



**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
Y EMPRESARIALES**

Titulo:

“Impacto del acuerdo comercial con la Unión Europea en el sector camaronero Ecuatoriano en los años 2016 y 2017.”

Estudio de caso que se presenta como opción al título de:
Administración de Empresas con énfasis en Negocios Internacionales

Autor: Carpio Loaiza Estefania Katherine

Guayaquil
Año 2018

Dedicatoria

A mis padres y hermana que son el motivo de mi superación diaria.

Agradecimientos

Agradezco a todas las personas que formaron parte de esta mi primera meta alcanzada, docentes, compañeros y familiares.

Resumen

En la última década, el comercio entre Ecuador y la Unión Europea se ha incrementado significativamente, alcanzando 4.600 millones de euros en 2015, convirtiendo al bloque de la UE en el segundo socio comercial más importante de Ecuador. El camarón es uno de los principales productos no petroleros no tradicionales de exportación en el Ecuador. En este sentido, el objetivo del presente trabajo de investigación fue de analizar el impacto del acuerdo comercial con la UE en el sector camaronero Ecuatoriano en los años 2016 y 2017. En el análisis situacional del camarón ecuatoriano se ha determinado que sus principales destinos son: Italia, Francia y España y entre los principales hallazgos se ha determinado que cuando entro en vigencia el acuerdo las exportaciones en valores toneladas y FOB de camarón disminuyeron en 6% y 2% respectivamente. Finalmente mediante una prueba de diferencia de medias se ha determinado que durante el periodo de estudio no existe diferencia significativa entre los promedios de exportación mensual del camarón por lo que en el corto plazo no ha tenido un impacto significativo en las exportaciones del camarón ecuatoriano.

Palabras clave: exportaciones de camarón, Unión Europea, Acuerdo comercial.

Abstract

In the last decade, trade between Ecuador and the European Union has increased significantly, reaching 4,600 million euros in 2015, making the EU bloc the second most important trading partner of Ecuador. Shrimp is one of the main non-traditional non-oil export products in Ecuador. In this sense, the objective of this research work was to analyze the impact of the commercial agreement with the EU in the Ecuadorian shrimp sector in 2016 and 2017. In the situational analysis of the Ecuadorian shrimp it has been determined that its main destinations are: Italy, France and Spain and among the main findings it has been determined that when the agreement entered into force exports in tonnes and FOB shrimp values decreased by 6% and 2% respectively. Finally, through a test of the difference in means, it has been determined that during the study period there is no significant difference between the average monthly export of shrimps, so in the short term it has not had a significant impact on exports of Ecuadorian shrimp.

Keywords: shrimp exports, European Union, trade agreement.

Índice de contenido

| | |
|--|----|
| Introducción..... | 1 |
| Planteamiento del problema | 2 |
| Objetivos de la investigación | 3 |
| Objetivo general..... | 3 |
| Objetivos específicos | 3 |
| Justificación | 3 |
| 1. Marco teórico | 5 |
| 1.1 Acuerdos comerciales..... | 5 |
| 1.1.1 Tipos de acuerdos comerciales | 5 |
| 1.1.2 Barreras arancelarias | 6 |
| 1.1.3 Ventajas de los acuerdos de libre comercio | 8 |
| 1.1.4 Desventajas de los acuerdos de libre comercio | 9 |
| 1.1.5 Soluciones a los problemas..... | 10 |
| 1.2 Normativa OMC Antidumping, subvenciones, salvaguardias: contingencias, etc. 11 | |
| 1.2.1 Acciones antidumping | 11 |
| 1.2.2 Subvenciones y medidas compensatorias | 11 |
| 1.2.3 Salvaguardias: protección de emergencia contra las importaciones | 13 |
| 1.3 Acuerdo Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea | 13 |
| 2. Diagnóstico | 17 |
| 2.1 Tipo de estudio realizado | 17 |
| 2.2 Periodo y lugar donde se desarrolla la investigación | 17 |
| 2.3 Universo y muestra escogidos | 17 |
| 2.4 Definición y comportamiento de las principales variables incluidas en el estudio..... | 18 |
| 2.5 Métodos empleados..... | 18 |
| 2.6 Procedimientos aplicados | 18 |
| 2.7 Procesamiento y análisis de la información | 18 |

| | |
|---|----|
| 2.8 Encuesta realizada a trabajadores..... | 19 |
| 3. Resultados y Propuesta de la investigación..... | 28 |
| 3.1 Impactos futuros del acuerdo comercial con la Unión Europea | 37 |
| 3.2 Oportunidades generales..... | 39 |
| 3.3 Beneficios del acuerdo comercial de la UE..... | 40 |
| Conclusiones..... | 41 |
| Recomendaciones | 42 |
| Bibliografía | 42 |

Índice de tablas y figuras

| | |
|---|----|
| Tabla 1. <i>Condiciones arancelarias de la UE sobre las principales exportaciones ecuatorianas.....</i> | 16 |
| Tabla 2. <i>Medidas cuantitativas en el impacto exportador del sector camarero.</i> | 19 |
| Tabla 3. <i>Actividad laboral en el área camarona</i> | 20 |
| Tabla 4. <i>Continente que se exporta mayormente</i> | 21 |
| Tabla 5. <i>Crecimiento de la actividad productiva del sector camarero</i> | 22 |
| Tabla 6. <i>Año más difícil con respecto a la producción, comercialización y exportación del camarón</i> | 23 |
| Tabla 7. <i>Desnivel de la producción y comercialización del camarón</i> | 24 |
| Tabla 8. <i>Sostuvieron el descenso de comercialización.....</i> | 25 |
| Tabla 9. <i>Las estrategias de comercio exterior han aportado en el crecimiento</i> | 26 |
| Tabla 9. <i>Práctica desleal.....</i> | 27 |
| Tabla 11 <i>Participación de exportaciones en la Unión Europea en toneladas (2016) 28</i> | 28 |
| Tabla 12 <i>Participación de exportaciones en la Unión Europea en FOB (2016)</i> | 29 |
| Tabla 13 <i>Participación de exportaciones en la Unión Europea en toneladas (2017) 30</i> | 30 |
| Tabla 14 <i>Participación de exportaciones en la Unión Europea en FOB (2017)</i> | 31 |
| Tabla 15 <i>Evolución de las exportaciones de camarón en toneladas (2017)</i> | 32 |
| Tabla 16 <i>Evolución de las exportaciones de camarón en FOB (2017)</i> | 33 |
| Tabla 17 <i>Prueba t para medias de dos muestras emparejadas en toneladas (2017 en miles de toneladas).....</i> | 35 |
| Tabla 18 <i>Prueba t para medias de dos muestras emparejadas en toneladas (2017 en miles de dólares).....</i> | 36 |
| Tabla 19 <i>Evolución de precios del camarón.....</i> | 37 |

Índice de tablas y figuras

| | |
|--|----|
| Figura 1. Medidas cuantitativas en el impacto exportador del sector camaronero..... | 19 |
| Figura 2. Actividad laboral en el área camaronera..... | 20 |
| Figura 3. Continente que se exporta mayormente | 21 |
| Figura 4. Crecimiento de la actividad productiva del sector camaronero | 22 |
| Figura 5. Año más difícil con respecto a la producción, comercialización y exportación del camarón | 23 |
| Figura 6. Desnivel de la producción y comercialización del camarón | 24 |
| Figura 7. Sostuvieron el descenso de comercialización por | 25 |
| Figura 8. Las estrategias de comercio exterior han aportado en el crecimiento | 26 |
| Figura 9. Práctica desleal..... | 27 |
| Figura 10 Participación de exportaciones en la Unión Europea en toneladas (2016) | 29 |
| Figura 11 Participación de exportaciones en la Unión Europea en FOB (2016) | 30 |
| Figura 12 Participación de exportaciones en la Unión Europea en toneladas (2017) | 31 |
| Figura 13 Participación de exportaciones en la Unión Europea en FOB (2017) | 32 |
| Figura 14 Evolución de las exportaciones de camarón en toneladas (2017) | 33 |
| Figura 15 Evolución de las exportaciones de camarón en FOB (2017) | 34 |
| Figura 16 Evolución de precios del camarón | 37 |

Introducción

En la última década, el comercio entre Ecuador y la Unión Europea se ha incrementado significativamente, alcanzando 4.600 millones de euros en 2015, convirtiendo al bloque de la UE en el segundo socio comercial más importante de Ecuador. El nuevo Acuerdo comercial de Ecuador con la UE proporcionará un entorno ideal para una liberalización progresiva y compartida, que beneficiará aún más el comercio entre las dos partes, atraerá inversiones a Ecuador y ayudará a las empresas locales a desarrollar fuerza suficiente para expandirse internacionalmente (El Comercio, 2016).

Ecuador y la UE han estado negociando un Acuerdo Comercial desde 2014 que les permitirá beneficiarse de acuerdos comerciales preferenciales y obtener un mejor acceso para las principales exportaciones del Ecuador a la UE, incluidos sus productos pesqueros y acuícolas, banano, flores, café y cacao, frutas y nueces. Básicamente, el acuerdo eliminará los aranceles para todos los productos industriales y pesqueros, aumentará el acceso a los mercados para los productos agrícolas, mejorará el acceso a los servicios públicos y los reducirá, y reducirá aún más las barreras técnicas al comercio (Ministerio del Exterior, 2016).

Una vez que se implementen por completo, los ahorros estimados para los exportadores de la UE serán de al menos € 106 millones en aranceles anuales, y las exportaciones ecuatorianas ahorrarán hasta € 248 millones en aranceles eliminados. Como la cría de peces y camarones se ubica entre los sectores empresariales líderes y de más rápido crecimiento en Ecuador, la Cámara Nacional de Acuicultura (CNA) ha sido ampliamente reconocida como una de las corporaciones más comprometidas con el proceso de negociación y moviendo el acuerdo con la UE hasta el punto de implementación (Mendoza, 2017).

La UE tiene un Acuerdo Comercial integral con Colombia y Perú, que se aplica provisionalmente con Perú desde el 1 de marzo de 2013 y con Colombia desde el 1 de agosto de 2013. Una vez que se aplique por completo a Ecuador, este acuerdo UE-Andino abrirá mercados en ambos lados así como aumentar la estabilidad y la previsibilidad del entorno de comercio e inversión. El CNA ha estado muy involucrada

en múltiples procesos relacionados con los acuerdos tarifarios del camarón, incluidas reuniones al más alto nivel con miembros del Parlamento Europeo y el Comisionado para el Comercio.

El camarón es uno de los principales productos no petroleros no tradicionales de exportación en el Ecuador según la base datos del Banco Central del Ecuador (2018) para el año 2017 las exportaciones del camarón representan el 14,95% de las exportaciones totales. De acuerdo con datos de la Cámara Nacional de Acuicultura (2018) para el año 2017 los principales destinos de exportación son Asia con el 64% del total de las exportaciones de camarón, Europa con un 16,44% y Estados Unidos con un 16,36%.

En el año 2017 Ecuador entró en vigor el acuerdo comercial con la Unión Europea (UE) en donde muchos productos ecuatorianos entre ellos el camarón están exentos de aranceles. En este sentido, el objetivo del presente trabajo de investigación es analizar el impacto del acuerdo comercial con la UE en el sector camaronero Ecuatoriano en los años 2016 y 2017.

Planteamiento del problema

En los últimos 5 años según datos de la Cámara Nacional de Acuicultura (2018) el camarón ecuatoriano ha presentado etapas de crecimiento como por ejemplo en los años 2012 y 2013 el camarón ecuatoriano ha crecido en 43% y 41% sin embargo en los años 2014 y 2015 el producto no ha incrementado como en los periodos anteriores ya que el camarón incremento en un 1% y 7% respectivamente.

En este sentido, el Ecuador en el año 2014 firmo un acuerdo comercial con la UE con el objetivo de que sus productos tanto tradicionales como no tradicionales incrementen sus exportaciones. De acuerdo con Cruz (2016) “A nivel de Unión Europea, el 20,5% de las exportaciones ecuatorianas corresponde a camarón. El Ecuador es el primer exportador no comunitario de camarón y langostino. Representan el 12% de las importaciones de camarón” (p. 22).

En este contexto se busca analizar el impacto de las exportaciones del camarón en los años 2016 y 2017 con el fin de analizar si a partir de la firma del acuerdo ha tenido un

efecto positivo o negativo. Para ello se usará información estadística que será recolectada de las distintas fuentes oficiales del estado y a través de las diferentes instituciones independientes que están relacionadas con el sector de los camarones.

Objetivos de la investigación

Objetivo general

Analizar el impacto del acuerdo comercial con la UE en el sector camaronero Ecuatoriano en los años 2016 y 2017.

