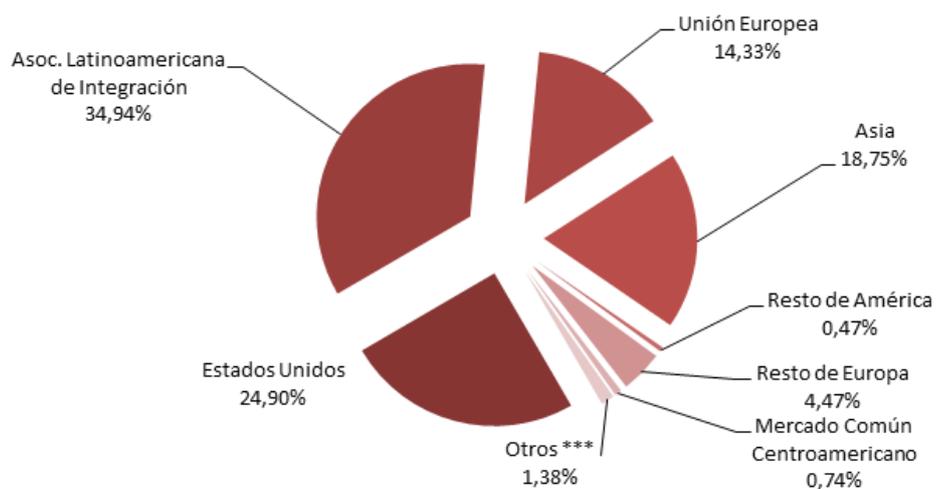


Figura 2. Exportaciones por continente, área económica y país, noviembre 2017. Tomado del Banco Central del Ecuador.

Enero - Octubre 2013							
Exportaciones				Importaciones			
Petroleras		No Petroleras		Petroleras		No Petroleras	
TM	FOB	TM	FOB	TM	FOB	TM	FOB
326.956,84	222.258,73	1.695.379,84	2.313.575,13	598.746,74	657.392,30	435.678,30	1.778.692,95

Tabla 3. Exportaciones Ecuatorianas a la UE, enero octubre 2014. Adaptado del Banco Central del Ecuador.

Enero - Octubre 2014							
Exportaciones				Importaciones			
Petroleras		No Petroleras		Petroleras		No Petroleras	
TM	FOB	TM	FOB	TM	FOB	TM	FOB
48.888,93	34.527,32	1.945.920,20	2.502.671,96	456.921,22	483.108,70	488.844,74	1.836.106,61

Tabla 4. Exportaciones Ecuatorianas a la UE, enero-octubre 2013. Adaptado del Banco Central del Ecuador.

Al comparar las tablas 3 y 4 se observa que las exportaciones petroleras hacia la UE disminuyeron en el año 2014 en comparación al 2013 con una diferencia de (173.369,8) FOB. Por otro lado, las exportaciones no petroleras tuvieron un aumento de 189.096,83 FOB en el año 2014 frente al 2013.

Enero - Octubre 2015							
Exportaciones				Importaciones			
Petroleras		No Petroleras		Petroleras		No Petroleras	
TM	FOB	TM	FOB	TM	FOB	TM	FOB
5,08	28,26	1.985.937,60	2.333.986,80	346.668,77	250.944,60	454.543,80	1.775.246,94

Tabla 5. Exportaciones Ecuatorianas a la UE, enero- octubre 2015. Adaptado del Banco Central del Ecuador.

La tabla 5 detalla que las exportaciones petroleras en el año 2015 tuvieron un decrecimiento notorio en comparación a los 2 años anteriores, mientras que las exportaciones no petroleras tuvieron un aumento en el año 2015 en comparación al 2013 y 2014.

Enero- Noviembre 2016							
Exportaciones				Importaciones			
Petroleras		No Petroleras		Petroleras		No Petroleras	
TM	FOB	TM	FOB	TM	FOB	TM	FOB
45,7	7,6	2.230.351	2.603.971	326.056	154.244	427.749	1.487.502

Tabla 6. Exportaciones Ecuatorianas a la UE, enero- noviembre 2016. Adaptado del Banco Central del Ecuador.

La tabla 6 muestra que las exportaciones petroleras disminuyeron en comparación al período 2013-2015. Por otro lado las exportaciones no petroleras experimentaron un gran crecimiento de 269.984,2 FOB en comparación al año 2015.

Enero- Noviembre 2017							
Exportaciones				Importaciones			
Petroleras		No Petroleras		Petroleras		No Petroleras	
TM	FOB	TM	FOB	TM	FOB	TM	FOB
0,023	0,04	2.429.207	2.914.644	621.689	351.902	635.817	1.890.029

Tabla 7. Exportaciones Ecuatorianas a la UE, enero- noviembre 2016. Adaptado del Banco Central del Ecuador.

Por último, la tabla 7 detalla que las exportaciones petroleras disminuyeron aún más en el año 2017 en comparación al período 2013-2016. Las exportaciones no petroleras tuvieron un aumento bastante notable en el 2017 en comparación a los años anteriores presentados, con un aumento de 310673 FOB frente al año 2016.

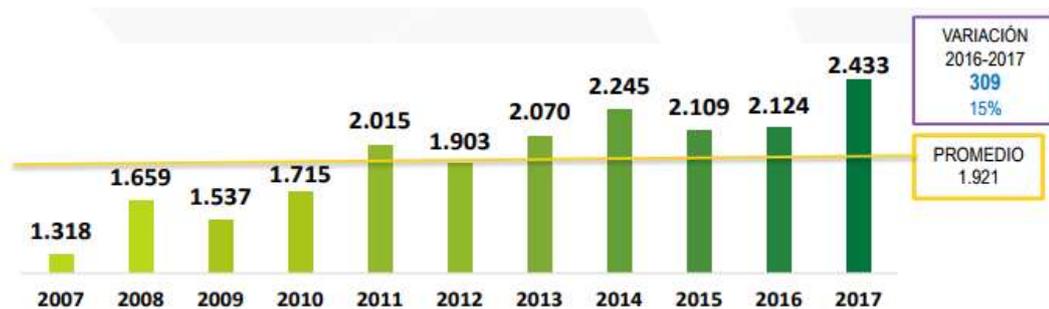


Figura 3. Exportaciones no petroleras a la UE, millones de USD FOB, enero- septiembre 2007-2017. Adaptado de Trademap.

La figura 3 detalla cómo las exportaciones ecuatorianas no petroleras hacia la UE han estado en constante aumento desde el año 2013 al 2017, con una variación del 15% entre el año 2016 y 2017. Tras la apreciación del dólar y la caída del precio del petróleo ecuatoriano en el mercado internacional que tuvo lugar en el 2015, Ecuador sufrió una contracción anual del PIB de 1,5% en el 2016, siendo el punto más bajo desde el año 2012. A estos factores se le suma el impacto del sismo del 16 de abril con 7,8 grados en la escala de Richter (Inec, 2017)

Según (Inec, 2017) Todo esto ha tenido gran repercusión en las finanzas públicas pues los ingresos del gobierno central decayeron un 12,1% entre los años 2015 y 2016, terminando el 2016 con una deuda pública de 39,6%.

