



**Pontificia Universidad Católica del Ecuador
Sede Ibarra**

ESCUELA DE NEGOCIOS Y COMERCIO INTERNACIONAL

INFORME FINAL DEL PROYECTO

TEMA:

“ACUERDO MULTIPARTES ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y ECUADOR: ANÁLISIS DEL IMPACTO EN LA ASOCIACIÓN DE COMERCIALIZACIÓN Y EXPORTACIÓN DE BANANO (ACORBANEC) DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS, EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, EN LOS AÑOS 2017- 2018”

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:
INGENIERÍA EN NEGOCIOS Y COMERCIO INTERNACIONAL**

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN
Políticas macro, meso y micro económicas a nivel nacional e internacional

**AUTORAS: KATHERINE HIDALGO RIVADENEIRA
SHIRLEY MISHHELL ITURRIAGA HURTADO**

ASESORA: MGS. ESTHELA ALFONSINA ANDRADE ORTEGA

IBARRA, SEPTIEMBRE – 2019

Ibarra, 17 de septiembre de 2019

Mgs. Esthela Alfonsina Andrade Ortega
ASESORA

CERTIFICA:

Haber revisado el presente informe final de investigación, el mismo que se ajusta a las normas vigentes en la Escuela de Negocios y Comercio Internacional (ENCI), de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ibarra (PUCESI); en consecuencia, autorizo su presentación para los fines legales pertinentes.



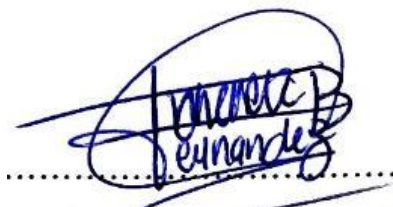
Mgs. Andrade Ortega Esthela Alfonsina
C.C.: 1002158648

PÁGINA DE APROBACIÓN DEL TRIBUNAL

El jurado examinador, aprueba el presente informe de investigación en nombre de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ibarra (PUCESI):



(f):
Mgs. Esthela Alfonsina Andrade Ortega
C.C.: 100215864-8



(f):
Mgs. María Francisca Fernández Badillo
C.C.: 060414534-2



(f):
Mgs. Yolanda Liliana Bejarano Muñoz
C.C.: 100200693-8

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS

Yo KATHERINE HIDALGO RIVADENEIRA, declaro conocer y aceptar la disposición del Art. 165 del Código Orgánico de la Economía Social de los Conocimientos, Creatividad e Innovación, que manifiesta textualmente: “Se reconoce facultad de los autores y demás titulares de derechos de disponer de sus derechos o autorizar las utilidades de sus obras o prestaciones, a título gratuito u oneroso, según las condiciones que determinen. Esta facultad podrá ejercerse mediante licencias libres, abiertas y otros modelos alternativos de licenciamiento o la renuncia”.

Ibarra, 17 de septiembre de 2019



.....

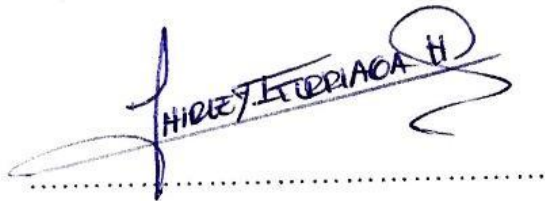
KATHERINE HIDALGO RIVADENEIRA

C.C.: 100279417-8

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS

Yo SHIRLEY MISHELL ITURRIAGA HURTADO, declaro conocer y aceptar la disposición del Art. 165 del Código Orgánico de la Economía Social de los Conocimientos, Creatividad e Innovación, que manifiesta textualmente: “Se reconoce facultad de los autores y demás titulares de derechos de disponer de sus derechos o autorizar las utilidades de sus obras o prestaciones, a título gratuito u oneroso, según las condiciones que determinen. Esta facultad podrá ejercerse mediante licencias libres, abiertas y otros modelos alternativos de licenciamiento o la renuncia”.

Ibarra, 17 de septiembre de 2019

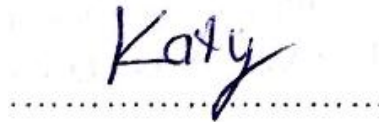


SHIRLEY MISHELL ITURRIAGA HURTADO

C.C.: 100477228-9

AUTORÍA

Yo, KATHERINE HIDALGO RIVADENEIRA, portadora de la cédula de ciudadanía N° 100279417-8, declaro que la presente investigación es de total responsabilidad de las autoras, y eximo expresamente a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ibarra de posibles reclamos o acciones legales.

A handwritten signature in black ink that reads "Katy". The signature is written in a cursive style and is positioned above a horizontal dotted line.

KATHERINE HIDALGO RIVADENEIRA

C.C.: 100279417-8

AUTORÍA

Yo, SHIRLEY MISHHELL ITURRIAGA HURTADO, portador de la cédula de ciudadanía N° 100477228-9, declaro que la presente investigación es de total responsabilidad de las autoras, y eximo expresamente a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ibarra de posibles reclamos o acciones legales.



SHIRLEY MISHHELL ITURRIAGA HURTADO

C.C.: 100477228-9

AGRADECIMIENTO

Shirley M. Iturriaga H.

A Dios, por darme la sabiduría, responsabilidad y fortaleza para la culminación de esta etapa personal y profesional de mi vida.

A nuestra asesora, Mgs. Alfonsina Andrade, por su guía y comprensión a lo largo del proceso de esta investigación.

Al Esp. Diego F. Montenegro A. Mgs, por su guía, comprensión, paciencia, entrega y valiosos consejos en la elaboración de este trabajo de investigación.

A la Asociación de Comercialización y Exportación de Banano (ACORBANEC) por su disposición y entrega de información requerida para lograr los objetivos trazados al principio de este proyecto de investigación.

DEDICATORIA

Shirley Iturriaga H.

Dedico este trabajo a mi madre, padre, hermanos Jonathan y Fernando, a mis abuelitos Carlos, Mery y Teresita, por ser los pilares fundamentales de mi vida, los que han guiado mis pasos desde pequeña y han sido el principal impulso de mi vida y de mi carrera; tíos y tías, de manera especial a mi tío Edison Alexander, por su apoyo, guía y consejos a lo largo de mi vida personal y profesional. A mis hermanas y hermanos de corazón que han estado apoyándome constantemente en mi vida y en esta etapa (C, K, S, G, J) y a todos aquellos que indirectamente han sido parte de este proceso.

INDICE DE CONTENIDO

PORTADA.....	i
CERTIFICACIÓN DEL ASESOR.....	ii
PÁGINA DE APROBACIÓN DEL TRIBUNAL.....	iii
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS.....	iv
AUTORÍA.....	vi
AGRADECIMIENTO.....	viii
DEDICATORIA.....	ix
ÍNDICE DE CONTENIDO.....	x
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xiii
ÍNDICE DE TABLAS.....	xiv
RESUMEN.....	xv
ABSTRACT.....	xvi
INTRODUCCIÓN.....	xvii
1. ESTADO DEL ARTE	1
1.1. ORIGEN	1
1.1.2. INSTITUCIONES Y ORGANISMOS DE LA UNIÓN EUROPEA	4
1.1.3. EL PAPEL DE LA UNIÓN EUROPEA EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.....	6
1.2. SITUACIÓN DE LA PRODUCCIÓN BANANERA ECUATORIANA	12
1.2.1. ORIGEN DEL BANANO.....	12
1.2.2. PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DEL BANANO CON LA UNIÓN EUROPEA	17
1.2.3. CONFLICTO ENTRE EL ECUADOR Y LA UNIÓN EUROPEA EN EL SECTOR BANANERO.....	20
1.2.4. BALANZA COMERCIAL UNIÓN EUROPEA – ECUADOR	23
1.3. INFLUENCIA DEL SECTOR BANANERO EN LA ECONOMÍA ECUATORIANA.....	26
1.4. OTROS ACUERDOS INTERNACIONALES	31
1.4.1. TRATADO DE LIBRE COMERCIO	31
1.4.2. COMUNIDAD ANDINA (CAN)	33
1.4.3. MERCADO COMÚN DEL SUR (MERCOSUR)	34
1.4.4. ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN (ALADI)	35
1.4.5. UNIÓN DE NACIONES SURAMERICANAS (UNASUR)	36
1.4.6. ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE COMERCIO (EFTA).....	36
1.4.7. ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICO (OCDE).....	37

1.4.8.	ACUERDO CON REINO UNIDO	38
1.5.	ACUERDO MULTIPARTES ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y ECUADOR.....	39
1.5.1.	CARACTERÍSTICAS DEL ACUERDO.....	41
2.	MATERIALES Y MÉTODOS	50
3.	RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	53
3.1.	ANÁLISIS.....	71
4.	CONCLUSIONES.....	77
5.	RECOMENDACIONES.....	78
6.	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	79
7.	CERTIFICACIÓN ANTIPLAGIO.....	88
8.	ANEXOS.....	89
	Anexo I. Anteproyecto	89
	Anexo II. Evidencias Fotográficas	117
	Anexo III. Formato de Encuestas.....	119
	Anexo IV. Formato de Entrevista	122

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Principales socios comerciales, UE-28, 2007-2017 (miles de millones de Euros)	8
Figura 2. Principales destinos de las exportaciones ecuatorianas 2016 (Porcentaje)	24
Figura 3. Comportamiento de las exportaciones (FOB) a enero 2018	25
Figura 4. Ranking productos de exportación no petrolera por iniciales destinos enero 2018 con respecto al año anterior (2017).....	26
Figura 5. Exportaciones Petroleras y No Petroleras correspondientes al período ene-ago 2018.....	29
Figura 6. Barreras arancelarias a la exportación hacia Reino Unido	39
Figura 7. Evolución de las exportaciones ecuatorianas de banana hacia la Unión Europea.....	73

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Instituciones y Organismos de la Unión Europea.....	5
Tabla 2. Principales países exportadores e importadores de la Unión Europea (28) correspondientes al año 2017.....	8
Tabla 3. Producción bananera en el Ecuador.....	15
Tabla 4. Principales países exportadores de banano a nivel mundial (2018)	16
Tabla 5. Estructura Productiva del Banano en el Ecuador.....	30
Tabla 6. Evolución de Exportaciones Ecuatorianas de Banano expresadas en cajas de 18.14kg	72

RESUMEN

El presente proyecto de investigación analiza el impacto del Acuerdo Multipartes en el sector bananero del país. Se realizaron entrevistas y encuestas a los miembros de la Asociación de Comercialización y Exportación de Banano Ecuatoriano (ACORBANEC), las mismas que se complementaron con información documental, datos y cifras de exportaciones de este producto hacia Europa. Se ha visto que, a pesar del corto tiempo de la firma del Acuerdo hasta el presente, se están dando resultados positivos para el sector bananero.

Pese a ello, este sector registra algunas debilidades que debe superar para poder hacer frente a otros competidores en el mercado europeo. Se considera también que es necesario que desde el Estado ecuatoriano se establezcan nuevas normativas y aranceles que le permitan hacer frente en el mercado europeo a otros competidores principalmente Colombia y establecer una competitividad internacional inigualable.

Palabras Clave: Acuerdo Multipartes, Unión Europea, sector bananero, exportaciones, resultados positivos, competitividad internacional.

ABSTRACT

This research project analyzes the impact of the Multipart Agreement in the banana sector of the country. Interviews and surveys were conducted with the members of the Association of Marketing and Exportation of Ecuadorian Banana, which were complemented with documentary information, data and figures for exports of this product to Europe. It has been seen that, despite the short time of signing the Agreement until now, positive results are being produced for the banana sector.

Despite this, this sector registers some weaknesses that it must overcome in order to face other competitors in the European market. It is also considered that it is necessary that from the Ecuadorian State new regulations and tariffs be established that allow it to deal with other competitors, mainly Colombia, in the European market and establish unmatched international competitiveness.

Key Words: Multipart Agreement, European Union, banana sector, exports, positive results, international competitiveness.

INTRODUCCIÓN

Durante algunos años, el Ecuador buscó firmar un Acuerdo Comercial con la Unión Europea para abrirse más competitivamente con sus productos en este mercado. El presente trabajo de investigación analiza el impacto del Acuerdo Multipartes entre el Ecuador y la Unión Europea en el Sector bananero del país. En vista de lo amplio que es este sector hemos escogido como caso de estudio a la Asociación de Comercialización y Exportación de Banano Ecuatoriano (ACORBANEC) con sus socios pertenecientes a la provincia del Guayas, ciudad de Guayaquil.

Entre las principales razones por las que se eligió realizar este análisis y aún más en esta Asociación, es porque agrupa a los productores más vulnerables del sector, en sí, medianos empresarios, aquellos que presentan obstáculos para lograr desarrollarse productivamente en la actividad comercial, ya sea internamente, como también con legislaciones extranjeras.

Para su estudio se utilizó instrumentos de medición cuantitativos y cualitativos, encuesta y entrevista, respectivamente, a través de una muestra selectiva de socios para que, mediante su opinión, enfoque, experiencia; nos arroje información verídica de la situación comercial de la Asociación frente a la firma de este Acuerdo Comercial con la Unión Europea, y de esta manera determinar si su entrada en vigencia tiene un impacto, en el sector bananero ecuatoriano, positivo o negativo.