Objetivos específicos

- Analizar las teorías relacionadas al comercio internacional, exportaciones y la legislación establecida.
- Analizar la situación actual de las exportaciones del camarón ecuatoriano con la Unión Europea.
- Evaluar el impacto del acuerdo comercial en las exportaciones del camarón ecuatoriano durante el periodo 2016-2017

Justificación

Los acuerdos comerciales son tratados firmados por dos o más naciones para fomentar el libre flujo de bienes y servicios entre los miembros. Estos acuerdos, que pueden ser bilaterales o multilaterales, reducen o eliminan los obstáculos al comercio, como los aranceles y las cuotas (Hafner-Burton, 2013). Como tales, conducen a la creación de nuevos mercados para las empresas, facilitan la producción de bienes de alta calidad y mejoran el crecimiento económico (Anderson & Yotov, 2016).

El libre comercio puede ayudar a las naciones a desarrollar las mejores políticas económicas para sus ciudadanos. Las empresas dispuestas a satisfacer la demanda de los consumidores de diversos artículos buscarán los recursos o bienes más baratos para aumentar el suministro (Büthe & Milner, 2014). Los gobiernos que imponen restricciones o aranceles a los productos importados a menudo aumentan los costos de una empresa de hacer negocios en el mercado económico nacional.

El acuerdo comercial permitirá al Ecuador a que mejore el comercio no solo a las grandes empresas sino también a los pequeños emprendedores ya que la UE representa un mercado de 500 millones de personas que exigen productos de calidad como el camarón ecuatoriano y en ese contexto debe ampliar su participación del total de las exportaciones.

Es por eso que la importancia de la investigación radica en el análisis del impacto que el acuerdo con la UE ha tenido en el sector camaronero del país, de tal manera que se pueda medir si esta ha crecido o disminuido, así como identificar sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas desde un punto de vista crítico y científico que aporte con información relevante a las conclusiones de la investigación.

1. Marco teórico

1.1 Acuerdos comerciales

El término acuerdo de comercio o acuerdo comercial se puede utilizar para describir cualquier acuerdo contractual entre los estados con respecto a sus relaciones comerciales. Los acuerdos comerciales pueden ser bilaterales o multilaterales, es decir, entre dos estados o entre más de dos estado. Todos los acuerdos comerciales afectan el comercio internacional (McGovern, 2018).

Por otro lado, un acuerdo entre países busca aumentar el nivel de libre comercio. Esto se hace mediante la creación de regulaciones fiscales, arancelarias y comerciales especiales que pueden reducir las barreras. Un pacto comercial también puede venir con la garantía de una inversión en un país por parte de otro, como la inversión extranjera directa. Es una forma de integración económica (Pardo, 2014).

1.1.1 Tipos de acuerdos comerciales

Se analizan los acuerdos unilaterales, bilaterales y multilaterales.

Los acuerdos comerciales unilaterales son incentivos comerciales que un país importador ofrece en fin de alentar al país exportador a participar en la economía actividades que mejorarán la economía del país exportador. Típicamente, se ofrecen iniciativas a los países en desarrollo o países que son alentados a alejarse de la exportación de drogas ilegales. Los incentivos típicamente incluyen reducción tipos de derechos, para los cuales el país exportador calificará si se alcanzan ciertos umbrales. El programa más común es el Sistema General de Preferencias, un programa casi global en el que los países desarrollados / ricos ofrecen comercio incentivos, incluida la reducción de los tipos de derechos, a los países en desarrollo (Bouza & Zelicovich, 2014).

Un acuerdo comercial bilateral generalmente incluye una amplia gama de disposiciones que regulan las condiciones del comercio entre las partes contratantes. Estas incluyen estipulaciones que rigen los derechos de aduana y otros gravámenes sobre las importaciones y exportaciones, las reglamentaciones comerciales y fiscales, los acuerdos de tránsito para mercancías, las bases de valoración en aduana, las

formalidades administrativas, las cuotas y varias disposiciones legales. La mayoría de los acuerdos comerciales bilaterales, explícita o implícitamente, estipulan (1) reciprocidad, (2) trato de nación más favorecida y (3) trato nacional a las restricciones no arancelarias al comercio (Lester, Mercurio, & Bartels, 2016).

De igual manera, los acuerdos bilaterales o multilaterales son tratados recíprocos donde los beneficios son cosechados por exportadores e importadores de todas las partes del acuerdo. Cuando los gobiernos deciden si negociar un acuerdo bilateral o multilateral o para instalar incentivos comerciales unilateralmente, se revisan una serie de elementos.

Los elementos incluyen el estado económico del país socio, los recursos naturales el país tiene, volúmenes actuales de importación y exportación, ubicación y muchos más. Por propósitos de las Reglas de Origen, la documentación y el mantenimiento de las declaraciones de origen, los requisitos establecidos en el acuerdo unilateral apenas se distinguen de los acuerdos bilaterales o multilaterales. Por lo tanto, GSP y otros los programas unilaterales caerán bajo el mismo encabezado cuando se trata de administrar origen (Quispe, 2014).

1.1.2 Barreras arancelarias

Para la mayoría de los países, el comercio internacional está regulado por barreras unilaterales de varios tipos, incluidos los aranceles, las barreras no arancelarias y las prohibiciones absolutas. Los acuerdos comerciales son una forma de reducir estas barreras, lo que abre a todas las partes los beneficios del aumento del comercio.

En la mayoría de las economías modernas, las posibles coaliciones de grupos interesados son numerosas, y la variedad de posibles barreras unilaterales es grande. Además, algunas barreras arancelarias se crean por otras razones no económicas, como la seguridad nacional o el deseo de preservar o aislar la cultura local de las influencias extranjeras. Por lo tanto, no es sorprendente que los acuerdos comerciales exitosos sean muy complicados. Algunas características comunes de los acuerdos comerciales son (1) reciprocidad, (2) una cláusula de nación más favorecida (NMF) y (3) trato nacional de las barreras no arancelarias (McGovern, 2018).

La reciprocidad es una característica necesaria de cualquier acuerdo. Si cada parte requerida no gana por el acuerdo como un todo, no hay ningún incentivo para aceptarlo (Jang, Patel, & Dufwenberg, 2017). Si se llega a un acuerdo, se puede suponer que cada parte del acuerdo espera obtener al menos tanto como pierde. Así, por ejemplo, el país A, a cambio de reducir los obstáculos a los productos del país B, que benefician a los consumidores A y los productores de B, insistirá en que el país B reduzca las barreras a los productos del país A, beneficiando así a los productores del país A y quizás a los consumidores.

La cláusula de la nación más favorecida impide que una de las partes en el acuerdo actual reduzca aún más las barreras a otro país. Por ejemplo, el país A podría acordar reducir los aranceles sobre algunos bienes del país B a cambio de concesiones recíprocas. Sin una cláusula de nación más favorecida, el país A podría reducir aún más los aranceles para los mismos bienes del país C a cambio de otras concesiones. Como resultado, los consumidores del país A podrían comprar los bienes en cuestión a un precio más bajo del país C debido a la diferencia arancelaria, mientras que el país B no obtendría nada por sus concesiones. La condición de nación más favorecida significa que se requiere A para extender la tarifa más baja existente sobre bienes especificados a todos sus socios comerciales que tengan dicho estado. Por lo tanto, si A acepta una tarifa más baja más tarde con C, B automáticamente obtiene la misma tarifa más baja.

Es necesaria una cláusula de "trato nacional de restricciones no arancelarias" porque la mayoría de las propiedades de los aranceles pueden duplicarse fácilmente con un conjunto adecuadamente diseñado de restricciones no arancelarias (Sentry, 2014). Estos pueden incluir regulaciones discriminatorias, impuestos especiales a las ventas o impuestos selectivos a las ventas, requisitos especiales de "salud", cuotas, restricciones "voluntarias" a la importación, requisitos especiales de licencia, etc., sin mencionar las prohibiciones absolutas. En lugar de intentar enumerar y rechazar todos los tipos posibles de restricciones no arancelarias, los firmantes de un acuerdo exigen un tratamiento similar al otorgado a los bienes producidos en el país del mismo tipo (por ejemplo, el acero).

Incluso sin las restricciones impuestas por las cláusulas de nación más favorecida y de trato nacional, a veces es más fácil llegar a acuerdos multilaterales generales que a acuerdos bilaterales separados (Bieler, Ciccaglione, Hilary, & Lindberg, 2016). En muchos casos, la posible pérdida de una concesión a un país es casi tan grande como la que resultaría de una concesión similar para muchos países. Las ganancias que obtienen los productores más eficientes de las reducciones arancelarias mundiales son lo suficientemente grandes como para garantizar concesiones sustanciales (Lux, 2017). Desde la institución del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, implementado en 1948) y su sucesor, la Organización Mundial del Comercio (OMC, creada en 1995), los niveles arancelarios mundiales han disminuido sustancialmente y el comercio mundial se ha expandido. La OMC incluye disposiciones para la reciprocidad, la condición de nación más favorecida y el trato nacional a las restricciones no arancelarias. Ha participado en la arquitectura de los acuerdos comerciales multilaterales más amplios e importantes en los tiempos modernos. Los ejemplos de estos acuerdos comerciales y sus instituciones representativas incluyen el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (1993) y la Asociación Europea de Libre Comercio (1995).

1.1.3 Ventajas de los acuerdos de libre comercio

Los acuerdos de libre comercio están diseñados para aumentar el comercio entre dos países (Lester, Mercurio, & Bartels, 2016). El aumento del comercio tiene seis ventajas principales:

1. Incremento del crecimiento económico. Ejemplo la Oficina de Representación Comercial de los Estados Unidos estima que el TLCAN aumentó el crecimiento económico de los EE. UU. En un 0,5 por ciento anual.
2. Clima empresarial más dinámico. A menudo, las empresas estaban protegidas antes del acuerdo. Estas industrias locales corren el riesgo de quedarse estancadas y no competitivas en el mercado global. Con la protección eliminada, tienen la motivación para convertirse en verdaderos competidores globales.

3. Menor gasto del gobierno. Muchos gobiernos subsidian segmentos de la industria local. Después de que el acuerdo comercial elimine los subsidios, esos fondos se pueden utilizar mejor.

4. Inversión extranjera directa. Los inversores acudirán en masa al país. Esto agrega capital para expandir las industrias locales e impulsar las empresas nacionales.

5. Experiencia. Las empresas globales tienen más experiencia que las empresas nacionales para desarrollar recursos locales. Eso es especialmente cierto en la minería, la extracción de petróleo y la fabricación. Los acuerdos de libre comercio permiten a las empresas globales acceder a estas oportunidades comerciales. Cuando las multinacionales se asocian con firmas locales para desarrollar los recursos, los capacitan sobre las mejores prácticas.

Eso le da a las empresas locales acceso a estos nuevos métodos.

6. Transferencia de tecnología. Las empresas locales también reciben acceso a las últimas tecnologías de sus socios multinacionales. A medida que las economías locales crecen, también lo hacen las oportunidades de trabajo. Las compañías multinacionales brindan capacitación laboral a los empleados locales.

1.1.4 Desventajas de los acuerdos de libre comercio

La mayor crítica a los acuerdos de libre comercio es que son responsables de la subcontratación laboral (Lester, Mercurio, & Bartels, 2016).

Hay siete desventajas totales:

1. Aumento de la subcontratación laboral: La reducción de los aranceles sobre las importaciones permite a las empresas expandirse a otros países. Sin aranceles, las importaciones de países con un bajo costo de vida cuestan menos.

2. Robo de propiedad intelectual. Muchos países en desarrollo no tienen leyes para proteger patentes, invenciones y nuevos procesos. Las leyes que tienen no siempre se aplican estrictamente. Como resultado, las corporaciones a menudo tienen sus ideas robadas. Luego deben competir con imitaciones domésticas de menor precio.

3. Deshacerse de las industrias nacionales. Muchos mercados emergentes son economías tradicionales que dependen de la agricultura para obtener más empleo. Estas pequeñas granjas familiares no pueden competir con las agroindustrias subsidiadas en los países desarrollados. Como resultado, pierden sus granjas y deben buscar trabajo en las ciudades. Esto agrava el desempleo, el crimen y la pobreza.

4. Pobres condiciones de trabajo. Las compañías multinacionales pueden subcontratar empleos a países de mercados emergentes sin protecciones laborales adecuadas. Como resultado, las mujeres y los niños a menudo son sometidos a trabajos de fábrica agotadores en condiciones deficientes.

5. Degradación de los recursos naturales. Los países de mercados emergentes a menudo no tienen muchas protecciones ambientales. El libre comercio lleva al agotamiento de la madera, los minerales y otros recursos naturales. La deforestación y la minería a cielo abierto reducen sus junglas y campos a tierras baldías.