Por otro lado la balanza comercial tuvo un resultado positivo en el año 2016 por motivo de la reducción de las importaciones ya que se aplicaron sobretasas arancelarias en el año 2015. Por el lado de las exportaciones hubo una reducción sobre todo en las ventas petroleras y primarias no petroleras. Esto demuestra que aún hay mucho por hacer para tener bien posicionados a los productos ecuatorianos en el mundo (Inec, 2017).

La firma del Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la UE es un gran incentivo para los exportadores privados puesto que Europa es el cuarto destino de las exportaciones no petroleras. La balanza comercial

ecuatoriana con la UE representa un superávit para el período 2007-2011 mientras que para el período 2012-2014 representa un saldo negativo. Como se puede observar en la figura 4, desde el año 2015 la balanza comercial comenzó a recuperarse gracias a la caída de las importaciones principalmente (Inec, 2017).



Figura 4. Balanza comercial de Ecuador con la UE, millones de USD. Adaptado de Panorama laboral 2017.

Para el año 2016 el 85,6% de las exportaciones ecuatorianas se concentraron en el banano, productos pesqueros procesados, enlatados de pescado, cacao, flores y café con un porcentaje de exportaciones a la UE de 30%, 24,7%, 16,8%, 6,2%, 5,7% y 2,2% respectivamente. Era necesaria e importante la firma del ACM debido a que Perú y Colombia son dos grandes competencias para Ecuador las cuales ya habían suscrito el acuerdo con anterioridad (Inec, 2017).

A partir de la adhesión al acuerdo comercial multipares Ecuador tiene acceso libre de aranceles para el 99,7% de su oferta agrícola, con excepción del banano que posee un calendario de desgravación y el 100% de los productos pesqueros e industriales. En los primeros 6 meses del 2017 las exportaciones ecuatorianas hacia la UE tuvieron un incremento del 14%, es decir las exportaciones fueron de 1.889 millones de dólares en comparación

al mismo período del año 2016 que fueron de 1.652 millones de dólares (Ministerio de comercio exterior, 2017).

El 90% de las exportaciones se han centrado en ocho países de la UE que son España, Reino Unido, Francia, Grecia, Italia, Países Bajos, Bélgica y Alemania. Por otro lado el 10% de las exportaciones restantes son dirigidas a los otros 20 países donde la oferta exportable ecuatoriana crece gracias a que son mercados potenciales. Más 70% de la población europea está concentrada en los 8 países que más importan desde Ecuador. En estos países se encuentran los 3 puertos más importantes que son el de Amberes, Hamburgo y Rotterdam donde operan intermediarios como canales de distribución de todos los productos ecuatorianos que llegan a estos puertos (Ministerio de comercio exterior, 2017).

En el período de enero a julio del 2017 hubo un incremento del 50% del 10% de las exportaciones ecuatorianas dirigidas a los 20 países restantes de la UE. Hacia Letonia se dirigieron elaborados del banano, flores naturales y elaborados de pescado; a Portugal camarones, flores naturales y enlatados de pescado; Estonia recibió café industrializado, flores naturales y cacao; Eslovaquia recibió flores naturales, sombreros de paja toquilla y enlatados de pescado y Suecia camarones, banano y productos agrícolas (Ministerio de comercio exterior, 2017).

Ecuador está realizando estudios de inteligencia comercial en países donde se quiere aumentar el mercado y de esta forma adecuar la oferta exportable ecuatoriana fomentando las exportaciones de productos orgánicos y de comercio justo para de esta forma beneficiar con ingresos mayores a la cadena productiva a nivel nacional (Ministerio de comercio exterior, 2017).

3.3 Describir los beneficios de preferencia arancelaria que tienen los productos no tradicionales en la categoría de frutas frescas después de la firma del Acuerdo Multipartes.

Los productos ecuatorianos se han visto beneficiados desde el año 1991 por el Sistema Generalizado de Preferencias que otorga condiciones preferenciales de acceso a ese mercado en contraparte con la lucha antidrogas y el compromiso para el fortalecimiento democrático de los países participantes (Fedexpor, 2016)

A partir del año 2005 este sistema tuvo una gran evolución y aumentó los beneficios a países considerados como vulnerables. El SGP+ cubría un mayor número de países que el SGP y por detrás de Bangladesh, India, Tailandia y Brasil, Ecuador es el mayor beneficiario con el 60% de la oferta exportable. En el año 2015 entró en vigencia un nuevo esquema del SGP donde sólo otorgaría ventajas a países menos desarrollados y para ese entonces Ecuador había presentado un ingreso per cápita de nivel medio alto desde el año 2011, lo que suponía dejar a Ecuador fuera de las preferencias arancelarias y por este motivo se debería excluirlo de los beneficiarios.

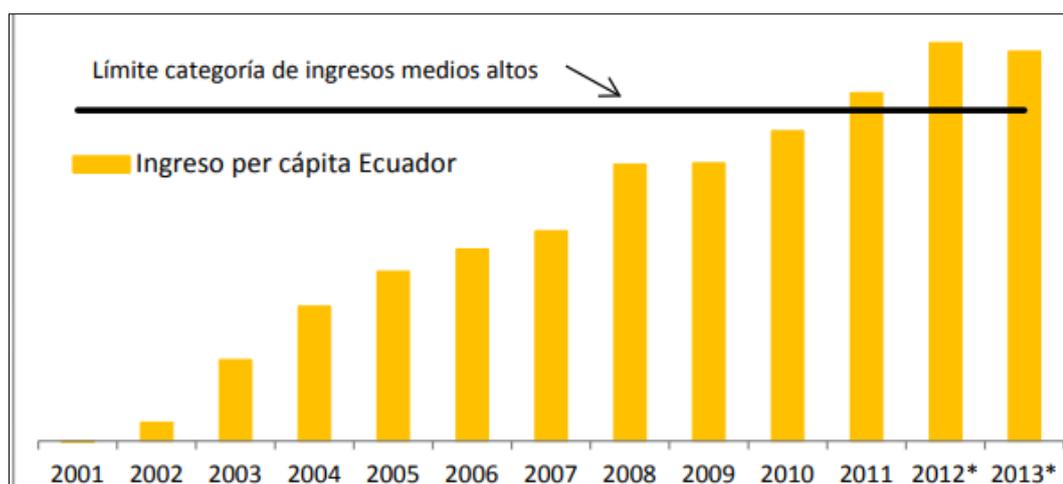


Figura 5. Evolución del ingreso per cápita en Ecuador en relación al límite de la categoría de ingresos medios altos del Banco Mundial. Adaptado de Banco Mundial 2013.

En el año 2013 entró en vigencia un reglamento nuevo que no permitiría que Ecuador se beneficiara del esquema de preferencias arancelarias después del año 2014. Si Ecuador hubiera sido excluido de las preferencias arancelarias habría experimentado una pérdida de mercado europeo por motivo de competitividad y las exportaciones se hubieran visto muy afectadas (Fedexpor, 2016).

