



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

**“Análisis Del Convenio Unión Europea – Ecuador En La
Exportación De Productos Nacionales: Caso Banano Orito.”**

Proyecto de investigación

Previo a la obtención del Título de:

**Ingeniero En Administración De Empresas Con Mención Gestión
Empresarial**

Autor:

Daniel Andrés Cruz Pérez

Tutor:

Ing. Doris Prada Araque, MSc

Guayaquil, 2017

RESUMEN

Análisis del Convenio Unión Europea –Ecuador en exportación de productos nacionales. Estudio de caso: banano orito, tiene su génesis en la problemática surgida a partir de enero del 2017 en que se puso en vigencia el Convenio Unión Europea con el Ecuador. Los exportadores de productos agrícolas nacionales desconfían acerca de los pros y los contras del tratado. El propósito de la investigación fue analizar el convenio con la UE en la exportación de productos agrícolas en general y en especial al banano orito. Se presenta los antecedentes, la problemática, objetivos y justificación; además el marco teórico, soporte del estudio. La metodología define a la investigación como exploratoria según esto se aplica técnicas de corte documental, bibliográfica y estudio de caso. Los resultados revelan que los productos agrícolas tienen mayor potencial para los mercados europeos. No obstante, se debe ser eficiente en la exportación del producto y la producción. Es en este nicho donde se tiene ventaja comparativa y ventaja de costos. Este sector será un mercado interesante siempre y cuando se les dé las garantías a los productores para exportar a la UE y reciban subsidios como los países de la UE. La tecnificación del sector agropecuario en la UE versus la poca o nada tecnificación en muchas partes del sector agrícola ecuatoriano, es una potencial desventaja. El acuerdo será provechoso por el intercambio tecnológico y experiencias que puedan existir. Se debe trabajar en temas de marca país para posicionar los productos agrícolas dentro de la UE.

Palabras Clave: Comercio Exterior, Convenio Unión Europea – Ecuador, Exportación, Productos agrícolas, Banano orito,

ABSTRACT

Analysis of the European Union -Ecuador Agreement on the export of domestic products. Case study: banana orito, has its genesis in the problematic emerged from January of 2017 when the European Union with Ecuador was put into force. Exporters of domestic agricultural products are wary of the pros and cons of the treaty. The purpose of the investigation was to analyze the impact of the agreement with the EU on the export of agricultural products in general and especially the banana orito. It presents the background, the problems, objectives and justification; besides the theoretical framework, support of the study. The methodology defines the investigation as exploratory, according to which techniques of documentary, bibliographic and case study are applied. The results show that agricultural products have greater potential for European markets. However, it must be efficient in the export of the product and the production. It is in this niche where you have comparative advantage and cost advantage. This sector will be an interesting market provided that guarantees are given to producers to export to the EU and receive subsidies such as EU countries. Technification of the agricultural sector in the EU versus little or no technification in many parts of the Ecuadorian agricultural sector is a potential disadvantage. The agreement will be beneficial for the technological exchange and experiences that may exist. Work should be done on country branding issues to position agricultural products within the EU.

Índice contenido

TEMA.....	1
1. INTRODUCCIÓN.....	1
Antecedentes	1
1.1. Planteamiento del problema.....	5
1.2. Pregunta problemática	6
2. Objetivos	8
2.1. Objetivo general:	8
2.2. Objetivos específicos:.....	9
3. Justificación	9
Conveniencia, relevancia e implicaciones prácticas.....	9
4. CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO	12
4.1. Comercio Exterior	12
4.2. Cronología sucinta del Comercio Exterior ecuatoriano	13
4.3. Exportación	18
4.4. Teoría Neoclásica y Nuevas del Comercio Internacional.....	21
4.5. Productos agrícolas nacionales de exportación	23
4.6. Banano orito.....	24
Características del banano orito	25

Composición nutricional del banano orito.....	25
4.7. El banano orito en el Ecuador.....	26
Rendimiento, localización y épocas de producción de banano orito	28
4.8. El banano orito en Bucay.....	29
4.9. Comercialización del banano orito a mercados internacionales.....	30
4.10. Unión Europea.....	32
4.10.1. Síntesis histórica.....	32
4.11. Convenio Unión Europea con Colombia y Perú	34
4.11.1. Experiencias de Perú y Colombia en el contexto economía – Unión Europea.....	34
4.12. Convenio Unión Europea – Ecuador	38
5. CAPÍTULO II: MARCO METODOLÓGICO	41
5.1. Diseño.....	41
5.2. Población estudiada	43
5.3. La muestra	44
5.4. Métodos.....	44
5.4.1. La entrevista	45
5.4.2. La encuesta	45

5.4.3. Método empírico	46
6. CAPÍTULO III: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	48
6.1. Entrevistas a expertos.....	48
6.2. Entrevista a exportadores.....	56
6.2.1. Empresa Dole.....	56
6.2.2. Empresa Del Monte.....	57
6.2.3. Empresa Ciaexdesur C.Ltda.....	59
6.2.4. Empresa Derby	60
6.3. Encuesta a productores	62
6.4. Análisis de información documental	69
6.4.1. Opiniones de expertos sobre firma del tratado Unión Europea – Ecuador Seguimiento cronológico: noviembre 2011 hasta mayo del 2017	69
7. CAPÍTULO IV: PROPUESTA.....	83
7.1. Conclusiones	83
7.2. Recomendaciones	85
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	87
ANEXOS	93

Índice de Tablas

Tabla 1 Indicadores de comercio exterior.....	19
Tabla 2 Valor nutritivo de banano orito	25
Tabla 3 Costo de producción, precio y número de cajas	30
Tabla 4 Países que integran la Unión Europea	33

Índice de Gráficos

Gráfico 1 Principales destinos de la fruta	31
Gráfico 2 Pregunta 1: ¿Cree usted que la calidad del banano orito para el comercio a mercados nacionales o extranjeros es?	62
Gráfico 3 Pregunta 2: ¿Ha recibido algún tipo de capacitación o formación en su campo de trabajo?.....	63
Gráfico 4 Pregunta 3: ¿Cuántas cajas de banano orito produce semanalmente?.....	63
Gráfico 5 Pregunta 4: ¿Usted es productor con contrato fijo con alguna exportadora de banano orito? (Si su respuesta es no, siga a la pregunta 7).....	64
Gráfico 6 Pregunta 5: ¿Cómo evalúa el nexo comercial con la empresa exportadora de banano orito?.....	65
Gráfico 7 Pregunta 6: ¿Existen certificados de calidad que la empresa exportadora le exige para comercializar su producción?.....	65
Gráfico 8 Pregunta 7: ¿Qué precio estimado le pagan a usted por su producto?	66
Gráfico 9 Pregunta 8: ¿A usted como productor le evalúan las cajas de banano orito?.....	67
Gráfico 10 Pregunta 9: ¿En qué meses hay mayor demanda de banano orito en el mercado Europeo?.....	67

Gráfico 11 Pregunta: 10 ¿Conoce el acuerdo comercial entre la Unión Europea y el Ecuador? 68

Gráfico 12 Pregunta 11: ¿Cree que se podría beneficiar de este acuerdo? 68

Gráfico 13 Pregunta 12: ¿Conoce herramientas que provee el gobierno para la exportación? 68

Gráfico 14 Exportaciones e importaciones de enero 2017 75

TEMA

ANÁLISIS DEL CONVENIO UNIÓN EUROPEA – ECUADOR EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS NACIONALES CASO: BANANO ORITO

1. INTRODUCCIÓN

Antecedentes

En el año 2014, según datos proporcionados por el Banco Central del Ecuador (BCE) los montos en exportaciones e importaciones escalaron a 2.934,2 y 3.032,3 millones de dólares que representan el 11% y el 12 % del total de estas dos actividades. Al analizar estas cifras se pudo inferir que eran bastante significativas. Los entendidos en comercio exterior asumían que estos porcentajes se habían podido lograr gracias a las preferencias arancelarias que concluyeron a finales del 2014. Para esta fecha surgen las interrogantes:

¿Cómo se comportarían estas cifras de tener las posibilidades de ingresar al mercado europeo libres de aranceles?

Como es de dominio público ya el Ecuador ingresó a ser parte del convenio Acuerdo comercial multipartes con la Unión Europea, ahora toca responder a esa incógnita, e inmediatamente plantearse otras:

¿De qué manera incidiría este convenio en la exportación de productos nacionales?

¿Cómo se comportaría el mercado agropecuario en el contexto convenio Unión Europea?

¿Cómo se comportaría el aparato productivo al enfrentarse a las nuevas condiciones de mercado?

¿Los productos nacionales deberán producir más eficientemente para poder competir con las mercaderías que ingresarán de la Unión Europea?

El propósito de la investigación es analizar el convenio con la Unión Europea en la exportación de productos agrícolas en general y en especial al banano orito, además de dar respuestas a las interrogantes planteadas. El análisis tiene tres momentos a saber: En la primera parte del estudio se presenta los antecedentes, la problemática, objetivos y justificación, en la segunda parte se encuentra el marco teórico que soporta el estudio y en el tercer estadio del análisis la metodología que define a la investigación como exploratoria y según esto se aplican técnicas de corte documental y bibliográfica y estudio de caso al adjuntar como tal el banano orito.

Para cumplir con el propósito se implementó un seguimiento cronológico de la incidencia de la firma del tratado UE – Ecuador desde noviembre del 2016 hasta mayo del 2017 a través de la prensa escrita de las dos ciudades más grandes del Ecuador Quito y Guayaquil. Es así que se tiene como fuentes periodísticas a las páginas de opiniones de los diarios El Universo, Telégrafo y El comercio. Además, se diseñó el instrumento entrevista que se le aplicó a expertos en el tema tratado. Los resultados, discusión, conclusión y recomendaciones se reportan como confirmación de supuestos y respuestas a las preguntas de investigación.

El acuerdo comercial multipartes con el bloque europeo se firmó el 11 de noviembre en Bruselas del 2016. Esta negociación fue un algo apresurado, ya que en diciembre del mismo año vencían las preferencias arancelarias, beneficios concedidos por la UE debido a las dificultades económicas agravadas por el terremoto del 16 de abril, la caída de los precios del petróleo,

entre otras vicisitudes relacionadas con la corrupción política. (El Telegràfo , 2017)

El tema del convenio comercial entre la UE y el Ecuador ha sido tratado por otros autores que son tomados como fuentes referenciales para la actual investigación y que a continuación se reportará los enfoques realizados. La finalidad es demostrar que el objeto de estudio de la presente investigación. Análisis del convenio UE – Ecuador, exportación de productos nacionales, estudio de caso banano orito, es inédita.

Peñañiel, (2016) En Incidencia de la suscripción del Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea realiza una explicación del contexto comercial entre el Ecuador y la Unión Europea, pero la autora hace un análisis comparativo de las Ventajas Comparativas Reveladas y efectos creadores de comercio para cada país de este bloque y por producto transado, pretendió determinar los posibles efectos de la suscripción de un acuerdo en materia comercial. En este trabajo Peñañiel llega a la conclusión que los resultados que se presentan arrojan cifras proyectivas o hipotéticas puesto que para la fecha del estudio el convenio todavía no era una realidad. No obstante, la investigación es relevante puesto que los fundamentos teóricos descansan en las teorías de la Ventaja Absoluta de Adam Smith y teoría de la Ventaja comparativa desarrollada por David Ricardo.

Peñañiel, (2016) vaticinó a la fecha que la suscripción de un acuerdo comercial con la UE, que se considera el más importante tratado comercial del Ecuador, traerá efectos significativos a la economía del país. De esta reflexión la autora del estudio consideró necesario analizar las repercusiones para comprenderlas de una manera adecuada y para entender los efectos que puede tener un acuerdo de esta índole en la economía ecuatoriana. Es necesario aclarar que este estudio analizó el Acuerdo según los términos de referencia negociados hasta el cierre de los diálogos entre Ecuador y la Unión

Europea al 17 de julio de 2014. El diagnóstico arroja los posibles efectos, positivos y negativos de suscribir el Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea, bajo el esquema de dolarización.

Los ámbitos comerciales que tiene el acuerdo, según Peñafiel, tiene otros tipos de análisis de índoles legal, laboral, servicios, entre otros. Finalmente, el estudio concluye con el hallazgo manifiesto de los efectos “Creación de Comercio para Ecuador con respecto a la Unión Europea y viceversa, es mucho mayor para Ecuador que para la UE y que el banano, las preparaciones y conservas de pescado y los crustáceos son los productos en los cuales se obtuvo mayores Efectos creadores de Comercio”.

El autor de la presente investigación consideró a Peñafiel 2016 un punto de partida importante que utilizará como antecedente próximo o estado del arte. La información que se obtenga en este estudio será actualizada y tendrá un abanico de posibilidades interpretativas, teóricas y prácticas.

La investigación de (Wong, 2005) Elasticidad de sustituciones de importaciones para Ecuador es el antecedente y fuente de la de (Peñafiel, 2016), por razones de ética académica se efectúa un acercamiento a este documento para fundamentar el presente trabajo desde otra perspectiva.

La autora, (Wong, 2005, pág. 2) para la época ya ponderaba la conveniencia de un acuerdo con la UE y sostenía que este tipo de acuerdos tienden a reducir barreras al comercio exterior y a estimular las exportaciones. En palabras de la autora “Estos cambios de políticas comercial orientados hacia una mayor apertura al comercio exterior han tenido y tendrán impactos sobre la economía del Ecuador.” Lo interesante del trabajo de Wong es que aborda la temática practicada por la ESPOL como el Banco Central como iniciativa para construir modelos de equilibrio general aplicados y orientados al estudio de impactos en cambios de políticas de comercio internacional. Estas dos instituciones aplican un importante parámetro utilizado en este tipo de

modelos, estos son las elasticidades de sustitución de importaciones tipo Armington (1969) citado por Wong, 2005.

Como se puede inferir el tema de la firma del convenio tiene una larga data, las políticas internacionales son una constante tanto como para importadores y exportadores como para los estamentos gubernamentales.

Otra investigación encontrada en la recopilación de fuentes es la de (Wong & Kulmer, 2010) en la que las autoras miden los efectos del hipotético acuerdo comercial, para entonces, sobre la pobreza en el país. Las autoras plantean varios escenarios en los que la pobreza extrema disminuiría, según el estudio, en las zonas rurales, no obstante, podría aumentar en las zonas urbanas. Una parte de la fundamentación de *Integración comercial con la Unión Europea e impacto sobre la pobreza en el Ecuador* fue la publicación del estudio *European Unión: Trade Agreement With Colombia and Perú* por La Dirección General de Política Exterior del Parlamento Europeo, elaborado por la Universidad de Manchester, donde se estiman los efectos que tendría la suscripción del acuerdo en el cambio porcentual del PIB en escenarios de liberación a corto y largo plazo.

1.1. Planteamiento del problema

La investigación Análisis del Convenio Unión Europea – Ecuador en exportación de productos nacionales. Estudio de caso: banano orito, tiene su génesis en la problemática que ha surgido a partir del mes de enero del 2017 en que se firmó el Convenio Unión Europea con el Ecuador. Al ser el convenio reciente los exportadores de productos agrícolas nacionales tienen desconfianza y dudas acerca de los pros y los contras que este tratado.

1.2. Pregunta problemática

¿Qué incidencia tiene la firma del acuerdo comercial de Ecuador con la Unión Europea en las exportaciones de productos agrícolas nacionales con especial referencia en el mercado del banano orito?

El ámbito de acción de este estudio es el país y la problemática que plantea la firma del acuerdo comercial de Ecuador con la Unión Europea para los productos agrícolas nacionales. Se pretendió diagnosticar en forma general el pro y el contra que presenta el acuerdo, es decir la incidencia, para trasladarlo al caso específico seleccionado: banano orito.

Los límites temporales de la investigación se establecieron entre noviembre del 2016 y mayo del 2017, es decir entre seis y siete meses, lapso en el que se recaba información documental y bibliográfica, se la procesó y complementó con el análisis de las entrevistas a expertos en el tema.

La población o universo estuvo constituido por gestores de la firma del tratado, exportadores, importadores, emprendedores de proyectos agrícolas entre otros protagonistas del mundo de la economía. De este universo se toma como muestra a diez expertos representativos de cada una de las actividades citadas. Se puede también expresar que la población también se la consideró a todos los productos agrícolas que se exportan e importan y que la muestra seleccionada es el Banano orito, caso de estudio.

La firma del acuerdo comercial de Ecuador con la Unión Europea (UE) ha suscitado rechazo de parte de grupos ambientalistas que se mostraron contrarios a esta negociación. Al momento de iniciar este estudio estas organizaciones como *Ecuador Decide*, organización social integrada por movimientos ambientalistas, campesinos, indígenas, representantes barriales, microempresarios entre otros, se disponen a demandar en la Corte Constitucional, entidad que debe ratificar el tratado, al igual que la Asamblea

Nacional y de manera simultánea el Parlamento Europeo. (Diario El Universo, 2016).

Los argumentos que esgrimen los grupos contrarios a la firma con la UE son de diferente índole: Aseguran que el acuerdo pone en riesgo la soberanía alimentaria debido al ingreso al mercado nacional de productos agrícolas europeo con mayor tecnología y subsidios altos con los que según dijeron sería imposible competir por sus bajos costos. Este fenómeno se daría con el pollo, la papa, la leche en polvo, entre otros productos agrícolas.

Cabe recalcar que organizaciones como la Confederación de Nacionalidades Indígenas del Ecuador (Conaie) A través de su representante, Jorge Herrera, también se mostró contrario al tratado. En un comunicado rechazó la firma y dijo que la aprobación debió tratarse a través de una consulta popular, sostuvo también que en el acuerdo la tierra es considerada una mercancía y elementos de comercio y que solo se beneficiarían los agroexportadores. Otro argumento fue que se priorizaría el comercio del agua, las grandes industrias embotelladoras y el uso para los monocultivos, lo que afecta a las comunidades, que se enfrenta desde ya escasez y concentración del recurso natural.