6. Destrucción de culturas nativas. A medida que el desarrollo se traslada a áreas aisladas, las culturas indígenas pueden ser destruidas. Los pueblos locales son desarraigados. Muchos sufren enfermedades y muertes cuando sus recursos están contaminados.

7. Ingresos fiscales reducidos. Muchos países más pequeños luchan por reemplazar los ingresos perdidos de aranceles y tarifas de importación.

1.1.5 Soluciones a los problemas

El proteccionismo comercial rara vez es la respuesta. Los aranceles altos solo protegen las industrias nacionales en el corto plazo. Pero, a largo plazo, las corporaciones globales contratarán a los trabajadores más baratos dondequiera que estén en el mundo para obtener mayores ganancias. Las mejores soluciones son las regulaciones dentro de los acuerdos que protegen contra las desventajas. Las salvaguardias ambientales pueden evitar la destrucción de los recursos naturales y las culturas. Las leyes laborales impiden las malas condiciones de trabajo. La Organización Mundial del Comercio hace cumplir las regulaciones de los acuerdos de libre comercio.

Las economías desarrolladas pueden reducir sus subsidios al agro negocio, manteniendo a los agricultores de mercados emergentes en el negocio. Pueden ayudar a los agricultores locales a desarrollar prácticas sostenibles y luego comercializarlas como tales a los consumidores que lo valoren. Los países pueden insistir en que las empresas extranjeras construyan fábricas locales como parte del acuerdo. Pueden requerir que estas compañías compartan tecnología y capaciten a los trabajadores locales.

1.2 Normativa OMC Antidumping, subvenciones, salvaguardias: contingencias, etc.

Tres problemas que se presentan son:

- Acciones contra el dumping (venta a un precio injustamente bajo)
- Subvenciones y derechos especiales "compensatorios" para compensar las subvenciones
- Medidas de emergencia para limitar temporalmente las importaciones, diseñadas para "salvaguardar" las industrias nacionales.

1.2.1 Acciones antidumping

Un derecho antidumping es un arancel proteccionista que un gobierno nacional impone a las importaciones extranjeras que, a su juicio, tienen un precio inferior al valor justo de mercado. El dumping es un proceso en el que una empresa exporta un producto a un precio inferior al precio que normalmente cobra en su propio mercado interno. Para proteger a las empresas y los mercados locales, muchos países imponen fuertes aranceles a los productos que creen que están siendo objeto de dumping en su mercado nacional. (Organización Mundial del Comercio, 2018).

1.2.2 Subvenciones y medidas compensatorias

Los subsidios se han proporcionado ampliamente en todo el mundo como una herramienta para realizar políticas gubernamentales, en forma de subvenciones (subsidios normales), exenciones de impuestos, financiamiento a bajo interés, inversiones y créditos a la exportación. Hay seis categorías principales de subvenciones, divididas por el propósito: 1) subsidios a la exportación, 2) subsidios

condicionados al uso de bienes nacionales sobre importados, 3) subsidios a la promoción industrial, 4) subsidios de ajuste estructural, 5) subsidios de desarrollo regional, y 6) subsidios de investigación y desarrollo.

Por beneficiario, hay dos categorías principales: 1) subsidios que no están limitados a negocios o industrias específicas (subsidios no específicos), y 2) subsidios que están limitados a negocios e industrias específicos (subsidios específicos). Aunque los gobiernos articulan objetivos ostensiblemente legítimos para sus programas de subsidios, se percibe ampliamente que los subsidios del gobierno pueden brindar una protección excesiva a las industrias nacionales.

En tales casos, los subsidios actúan como una barrera para el comercio, al distorsionar las relaciones competitivas que se desarrollan naturalmente en un sistema de libre comercio. Las exportaciones de productos subvencionados pueden perjudicar a la industria nacional que produce el mismo producto en el país importador. Del mismo modo, los productos subvencionados pueden obtener ventajas artificiales en los mercados de terceros países e impedir las exportaciones de otros países a dichos mercados.

Debido a esto, para los productos industriales, los acuerdos de la OMC prohíben que los subsidios a la exportación y las subvenciones supeditadas a la utilización de productos nacionales con preferencia a los importados tengan un efecto particularmente distorsionador del comercio. Además, incluso para los subsidios que no están prohibidos, permite a los países Miembros que importan bienes subsidiados promulgar contramedidas, como los derechos compensatorios, si dichos bienes dañan la industria nacional y se cumplen ciertos requisitos de procedimiento. Para los productos agrícolas, requiere obligaciones tales como la reducción de los subsidios a la exportación y la ayuda interna (Organización Mundial del Comercio, 2018).

Subvenciones recurribles: en esta categoría, el país denunciante debe demostrar que la subvención tiene un efecto adverso sobre sus intereses. De lo contrario, la subvención está permitida. El acuerdo define tres tipos de daños que pueden causar. Las subvenciones de un país pueden perjudicar a una industria nacional en un país

importador. Pueden dañar a los exportadores rivales de otro país cuando los dos compiten en terceros mercados. Y los subsidios internos en un país pueden perjudicar a los exportadores que intentan competir en el mercado nacional del país que los subsidia. Si el Órgano de Solución de Diferencias dictamina que la subvención tiene un efecto adverso, la subvención debe retirarse o debe eliminarse su efecto adverso. De nuevo, si los productores nacionales se ven perjudicados por las importaciones de productos subvencionados, se pueden imponer derechos compensatorios.

1.2.3 Salvaguardias: protección de emergencia contra las importaciones

Un miembro de la OMC puede restringir temporalmente las importaciones de un producto (tomar medidas de "salvaguardia") si su rama de producción nacional resulta lesionada o se ve amenazada por un aumento de las importaciones (Organización Mundial del Comercio, 2018). Aquí, la lesión tiene que ser grave. Las medidas de salvaguardia siempre estuvieron disponibles bajo el GATT (Artículo 19). Sin embargo, se utilizaron con poca frecuencia, algunos gobiernos prefirieron proteger sus industrias nacionales mediante medidas de "zona gris" -utilizando negociaciones bilaterales al margen de los auspicios del GATT, persuadieron a los países exportadores a restringir las exportaciones "voluntariamente" o acordar otros medios de compartir mercados. Se alcanzaron acuerdos de este tipo para una amplia gama de productos: automóviles, acero y semiconductores, por ejemplo.

1.3 Acuerdo Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea

El compromiso de Ecuador en las negociaciones fue singular. Para comprender por qué su participación se vio obstaculizada, se debe considerar la situación política y económica que enfrentaba el país en ese momento, así como el histórico vínculo comercial del país con la UE.

En 2007, bajo la nueva administración recién inaugurada, y precisamente en medio de las negociaciones de EUCAN, Ecuador emprendió una amplia reforma política a través de una Asamblea Constituyente, que en 2008 creó una nueva Constitución que fue aprobada por Referéndum. El nuevo marco legal regula las relaciones internacionales de Ecuador así como su política comercial, y obliga al país a reorientar su relación

comercial con base en nuevos principios. En consecuencia, esta Constitución propuso una estrategia de desarrollo basada en una lógica diferente en lugar de mercantilista.

En este contexto, un acuerdo de libre comercio, como el que está negociando Colombia y Perú, era incompatible con las nuevas prioridades del Ecuador. El país preveía tener un acuerdo basado no en la competencia del mercado, sino en las complementariedades productivas, salvaguardando la producción nacional y dejando el espacio político necesario para incentivar ciertos sectores económicos priorizados.

De conformidad con la nueva Constitución, el Ecuador inició una nueva estrategia de inserción internacional, que prioritariamente establecía asociaciones con países de América Latina. En consecuencia, Ecuador se unió a la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA) junto con Venezuela, Cuba, Nicaragua y Bolivia. El ALBA previó su propio acuerdo comercial (Acuerdo comercial para nuestra gente, ALBA-TCP) basado en complementariedades productivas más que en ventajas comparativas. Este factor alejó a Ecuador de las negociaciones de la UE.

En la cuarta ronda de negociaciones en 2008, los países andinos cayeron en un punto muerto. Por un lado, Perú y Colombia persuadieron a la UE de continuar las negociaciones bilateralmente. Bolivia decidió abandonar el proceso y Ecuador se retiró en julio de 2009, argumentando sobre la disputa del banano contra la UE. De acuerdo a Fritz (2010) menciona que “el enigma se resolvió solo en diciembre de 2009, y terminó en un acuerdo entre las dos partes según las disposiciones de la OMC” (pág. 4).

Un acercamiento con la Unión Europea es aún más interesante para Ecuador ya que su economía ha sido particularmente dinámica y ha alcanzado una etapa superior de desarrollo en los últimos años. Sin embargo, Ecuador ha presentado sistemáticamente una balanza de pagos negativa y tiene una estructura de exportación concentrada, lo que ha complicado la gestión del sector externo en los últimos años.

La estructura de las exportaciones del Ecuador se concentra de manera importante en el petróleo y los productos primarios. El petróleo crudo (US \$ 6.550mn) representó el 34% de las exportaciones totales en 2015, seguido de banano (US \$ 3.270mn),

crustáceos (US \$ 2.270mn), pescado procesado (US \$ 942M) y flores cortadas (US \$ 760M). Del mismo modo, la concentración geográfica de las exportaciones es alta. Los Estados Unidos representan el 37% de las exportaciones de Ecuador, la Unión Europea y la Comunidad Andina representan respectivamente el 18% y el 9.5% de las exportaciones totales de Ecuador.

Ecuador se ha beneficiado significativamente del Reglamento SPG, con cerca del 60% de sus exportaciones a la UE siendo elegibles para aranceles preferenciales. Según la CEPAL, si el esquema SGP + expiró antes de la implementación del acuerdo comercial con la UE, las pérdidas en 2015 habrían sido de US \$ 200 millones. Esta evaluación es impugnada por la Federación Ecuatoriana de Exportadores (FEDEXPOR) que calculó esas pérdidas en US \$ 465.2 millones.

Ante esta situación, las negociaciones se reanudaron en 2012 bilateralmente para proporcionar a la industria exportadora ecuatoriana un marco legal estable a partir de 2017 y preservar el dinamismo de las exportaciones mostrado en años anteriores.

Dada la importancia del mercado europeo, el retorno de Ecuador a la mesa de negociaciones podría explicarse por la falta de alternativas. Con el potencial de perder un importante acceso al mercado de la UE, los industriales y productores agrícolas ecuatorianos se preocuparon cada vez más (Abad & Torres, 2017), lo que aumentó la presión sobre el Gobierno para cambiar su política comercial de forma pragmática.

Durante el primer semestre de 2014, se llevaron a cabo negociaciones para la celebración del Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y Ecuador en Bruselas y Quito. Su éxito se debió principalmente a la capacidad de respuesta de las autoridades ecuatorianas, explicado en gran medida por la próxima expiración del sistema SGP + en diciembre de 2014.

Productos ecuatorianos beneficiados por el acuerdo comercial con la UE

En la tabla 1 se presenta los principales productos ecuatorianos beneficiados por el acuerdo comercial con la UE, donde se puede observar que el banano y los camarones antes de la firma del acuerdo comercial con el SGP+ presentaban aranceles con

porcentajes de 3.6% y 14% respectivamente. A partir del año 2017 los productos anteriormente mencionados ingresan a la UE con arancel 0%.

Tabla 1.

Condiciones arancelarias de la UE sobre las principales exportaciones ecuatorianas

| | Sin SGP | SGP+ hasta el 2016 | Con el acuerdo comercial |
|--------------------|-----------|--------------------|--------------------------|
| Banano | \$175 ton | \$175 ton | \$75 ton (2020) |
| Camarones | 12% | 3.6% | 0% |
| Chocolates | 23% | 14% | 0% |
| Atún | 24% | 0% | 0% |
| Cortar flores | 12% | 0% | 0% |
| café | 9% | 0% | 0% |
| Brócoli | 14% | 0% | 0% |
| Plástico | 6.5% | 0% | 0% |
| Fabricantes | | | |
| Productos textiles | 12% | 0% | 0% |

Fuente: Comisión Europea

1.4 Intervalo de confianza para la diferencia entre dos medios

En muchos casos, un investigador es interesante para reunir información sobre dos poblaciones con el fin de compararlas. Como en la inferencia estadística para un parámetro de población, los intervalos de confianza y las pruebas de significación son herramientas estadísticas útiles para la diferencia entre dos parámetros de población.