Para realizar esta investigación nos guiamos con siguientes objetivos:

Objetivo General

Analizar el impacto de la firma del Acuerdo Multipartes en la Asociación de Comercialización y Exportación de Banano (ACORBANEC) de la provincia del Guayas, en la ciudad de Guayaquil en los años 2017-2018.

Objetivos Específicos

1. Identificar aspectos positivos y negativos del acuerdo comercial multipartes de la Unión Europea frente al sector bananero ecuatoriano.
2. Determinar dentro del acuerdo los factores que influyen en la producción bananera, en las 12 empresas de Guayas, que son parte de la ACORBANEC.
3. Analizar la variación de cifras en cuanto a la exportación de banano en los años 2017 y 2018, desde que rige el acuerdo, en relación con el año 2016.
4. Explicar por qué el acuerdo Multipartes influyó en el incremento de las exportaciones de banano hacia la UE.

Se ha utilizado las siguientes variables de investigación:

Variable Independiente: Acuerdo Comercial Multipartes firmado entre Ecuador y la Unión Europea.

Variable Dependiente: Exportaciones de banano.

Hemos podido evidenciar que el ingreso del banano ecuatoriano a países miembros de la Unión Europea, luego de la firma de este Acuerdo a pesar de las ventajas que ha representado también presenta ciertas desventajas frente a sus principales competidores tales como lo son Colombia, Guatemala y Costa Rica, que, al igual que Ecuador; posee un acuerdo con este bloque económico, en vista que sus precios de mercado son mucho menores que el ecuatoriano.

1. ESTADO DEL ARTE

1.1. ORIGEN

La Unión Europea es una comunidad económica y política, constituida en valores de democracia, libertad, respeto a los Derechos Humanos y Estado de derecho¹. Esta fue concebida con la finalidad de terminar con disputas ocurridas tras la II Guerra Mundial, caracterizada principalmente por la victoria de los Aliados², la caída de las Potencias Eje³, la destrucción de los imperios de ultramar europeos y el levantamiento de dos nuevas grandes potencias (Unión Soviética junto con aliados del Pacto de Varsovia⁴ y la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN)). Al finalizar la Segunda Guerra Mundial (2 de septiembre de 1945), el continente europeo formó parte de un segundo plano en ámbitos internacionales, mientras salía a flote la hegemonía de Estados Unidos y la URSS. A partir de este escenario, Europa occidental toma conciencia con respecto a su futuro.

Ante el panorama devastador que enfrentaba la Europa de la posguerra y la dificultad europea para hacer frente a los pagos de deuda, en 1948, desde los Estados Unidos, se lanzó un ambicioso programa para el rescate de Europa, el *European Recovery Program*, conocido como Plan Marshall (*Learn Europe*, s.f.), cuyo principal objetivo era eludir la recesión económica americana debido a los inconvenientes financieros de los países europeos tras la Segunda Guerra Mundial junto con su contingente de impago hacia Estados Unidos. En cuanto para el buen funcionamiento económico se inauguró en 1948, la Organización Europea para la Cooperación Económica, conocida como la OECE, para finalmente denominarse lo que se conoce hoy como la OCDE o la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico desde 1961. Para la gestión de los fondos se creó la *Organización Europea para la Cooperación Económica*

¹ **Estado de Derecho:** países donde rige una Constitución, que contiene leyes, normativas y reglamentos.

² Los Aliados fueron los países opuestos oficialmente a las Potencias del Eje durante la Segunda Guerra Mundial conformado por la República de China, Polonia, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, Tercera República Francesa, Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas y Estados Unidos de Norteamérica.

³ Las Potencias del Eje estuvo integrado y liderado por Alemania, el Imperio de Japón y el Reino de Italia, con la ayuda de otros países.

⁴ El Pacto de Varsovia fue un acuerdo de cooperación militar cuyo objetivo era contrarrestar la amenaza de la OTAN y el rearme de la República Federal Alemana.

(*OECE*) en 1948, que pasará a denominarse Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) a partir de 1961 (Universidad de Lleida; Universitat Oberta de Catalunya, 2018).

Por otra parte, “La reconciliación franco-alemana fue vista como el primer desafío a la hora de establecer una paz duradera en Europa y como base para una mayor colaboración entre los países europeos. Robert Schumann, uno de los considerados padres de la Unión Europea actual, estableció este requisito para poder arrancar el proceso de integración europea” (Learn Europe, s.f.). Este progreso frente a la rivalidad franco-alemana fue ciertamente, el inicio al proceso de integración y construcción europea, todo esto mediante la firma del Tratado del Eliseo⁵ (22 de enero de 1963) entre el Canciller alemán Konrad Adenauer y el presidente francés Charles de Gaulle.

Con esta base y con el paso de los años, la Unión Europea ha perfeccionado un sistema jurídico y político, conocido como el comunitario europeo, que se gobierna por mecanismos y procedimientos de funcionamiento internos como lejos, que han evolucionado a lo largo de su historia hasta conformar un sistema de régimen híbrido⁶ transnacional. El modelo es muy difícil de homologar por la naturaleza y constitución de cada Estado miembro, pero hay puntos de encuentro sólidos que fortalecen la cooperación multilateral. Cabe indicar que uno de los pilares de la consolidación de este modelo es la institucionalidad, integrada por varios organismos de carácter supranacional, regidos por una dinámica de integración regional muy acentuada.

1.1.1. EVOLUCIÓN

El principal anhelo de la Unión Europea siempre fue el de terminar todos los conflictos existentes tras la Segunda Guerra Mundial. Como primer paso de alianzas económicas y políticas de sus países, para 1950, es la creación de la Comunidad Europea del Carbón y del

⁵ Tratado de Eliseo fue un tratado de amistad entre Francia y Alemania para poner fin a sus disputas.

⁶ Los regímenes híbridos son aquellos que se caracterizan por una combinación de elementos democráticos y autoritarios.

Acero (CECA) con sus seis pioneros (Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y Países Bajos). Para el año de 1957, se firma el conocido Tratado de Roma constituyendo así la Comunidad Económica Europea (CEE) (Unión Europea, 2018).

En los años de 1960 la economía, entre otras cosas, fue favorecida debido a que los países miembros de la UE dejaron de percibir derechos de aduana a través de las transacciones comerciales. Para mayo de 1968 ocurrió la “revuelta estudiantil” sucedida en París en donde se da la concepción de la frase “Prohibido prohibir” reivindicando cambios sociales y hábitos de vida vinculada a la llamada “generación del 68” (Unión Europea, 2018).

Nuevos miembros se adhieren a la Unión Europea, los países de Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido para el 1 de enero de 1973. La principal razón por la cual se dio lugar a la crisis energética y económica en Europa fue debido a la guerra árabe-israelí en el mismo año. Con la política regional de la Unión Europea da comienzo a la transferencia de importantes cantidades de dinero para así fomentar la creación de fuentes de empleo y el mejoramiento de las infraestructuras de los sectores más pobres. La democracia se hace presente para el año de 1979 mediante dos aspectos, la primera el sufragio universal en la elección del Parlamento Europeo, y por último, en disposiciones de protección al medio ambiente (Unión Europea, 2018).

Grecia se convierte en el décimo miembro de la Unión Europea para el año de 1981 y, cinco años después se adhiere España y Portugal. Un suceso importante ocurre en 1986, la firma del Acta Única Europea constituyendo una base para la eliminación de obstáculos al libre comercio de mercancías, dando origen así al “mercado único”. La caída del muro de Berlín (9 de noviembre de 1989) produce una alianza importante para unificar el territorio europeo entre las dos Alemanias, este y oeste, para octubre de 1990 (Unión Europea, 2018).

Para culminar la construcción del mercado único en la década de 1990 se da origen a las “cuatro libertades” de circulación: capital, servicios, mercancías y personas. De igual manera se firman dos tratados: el Tratado de Maastricht en 1993, el Tratado de Ámsterdam en 1999 y el acuerdo de Schengen, permitiendo el ingreso progresivo de ciudadanos sin la necesidad de un

pasaporte. Finalizando este período ingresan Austria, Finlandia y Suecia (Unión Europea, 2018).

Como un método de unión económica, se crea una moneda común para la región, el euro. Para inicios del siglo XXI, se destacan tres sucesos importantes: el ingreso de diez nuevos países a la Unión Europea más Bulgaria y Rumanía (2007), las divisiones políticas entre Europa del Este y del Oeste y el más importante, la firma del Tratado de Lisboa aportando institucionalismo moderno y eficiente, ratificado por todos los países miembros antes de su entrada en vigencia para 2009 (Unión Europea, 2018).

La unión bancaria se estableció para hacer frente a las dificultades de la inseguridad y desconfianza al sector bancario, todo esto apoyado por la Unión Europea. Para 2013, Croacia se convierte en su 28° miembro de la Unión Europea (Unión Europea, 2018).

1.1.2. INSTITUCIONES Y ORGANISMOS DE LA UNIÓN EUROPEA

La Unión Europea al estar constituida por 28 Estados Miembros, tiene propiedades particulares en su ordenamiento y funcionamiento interno como también al relacionamiento externo. El organismo tiene aquellas competencias que le han sido delegadas por los Estados Miembros regidos por un sistema interno en régimen de democracia representativa.

Desde el Ministerio de Relaciones Exteriores, Unión Europea y Cooperación (2018), se afirma que:

Los principales agentes de este sistema institucional son, por una parte, el Consejo Europeo y, por otra, las Instituciones: el Parlamento Europeo, la Comisión Europea, el Consejo de la Unión Europea, el Tribunal de Justicia y el Tribunal de Cuentas. Estas Instituciones se ven también asistidas por diversos órganos tales como el Comité de Regiones, Comité Económico y Social, Banco Europeo de Inversiones y el Banco Central Europeo (Gobierno de España).

En efecto, las instituciones son sistemas cuya parte de su poder radica en que sus actos

están considerados adecuados por la sociedad, por lo que a menudo no se ponen en cuestión ni se evalúa su eficacia o su adecuación (Cruz Suárez, Prado Román, & Díez Martín, 2013). Las instituciones de una sociedad tienen un alto grado de estabilidad, y ello las convierte en el principal mecanismo para el bienestar social.

Tabla 1: Instituciones y Organismos de la Unión Europea

INSTITUCIÓN U ORGANISMO	FUNCIÓN
Parlamento Europeo	Los 705 diputados al Parlamento Europeo, elegidos en los 28 Estados miembros representan a los ciudadanos europeos. El Parlamento y el Consejo ejercen la potestad legislativa en igualdad de condiciones, tomando decisiones conjuntas (Ministerio de Asuntos Exteriores, s.f.).
Consejo Europeo	Es el principal órgano decisorio de la Unión, integrado por los 28 Jefes de Estados y el presidente de la Comisión Europea. Su función es dotar a la UE de impulso político en cuestiones fundamentales y establecer las prioridades generales del Bloque. El Consejo ejerce funciones de orientación política general y de representación exterior, y nombra a los jefes de las altas instituciones constitucionales (Ministerio de Asuntos Exteriores, s.f.).
Consejo de la Unión Europea	Representa a los gobiernos de cada uno de los Estados miembros, que comparten su Presidencia con carácter rotatorio (con la entrada en vigor del Tratado de Lisboa se estableció la figura del Trío de Presidencias (Ministerio de Asuntos Exteriores, s.f.))
Comisión Europea o Colegio de Comisarios	Representa el interés común de la UE, y es el principal órgano ejecutivo. Aplica el Derecho de la Unión, supervisa su cumplimiento y ejecuta sus políticas, y a ella corresponde en exclusiva la iniciativa legislativa ante el Parlamento y la Comisión; sus miembros son nombrados por los gobiernos nacionales (Ministerio de Asuntos Exteriores, s.f.).
Tribunal de Justicia de la Unión Europea	Ejerce las labores jurisdiccionales supremas en el sistema jurídico comunitario. Está compuesto por un Juez de cada país miembro y asistido por 11 abogados generales, un secretario y asistentes (Ministerio de Asuntos Exteriores, s.f.).
Tribunal de Cuentas	Supervisa y controla el buen funcionamiento y la adecuada administración de las finanzas y de los fondos comunitarios (Ministerio de Asuntos Exteriores, s.f.).
Banco Central Europeo	Dirige y aplica la política monetaria única de la zona euro (Ministerio de Asuntos Exteriores, s.f.).
Organismos Interinstitucionales	Desempeñan funciones especializadas en representación de la sociedad civil, sector empresarial y los asalariados;

así como proyectos de inversión y ayuda a pequeñas empresas, entre otros (Ministerio de Asuntos Exteriores, s.f.).

Fuente: (Ministerio de Asuntos Exteriores, s.f.)
Elaborado por: Katherine Hidalgo y Shirley Iturriaga

La Unión Europea cuenta con un método de integración único en el mundo, para su efecto, el establecimiento paulatino de instituciones y/o organismos autónomos significaron el eje fundamental, para que los mismos figuren como la representación tanto para intereses civiles como para nacionales y comunitarios. Como se puede inferir, el objetivo de Europa en el siglo XXI es el de ofrecer estabilidad a sus ciudadanos, prosperidad y paz; velar por que sus habitantes sientan seguridad; fomentar un progreso económico y social sostenible; de igual manera el hacer frente a cualquier reto que la globalización pretenda, pero, sobre todo, el resguardar la pluralidad étnica de Europa (Gobierno de España, s.f.).