Si no se hubiera dado una renovación del SGP+, se hubieran perdido las preferencias arancelarias para el 60% de los productos de la oferta exportable y las importaciones de productos ecuatorianos por parte de la UE se hubieran cancelado casi un \$328 millones. Los productos más afectados habrían sido los de los sectores agrícolas, agroindustriales, acuícolas y pesqueros (Fedexpor, 2016).

Las ventajas que ofrecía el SGP+ son ventajas económicas fuertes, como un mejor acceso a los mercados de países desarrollados, un mejor bienestar social, incremento de precios y volúmenes de exportaciones, más oportunidades de empleo, más alianzas comerciales y un crecimiento de la economía más rápido (Lozano, 2016).

Sin embargo, sí se llevó a cabo la renovación de las preferencias arancelarias para que más de 5000 productos puedan seguir exportándose sin aranceles excepto el banano, hasta que Ecuador haya firmado con la UE el ACM y este entre en vigencia. Para esto se impusieron unas condiciones, entre ellas que Ecuador realice un esfuerzo continuo para la firma y ratificación del protocolo de adhesión (Lozano, 2016)

Según el (Ministerio del comercio exterior, 2016) “El presente Reglamento debe aplicarse hasta seis meses después de la fecha de entrada en vigor o de la fecha de aplicación provisional del Protocolo de Adhesión y hasta el 31 de diciembre de 2016 como muy tarde”.

Con la entrada en vigor del ACM, las condiciones de acceso de productos ecuatorianos a la UE mejoraron sustancialmente ya que el acuerdo permitió agilizar los trámites burocráticos y tránsito aduanero, además de eliminar barreras no arancelarias en ámbitos sanitarios, fitosanitarios y técnicos (Ministerio del comercio exterior, 2016).

Con respecto a los productos que ingresaban bajo el SGP+, los aranceles se eliminarán de manera definitiva con la entrada en vigencia del acuerdo y con esto Ecuador tiene libre acceso sobre un comercio de aproximadamente 2.100 millones de dólares en el ámbito de pesca y agrícola. Son muchos los productos beneficiados con estas preferencias y entre ellos están las frutas frescas tropicales como: mango, piña, maracuyá, pitahaya, papayas, plátano, etc (Ministerio del comercio exterior, 2016).

3.4 Elaborar una propuesta para incrementar los rubros de exportación de productos no tradicionales en la categoría frutas frescas que tienen potencial para ser exportados.

La presente propuesta tiene como finalidad incrementar los rubros de exportación de productos no tradicionales, en este caso frutas frescas. Para llevar a cabo la propuesta primero hay que elaborar un estudio de las frutas elegidas, el mango y la pitahaya, ya que después de analizar los temas negociados en el acuerdo comercial, se conoce que son frutas que tienen demanda en la UE pero más en Estados Unidos en el caso del mango y en países asiáticos en el caso de la pitahaya.

En base a que las industrias de Ecuador aún se encuentran desarrollándose, si bien es cierto la exportación de frutas ecuatorianas hacia la UE ha tenido un incremento, y de acuerdo a la información revisada, el mango y la pitahaya son dos frutas que tienen presencia en Europa. Gracias al análisis de los estudios realizados con Perú se determina que su participación en la exportación de mango hacia la UE es bastante alta al igual que la participación de Colombia en la exportación de pitahaya a la UE llegando a la conclusión de que sí existe mercado para estas frutas en Europa y Ecuador podría aprovechar su producción para exportarla en cantidades mayores (Vargas & Acosta, 2017).

Estos dos países, Colombia y Perú tienen más mercado que Ecuador con el mango y la pitahaya ya que firmaron el ACM con la UE antes que Ecuador y esto fue una ventaja que les permitió ganar mercado en los

países europeos. Por esto se busca impulsar la exportación de estas dos frutas a la UE, ya que sí tienen aceptación pero no en las mismas cantidades que la Piña la cual posee gran demanda en Europa (Mincomercio industria y turismo, 2016)

	Hectáreas	%
Cultivos permanentes	1.439.116,63	11,62%
Cultivos transitorios y barbecho	849.685,33	6,86%
Descanso	125.945,53	1,02%
Pastos cultivados	2.300.539,19	18,57%
Pastos naturales	800.495,96	6,46%
Páramos	377.791,04	3,05%
Montes y bosques	5.773.290,13	46,61%
Otros usos	719.109,43	5,81%
Total	12.385.973,23	100,00%

Tabla 8. Uso del suelo nacional. Adaptado de Inec 2016.

Según lo expuesto en la tabla 8, sólo se hizo uso del 11,62% del suelo ecuatoriano para cultivos permanentes, y para cultivos de barbecho y transitorios el 6.86%. En el año 2016 se cultivó un 0.17% del total de suelo Nacional.

3.5 Características del mango

El mango es originario del sur de Asia, probablemente de Malasia o India. Se lo conoce también con el nombre de “melocotón de los trópicos” y desde la antigüedad se ha cultivado principalmente en Asia y pertenece a la familia de las Anacardiáceas. Actualmente se cultiva en todo el mundo sobre todo en zonas subtropicales y tropicales. Es cultivado en Hawái, Brasil, Israel, en el sureste de Asia, Sudáfrica, etc. (Anacafé, 2015).

Por otro lado España también se ha convertido en un productor de mango y hoy en día se cultiva en las Islas Canarias, Granada y Málaga (Ecured, 2016)

Algunos países de la UE dependen de las importaciones para disfrutar del mango ya que es difícil producirlo por sus condiciones climáticas. La oferta exportable de mango se caracteriza por su exquisito sabor y calidad, en cuanto a diversidades cultivadas tenemos Tommy Atkins, Haden, Kent y Ke (Proecuador, 2016)



Figura 6. Producción del mango en territorio nacional. Adaptado de Inec 2016.

Según la figura 6 la mayor producción de mango se ubica en la región costa, siendo el Guayas la provincia con más producción de mango, con una superficie aproximada de unos 7700 ha registradas en plena producción dentro del gremio, y de las cuales, 6500 aproximadamente están dedicadas a exportación. Las restantes, se dedican a otros mercados, (local, pacto andino) o a la elaboración de jugos y concentrado de mango (MangoEcuador, 2016).

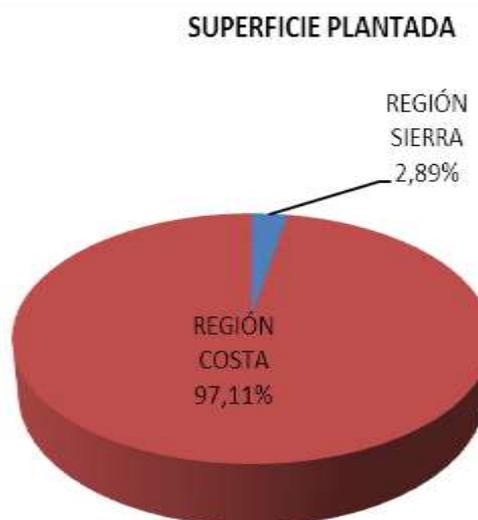


Figura 7. Superficie de plantada de mango en la región costa y sierra. Tomado de Inec 2016.