Los ministros de Industria y Productividad y de Comercio Exterior del momento, Santiago León y Carlos Casinelli respectivamente aseguran que se precauteló la producción nacional al excluir del tratado a productos sensibles y que tienen producción local. Además de contemplar plazos de reducción arancelaria de 10 a 17 años y salvaguardias agrarias.

La leche en polvo y los lacto – sueros no tendrán una apertura total con el acuerdo con la UE y se utilizarán salvaguardias.

El Ministerio de Comercio Exterior, indicó que dentro de las salvaguardias están los siguientes productos:

Carnes y procesados de bovino y aves, maíz y derivados, arroz, soya, papa congelada, azúcar, mantequilla, queso fresco, leche en polvo, yogur, maíz dulce, embutidos cocidos de porcino y alimentos para animales.

Según cifras oficiales el 60% de la producción agropecuaria del país apuntan a las exclusiones. Como ya lo explicaron las autoridades competentes los productos con salvaguardias; la leche en polvo y los lacto sueros, se contempla un contingente de importación de 400 toneladas con un crecimiento de 20 toneladas por año. Este volumen representa el 0.18% de la producción de leche líquida actual. Para los quesos maduros se dispondrá de 17 años de plazo para la reducción arancelaria, con un contingente de libre acceso de 1000 toneladas con un crecimiento de 50 toneladas métricas por año.

Al parecer el temor deriva de un estudio de *Ecuador Decide*, Centro de Derechos Económicos y Sociales y El Instituto de Estudios Ecuatorianos, la producción de un litro de leche por subsidios de la UE a sus empresas no supera los \$ 0,27, mientras que en Ecuador se halla alrededor de los \$0.40, lo que provocaría la quiebra de las familias campesinas que se dedican al negocio de la leche. (Diario El Universo, 2016)

2. Objetivos

2.1. Objetivo general:

Establecer la incidencia del Acuerdo Comercial de Ecuador con la Unión Europea en la exportación de productos agrícolas para proyectarla al banano orito.

2.2. Objetivos específicos:

- 1.- Determinar los aportes teóricos en los que se sustentan los convenios internacionales o acuerdos comerciales entre un país y otro en general, en especial Unión Europea-Ecuador.
- 2.- Diagnosticar la situación actual y potencial de la exportación de guineo orito a mercados europeos.
- 3.- Demostrar mediante un análisis proyectivo la incidencia del convenio Unión Europea-Ecuador en la exportación de productos nacionales en especial banano orito.

3. Justificación

La investigación *Análisis del Convenio Unión Europea – Ecuador, Exportación de Productos Nacionales, Estudio de Caso: banano orito* está justificada en concordancia con los criterios que siguen:

Conveniencia, relevancia e implicaciones prácticas

La conveniencia y relevancia del estudio se evaluó por la actualidad del tema y la incertidumbre y expectativas que está generando, a la fecha, la firma del Acuerdo de Ecuador con la UE en los ámbitos ambientalistas y sociales que se muestran contrarios a la negociación, y grupos económicos de exportadores e importadores.

Las implicaciones prácticas están en los resultados que disipan dudas e interrogantes que surgieron sobre la incidencia del Acuerdo y proyecta una

vista a futuro para los exportadores de productos agrícolas nacionales en general y en especial el banano Orito.

MARCO TEÓRICO

Capítulo I

4. CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO

4.1. Comercio Exterior

El comercio internacional o Comercio Exterior reviste gran importancia no solo en el Ecuador sino también en el mundo entero, parafraseando (Mendoza, 2015) el beneficio es para todas las personas y ciudades que practican el comercio.

El comercio internacional es el intercambio de bienes y servicios a través de los diferentes países y sus mercados. Está sujeto a regulaciones que se establecen entre los países participantes en el intercambio y los gobiernos de sus respectivos países. El beneficio es mutuo al posicionar mejor sus productos e ingresar a mercados extranjeros.

Los beneficios que brinda el Comercio Exterior son variados, entre los más sobresalientes se mencionarán:

- Mientras más favorable sea la relación real de intercambio para un país, mayor será el beneficio que le producirá el comercio internacional en comparación con los que obtengan los restantes países.
- La utilidad la determina la empresa condicionada por la competencia en el mercado internacional.
- Los incentivos que son los que promueven el Estado Para el desarrollo de las exportaciones; pueden ser de orden fiscal como financiero.

El Comercio Internacional opera de dos maneras que se distinguen y diferencian:

La exportación comienza con la participación en una operación comercial de carácter internacional en la que se contacta con agentes extranjeros que

comienzan a hacer pedidos (Mendoza, 2015). Mientras que en la importación la principal ventaja la constituye el introducirse al comercio internacional con un costo relativamente bajo.

Las exportaciones se rigen según (Mendoza, 2015) con las llamadas cinco C: Costo, calidad, cantidad y conducta. Es decir, los costos significan bajo precio, la calidad tiene que ser constante, la cantidad que es ajustar la producción a la demanda externa, la continuidad consiste en el mantenimiento de un stock para no producir vacíos y por último la conducta lleva inmersa la honestidad y responsabilidad de la empresa.

El asunto de la exportación se ampliará en el concepto clave que sigue, puesto que es necesario tratar de los antecedentes del comercio exterior en el Ecuador.

4.2. Cronología sucinta del Comercio Exterior ecuatoriano

Se toma como referente para esta reseña histórica del Comercio Exterior del país el trabajo de titulación de (Ruiz, 2011) quien sostiene en su análisis que los beneficios son mínimos en comparación con los países con los que compiten, en la exportación de productos agrícolas (banano, el cacao, café, entre otros)

Históricamente la realidad planteada por Ruiz (2011) data desde la época republicana. En el pasado el Ecuador tuvo ingresos millonarios por la exportación de cacao (1870-1920) Años más tarde (1946-1960) se dio el boom bananero. Para la década de los años setenta el petróleo se convirtió en el sostén de la economía del Ecuador.

Se distinguen dos regiones de gran influencia, en la producción agrícola: la costa y la sierra. De la Costa la ciudad más importante es Guayaquil de la Sierra Quito, ciudad conservadora dedicada también a la plantación de

productos agrícolas. El cacao era exportado al exterior desde 1920, pero en el siglo XX, la economía ecuatoriana entró en crisis, misma que abarcó tres décadas.

La demanda del cacao descendió durante la posguerra, Primera Guerra Mundial, más las enfermedades y las plagas afectaron las plantaciones que se redujeron las importaciones nacionales de veinte millones de sucre a diez millones de sucres, tal infausto suceso se dio entre 1920 – 1923. Esta situación afectó a la clase media y a los sectores populares. La crisis económica y el colapso del modelo exportador causaron gran descontento a los grupos sociales mencionados.

Para 1933 el monto de las exportaciones a duras penas superaba los cuatro millones de sucres, la crisis inminente hizo tambalear la economía nacional. Es así que a partir de 1947 se da un relativo periodo de estabilidad económica en el país. Con el final de la Segunda Guerra Mundial se dio un sustancial aumento de las exportaciones nacionales. El banano alcanzó cifras nunca antes obtenidas, se exportó 850.000 toneladas de la fruta al exterior especialmente a Europa. Otros productos como el cacao y el café también experimentaron un gran incremento de demanda en el exterior.

Es importante anotar que para la fecha el Estado contribuyó al apogeo de las exportaciones ya que optimizó las redes comerciales, extendió las concesiones de préstamos y creó un programa de infraestructura, construyó carreteras con la finalidad de conectar las plantaciones de banano con los mercados de comercio. Se intensificó el mercado interior nacional y esto provocó un interesante desarrollo del sector industrial sustitutivo de importaciones, que si bien estaban apoyadas por el Estado, pero dependientes económicamente de las potencias industrializadas.

El crecimiento de las exportaciones de banano provocó un fenómeno migratorio, la mayoría de la población que vivía en la sierra, a partir del auge

bananero prefirió marchar a la costa, donde se cultivaba la fruta y existían mejores expectativas de vida. La clase trabajadora ecuatoriana redujo su nivel de protestas conscientes de las mejoras, a pesar de que el auge económico poco repercutía en su estilo de vida.

A partir de 1955, el volumen de las exportaciones descendió y con ello aumentó el descontento, las manifestaciones de protesta se hicieron evidentes y en algunas ocasiones, como en 1959 el gobierno de turno disolvió una manifestación en forma brutal. Llegada la década de los setenta las exportaciones descendieron en forma por, demás aparatosa y disparó el déficit de la balanza de pagos. El fracaso era evidente, pues, la nueva crisis demostró las falencias de las estructuras económicas tradicionales del modelo exportador.

Este escenario desolador se crea la Bolsa de valores en Guayaquil y Quito, se abrieron varias plantas industriales en las principales ciudades del país, sin embargo el crecimiento industrial dependía en demasía de las inversiones extranjeras y de los problemas internacionales. Como no se creó un modelo industrial autónomo que ante una situación exterior de crisis, mantuviera relativamente la estabilidad el país. Esas inversiones extranjeras adquirieron la mayoría de las grandes empresas ecuatorianas.

La economía del Ecuador, ha estado marcada durante los últimos cuarenta años, por una serie de eventos externos e internos, que han provocado inestabilidad, económica, social y ambiental. La bonanza del petróleo para los años setenta, coadyuvó al crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB), el fortalecimiento del modelo industrializado por sustitución de exportaciones, no obstante se mantuvo la característica de ser un país exportador de bienes primarios, y de acusar un agudo incremento del endeudamiento externo. Entre 1972 y 1973, debido al auge petrolero, aumentó el gasto social como lo demuestra el porcentaje del PIB al pasar al 11,4% del 10.2%, ya para finales

de los años de la década de los años ochenta el PIB era del 13,5 por ciento. Esta cifra fue la más alta de las últimas tres décadas.

Recuérdese que el 1980, el país abandona una dictadura para volverse a la democracia. Sin embargo se experimenta una desaceleración de la economía por diversos factores como: la crisis de la deuda, el conflicto bélico con el Perú de 1981, la caída de los precios del petróleo, el fenómeno del niño, el terremoto de 1987, y la persistencia en el endeudamiento externo. En la presidencia de Oswaldo Hurtado, sucesor del fallecido Jaime Roldós, disminuyó el PIB de 13.5% al 11.4%. El Ing. León Febres Cordero trató de recuperar el gasto social real, más el terremoto de 1987 y el endeudamiento externo dejó el PIB en 9.9%. En el siguiente periodo el PIB, debido al incremento de los precios del petróleo, tiende a subir. El gobierno de Dr. Rodrigo Borja quien promueve el crecimiento de las PYMES. Los microempresarios y artesanos son apoyados por el Estado. La recuperación de la economía es incipiente en los primeros cuatro años, pero el gasto social incide en el porcentaje del Producto Interno Bruto que cayó de 11.8% a 8,8%

Durante los gobiernos de Sixto Durán Ballén, Ab. Abdalá Bucaram y Dr. Jamil Mahuad. La situación económica del Ecuador se agravó intensamente por causas externas e internas como el conflicto bélico con el Perú, el fenómeno de El Niño y problemas políticos internos, entre otros. Las consecuencias condujeron al crecimiento del índice de pobreza extrema como lo demuestran las cifras históricas: Línea de pobreza = 1955 / 34% - 1999/56% Como era de esperarse el desempleo creció, las empresas y microempresas cerraron debido a la debacle financiera. Los indicadores revelaron a la fecha que la población económicamente activa era del 14.4%. Finalmente en 1999 el PIB decreció a 6.8%, la situación política, social y financiera que franqueó el Ecuador condujo a la dolarización de la economía en enero del 2000.

Durante la primera década de la dolarización las cifras de las Tasas de crecimiento sobrepasan el 2,8% esto revelan que prevalece a la fecha el 20% de participación en el PIB por la coyuntura favorable de los precios del crudo

En los últimos diez años (2006- 2016) se observa un gran incremento del comercio internacional y las inversiones por causa de la caída de las barreras arancelarias y la interdependencia de las naciones. Como se puede inferir el comercio exterior en el Ecuador siempre ha revestido gran importancia e influye a niveles locales en el desarrollo económico, como sucede en la ciudad de Guayaquil. Las exportaciones y las importaciones siempre están influenciadas por la situación económica nacional e internacional. Por otra parte los ingresos del petróleo inciden en la economía nacional ya que estos se distribuyen para toda la población ecuatoriana. Los altos precios internacionales del petróleo en esta década aparentemente permitieron al gobierno ponerse al día con la deuda interna.

Las exportaciones, están influenciadas por los Estados Unidos y la Unión Europea, favorecida por la dolarización. Por otra parte las importaciones tienden a la alza tanto en bienes de consumo como en materia prima para la producción.

Los conflictos políticos y de intereses en estos últimos años inciden en los acuerdos comerciales, esto se refleja en los principales productos de exportaciones no tradicionales. Sin embargo el comercio exterior ha contribuido en gran medida al desarrollo del país por la influencia en diferentes contextos a saber: económico, político, social, entre otros. El asunto es que esta actividad comercial genera una importante contribución a la economía en su conjunto. Según los expertos el desempeño económico externo tiene repercusión sobre la producción nacional.

4.3. Exportación

Cabe analizar en este espacio la evolución de los indicadores de comercio exterior en la primera década del 2000 para dilucidar el comportamiento de las exportaciones en este lapso. Se toma como referente las conclusiones de (Velín, 2011) del artículo Ecuador en cifras publicado en la revista de análisis estadístico *Analítika*. Los autores sostienen:

- Ha crecido el comercio exterior en la última década.
- Se redujo el déficit de la balanza comercial entre 2002 y 2006.
- A pesar del crecimiento de la balanza comercial, no se pudo tener una balanza positiva, pues las importaciones no superan sus cifras.

(Velín, 2011) Confirma la postura de Ruiz quien sostiene la falta de competitividad en la exportación de productos agrícolas como lo demuestra históricamente.

Para Velín se avanzó en implantación de estrategia nacional de competitividad, pero los procedimientos y objetivos no son suficientes para fortalecer la economía nacional.

Los indicadores que a continuación se reportan son originales de la investigación de Velín y se los toma como referentes del estado del arte hasta el 2010 (Velín, 2011)

Tabla 1 Indicadores de comercio exterior

INDICADORES DE COMERCIO EXTERIOR	
1.-	Comportamiento de las exportaciones En términos constantes ha decrecido desde el 2006 por debajo del 50% de la producción nacional. (Velín, 2011)
2.-	Para el caso de la tasa de cobertura únicamente en términos corrientes, se tiene una balanza positiva para los años 2006,2007 y 2008. (Velín, 2011)
3.-	La rama de actividad con tasas de cobertura elevadas corresponde a la explotación de minas y canteras, donde el producto principal es el petróleo crudo y gas natural. (Velín, 2011)
4.-	El camarón elaborado y el café elaborado tuvieron tasas de cobertura altas, por lo que se podría decir, que fueron productos influyentes para el crecimiento de la tasa correspondiente a la rama de actividad Industrial Manufacturera.
5.-	Para el caso de los productos cereales, el coeficiente de penetración de importaciones decreció significativamente en 14 puntos porcentuales desde 2002 hasta 2007.
6.-	Los resultados de los coeficientes de penetración de las importaciones evidencian que Ecuador no es un país competitivo en el mercado interno, lo cual es una desventaja en relación a otros países. En tanto sea mayor el coeficiente de penetración de importaciones, será una mayor capacidad de compra y por tanto se dice que el país

	es menos competitivo. Porque no es capaz de producir lo suficiente como para abastecer su mercado interno.
7.-	La participación de las importaciones en el consumo aparente es mayor que las exportaciones, resultando así indicadores negativos tanto a precios corrientes como a precios constantes, a excepción del periodo que va del 2006 al 2008, en el caso de precios corrientes.
8.-	La pesca y la Explotación de Minas y Canteras son las ramas con bajo coeficientes de importación, significando que Ecuador es auto abastecedor de los productos que incluyen estas ramas, donde la importación es marginal y nula en ciertos casos.
9.-	Los productos menos competitivos de la Industria Manufacturera son: cuero, productos del cuero y calzado y aceites refinados de petróleo y otros productos.
10.-	En términos reales, la competitividad de cereales ha mejorado, pues el coeficiente de importaciones ha decrecido.
11.-	El mejor comportamiento en exportaciones corresponde a los productos. Banano, café, cacao, petróleo crudo y gas natural y camarón elaborado.
12.-	Los productos con mayor importación son: cuero, productos del cuero y calzado y los aceites refinados de petróleo y otros productos.
13-	Los productos: camarón elaborado y flores, tuvieron coeficientes de penetración de importaciones marginales manteniéndose constantes.

14.-	Es importante destacar el comportamiento de la Fabricación de productos de la Refinería de Petróleo, que ha sido decreciente (con valores negativos).
15.-	El grado de apertura a nivel agregado, en términos constantes fue 83,8% en el 2010, lo cual es demasiado alto para una economía en desarrollo, pues la producción total del país depende de mercados internacionales, que son volátiles y que actualmente están en recesión, pudiendo causar en cualquier momento una crisis económica interna. Países desarrollados mantienen este indicador en niveles mucho más bajos, inferiores al 50%.
16.-	La rama Fabricación de Productos de la Refinería de Petróleo tiene un crecimiento rápido, llegando a un pico en el 2010 de 132,6% considerándose así la rama con mayor apertura al comercio exterior.

Adaptación del autor. Daniel Cruz

Fuente: (Velin, 2011)

4.4. Teoría Neoclásica y Nuevas del Comercio Internacional

La teoría Neoclásica conocida también como Teoría de las proporciones factoriales fue formulada a mediados del Siglo XX. De las teorías de la ventaja comparativa de David Ricardo se presenta una visión alternativa. Esta es la más representativa de la época. Consiste en exponer una serie de elementos diferentes y contradictorios que sostiene la competencia perfecta. Los países se especializarán en aquellos bienes en los que posean una ventaja comparativa y el comercio tendrá lugar beneficiando a todas las partes.