Palmer, Biggart & Dick (2008) sugieren que “Una institución es una forma estable de organizar la actividad humana y, por lo tanto, relativamente perdurable, porque los actores relevantes lo consideran adecuado, particularmente los que tienen más poder.”.

1.1.3. EL PAPEL DE LA UNIÓN EUROPEA EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

Al referirse al comercio internacional, Requena T. Raúl, expresa: “Es básicamente la generación de riqueza en base a la producción e intercambio internacional” (Requena Tarazona, 2015). Por su parte, Asenet Guevara Z., hace referencia a la importancia del comercio internacional, manifestando que:

El desarrollo económico en lo que respecta al comercio internacional se refiere a una sociedad donde las exportaciones e importaciones y, sobre todo, las primeras tienen un porcentaje de participación importante en el Producto Interno Bruto, el impacto en que el crecimiento económico es positivo, ya que crece al factor trabajo y se incrementa en el capital, con lo cual se puede invertir en otros medios de producción permitiendo un ciclo productivo eficiente dirigido hacia la expansión de mercado (2012).

A partir de su constitución oficial como Unión Europea, esta se ha convertido en uno de los principales actores del comercio internacional haciendo énfasis en política comercial y monetaria. La fuerza y dimensión del mercado europeo, la integración económica y social, el éxito de su unificación son la principal cara de los europeos ante el mundo. Según García-Durán Huet & Millet (2014), afirman que:

El modelo de gobernanza que adopta la UE en el ámbito comercial siempre ha buscado asegurar que la UE hable con una sola voz frente a terceros. Este objetivo, sin embargo, no siempre se ha conseguido debido a la propia complejidad del modelo, así como a un prolongado debate competencial (pág. 2).

La Unión Europea es una comunidad geopolítica importante a escala mundial, ya que, reúne a los países más desarrollados del planeta. Creada hace ya más de seis décadas, ésta puede considerarse la acumulación de diferentes proyectos de unión y/o integración bajo alianzas o tratados entre países estratégicos.

Según la página web oficial de la Unión Europea, sus principales misiones, en materia de política exterior y de seguridad, son: ‘‘Mantener la paz, reforzar la seguridad internacional, fomentar la cooperación internacional, desarrollar y consolidar la democracia y el derecho de Estado, así como el respeto de los Derechos Humanos y de las libertades fundamentales’’ (pág. 3).

Este gran bloque económico siempre ha promovido el comercio, no solo a través de la eliminación de barreras al comercio entre sus países miembros, sino que también ha animado a otros países a entablar relaciones comerciales con la UE. En 2016, las exportaciones de la UE representaron el 15,6% de las exportaciones mundiales y sus importaciones el 14,8% del total. Esto sitúa al bloque comunitario entre los principales actores comerciales del mundo, junto a Estados Unidos y China.

Actualmente, los acuerdos comerciales que ha empleado desde el 5 de julio de 2018 están establecidos en: 46 parcialmente vigentes, 21 en negociación, 36 en vigor, 8 pendientes y

5 en proceso de actualización. Respecto a flujos comerciales en materia de exportaciones e importaciones, la Unión Europea obtuvo el segundo mayor porcentaje a nivel mundial de mercancías para el año 2016. En cambio, para el 2017 el monto alcanzó 3.735.000 millones de euros, teniendo un notable incremento de 134.000.000 millones de euros con respecto al año anterior. Figurando como el principal punto de exportación e importación en quinta parte, está Alemania, contribuyendo al 28.3% y el 18.9%, respectivamente.

Tabla 2: Principales países exportadores e importadores de la Unión Europea (28) correspondientes al año 2017

PRINCIPALES EXPORTADORES		PRINCIPALES IMPORTADORES	
País	% de Participación total	País	% de Participación total
Reino Unido	10.9%	Alemania	18.9%
Italia	10.6%	Reino Unido	14.8%
Francia	10.4%	Países Bajos	14.7%

Fuente: (Eurostat Statistics Explained , 2017)
Elaborado por: Katherine Hidalgo y Shirley Iturriaga

De igual manera, los principales mercados destino de la UE tanto en exportaciones como en importaciones, acorde a la página oficial del mismo, se determinan de la siguiente manera:

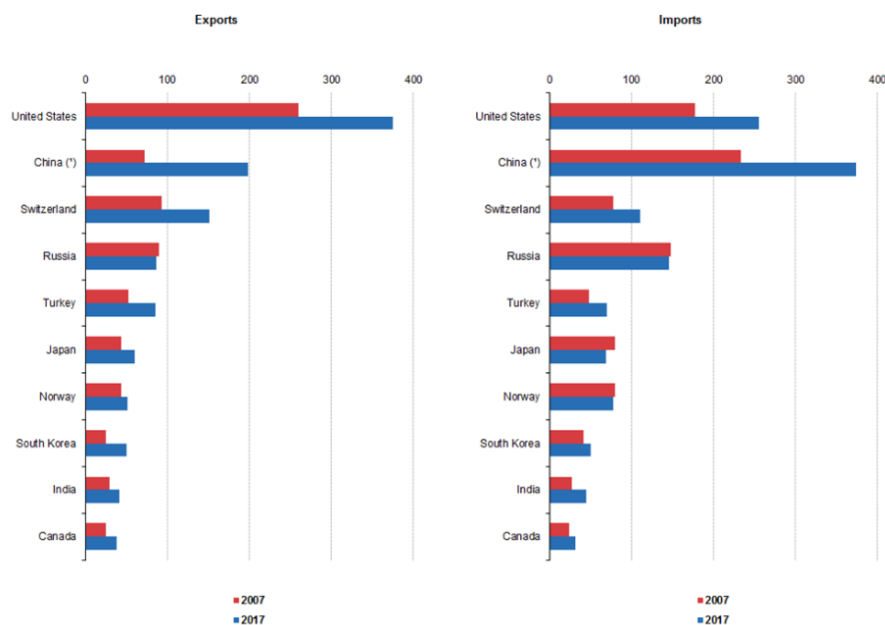


Figura 1. Principales socios comerciales, UE-28, 2007-2017 (miles de millones de Euros)

En cuanto a negociaciones internacionales desde América, Europa tiene entre sus principales proveedores de productos a Estados Unidos, Canadá, México, Brasil, Costa Rica y Ecuador. Nuestro país contribuye con un promedio de 825.809 toneladas, de las cuales el mayor porcentaje corresponde al banano.

Con base en información publicada por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2018), se manifiesta que:

El fuerte vínculo entre América Latina y el Caribe y la Unión Europea se ha expresado de diversas formas. Un ejemplo de ello es la conformación de la Fundación Unión Europea-América Latina y el Caribe (Fundación EU-LAC): En mayo de 2010, los países de ambas regiones suscriben un acuerdo internacional para crear dicha institución con el objetivo de fortalecer y promover la asociación estratégica birregional, mejorando su visibilidad y fomentando la participación de la sociedad civil. La región de América Latina y el Caribe es importante para la Unión Europea. Y así lo refleja la estrategia global para la política exterior y de seguridad de la Unión Europea de 2016, en la que se alude a la necesidad de reforzar un espacio atlántico más amplio y se propone establecer asociaciones más intensas con los países de la región (pág. 18).

Ahora bien, teniendo en cuenta todas las grandes dificultades y grandes retos a los cuales se enfrentó y aún enfrenta Europa, el nuevo contexto internacional reconsidera que, las tres bases para las relaciones birregionales (valores, intereses comunes y visión compartida del mundo) son sin duda, un elemento de gran utilidad para lograr un acercamiento entre Europa y América Latina.

Según investigaciones realizadas por la revista Nueva Sociedad “Democracia y Política en América Latina” (2012). La UE apoyó fuertemente la democratización con la idea de que esta produciría más transparencia política y mayor inclusión social en estos países. Sin embargo, no contaba con que, en sociedades en transformación, la instauración de la democracia no iba a funcionar de la misma manera que en Europa (pág. 4).

Términos como Derechos Humanos, Responsabilidad Social o Democracia no son entendidos de la misma manera en la mayoría de los países de América Latina, teniendo en cuenta los principios culturales que rigen en cada región. Por ejemplo, en Europa los derechos de los trabajadores se respetan a cabalidad, lo cual no ocurre en el continente Latinoamericano. El alcance de esos conceptos es diferente en los países europeos. También hay una carencia de un significado intrarregional. Es evidente que ambas regiones necesitan decidir si en este nuevo sistema internacional una política de alianza conviene llevarse a cabo. La visión global de América Latina frente a varios socios comerciales revela que es más realizable crear alianzas bilaterales que lograrlas a nivel birregional.

En cuanto a su manera de negociar con países no pertenecientes al bloque, el Consejo Europeo asigna la responsabilidad al Representante de la Unión para Asuntos Exteriores y Política de Seguridad. El Consejo elabora y adopta decisiones en el ámbito de la política exterior y de seguridad a partir de directrices establecidas por el Consejo Europeo. La Comisión, por otra parte, es responsable del comercio con países no pertenecientes a la UE y de la financiación destinada a los mismos. Igualmente, para iniciar una negociación esta debe ser previamente aprobada por el Parlamento Europeo.

Una de los puntos clave para la UE al momento de entablar una negociación de acuerdos comerciales de cualquier tipo con otras economías es el de lograr mantener estándares aplicados en el territorio comunitario, por ejemplo, calidad de los alimentos. Todo esto, para el Parlamento Europeo es un factor imprescindible e irrevocable, mientras no se modifique el Acuerdo vigente. Por último, otro punto importante son las cláusulas sobre Derechos Humanos y laborales en el país que se está negociando (Parlamento Europeo, s.f.).

Al referirse a negociaciones internacionales, como las que la UE ha empleado, mencionados en apartados anteriores, Julia Figueroa, expresa que: “Los negocios internacionales son el estudio de las transacciones que tienen lugar en el extranjero para satisfacer las necesidades de los individuos y organizaciones” (Figueroa Pita, 2014), en general son actividades comerciales privadas y/o gubernamentales que implican dos o más países.

En contraste a lo antes mencionado, Diario El Exportador (Medio de comunicación digital especializado en Negocios Internacionales), expresa que: ‘‘Los negocios internacionales son las transacciones (exportaciones, importaciones, inversiones, financiaciones) privadas y gubernamentales que involucran a dos o más países; es decir, la relación existente entre una organización y su mundo exterior’’ (2019). Igualmente, una de sus principales metas al realizar estas negociaciones es la de eliminar parcial o totalmente barreras al comercio internacional, de modo que, tanto exportadores europeos como terceros alcancen entornos equitativos y acceso a otros mercados.

Sin embargo, la incidencia de la UE en la reconfiguración del comercio internacional está encaminada a la exigencia y defensa de intereses comerciales para sus Estados miembro a través de negociaciones bilaterales o multilaterales inmediatas, así como también en foros mundiales. Así lo hace notar la Comisión Europea – Dirección General de Comercio:

La Unión es consciente de todo lo que queda por hacer en el sistema global de comercio, pero entiende que la situación ha mejorado con el planteamiento multilateral de los negocios a escala mundial y que continuará mejorando. De igual manera, ha sido uno de los principales impulsores de la reforma del comercio internacional para adaptarse mejor a las necesidades de los países en vías de desarrollo y ha sido uno de los principales impulsores de la OMC (pág. 2).

Este bloque económico está trabajando para que Europa no sólo sea un lugar mejor para sus habitantes, sino también un lugar mejor para el mundo, eliminando gradualmente prácticas contrarias a la competencia que aún pudieran existir y ofrece preferencias comerciales a un creciente número de países entre los más pobres del mundo (Comisión Europea, 2019).

A pesar del ascenso económico de Asia, y las tendencias demográficas a largo plazo que causarán un desplazamiento de Europa como centro de la economía mundial, la UE es el mayor mercado único mundial. Entre los períodos 1999 y 2010, el comercio internacional de la UE se

duplicó representando aproximadamente el 30% de su PIB⁷ (Unión Europea, 2019). Para consolidar las potenciales negociaciones internacionales, los acuerdos que firma la UE no pueden ser repetidos por otros países o bloques comerciales.

Cabe recalcar que la Unión Europea fue la primera en ofrecer un Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG)⁸ a los países en vías de desarrollo, en 1971. La Comisión Europea ha reformado el SPG para ajustarlo mejor a los países que más lo necesitan e intenta incitar a otros países desarrollados a actuar del mismo modo, con objeto de que el comercio pueda brindar auténticas oportunidades de desarrollo (Comisión Europea, 2019).

Por consiguiente, la Unión Europea colabora de manera total con la Organización Mundial de Comercio (OMC/WTO) que es el organismo internacional que se ocupa de las normas que rige el comercio entre los países. En el establecimiento de normas de comercio internacional y en la eliminación de obstáculos en el intercambio entre miembros del mismo. No obstante, mantiene alianzas con los principales actores en el entorno internacional, en esto están incluidos grupos regionales y/o potencias emergentes⁹, garantizando así relaciones establecidas en el cumplimiento de intereses y beneficios mutuos.