Según datos del (Inec, 2016) en la figura 7 se puede observar que el mango dentro del territorio nacional posee alrededor de 448.962 árboles plantados y una producción de 81.859 toneladas. En cuanto a la superficie plantada el Ecuador posee 20.824 hectáreas plantadas y la cosecha alrededor de 16.890 hectáreas, teniendo una tasa de producción de 4,85 toneladas de mango por hectárea.

Según lo que muestra la figura 6, la superficie de mango plantada en la región sierra es de 2,89% mientras que en la región costa es de 97,11%. Los principales destinos del mango en la UE son: Países Bajos, Reino Unido, España, Bélgica, Francia, Alemania, Italia y Republica Checa, donde la importación del mango es muy poca en comparación con los principales exportadores dicha fruta. Desde el año 2012 se ha exportado mango a 25 países.

Según lo que refleja la tabla 9, las exportaciones de mango hacia la UE disminuyeron drásticamente en los años 2016 y 2017 en comparación a los años del período 2012- 2015.

MERCADO DE DESTINO	Campaña 2012-2013		Campaña 2013-2014		Campaña 2014-2015		Campaña 2015-2016		Campaña 2016-2017	
		%Por Destino		%Por Destino		%Por Destino		%Por Destino		%Por Destino
ESTADOS UNIDOS	9.190.364	84.32%	10.073.020	92.42%	9.096.621	83.46%	10.360.554	90.93%	12.503.290	91.75%
EUROPA	611.406	5.61%	434.725	3.99%	439.681	4.03%	206.205	1.81%	245.853	1.80%
CANADA	569.746	5.23%	783.759	7.19%	698.844	6.41%	453.604	3.98%	420.468	3.09%
MEXICO	297.792	2.73%	269.280	2.47%	140.560	1.29%	94.096	0.83%	58.080	0.43%
NUEVA ZELANDA	89.760	0.82%	142.560	1.31%	147.840	1.36%	110.880	0.97%	184.800	1.36%
CHILE	106.908	0.98%	89.760	0.82%	179.520	1.65%	141.310	1.24%	169.600	1.24%
CHINA									6.934	0.05%
OTROS	32.868	0.30%	57.384	0.53%	30.192	0.28%	27.504	0.24%	38.112	0.28%
TOTAL	10.898.844	100.00%	11.850.488	108.73%	10.733.258	98.48%	11.394.153	100.00%	13.627.137	100.00%
CRECIMIENTO DE EXPORTACIONES	1.242.064	12.86%	951.644	8.73%	-1.117.230	-9.43%	660.895	6.16%	2.232.984	19.60%

Tabla 9. Exportaciones de mango y sus destinos período 2012- 2017(miles USD). Adaptado de Mango Ecuador.

Según lo reflejado en la tabla 10, la producción de mango en territorio nacional fue inferior a la producción en Colombia y Perú en el año 2016. La producción peruana y colombiana fueron 4,5 y 3 veces mayor a la producción ecuatoriana. También se refleja el rendimiento Nacional (toneladas por hectárea), se expone que la producción de mango en Ecuador fue menos que la producción en Perú y Colombia ya que en Ecuador se produjeron 4,85 toneladas de mango por hectárea mientras que por otro lado Perú y Colombia produjeron 13.81 y 10.38 toneladas por hectárea que es cerca 2 y 3 veces mayor a la producción de Ecuador.

	Ha	Producción Nacional Tm	Exportación Tm	Rendimiento Nacional	Rendimiento de Exportaciones
Ecuador	16.944	82.246	63.177	4.85	3.73
Colombia	24.956	259.072	922	10.38	0.04
Perú	27,000	372,900	157.07	13.81	5.82

Tabla 10. Diferencias entre la producción y exportación de mango entre Ecuador, Colombia y Perú. Adaptado de Trademap.

Haciendo énfasis en la cantidad exportada, entre los 3 países Ecuador fue el segundo país que más exportó puesto que Colombia hizo uso de su mayor parte de la producción para el consumo interno.

Perú se ha colocado entre los primeros países productores y exportadores de mango, ya que en el 2016 superó a Brasil estando éste entre los 3 primeros países del comercio mundial del mango fresco. Como se observa en la figura 8, las exportaciones peruanas han crecido de manera permanente año a año. Si en el año 2014 se exportaba 24.128 mil toneladas, en el 2016 las exportaciones han incrementado a 26.710 mil toneladas hacia la UE (Vargas & Acosta, 2017)



Figura 8. Exportaciones desde Perú de mangos al mundo y a la Unión Europea. Adaptado de Trademap.

	2012	2013	2014	2015	2016
Ecuador					
Mundo	35.837	38,120	32,483	37,568	45,247
(UE 28)	1,898	1,453	1,713	1,214	1,420
Colombia					
Mundo	349	665	725	1,162	2,313
(UE 28)	96	217	455	742	721
Perú					
Mundo	117,716	132,702	138,317	194,169	197,740
(UE 28)	74,431	79,097	82,180	123,910	122,214

Tabla 11. Evolución de las exportaciones de mango (USD miles). Adaptado de Trademap.

Según la tabla 11, en los últimos 5 años Ecuador fue el segundo país con más participación de mango en la UE en comparación con lo exportado por Perú y Colombia. Por otro lado las exportaciones ecuatorianas de mango han incrementado hacia el mercado estadounidense.

A continuación se elabora un cálculo para comprobar si el mango tiene bastante demanda en la UE. Se utiliza el índice de Balassa:

$$IB_{ij}^k = \frac{\frac{X_{ij}^k}{XT_{ij}}}{\frac{X_{iw}^k}{XT_{iw}}}$$

Figura 9. Ventaja comparativa de mango.
Adaptado de Universidad del Norte.

X_{kj} : Exportaciones (mango) de Ecuador (i) hacia el país UE28 (j).

XT_{ij} : Exportaciones totales de Ecuador (i) al país UE28 (j)

X_{jiw} : Exportaciones (mango) de Ecuador (i) hacia el mundo (w).

XT_{iw} : Exportaciones totales de Ecuador (i) al mundo (w).

$$\begin{array}{r}
 \text{IB} = \frac{1.420}{\frac{2.832.896}{45.246}} \\
 \hline
 16.797.665
 \end{array}
 \quad
 \text{IB} = \frac{0.00050125}{0.00269359}
 \quad
 \text{IB} = 0.186$$

Figura 10. Cálculo de la ventaja comparativa del mango. Elaborado por autor.

Para que un país tenga ventaja comparativa el resultado tiene que ser mayor a 1 y según los resultados obtenidos 0.186, Ecuador no la posee. Esto nos indica que el mango no tiene gran importancia en Europa pues se exporta más a Estados Unidos, por esta razón se busca impulsar las exportaciones de mango a la UE.