Cuando David Ricardo se refería a la ventaja comparativa, se refería a la ventaja existente entre dos sectores económicos distintos situados en países diferentes, en contraposición con la idea de ventaja absoluta, ya que esta hace referencia a la diferente ventaja competitiva existente, dentro de un mismo sector, entre países distintos. Además de esta teoría se conoce otras, a saber: Teoría de la ventaja comparativa y de la demanda recíproca, Heckscher Ohlin, de la demanda representativa y teoría del ciclo del producto.

- Teoría neoclásica de la ventaja absoluta y la demanda recíproca: desarrollada a fines del siglo XX por los autores considerados Neoclásicos, Aceptan las teorías de Ricardo y de Mill para explicar el comercio interindustrial y las amplían.
- Teoría de Heckscher – Ohlin: conocida también como la Teoría de la proporciones factoriales, esta se formuló a mediados del siglo XX, presenta visión alternativa de la teoría de Ricardo dos guerras mundiales. Esta teoría es la más representativa de las otras teorías Neoclásicas.
- Teoría de la demanda representativa: Linder, economista neoclásico, la elaboró para explicar el comercio entre los países desarrollados y con similar dotación de factores productivos.
- Para Linder, el comercio tiene lugar si previamente existe en el país una demanda representativa del producto que permita aumentar la producción y reducir los costos. El producto bajo estas condiciones puede ser competitivo y exportable.
- Teoría de ciclo del producto: Original de Raymond Vernon, otro neoclásico, explica el comercio en relación con el cambio tecnológico.
- Raymond se centró en el producto más que en el país, tecnología o proporciones del producto. Según Vernon el comercio exterior y las inversiones directas están relacionadas con las etapas del ciclo de vida del producto. Esta teoría utiliza las mismas herramientas básicas de la

teoría de la proporción de factores, pero agrega que: las innovaciones técnicas requiere gran inversión de capital y mano de obra calificada. Estas acciones las implementan los países altamente industrializados.

- Como se puede notar Raymond Vernon fundamental incursiona con su teoría en las llamadas nuevas teorías del comercio, pues, el cambio tecnológico se considera una fuerza dinámica la inversión de capitales y capacidad técnica, Esta capacidad técnica se consigue con la acumulación de capital físico y humano, con grandes economías de escala y externalidades económicas. Según (Espinoza, 2016) quien cita a (Grossman y Helpman 1991) mientras que la formación de precios se basa en diferentes formas de poder monopolísticos, a primera vista hay similitudes.

La teoría de sustitución de importaciones ha sostenido que a medida que el producto y el comercio se alejan de actividades vinculadas a los recursos naturales, los supuestos teóricos de que la función de la producción es la misma para todos los países se derrumban de modo que la eficacia de la industrialización sustitutiva solo podía definirse en términos de aumento de la productividad inducida o de aceleración de las tasas de acumulación de capital y no por los costos comparativos estáticos.

4.5. Productos agrícolas nacionales de exportación

Se conoce al Ecuador como el primer exportador de banano en el mundo. La mayor demanda proviene de Estados Unidos, Japón, Rusia, China y La Unión Europea, Según la Asociación de Exportadores de Banano de Ecuador, en 2012 envió un promedio de 69 millones de cajas durante los meses de enero, febrero y marzo. (Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador, 2017)

La firma del Convenio permite a la fecha que el banano tenga una reducción significativa porque ahora se paga 1,88 por caja de 43 libras en relación a los USD 2,35 que hubiera pagado de no haberse firmado. Como es de esperarse esto disminuirá el nivel de competitividad del banano ecuatoriano en este mercado frente al de Colombia, Perú y los países de Centro América, según manifiestan los voceros de la AEBE. (Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador, 2017)

Es importante mencionar que las provincias de Pichincha, Imbabura, Cotopaxi, Carchi, Chimborazo, Azuay, Santo Domingo de los Tsáchilas, Guayas, Los Ríos y Santa Elena se cultivaba para el 2012 unas 4000 hectáreas de flores, según datos de (ProEcuador, 2013) que constituyen ingresos importantes.

La madera y el azúcar se exportan a mercados extranjeros pero en forma moderada. Sin embargo poseen distribución a nivel local, es decir existen productos que mueven la economía interna del país como: el maíz, el arroz, el trigo. La papa, el palmito, la maracuyá, la palma africana, algodón. Además la ganadería y la pesquería, muchos de los productos mencionados se exportan, pero en menores cantidades comparadas con el banano o las flores. Según el INEC, la producción agropecuaria se concentra en un 46,69% en pastos cultivados, 20,67% en pastos naturales, 19,5% en cultivos permanentes y 13,5% en cultivos transitorios. (La Hora Nacional, 2012)

4.6. Banano orito

El banano orito es una planta que puede alcanzar los 4 metros y está considerada por los expertos como un arbusto de poco vigor. La pulpa de la fruta es amarilla, suave pastosa, muy dulce, con un aroma muy acentuado y madura rápido. El genoma Musa Acuminata le da el sabor dulce que diferencia a esta banana de las demás variedades.

Características del banano orito

- Sabor especial, aroma, tamaño, color y composición.
- Sabor más dulce que las otras especies.
- Olor más concentrado y penetrante.
- Pulpa amarilla, suave y pastosa.
- Contiene más almidones que las demás frutas.
- Tolerante a la sigatoka negra, no necesita de atomizaciones aéreas.
- Hojas más largas y anchas, brillosas, con menor inclinación en comparación con las especies similares. Arèchiga, 2013, pág. 64, citado por (Ayala, 2016)

Composición nutricional del banano orito

Según Base de Datos Internacional de Composición de Alimentos el banano orito maduro contiene los siguientes elementos nutricionales por cada 100 gramos: (FUNIBER, 2017)

Tabla 2 Valor nutritivo de banano orito

NUTRIENTES	CANTIDAD
Energías	111
Proteínas	1.20
Grasa Total (g)	0.20
Colesterol (mg)	-
Glúcidos	29.20
Fibra	0.60

Calcio (mg)	6
Hierro (mg)	0.70
Yodo	-
Vitamina A (mg)	26.67
Vitamina C (mg)	16
Vitamina D (ug)	-
Vitamina E (mg)	0
Vitamina B12 (ug)	-
Folato(ug)	0

Adaptación del autor. Daniel Cruz

Fuente (FUNIBER, 2017)

Como lo demuestra el cuadro anterior los nutrientes que contiene el banano orito lo convierte en una fruta apetecida en los mercados nacionales e internacionales; por el sabor, aroma y fórmula nutricional.

4.7. El banano orito en el Ecuador

El banano orito es uno de los cultivos tradicionales en el Ecuador y propio del cantón Bucay en la provincia del Guayas, para la producción participan los habitantes de la zona urbana del cantón. La fruta es exportada directamente al mercado estadounidense donde tiene mucha aceptación por su sabor y propiedades alimenticias, que da un excedente para consumo local. Según

(Revista El agro, 2014) se calcula que el país existen alrededor de 8000 hectáreas de banano orito (*Musa paradisiaca*)

El cultivo de Banano orito es una actividad de la que depende el sustento de numerosas familias ecuatorianas, especialmente aquellas asentadas en las estribaciones de la cordillera de las provincias del Guayas, Azuay, El Oro, Bolívar, Cotopaxi y Chimborazo. Las plantaciones de la fruta son manejadas de forma orgánica y tradicional. (Revista El agro, 2014)

Los expertos consultados sostienen que las plantaciones de orito están dispuestas como monocultivo en un caos y en otros como asociaciones complejas en las que se intercalan oritos con diferentes especies frutales y maderables. El ingeniero Montoya, citado por (Revista El agro, 2014) asevera que las formas de cultivo tienen su origen en aspectos de orden culturales, según sea el origen del productor.

La siembra de la fruta ha estado, desde el principio, en manos de pequeños y medianos productores con limitados recursos económicos y tecnológicos. No obstante estas limitaciones, cada productor ha desarrollado diversos y valiosos conocimientos acerca de cómo manejar las plantaciones para que estas produzcan mejor.

El banano orito se encuentra distribuido en todas las regiones naturales del área continental del Ecuador (Costa, Sierra y Oriente) La pulpa de la fruta es ligeramente amarilla, suave, pastosa, dulce y con mucho aroma cuando madura. El ciclo de siembra/cosecha varía de 8.4 a 9.7 meses. La demanda es creciente por el interés de los consumidores por consumir alimentos saludables, naturales y cultivados en armonía con la naturaleza. Los cultivadores de orito tratan de satisfacer las exigencias con una fruta orgánica de calidad.

Los agricultores expertos en este tipo de cultivos sostienen que se puede producir fruta exportable en alturas de 200 y 800 metros de altura, además es posible conseguir una menor presencia de enfermedades para la fruta a mayores alturas. El consultor, Ingeniero Montoya, asegura que en las zonas bajas, es de suelos bajos generalmente son más pesados y con poca materia orgánica, el orito no se desarrolla bien., a pesar de que las primeras cosechas son aceptables, a partir de la primera generación se observan problemas de plantas pequeñas, presencia de hijos machos, abortos entre otros.

El consultor manifestó que considerar que aún a una misma altitud pueden existir variaciones en el clima las que pueden hacer más marcadas las diferencias en el periodo de formación del racimo. Se aconseja para la siembra de orito escoger un sitio apropiado, es decir, considerar entre otros detalles la altitud del área, las características del suelo, la inclinación o pendiente del terreno, la posibilidad de acceder a fuentes de agua y el estado de la vía carrozable.

Rendimiento, localización y épocas de producción de banano orito

- Un rendimiento aceptable, según expertos, es de 25 cajas de 16 libras de orito por hectárea por cada semana, durante las 52 semanas del año.
- En promedio, los rendimientos reales son: de 14 a 16 cajas de 16 libras por semana (15 a 20 en invierno; 10 a 15 en verano)
- En algunas zonas, para obtener una caja de 16 libras se necesitan dos racimos en otras hasta tres.
- La estación seca (verano) incide en la cantidad de racimos cosechados y asimismo en la calidad.
- La falta de suficiente humedad natural y la falta de un sistema ideal de riego en el verano ha causado pérdidas del 70% de la producción.

- Los Ingenieros Agrónomos sostienen que los rendimientos bajos se relacionan con la edad de la planta. En los primeros años de cultivo, se puede cosechar racimos aptos para la exportación que cuando el orito ha avanzado en edad.
- Para el Ingeniero Montoya la mayoría de las plantaciones superan los 10 años de edad y si el suelo donde están ubicadas no se le devuelve los nutrientes extraídos al cosechar la fruta, difícilmente se podrá mantener la producción. El experto manifiesta que se conoce que un racimo que provenga de una planta muy bien abonada y tratada puede rendir hasta una caja y media de 16 libras aun cuando la planta provenga de una plantación que tenga algo más de cinco años de edad. (Revista El agro, 2014)

4.8. El banano orito en Bucay

El cantón Bucay tiene una extensión de 210 km cuadrados. Está ubicado en la parte más oriental de la provincia del Guayas. Limita al Norte y al Este con la provincia de Chimborazo; al Oeste, con el cantón Naranjito; al Sur con el río Chimbo. Según el último censo de población y vivienda en Bucay habitan 12.000 personas.

Hasta su cantonización, el 12 de enero de 1995, era parroquia rural del cantón Milagro. Se convirtió en cantón debido a su crecimiento poblacional y a las necesidades de obras de infraestructura de sus habitantes. El nombre oficial de Bucay es Antonio Elizalde.

La producción agrícola está compuesta por: banano orito, plátano morado, caña de azúcar, café, cacao, cítricos. Además de la producción agrícola esta la ganadería y las granjas avícolas.

4.9. Comercialización del banano orito a mercados internacionales

El banano orito es un cultivo tradicional y autóctono de la zona de Bucay y Cumandá, en la producción participa activamente la comunidad rural y urbana de estas localidades. La fruta es exportada directamente al mercado estadounidense, donde goza de buena aceptación por su exquisito sabor.

Existe una sola variedad llamada Musa acuminata AA. Sin embargo la fruta posee diferentes nombres comerciales en el extranjero y en mercados internos: Baby bananas, Exotic Banana y Orito.

Se calcula que en el Ecuador existe alrededor de 8.00 hectáreas de banano orito que como ya se explicó contribuye al sustento de miles de familias, principalmente para aquellas que habitan cerca de las estribaciones de la cordillera de las provincias Guayas, Azuay, El oro, Bolívar, Cotopaxi y Chimborazo. Es de anotar que las plantaciones son manejadas, particularmente, de forma orgánica y tradicional.

Existe una sola variedad llamada Musa acuminata AA. Sin embargo la fruta posee diferentes nombres comerciales en el extranjero y en mercados internos: Baby bananas, Exotic Banana, y Orito.

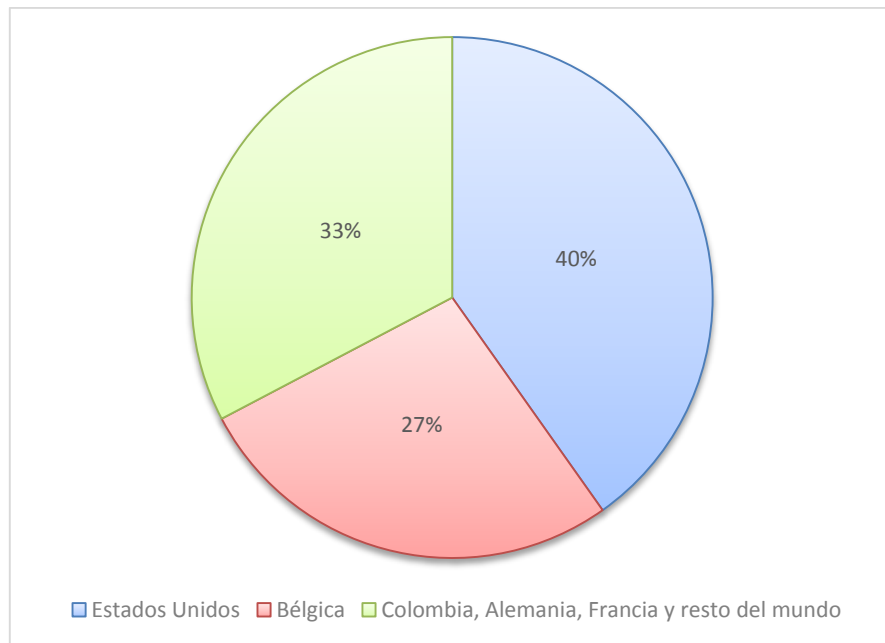
Tabla 3 Costo de producción, precio y número de cajas

Una hectárea al año	1.683,6 dólares
Una caja de 16 libras	1,40 dólares
Se exportan semanalmente	19.000 cajas
Anualmente se exportan	988.000

Adaptación del autor
(Ecuatoriano en vivo, 2015)

Según estadísticas del Banco Central (BCE) citado por (Pro Ecuador, 2012) a la fecha, el país consiguió vender 386,8 miles de dólares, 149,5 mil más que el año anterior. Los principales destinos de la fruta fueron:

Gráfico 1 Principales destinos de la fruta



El mercado más fortalecido en este año fue el francés creció en el 2011 un 192%

Se registró envíos por 524 mil dólares, frente a los 179 mil del 2010. En total, el 2011 fue un buen año para el sector exportador. Ecuador expendió al mundo 7.176,7 toneladas de fruta, lo que generó ingresos por 3.6 millones de dólares, frente a los \$3,4 millones del 2010.

4.10. Unión Europea

4.10.1. Síntesis histórica

En 1949 las naciones de Europa occidental constituyen el consejo de Europa del que fueron fundadores: Bélgica, Francia, Luxemburgo, Países Bajos y Reino Unido. Después de adhirieron Irlanda, Italia, Dinamarca, Noruega y Suecia. Seis de estos Estados decidieron reforzar la cooperación económica entre ellos constituyeron lo que inicialmente se llamó Mercado Común, asumiendo la premisa de que si unos Estados depende de otros desde el punto de vista económico difícilmente van a declararse la guerra.

- La Comunidad Europea del carbón y del Acero (CECA) surgió en primer lugar, en 1951 participaban: Bélgica, Holanda, Luxemburgo, Francia, Alemania e Italia.
- En 1957 los mismos Estados constituyen la Comunidad Europea de la energía Atómica.
- Tras sucesivas ampliaciones, la comunidad consta de 28 Estados Miembros.
- En 1973 Dinamarca, Irlanda y Reino Unido pasan a integrarse en las comunidades. (ya van 9)
- En 1981 ingresa Grecia se unen diez nuevos Estados (10)
- En 1986 entra España y Portugal (12)
- 1995 se anexa Austria, Finlandia y Suecia (15)
- El 2004 se unen diez nuevos Estados: Chipre, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, República Checa, Eslovaquia y Eslovenia. (25)
- 2007 entran Rumania y Bulgaria (27)
- 2013 Croacia se adhiere a la Unión Europea (28) (Pedraz, 2013)

- 2014 “El parlamento de Ucrania depone al presidente tras varios meses de protestas y disturbios. Las relaciones de este país con la UE Y Rusia constituye el núcleo de un largo periodo de incertidumbre...”
- 2015 “Grecia es el país más afectado por la crisis económica. Los debates sobre las reformas en el país y el apoyo de la UE llevan a un nuevo acuerdo”.
- 2016 Los ciudadanos del Reino Unido votan en referéndum a favor de abandonar la UE (52% - 48%)

Los datos consignados a continuación son tomados de (Web oficial UE, 2017)

Tabla 4 Países que integran la Unión Europea

Países	
Alemania	Hungría
Austria	Irlanda
Bélgica	Italia
Bulgaria	Letonia
Chipre	Lituania
Croacia	Luxemburgo
Dinamarca	Malta
Eslovaquia	Países Bajos
Eslovenia	Polonia
España	Portugal
Estonia	Reino Unido
Finlandia	Republica Checa
Francia	Rumanía
Grecia	Suecia

Para concluir este segmento de la investigación cabe mencionar que el 11 de noviembre Ecuador y la Unión Europea firmaron un acuerdo comercial multipartes. Mecanismo comercial que permite el acceso de la oferta nacional exportable sin aranceles y el acceso a un mercado de 614 millones de personas; como lo informó en su momento Diario El Comercio. (El Comercio, 2016)

Una vez que se cumplió la ratificación en los legislativos de las partes el acuerdo se puso en vigencia el 1 de enero del 2017.