1.2.SITUACIÓN DE LA PRODUCCIÓN BANANERA ECUATORIANA

1.2.1. ORIGEN DEL BANANO

Originario del sudeste de Asia, alrededor de 10.000 años, cuyos indicios fueron localizados en Papúa, Nueva Guinea (siglo VII a.C.) y movilizado a América simultáneamente con las corrientes migratorias coligadas a la dispersión de los seres humanos de ese continente hacia América. ‘‘Esta herbácea gigante, perteneciente a la clase de las monocotiledóneas y a la

⁷ **PIB: Producto Interno Bruto:** Es una magnitud macroeconómica que indica el valor monetario de la producción de bienes y servicios de demanda final de un país o región durante un período determinado, normalmente de un año.

⁸ **SPG:** Marco empleado por países desarrollados para conceder un régimen arancelario preferencial a productos importados desde determinados países en desarrollo.

⁹**Potencia emergente:** Se define como un país o territorio que tiene una fuerte influencia, ya sea militar, política o económica, pero también tiene puntos de estrangulamiento social y / o estructurales que necesitan ser mejorados.

familia de las musáceas, era originalmente salvaje y se reproducía mediante semillas” (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, pág. 23). Las mutaciones genéticas naturales han originado una significativa pluralidad permitieron una variedad de semillas con importantes características nutricionales para el consumidor. Cabe recalcar que el banano fue uno de los primeros frutos que se mercantizaron mundialmente, tomando a Europa y América del Norte como los pioneros de tales actividades.

Según conclusiones establecidas por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo:

El apogeo mercantil del banano se explica por dos importantes motivos, por una parte, a favor del mejoramiento en cuanto a cadenas logísticas enfocadas en las condiciones de transporte por rapidez, refrigerio y a la entelequia en técnicas de maduración tras el transporte; y por otra parte gracias a todos sus precursores en producción, transporte y comercialización del banano entre los años 1870 y 1900 (Banano, pág. 5).

El Ecuador es el principal productor mundial de banano, la calidad de este producto es la que ha desarrollado una preferencia de consumo, convirtiéndolo en líder por más de cuatro décadas hablando en un ámbito internacional. Entre las principales razones por las cuales el Ecuador posee esta preferencia, son las condiciones climáticas que tiene al estar ubicado geográficamente en la costa noroccidental de América del Sur, exactamente en la Línea Equinoccial, deleitándose de un clima cálido que oscila entre los 25°C y 31°C, favoreciendo así al crecimiento y maduración de la fruta.

Asimismo, las características nutricionales de la tierra permiten al Ecuador ser un productor agrícola cumplidor de los más altos estándares de calidad, además de existir una disponibilidad de banano durante todo el año.

Otro dato a destacarse es que, no es sino hasta inicios del siglo XX cuando el agrupamiento de datos estadísticos correspondientes a este sector se facilitó, todo esto debido a que la producción bananero ecuatoriana generó excedentes en consumo interno para su potencial

exportación. Sin embargo, estos datos no estaban indicados en toneladas métricas sino en números de racimos y no es hasta la segunda mitad del siglo XX que se promueve la expansión de cultivos y desarrollo activo de las exportaciones, todo esto asociado con la administración del presidente Galo Plaza Lasso.

“De acuerdo con el Banco Central, en el período de 1948, las exportaciones evidenciaron \$2.7 millones de dólares y en 1952 se logró obtener \$21.3 millones de dólares, lo cual representa en términos porcentuales un incremento del 700%” (Romero, 2010, pág. 4). La producción total continúa en expansión teniendo su más importante desarrollo entre 1993-2000, período en el cual pasó de 5.5 a 6.5 millones de toneladas métricas.

Según datos provenientes del Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador, se manifiesta que:

Las exportaciones bananeras representan el 2% del PIB general (103.1 mil millones de USD) y aproximadamente el 35% PIB agrícola (8.248 mil millones USD), de igual manera se manifestó que en el año 2017, las inversiones en el área de producción e industria relacionada (bienes y servicios necesarios para la producción de banano), así como los procesos actuales de exportación de esta fruta generaron trabajo para entre 2 a 2,5 millones de empleos directos e indirectos (2017, pág. 2).

Acorde al Ministerio de Comercio Exterior, las exportaciones bananeras representan el 2% del PIB general (103.1 mil millones de USD) y aproximadamente el 35% PIB agrícola (8.248 mil millones USD), de igual manera se manifestó que:

En el año 2017, las inversiones en el área de producción e industria relacionada (bienes y servicios necesarios para la producción de banano), así como los procesos actuales de exportación de esta fruta generaron trabajo para entre 2 a 2,5 millones de empleos directos e indirectos (Ministerio de Comercio Exterior, 2017, pág. 2).

Los favorecidos viven en diferentes provincias dependientes en gran medida de la industria bananera al ser el eje central para el movimiento económico, con la generación de divisas y ofertas de empleo, todo esto en comparación con los diferentes sectores existentes en

el país. (Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones, 2017, pág. 2), es por esto que su desarrollo y su innovación estratégica sea de gran importancia para hacer frente a sus competidores.

Según registros del Ministerio de Agricultura, Ganadería Acuacultura y Pesca (MAGAP), el Ecuador registró para 2017, 162.234 hectáreas sembradas de Banano y contaba con 4.473 productores de la fruta distribuidos de la siguiente manera:

Tabla 3: Producción bananera en el Ecuador

Distribución por tamaño de hectáreas	Hectáreas sembradas	Nro. Productores
0 – 30 (pequeños)	35.685	3.480
>30 - < 100 (medianos)	57.486	800
100 o más (grandes)	69.063	193
TOTAL	162.234	4.473

Fuente: Catastro Bananero/MAGAP

Elaborado por: Ministerio de Comercio Exterior

Como se manifestó, el 78% de los productores del país formaban parte de pequeñas empresas. En este sentido, la producción de banano del país giraba en torno a la economía familiar y la Economía Popular Solidaria (EPS), lo que lo convertía en un sector que contribuye a la generación de empleo y reducción de la pobreza rural. Los productores de banano se concentraban fundamentalmente en las provincias de El Oro, Guayas y Los Ríos, las mismas que englobaban el 41%, 34% y 16% de los productores, respectivamente (Ministerio de Comercio Exterior, 2017).

Actualmente, gran parte de las plantaciones nacionales están tecnificadas y certificadas internacionalmente lo son las normas ISO, HACCP (Hazard Analysis & Critical Points/ Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control), Rainforest Alliance y GLOBAL GAP. Cada una de estas certificaciones permiten crear un valor agregado al producto en el mercado de destino, fomentando una mejora competitiva mediante el buen uso de los recursos y otros aspectos que

contribuyan a la protección del medio ambiente (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, 2019) hasta reglamentos desafiantes pero alcanzables, que agricultores alrededor del mundo pueden aplicar para demostrar su acatamiento de Buenas Prácticas Agrícolas.

Finalmente, cabe indicar que "el 15 de agosto de 2014, el Ministerio de Comercio Exterior y el MAGAP suscribieron el Convenio Marco de Cooperación Interinstitucional para la Ejecución del Plan de Mejora Competitiva (PMC) de la Cadena del Banano" (Ministerio de Comercio Exterior, 2017, pág. 11). El PMC tiene como principal meta la promoción de un desarrollo económico solidario en productores de banano a partir del progreso asociativo, que, según Astrid Hummel, diputada nacional argentina, afirmó que:

El progreso asociativo es el progreso de las comunidades que nace de abajo hacia arriba, y alentarlos a que se desarrolle y se profesionalice, brindarle herramientas para que profundice sus objetivos es parte de nuestra labor. Esto genera que la cadena productiva se fortalezca y genere trabajo genuino (El Ciudadano, 2018).

En tal sentido, esto posibilita un mandato empresarial de la cadena productiva, mediante la aplicación de tecnologías sustentables para su optimización, así como también en el desarrollo de un valor agregado.

Tabla 4: Principales países exportadores de banano a nivel mundial (2018)

PAÍS EXPORTADOR	CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN	PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES
Ecuador	6.779.858 toneladas	23.5%
Filipinas	3.388.693 toneladas	11%
Guatemala	2.679.867 toneladas	10.8%
Costa Rica	2.488.769 toneladas	7.5%
Bélgica	1.175.124 toneladas	7%

Fuente: Trade Map (2018)

Elaborado por: Katherine Hidalgo y Shirley Iturriaga

Acorde a estadísticas publicadas por Trade Map, plataforma de estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas (2018), se registran porcentajes de participación en exportaciones de Ecuador hacia la Unión Europea (28) del 31.8% correspondientes a

1.023.724 (miles de USD) y de 2.077.888 toneladas, con un valor unitario de 493 USD.

1.2.2. PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DEL BANANO CON LA UNIÓN EUROPEA

Después de una larga espera y complejas rondas de negociaciones, era inimaginable que un bloque económico tan grande y desarrollado como la Unión Europea arrancara negociaciones con países menos desarrollados y económicamente más pequeños, Ecuador se suma así al Acuerdo Multipartes con la UE en el que ya estaban incluidos Colombia y Perú. En la misma línea, el Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador (2014) en una publicación explicativa sobre el Acuerdo Comercial con la Unión Europea señala que:

La ausencia de un acuerdo comercial afectaría directamente a la producción nacional, las exportaciones, el empleo directo e indirecto y la generación de divisas. Los impactos se extenderían a varios sectores sociales y a grandes y medianas empresas, así como a los Actores de la Economía Popular y Solidaria (pág. 20).

La producción bananera en el Ecuador, a partir de su concepción, corresponde un eje fundamental en el desarrollo económico-social ecuatoriano mediante la producción y comercialización bananera, generando así divisas y ofertas laborales.

Los más de 20 años de "guerra del banano" entre la Unión Europea (UE) y América Latina han supuesto una de las disputas más prolongadas en el tiempo en el marco del sistema multilateral de comercio nacido tras la II Guerra Mundial. Bruselas y 11 países latinoamericanos -Brasil, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Perú y Venezuela- firmaron el 8 de noviembre de 2012, en la Organización Mundial del Comercio (OMC), el documento que ratifica la paz tras 21 años de conflicto (El Universo, 2012, pág. 1).

Al referirse a un acuerdo comercial, Julián Pérez Porto y María Merino, expresan que: "Un acuerdo comercial, es un convenio o tratado referente a la actividad de comercio. Este tipo de acuerdo puede ser establecido por compañías privadas, organizaciones de empresas o

gobiernos” (2011), con el condicionante que para convertirlo en multilateral se toman varios actores, a diferencia de un bilateral, entre dos actores. Sobre el mismo tema, Fedexpor añade que: “Un acuerdo comercial tiene entre sus principales objetivos; el otorgamiento de preferencias arancelarias y la eliminación de obstáculos no arancelarios que permita facilitar, expandir, diversificar y promover sus corrientes de comercio” (2019).

Por consiguiente, este fue el encadenamiento entre los acontecimientos más importantes, en un desacuerdo originado por la diferencia en trato arancelario concedido por Bruselas a favor del banano importado desde América Latina y de los países de África, Caribe y Pacífico. Es decir, había preferencias para unos países en perjuicio de otros.

El Ecuador, al igual que los otros países miembros de la Comunidad Andina, venía propugnando desde los años 90 la necesidad de estrechar y robustecer las relaciones comerciales con la Unión Europea, luego de varias negociaciones, Ecuador se suma al Tratado de Libre Comercio o Acuerdo Comercial Multipartes con la UE, en el cual ya estaban incluidos Colombia y Perú. Antes y durante las negociaciones, la política Comercial de la CAN con la Unión Europea, estaba dada por Sistema General de Preferencias Arancelarias (SGP) (Vargas Balladares A. J., 2018, pág. 14).

Para el Ecuador era y es de gran necesidad el concretar la Adhesión al Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea, ya que éste representa el más importante destino para exportaciones no petroleras otorgando así una reducción arancelaria, para de esta manera, establecer mayores oportunidades a la producción nacional, en especial para el banano ecuatoriano.

Según datos oficiales de la Ficha Técnica – Unión Europea (2018) publicadas por Pro Ecuador, demuestran un aumento en valores de exportación de banano, subiendo de 865 millones USD (2016) a 951 millones USD (2017). Dentro de los aspectos de reducción gradual arancelaria, el banano es el más beneficiado, ya que pasará a partir del primer año de vigencia del acuerdo de 97 EUR hasta llegar a los 75 EUR por tonelada para el año 2020.

Al referirse a Arancel, el Diccionario de Comercio Exterior en trabajo conjunto con la Universidad de Barcelona, expresan que: “Son las tarifas que gravan las mercancías en la importación, la exportación y el tránsito, así como los impuestos fiscales, las disposiciones complementarias y los índices correspondientes” (2019).

Sobre el mismo tema, el Ministerio de Economía y Finanzas de Perú, añade que:

Un arancel es un impuesto o gravamen que se aplica solo a los bienes que son importados o exportados. El más usual es el que se cobra sobre las importaciones; en el caso del Perú y muchos otros países no se aplican aranceles a las exportaciones (s.f.).

Así mismo, la Inversión Extranjera Directa (IED) proveniente de la Unión Europea en ese sector productivo del país (agricultura, silvicultura, caza y pesca) al cual pertenece el banano, ha subido de 11.514 millones de USD (2016) a 16.548 millones de USD (2017), denotando así la tecnificación en su proceso de producción y comercialización.