3.6 Características de la pitahaya

Es una fruta originaria de Sudamérica y México, y es también conocida como fruta del dragón. Existen más de 30 tipos de pitahaya y fue introducida en Hawaii en el año 1830 y también fue a Vietnam por los franceses hace más de 50 años, en donde se ha naturalizado. Se trata de una fruta nutritiva que posee vitamina C, fibra, azúcares y minerales (Sagarpa, 2015).

Los climas cálidos subhúmedos son preferibles para la pitahaya, sin embargo también crece en climas secos. La temperatura óptima para el desarrollo de la planta oscila en torno a 16-25°C, no tolerando las bajas temperaturas. Y las quemaduras superiores a 38°C pueden originar daños por quemaduras (Infoagro, 2015).

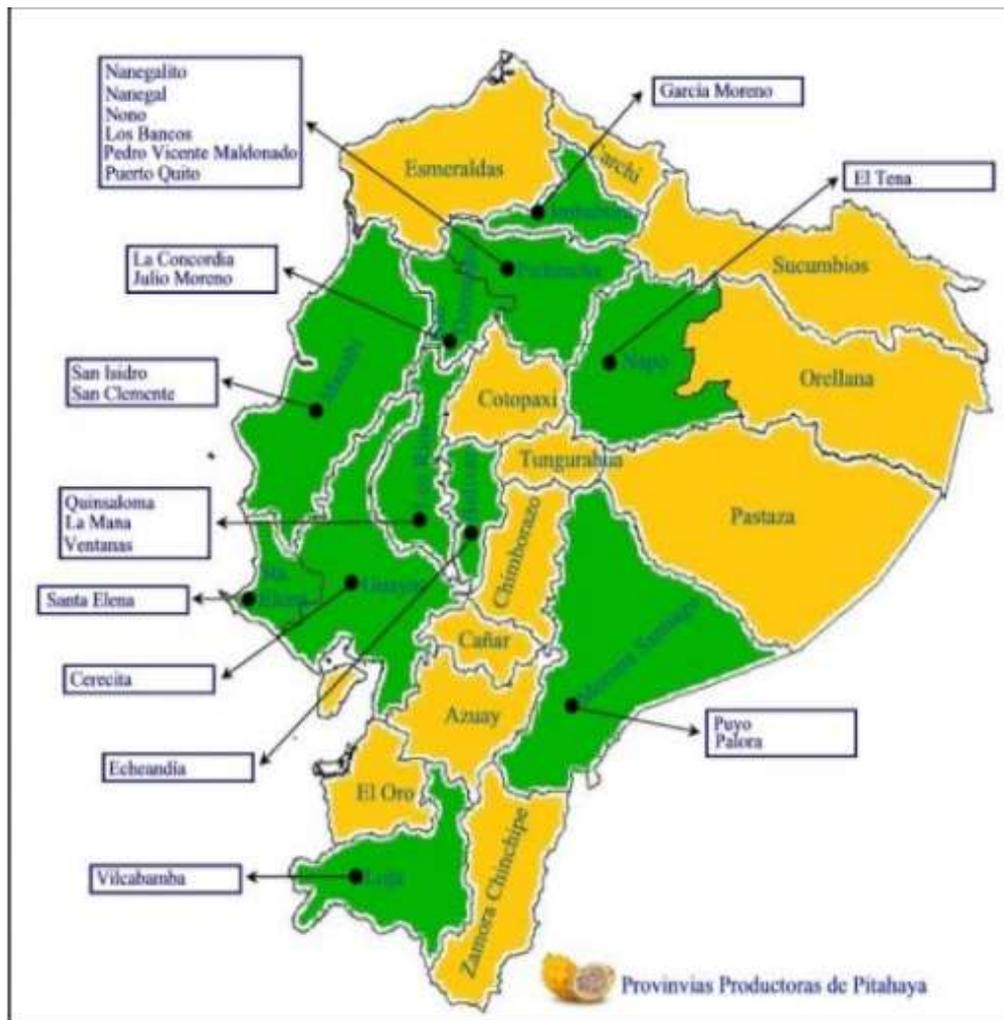


Figura 11. Producción de pitahaya en territorio nacional. Adaptado de Asociación de productores de pitahaya del Ecuador.

Como se puede observar en la figura 11, la pitahaya es una fruta que se produce principalmente en ciertas ciudades de la provincia de Manabí, el Tena, el Puyo y la zona de Loja.

	2012	2013	2014	2015	2016
Mundo	100%	100%	100%	100%	100%
Unión Europea (UE 28)	33,79%	31,08%	18,61%	13,92%	11,42%
Hong Kong, China	6,16%	10,23%	38,92%	53,46%	59,55%
Canadá	4,11%	3,85%	0%	2,85%	11,91%
Singapur	51,37%	40,11%	33,52%	19,77%	11,62%
Países Bajos	10,73%	9,16%	8,86%	5,14%	5,54%
Indonesia	3,42%	1,99%	3,87%	7,01%	2,75%
Francia	13,93%	9,69%	5,08%	3,27%	2,49%
España	7,99%	10,89%	4,03%	2,51%	2,26%
Malasia	0%	0,40%	1,21%	2,29%	1,74%
Emiratos Árabes Unidos	0%	6,24%	2,50%	0,61%	0,85%

Tabla 12. Participación de las exportaciones ecuatorianas de pitahaya 2012- 2016. Adaptado de Trademap

Como se observa en la tabla 12, la exportación de la pitahaya hacia la UE era muy alta en el año 2012 pero fue disminuyendo los siguientes años. En el año 2016 tuvo una participación del 11,42%.

	2012	2013	2014	2015	2016
Ecuador					
Mundo	100%	100%	100%	100%	100%
(UE28)	33,79%	31,03%	18,63%	13,93%	11,42%
Colombia					
Mundo	100%	100%	100%	100%	100%
(UE28)	20,45%	26,22%	26,59%	22,40%	28,64%
Perú					
Mundo	0%	0%	0%	0%	0%
(UE28)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

Tabla 13. Participación de las exportaciones de pitahaya entre Ecuador, Colombia y Perú. Adaptado de Trademap.

Según la tabla 13, entre Ecuador, Colombia y Perú, Colombia es el país que más exporta pitahaya a la UE, seguido de Ecuador y finalmente Perú que no tiene participación alguna.

A continuación se elabora un cálculo para comprobar si el mango tiene bastante demanda en la UE. Se utiliza el índice de Balassa:

$$IB_{ij}^k = \frac{\frac{X_{ij}^k}{XT_{ij}}}{\frac{X_{iw}^k}{XT_{iw}}}$$

Figura 12. Ventaja comparativa de pitahaya. Adaptado de Universidad del Norte.

Xkj: Exportaciones (pitahaya) de Ecuador (i) hacia el país UE28 (j).

XTij: Exportaciones totales de Ecuador (i) al país UE28 (j)

Xjiw: Exportaciones (pitahaya) de Ecuador (i) hacia el mundo (w).