4.11. Convenio Unión Europea con Colombia y Perú

4.11.1. Experiencias de Perú y Colombia en el contexto economía – Unión Europea

El 26 de junio del 2012 en la ciudad de Bruselas, Bélgica fue firmada el Acuerdo Comercial entre Colombia y el Perú, por un lado y la Unión Europea y sus Estados Miembros, por otro lado. En 11 de diciembre de 2012 la UE a través del Parlamento Europeo aprobó el Acuerdo y en posterior notificación anunció la culminación de sus trámites internos para la aplicación provisional del Acuerdo desde el 27 de febrero del 2013. Colombia dio aplicación provisional al Acuerdo en 18 de julio del 2013 y notificó al UE el cumplimiento de los procedimientos internos.

Al momento de la presente investigación no se cuenta con un gran repositorio de investigaciones que diagnostiquen el impacto de la firma del tratado de Perú y Colombia con la UE. De los estudios analizados se ha tomado como referente los de (Zárate, 2016) y (Velasco, 2016) respectivamente.

(Zárate, 2016) Investigó sobre el impacto económico del Tratado de Libre Comercio entre Perú y la Unión Europea a partir de la vigencia, es decir el 1 de marzo 2013 hasta el 2014. La autora comparó las exportaciones de los años 2012 con las del 2013 y 2014. Se midieron algunas variables microeconómicas en el sector exportador agroindustrial de la región La Libertad: demanda, oferta, producción y tipo de cambio dentro de las empresas agroindustriales que tienen la mayor oferta en el mercado europeo. Las variables macroeconómicas son: exportaciones, importaciones, inversión y empleo.

La investigación (Zárate, 2016) revela hallazgos interesantes que merecen citarse para diagnosticar la experiencia de Perú con el Tratado UE:

Perú al igual que el Ecuador y Colombia ahora puede acceder a mercados de amplio espectro comercial, es decir 28 países que forman la UE. Los tres países andinos nombrados tienen diversidad productiva que estas naciones no poseen o sus producciones no abastecen en la medida de la demanda de los habitantes.

Al comparar la demanda de los años 2012, 2013 y 2014 se notó los grandes cambios operados con:

- La adquisición de certificaciones, Perú cuenta con la mayoría de las certificaciones solicitadas por los clientes que la exigen a la hora de negociar, se infiere que ahora Perú tiene gran ventaja competitiva.
- La producción de Perú complementa a la producción europea, ya que según la estación del año las exportaciones de productos agrícolas aumenta. De ahí la importancia de tomarle el pulso a las fluctuaciones y diversificar la oferta, en concordancia a los requerimientos del cliente.

- Para los expertos peruanos el impacto macroeconómico es positivo porque se ve reflejado en el 16% aumentado en las exportaciones a la UE.
- Las importaciones de tecnología en relación a la agroindustria favorece directamente a la producción que la hace más idónea.
- La inversión extranjera se ha incrementado en Perú, la imagen del país se ha fortalecido a nivel mundial como un país competitivo.
- Tras la firma se generó más empleo, el beneficio es evidente en la cadena de venta internacional que genera rentabilidad laboral a muchas familias que dentro del país se dedican a la producción agrícola y la serie de actividades que requiere la logística de exportar, por ejemplo.
- Los expertos abordados por (Zárate, 2016) aseveran además de lo reportado que el impacto microeconómico es positivo porque: “hay un incremento de la producción y diversificación de productos exportados lo que permite tener mayor oferta exportable hacia los mercados europeos; por el contrario, el tipo de cambio trae un efecto inverso ya que se realiza un doble cambio de moneda de Nuevo Sol – Dólar- Euro para la venta”. (Zárate, 2016, pág. 92)

En el caso de Colombia (Velasco, 2016) ha evaluado el impacto del Tratado a través de la evaluación de las exportaciones de productos agropecuarios que se incluyeron en este acuerdo comercial. La línea de tiempo fue desde 2012 hasta 2014. Es decir evalúa el antes y el después del tratado en este lapso de tiempo.

El autor de la investigación (Velasco, 2016) reporta las conclusiones que siguen:

- La balanza comercial del sector agropecuario evidencia que después de la firma del acuerdo comercial, se incrementaron las exportaciones

de Colombia a la UE en un 79% lo que representa \$ 344.269.541 millones de dólares correspondientes al año 2014 respecto al 2013. Esto permitió ver de manera global que el benefició las exportaciones de productos agropecuarios.

- Se evidencia que las importaciones de productos agropecuarios también se incrementaron en un 68% que representa \$ 41.718.602 6 millones de dólares.
- Los productos: pescados frescos (vivos o muertos), refrigerados o congelados; los crustáceos, moluscos e invertebrados acuáticos; los pescados de aguamarina. Invertebrados, preparados; el maíz (sin incluir el maíz dulce), sin moler; las otras comidas de cereales y harina; las preparaciones de cereal, harina de frutas o verduras; las frutas y frutos secos (nueces excluyendo aceite); las frutas en conserva y frutos preparados (sin jugo); las frutas y jugos vegetales. Sin fermentar, sin alcohol; el azúcar, melaza y miel; el azúcar de repostería; el café y sustituto del café; el cacao; el chocolate, Obtuvieron beneficio con la firma del acuerdo comercial y están impulsando el rendimiento de las exportaciones del sector agropecuario representan el 99% de las exportaciones totales a la UE.

Después de revisar los resultados de las investigaciones de Zarate y Velasco se puede inferir que el impacto económico de la firma del tratado con la Unión Europea entre Perú y Colombia ha sido positiva para el crecimiento económico de las dos naciones. Las exportaciones de productos agrícolas en el caso de Perú y en el caso de Colombia, los productos agropecuarios representan millones de dólares que ingresaron a los respectivos países por concepto de exportaciones. El incremento de las exportaciones a su vez generó más puestos de empleo e inversión extranjera para los dos países.

4.12. Convenio Unión Europea – Ecuador

El 11 de noviembre del 2016 en Bruselas se suscribió un acuerdo comercial multipartes con la Unión Europea (UE) que desde el 1 de enero de 2017 permite a Ecuador vender sus productos a un mercado de alrededor de 520 millones de personas. Este acuerdo se concreta tras diez años de negociaciones. Fueron necesarias numerosas rondas de negociaciones para obtener el pacto final que beneficiará a exportadores y productores del Ecuador.

La entrada en vigencia del Acuerdo Comercial Multipartes entre el país y la UE lo adhiere operativamente al convenio que el bloque europeo mantiene con Colombia y Perú. No obstante las condiciones son particulares, en beneficio de los pequeños y medianos productores y exportadores de Ecuador. Según datos recabados por la prensa el Ministerio de Comercio Exterior dijo que el 99,7 por ciento de la oferta de productos agrícolas el 100 por ciento de los industriales y de pesca nacionales, ingresarán libres de aranceles.

Es pertinente señalar la importancia, casi providencial, de la incorporación del Ecuador al tratado multiparte antes del 31 de diciembre del 2016, ya que en la fecha se vencían las preferencias comerciales con los productos ecuatorianos en la UE. Sin la aprobación y la entrada en vigencia del Acuerdo, previamente ratificado por el poder legislativo de ambas partes muchas subpartidas arancelarias hubiesen estado en desventaja, con un impacto negativo de más de dos mil millones de dólares para Ecuador.

Es de anotar que la ceremonia de la firma fue realizada en Bruselas, esta estuvo presidida por los firmantes Jorge Glas (vicepresidente del Ecuador al momento de la firma, Cecilia Malmstrom (Comisaria de Comercio Exterior de la UE) y los embajadores Cristina Ronquillo de Perú y José Rivera de Colombia, también integrantes del convenio. Además asistieron el ministro de

Comercio exterior, Juan Carlos Cassinelli, y una delegación de comerciantes y productores beneficiados.

Los sectores favorecidos con el Acuerdo son: La agricultura, pesca, industrias manufactureras, así como la economía popular y solidaria. Un ejemplo del impacto en la economía nacional, es el tema del camarón, un producto emblemático junto al banano que se exporta con cero aranceles, Si el pacto no se hubiera concretado, desde la víspera, el acceso a la UE del marisco llevaría un impuesto de 3.6 por ciento.

Entre los productos que entrarán a puertos europeos con preferencias arancelarias constan: semillas, abonos, fertilizantes, materia prima para la industria plástica, herramientas para trabajar madera, máquinas y artefactos relacionados con el tratamiento de alimentos, la industria textil y de calzado. Además de hierro y acero sin alear, motores y hélices para embarcaciones, así como máquinas para el procesamiento de pescado, entre otros productos y materiales.

El acuerdo Multipartes ya es una realidad para el país, a la fecha las informaciones divulgadas a través de los medios sostienen que el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador da cuenta de la salida de las primeras exportaciones ecuatorianas hacia Europa. Según previsiones del Banco Central, la economía nacional crecerá en 1,41 por ciento en este año (2017) debido, entre otros factores, al convenio con la UE. (El Telegràfo , 2017)

MARCO METODOLÓGICO

Capítulo II

5. CAPÍTULO II: MARCO METODOLÓGICO

5.1. Diseño

La investigación reúne características de los estudios exploratorios puesto que se analizó el convenio entre Ecuador y la Unión Europea en la exportación de productos agrícolas en general y en especial al banano orito. Según (Hernández Sampieri, 2010) este tipo de estudio se aplica cuando existe un conocimiento limitado como la presente que se necesitaba aumentar el grado de familiaridad del fenómeno desconocido en este caso el comportamiento de las exportaciones de productos agrícolas en el contexto tratado UE.

Metodológicamente, el estudio se basa en la aplicación de técnicas cualitativas de investigación, que se han empleado anteriormente en otros estudios como el de Labour Asociados, (2012) Estudio de la incidencia de las reestructuraciones de empresas en la salud de los trabajadores. Se ha utilizado una combinación de varias de ellas como es típico en la investigación aplicada al mundo empresarial. Ello es debido a que el objeto de la investigación resulta desconocido y la firma del convenio es relativamente nueva (6 meses). El estudio ha requerido la aplicación de las siguientes técnicas:

Análisis documental

Entrevistas estructuradas en profundidad a exportadores y expertos

Encuestas a productores

Análisis de caso: Banano Orito

Tanto la entrevista en profundidad como en las encuestas a productores estas son técnicas de observación directa. Representan un tipo de interacción

personal del investigador con los sujetos implicados en la realidad que se investiga. A través de su aplicación, se busca captar y analizar actitudes y creencias que resulten relevantes desde la perspectiva del objetivo de la investigación. (Labour Asociados, 2012)

A partir de la interacción directa entre el investigador y los participantes de la muestra cualitativa – exportadores, productores y expertos en economía se establece un diagnóstico.

El diseño se caracteriza por la flexibilidad con la que se llegó a término el estudio. Para dar respuesta a las interrogantes planteadas se toma la decisión de organizar la información en diferentes etapas o procedimientos:

- Se procesó la información documental y bibliográfica de fuentes primarias y secundarias con la finalidad de presentar evidencias científicas y revisión de la literatura.
- Se recopiló información periodística de los Diarios de mayor circulación del Ecuador desde el 11 de noviembre del 2016 hasta 18 de mayo del 2017 para diagnosticar cronológicamente la incidencia del Convenio UE con Ecuador desde la perspectiva de analistas experto de las páginas de opinión y secciones de Economía de los diferentes matutinos.
- Se realizaron entrevistas a profundidad a expertos en el tema. Esta es una técnica de comunicación estructurada que permite obtener información de esencia cualitativa que se basa en expertos.
- Se implementó un estudio de caso, pues, de todos los productos agrícolas que exporta el Ecuador a Europa se seleccionó uno: el banano orito.

5.2. Población estudiada

Se estudiaron tres tipos de actores para la problemática. El primer grupo fue los exportadores compuestos por las compañías: Dole Food Company, Importadora Industrial Agrícola Del Monte, Derby y Ciaexdesur C.Ltda.

El segundo grupo está compuesto por expertos en economía y comercio exterior. Se seleccionaron a los entrevistados teniendo en cuenta sus conocimientos, experiencia y disponibilidad de tiempo para conceder la entrevista.

- Dr. Alberto Dahik Garzozzi, Director del Centro de Estudios Económicos y Sociales para el Desarrollo, CESDE de la Universidad de Especialidades Espíritu Santo.
- PhD. Fidel Márquez Sánchez Rector de la Universidad Tecnológica Ecotec
- PhD. Gabriel Rovayo Vera Director General de Postgrado de la Universidad de Especialidades Espíritu Santo.
- Ms. Jorge Calderón Salazar Decano de la Facultad de Economía y Ciencias Empresariales de la Universidad de Especialidad Espíritu Santo.
- MBA. Gino Cornejo Marcos Decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Tecnológica ECOTEC.

Un tercer grupo fueron los productores de banano orito del cantón Bucay, provincia del Guayas. Es necesario aclarar que a este grupo objetivo se les aplicó la encuesta.

5.3. La muestra

Para el grupo de productores el universo es de 35 de le proveen a la compañía exportadora más grande que es Dole. Estos productores fueron encuestados en el cantón Bucay, provincia del Guayas.

Para determinar el tamaño de la muestra se aplicó la siguiente fórmula para

poblaciones finitas $n = \frac{N \times Z^2 \times p \times q}{(e \times (N-1) + Z^2 \times q \times p)}$, donde:

N=35

Z=1.96

p=50%

q= 50%

e=10

Luego de aplicar la formula se encontró que n es igual a 26.

5.4. Métodos

El método se refiere a la técnica empleada en la adquisición y elaboración del conocimiento. Las técnicas son un conjunto de medios utilizados en una ciencia, un arte o una actividad, en este sentido se utiliza esta denominación para referirse a métodos. Según el Instituto Internacional de Metodología de la Investigación Cualitativa de la Universidad de Alberta, en Canadá sostiene que en los métodos o técnicas se utilizan indistintamente para referirse a las diferentes formas mediante las cuales los investigadores cualitativos obtienen la información en sus estudios. (Mayan, 2001)

5.4.1. La entrevista

La entrevista cualitativa genera la oportunidad para comprender los puntos de vista de los participantes en la investigación acerca de sus mundos tal como son descritos en sus propias palabras. La entrevista cualitativa abarca desde una aproximación no estructurada a una semi-estructurada.

En esta investigación se elaboró un guion de entrevista semi.-estructurada enfocada en cinco preguntas que el investigador hizo a cada participante. El objetivo de la entrevista a expertos fue recolectar información suficiente para entender el objeto de estudio. Es decir la incidencia de la firma del Tratado Comercial entre la UE y El Ecuador. Junto con los resultados de la encuesta y el análisis del seguimiento cronológico de opiniones de expertos a través de la prensa, elaborar una proyección de la incidencia del tratado en la exportación de productos agrícolas en general y en especial el banano orito.

5.4.2. La encuesta

La encuesta es una técnica o método de recolección de información. Las encuestas suelen ser oral o escrita, dirigidas a un grupo de personas con la finalidad de obtener una información intencionada que se necesita para una investigación. En el presente estudio la encuesta se elaboró como un cuestionario de diez preguntas abiertas y cerradas dirigidas a los productores de banano orito en el cantón Bucay de la provincia del Guayas

5.4.3. Método empírico

La observación documental o indirecta comprende los escritos de todas clases: los ficheros, archivos públicos y privados, la prensa, las estadísticas, la documentación iconográfica y la fonética, entre otros, todos los cuales pueden constituir un motivo de análisis de diferentes índoles.

Los documentos, en este caso textos periodísticos son considerados métodos sociológicos que ameritan unos análisis racionales orgánicos relativos a los análisis semánticos y el análisis de contenidos. Estos atienden al estil del texto, es decir aquél que se fija en las ideas que expresan, Se trata, pues, de un método de estudio de comunicaciones. (Andréu, 2000)

De acuerdo con la referencia anterior se analizaron 12 artículos periodísticos publicados, desde el 11 de noviembre del 2016 hasta el 18 de mayo del 2017, por los Diarios de circulación nacional; El Telégrafo, El Expreso, El Universo, El Comercio y La Hora. Toda la información recopilada tenía un tema común El Tratado Comercial entre la Unión Europea y Ecuador

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Capítulo III

6. CAPÍTULO III: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

6.1. Entrevistas a expertos

Pregunta 1: Desde su experticia: ¿De qué forma(s) incidirá la firma del Tratado Comercial entre la Unión Europea y Ecuador, en la economía del país?

Para el economista Alberto Dahik la firma del Tratado Comercial entre la UE y Ecuador es fundamental, porque de lo contrario el país habría perdido las preferencias arancelarias y los costos de la exportaciones habría impedido que los exportadores lleguen con sus productos a Europa. Considera Dahik que la pérdida de competitividad en las exportaciones nacionales se debe principalmente a políticas internas y a un equivocado modelo económico.

Rovayo piensa que el firmar estas preferencias con la Unión Europea va a abrir las puertas de manera importante para el país sobre todo en la exportación de productos no tradicionales y que se espera un incremento en la inversión extranjera. El problema que, según el experto, se presenta o se perfila como algo muy atractivo, de no hacer cambios al sistema a las regulaciones a las leyes ecuatorianas, el impacto no va a ser muy potente. Se necesita dar seguridad jurídica, mejorar el tema laboral para que el país sea más atractivo para el mundo y esa interactividad parte de una reforma estructural muy importante y sobretodo ya tomando medidas macroeconómicas como país sostener la dolarización de una manera tal que permite reducir el tamaño del Estado. No se puede, bajo el esquema actual, sostener una dolarización si no se toman las medidas pertinentes, lo uno va conectado con lo otro.