La comercialización del banano orgánico está sujeta a normas y regulaciones que son establecidas por el mercado o país de destino, principalmente por los mercados de la Unión Europea y Estados Unidos, los cuales se caracterizan por ser muy exigentes en cuanto a la producción, certificación y etiquetado, lo cual ha servido de sustento para que los agricultores ecuatorianos produzcan un banano orgánico que efectúen con los estándares internacionales de producción y certificación orgánica, con la finalidad de obtener un mayor acceso a distintos mercados internacionales (Vargas Balladares A. J., 2018, págs. 17-18).

En el caso con la Unión Europea, se cuenta con el Reglamento 2092/91, el mismo garantiza que los productos obtenidos en la Unión Europea y los procedentes de terceros países deben contar con el aval de inspección y certificación orgánica en todas las fases de producción. (Vargas Balladares A. J., 2018). Es de gran importancia que el banano adquiriera una certificación orgánica, ya que esto representa un aval escrito que tal producto efectúa con los estándares de calidad predeterminados, demostrando calidad, proceso y seguridad del producto a consumir.

El banano orgánico para ser exportado debe someterse a un estricto control de calidad para constatar sus condiciones sean óptimas para la exportación, no se permite las plagas como la cochinilla y escama, las manos de banano son fumigadas, la corona con productos naturales y deben ser forradas para evitar la pudrición.

Para la exportación directa del banano orgánico toda empresa productora de banano será regulada y deberá cumplir con lo estipulado en el presente Ley y su instrumento, en el cual se detalla los requisitos que se debe cumplir para exportar este producto. De acuerdo a esta Ley emitida por la Asamblea Nacional de la República del Ecuador en el año 2010, capítulo II, título III, art. 13, los requisitos para el registro y renovación como comercializadoras de banano, indica que toda empresa o asociación productora de banano debe estar constituirse y registrarse legalmente en el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP), el cual se renueva cada cinco años, además se debe adjuntar toda la documentación necesaria (actas de constitución de la empresa, copias de cédulas de dueño o socios entre otros) (Vargas Balladares A. J., 2018, pág. 22).

1.2.3. CONFLICTO ENTRE EL ECUADOR Y LA UNIÓN EUROPEA EN EL SECTOR BANANERO

Aproximadamente para 1992, la Comunidad Europea, siendo el mayor importador de banano mundial y al abarcar cerca del 40% del comercio global de banano, adquirió alrededor del 62% de sus provisiones totales de banano en América Latina, mientras que, para sus importaciones desde los países de África, Caribe y el Pacífico (ACP) figuraron el 18% del total comercializado.

A pesar de eso, en 1993, con la llegada de la Regulación 404 de la Comunidad Europea inclinó este régimen en favor de los países ACP y proveedores domésticos. De acuerdo con Chiriboga y Vásquez, cuando el Reglamento 404 se implementó la Organización de Mercado Común de Banano, se terminó con los regímenes nacionales de importación. Eso, en opinión de los autores, puso fin a muchos de los derechos de los países abastecedores (Terán Hinostroza, 2012, pág. 72).

Michelle Mulvena¹⁰, apuntó que dos paneles del GATT (General Agreement on Tariffs & Trade/ Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) se instauraron a instancias de los países latinoamericanos, para que la Comunidad Europea se rija bajo los artículos del GATT I (Tratamiento de nación más favorecida), II (Plazos de concesiones), III (Tratamiento nacional), X (Publicación y administración de las regulaciones de comercio), XI (Eliminación general de restricciones cuantitativas), XIII (Administración no discriminatoria de restricciones cuantitativas) y XXIII (Nulificación e Impedimento).

A pesar de eso, añadió que, las disposiciones del panel no fueron efectuadas con éxito, debido a que, el poder de bloqueo de la Comunidad Europea bajo el GATT rechazó las disposiciones que salieron de los paneles. Así, la controversia no se resolvió en el marco del GATT y se preservó una política discriminatoria hasta la instauración de un nuevo proceso de resolución de controversias, en 1995, bajo el auspicio de la Organización Mundial del Comercio.

A veces, entre los países se originan conflictos y confrontaciones que producen desequilibrios que alteran la paz, la seguridad y el orden público internacional, la mayoría de los conflictos comerciales internacionales son ocasionados por el desacuerdo con nuevas tarifas o cambios en las políticas comerciales entre socios, normalmente son resueltos por arbitraje si las propias partes no pueden alcanzar un acuerdo, caso contrario se optará por un mediador, distintas organizaciones internacionales de comercio pueden designar delegados para encontrar una solución al conflicto (International, 2019).

Chiriboga y Vásquez apuntan que, durante más de 10 años, la actual Unión Europea (UE) ha sido demandada en varias fechas en las instancias jurídicas de resolución de controversias multilaterales. La Unión Europea se ha transformado inclusive en un destino más atractivo para los productores a raíz de su proceso de crecimiento a 27 naciones miembros.

¹⁰ Mulvena, Michelle M., escritora americana del libro “Has the WTO gone bananas? How the banana dispute has tested the WTO dispute settlement mechanism”: New England International and Comparative Law Annual, Volumen 7, Boston, 2001.

La realidad es que, a pesar de alcanzar fallos positivos en el GATT y la OMC, el Ecuador no ha logrado hasta hoy un ingreso a la Unión Europea que favorezca acertadamente sus exportaciones de banano a ese mercado. Es así que los países latinoamericanos, encabezados por el Ecuador, recorrieron desde 1993 un camino de controversias con la Unión Europea. Estos puntos en desacuerdo se manejaron en el Órgano de Solución de Diferencias (OSD) de la Organización Mundial del Comercio. Es así que los países latinoamericanos, encabezados por el Ecuador, recorrieron desde 1993 un camino de controversias con la Unión Europea. Estos puntos en desacuerdo se manejaron en el Órgano de Solución de Diferencias (OSD) de la Organización Mundial solución de diferencias de la OMC (Terán Hinostraza, 2012, pág. 76).

Según datos otorgados por María Terán Hinostraza, economista con mención en relaciones internacionales:

Ese régimen de importaciones incluyó limitaciones cuantitativas bajo la figura de contingentes arancelarios para el banano originario de los países no ACP; elevados aranceles para volúmenes superiores a dichos contingentes, y un sistema de licencias engorroso que hacía más costoso el banano proveniente de las naciones no ACP, incentivaba inversiones hacia zonas protegidas y hacía que las políticas de comercialización de las transnacionales, sobre todo de EEUU, se reorientaran (Terán Hinostraza, 2012, pág. 73).

El principal objetivo de la OMC fue equilibrar este mercado asegurando su comercialización proveniente de países y/o territorios protegidos a un nivel de precios internos favorables para su respectiva compra.

Después de varios años de disputas y/o conflictos entre el bloque económico y once países productores latinoamericanos - Brasil, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Perú y Venezuela, se firmó en noviembre de 2012 en la sede de la OMC un acuerdo que pone fin al conflicto comercial sobre el banano poniendo en disturbio relaciones continentales, ante la presencia del director general de la OMC, Pascal Lamy, en el período 2005-2013. A consideración de Lamy: ‘ Este es un momento histórico, ha

llevado tanto tiempo que la mayoría de las personas que trabajaron en el caso (...) se han jubilado hace tiempo” (El Universo, 2012).

Para concluir, después de casi dos décadas de inicio del conflicto, ambas partes han convenido, por una parte, que la UE se comprometa a eliminar paulatinamente los aranceles en las importaciones de plátanos llegados de países americanos que no son ACP, mientras que, por otra parte, esos once países productores se comprometían a cesar todas las denuncias comparecidas ante la OMC (El Telégrafo, 2012). Todo esto se realizó con el fin de amenizar el entorno comercial bananero entre sus integrantes (11 países latinoamericanos y el bloque económico) y de esta manera lograr mejorar las relaciones comerciales hasta llegar a lo que hoy se conoce como el Acuerdo Comercial Multipartes.

1.2.4. BALANZA COMERCIAL UNIÓN EUROPEA – ECUADOR

La balanza comercial es una importante herramienta de análisis macroeconómico frente a la situación y vínculos económicos de un país determinado con los Estados y territorios extranjeros o terceros.

Para complementar lo dicho anteriormente, Arnoldo Rozenberg (Diciembre, 2010), afirma que:

La balanza de pagos, como parte de las estadísticas de las cuentas nacionales de un país, registra todas las transacciones económicas entre los residentes del estado declarante y los residentes de otros países durante un período de tiempo determinado (sea mensual, trimestral, anual) (pág. 5).

Durante la rueda de prensa realizada en la “V Reunión del Comité de Comercio del Acuerdo Multipartes con la Unión Europea” el viceministro de Comercio Exterior de Ecuador, Diego Caicedo, junto al jefe de la Unidad para América Latina de la Comisión Europea, Mathias Jorgensen, recapitulaban los más importantes avances desde la implementación del acuerdo con resultados realmente favorables para el país.

Desde el punto de vista de Diego Caicedo, se han venido realizando revisiones exhaustivas de cómo avanza la implementación del Acuerdo. Con expectativas optimistas de las posibilidades que ofrece. Destacó el trabajo que se ha venido realizando para promover más exportaciones y ampliar la diversificación de productos. Entre 2016 y 2017, las exportaciones del país hacia la Unión Europea incrementaron en un 12 %, es decir. 342 millones de dólares y con tendencia crecientes en apenas el primer año de vigencia.

Con base en datos obtenidos del Ministerio de Comercio Exterior, el saldo comercial con la Unión Europea representa 729 millones de USD (FOB) (2016), de manera más específica, el sector no petrolero del país, en el cual está incluido el banano, ha registrado un saldo superavitario¹¹ superando los 880 millones USD (2016).



Figura 2. Principales destinos de las exportaciones ecuatorianas 2016 (Porcentaje)

Ahora bien, el año 2017 ha sido apuntado por exportadores y/o empresarios como un año realmente rentable. Según cifras del Ministerio de Comercio Exterior, a partir de la entrada en vigencia de este acuerdo, ha existido un incremento del 14% en las exportaciones, para así, convertir al Ecuador como el principal proveedor de este bloque económico y el primer mercado de destino en exportaciones del sector no petrolero, incluso por encima de Estados Unidos con ventas aproximadas de 2.700 millones USD (Ministerio de Comercio Exterior, 2018).

¹¹ Tener **saldo superavitario** significa que los ingresos son mayores en comparación con el de gastos.

Al mismo tiempo, a principios del 2018, existió un saldo superavitario de 464 mil USD. Sin embargo, no se puede decir lo mismo en sectores más específicos como el no petrolero, ya que, este registra un saldo con déficit de 444 millones USD, habiéndose duplicado si se realizare comparación al saldo que dejó la balanza comercial no petrolera en enero 2017 (Fedexpor, 2018, págs. 4-5).

Rubro	Valor acumulado ene-2018 \$ millones	% del total	Variaciones Frente a similar mes anterior año		
			%	\$ Millones	
Totales	1.806	100%	15,8%	↑	247
Petroleras	781	43%	37,4%	↑	213
No petroleras	1.025	57%	3,5%	↑	34
Tradicional	625	35%	5,8%	↑	34
No tradicional	401	22%	-0,03%	↓	- 0,1

Figura 3. Comportamiento de las exportaciones (FOB) a enero 2018

Con base en datos publicados por el Banco Central del Ecuador (2018):

A enero de 2018, las exportaciones totales del país alcanzaron los \$1.806 millones USD (FOB) (crecimiento anual de 15,8%). Los envíos no petroleros representaron el 57% del total exportado y se incrementaron en 3,5% en comparación con el primer mes de 2017. Los bienes tradicionales crecieron en un 5,8%, mientras que los no tradicionales sufrieron un estancamiento (Fedexpor, 2018, pág. 7).

En cuanto al sector bananero, según datos publicados por la Asociación de Exportadores de Banano Ecuatoriano (AEBE) obtenidos directamente del Banco Central del Ecuador para mayo (2018) se ha registrado un valor aproximado en exportaciones de 1.448,3 millones USD (FOB¹²) y de 3.067.000 toneladas métricas enviadas a sus principales compradores, representando así el 26.4% de participación y un incremento del 4.1% en el valor FOB (Asociación de Exportadores de Banano Ecuatoriano, 2018).

¹² **FOB:** Se refiere al valor de venta de los productos en su lugar de origen más el Costo de los fletes, seguros y otros Gastos necesarios para hacer llegar la Mercancía hasta la Aduana de salida.

Evidentemente, las exportaciones petroleras crecieron en un 26,9% en comparación con el año anterior gracias a que el precio del petróleo WTI ¹³ en promedio de enero a octubre del 2017, fue de \$49,63 dólares por barril por encima de lo que se situó en ese mismo periodo de tiempo el año anterior (\$42,08 por barril). Por el lado de las exportaciones no petroleras se han incrementado en un 8,06%. Los sectores económicos que más exportaron fueron: el banano con un crecimiento del 12,3% y el de camarón con un incremento del 17,3% entre enero a octubre del 2017.