XTiw: Exportaciones totales de Ecuador (i) al mundo (w).

$$IB = \frac{\frac{794}{2.832.896}}{\frac{6.952}{16.797.665}} \quad IB = \frac{0.0002802}{0.0004138} \quad IB = 0.667$$

Figura 13. Cálculo de la ventaja comparativa de la pitahaya. Elaborado por autor

La pitahaya tampoco posee ventaja comparativa puesto que el resultado fue menos de 1. Esto se debe a que esta fruta tiene más demanda y se exporta más hacia países asiáticos. Dentro de la oferta exportable de Ecuador, existen una diversa producción de frutas no tradicionales como la piña, el mango, la maracuyá, la pitahaya, etc. Todo esto es gracias a las condiciones climáticas del Ecuador.

Según el estudio de exportación del mango y la pitahaya, se llega a la conclusión de que son frutas no tradicionales de escasa exportación a la UE

en comparación con otras frutas como la piña que sí posee bastante demanda en Europa.

3.7 Promoción de exportaciones de Mango y Pitahaya

Para llevar cabo la promoción de frutas no tradicionales como el mango y la pitahaya a la UE se deben poner en marcha los siguientes puntos:

El Estado debe garantizar que la producción de estas frutas por hectáreas sea aprovechada al máximo. Para hacer posible esto se deben crear programas que monitoreen la producción de frutas no tradicionales y que de esta forma su producción sea total.

Capacitar a los productores con respecto a las frutas no tradicionales que tengan mucho potencial para ser exportadas, para que ellos sepan qué otras frutas se necesitan cultivar para que se pueda diversificar la oferta exportable.

PROECUADOR debe apoyar a la promoción internacional de la pitahaya para captar la atención de mercados europeos. En algunos países de la UE la pitahaya es demandada por sus nutrientes para la prevención de enfermedades.

Es importante que Ecuador obtenga la certificación orgánica para generar competitividad y respaldar la seguridad de los consumidores. En Ecuador hay empresas que otorgan la certificación orgánica pero sólo si el cliente la pide y no es avalada por la UE. Por tanto, se debe trabajar para que a Ecuador se le otorgue la certificación avalada por la UE. De esta forma a Ecuador se le abrirían muchos más mercados y sería una competencia más fuerte para los países que también exportan frutas no tradicionales a la UE.

CONCLUSIONES

En conclusión el Acuerdo Comercial Multipartes de Ecuador con la Unión Europea ha generado efectos positivos para la economía ecuatoriana como se pudo observar en este estudio. Es decir se acepta y comprueba la hipótesis planteada. Gracias a este acuerdo Ecuador pudo aumentar sus exportaciones como se observó en los primeros meses del año 2017 donde éstas fueron mayores a las del mismo período en el año 2016, ya que tuvieron un aumento del 14%. Aún es un poco temprano para asegurar que este efecto positivo continuará por muchos años más ya que el acuerdo entró en vigencia el 1 de enero del 2017. Sin el ACM Ecuador hubiera tenido que pagar más de 400 millones de dólares en aranceles a la UE y hubiera perdido espacio en el mercado europeo dando más facilidad a competidores grandes como Colombia y Perú. La Unión Europea es actualmente el mayor importador y a su vez el mayor socio de Ecuador con productos no petroleros.

Los principales productos ecuatorianos exportados hacia la unión europea de la familia de los tradicionales son el banano y plátano, los camarones, el atún, el cacao y las rosas. Por parte de los productos no tradicionales son el café industrializado, los elaborados del banano, extractos y aceites vegetales y el jugo de maracuyá. Por el lado de los petroleros tradicionales está el petróleo crudo y en los petroleros no tradicionales están los derivados del petróleo. Estos productos son actualmente los más exportados gracias a que ahora tienen acceso al mercado de la UE con 0% de arancel. Ecuador ha tenido un crecimiento importante en sus exportaciones principalmente de productos no petroleros.

Tras haber entrado en vigor el ACM, las condiciones de acceso de productos ecuatorianos a la UE mejoraron sustancialmente ya que el acuerdo permitió agilizar el tránsito aduanero, y por supuesto eliminar barreras no arancelarias en ámbitos sanitarios, fitosanitarios y técnicos.

Las frutas no tradicionales que ingresaban bajo el SGP+, hoy en día tienen 0 arancel y con esto Ecuador tiene libre acceso para sus productos a la UE, entre los productos beneficiados están las frutas frescas tropicales como: mango, piña, maracuyá, pitahaya, papayas, plátano, etc.

El mango y la pitahaya son dos frutas no tradicionales que se exportan a la UE, pero no en las dimensiones en que se exporta la piña, que tiene una gran demanda en Europa. El mango tiene más demanda en los Estados Unidos y la pitahaya en los países asiáticos es por esto que promover las exportaciones del mango y la pitahaya a la UE sería de gran apoyo para Ecuador ya que son frutas que se plantan en territorio nacional y si las exportaciones aumentaran se generaría un mayor incremento para la economía ecuatoriana.

RECOMENDACIONES

A través de esta investigación se pueden plantear las siguientes recomendaciones:

Llevar un estudio continuo del escenario económico del Ecuador con respecto a las exportaciones a la Unión Europea para monitorear si los efectos positivos de la firma del acuerdo serán permanentes.

Elaborar estudios para identificar qué otros productos pueden convertirse en principales para las exportaciones a la Unión Europea y de esta forma impulsar más productos al mercado.

Incentivar la exportación de más productos no tradicionales a mercados europeos en conjunto con PRO ECUADOR, el organismo promotor de exportaciones, elaborando ferias internacionales, y rondas de negocios para los pequeños productores que no cuentan con recursos para realizarlas por sí mismos y de esta forma ayudarlos a crecer en su negocio y contar con una oferta exportable más amplia.

Trabajar con la UE para crear un organismo que otorgue a los productores ecuatorianos la certificación orgánica ya que hay algunos organismos que la conceden, pero no es avalada por la UE, y con esa certificación Ecuador podría ser mucho más competitivo con respecto a las exportaciones a la UE de sus países vecinos.

REFERENCIAS

- Anacafé. (2015). *Asociación Nacional del Café*. Obtenido de http://www.anacafe.org/glifos/index.php/Cultivo_de_mango#Caracter%C3%ADsticas
- Andes. (14 de Diciembre de 2016). Obtenido de <https://www.andes.info.ec/es/noticias/economia/1/54059/acuerdo-comercial-entre-ecuador-ue-protege-promueve-exportacion-banano>
- Arosemena, G. (1992). *El Comercio Exterior del Ecuador*. Quito. Obtenido de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2012/ddoi.html>
- BBVA. (2017). *Banco Bilbao Vizcaya Argentaria*. Obtenido de <https://www.bbva.com/es/que-es-la-inversion/>
- Caballero, S. (2016).
- Cárdenas, C. (2017). Obtenido de <http://laconversacion.net/2017/07/el-acuerdo-multipartes-con-europa-inserto-a-ecuador-en-el-mundo-global/>
- Cassinelli, J. (14 de Diciembre de 2016). *Andes*. Obtenido de <https://www.andes.info.ec/es/noticias/economia/1/54059/acuerdo-comercial-entre-ecuador-ue-protege-promueve-exportacion-banano>
- Ceballos, L. (2010). *Instituto nacional de comercio exterior y aduanas*. Obtenido de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comercioexterior/comercioexterior/aduanas/116-que-es-comercio-exterior>
- Comunidad Andina. (2010). *Comunidad Andina*. Obtenido de <http://www.comunidadandina.org/Seccion.aspx?id=189&tipo=QU&title=somos-comunidad-andina>