Un intervalo de confianza para la diferencia entre dos medias especifica un rango de valores dentro del cual puede estar la diferencia entre los medios de las dos poblaciones. El intervalo de confianza para la diferencia entre dos medias contiene todos los valores de (-) (la diferencia entre los dos medios de población) que no serían rechazados en la prueba de hipótesis de dos lados es la siguiente:

$$H_0: \mu_1 = \mu_2 \text{ contra } H_a: \mu_1 \neq \mu_2 \text{ Es decir,}$$

$$H_0: \mu_1 - \mu_2 = 0 \text{ contra } H_a: \mu_1 - \mu_2 \neq 0$$

Si el intervalo de confianza incluye 0, podemos decir que no hay una diferencia significativa entre las medias de las dos poblaciones, en un nivel de confianza dado.

2. Diagnóstico

2.1 Tipo de estudio realizado

El tipo de estudio que se utilizó en el presente trabajo de investigación fue de tipo descriptivo debido a que busca conocer la opinión de los camaroneros acerca del sector en el que laboran se abordan temas como: el impacto exportador del sector camaronero para mejorar su productividad, en qué área económica o continente se exporta mayormente más el producto, si han percibido un mayor crecimiento en el sector camaronero hasta la actualidad, el momento más difícil con respecto a la producción, comercialización y exportación del camarón a países extranjeros, entre otros aspectos. Adicionalmente se analizaron datos del comportamiento de las exportaciones del camarón antes y después de la firma del acuerdo comercial con la Unión Europea y detallar si hubo una diferencia significativa entre dichas exportaciones.

2.2 Periodo y lugar donde se desarrolla la investigación

La investigación tuvo lugar en la ciudad de Guayaquil durante el mes de marzo del 2018 hasta el mes de mayo del mismo año.

2.3 Universo y muestra escogidos

Los datos empleados han sido obtenidos por dos fuentes la primera con la fuente primaria se encuestaron a empresas exportadoras de camarón y se usaron datos de fuente secundarias se usaron las exportaciones del camarón durante el periodo 2016 y 2017 a partir de la bases de datos del Banco Central del Ecuador.

En este sentido, la población son las empresas exportadoras de camarón según la Cámara Nacional de Acuicultura (2015) existe 43 empresas que se dedican a la exportación del camarón. Con respecto al muestreo al existir pocas compañías exportadoras se encuestó a todas para obtener resultados más representativos, siguiendo esta línea, no se usó una técnica de muestreo probabilístico sino se tomó a toda la población para encuestar.

2.4 Definición y comportamiento de las principales variables incluidas en el estudio

Variable dependiente:

Exportaciones de camarón: Son las ventas a la Unión Europea del camarón durante el periodo 2016-2017

Variable independiente

Acuerdo comercial Unión Europea: Es la eliminación de aranceles a productos ecuatorianos como el camarón que entró en vigencia en enero del año 2017.

2.5 Métodos empleados

El presente trabajo utilizó el método deductivo el cual es un procedimiento de razonamiento por el cual (1) aplicaciones concretas o consecuencias se deducen de los principios generales o (2) los teoremas se deducen de las definiciones y postulados. En este sentido, se parte de las teorías generales sobre el comercio, las cuales estipulan que aportan al crecimiento de una economía mientras se disminuyan las barreras arancelarias, estas teorías deben contrastarse en el sector del camarón ecuatoriano donde a raíz de la firma del acuerdo comercial con la UE se disminuyen los aranceles generando el aumento de las exportaciones del camarón.

2.6 Procedimientos aplicados

Como se mencionó anteriormente el presente trabajo de investigación utilizó dos fuentes de recolección de información la primaria se realizó la técnica de la encuesta a las empresas exportadoras del camarón con el objetivo de conocer sus percepciones acerca de las exportaciones del camarón ecuatoriano. En cuanto a la información obtenida del Banco Central del Ecuador se realizaron análisis de estadísticas descriptivas.

2.7 Procesamiento y análisis de la información

Las encuestas fueron realizadas de forma electrónica a las empresas exportadoras de camarón, de las 43 empresas que se les envió el cuestionario 3 de ellas no completaron el cuestionario y por ende se obtuvieron las respuestas de 40

camaroneras. Después se tabularon los resultados utilizando el programa de Excel y se presentaron los datos por medio de las tablas de frecuencia y gráficos de paste para representar la información.

Para el análisis estadístico se aplicaron datos como la media, varianza y la diferencia de medias emparejadas ya que sirve para comparar la media entre dos variables, es decir las exportaciones de camarón antes y después del acuerdo comercial con la UE el software que se utilizó fue el Microsoft Excel.

2.8 Encuesta realizada a trabajadores

1.- ¿Cree usted que es necesario tomar medidas cuantitativas que afinen un mejor balance en el impacto exportador del sector camaronero para mejorar su productividad socio económica?

Tabla 2.

Medidas cuantitativas en el impacto exportador del sector camaronero.

| INDICADORES | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------|------------|-------------|
| Si | 30 | 75% |
| No | 10 | 25% |
| Total | 40 | 100% |

Fuente: Base de datos de las Exportadoras Camaroneras

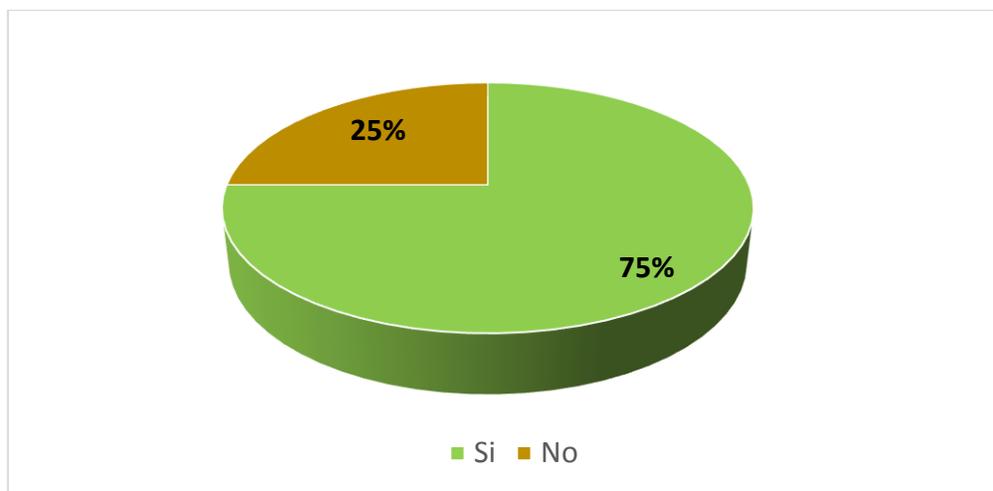


Figura 1. Medidas cuantitativas en el impacto exportador del sector camaronero.

Análisis:

Según los resultados obtenidos de la encuesta indica que el 75% cabe indicar que es factible tomar medidas preventivas ante tal magnitud de posibles mejoras en la exportación del camarón el otro 25% indicó que no lo ve necesario.

Conclusión:

Es por ende necesario realizar este tipo de métodos de manejo para evitar posibles riesgos de pérdida en el sector de exportación.

2.- ¿Cuántos años de actividad laboral tiene como trabajador usted en el área camaronera?

Tabla 3.
Actividad laboral en el área camaronera

| INDICADORES | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------|------------|-------------|
| 1- 5 Años | 5 | 13% |
| 2- 4 Años | 10 | 40% |
| 6- 8 Años | 25 | 63% |
| Total | 40 | 100% |

Fuente: Base de datos de las Exportadoras Camaroneras

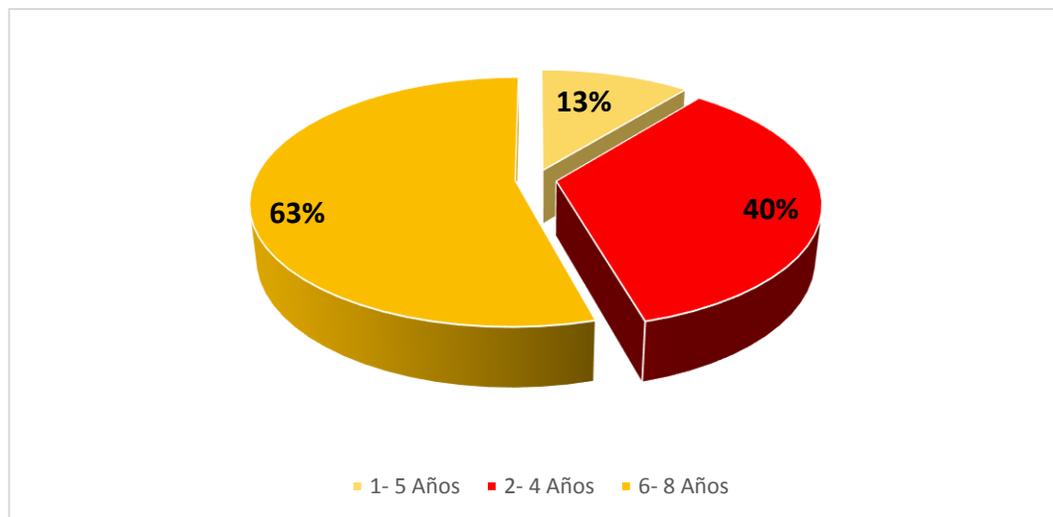


Figura 2. Actividad laboral en el área camaronera

Análisis:

De acuerdo a la segunda pregunta de la encuesta se puede observar que el 63% de los encuestados llevan laborando en un rango comprendido entre 6 a 8 años.

Conclusión:

De gran aporte que implica el llevar más años de trayectoria permite un mejor conocimiento del campo que se desempeña en vías de desarrollo y de dificultades del sector de exportación.

3.- ¿A qué continente se exporta mayormente más el producto?

Tabla 4.
Continente que se exporta mayormente

| INDICADORES | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------|------------|-------------|
| ASIA | 7 | 18% |
| OCEANÍA | 6 | 15% |
| EUROPA | 8 | 20% |
| AMÉRICA | 15 | 38% |
| ÁFRICA | 4 | 10% |
| Total | 40 | 100% |

Fuente: Base de datos de las Exportadoras Camaroneras

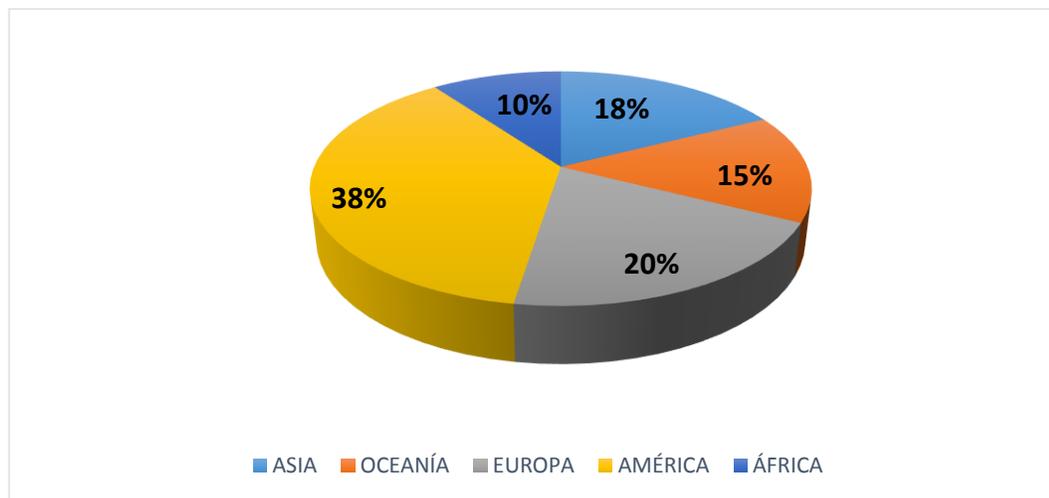


Figura 3. Continente que se exporta mayormente

Análisis:

En la tabla 4 se presentan los resultados de la pregunta 3 de la encuesta en donde el 38% de los encuestados mencionaron que su producto se dirige a América, el 20% mencionaron a Europa, el 18% Asia, el 15% Oceanía y el 10% se lo exporta al continente africano.

Conclusión:

Es debidamente acentuado que américa comanda como potencia de exportación debido a su diversidad de producción y consumo que permite una amplia gama de venta.

4.- ¿Ha percibido un mayor crecimiento de la actividad productiva del sector camaronero hasta la actualidad?