El sistema de preferencias arancelarias se presenta de una manera interesante para el país, sobre todo, porque va a despuntar; pero bajo ciertas condiciones que se den y se cumplan. Para disfrutar de todo lo que aparentemente se presenta. Mientras siga el país altamente endeudado en los montos que esta, si no se logra mejorar esta competitividad y crear clústeres productivos va a ser bien complicado que esto no sea un aporte a la economía del país.

El Economista Jorge Calderón coincide con Dahik y Rovayo cuando manifiesta:

Que el acuerdo es bastante beneficioso en el sentido de que abre puertas con la Unión Europea, puertas que ya existían; pero que de alguna forma van a haber facilidades. Claro está que hay muchos aspectos que considerar, como por ejemplo lo tardío de la firma del acuerdo multipartes con la Unión Europea. Ecuador formó parte del bloque inicial que empezó a negociar junto con Perú y Colombia y se retiró porque buscaba un acuerdo más soberano, en todo caso dada la presión existente derivado a la reducción de los ingresos fiscales, la caída del precio del petróleo, recaudación tributaria, el gobierno empezó a retomar ciertos contratos uno de ellos justamente el de la UE. Para poder darle facilidades a los productos y garantizar más divisas dada la contracción que estaba teniendo la economía desde hace tres años aproximadamente.

Entonces retoma las negociaciones, pero al final del día no terminamos teniendo un acuerdo soberano sino que Ecuador se adhirió al Acuerdo Multipartes de Colombia y Perú con ciertas salvedades propias de la negociación, un acuerdo que inicialmente se pudo haber firmado hace 2 o 3 años junto con Colombia y Perú.

Entonces, el Tratado es importante avance en materia de comercio exterior, después que el Ecuador, en el gobierno anterior, se manejó de una forma política, ideológica y no técnica para buscar mercados, buscar socios comerciales.

El experto Calderón dice que el Acuerdo es el primer paso y va a favorecer bastante en este sentido, ya se está empezando a evidenciar la baja de precios en algunos productos europeos, obviamente hay otros que van a tardar más porque ya dentro de las negociaciones se establecieron mecanismo de protección a los productos nacionales, que de alguna forma pueden ser más sensibles por la afectación al entrar un producto europeo especialmente lo que es cárnicos, lácteos entre otros. Además el Economista cree que sería beneficioso para muchos productos como: banano, camarón, cacao, obviamente con las salvedades que en el proceso de negociación quedaron dentro del acuerdo.

Los expertos Márquez y Cornejo coinciden con Dahik, Rovayo y Calderón, en relación a que la firma del tratado incide positivamente. En el caso de Márquez, él sostiene que no es conveniente restringir las importaciones y que el Estado debe aunar esfuerzo para promover exportaciones, porque esto conlleva a que “entre dinero fresco” en una economía donde no se tienen una moneda propia como es el caso ecuatoriano. Este criterio es también el de Cornejo, quien agrega que “por ende toda causa conlleva una reacción, todo efecto tiene un síntoma como tal, toda acción una reacción, qué quiere decir esto: que si no se fomenta, estimula y se desarrollan las exportaciones ecuatorianas para que ingresen divisas al Estado (...)” por lógica poco a poco se mermará la solidez sustancial que se requiere para sostener la dolarización, se necesitan divisas para fomentar la solidez del sistema ecuatoriano.

En palabras de Cornejo la firma del Convenio es un gran beneficio porque va a llegar a fortalecer la industria ecuatoriana, no obstante que Ecuador no tiene

todas las cadenas productivas formadas, es decir el productor de materia prima, con la industria intermedia o final no están concatenado para tener un producto final con valor agregado, con ciencia y tecnología para poder exportar. Por esta razón, muchas de las cadenas productivas importan la materia prima o partes, piezas y componentes.

Cornejo asevera que para que el Ecuador pueda lógicamente unificar el producto y pueda tener un producto final, se tiene que generar procesos agregadores de valor transversales en todos sus productos donde se pueda fomentar el producto terminado con valores agregados de altísima calidad para tener ventajas competitivas frente a los productos de los otros países alineados al convenio.

Pregunta 2: ¿Cómo, según sus proyecciones, se comportará o se está comportando el mercado agropecuario en el contexto convenio UE?

El experto Dahik manifestó no haber revisado las cifras exactas del sector agropecuario, pero este es el que posee mayor potencial para los mercados europeos. El cambio de la matriz insumo – producto no debe ser buscar como deshacernos de las exportaciones de productos primarios, sino volver eficiente la exportación del producto y la producción de estos productos, que son donde tenemos la ventaja comparativa y una ventaja de costos. Se debe utilizar mecanismos como el actual Tratado para poder impulsar y fomentar este tipo de exportaciones.

Rovayo considera que el sector agropecuario, agrícola, será un mercado interesante siempre y cuando se les dé las garantías a las personas que están produciendo para exportar a la Unión Europea.

Calderón piensa que el tema agrícola es el más sensible lo fue cuando se estaba negociando el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos allá por el 2003 hasta el 2006 que Correa lo desechó y lo mismo que hizo con la Unión Europea. El sector agrícola recibe bastantes subsidios en estos países como en el caso de la UE hay una importante protección al tema agrícola hay subsidios hay ayudas Estatales muy importantes que no son para nada comparables con las ayudas Estatales que existen en países como el nuestro que son netamente opuestas en la cuantía, sin considerar los procesos de tecnificación que tiene este sector en la Unión Europea versus la poca o escasa o nada tecnificación en muchas partes del sector agrícola ecuatoriano. En todo caso “creo que será provechoso por el intercambio de tecnologías, por el intercambio de experiencias que puede existir, obviamente tendrán que posicionarse, tendrán que trabajar mucho en temas de marca país Ecuador para poder posicionar los productos agrícolas dentro de la UE”.

Pregunta 3: ¿Cómo se comportaría el aparato productivo (producción nacional) al enfrentarse a las nuevas condiciones de mercado?

El experto Dahik hace gala de su conocimiento histórico de la economía cuando manifiesta que el Ecuador ha demostrado a través de la historia una gran capacidad de tomar las opciones que le presenta el mercado recordemos que en su momento el Ecuador fue “Primer exportador del mundo de tagua, luego fue el primer exportador del mundo de madera de balsa, seguidamente fue el primer exportador de cacao, de la misma manera primer exportador de banano y aún sigue siéndolo”. El camarón es otro ejemplo de la capacidad de los exportadores en materia de comercio exterior de reaccionar ante lo que el mercado les presenta. A pesar de las políticas negativas como por ejemplo la política salarial y la política de incremento de costos (...) Entonces si la

realidad histórica del Ecuador revela que el país ha tenido tradicionalmente la capacidad de tomar los retos que le presenta el mercado mundial y penetrarlo.

Rovayo al igual que Dahik piensa que el aparato productivo o producción nacional tienen que tratar de conseguir mucha competitividad, mucha capacitación sobre todo a la hora de producir. En otras palabras ser mucho más eficientes, hay que hacer transformaciones de peso.

El experto Calderón confiesa no ser partidario del tema de salvaguardas, el tema de proteccionismos, porque al final del día el que termina perjudicado es el consumidor, porque no tiene acceso ya a productos de buena calidad, pues, solo van a haber productores que como están protegidos no tengan la necesidad de mejorar, ni de innovar.

Para Calderón, este tipo de acuerdos comerciales ayuda muchísimo porque al entrar competencia se ven obligados a mejorar, a innovar para garantizar el mercado que tienen los consumidores a los que les proveen un bien o un servicio. Entonces se va a poder dinamizar la economía, que hayan productos más innovadores, que los consumidores se sientan a gusto y tengan una real y verdadera capacidad para elegir lo que consideran que es mejor para ellos.

En relación a los productos importados, Calderón acotó: “Si es el producto importado será el producto importado, si es el producto nacional en buena hora, pero en este sentido las empresas nacionales tienen que tomarlo más como una ventaja para mejorar, para ponerse al día, realmente ser competitivos.”

Pregunta 4:¿Qué deben hacer o cómo deben comportarse los productores nacionales para poder competir con las mercancías que ingresarán.

Dahik sostiene que el producto nacional tiene graves problemas del tipo cambio real (subida mucho más rápida de los costos de lo que se produce aquí; frente a los costos que se producen en el exterior) Esta problemática ha sido generada fundamentalmente por la política de gasto público y la política salarial, combinadas. Este problema es muy difícil de resolver y solo puede ser compensado con productividad y con incentivos de desgravamen tributario y compensaciones que el Estado dé, frente a la política equivocada que se ha seguido.

Rovayo respondió inmediatamente: “Aliarse, asociarse con empresas grandes para traer tecnologías para traer capitales, buscar socios estratégicos a nivel internacional para poder competir de igual a igual o los competidores europeos van a acabar con los productos nacionales.

El Economista Jorge Calderón declara que las empresas nacionales tienen que tomarlo más como una ventaja para mejorar, para ponerse al día, para realmente ser competitivos y no solo para el mercado local si no para el mercado externo.

Pregunta 5: ¿Qué medidas deben adoptar los exportadores de productos agrícolas para poder competir en igualdad de condiciones?

Dahik sugiere que los exportadores deben buscar mayor productividad, por ejemplo la productividad en el banano. La productividad ecuatoriana está muy por debajo de productividad de Costa Rica o de la zona pacífica de Guatemala.

Rovayo reflexiona respecto a la interrogante y manifiesta que Perú y Colombia son países donde hay un trabajo muy profesional, intensivo con mano de obra bien hecha, él piensa que una de las estrategias sería a través de la

conformación de closter productivos, asociaciones, creando alianzas, alianzas comerciales con nuestros países vecinos, para poder incursionar con mejor pie, con pie derecho en los mercados Europeos. A diferencia de Dahik y Rovayo, Calderón manifiesta que una de las principales cosas que se pueden hacer es aliarse. Muchos productores pequeños, obviamente algunas leyes han generado que estos productores tengan que dividirse dada la cantidad de hectáreas que les permiten tener; en fin hay una normativa legal, pero deberían unirse, deberían generarse encadenamientos productivos para que puedan ser mucho más sólidos al momento de una negociación. Por ejemplo si van cien productores y buscan negociar de manera individual contrato, acceso a un mercado va a ser muy difícil muy complejo pero si estos 100 se unen en una sola asociación, en una sola organización, van a tener mucho más peso al momento de negociar acceso al mercado: “ porque al final del día es costoso acceder a mercados europeo, pues, consideran muchos temas sanitarios, temas de control ambiental, de comercio justo, tema de niños que trabajen en ciertas partes agrícolas especialmente el banano. Es bastante difícil entrar a este mercado”. Esto involucra costos, es costoso, sí, pero es muy rentable. La relación costo beneficio sí es muy positiva para poder acceder a esto; pero bajo un criterio de unión de alianza, bajo el criterio que hayan varios productores que se asocien y puedan competir de mejor forma, con los distintos productos agrícolas que tenemos: banano, cacao, café, y el camarón.

Calderón considera importante que se unan, eso ayudaría muchísimo a bajar costos incluso a estandarizar sus propios productos y puedan estar realmente en verdaderas condiciones de competir. Esta recomendación es parte de la estrategia que le ha dado éxito a los productores Peruanos y Colombianos: aliarse y obviamente un apoyo fundamental del Estado permitiendo o dando facilidades tributarias para que estos se puedan unir y puedan competir realmente, La idea no es recaudar más impuestos, lo que

interesa es que haya bienestar en la población y si este bienestar de la población viene por un acuerdo comercial negociado consensuado, mejor.

6.2. Entrevista a exportadores

6.2.1. Empresa Dole

1. ¿Cuál es la razón social de la empresa?

UNION DE BANANEROS ECUATORIANOS S.A. UBESA

2. ¿Cuántos años tiene funcionando la empresa?

66 años al principio se llamó Standar Fruit y en la década de los noventa paso a ser UBESA

3. ¿Cuántas productoras de banano orito mantienen relaciones comerciales con la empresa?

Alrededor de 35 productores de banano orito.

4. ¿Cuántas productoras son de Bucay?

34 productores

5. ¿Cuál es el precio por caja de banano orito que perciben los productores?

+/- \$4,828

6. ¿Cuántas cajas de banano orito comercializa semanalmente a empresa?

Aproximadamente 15,000 - 16,000 cajas semanales.

7. ¿Cuál es el valor de costos de insumos y transporte por caja de banano orito?

\$2,40

8. ¿Cuáles son los destinos a los que comercializa el banano orito?

Estados Unidos, Bélgica, Rusia, Italia

9. ¿Cuáles son los meses de mayor demanda de la fruta?

Mes de noviembre

10. ¿De acuerdo a su criterio cómo percibe el futuro de la comercialización del banano orito en el marco de la firma del tratado Multicomercio entre la Unión Europea y Ecuador?

Realmente este convenio nos va a beneficiar de gran manera ya que nosotros como empresa exportadora entregamos nuestro producto a varios mercados como son Bélgica, e Italia que están dentro de la Unión Europea y gracias a este convenio va a existir mayor demanda.

6.2.2. Empresa Del Monte

1. ¿Cuál es la razón social de la empresa?

Importadora Del Monte

2. ¿Cuántos años tiene funcionando la empresa?

25 años en el mercado

3. ¿Cuántas productoras de banano orito mantienen relaciones comerciales con la empresa?

150 a 180 Principalmente en la zona de la Maná

4. ¿Cuántas productoras son de Bucay?

Información no disponible

5. ¿Cuál es el precio por caja de banano orito que perciben los productores?

\$4,50 la caja

6. ¿Cuántas cajas de banano orito comercializa semanalmente a empresa?

1200 a 2500 a la semana

7. ¿Cuál es el valor de costos de insumos y transporte por caja de banano orito?

Información no disponible

8. ¿Cuáles son los destinos a los que comercializa el banano orito?

Comunidad Europea, Estados Unidos, China y Rusia

9. ¿Cuáles son los meses de mayor demanda de la fruta?

Generalmente todo el año, pero para el hemisferio norte se demanda más en los meses de frío (noviembre a abril)

10. ¿De acuerdo a su criterio cómo percibe el futuro de la comercialización del banano orito en el marco de la firma del tratado multicomercio entre la UE y Ecuador?

Una vez que empezó la baja de aranceles al banano, la tendencia dice que las exportaciones vayan expandiéndose, llegando a pronosticar que dado que el orito no lleva productos químicos se proyecta que en un futuro prevalecerán ese tipo de cultivos, ante la exigencia de muchos países de productos alimenticios orgánicos (Sin rastros de químicos y derivados)

6.2.3. Empresa Ciaexdesur C.Ltda

1. ¿Cuál es la razón social de la empresa?

Compañía Exportadora del Sur (Ciaexdesur C.Ltda.)

2. ¿Cuántos años tiene funcionando la empresa?

Semana 19 del 2016

3. ¿Cuántas productoras de banano orito mantienen relaciones comerciales con la empresa?

De 3 a 5

4. ¿Cuántas productoras son de Bucay?

1 Productor

5. ¿Cuál es el precio por caja de banano orito que perciben los productores?

El precio que perciben es de \$4,44 por caja

6. ¿Cuántas cajas de banano orito comercializa semanalmente a empresa?

De 2000 a 4000 cajas, no hay volúmenes fijos

7. ¿Cuál es el valor de costos de insumos y transporte por caja de banano orito?

El costo por insumos y transporte es de \$2,40 por caja

8. ¿Cuáles son los destinos a los que comercializa el banano orito?

Medio Oriente, China y Rusia

9. ¿Cuáles son los meses de mayor demanda de la fruta?

Inespecífico

10. ¿De acuerdo a su criterio cómo percibe el futuro de la comercialización del banano orito en el marco de la firma del tratado multicomercio entre la UE y Ecuador?

Pensamos que no hay mayor impacto positivo.

6.2.4. Empresa Derby

Pregunta 1: ¿Cuál es la razón social de la empresa?

Coragrofrut S.A (Derby)

Pregunta 2: ¿Cuántos años tiene funcionando la empresa?

25 años

Pregunta 3: ¿Cuántas productoras de banano orito mantienen relaciones comerciales con la empresa?

10 productoras

Pregunta 4: ¿Cuántas productoras son de Bucay?

10 productoras

Pregunta 5: ¿Cuál es el precio por caja de banano orito que perciben los productores?

\$4,70

Pregunta 6: ¿Cuántas cajas de banano orito comercializa semanalmente a empresa?

1700 cajas (1 contenedor)

Pregunta 7: ¿Cuál es el valor de costos de insumos y transporte por caja de banano orito?

\$2

Pregunta 8: ¿Cuáles son los destinos a los que comercializa el banano orito?

Eslovenia, Grecia y Turquía

Pregunta 9: ¿Cuáles son los meses de mayor demanda de la fruta?

Enero a mayo

Pregunta 10: ¿De acuerdo a su criterio cómo percibe el futuro de la comercialización del banano orito en el marco de la firma del tratado multicomercio entre la UE y Ecuador?

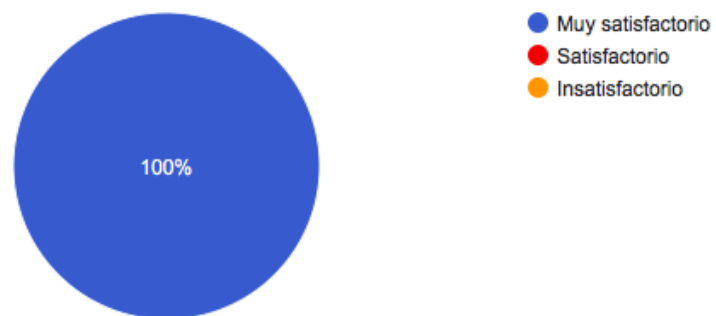
Que va a beneficiar más la exportacion de banano orito a esos destinos.