- Constitución de la república del Ecuador. (s.f.). Obtenido de http://www.cancilleria.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/02/constitucion_mreci.pdf
- Dailyfx. (2016). *Dailyfx*. Obtenido de <https://www.diariofx.com/flujos-comerciales-y-flujos-de-capital/>
- Economía, 4. (2009). *Economía48*. Obtenido de <http://www.economia48.com/spa/d/input/input.htm>
- Economía48. (2009). Obtenido de <http://www.economia48.com/spa/d/ventaja-relativa/ventaja-relativa.htm>
- Economipedia. (2015). *Economipedia*. Obtenido de <http://economipedia.com/definiciones/activo.html>
- Economipedia. (2015). *Economipedia*. Obtenido de <http://economipedia.com/definiciones/comercio.html>
- Ecured. (s.f.).
- Ecured. (2016). Obtenido de [https://www.ecured.cu/Mango_\(Fruta\)](https://www.ecured.cu/Mango_(Fruta))
- Ecyt-ar. (2017). *Ecyt-ar*. Obtenido de https://cyt-ar.com.ar/cyt-ar/index.php/Difusi%C3%B3n_tecnol%C3%B3gica
- Fedexpor. (2016). Obtenido de [file:///C:/Users/NICOLE/Downloads/Efectos%20de%20una%20eventual%20p%C3%A9rdida%20de%20las%20preferencias%20arancelarias%20al%20amparo%20del%20SGP+%20%20\(Documento\).pdf](file:///C:/Users/NICOLE/Downloads/Efectos%20de%20una%20eventual%20p%C3%A9rdida%20de%20las%20preferencias%20arancelarias%20al%20amparo%20del%20SGP+%20%20(Documento).pdf)
- Fxtrader. (2010). *Emprendices*. Obtenido de <https://www.emprendices.co/teorias-clasicas-del-comercio-internacional/>
- García Escobar, Á. (s.f). *De la ventaja comparativa a la ventaja competitiva*. Cali.

- García, Á. (s.f.). Obtenido de file:///C:/Users/NICOLE/Downloads/640-644-1-PB.pdf
- Hernández, C. (2002). Obtenido de file:///C:/Users/NICOLE/Downloads/10680-10761-1-PB.PDF
- Inec. (2016). *Inec.* Obtenido de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_agropecuarias/espac/espac-2016/Presentacion%20ESPAC%202016.pdf
- Inec. (2017). *Inec.* Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Bibliotecas/Libros/Panorama%20Laboral%202017.pdf>
- Infoagro. (2015). Obtenido de http://www.infoagro.com/documentos/el_cultivo_pitahaya.asp
- Ingram, J. (1993). *Economía Internacional*. México: Limusa. Obtenido de http://gc.initelabs.com/recursos/files/r144r/w242w/caso2/descargable_linea.pdf
- Itores. (2016). *Club de la Economía*. Obtenido de <http://blogs.udla.edu.ec/clubeconomia/2016/12/14/recuperar-mercado-meta-tras-acuerdo-de-ecuador-con-union-europea/>
- King, G., Keohane, R. O., & Verba, S. (2000). *El diseño de la investigación social*. Madrid: Alianza.
- Krugman, P. R., & Obstfeld, M. (2006). *Economía internacional*. Madrid: PEARSON EDUCACIÓN, S.A.
- Krugman, P., & Obstfeld, M. (2003). Obtenido de http://webdelprofesor.ula.ve/economia/oscaered/materias/E_E_Mundial/Economia_Internacional_Krugman_Obstfeld.pdf
- Legarda, D. (2015). *Revista Líderes*. Obtenido de <http://www.revistalideres.ec/lideres/llegar-mercado-europeo-clave-calidad.html>

- Lozano, T. (2016). Obtenido de http://www.revistagestion.ec/sites/default/files/import/legacy_pdfs/270_002.pdf
- MangoEcuador. (2016). *Fundación Mango Ecuador*. Obtenido de <http://www.mangoecuador.org/areas-cultivo.php>
- Merino, R. (2015). *www.freshplaza.es*. Obtenido de <http://www.freshplaza.es/article/89999/Expansi%C3%B3n-del-consumo-de-maracuy%C3%A1-a-nuevos-mercados>
- Mincomercio industria y turismo*. (2016). Obtenido de http://www.tlc.gov.co/publicaciones/18028/acuerdo_comercial_entre_la_union_europea_colombia_y_peru
- Ministerio de comercio exterior*. (2014). Obtenido de <http://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2014/09/UE-INFORME-SOBRE-NEGOCIACIONES-FORMATO.pdf>
- (2014). *Ministerio de comercio exterior*. Guayaquil. Obtenido de <http://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2014/09/UE-INFORME-SOBRE-NEGOCIACIONES-FORMATO.pdf>
- Ministerio de comercio exterior*. (2017). Obtenido de <https://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=5&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwi1reWZz47XAhXEEdSYKHdz3CF8QFgg7MAQ&url=http%3A%2F%2Fwww.comercioexterior.gob.ec%2Fwp-content%2Fuploads%2F2014%2F09%2FUE-INFORME-SOBRE-NEGOCIACIONES-FORMATO.pdf&usg>
- Ministerio de comercio exterior. (2017). *Ministerio de comercio exterior*. Obtenido de <http://www.comercioexterior.gob.ec/exportaciones-hacia-la-ue-se-incrementaron-en-un-14-los-7-primeros-meses-de-2017/>
- (2016). *Ministerio del comercio exterior*. Obtenido de <http://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2014/09/UE-INFORME-SOBRE-NEGOCIACIONES-FORMATO.pdf>

- Mora, G. (2016). Obtenido de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/6214/1/T-UCSG-PRE-ESP-CFI-255.pdf>
- Mora, G. (2016). Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/6214/1/T-UCSG-PRE-ESP-CFI-255.pdf>
- Mora, G. (2016). Obtenido de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/6214/1/T-UCSG-PRE-ESP-CFI-255.pdf>
- Mundial, B. (2011). Obtenido de https://wits.worldbank.org/wits/wits/witshelp-es/Content/Utilities/e1.trade_indicators.htm
- OroyFinanzas.com. (2016). *OroyFinanzas.com*. Obtenido de <https://www.oryofinanzas.com/2015/06/organizacion-mundial-comercio-omc-world-trade-organization-wto/>
- Otero, G. (2016). *EFI- Economía Pontificia Universidad Católica del Ecuador*. Obtenido de <http://puceae.puce.edu.ec/efi/index.php/economia-internacional/12-teoria-clasica/245-ventaja-absoluta>
- Otoa. (20 de Abril de 2012). *Oficina de tratados comerciales agrícolas*. Obtenido de <http://www.otcasea.gob.do/medidas-sanitarias-y-fitosanitarias-msf/>
- Patiño, R. (2016). *Proecuador*. Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/2011/05/30/gobierno-ecuadoriano-crea-organismo-para-promover-exportaciones-e-inversion-extranjera/>
- Pérez, J., & Merino, M. (2013). *Definición.de*. Obtenido de <https://definicion.de/comercio-internacional/>
- Pernas, N. (15 de mayo de 2011). *Neoliberalismohistoria.wordpress.com*. Obtenido de <https://neoliberalismohistoria.wordpress.com/2011/05/15/bloques-economicos/>