Tabla 5.
Crecimiento de la actividad productiva del sector camaronero

| INDICADORES | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------|------------|-------------|
| Si | 35 | 88% |
| No | 5 | 13% |
| Total | 40 | 100% |

Fuente: Base de datos de las Exportadoras Camaroneras

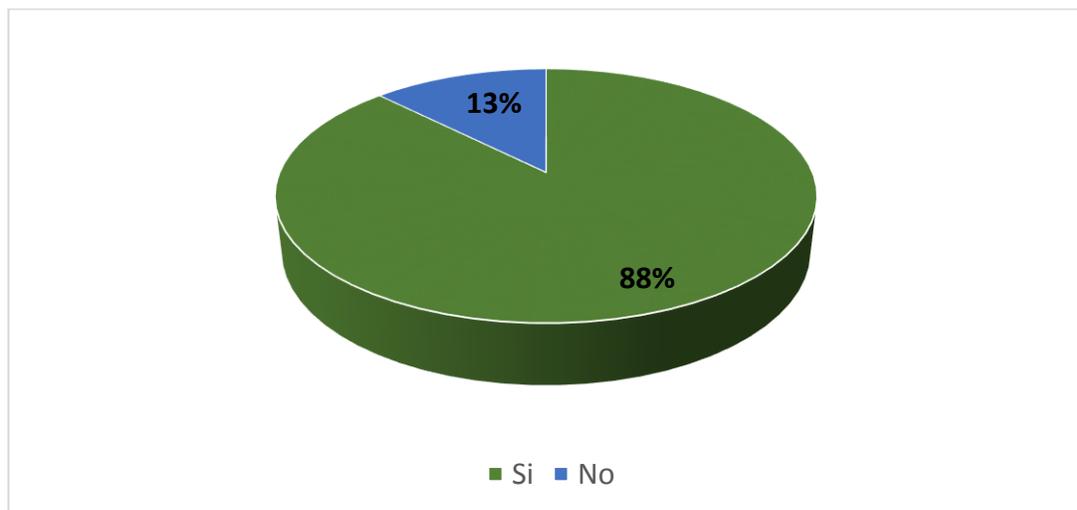


Figura 4. Crecimiento de la actividad productiva del sector camaronero

Análisis:

La pregunta 4 se les consulto a los encuestados sobre el crecimiento del sector en donde el 88% de las personas han mencionado que si hubo un incremento en la actividad camaronera mientras que el resto opine lo contrario.

Conclusión:

Concluyentemente se estipula que la producción de exportación va en aumento debido a la gran demanda del camarón debidamente tratado en el país.

5.- ¿Cuál fue el año más difícil con respecto a la producción, comercialización y exportación del camarón a países extranjeros?

Tabla 6.

Año más difícil con respecto a la producción, comercialización y exportación del camarón

| INDICADORES | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------------|-------------------|-------------------|
| 2010-2011 | 14 | 35% |
| 2012-2013 | 3 | 8% |
| 2014-2015 | 5 | 13% |
| 2016-2017 | 18 | 45% |
| Total | 40 | 100% |

Fuente: Base de datos de las Exportadoras Camaroneras

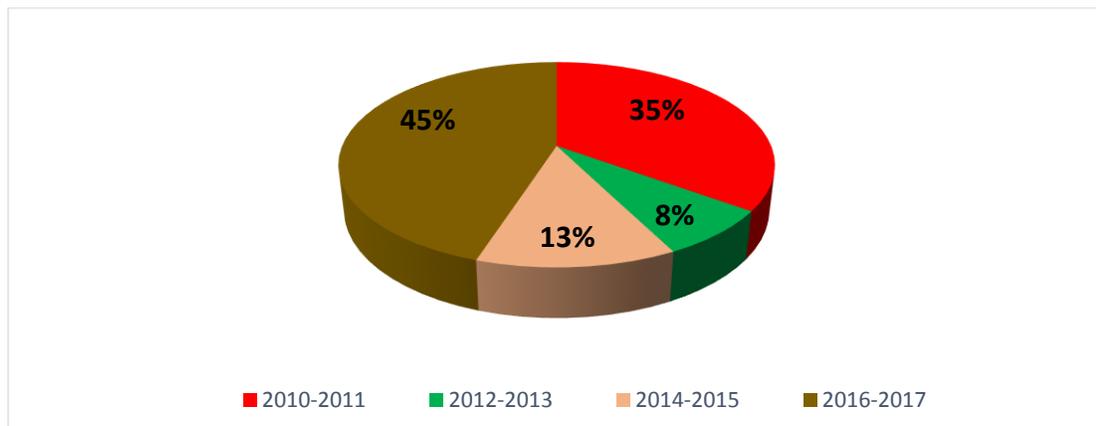


Figura 5. Año más difícil con respecto a la producción, comercialización y exportación del camarón

Análisis:

A los encuestados se les consultó sobre el año donde atravesaron mayores problemas en su actividad camaronera. En este sentido, el 45% de las personas que participaron en la encuesta manifestaron que fue durante los años 2016 y 2017, el 35% eligió el periodo comprendido entre el 2010 y 2011, el 13% señaló el periodo 2014-2015 y el 8% escogió el periodo 2012-2013.

Conclusión:

Cabe indicar que este tipo de dificultad se pudo controlar gracias al efectivo accionar de prevención de plagas para el tratado del camarón.

6.- ¿Cuál cree que fue la causa del desnivel de la producción y comercialización del camarón?

Tabla 7.

Desnivel de la producción y comercialización del camarón

| INDICADORES | Frecuencia | Porcentaje |
|--|------------|-------------|
| Las plagas que atacaron a inicios del 2008 | 24 | 60% |
| La falta de apoyo hacia el sector camaronero | 14 | 35% |
| Desconocen | 2 | 5% |
| Total | 40 | 100% |

Fuente: Base de datos de las Exportadoras Camaroneras

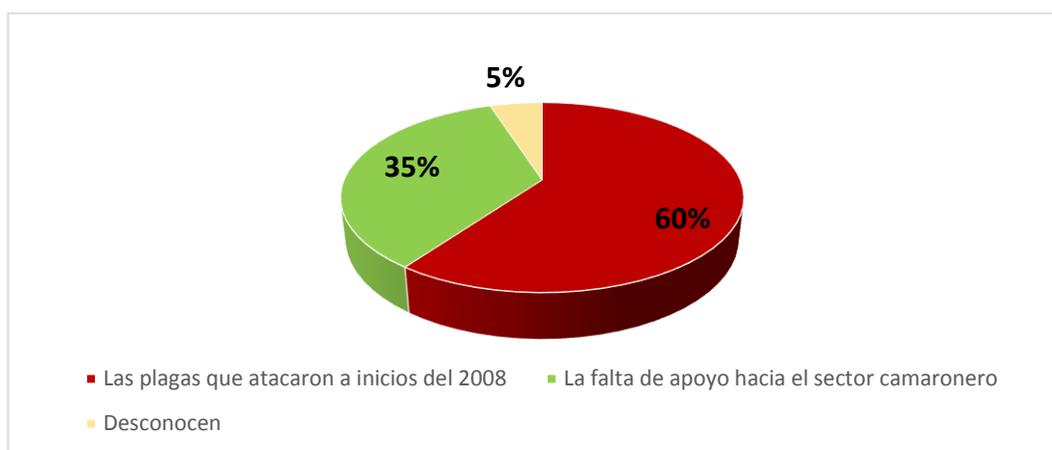


Figura 6. Desnivel de la producción y comercialización del camarón

Análisis:

Los resultados sobre las causas de la baja producción y ventas del camarón se presentan en la tabla 7 donde el 60% de los encuestados eligieron la opción de las plagas, el 35% señalaron como principal responsable a la ausencia de soporte al sector del camarón y finalmente el 5% desconocen la causa de la baja producción y exportación del camarón.

Conclusión:

De tal forma que se produjo una desventaja bajando la producción de la exportación lo cual se debió corregir para seguir evitando más pérdidas a futuro.

7.- ¿Cómo sostuvieron el descenso de comercialización de camarón durante las épocas difíciles?

Tabla 8.

Sostuvieron el descenso de comercialización

| INDICADORES | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------------|------------|-------------|
| Baja de precios | 35 | 88% |
| Desconocer | 5 | 13% |
| Total | 40 | 100% |

Fuente: Base de datos de las Exportadoras Camaroneras

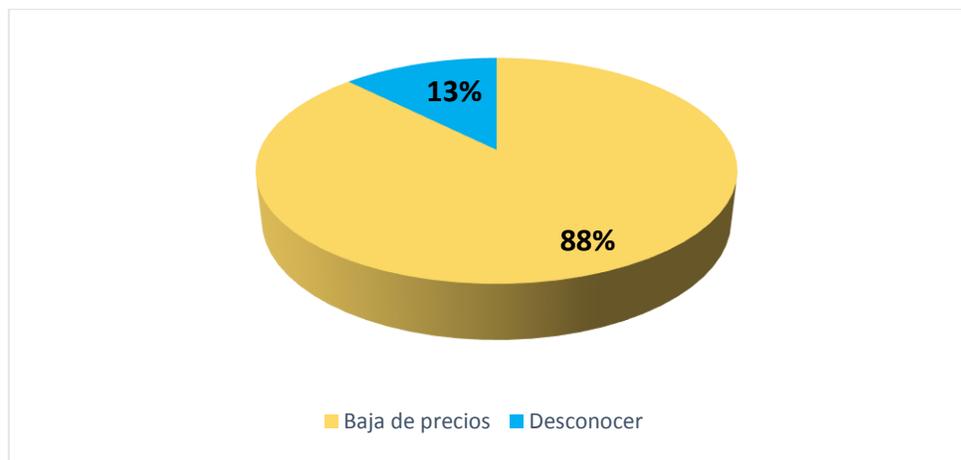


Figura 7. Sostuvieron el descenso de comercialización

Análisis:

Una de las principales medidas para mitigar la baja producción y venta del camarón fue la disminución de los precios de los productos así lo indicaron el 88% de los encuestados mientras que el resto desconoce qué acciones se tomaron para contrarrestar la crisis.

Conclusión:

Por este tipo de situaciones se tomó medida de protocolo que permitan mantener un óptimo desempeño en las exportaciones.

8.- ¿Considera usted que la implementación de las estrategias de comercio exterior ha aportado en el crecimiento de las ventas del camarón?

Tabla 9.

Las estrategias de comercio exterior han aportado en el crecimiento

| INDICADORES | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------|------------|-------------|
| Si | 25 | 63% |
| No | 15 | 38% |
| Total | 40 | 100% |

Fuente: Base de datos de las Exportadoras Camaroneras

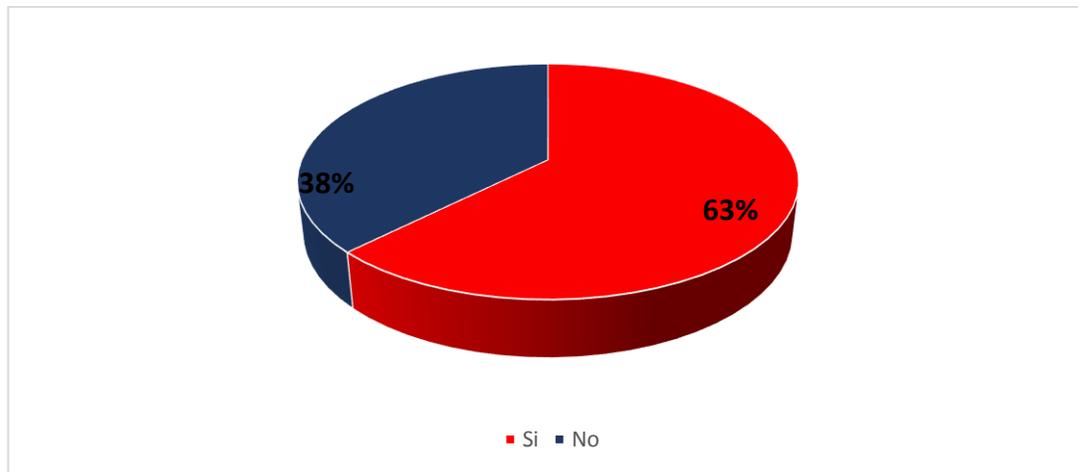


Figura 8. Las estrategias de comercio exterior han aportado en el crecimiento

Análisis:

El crecimiento de la actividad productiva del sector camaronero hasta la actualidad según los encuestados es percibido en un 95% por los empleados sean estos los de mayores años de actividad laboral como los de menos.

Conclusión:

Dado dicho caso se establece parámetros que dan como resultado un mejor desarrollo técnicamente progresivo.

9.- ¿Ha observado alguna práctica desleal?