6.3. Encuesta a productores

La muestra fue de 26 informantes, conformada por algunos productores de banano orito del cantón General Antonio Elizalde Bucay.

Gráfico 2 Pregunta 1: ¿Cree usted que la calidad del banano orito para el comercio a mercados nacionales o extranjeros es?

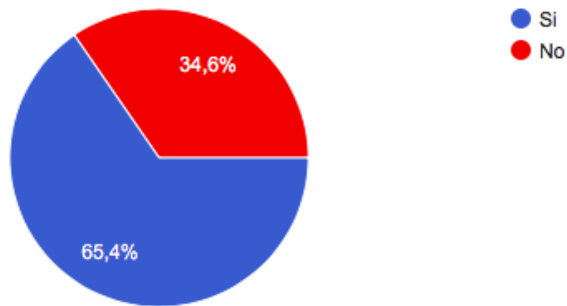
26 respuestas



El 100% de los sujetos encuestados afirma que la calidad del banano orito para el comercio a mercados nacionales o extranjeros es muy satisfactorio, ya que determinan que la zona de Bucay posee un buen clima para la producción favorable del orito.

Gráfico 3 Pregunta 2: ¿Ha recibido algún tipo de capacitación o formación en su campo de trabajo?

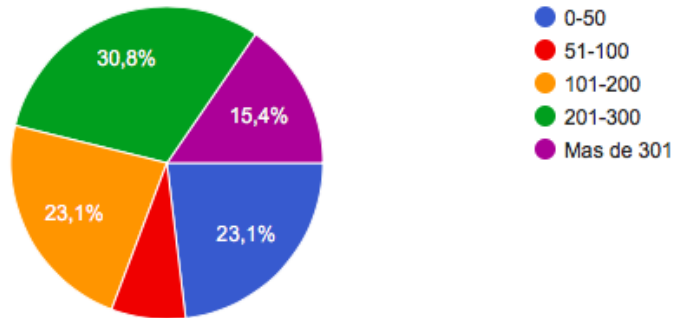
26 respuestas



De acuerdo a las respuestas de los encuestados el 65,4% determina que sí han recibido capacitaciones por parte de la compañía exportadora ya que mensualmente les brindan charlas para capacitarlos para mantener la buena calidad del orito, mientras que el 34,6% restante no posee conocimientos por parte de una compañía ya que no poseen un contrato de venta y solo lo comercializan por medio de intermediarios y no les brindan las capacitaciones necesarias.

Gráfico 4 Pregunta 3: ¿Cuántas cajas de banano orito produce semanalmente?

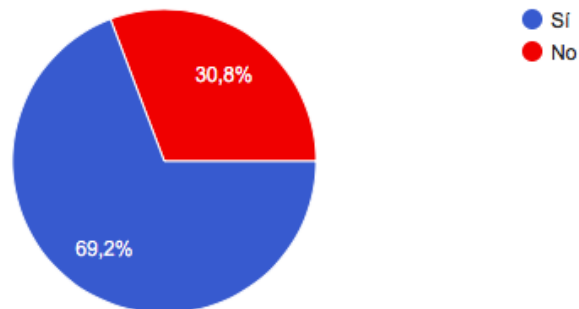
26 respuestas



De los 26 encuestados el: 30,8% indica que produce de 201 a 300 cajas semanalmente, el 23,1% de 51 a 100 cajas, el 23,1% de 0 a 50 cajas, el 15,4% más de 300 cajas, el 7,6 de 51 a 100 cajas; respecto a los encuestados se establece que producen con mayor porcentaje los que realizan de 201 a 300 cajas por semana, ya que estos sujetos tienen mayor cantidad de hectáreas sembradas y capacidad económica para poder fertilizar su cultivo; al contrario el segundo grupo producen de 0 a 50 cajas porque poseen menor cantidad de hectáreas sembradas.

Gráfico 5 Pregunta 4: ¿Usted es productor con contrato fijo con alguna exportadora de banano orito? (Si su respuesta es no, siga a la pregunta 7)

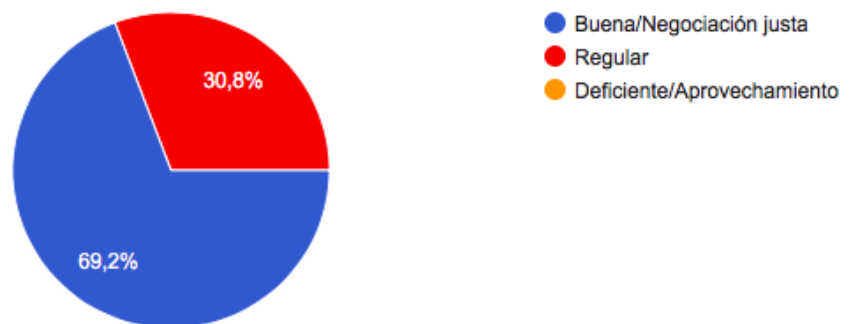
26 respuestas



Según las respuestas de los 26 encuestados se determina que el 69,2 % mantienen un contrato fijo con alguna exportadora de banano orito. Estos sujetos mantienen una estabilidad en los precios y en la entrega de las cajas de banano orito, mientras que el 30,8% no mantienen un contrato fijo; sin embargo comercializan su producto por medio de intermediarios y es por esta razón que no les pagan el precio de mercado.

Gráfico 6 Pregunta 5: ¿Cómo evalúa el nexa comercial con la empresa exportadora de banano orito?

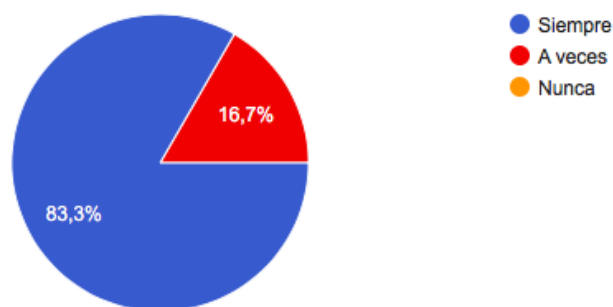
26 respuestas



Cabe recalcar que esta pregunta solo la respondieron los 18 encuestados que poseen un cupo fijo con alguna exportadora. Mencionan en un 69.2% que la negociación es buena y justa, ya que el precio del banano orito es estable durante todo el año a diferencia de otros productos como el banano que en algunas épocas del año su precio es elevado y en otras baja completamente. En cambio el 30.8% indican que consideran que las exportadoras deben de realizar un aumento a los valores que pagan por caja ya que el banano orito es un producto con mucha demanda comercial en el extranjero.

Gráfico 7 Pregunta 6: ¿Existen certificados de calidad que la empresa exportadora le exige para comercializar su producción?

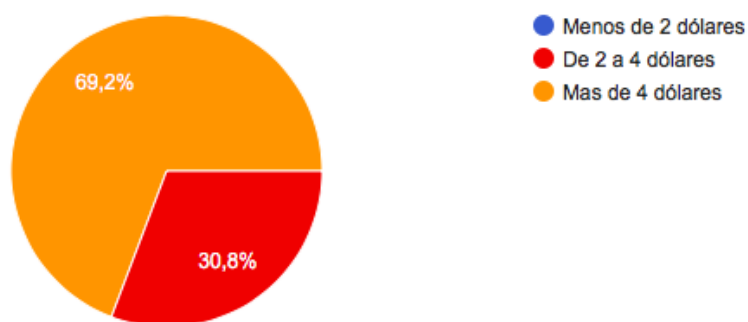
18 respuestas



El 83,3% de los encuestados establece que siempre la empresa exportadora les exige certificados de calidad para comercializar su producción, pues, indican que es por medio de las certificaciones de calidad que les realizan mayor pedido de cajas para ser exportadas sin problemas. Mientras que el 16,7 % menciona que a veces exigen las certificaciones, sin embargo están en los trámites para obtener las certificaciones de calidad para no tener problemas al momento de comercializar la producción de banana orito.

Gráfico 8 Pregunta 7: ¿Qué precio estimado le pagan a usted por su producto?

26 respuestas

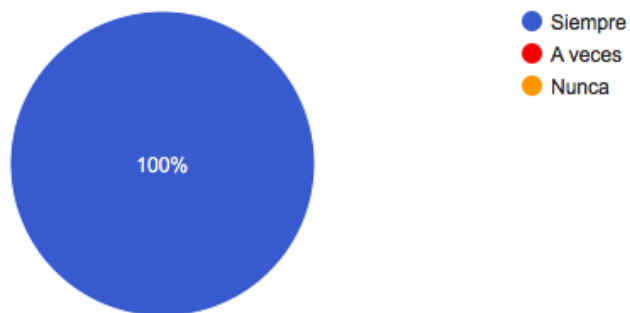


Según los sujetos se determina que al 69,2 % les pagan más de \$4 por caja según el valor que les pagan se determina que este porcentaje mantiene un contrato fijo con alguna empresa exportadora. Mientras que al 30,8 % les pagan de \$2 a \$4 por caja, por esa razón se determina que este porcentaje no

mantiene un contrato fijo con alguna empresa exportadora si no que comercializan su producto por medio de intermediarios.

Gráfico 9 Pregunta 8: ¿A usted como productor le evalúan las cajas de banano orito?

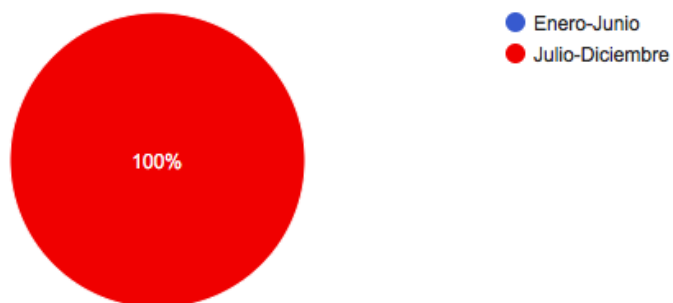
26 respuestas



El 100 % de los encuestados señaló que siempre le evalúan las cajas de banano orito, ya que revisan que las cajas estén con excelente calidad para poder ser comercializadas.

Gráfico 10 Pregunta 9: ¿En qué meses hay mayor demanda de banano orito en el mercado Europeo?

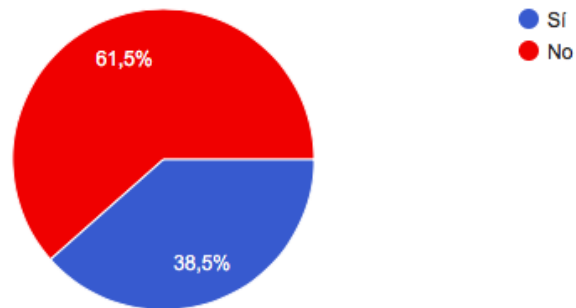
26 respuestas



Los sujetos encuestados indicaron que en los meses de julio a diciembre existe mayor demanda a los mercados europeos.

Gráfico 11 Pregunta: 10 ¿Conoce el acuerdo comercial entre la Unión Europea y el Ecuador?

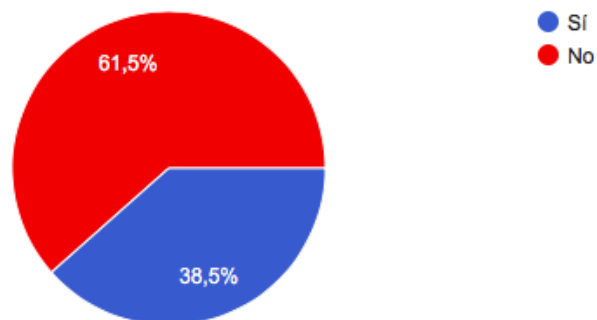
26 respuestas



El 61,5% no conoce el acuerdo comercial entre la Unión Europea y el Ecuador porque comentan que no han visto mucha difusión del tema, mientras que el 38,5% si conocen del acuerdo comercial.

Gráfico 12 Pregunta 11: ¿Cree que se podría beneficiar de este acuerdo?

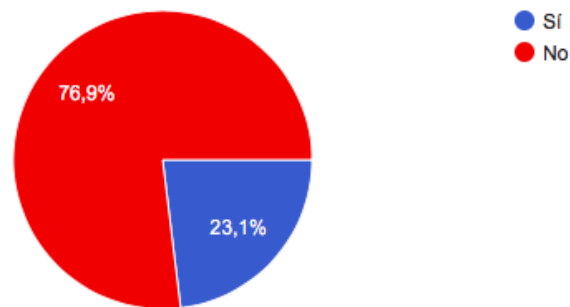
26 respuestas



El 61,5 % respondió que no se pueden beneficiar de este acuerdo ya que desconocen del tema y el 38,5% que si conocen del tema han visto las oportunidades que trae la firmada del acuerdo.

Gráfico 13 Pregunta 12: ¿Conoce herramientas que provee el gobierno para la exportación?

26 respuestas



El 76,9 % no conoce las herramientas que provee el gobierno para la exportación mencionan que no existe suficiente información del tema y el 23,1% indican que si conocen de las herramientas.

6.4. Análisis de información documental

6.4.1. Opiniones de expertos sobre firma del tratado Unión

Europea – Ecuador Seguimiento cronológico: noviembre 2011

hasta mayo del 2017

El economista Walter Spurrier el 20 de noviembre del 2016 manifestó que la firma del acuerdo con Europa consolida e incluso abre más al mercado para los productos en que somos eficientes: atún, camarón, rosas, cacao y brócoli. El banano es un tema separado ya que hasta la fecha no gozaba de preferencias y pagaba un arancel desmesurado. Señala que ahora podrá competir en igualdad de condiciones y de esta manera recuperar mercados.

La apertura paulatina a mercados de la UE, significará mejor acceso a maquinaria europea y después a productos terminados. “Esto obligará a

replantear la política de sustitución de importaciones. Lo que cabe es crear condiciones para que la industria nacional pueda exportar competitivamente, y en los casos que no sea posible, tendrá que cambiar su línea de producción”. (Spurrier, 2016, pág. 1)

El 03 de enero del 2017 el columnista, esta vez del Diario El Comercio en su artículo de opinión *Remezón* sostiene que Ecuador tendrá que lidiar con un entorno internacional cambiante. Considera el experto que la puesta en vigencia del tratado es una excelente nueva para los exportadores, y para los consumidores ya que ciertos productores europeos podrán vulnerar la elevadísima muralla proteccionista que erigió el Gobierno y que es parte de la razón por la que el Ecuador es un país particularmente caro. “El reverso de la medalla es que habrá empresas cuyos productos tendrán competencia externa y dificultades para competir. (Spurrier, Remezòn, 2017, pág. 1)

El 02 de febrero del 2017 el diario *El Comercio* de Quito publica que El Parlamento Europeo (PE) aprobó normas de protección para los productores de plátano en Europa ante el previsible aumento de las importaciones de Ecuador como consecuencia de la adhesión al acuerdo comercial de la UE con Colombia y Perú. La incorporación de Ecuador preocupa a los productores de plátanos de Europa, pues podría desestabilizar un sector de trabajo a 37.000 personas. La idea es suspender las preferencias arancelarias a Perú, Colombia y Ecuador, en el caso de superar el umbral anual de importaciones, es decir cuando se haya llegado a un 80% de esas importaciones se activará *una alerta temprana* de la que informará la Comisión Europea al Parlamento y al Consejo. Aunque los productores latinoamericanos de plátano ocupa la mayoría de la demanda mundial, cerca del 11% de la misma la cubre países europeos como España (Islas Canarias), Francia (Guadalupe y Martinica), Portugal (Madeira e Islas Azores), Chipre y Grecia. (El Comercio, 2017)

El 8 de marzo del 2017 el diario Expreso publica una información tomada de diarios españoles (Más euros en el bolsillo nacional, gracias a la UE) donde se dice que la Comisión Europea calcula que los sueldos crecerán un 0,7 % en Ecuador con el acuerdo. Además, la UE estima que los puestos cualificados y los no cualificados se beneficiarán, casi por igual, de un aumento en las exportaciones y un ligero abaratamiento de las importaciones.

Según informe elaborado por la Unión Europea, los expertos opinan:

- Las expectativas están de lado de la ganancia y del empoderamiento labor, pero las mejoras no se verán inmediatamente, según representante del sector privado.
- La teoría dice que, si los empresarios nacionales relacionados con el comercio exterior mejoran sus márgenes de ganancia, los sueldos se contagiarán del crecimiento del negocio.
- Si los importadores ven una ligera rebaja en los precios de las mercancías europeas del 0,1% y eso se junta con que los exportadores pueden, aprovechando que ya no hay aranceles, vender los productos ecuatorianos un 0,23% más caros, los trabajadores no cualificados tendrán un salario un 0,67% mayor y los cualificados un 0,69% mayor.
- La teoría, que coincide con las expectativas de los empresarios nacionales, no se puede dar aún por hecha. Según el presidente de la Asociación de Industriales Textiles del Ecuador, Javier Díaz: “Hay que esperar un tiempo para empezar a percibir estas mejoras en el comercio, en la llegada de inversión y en lo laboral”. Para el empresario es importante recordar que hay otros factores – aparte del acuerdo- que pueden incidir en las ventas al exterior. No se puede señalar una fecha, pero habrá una mejora en las condiciones de vida de los ecuatorianos.
- Jorge Luzuriaga, gerente general de Nutec, empresa importadora de materias primas sostiene: “Es inevitable que suba el nivel de ingresos

per cápita” No obstante el Estado no debe olvidar que: “Habrá menos ingresos para el Estado (al desaparecer ciertos aranceles) que necesitará cubrir sus gastos”.