		Millones	% Variación	
ESTAD UNIDOS	1°	Camarón	52	46,40%
	2°	Banano	50	8,40%
	3°	Flores	30	-0,50%
UNIÓN EUROPEA	1°	Banano	103	3,70%
	2°	Camarón	68	56,50%
	3°	Atún	41	-21,40%

Figura 4. Ranking productos de exportación no petrolera por iniciales destinos enero 2018 con respecto al año anterior (2017)

Citando a Diario El Universo (2018) el cual expresa mediante sus investigaciones que:

Cerca del 90% del total de las exportaciones se concentra en ocho países: Italia, España, Países Bajos, Alemania, Francia, Reino Unido, Bélgica y Grecia; mientras que el 10% restante se dirige a las otras 20 naciones que son mercados potenciales de la oferta exportable local (pág. 1).

Después de una contracción económica, el país está experimentado algunos indicios de recuperación para el 2017. Parte de esto corresponde a factores externos, como la firma del Acuerdo Comercial con la Unión Europea, entrada en vigencia a inicios de ese año.

1.3. INFLUENCIA DEL SECTOR BANANERO EN LA ECONOMÍA ECUATORIANA

El banano y el plátano son cultivos constantes con crecimiento acelerado y disponible

¹³ El West Texas Intermediate (WTI) es una corriente de crudo producido en Texas y el sur de Oklahoma que sirve como referencia para fijar el precio de otras corrientes de crudo.

durante cualquier temporada del año, para lo cual, su comercio exterior está basado fundamentalmente en el tipo Cavendish, sustituyendo al Gros Michel, por su resistencia a la conocida enfermedad de Panamá y a la mayor productividad que representa. De igual manera, en cuanto a oferta y demanda, el consumo mundial de banano crece a un ritmo acelerado en su mayoría debido a la innovación gastronómica en culturas europeas y americanas.

En el caso ecuatoriano, esta actividad ha sido de gran peso en el desarrollo económico-social ecuatoriano, tanto en su participación en el Producto Interno Bruto (PIB) y generación de divisas, como en promotor de fuentes de trabajo, respectivamente. Esta actividad está vinculada a una iniciativa de inversión tanto económica-humana para movimientos productivos como con contribuciones provenientes de capitales internacionales mediante los cuales el Ecuador ha logrado posicionarse como el principal proveedor mundial de banano (James, 2009). Al ser una actividad relacionada directamente al entorno internacional no es extraño a los retos que la competencia promueve diariamente como en aspectos técnicos, culturales, regulatorios, financieros, informativos, entre otros.

El presidente Galo Plaza Lasso, es considerado el promotor activo del desarrollo de cultivos y su posterior exportación denotando así para 1948 y 1955, 3.8 millones de racimos y 16.7 millones, respectivamente, significando un incremento de 421% (James, 2009). Históricamente el Ecuador ha demostrado tener una ventaja comparativa frente a sus competidores convirtiéndolo en el mayor exportador que, de acuerdo a David Ricardo, economista clásico del Reino Unido, la ventaja comparativa es aquella en la que un país debe especializarse en temas de producción y exportación en aquellos bienes y/o servicios producidos eficientemente.

Como expresa la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), Ecuador por sí solo abarca la tercera parte de la totalidad de las exportaciones mundiales de banano, por consecuencia, es el primer exportador de banano mundial.

El desarrollo económico del país ha sufrido tropiezos básicamente por problemas estructurales, una de estas es su alta dependencia en el comercio de materia prima y remesas, considerándolo así una economía periférica¹⁴. La exportación bananera representa un gran porcentaje de los valores totales generando cantidades significativas de divisas extranjeras fuertes (euro, dólares) (Vázquez Orozco, 2009, pág. 8), además de generar 2,5 millones de empleos. Como se mencionó anteriormente, a partir de la entrada en vigencia del acuerdo, las exportaciones han ido en aumento paulatinamente siendo Europa su principal destino, sobre Estados Unidos.

A través de los años las inversiones en el área de producción e industria relacionada (bienes y servicios necesarios para la producción de banano), así como los procesos actuales de exportación de esta fruta han generado trabajo para más de un millón de familias ecuatorianas, esto según un informe del Ministerio de Comercio Exterior. Esto beneficia a más de 2,5 millones de personas (aproximadamente el 6% de la población total de Ecuador) en nueve provincias que dependen en gran medida de la industria bananera. Este sector representa un eje central para la actividad económica, generando mayores ingresos y proporcionando más oportunidades de empleo en comparación con otros sectores productivos no petroleros del país.

¹⁴ El país de una economía periférica es el retrato de un bajo nivel de industrialización, a pesar de que en las últimas décadas ese panorama se haya modificado un poco. Los países de economías periféricas generalmente tienen su actividad económica restringida a la producción primaria (agricultura, ganadería, extracción de recursos naturales, minería), cuando existen industrias la producción se resume en bienes de consumo no duraderos.

		Posición 1		Posición 2		Posición 3		Posición 4		OTROS	TOTAL
		Producto	Participación total de exportaciones (%)	Producto	Participación total de exportaciones (%)	Producto	Participación total de exportaciones (%)	Producto	Participación total de exportaciones (%)	Participación total de exportaciones (%)	
PETROLERAS	Crudo	EP Petroecuador	81.0%	SHE Tarifa Cías. Priv. Prest. Servicio	11.0%	Compañías privadas	0.9%	-	-	-	91.9%
	Derivados	-	-	-	-	-	-	-	-	-	8.1%
NO PETROLERAS	Tradicional	Camarón	22.5%	Banano, Plátano	24.8%	Cacao y elaborados	5.8%	Atún y Pescado	2.5%	1.2%	56.8%
	No Tradicional	Enlatados de pescado	7.9%	Flores naturales	7.5%	Otras manufacturas de metal	2.8%	Extractos y aceites vegetales	2.5%	22.5%	43.2%

Figura 5. Exportaciones Petroleras y No Petroleras correspondientes al período ene-ago 2018

Entre los meses de enero – agosto 2018, el rubro de las exportaciones totales registraron 14.418,90 millones USD, relativamente fueron superiores en un 15.8% (USD 1.963,9 millones) en relación al período anterior. Siendo más específicos, para las exportaciones petroleras aminoraron en -3.8% frente a lo registrado el período anterior pasando de 14.320 miles de TM¹⁵ a 13.772 miles de TM. Por otro lado, según datos publicados por el Banco Central del Ecuador, en valores FOB, lo correspondiente a ventas externas se registró un aumento de 36.5% (1.587, 3 millones USD) pasando de 4.439.7 millones USD a 5.937 millones USD, todo esto debido a la variación del precio unitario promedio del barril de petróleo y sus derivados de 42.2 USD a 60 USD (Banco Central del Ecuador, 2018, pág. 8).

Ahora bien, en las exportaciones no petroleras del mismo período mencionado en el apartado anterior, fueron de 8.481,9 millones USD, todo esto superior en 4.6% (USD 376.6 millones) en referencia al anterior período (2017) de 8.105,3 millones USD. Este grupo de productos registró un aumento en volumen (toneladas métricas) de 1.1%, entre los dos períodos (de 6,881 a 6,955 miles de TM) (Banco Central del Ecuador, 2018, pág. 9).

¹⁵ **TM (Tonelada métrica):** Unidad de masa equivalente a 1.000 kg (aproximadamente 2.500 libras); símbolo: t.

En relación a la estructura productiva del banano ecuatoriano, se puede indicar que existe una participación significativa de pequeños productores en el país; son aproximadamente el 50% de las hectáreas cultivadas en el país (Liger Borja & Vera Ronquillo, 2014, pág. 27), tal como lo demuestra la siguiente tabla:

Tabla 5. Estructura Productiva del Banano en el Ecuador

Rango	Productores	% Productores	Has.	% Has.
– 5.00	2384	32.51%	7519.09	4.40%
5.01 – 10.00	1690	23.04%	13415.93	7.85%
10.01 – 20.00	1292	17.62%	20059.19	11.74%
20.01 – 50.00	1227	16.73%	40945.13	23.96%
50.01 – 100.00	494	6.74%	35960.73	21.04%
Mayor a 100	247	3.37%	52996.47	31.01%
TOTAL	7334	100.00%	170896.54	100.00%

Fuente: Pro Ecuador (2013)

Elaborado por: (Liger Borja & Vera Ronquillo, 2014)

A pesar de ser uno de los principales sectores productivos en la economía ecuatoriana, aún debe superar regulaciones y procedimientos que eliminan competitividad al producto en mercados internacionales.

Entre las principales problemáticas evidenciadas por exportadores y/o comercializadores para el banano se destacan líneas de crédito, precios competitivos, mejora productiva y desastres naturales. En una reunión celebrada en 2017 por el presidente Lenín Moreno con diversos empresarios de este sector productivo, entre ellos, el presidente de la AEBE, en el cual se recalcaron de igual manera ciertos inconvenientes que sufre el sector de exportación bananera, entre los que destacaron al complejo trámite y cupos de exportación, elevadas tasas portuarias, falta de flexibilidad laboral y las dificultades que han ocurrido con el Ministerio del Ambiente (Clúster Banano, 2017).

Al mismo tiempo Ledesma, como presidente de la AEBE, expresó que: “Todos los incrementos que se den, lo van a tener que pagar el banano, porque no hay otro producto que salga ni que entre por el Puerto” (Clúster Banano, 2017).

Por otra parte, la importancia que representa la producción del banano es evidente y cerca de 400 millones de personas penden de este comercio como fuente de ingreso. Actualmente, las exportaciones de esta fruta están en auge y en etapa de consolidación. En los tres primeros trimestres de 2018 estas exportaciones incrementaron en un 5.24%; exportando cerca de 265 millones cajas, se espera que para 2019 aumenten en el 3.6% y lleguen a los 338 millones de cajas con ventas fuertes en Europa a pesar de la competencia de Colombia, Costa Rica y Panamá (Clúster Banano, 2017). Como se evidencia numéricamente en el párrafo anterior, el sector bananero es uno de los más importantes económicamente para el Ecuador, ya que no solo genera un ingreso de divisas al país, sino también en la creación de la mayor cantidad de oportunidades laborales, razones por las cuales, su desarrollo técnico, empresarial y comercial debe ser entre los principales objetivos gubernamentales.

1.4. OTROS ACUERDOS INTERNACIONALES

Como algunos escritores mencionan la importancia de los acuerdos son múltiples ya que ayudan a la economía de los países y a su desarrollo. Alberto Tejos (2009) afirma que:

A lo largo de los últimos años, la mayoría de los países pequeños de América Latina han modificado sus políticas comerciales con la intención de integrarse a la economía internacional, para promover mayores niveles de exportaciones e importaciones, y usar activamente el comercio exterior como un vehículo hacia el desarrollo (pág. 9).

Ecuador, en los últimos años, ha firmado algunos acuerdos comerciales, destacando con mayor hazaña el acuerdo con la Unión Europea que supone un hito para el Ecuador ya que es un bloque económico importante. También dispone de Acuerdos Comerciales bilaterales y multilaterales que en la mayoría benefician al Ecuador por ser un país en desarrollo.

1.4.1. TRATADO DE LIBRE COMERCIO

Los tratados de libre comercio (TLC) suelen generar un crecimiento notorio en los países que lo aplican, sobre todo en los países que se encuentran en vías de desarrollo, como manifiesta Danny Solano (2019) experto en economía:

Si se lo analiza de manera productiva haciendo una referencia en que la producción debe estar a la par o mejorar a la producción que se va a importar. Si se lo conlleva de manera positiva es muy probable que el acuerdo favorezca a las partes inmiscuidas en este consenso, se deben analizar los riesgos posibles y mejorarlos de manera equitativa (pág. 1).

El Ecuador aún no cuenta con la firma del TLC con Estado Unidos, ya que, las negociaciones aún se encuentran en proceso. Ecuador está interesado con la firma de éste, la cual se encuentra presente en la agenda de negociaciones del país. La negociación con EEUU para la firma de un Tratado de Libre Comercio aún está en proceso y se encuentra presente en la agenda de negociaciones.

Eduardo Ledesma, presidente de la Asociación de Exportadores de Banano, explica que en los años 2016 y 2017 la presencia del banano ecuatoriano bajó del 25% al 9% y se proyecta que para el año 2018 decrezca al 5%, siendo necesario hacer algo al respecto para aprovechar la producción de este año que se estima sea de 325 millones de cajas de banano (Clúster Banano, 2017).

Por este motivo cabe recalcar la importancia que tiene el país el culminar con la firma del TLC con EEUU. Otro objetivo que resalta el Ministro de Comercio Exterior de Ecuador para esta firma: “Es necesario establecer nuevos acuerdos comerciales con Estados Unidos puesto que, la existencia de estos acuerdos son la única forma de sostener la dolarización” (Clúster Banano, 2017)

En Guatemala, el segundo mayor exportador de banano del mundo, el quetzal se ha apreciado 2.82% frente al dólar desde inicios de 2017; mientras que, en Colombia, el quinto mayor exportador, el peso se ha revaluado más de 4.83% frente al dólar en solo el primer mes de 2018. Si bien la devaluación del dólar en Guatemala y Colombia no afecta directamente la competitividad del banano de Ecuador en Estados Unidos, sí lo hace indirectamente. Al devaluarse el dólar en estos países se afecta negativamente su competitividad, incrementando la

de Ecuador. Es decir, el banano ecuatoriano se hace más caro en Estados Unidos comparativamente al banano guatemalteco o colombiano.