Tabla 10.
Práctica desleal

| INDICADORES | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------|------------|-------------|
| Si | 8 | 20% |
| No | 32 | 80% |
| Total | 40 | 100% |

Fuente: Base de datos de las Exportadoras Camaroneras

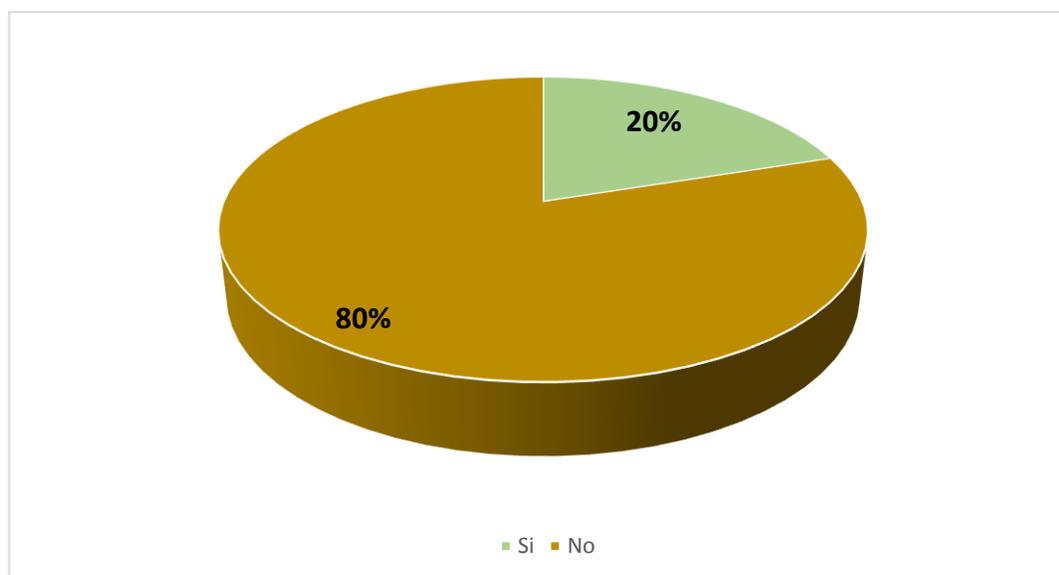


Figura 9. Práctica desleal

Análisis:

De los datos obtenidos de la encuesta realizada se puede constatar que el 20% ha visto poner en práctica este tipo de acciones, que han llevado a un déficit mayor que los demás años.

Conclusión:

Tomar medidas drásticas y sancionar este tipo de irregularidades que restringen el progreso de producción camaronera.

3. Resultados y Propuesta de la investigación

En la presente sección se detallan los resultados del impacto del acuerdo comercial firmado entre la Unión Europea y el Ecuador en el sector camaronero durante los años 2016 y 2017.

Tabla 11

Participación de exportaciones en la Unión Europea en toneladas (2016)

| Países 2016 | Toneladas(miles de toneladas) | Participación |
|--------------|-------------------------------|---------------|
| Bélgica | 90 | 1.3% |
| Chipre | 78 | 1.1% |
| España | 1905 | 27.7% |
| Francia | 2149 | 31.3% |
| Italia | 2471 | 35.9% |
| Países Bajos | 159 | 2.3% |
| Reino Unido | 23 | 0.3% |

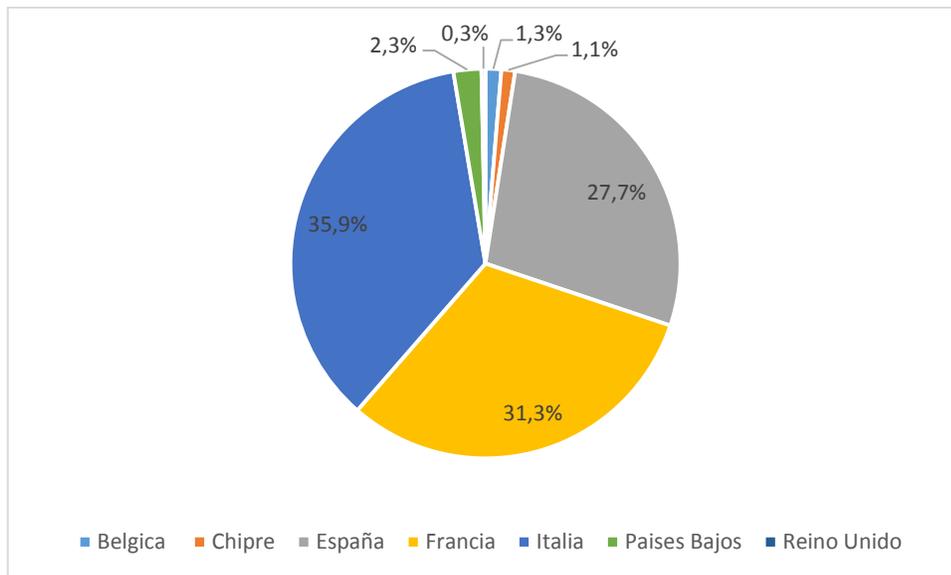


Figura 10 Participación de exportaciones en la Unión Europea en toneladas (2016)

En la tabla 11 se presenta los principales destinos de las exportaciones del camarón en toneladas durante el año 2016 en donde los principales países donde se exporta el camarón son Italia con una participación del 35.9%, seguido por Francia con un 31.3%, España con 27.7%, después los Países Bajos con 2.3%, a continuación se encuentra Bélgica con 1.3%, Chipre ocupa el penúltimo puesto con 1.1% y el Reino Unido con 0.3%.

Tabla 12

Participación de exportaciones en la Unión Europea en FOB (2016)

| | FOB (miles de dólares) | Participación |
|--------------|------------------------|---------------|
| Bélgica | \$ 562.32 | 1.2% |
| Chipre | \$ 524.94 | 1.1% |
| España | \$13,303.96 | 27.3% |
| Francia | \$12,886.09 | 26.5% |
| Italia | \$20,076.54 | 41.2% |
| Países Bajos | \$ 1,134.13 | 2.3% |
| Reino Unido | \$ 184.26 | 0.4% |

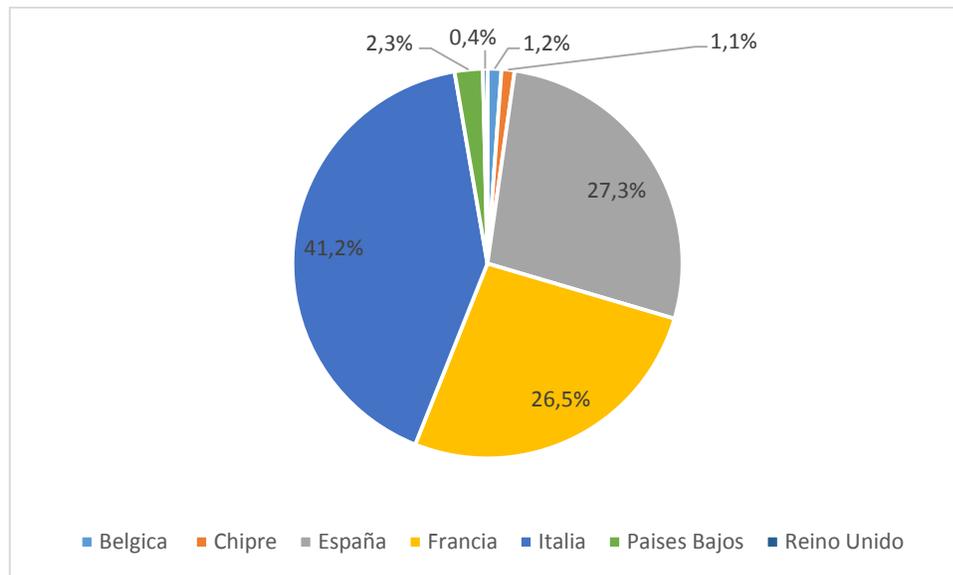


Figura 11 Participación de exportaciones en la Unión Europea en FOB (2016)

En la tabla 12 se presenta los principales destinos de las exportaciones del camarón en valores FOB durante el año 2016 y al igual que en el análisis de las toneladas Italia mantiene como principal destino para el camarón con una participación del 41.2%, seguido por España con un 27.3%, Francia con 26.5%, después los Países Bajos con 2.3%, a continuación se encuentra Bélgica con 1.2%, Chipre ocupa el penúltimo puesto con 1.1% y el Reino Unido con 0.4%.

Tabla 13

Participación de exportaciones en la Unión Europea en toneladas (2017)

| | Toneladas (miles de toneladas) | Participación |
|--------------|--------------------------------|---------------|
| España | 1731 | 26.6% |
| Francia | 1307 | 20.1% |
| Grecia | 24 | 0.4% |
| Italia | 3147 | 48.3% |
| Lituania | 36 | 0.5% |
| Países Bajos | 95 | 1.5% |
| Reino Unido | 174 | 2.7% |

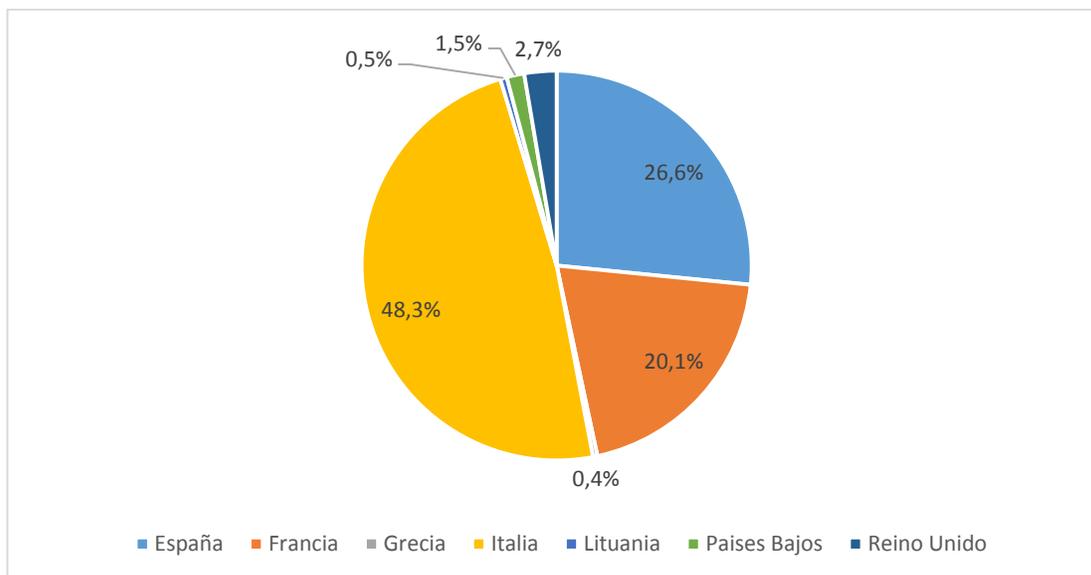


Figura 12 Participación de exportaciones en la Unión Europea en toneladas (2017)

En la tabla 13 se presenta los principales destinos de las exportaciones del camarón en toneladas durante el año 2017 año en donde entra en vigencia el acuerdo comercial y se mantiene Italia como el socio que más demanda el camarón ecuatoriano con una participación del 48.3%, seguido por España con un 26.6%, Francia con 20.1%, después el Reino Unido con 2.7%, a continuación se encuentra los Países Bajos con 1.5%, Lituania con 0.5% y finalmente Grecia con 0.4%.

Tabla 14

Participación de exportaciones en la Unión Europea en FOB (2017)

| | FOB (miles de dólares) | Participación |
|--------------|------------------------|---------------|
| España | \$11,893.42 | 24.8% |
| Francia | \$ 7,869.30 | 16.4% |
| Grecia | \$ 180.24 | 0.4% |
| Italia | \$25,552.81 | 53.2% |
| Lituania | \$ 158.36 | 0.3% |
| Países Bajos | \$ 1,099.47 | 2.3% |
| Reino Unido | \$ 1,261.31 | 2.6% |

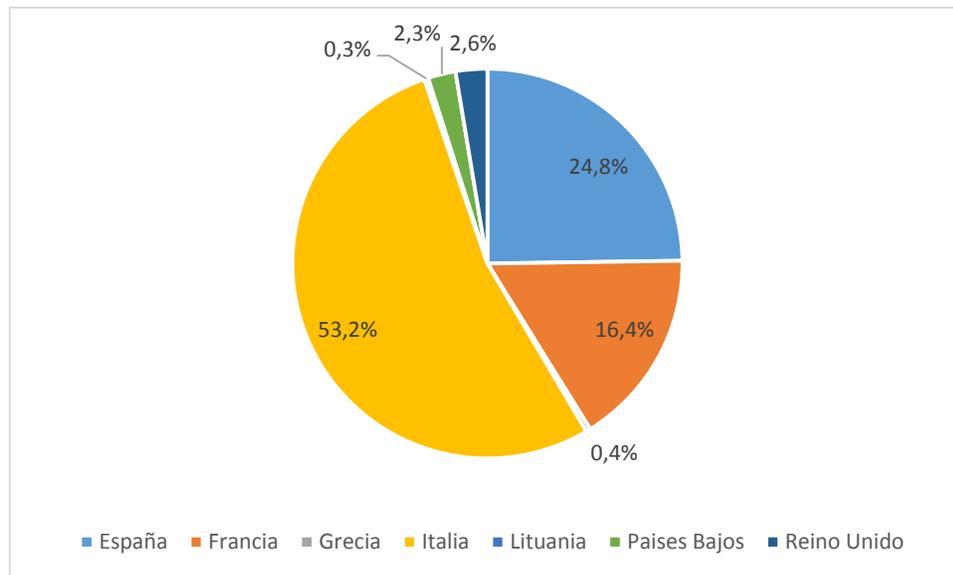


Figura 13 Participación de exportaciones en la Unión Europea en FOB (2017)

En la tabla 14 se presenta los principales destinos de las exportaciones del camarón en FOB durante el año 2017 en donde se puede ver y se mantiene Italia como el socio que más demanda el camarón ecuatoriano con una participación del 53.2%, seguido por España con un 24.8%, Francia con 16.4%, después el Reino Unido con 2.6%, a continuación se encuentra los Países Bajos con 2.3%, Lituania con 0.5% y finalmente Grecia con 0.4%.