- La UE da por sentado que los importadores adquirirán productos europeos ligeramente más baratos. Por ende, se reducen costos y permite aumentar las compras y las ganancias.
- Los exportadores nacionales subirán levemente el precio a sus productos en Europa- ya libre de aranceles- por tanto, mejoran las ganancias, crecen y necesitan más mano de obra. (El Expreso, 2017)

El 21 de marzo del 2017 el Diario el Telégrafo, en la página de Redacción Económica presenta *Crecen las exportaciones no petroleras de Ecuador*, el artículo sostiene que las exportaciones petroleras ecuatorianas presentaron un crecimiento del 14% en valor FOB Y 14,2% en toneladas, en el periodo de enero 2017 con respecto al mismo periodo en el año 2016. Se aclara que el estudio fue realizado por Pro Ecuador sobre bases de las cifras económicas analizadas a enero de este año por el Banco Central.

Según la directora ejecutiva de Pro Ecuador Silvana Vallejo, directora ejecutiva de Pro Ecuador, señaló:

- Estos son montos récords para el país, en donde la participación promedio histórica desde el 2008 ha sido del 49% en dólares y 30% en toneladas.
- Entre los logros de los principales productos de la oferta exportable, el ingreso de banano ecuatoriano a Catar y Azerbaiyán. De la misma manera los destinos de exportación que reflejan un considerable incremento en volumen durante dicho periodo se encuentran: Unión Europea (28,2%), Vietnam (31,5%), Colombia (77,4%), Rusia (7,1%) China (184,7%), Chile (28,3%), Argentina (35,6%), México (19,1%) Brasil (19,0%) e India (59,5%)

- En cuanto a valores, las exportaciones tradicionales representaron el 60% (590 millones y 731 miles toneladas) y las no tradicionales el 40% (\$ 401 millones y 218 miles toneladas).
- En conclusión se puede decir que son 13 los sectores que presentan crecimiento en el volumen exportado durante enero de 2017: banano y plátano, acuicultura, pesca, cacao y elaborados, flores y plantas, agroindustria, metalmecánico, alimentos procesados, café y elaborados, cuero y calzado, cuidados personal y del hogar, y artesanías y botones de tagua. (El Telegràfo , 2017)

En otro artículo, publicado el 21 de marzo, por El Expreso, en la página de Economía de autoría de Sara España, titulado: *Enero deja pista sobre bondades del pacto con la UE* presenta datos interesantes:

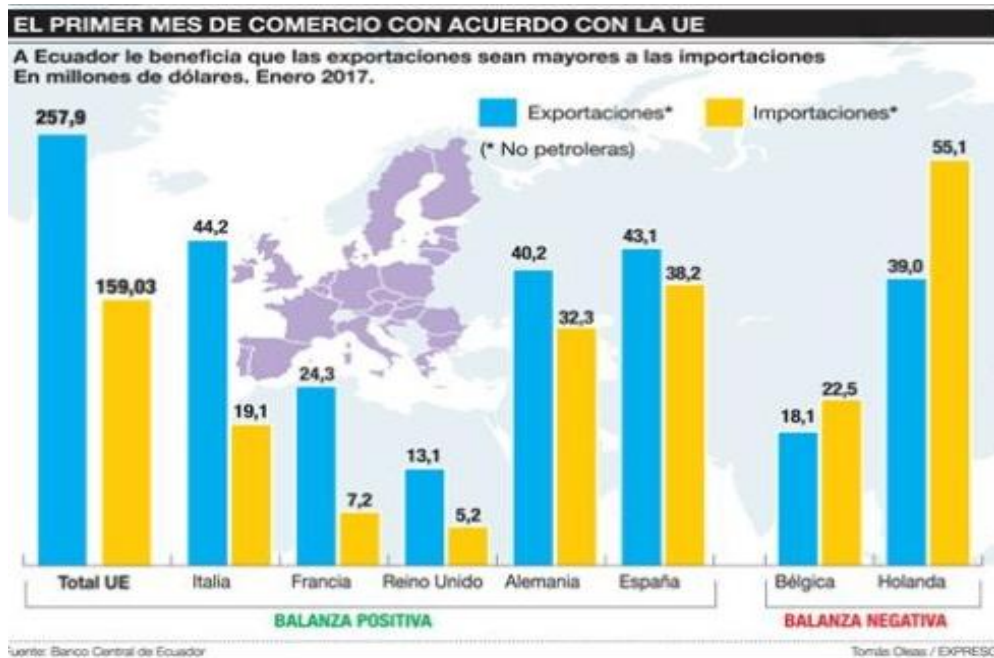
- Crecen las exportaciones e importaciones, la balanza comercial se amplió, en 10 millones, que es una milésima parte de lo que anualmente se mueve en comercio exterior con la UE, pero sirve de indicio de lo mucho que puede crecer la relación comercial.
- El crecimiento de la balanza comercial significa que si Ecuador ya tenía una ventaja al exportar más a la UE de lo que le importa, esa brecha se hizo más profunda en el primer mes del año: Se enviaron 257,9 millones de dólares en productos ecuatorianos. Se recibieron 159,03 millones de dólares en artículos europeos. Eso deja un saldo a favor del Estado de 98,8 millones. El año pasado, en enero, esa ventaja era de 88,8 millones (transacciones no petroleras)

El retiro de los aranceles entre los dos socios- una primera liberalización desde enero que será completada en los próximos años siguiendo un cronograma -, era de esperar que Ecuador enviase más contenedores a la UE, pero también que la UE tuviera más productos en los supermercados y establecimientos nacionales.

Existe preocupación en la industria nacional y en los economistas por el impacto que puede tener la competencia y la salida de divisas. No obstante, otros expertos sostienen que no hay de qué preocuparse, pues, solo Bélgica y Holanda, de entre los principales países de la UE con los que comercia Ecuador, mantiene la balanza en negativo (a favor de ellos) De hecho, Bélgica ya tenía esa condición en enero del año anterior. Por tanto, Holanda es el único Estado que, coincidiendo con la vigencia del acuerdo comercial, ha aumentado sustancialmente sus envíos a Ecuador: 410% frente a enero de 2016 y a la vez redujo en un 7,8% sus compras de productos ecuatorianos.

Para Juan Carlos Díaz- Granados, director ejecutivo de la Cámara de Comercio de Guayaquil, el saldo comercial hereda el impacto de las salvaguardias, las normas técnicas y los cupos que restringen las importaciones de bienes de capital y materias primas, lo que encarece la industria local, junto a los impuestos y la rigidez laboral, haciendo que las exportaciones se encarezcan. Según Granados es muy pronto para vislumbrar en las cifras de exportaciones e importaciones una variación significativa derivada del acuerdo con la UE. (España, 2017)

Gráfico 14 Exportaciones e importaciones de enero 2017



Fuente: Diario El Expreso (España, 2017)

El 10 de abril de 2017 el Diario El Comercio de Quito, en la sección Negocios y de la autoría de Adriana Bucheli, publica *El acuerdo con la Unión Europea empieza a dar frutos*, Según el artículo los exportadores ecuatorianos consiguieron mantener el mercado que ya tenían ganado en UE. A la fecha el acuerdo cumplía cien días de vigencia. Los productos enviados como el banano y el camarón crecieron. Es de anotar que sin el acuerdo, los productos nacionales habrían tenido que pagar aranceles de entre el 2,4 y 24% para ingresar a la UE; ahora, el 99% de la oferta exportable ingresa con cero arcel.

Se compara los porcentajes de envíos de banano del 2015 que era del 40% a la UE, en el 2016 la cifra se redujo al 30%. En el 2017 se espera recuperar el espacio perdido en ese mercado.

La recuperación de este año se debe a que el sector paga 90 euros por tonelada, Antes del acuerdo pagaba 122 euros. En el lapso enero y mediados de marzo del 2017, los envíos del sector a la UE crecieron 2,5% frente a los

meses iguales del año 2016, como lo confirma la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador.

El camarón también observó un crecimiento significativo: Hasta febrero, envió el 25% de sus exportaciones a la UE, con un incremento del 1% en volumen y el 4% en la facturación. Los camaroneros consideran importante continuar en este mercado. Según José Campuzano, presidente de la Cámara de Acuicultura “Más que proyectar un crecimiento, el acuerdo permitió mantener el mercado, ya que sin él se habría perdido”.

Rafael Gómez de la Torre, presidente de la Asociación de Productores de Frutas y Legumbres del Ecuador, piensa, respecto del brócoli, si bien las ventas se están concretando en mayores volúmenes, aun no se puede dar cifras. Para Gómez “Veremos realmente el resultado hasta final del año.

Alejandro Martínez, miembro de Expo flores señala que en este sector aún no se espera crecimiento en las ventas, mas sí se aspira mantenerlas en valor. “La condición del euro contra el dólar está durísimo”. Sin embargo, con el acuerdo, el sector puede mantener una estrategia de precios, para seguir en el mercado.

Iván Ontaneda, exportador y expresidente de la Asociación de Exportadores de Cacao (Anecacao) opina que “La firma del convenio es en cierta forma un paliativo, pero se necesitan acciones complementarias a la firma”. El producto afectado por factores externos es el cacao. El precio del grano cayó empujado por la sobreproducción mundial. Desde agosto del 2016 hasta febrero del 2017, el país dejó de percibir más de 700 millones por asunto de precios.

Según el Banco Central, las exportaciones no petroleras a la UE de enero del 2017 fueron de 258 millones, mientras que a la misma fecha en el 2016 fueron de 34 millones menores. Es decir crecieron un 15% debido al acuerdo y factores como la mejora de precios y la recuperación de mercados.

Daniel Legarda, presidente de Fedexpor dijo “Las estadísticas oficiales a enero muestran que se empezó bien el año, el primer beneficio que se ha visto en el corto plazo es la eliminación de la incertidumbre en relación al mercado europeo”. El convenio ayudó a moderar factores en contra que tenían los exportadores, como la compleja coyuntura económica del país, la incertidumbre, el fortalecimiento del dólar y otros.

Christoph Saurenbach, consejero comercial de la UE para Colombia y Ecuador, dijo que, según datos que le proporcionó el Gobierno, los envíos de Ecuador hacia UE subieron 10% en el primer trimestre. El consejero comentó que Ecuador tiene relaciones comerciales muy estables con España, Italia, Francia y Alemania, pero debe aprovechar otros mercados como Polonia, que tiene más de cuarenta millones de consumidores, o Rumania, con una clase media que está creciendo, al igual que su economía. (Bucheli, 2017) Diario El Comercio

El 11 de abril del 2017, el Ministro de Comercio Exterior, a la fecha, Juan Carlos Cassinelli destacó los resultados positivos que registra el acuerdo con la UE. El diario oficial El Telégrafo, en la sección Economía presentó el titular *El camarón tendrá marca sectorial para potenciar sus exportaciones:*

La marca diferenciará la calidad del camarón ecuatoriano frente a la competencia, a fin de posicionarse más en los mercados internacionales, es el objetivo del convenio de cooperación interinstitucional *Camarón del Ecuador*, La creación de esta marca sectorial, según el Ministro Casinelli, “es fundamental”, ya que las condiciones de producción, calidad, cuidado laboral y respecto al medio ambiente “son únicas en el mundo”.

José Antonio Camposano presidente de la Corporación Nacional, explicó que la consecución de la marca llevará entre 9 y 12 meses. Acotó que el sector camaronero genera más de 200.000 plazas de trabajo (...) “Desarrollar una

marca nos ayudará no solo a fortalecer las buenas prácticas que tenemos en el país, sino también posicionarlas en los mercados destino”

El camarón registro, hasta el 20 de enero, ventas por 43 millones, 3 millones más que en el similar periodo del 2016. La diferencia es que antes se pagaba un arancel de 3,6%, ahora es cero, según expreso el ministro. (Diario El Telégrafo, 2017)

El 13 de abril la sección Redacción Economía del Diario El Telégrafo publica Tres ramas productivas trabajan en crear sus propias marcas sectoriales, en la misma línea del camarón nacional, el turno fue para la flor ecuatoriana, se refiere la noticia a la firma del Convenio suscrito entre El ministro de Comercio Exterior (Comex), Juan Carlos Casinelli y el presidente de Expoflores, Alejandro Martínez para Cooperación Interinstitucional para el desarrollo de la implementación de la marca “Flor Ecuador Certified”.

Las marcas sectoriales envuelven una serie de certificaciones, normativas y parámetros que identifican a los productos que las cumplen. Su propósito es posicionar la imagen del país en el exterior.

Otros sectores productivos también definen los parámetros para lograr una marca propia, el más avanzado es el atún (...)

En el mismo artículo se aborda la intervención de las cámaras de la producción en el asesoramiento para que el acuerdo con la UE genere los resultados esperados. El vicepresidente del Área Transaccional y de Producto de Citibank Ecuador da algunas recomendaciones a los exportadores que buscan llegar con sus productos a estos mercados:

- Conocer el marco regulatorio del país de destino, la finalidad es realizar un presupuesto eficiente de las operaciones y fijar precios competitivos,

incluyendo gastos tributarios como el impuesto a la entrada y la salida de divisas.

- Identificar a sus clientes y considerar la trayectoria en el mercado, capacidad de pago y reputación.
- Los empresarios pueden encontrar la asesoría respectiva en las Cámaras de producción: Francesa, Británica y otras Cámaras binacionales, consulados y representaciones comerciales.
- Estar al tanto de las normas fitosanitarias si el exportador planea entrar en mercados exigentes, como los europeos.
- Tener proveedores confiables, resulta clave para los exportadores.
- El exportador tiene a su alcance herramientas para su financiamiento, como las cartas de créditos, cartas de crédito stand-by, descuento de facturas, cobranzas, entre otras. (Diario El Telégrafo, 2017)

El 02 de mayo del 2017 Expreso publica, en la Sección Economía un artículo de Lisbeth Zumba, titulado *El incremento tarifario para el banano será progresivo*. Se manifiesta la preocupación de los exportadores bananeros ante el alza de tarifas de los servicios de carga en Puerto Bolívar (El Oro) por la concesionaria Yilport. Los exportadores están en la espera de que esta decisión quede inconsistente. En la segunda parte del artículo está la información que interesa al presente estudio:

El banano recupera parte de su mercado en la UE. La puesta en vigencia del acuerdo comercial, entre la Unión Europea, ha devuelto la calma a los productores y exportadores de banano. En los tres primeros meses del año este sector ha logrado recuperar el 5% del 10% del mercado que perdió en dos años. La falta de un convenio comercial que antes se tenía con ese bloque, según representante de la asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (AEBE) hizo que el sector bebiera asmir el pago de aranceles mucho más altos que el que tenían sus competidores. Esta situación contribuyó al

encarecimiento de la fruta y que fuese menos atractiva para ciertos compradores.

Según la AEBE, el mercado que más se activó fue Alemania y junto con este otros mercados como Bruselas (Bélgica) que por primera vez han demostrado interés por el banano ecuatoriano. El Ministerio de Comercio Exterior proporciona datos al respecto:

- Solo en enero, la venta de banano (incluido el orgánico) subió a \$100 millones, versus los \$ 72 millones de enero del año anterior.
- Con el acuerdo la fruta paga 97 euros por tonelada, sin este, el pago sería de 122 euros. (Zumba, 2017) Diario El Expreso

El 17 de mayo del 2017 El Diario El Expreso en la página de Economía expone que *El banano tendrá una marca sectorial*. Los exportadores bananeros firmaron a la fecha un convenio con El Ministerio de Comercio Exterior para el desarrollo e implementación de la marca sectorial “Banano del Ecuador”. El país produce anualmente 7,5 millones de toneladas métricas de la fruta, constituyendo el primer país exportador de banano al aportar con el 29% de la oferta mundial, según la organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO)

Según explicó María Antonieta Reyes, Subsecretaria de servicios de Comercio Exterior.

- La marca sectorial tiene como objetivo otorgar a dicho producto mayor competitividad, diferenciación y presencia.
- Se busca que “Ecuador siga trascendiendo, pues, Ecuador es Premium, Ecuador es calidad”
- El uso de la marca exigirá a quienes trabajan en el sector bananero calidad, responsabilidad social, cuidado ambiental, innovación y diversificación de mercado.

Según el gremio de exportadores existen 162,236 hectáreas de banano sembrado en el país, Se cosecha banano todo el año, las condiciones climáticas son favorables para ello. (Diario El Expreso, 2017)

Para finalizar la primera parte de los resultados del análisis cronológico, a través de la prensa escrita, de la incidencia de la firma del tratado UE – Ecuador desde noviembre del 2016 hasta mayo del 2017 se reporta el artículo *100 millones más se exporta al UE* del Diario La Hora, 18 de mayo 2017. Sostiene que el acuerdo Comercial con la UE sigue arrojando cifras en las exportaciones ecuatorianas; sin embargo una medida tomada desde el Estado ecuatoriano podría causar cierta preocupación a los inversionistas europeos. En el momento en que el Acuerdo está en marcha y es esperanza de crecimiento económico para los empresarios (...)

- El Estado decidió denunciar los Tratados Bilaterales de Inversión (TBI) firmados con varios países, entre los que se incluye a cuatro europeos: Italia, Países Bajos, España y Suiza, solo este último no es parte de la UE.
- La representante de UE asegura que esta acción los tiene sumamente preocupados” y que envía un mensaje negativo al inversionista extranjero, pero respetan absolutamente el derecho soberano del Estado a decir *no* a las TBI, “Hay algunas condiciones, sí; pero es un derecho”, dijo Van Stenn a La hora “Esto no quiere decir que no estemos preocupados”, agregó.

El artículo, además de la información expuesta en el párrafo anterior reporta datos sobre el primer trimestre de este año en materia de exportaciones desde Ecuador hacia diferentes países de la UE:

Más que proyectar un crecimiento, el acuerdo permitió mantener el mercado, ya que sin él se habría perdido”.

PROPUESTA

Capítulo IV

7. CAPÍTULO IV: PROPUESTA

7.1. Conclusiones

Respecto a la primera parte del estudio se puede inferir que históricamente el Comercio Exterior del país tiene los rendimientos más bajos entre los países que son su competencia, en la mayoría de los productos agrícolas exportables, como son el banano, el cacao y café y esta falta de competitividad es una muestra del debilitamiento en la economía ecuatoriana.