Frente a estos antecedentes, si además el Ecuador cuenta con la firma del TLC será claramente un gran distribuidor de banano para Estados Unidos incrementando sus exportaciones.

1.4.2. COMUNIDAD ANDINA (CAN)

La Comunidad Andina fue constituida el 26 de mayo de 1969 con la firma del Acuerdo de Cartagena, por los países de Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú, con el que se quería integrar a los países andinos, el cual definieron sus sistemas institucionales y mecanismos y políticas que se desarrollan por los órganos comunitarios, uno de sus principales objetivos es alcanzar el desarrollo integral, equilibrado y autónomo, mediante esta integración.

Los objetivos son: (SENAE, pág. 1)

- a) Promover el desarrollo equilibrado y armónico de los Países Miembros en condiciones de equidad, mediante la integración y la cooperación económica y social.
- b) Acelerar el crecimiento y la generación de empleo laboral para los habitantes de los Países Miembros.
- c) Facilitar la participación de los Países Miembros en el proceso de integración regional, con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano.
- d) Disminuir la vulnerabilidad externa y mejorar la posición de los Países Miembros en el contexto económico internacional.
- e) Fortalecer la solidaridad subregional y reducir las diferencias de desarrollo existentes entre los Países Miembros.
- f) Procurar un mejoramiento persistente en el nivel de vida de los habitantes de la Subregión.

El sector bananero influye en todas las economías de los países de la Comunidad Andina

que son productores de banano sobre todo Ecuador y Colombia, como principales exportadores de esta fruta, estos deben conjuntamente prevenir las adversidades que se anteponen.

1.4.3. MERCADO COMÚN DEL SUR (MERCOSUR)

El Mercado Común del Sur es un proceso de integración regional fundado inicialmente por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, al cual en fases posteriores se han incorporado Venezuela. Su objetivo principal fue crear un espacio que diera oportunidades de comercio e inversión a través de la integración competitiva de las economías nacionales al mercado internacional.

Los ítems que normaron este documento se basaron en la liberación para la circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países miembros. “El establecimiento de un arancel externo común y la adopción de una política comercial común con relación a terceros Estados o agrupaciones de Estados; la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los Estados Partes” (La Nación , 2016).

El Tratado de Libre Comercio entre Colombia, Ecuador (Países Miembros de la Comunidad Andina), Venezuela y los Estados Partes del MERCOSUR fue suscrito el 18 de octubre de 2004 y protocolizado en Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) como Acuerdo de Complementación Económica No 59. Este Acuerdo es el resultado de la evolución de las negociaciones entre la Comunidad Andina y el Mercado Común del Sur - MERCOSUR iniciadas el 16 de abril de 1998 con la firma del Acuerdo Marco para la Creación de la Zona de Libre Comercio entre la Comunidad Andina y el MERCOSUR (Sistema de Información sobre Comercio Exterior, pág. 1).

Se observa como la incidencia de este acuerdo favoreció en el banano ecuatoriano, el instituto de desarrollo profesional menciona que en la actualidad los productos de la oferta exportable de Ecuador hacia Argentina se concentran sobre todo en dos productos que son el banano y atún. “El banano representó en 2015 la mitad del total exportado por Ecuador; seguido

del atún, con un peso de 22.95%” (Instituto de Desarrollo Profesional, 2016).

Antes de la firma del acuerdo entre los bloques económicos de la CAN y MERCOSUR, los importadores tenían que cancelar un arancel del 10% por ingresar a su país el banano ecuatoriano. En las negociaciones se establece que se cree una zona de libre comercio entre ambas naciones, con ello, favoreciendo a la comercialización del banano ecuatoriano con los países miembros.

1.4.4. ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN (ALADI)

La Asociación Latinoamericana de Integración fue creada con la suscripción del Tratado de Montevideo 1980, el 12 de agosto de 1980. Promueve la expansión de la integración de la región, con el objetivo de crear un desarrollo económico y social y como objetivo plantea el establecimiento de un mercado común latinoamericano. “Está integrada por trece países miembros. A los 11 países fundadores (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela) se le han sumado y Panamá” (Asociación Latinoamericana de Integración, pág. 4).

Como funciones básicas (Asociación Latinoamericana de Integración, pág. 8):

- i. La promoción y regulación del comercio recíproco de los países de la región;
- ii. La complementación económica entre sus países miembros;
- iii. El desarrollo de acciones de cooperación que contribuyan a la ampliación de los mercados nacionales.

Este acuerdo favoreció a las exportaciones del Ecuador hacia Guatemala en productos como son “el fuel oíl (combustible), camarones, medicinas, banano, cocinas, fregaderos de cerámica, atunes, harina de pescado, cacao en polvo y jabón” (Asociación Latinoamericana de Integración, 2013, pág. 1).

1.4.5. UNIÓN DE NACIONES SURAMERICANAS (UNASUR)

La Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR) tenía su sede en la ciudad de Quito, Ecuador. Es un organismo internacional conformado por los doce países de la región suramericana: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Guyana, Paraguay, Perú, Surinam, Uruguay y Venezuela, se funda bajo los principios rectores de: irrestricto respeto a soberanía, integridad e inviolabilidad territorial de los Estados; autodeterminación de los pueblos; solidaridad; cooperación; paz; democracia; participación ciudadana y pluralismo; derechos humanos universales, indivisibles e interdependientes; reducción de las asimetrías y armonía con naturaleza para un desarrollo sostenible (Ministerio De Relaciones Exteriores y Movilidad Humana, pág. 1).

El actual presidente del Ecuador, Lenin Moreno, anunció el día 13 de marzo del 2019 que Ecuador dejará de pertenecer a la UNASUR, los motivos de este hecho fueron que bajo el criterio del presidente que ya no se ponen en práctica los objetivos para los que fue creada este organismo.

La Secretaría General no tiene titular por más de dos años, y el personal ha ido disminuyendo sensiblemente. El presidente cuestionó el manejo de la UNASUR, así como la falta de estabilidad de la misma. "Algunos mandatarios irresponsables se encapricharon por nombrar a sus amigos a esa Secretaría, nuevamente replicando los vicios del socialismo del siglo XXI. Por eso, en la práctica, las puertas de la organización se han cerrado" (El Telégrafo, 2019, pág. 1). En cuanto a las implicaciones del formar parte o no de la UNASUR no afecta directamente al sector bananero, ya que entre sus principales pilares no son los comerciales.

1.4.6. ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE COMERCIO (EFTA).

El acuerdo comercial firmado por los Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) conformado por Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein con el Ecuador, entró en vigor el día 25 de junio del 2018.

El acuerdo incluye disposiciones relativas a acceso a mercados de bienes, reglas de origen, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, facilitación del comercio, competencia, servicios, propiedad intelectual, compras públicas, comercio y desarrollo sostenible, cooperación, entre otras (El Telégrafo, 2018, pág. 1).

Desde el punto de vista de Daniel Legarda, presidente ejecutivo de la Federación Ecuatoriana de Exportadores (Fedexpor), anuncia que este tema es muy importante para el Ecuador, ya que su amplio campo de exportación mejora la agenda comercial del país. “Entre los principales productos exportados por Ecuador hacia los países de la EFTA se encuentran banano, oro, cacao, rosas, aceites de pescado, camarones, frutas y vegetales” (El Telégrafo, 2018, pág. 1).

De acuerdo con Richard Salazar, administrador de la Asociación de Comercialización y Exportación de Banano (ACORBANEC), la fruta paga actualmente 25% de arancel para ingresar al mercado de la EFTA, a diferencia de otros países de la región que no cancelan. Este sector exporta actualmente 2 400 cajas por semana a esos destinos. Con el acuerdo, la cifra podría crecer a 150 000, según Salazar. El país estaría “en igualdad de condiciones” que los principales competidores, como son Colombia y Centroamérica (El Comercio; Castillo M. A. , 2018, pág. 1).

Según el periódico El Comercio: “En el primer año de vigencia, el banano creció en ventas 11%. Y entre enero y agosto del 2018, las exportaciones a la UE sumaron USD 676 millones, un crecimiento de 5%” (El Comercio; Mendoza M. , 2018, pág. 1). A pesar de ya tener vigente un Acuerdo Comercial Multipartes con la UE, el Ecuador mediante esto amplía su mercado abarcando la totalidad del continente europeo generando mayor competitividad frente a sus principales competidores como Guatemala y Colombia.

1.4.7. ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICO (OCDE)

El día 27 de diciembre del 2018, el Ecuador solicitó el ingreso de forma oficial en el

Centro de Desarrollo de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). Su misión es construir economías sólidas en los países miembros, mejorar la eficiencia, los sistemas de mercado nacionales, ampliar el libre comercio y contribuir al desarrollo tanto en países industrializados como en desarrollo.

Esta iniciativa que parte del Ministerio de Economía y Finanzas y que ha sido respaldada por el Consejo Sectorial Económico y Productivo, nos encamina a acercarnos a la OCDE vía el ingreso al Centro de Desarrollo, en el que participan, prácticamente la totalidad de los países de América del Sur. Esto nos va a permitir avanzar en el tema de análisis y construcción de mejores políticas públicas y en los Estudios País, estudio multidimensional, para identificar nuestras prioridades en materia de desarrollo económico, inclusión social y sostenibilidad ambiental (Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones, 2018, pág. 1). Como cualquier acuerdo, ya sea este comercial o de complementación, se busca el desarrollo y fortalecimiento de las economías en vías de desarrollo a través de las economías ya industrializadas.

1.4.8. ACUERDO CON REINO UNIDO

Se firmó el día 15 de mayo del 2019. el Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador, Colombia y Perú, y el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte. Este acuerdo abre un mercado importante, ya que, Reino Unido es considerado la quinta economía mundial. El ministro ecuatoriano de Comercio Exterior, Pablo Campana, manifestó que este es un territorio con un potencial de más de 66 millones de compradores para nuestros productos; un lugar donde el índice de desarrollo humano y tecnológico es muy alto.

En el 2018, Ecuador exportó \$ 187 millones a Reino Unido, e importó \$ 151 millones. Esto significa un incremento del 35% si se compara con cifras del 2016. Los principales productos que enviados a Reino Unido son: atún en conserva, banano, camarón, abacá y flores (Radio Morena, 2019).

Reino Unido no produce banano debido al tipo de suelo y clima, por lo tanto, todo el

banano que se consume es importado. El Ecuador tiene una participación en el mercado británico del 12,40% dato recolectado por el Ministerio de Comercio Exterior e Inversión.

EU derechos de Importación		
Origen	Tipo de medida	Derecho de aduana
Cualquier País	Derecho terceros países	117 EUR / 1000 kg
Ecuador	Preferencias arancelarias	90 EUR / 1000 kg
Colombia	Preferencias arancelarias	89 EUR / 1000 kg
Cariforum excepto Haití	Preferencias arancelarias	0%
América Central	Preferencias arancelarias	89 EUR / 1000 kg

Figura 6. Barreras arancelarias a la exportación hacia Reino Unido

En esta figura, podemos observar que la firma del acuerdo beneficiará al sector bananero del Ecuador, ya que incrementará sus exportaciones al entrar con 0% de arancel tras el acuerdo antes mencionado.

1.5.ACUERDO MULTIPARTES ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y ECUADOR

La Unión Europea (UE) es el segundo socio comercial más importante para el Ecuador, luego de los Estados Unidos. El 25% de la exportación no petrolera tradicional (camarón, cacao, banano, flores y atún, etc.) ingresan al mercado europeo con ciertos beneficios arancelarios, lo cual aumenta su competitividad, especialmente, frente a otros países.

En el caso del banano, el principal competidor es Colombia, que también exporta este producto a los países miembros del bloque europeo. Al ser la Unión Europea uno de los socios comerciales más importantes para el Ecuador, revistió gran importancia la firma del Acuerdo Comercial Multipartes, el mismo que permite la total apertura del mercado europeo, pero sobre todo mejorar las condiciones del país para competir de manera exitosa. Una de las características del acuerdo es el principio de asimetría.

Es decir, que, para la importación de productos, Ecuador deberá primero proteger su producción, acordando períodos largos de transición para sus sectores estratégicos. El 11 de noviembre del 2016, luego de extensas negociaciones se firmó el acuerdo, que, entre otras cosas, permite el ingreso del banano ecuatoriano con desgravación arancelaria.

Las negociaciones con la UE iniciaron en el 2007. En principio, se negoció con el bloque Andino (Ecuador, Perú, Colombia y Bolivia) y los países europeos. Sin embargo, diversas circunstancias llevaron a la fragmentación de este. Bolivia abandonó las negociaciones en el 2009 y después lo hizo Ecuador. Para el país la principal traba dentro del bloque fue de inicio, no poder eliminar las restricciones para la entrada del banano ecuatoriano (el arancel alcanzó 132 euros por tonelada métrica en el 2016 y con el acuerdo, en primer año, bajó a 97 euros).

Según el Ministerio de Comercio Exterior Ecuatoriano:

Dentro del marco del acuerdo con la Unión Europea se han negociado cronogramas de desgravación para ciertos productos de exportación, así como también para algunos productos que se importan desde el bloque regional, estos cronogramas o listas contemplan cuáles son los productos que se han negociado, también indican si los mismos tienen que pagar o perciben algún tipo de arancel y cuál es el porcentaje del mismo (2016).