Tabla 15
Evolución de las exportaciones de camarón en toneladas (2017)

| Meses | 2016 (miles de toneladas) | 2017 (miles de toneladas) | Variación |
|------------|---------------------------|---------------------------|-----------|
| Enero | 266 | 602 | 126% |
| Febrero | 407 | 577 | 42% |
| Marzo | 401 | 501 | 25% |
| Abril | 435 | 606 | 39% |
| Mayo | 315 | 641 | 103% |
| Junio | 509 | 453 | -11% |
| Julio | 913 | 320 | -65% |
| Agosto | 705 | 471 | -33% |
| Septiembre | 821 | 502 | -39% |
| Octubre | 1072 | 701 | -35% |
| Noviembre | 670 | 476 | -29% |
| Diciembre | 362 | 624 | 73% |
| Total | 573 | 539 | -6% |

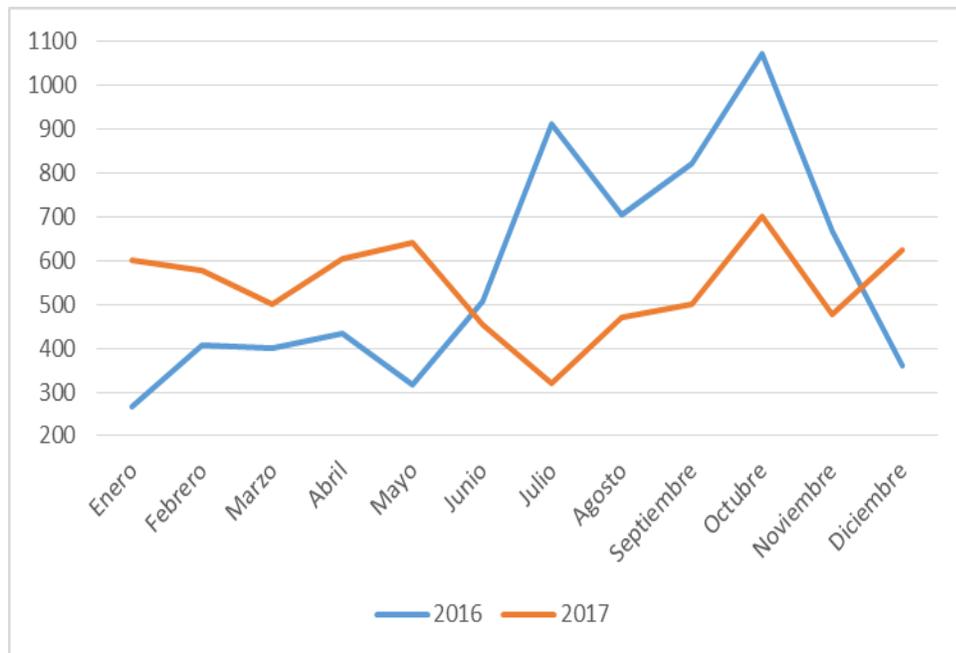


Figura 14 Evolución de las exportaciones de camarón en toneladas (2017)

La evolución de las exportaciones mensuales de camarón en toneladas antes de la vigencia del acuerdo comercial y cuando ya entra en vigor se presenta en la tabla 15 donde desde los meses de enero a mayo crecieron a una tasa promedio mensual del 67% en comparación al año 2016. Sin embargo, durante los meses junio a diciembre las exportaciones decrecieron a una tasa mensual del 20%. Dejando como resultado que las exportaciones a nivel anual decrecieron en un 6%.

Tabla 16
Evolución de las exportaciones de camarón en FOB (2017)

| Meses | 2016 (miles de dólares) | 2017 (miles de dólares) | Variación |
|------------|-------------------------|-------------------------|-----------|
| Enero | \$ 1,601.28 | \$ 4,021.96 | 151% |
| Febrero | \$ 2,471.57 | \$ 3,975.57 | 61% |
| Marzo | \$ 2,594.11 | \$ 3,677.34 | 42% |
| Abril | \$ 2,630.04 | \$ 4,546.93 | 73% |
| Mayo | \$ 1,929.65 | \$ 5,409.92 | 180% |
| Junio | \$ 3,451.78 | \$ 3,472.89 | 1% |
| Julio | \$ 7,060.07 | \$ 2,192.70 | -69% |
| Agosto | \$ 5,203.27 | \$ 3,288.89 | -37% |
| Septiembre | \$ 5,640.98 | \$ 3,439.10 | -39% |
| Octubre | \$ 7,649.69 | \$ 4,989.72 | -35% |
| Noviembre | \$ 5,060.14 | \$ 3,637.89 | -28% |
| Diciembre | \$ 3,379.66 | \$ 4,986.10 | 48% |
| Total | \$ 4,056.02 | \$ 3,969.92 | -2% |

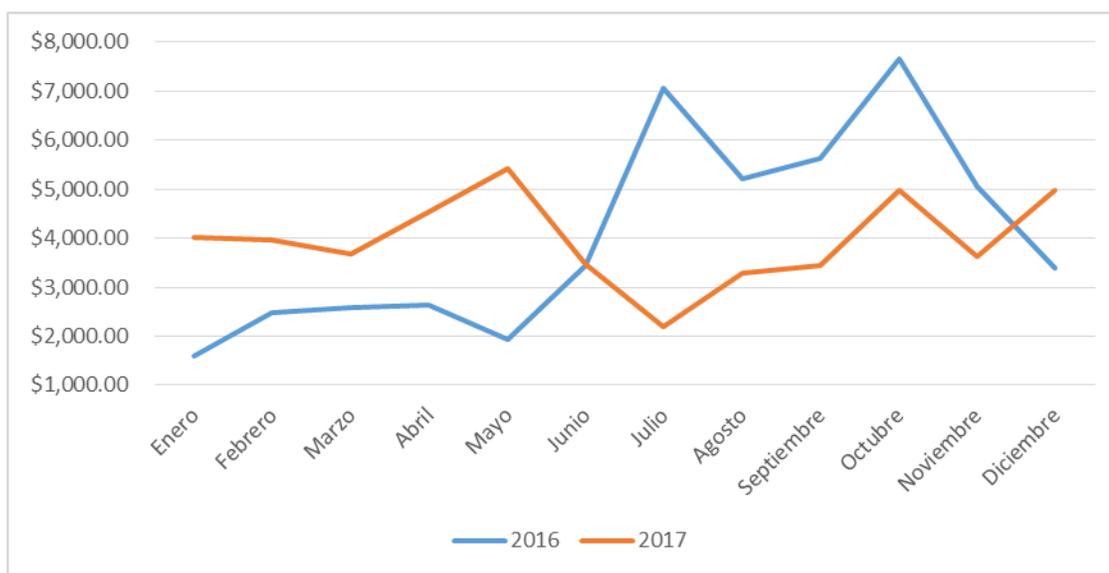


Figura 15 Evolución de las exportaciones de camarón en FOB (2017)

La evolución de las exportaciones mensuales de camarón en FOB antes de la vigencia del acuerdo comercial y cuando ya entra en vigor se presenta en la tabla 16 donde desde los meses de enero a junio crecieron a una tasa promedio mensual del 85% en comparación al año 2016. Sin embargo, durante los meses julio a diciembre las exportaciones decrecieron a una tasa mensual del 27%. Dejando como resultado que las exportaciones a nivel anual decrecieron en un 2%.

Tabla 17

Prueba t para medias de dos muestras emparejadas en toneladas (2017 en miles de toneladas)

| Estadísticas | 2016 | 2017 |
|---------------------------------------|---------|-------|
| Media | 573 | 539 |
| Varianza | 67060 | 10949 |
| Observaciones | 12 | 12 |
| Coeficiente de correlación de Pearson | -0.2825 | |
| Diferencia hipotética de las medias | 0 | |
| Grados de libertad | 11 | |
| Estadístico t | 0.38 | |
| P(T<=t) una cola | 0.36 | |
| Valor crítico de t (una cola) | 1.80 | |
| P(T<=t) dos colas | 0.71 | |
| Valor crítico de t (dos colas) | 2.20 | |

Para determinar si el acuerdo comercial tuvo un impacto significativo en las exportaciones del camarón ecuatoriano se realizó la prueba t para medias de dos muestras emparejadas. En este sentido, en la tabla 17 se muestran los resultados y se puede observar que en el año 2016 la media de las exportaciones en toneladas es de 573 mil toneladas de camarón mientras que en el 2017 las exportaciones disminuyeron su promedio a 539 mil toneladas, varianzas de 67060 para el 2016 y de 10949 para el 2017 y con un coeficiente de correlación de Pearson negativo del 0.28.

Con los datos anteriormente mencionados se puede realizar la prueba de hipótesis donde la hipótesis nula es que no existe diferencia de medias y la alternativa es que si existe. En este contexto, se observa un valor p de 0.71 superando al valor crítico de 0.05 por lo que no se rechaza la hipótesis nula y se concluye que no hay diferencia de medias en las exportaciones de camarón medido en toneladas.

Los resultados sugieren que durante el periodo 2016 al 2017 no hubo un impacto significativo en las exportaciones a la Unión Europea a raíz de la firma del acuerdo comercial a nivel de exportaciones por toneladas.

Tabla 18

Prueba t para medias de dos muestras emparejadas en toneladas (2017 en miles de dólares)

| Estadísticas | 2016 | 2017 |
|---------------------------------------|-------------|-------------|
| Media | \$ 4,056.02 | \$ 3,969.92 |
| Varianza | 4075104 | 802626 |
| Observaciones | 12.00 | 12 |
| Coeficiente de correlación de Pearson | -0.38 | |
| Diferencia hipotética de las medias | 0.00 | |
| Grados de libertad | 11.00 | |
| Estadístico t | 0.12 | |
| P(T<=t) una cola | 0.45 | |
| Valor crítico de t (una cola) | 1.80 | |
| P(T<=t) dos colas | 0.91 | |
| Valor crítico de t (dos colas) | 2.20 | |

En la tabla 18 se puede observar que en el año 2016 la media de las exportaciones en FOB es de \$4,056.02 de camarón mientras que en el 2017 las exportaciones disminuyeron su promedio a \$3,969.92, varianzas de 4075104 para el 2016 y de 802626 para el 2017 y con un coeficiente de correlación de Pearson negativo del 0.38.

Se observa un valor p de 0.91 superando al valor crítico de 0.05 por lo que no se rechaza la hipótesis nula y se concluye que no hay diferencia de medias en las exportaciones de camarón medido en FOB.

Los resultados sugieren que durante el periodo 2016 al 2017 no hubo un impacto significativo en las exportaciones a la Unión Europea a raíz de la firma del acuerdo comercial a nivel de exportaciones por valores FOB.

Los precios son un determinante de la demanda del camarón, en este sentido, en la tabla 19 se observa la evolución de los precios del camarón y se puede determinar que en el año 2017 los precios eran superiores a los del año 2016 durante los meses de enero hasta septiembre ya para el mes de octubre hasta diciembre del año 2017 los precios del camarón eran inferiores en comparación al año anterior.