Existe una marcada falta de competitividad en la exportación de productos agrícolas que se ha minimizado con la implantación de estrategias nacionales de competitividad, pero los procedimientos y objetivos no son suficientes para fortalecer la economía nacional.

Los cambios de políticas comerciales orientados hacia una mayor apertura al comercio exterior han tenido y tendrán impactos sobre la economía del Ecuador. Los organismos Estatales y Académicos como el Banco Central y la Escuela Superior Politécnica propusieron iniciativa para construir modelos de equilibrio general aplicado y orientado al estudio de impactos en cambios de políticas de comercio internacional. Estas dos instituciones aplican un importante parámetro utilizado en este tipo de modelos, estos son las elasticidades de sustitución de importaciones. Sin embargo, la caída de los precios del petróleo y la inminente caducidad del sistema preferencias arancelarias amenazaban con desencadenar una crisis económica que ya se evidenciaba con características de recesión; condujeron a la firma apresurada del Acuerdo Multipartes entre la UE y Ecuador.

En cuanto a la situación actual del banano orito se puede concluir aseverando que desde fechas muy anteriores a la firma del convenio ya se exportaba, este producto a mercados europeos como Bélgica, Italia y Grecia. Compañías exportadoras como Dole, Del Monte, Derby, etc. Compran a productores

locales que siembran la fruta exclusivamente en dos cantones: uno de la costa (Bucay) y otro de la Sierra (La Maná)

Como queda demostrado a través de las entrevistas a los exportadores de banano Orito y la encuesta aplicada a los productores, la situación de la fruta se mantiene indiferente ante la firma del Acuerdo, pues en el lapso de este estudio: en otras palabras, a corto y mediano plazo no se ha percibido incidencia alguna, pues, las cifras se mantienen igual que en el 2016.

Las entrevistas a los expertos han coadyuvado para analizar la incidencia del Acuerdo con la UE en la exportación de productos agrícolas nacionales y finalmente poder proyectar el futuro del banano orito:

- Los productos agrícolas tienen mayor potencial para los mercados europeos. No obstante, se debe ser eficiente en la exportación del producto y la producción. Es evidente que es en este nicho que donde tenemos la ventaja comparativa y una ventaja de costos.
- Se debe utilizar mecanismos como el actual Tratado para poder impulsar y fomentar este tipo de exportaciones.
- El sector agropecuario, agrícola, será un mercado interesante siempre y cuando se les dé las garantías a las personas que están produciendo para exportar a la Unión Europea.
- El sector agrícola recibe bastantes subsidios países como en el caso de la UE, hay una importante protección al tema agrícola, subsidios, ayudas Estatales muy importantes que no son para nada comparables con las ayudas Estatales que existen en países como El Ecuador.
- Los procesos de tecnificación que tiene este sector (el agropecuario) en la Unión Europea versus la poca o escasa o nada tecnificación en muchas partes del sector agrícola ecuatoriano, es una potencial desventaja.

- El acuerdo será provechoso por el intercambio de tecnologías, por el intercambio de experiencias que puede existir, obviamente tendrán que posicionarse, tendrán que trabajar mucho en temas de marca país Ecuador para poder posicionar los productos agrícolas dentro de la UE”.

7.2. Recomendaciones

Las recomendaciones están fundamentadas en las opiniones de los expertos y el proceso de los documentos periodísticos.

Se recomienda:

- Mantener el mercado, ya que sin él Convenio se habría perdido.
- No perder las expectativas que están de lado de la ganancia y del empoderamiento laboral, a pesar de que las mejoras no se verán inmediatamente.
- Atender a las teorías: Si los empresarios nacionales relacionados con el comercio exterior mejoran sus márgenes de ganancia, los sueldos se contagiarán del crecimiento del negocio.
- Los exportadores pueden, aprovechar que ya no hay aranceles y vender los productos.
- Hay que esperar un tiempo para empezar a percibir estas mejoras en el comercio, en la llegada de inversión y en lo laboral.
- Para el empresario es importante recordar que hay otros factores – aparte del acuerdo- que pueden incidir en las ventas al exterior.
- No se puede señalar una fecha, pero habrá una mejora en las condiciones de vida de los ecuatorianos.

- Recordar que es inevitable que suba el nivel de ingresos per cápita” No obstante el Estado no debe olvidar que: habrá menos ingresos para el Estado (al desaparecer ciertos aranceles) que necesitará de otros ingresos para cubrir sus gastos.
- Los importadores adquirirán productos europeos ligeramente más baratos. Por ende, se reducen costos y permite aumentar las compras

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Andréu, J. (2000). *Centro de estudios andaluces*. Obtenido de Las técnicas de Análisis de Contenido: Una revisión actualizada: <http://www.public.centrodeestudiosandaluces.es/pdfs/S200103.pdf>

Ayala, c. (Abril de 2016). Universidad Técnica de Cotopaxi. *Comercialización del banano orito (Musa Acuminata)*. La Manà, Cotopaxi, Ecuador .

Banco Central. (2014). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de Banco Central del Ecuador: <http://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/Anuario/Boletinuario.htm>

Bucheli, A. (10 de Abril de 2017). El acuerdo con la Unión Europea empieza a dar frutos. *El Comercio*.

CORPEI. (2000). biblioteca.org.ar/libros/88782.pdf. Obtenido de `Perfil de orito orgánico: www.biblioteca.org.ar/libros/88782.pdf

Diario El Expreso. (17 de Mayo de 2017). El banano tendrá una marca sectorial. *Economía*.

Diario El Telégrafo. (11 de Abril de 2017). Economía. *El camarón tendrá marca sectorial para potenciar sus exportaciones*.

Diario El Telégrafo. (13 de Abril de 2017). Tres ramas productivas trabajan en crear sus propias marcas sectoriales. *Redacción Economía*.

Diario El Universo. (14 de Noviembre de 2016). Contrarios al tratado con Unión Europea preparan demanda en Ecuador. *Economía*.

Diario La Hora. (18 de Mayo de 2017). 100 millones más se exportan a la UE. *Economía*.

Ecuadoriano en vivo. (25 de Febrero de 2015). *Navigation Menú*. Obtenido de Navigation Menú: <http://ecuadorianoenvivo.com/el-banano-ecuadoriano-conocido-como-orito-despunta-en-mercados-internacionales/>

El Comercio. (11 de Noviembre de 2016). Ecuador firma acuerdo con Unión Europea.

El Comercio. (02 de 02 de 2017). La Eurocámara aumenta protección del banano europeo frente a importaciones de Ecuador .

El Expreso. (08 de Marzo de 2017). Más euros en el bolsillo nacional gracias a la UE.

El Telégrafo . (26 de Octubr de 2016). Consejo de la Unión Europea aprueba firma de acuerdo Ecuador y UE. *Economía*, pág. 10.

El Telegràfo . (01 de Enero de 2017). Entra en vigencia el acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea. *Política*.

El Telégrafo. (20 de Marzo de 2017). Crecen las exportaciones no petroleras de Ecuador. *Redacción Economía*.

España, S. (21 de Marzo de 2017). Enero deja pistas sobre las bondades del pacto con la UE. *El Expreso*.

Espinoza, G. &. (16 de Marzo de 2016). *Repositorio Univerdidad Católica Santiago de Guayaquil*. Obtenido de Repositorio Univerdidad Católica Santiago de Guayaquil: CSG-PRE-ECO-GES-247.pdf

Flacso. (30 de mayo de 2017). *Del orito para el autoconsumo al orito para la exportación el desarrollo de la agricultura de contrato*. Obtenido de <http://www.flacsoandes.edu.ec/biblio/catalog/resGet.php?resId=15784>

FUNIBER. (17 de Mayo de 2017). *FUNIBER Fundaciòn Universitaria Iberoamericana*. Obtenido de <http://www.composicionnutricional.com/alimentos/PLATANO-ORITO-MADURO-5>

Hernández Sampieri, R. (2010). *Metodología de la investigación*. Mexico: Mc Graw Hill.

La Hora Nacional. (21 de Mayo de 2012). Lo que necesitas saber. *Productos agrícolas más destacados* .

Mayan, M. (2001). *Una Introducción a los Métodos Cualitativos Módulo de entrenamiento para estudiantes y profesionales*. Obtenido de <https://sites.ualberta.ca/~iiqm/pdfs/introduccion.pdf>

Mendoza, S. e. (2015). *La importancia del comercio internacional en Latinoamérica*. Obtenido de www19.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2015/15148.pdf

Pedraz, M. (01 de 07 de 2013). *Breve historia de la Unión Europea*. Obtenido de Breve historia de la Unión Europea: www.crcal.org/eventos/01-07-13/MERCEDES PEDRAZ- Breve..

Peñafiel, P. Y. (Nov. de 2016). *Pontificia Universidad Católica del Ecuador*. Obtenido de Pontificia Universidad Católica del Ecuador: <http://repositorio.puce.edu.ec/handle/22000/12209>

Pro Ecuador. (04 de Abril de 2012). *Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones PRO ECUADOR*. Obtenido de Exportación de guineo orito crecimiento 63%: www.proecuador.gob.ec/exportadores/sectores/banano

Revista El agro. (2014). El banano orito despunta en los mercados. *El Agro*.

Ruiz, K. y. (Julio de 2011). *repositorio.ug.edu*. Obtenido de Análisis de líneas de créditos existentes en el Ecuador para operaciones de Comercio Exterior :

<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/411/3/TESIS%20KATIA%20RUIZ%20MOLINA%20-%20HOLGER%20ENDERICA%20RODRIGUEZ.pdf>

Spurrier, W. (20 de Noviembre de 2016). Fin a substitució de importaciones. *El Universo*.

Spurrier, W. (03 de Enero de 2017). Remezón. *El Comercio*.

Tonon, L. (2010). Las exportaciones ecuatorianas tras diez años de dolarización y el papel de CORPEI. *Universidad Verdad No 51 Universidad del Azuay*, 125 - 130.

Velasco, E. (2016). *Análisis comercial del sector agropecuario colombiano frente al acuerdo comercial con la Unión Europea entre los años 2012-2014*. Obtenido de Análisis comercial del sector agropecuario colombiano frente al acuerdo comercial con la Unión Europea entre los años 2012-2014: <http://repository.libertadores.edu.co/bitstream/11371/808/1/VelascoAmadorErickSebasti%c3%a1n.pdf>

Velín, M. y. (2011). Evolución de los indicadores de comercio exterior. *Revista Analitika*, 7-33. Obtenido de Ecuador en cifras: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Revistas/Analitika/volum-multimedia/ANAlitica2/files/assets/downloads/page0024.pdf>

Web oficial UE. (5 de Junio de 2017). *Acerca de la UE*. Obtenido de Historia desde 2010: https://europa.eu/european-union/index_es

Wong, S. (2005). Elasticidades de Substitución de Importaciones para Ecuador. *Tecnológica ESPOL*, 173-180.

Wong, S., & Kulmer, V. (2010). *Integración comercial con la Unión Europea e impactos sobre la pobreza en el Ecuador*. Obtenido de CEPAL: <http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/3823/1/lcw357.pdf>

Zárate, C. &. (2016). *Impacto económico del tratado de libre comercio entre Perú-Unión Europea Sector Exportador Agroindustrial ...* Obtenido de *Impacto económico del tratado de libre comercio entre Perú-Unión Europea Sector Exportador Agroindustrial ...*: <http://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/9148/Zarate%20Pereira%2c%20Cecilia%20-%20S%ca1nchez%20Haro%2c%20Sadith%20Lusueria.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Zumba, L. (02 de Mayo de 2017). El incremento tarifario para el banano será progresivo. *Economía*.

ANEXOS

Anexo. 1 Formato de guion entrevista a expertos economistas

GUION DE LA ENTREVISTA A EXPERTOS

EXPERTOS EN ECONOMÍA

¡Gracias por aceptar la entrevista!

La entrevista tiene como propósito absolver algunas dudas e interrogantes que surgen a partir de la reciente firma del Acuerdo Comercial entre La Unión Europea y el Ecuador (11.11.2017) Las respuestas desde su experticia contribuirán a verificar los supuestos y el propósito de mi trabajo de investigación:

ANÁLISIS DEL CONVENIO UNIÓN EUROPEA – ECUADOR EN LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS NACIONALES: CASO BANANO ORITO.

Antecedentes:

Según el Banco Central en el año 2014, los montos en exportaciones e importaciones escalaron a 2934,2 y 3032,3 millones de dólares respectivamente, gracias a las preferencias arancelarias que concluyeron a finales del 2014.

Por el terremoto de abril de 2016, la caída de los precios petróleo, entre otras dificultades económicas agravadas por estos eventos la UE había

concedido preferencias arancelarias las mismas que vencían en diciembre del año anterior.

1.- Desde su experticia: ¿De qué forma(s) incidirá la firma del Tratado Comercial entre la Unión Europea y Ecuador, en la economía del país?

2.- ¿Cómo, según sus proyecciones, se comportará o se está comportando el mercado agropecuario en el contexto convenio UE?

Recordemos que al momento de la firma hubo protestas de parte de algunos sectores sociales y con mayor énfasis el Sector agropecuario.

3.- ¿Cómo se comportaría el aparato productivo (producción nacional) al enfrentarse a las nuevas condiciones de mercado?

4.- ¿Qué deben hacer o cómo deben comportarse los productores nacionales para poder competir con las mercancías que ingresarán?

5.- ¿Qué medidas deben adoptar los exportadores de productos agrícolas para poder competir en igualdad de condiciones?

Anexo. 2 Formato guion entrevista a exportadores de banano orito

GUION DE LA ENTREVISTA

EXPORTADORES DE BANANO ORITO

¡Gracias por aceptar la entrevista!

La entrevista tiene como propósito absolver algunas dudas e interrogantes que surgen a partir de la reciente firma del Acuerdo Comercial entre La Unión Europea y el Ecuador (11.11.2017) Las respuestas desde su experticia contribuirán a probar la hipótesis y el propósito de mi trabajo de investigación:

ANÁLISIS DEL CONVENIO UNIÓN EUROPEA – ECUADOR EN LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS NACIONALES: CASO BANANO ORITO.

Antecedentes:

Según el Banco Central en el año 2014, los montos en exportaciones e importaciones escalaron a 2934,2 y 3032,3 millones de dólares respectivamente, gracias a las preferencias arancelarias que concluyeron a finales del 2014.

Por el terremoto de abril de 2016, la caída de los precios petróleo, entre otras dificultades económicas agravadas por estos eventos la UE había

concedido preferencias arancelarias las mismas que vencían en diciembre del año anterior.

1. ¿Cuál es la razón social de la empresa?
2. ¿Cuántos años tiene funcionando la empresa?
3. ¿Cuántas productoras de banano orito mantienen relaciones comerciales con la empresa?
4. ¿Cuántas productoras son de Bucay?
5. ¿Cuál es el precio por caja de banano orito que perciben los productores?
6. ¿Cuántas cajas de banano orito comercializa semanalmente a empresa?
7. ¿Cuál es el valor de costos de insumos y transporte por caja de banano orito?
8. ¿Cuáles son los destinos a los que comercializa el banano orito?
9. ¿Cuáles son los meses de mayor demanda de la fruta?
10. ¿De acuerdo a su criterio cómo percibe el futuro de la comercialización del banano orito en el marco de la firma del tratado Multicomercio entre la Unión Europea y Ecuador?

**Anexo. 3 Formato de encuestas a los productores de banano orito
del canton Bucay**

Encuestas a productores

Banano orito en el cantón Bucay

Marque la respuesta que considere más adecuada

1. ¿Cree usted que la calidad del banano orito para el comercio a
mercados nacionales o extranjeros es:

___Muy satisfactorio

___Satisfactorio

___Insatisfactorio

2. ¿Ha recibido algún tipo de capacitación o formación en su campo
de trabajo?

Si___.

No___

3. ¿Cuántas cajas de banano orito produce semanalmente?

0-50

51-100

101-200

201-300

Más de 301

4. ¿Usted es productor con contrato fijo con alguna exportadora de banano orito?

Si

No

5. ¿Cómo evalúa el nexos comercial de las empresas que comercializan banano orito?

Bueno / Negociación Justa

Regular

Deficiente Aprovechamiento

6. ¿Existen certificados de calidad que la empresa exportadora le exige para comercializar su producción de banano orito?

Siempre

A veces

Nunca

7. ¿Qué precio estimado le pagan a usted por su producto?

Menos de 2 dólares

De 2 a 4 dólares

Más de 4 dólares

8. ¿A usted como productor le evalúan las cajas de banano orito en el centro de acopio?

Siempre

A veces

Nunca

9. ¿En qué meses hay mayor demanda en el banano orito en el mercado europeo?

Enero-Junio

Julio-Diciembre

10. ¿Conoce el Acuerdo Comercial entre La Unión Europea y el Ecuador?

Si

No

11. ¿Cree que se podría beneficiar de este acuerdo?

Si

No

12. ¿Conoce herramientas que provee el gobierno para exportación?

Si

No

Anexo. 4 Fotografías



PhD. Fidel Márquez Sánchez Rector de la Universidad Tecnológica Ecotec



MBA. Gino Cornejo Marcos Decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Tecnológica ECOTEC.



Ms. Jorge Calderón Salazar Decano de la Facultad de Economía y Ciencias Empresariales de la Universidad de Especialidad Espíritu Santo.



PhD. Gabriel Rovayo Vera Director General de Postgrado de la Universidad de Especialidades Espiritu Santo.



Dr. Alberto Dahik Garzozzi, Director del Centro de Estudios Económicos y Sociales para el Desarrollo, CESDE de la Universidad de Especialidades Espiritu Santo.



*Cristina Coronel Encargada de Diversificados en Logística Bananera
S. A. Dole*