- Plaza, J., & Morán, C. (2015). *Análisis del Impacto en la Balanza Comercial por la firma del Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la UE*. Guayaquil.
- PROECUADOR. (mayo de 2011). *PROECUADOR*. Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/2011/05/30/gobierno-ecuadoriano-crea-organismo-para-promover-exportaciones-e-inversion-extranjera/>
- Proecuador. (2016). Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-acuerdos-comerciales/>
- Proecuador. (2016). Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/>
- Quiroz, L. (15 de mayo de 2012). Obtenido de <http://puceae.puce.edu.ec/efi/index.php/economia-internacional/13-teoria-neoclasica/18-fundamentos-del-modelo-economico-h-0-modelo-heckscher-ohlin>
- Rivadeneira, F. (2013). *Líderes*.
- Robles, A., & E, J. (2016). Obtenido de http://www.agrolalibertad.gob.pe/sites/default/files/MANUAL%20DEL%20CULTIVO%20DE%20MARACUYA_0.pdf
- Sagarpa. (2015). Obtenido de <http://www.sagarpa.gob.mx/desarrolloRural/Documents/fichasaapt/El%20cultivo%20de%20la%20Pitahaya.pdf>
- Sampieri, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2014). *Metodología de la investigación*. México D.F: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V. Obtenido de <file:///C:/Users/PC/Desktop/Metodología%20de%20la%20Investigación%20-sampieri-%206ta%20EDICION.pdf>
- Sánchez, J. (2016). *Comercio bilateral entre el Salvador y Estados Unidos*. Obtenido de <http://www.bcr.gob.sv/bcrsite/uploaded/content/category/1639836357.pdf>

- Smith, A. (1723-1790). Obtenido de <http://puceae.puce.edu.ec/efi/index.php/economia-internacional/12-teoria-clasica/245-ventaja-absoluta>
- Smith, Adam. (1974). *Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Barcelona: BASCH CASA EDITORIAL S.A.
- Sofofa. (2017). *web.sofofa.cl*. Obtenido de <http://web.sofofa.cl/comercio-exterior/certificacion-de-origen/normas-de-origen/sgp/>
- Solow. (1994). *Cuadernos de estudios empresariales*. Obtenido de <file:///C:/Users/NICOLE/Downloads/10680-10761-1-PB.PDF>
- Unión Europea. (2017). *Europa.eu*. Obtenido de https://europa.eu/european-union/about-eu/eu-in-brief_es
- Vallejo, S. (2016). *PRO Ecuador*. Obtenido de [file:///C:/Users/NICOLE/Downloads/2016_d2-informe_Rendicion_Cuentas_formato_powerpoint%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/NICOLE/Downloads/2016_d2-informe_Rendicion_Cuentas_formato_powerpoint%20(1).pdf)
- Vargas, E., & Acosta, J. (2017). *Ministerio de agricultura y riego*. Obtenido de [file:///C:/Users/NICOLE/Downloads/boletin-mango-export%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/NICOLE/Downloads/boletin-mango-export%20(1).pdf)
- Veletanga, G. (2016). *Pontificia Universidad Católica del Ecuador*. Obtenido de <http://puceae.puce.edu.ec/efi/index.php/economiainternacional/12-teoria-clasica/71-teoria-de-la-ventaja-absoluta-deadam-smith>
- Villagómez, M. (2011). *Afese*. Obtenido de <https://afese.com/img/revistas/revista56/acuecuue.pdf>
- Villagómez, M. (2011). *Afese*. Obtenido de <https://afese.com/img/revistas/revista56/acuecuue.pdf>
- Villagómez, M. (2012). *AFESE*, 14. Obtenido de <https://afese.com/img/revistas/revista56/acuecuue.pdf>



DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **López Ajila Nicole Cristina**, con C.C: # **0919522664** autor/a del componente práctico del examen complejo: **Estudio del impacto económico de las exportaciones ecuatorianas a la Unión Europea ex ante y ex post firma Acuerdo Comercial Multipartes** previo a la obtención del título de **Ingeniera en Gestión Empresarial Internacional** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 12 de marzo de 2018

f. _____

Nombre: **López Ajila Nicole Cristina**

C.C: **0919522664**



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA			
FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN			
TEMA Y SUBTEMA:	Estudio del impacto económico de las exportaciones ecuatorianas a la Unión Europea ex ante y ex post firma Acuerdo Comercial Multipartes		
AUTOR	López Ajila Nicole Cristina		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Arias Arana Wendy		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Ciencias económicas y administrativas		
CARRERA:	Gestión Empresarial Internacional		
TÍTULO OBTENIDO:	Ingeniera en Gestión Empresarial Internacional		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	DE 12 de marzo del 2018	No. DE PÁGINAS:	DE 54
ÁREAS TEMÁTICAS:	Comercio exterior, Convenios internacionales, Unión Europea		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	<i>Unión Europea, acuerdo comercial, negociaciones, Ecuador, balanza comercial, mercados internacionales.</i>		
RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras):			
<p>El presente trabajo de investigación fue elaborado con el propósito de analizar el impacto de las exportaciones a la Unión Europea sobre la economía ecuatoriana antes y después de haber firmado el Acuerdo Comercial Multipartes, haciendo el análisis durante el período 2013-2017 La investigación fue realizada mediante el estudio de las negociaciones concretadas en el acuerdo, después se detallaron los cambios producidos en las exportaciones ecuatorianas a la Unión Europea y finalmente se identificó los efectos positivos de la firma del acuerdo y se hizo una propuesta para aumentar la exportación de frutas no tradicionales a la Unión Europea. El estudio de las negociaciones determinó que la firma del Acuerdo significa apertura a nuevos mercados internacionales, mayor inversión extranjera, y efectos positivos sobre la balanza comercial ecuatoriana ya que se llevaron a cabo más exportaciones que importaciones en comparación a años anteriores de la firma del Acuerdo. Ahora Ecuador es un país con más oportunidades y más competitivo con Colombia y Perú que son dos grandes exportadores de productos nacionales a la Unión Europea. Es importante considerar que aún es temprano para asegurar que los efectos positivos serán permanentes puesto que el Acuerdo tiene un año de haber entrado en vigor.</p>			
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593 995989542	E-mail: nicolelopez_a@hotmail.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE)::	Nombre: Román Bermeo, Cynthia Lizbeth		
	Teléfono: +593-4380-4600 Ext. 1637		
	E-mail: cynthia.roman@cu.ucsg.edu.ec		
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA			
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):			
Nº. DE CLASIFICACIÓN:			
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):			