Tabla 19
Evolución de precios del camarón

| Meses | 2016 | 2017 |
|------------|-------|-------|
| Enero | 10.47 | 13.41 |
| Febrero | 10.8 | 13.64 |
| Marzo | 10.67 | 13.78 |
| Abril | 10.53 | 13.78 |
| Mayo | 10.47 | 14.29 |
| Junio | 10.47 | 14.86 |
| Julio | 10.47 | 14.73 |
| Agosto | 10.84 | 12.84 |
| Septiembre | 11.88 | 12.13 |
| Octubre | 12.29 | 11.95 |
| Noviembre | 12.49 | 12.17 |
| Diciembre | 13.2 | 12.24 |

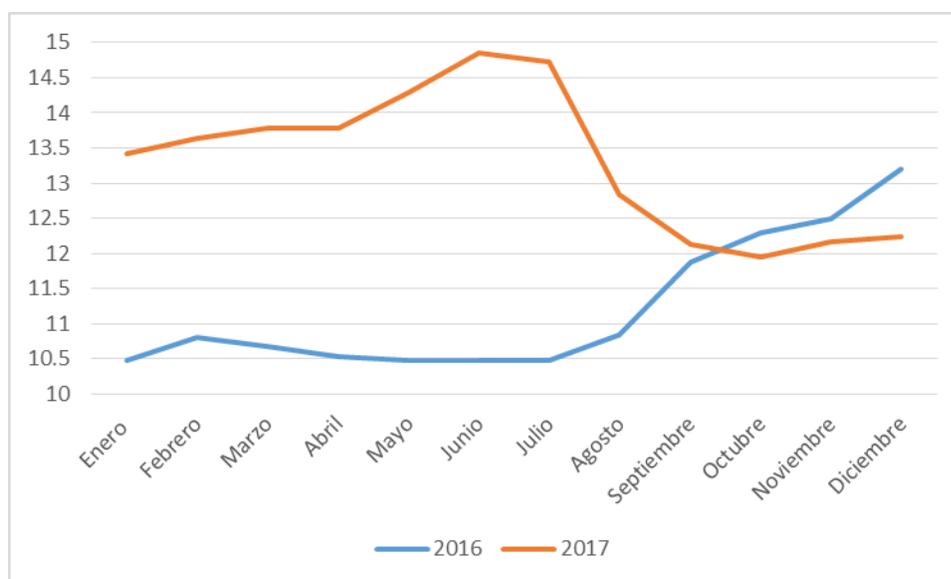


Figura 16 Evolución de precios del camarón

3.1 Impactos futuros del acuerdo comercial con la Unión Europea

A pesar de que en un año las exportaciones de camarón se hayan reducido esto no implica que el acuerdo comercial no impacte de forma positiva al sector camaronero en el largo plazo. Este acuerdo comercial vuelve a poner a Ecuador en igualdad de condiciones con sus competidores tradicionales como es el caso de: Perú y Colombia,

y también Centroamérica, especialmente teniendo en cuenta la potencial oferta de exportación del camarón ecuatoriano.

Ecuador fue el primer país sudamericano en comercializar camarones; sin embargo, el camarón de Ecuador ingresa a E.U. anteriormente se enfrentaba a un arancel del 3.4 por ciento. Con ese arancel desaparecido, los productores de camarón del país están ansiosos por seguir desarrollando su posición como el mayor exportador mundial de este marisco.

Los principales mercados para el camarón de Ecuador son Asia, Estados Unidos, América Latina y E.U. El clima favorable de Ecuador permite a los productores alcanzar 3.5 cosechas por año, mientras que su atención a la calidad del producto, la sostenibilidad y la rastreabilidad, hacen que el país sea una excelente opción para los compradores globales. Muchos de sus productos de camarón están certificados como orgánicos por Naturland y cultivados en Aquaculture Stewardship Council y Global G.A.P. estándares.

El impacto del trato ha sido instantáneo. En los primeros seis meses de 2017, las exportaciones no petroleras de Ecuador a la UE aumentaron un 14,95% en valor (a US \$ 1.600 millones de dólares) y un 12,33% en volumen (a 1,4 millones de toneladas), en comparación con el mismo período de 2016, según el Banco Central de Ecuador. Exportaciones comprendidas: productos agrícolas y no agrícolas, tales como camarones, alimentos procesados y alimentos enlatados.

Según el acuerdo, también se espera que aumente el volumen de exportación de frutas exóticas, nichos y productos no tradicionales de Ecuador. Inicialmente, sin embargo, los camarones experimentarán el beneficio principal gracias a los cambios en el sistema de aranceles y cuotas.

Este año, el arancel de importación de banano ecuatoriano que ingresa a la UE es de 97 euros por tonelada métrica. El próximo año se reducirá a € 90, y en 2019 disminuirá a € 83. A partir de 2020, bajará a € 75 por tonelada métrica.

Al mismo tiempo, la cuota anual de volumen aumentará de 1.801.788 toneladas en 2017 a 1.888.127 toneladas en 2018, antes de aumentar a 1.957.500 toneladas en 2019. En 2020, no habrá ninguna cuota.

El cronograma está diseñado para permitir que la competencia (América Latina, África y Asia) aumente su capacidad, y para que los importadores de Europa planifiquen cómo equilibrarán las diferentes importaciones.

Del mismo modo, anticipándose al acuerdo comercial, los proveedores de camarón ecuatoriano han comenzado a invertir en nuevas tecnologías, procesos de producción, logística y distribución. Un nuevo modelo de producción de valor agregado y servicios de logística está surgiendo como resultado.

Las empresas ecuatorianas entendieron la necesidad de reducir la distancia entre el productor y el comprador, por lo que avanzan hacia la cadena de valor especialmente en el sector camaronero, están estableciendo empresas de logística de empresas conjuntas con firmas locales en sus mercados finales para tener un mejor control de la cadena de valor de sus productos".

3.2 Oportunidades generales

Con el acuerdo comercial vigente, ProEcuador se concentra en encontrar más socios y compradores con los cuales expandir y diversificar las exportaciones. Para productos convencionales como el camarón, la agencia apunta a oportunidades en Europa central y oriental, respaldada por la expansión a la región de operadores logísticos holandeses, españoles y británicos.

Mientras tanto, en Europa occidental ProEcuador anticipa una participación creciente de productos pequeños y de nicho, y frutas que tradicionalmente no están asociadas con la producción comercial en Ecuador.

Bajo el acuerdo comercial, ProEcuador también está viendo una inserción muy interesante del camarón proveniente de pequeñas y medianas empresas para

satisfacer la creciente demanda, especialmente en Escandinavia y el Reino Unido, de productos que cumplan con requisitos específicos.

El aumento de la apertura comercial conduce a un mayor grado de competencia, lo que implica que las empresas del Ecuador y las empresas de terceros países compiten entre sí. Excepto en el caso de las medidas proteccionistas, las empresas menos productivas salen del mercado.

Si bien el crecimiento generado por los acuerdos comerciales aumenta los presupuestos públicos que podrían invertirse en la protección del clima, también pueden minimizar la calidad de los bienes, el consumidor y la protección de la salud, y los estándares sociales y ambientales, debido a las normas más bajas.

3.3 Beneficios del acuerdo comercial de la UE

La literatura académica destaca tres beneficios principales del comercio, de los cuales dos contribuyen directa e indirectamente a beneficiar a los consumidores europeos y su bienestar:

- Disminución de los precios para la misma gama de productos (directa);
- Aumento en la variedad de productos (directo);
- Incremento en la tasa de crecimiento (indirecta).

La mayor competencia engendrada por los TLC reduce el precio de los bienes, ya que las importaciones nuevas y mayores incentivan a las empresas camaroneras ecuatorianas a ajustar su política de precios y hacer que su producción sea más eficiente y, por lo tanto, menos costosa. Por ejemplo, pueden invertir más en investigación y desarrollo (I + D). Por lo tanto, la creación de los acuerdos comerciales podría, en ciertos casos, aumentar el poder adquisitivo del consumidor ecuatoriano debido al aumento de ventas en la Unión Europea. Además, los acuerdos comerciales pueden ayudar a romper los monopolios, lo que también lleva a una disminución en los precios de los productos.

Conclusiones

El objetivo del presente trabajo de investigación es analizar el impacto del acuerdo comercial con la UE en el sector camaronero Ecuatoriano en los años 2016 y 2017 para ello se han obtenido los siguientes resultados:

- Se analizó los distintos marcos teóricos relacionados con las definiciones de los acuerdos comerciales con el fin de estudiar cuales son los beneficios como lo son: el crecimiento económico, un clima empresarial más dinámico, menor gasto del gobierno, inversión extranjera directa, aumento de recursos locales de las empresas y transferencia de tecnologías. Sin embargo, se ha visto también las limitaciones que acarrea un acuerdo comercial como el aumento de la subcontratación laboral, robo de propiedad intelectual, deshacerse de las industrias nacionales, pobres condiciones de trabajo, degradación de los recursos naturales, destrucción de culturas nativas e ingresos fiscales reducidos.
- Se analizó la situación actual de las exportaciones del camarón ecuatoriano en la Unión Europea y se ha determinado que sus principales destinos son: Italia, Francia y España países que acaparan casi el 95% de la exportaciones del camarón.
- El acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea entró en vigencia en enero del 2017 y se puede observar que han decrecido las exportaciones tanto en toneladas como en valores FOB en un 6% y 2% respectivamente. Se ha realizado la prueba de diferencia de medias para comparar los promedios de las exportaciones de camarón antes del acuerdo y después de el para determinar si hay una diferencia estadística. En este sentido, el teste determino que no existe diferencia significativa. Por lo que en el corto plazo se puede decir que el acuerdo comercial no ha tenido un impacto significativo en el sector camaronero ecuatoriano.

Recomendaciones

Se recomienda que Ecuador diversifique sus exportaciones de camarón a más países que componen la Unión Europea como Alemania donde es una de las principales potencias y no se ha exportado el camarón durante el periodo de estudio. Además de países como Austria, Republica Checa, Polonia, entre otros que pueden ser mercados potenciales para el camarón ecuatoriano.

Se recomienda extender el análisis de tiempo del tratado multipartes con la Unión Europea a 5 años ya que los verdaderos impactos se los ven en el largo plazo donde se espera un incremento significativo de las exportaciones del camarón ecuatoriano.

Finalmente se recomienda extender el análisis hacia los demás productos tradicionales y no tradicionales del Ecuador con el objetivo de determinar cuáles sectores se deben fomentar en el mercado europeo.

Bibliografía

- Abad, J., & Torres, P. (2017). *Assessing the accession of Ecuador to the Multiparty Andean- EU Trade Agreement*. Working paper.
- Bieler, A., Ciccaglione, B., Hilary, J., & Lindberg, I. (2016). *Free trade and transnational labour*. Londres: Routledge.
- Bouza, R., & Zelicovich, J. (2014). La Organización Mundial de Comercio, los acuerdos mega-regionales y los usos estratégicos del regionalismo. *Estudios de Economía Aplicada*.
- Cámara Nacional de Acuicultura. (2015). *COMERCIO EXTERIOR*. Obtenido de Cámara Nacional de Acuicultura: <http://www.cna-ecuador.com/comercioexterior-informacion>
- El Comercio. (22 de Enero de 2016). UE dará a Ecuador 32 millones de euros en apoyo presupuestario hasta 2017. *Diario El Comercio*.

- Fritz, T. (2010). *The Second Conquest: The EU Free Trade Agreement with Colombia and Peru*. Berlin: Forschungs- und Dokumentationszentrum Chile-Lateinamerika – FDCL e.V.
- Jang, D., Patel, A., & Dufwenberg, M. (2017). *Agreements with Reciprocity: Co-financing and MOUs*.
- Lester, S., Mercurio, B., & Bartels, L. (2016). *Bilateral and regional trade agreements: Commentary and analysis (Vol. 1)*. Cambridge : Cambridge University Press.
- Lux, M. (2017). Book Review: The Relationship of WTO Law and Regional Trade Agreements in Dispute Settlement. From Fragmentation to Coherence, by Malebakeng Agnes Forere, Global Trade Law Series Volume 50.(Kluwer Law International, Alphen aan den Rijn. 2015). *Global Trade and Customs Journal*, 12(7), 323-323.
- McGovern, E. (2018). *International trade regulation (Vol. 2)*. Topsham: Globefield Press.
- Mendoza, M. (2017). El camarón se consolida como el principal producto de exportación. *Revista Líderes*.
- Ministerio del Exterior. (2016). *Ministerio del Exterior*. Obtenido de Acuerdo Multipartes UE - Ecuador : <https://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2014/09/UE-INFORME-SOBRE-NEGOCIACIONES-FORMATO.pdf>
- Organización Mundial del Comercio. (25 de Abril de 2018). *Antidumping, subvenciones, salvaguardias: casos imprevistos, etc*. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/agrm8_s.htm
- Organización Mundial del Comercio. (25 de Abril de 2018). *Regional trade agreements and preferential trade arrangements*. Obtenido de https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/rta_pta_e.htm

Pardo, G. (2014). *Acuerdos comerciales y aspectos relacionados con el comercio exterior*. Bogotá: Editorial Universidad del Rosario.

Quispe, V. (2014). *Normas de origen: Aplicación comparativa en acuerdos comerciales*. España: Editorial EAE.

Sentery, K. (2014). *Prospects for market diversification in SADC for selected South African agricultural and food products*. Stellenbosch: Stellenbosch University.