En cambio, desde la visión europea, expresada por su Delegación en Ecuador, la firma del documento contribuye, además, a facilitar el comercio en general:

El acceso mejorado al mercado de cada parte se traduce en la liberalización total o parcial de los aranceles. Además, el Acuerdo también trata los obstáculos al comercio e introduce medidas que facilitan el comercio en general, como medidas sanitarias y fitosanitarias o procedimientos para la evaluación de la conformidad entre otros. (European External Action Service, 2017, pág. 19).

El Acuerdo Comercial Multipartes entre el Ecuador y la Unión Europea (UE), significa, principalmente, el fortalecimiento de la economía ecuatoriana. Este acuerdo tiene entre sus objetivos proporcionar estabilidad en temas como la seguridad jurídica y permite realizar

predicciones para poder reforzar el comercio y la inversión de los firmantes. Además, busca el incremento de las exportaciones tradicionales y no tradicionales a la UE. Esto incidirá en el Producto Interno Bruto (PIB) y en las inversiones europeas en el país.

El Acuerdo Comercial con la UE incluye disposiciones específicas en materia de reglamentación técnica que buscan garantizar que los productos comercializados entre las partes cumplan con los requisitos establecidos. El fin es garantizar la protección en temas relacionados con la salud, la seguridad, el medio ambiente, los derechos del consumidor, para que los comercios de productos se encuentren protegidos.

Para el Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador este acuerdo comercial, mediante sus disposiciones generan mayor transparencia en cuanto a la implementación-cooperación en reglamentos técnicos y/o procedimientos, todo esto con el fin de liberar el comercio entre todas las partes (Ministerio de Comercio Exterior, 2014, pág. 12).

1.5.1. CARACTERÍSTICAS DEL ACUERDO

En el documento firmado entre Ecuador y el Bloque Europeo se fijan ciertos principios y compromisos relacionados con la defensa comercial, obstáculos técnicos al comercio, Propiedad Intelectual, comercio y desarrollo sostenible, acceso a los mercados para bienes, servicios y Contratación Pública.

1.5.1.1.DEFENSA COMERCIAL

Las medidas de defensa comercial son herramientas empleadas, según constituye el Código Orgánico de Producción Comercio e Inversiones (COPCI), para prevenir o remediar daño o amenaza de daño a la producción nacional; restringir o regular las importaciones que causen o amenacen a los productores nacionales; responder a medidas comerciales, administrativas, monetarias o financieras adoptadas por un tercer país que afecten los intereses comerciales (Van Steen & Saurenbach, 2017).

Bajo ese concepto, los instrumentos usados como defensa comercial están planteados para hacer frente al comercio desleal, a través de un marco jurídico claro y transparente. Un ejemplo son las salvaguardias bilateral y multilateral y la de balanza de pagos, este es un instrumento que permite precautelar la dolarización” (Ministerio de Comercio Exterior, 2014, pág. 13). Diana Baldeón añade que las medidas de defensa comercial, principalmente, buscan proteger la producción nacional y la balanza de pagos (Baldeón, 2015). Entendiéndose, según la autora, a la balanza de pagos, como un número de transacciones más amplia que las importaciones y las exportaciones.

La cartilla del acuerdo comercial Ecuador-UE, redactada por la Delegación de la Unión Europea en Colombia y Ecuador, indica que, en los últimos años, debido al manejo de precios inferiores a los habituales en el mercado propio, las subvenciones públicas y las prohibiciones temporales de importaciones, se fijaron cuatro instrumentos de defensa comercial (marzo del 2017).

Medidas antidumping: La Organización Mundial de Comercio (OMC) define el dumping como la situación cuando una empresa exporta un producto a un precio inferior al que se aplicaría normalmente en el mercado de su propio país, o por debajo del precio de costo de producción. El Acuerdo Antidumping de la OMC define instrumentos destinados a corregir estas situaciones, conocidos como medidas antidumping, ampliamente utilizadas hoy en día (Delegación de la Unión Europea en Colombia y; Delegación de la Unión Europea en Ecuador y Colombia, 2017).

Subvención y derechos compensatorios: La OMC excluye la utilización de subvenciones prohibidas y reglamenta las medidas que los países pueden adoptar para contrarrestar sus efectos.

Un país puede utilizar el procedimiento de solución de diferencias de la OMC para tratar de lograr la eliminación de una subvención prohibida o de sus efectos desfavorables. También se contempla la posibilidad de que el país pueda iniciar su propia investigación y aplicar

derechos especiales, denominados derechos compensatorios, a las importaciones, siempre y cuando se demuestre que las subvenciones perjudican a los productores nacionales (Delegación de la Unión Europea en Colombia y; Delegación de la Unión Europea en Ecuador y Colombia, 2017).

Medidas de salvaguardia multilateral: La OMC califica una medida de salvaguardia como "medida de urgencia" a la restricción cuantitativa de las importaciones a un país que se considera amenazado, por el exceso de importaciones de un determinado producto, siempre y cuando dichas exportaciones induzcan un daño o su amenaza a la producción nacional. Las medidas de salvaguardia pueden ser provisionales o definitivas. Las provisionales se adoptan en casos de emergencia, en los cuales una demora podría provocar un daño irreparable y tienen una duración máxima de doscientos días. Las definitivas, por su parte, tienen carácter preventivo y sirven para reparar un daño grave, facilitar su reajuste y se extienden de un período de cuatro a ocho años (Delegación de la Unión Europea en Colombia y; Delegación de la Unión Europea en Ecuador y Colombia, 2017) .

Medidas de salvaguardia bilateral: También se prevé la aplicación de salvaguardia bilateral para suspender las preferencias cuando las importaciones de un producto han aumentado de tal manera que causan o amenazan causar daño a la industria nacional. Sin embargo, esta medida se limita apenas al periodo de transición, es decir los primeros 10 años del vigor del Acuerdo. Las partes pueden introducir una salvaguardia bilateral tanto de manera regular como provisional. Esta última, en casos críticos, no requiere consultas previas antes de su introducción. Se aplica en dos formas: 1) a través de la suspensión de la reducción del arancel prevista en el cronograma; o 2) a través de un incremento de arancel a una tasa superior al arancel base, pero no mayor al de la Nación Más Favorecida (NMF) (Delegación de la Unión Europea en Colombia y; Delegación de la Unión Europea en Ecuador y Colombia, 2017). Estos instrumentos de defensa comercial son los principalmente implementados por las economías como protección al mercado nacional en cada país participante.

1.5.1.2.OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO (OTC)

Un obstáculo técnico al comercio se da cuando se aplican determinados instrumentos institucionales o jurídicos, como una norma, un reglamento técnico o un procedimiento para evaluar la conformidad del producto. En el mundo globalizado y cambiante que vivimos, el aumento de reglamentos técnicos y normas ha sido evidente, debido al crecimiento del nivel de vida de las personas que ha impulsado la demanda de productos seguros y de alta calidad por parte de los consumidores.

Para el Fondo Monetario Internacional, la globalización se refiere a:

A la creciente dependencia económica mutua entre los países del mundo ocasionada por el creciente volumen y variedad de transacciones transfronterizas de bienes y servicios, así como por la de flujos internacionales de capitales, y por la aceleración de la difusión de la tecnología en más lugares del mundo (Fondo Monetario Internacional, 2000, pág. 1).

En cambio, desde la óptica de la Comisión Europea, la globalización es el proceso mediante el cual los mercados y la producción de diferentes países están volviéndose cada vez más interdependientes debido a la dinámica del intercambio de bienes y servicios y a los flujos de capital y tecnología.

El Acuerdo contempla disposiciones para eliminar los obstáculos técnicos, para aumentar la eficiencia de la producción y facilitar el comercio internacional. Para ello, es importante el control en frontera, vigilancia en los mercados y la transparencia sobre los reglamentos técnicos, normas, y procedimientos de evaluación (Delegación de la Unión Europea en Colombia y; Delegación de la Unión Europea en Ecuador y Colombia, 2017, pág. 22).

1.5.1.3. PROPIEDAD INTELECTUAL

Este ítem se va a encargar de proteger a toda persona natural o jurídica de ambas partes,

tanto del Ecuador como de la UE, en temas relacionados de inventos, diseños industriales, marcas, signos, software. “El Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI) es el organismo encargado de proteger, fomentar, divulgar y conducir el buen uso de la propiedad intelectual desde sus diferentes enfoques” (Van Steen & Saurenbach, European External Action Service, 2017).

El Ministerio de Cultura de Ecuador, define a la propiedad intelectual como el conjunto de derechos que corresponden a los autores y a otros titulares (artistas, productores, organismos de radiodifusión...) respecto de las obras y prestaciones fruto de su creación (Universidad de Alicante, s.f.). La Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) añade que ese concepto “Se relaciona con las creaciones de la mente: invenciones, obras literarias y artísticas, así como símbolos, nombres e imágenes utilizados en el comercio” (World Intellectual Property Organization, 2019).

El Ministerio de Comercio Exterior resalta, que el acuerdo reconoce la contribución pasada, presente y futura de las comunidades indígenas a la conservación y uso sostenible de la diversidad biológica y todos sus componentes”, tomando en cuenta que el Ecuador es un país pluricultural. Es por ello, que se reconoce la contribución de los conocimientos tradicionales con respecto a la cultura y al desarrollo económico y social de las naciones.

Adicionalmente, se reconoce la distribución justa y neutral de los beneficios derivados de la utilización de recursos genéticos. Para comprender la importancia que adquiere el tema de propiedad intelectual, debemos resaltar el caso del ecuatoriano Jorge Unda, quien es el creador de unos discos que se colocan en las plantas de banano y que tienen como función proteger la calidad de la fruta, mejorando su tamaño, forma y peso durante su desarrollo en la planta (Super protectores Basmher).

El inventor señala que al tomar fuerza la demanda de los discos, aparecieron empresas que copiaron los diseños ilegalmente, y algunas de ellas hasta se interpusieron (sic) para que obtuviera ante el Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual (IEPI) el título que acredita a

Basmer el registro de la marca de servicio. Los discos protegen la calidad de la fruta, mejorando su tamaño, forma y peso durante su desarrollo en la planta, evitando fricciones entre dedos y manos, temperaturas extremas que en épocas frías causan el encochamiento del fruto (Gómez R., 2009).

1.5.1.4.COMERCIO Y DESARROLLO SOSTENIBLE

Para iniciar la explicación de este ítem, debemos definir el concepto de desarrollo sostenible. Para Jeffrey Sachs es un:

Concepto básico para nuestra era. Es tanto una forma de entender el mundo como un método para resolver los problemas globales. Los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) guiarán la diplomacia económica mundial de la próxima generación (SACHS, 2014).

Esta diplomacia económica incluye los acuerdos comerciales. Para Carlos Gómez, el desarrollo sostenible es una preocupación creciente existente en la comunidad internacional en las últimas décadas del siglo XX, al considerar el vínculo existente entre el desarrollo económico y social y sus efectos más o menos inmediatos sobre el medio natural (Gutierrez, 2015).

En el marco del acuerdo las partes se comprometen a usar protecciones ambientales y laborales que están estipuladas dentro de los acuerdos internacionales de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y tienen el propósito de mejorar la contribución del comercio.

Se basa en la Declaración de Johannesburgo sobre Desarrollo Sostenible de 2002, que afirma que los países asumen la responsabilidad colectiva de promover y fortalecer el desarrollo económico, social y la protección ambiental, pilares interdependientes y sinérgicos del desarrollo sostenible (Delegación de la Unión Europea en Colombia y; Delegación de la Unión Europea en Ecuador y Colombia, 2017, pág. 32).

La inclusión del concepto de desarrollo sostenible origina el diálogo y la cooperación

entre las partes con el fin de potenciar las relaciones comerciales “a través del fortalecimiento de los principios y derechos laborales, la promoción de la conservación y uso sostenible de la diversidad biológica y de los recursos naturales, así como la reducción de la contaminación” (Ministerio de Comercio Exterior, 2014, pág. 19).

1.5.1.5.ACCESO A LOS MERCADOS PARA BIENES

El acuerdo divide claramente el acceso al mercado para bienes en dos bloques bien definidos:

AGRÍCOLAS: Lo negociado en el Acuerdo permitirá el ingreso al mercado europeo sin aranceles de rosas, palmito, café, aceite de palma, margarinas, cacao, chocolate, jugos y confites de frutas tropicales, mermeladas, vegetales, cereales, entre otros productos (Delegación de la Unión Europea en Colombia y; Delegación de la Unión Europea en Ecuador y Colombia, 2017, pág. 7). En este ítem no se menciona al banano porque este producto no está libre de arancel, pero sí sujeto a un desgravamen.

La disminución de los aranceles en los términos especificados en el Acuerdo beneficiará directamente a los pequeños productores. “Para el caso del plátano, el 71% de los productores son pequeños; para cacao es el 68%, en brócoli es el 63%, en piñas el 68%, café el 79%, y quinua el 94%” (Delegación de la Unión Europea en Colombia y; Delegación de la Unión Europea en Ecuador y Colombia, 2017, pág. 7).

En lo referente al banano de Ecuador se crean las condiciones idóneas para ser competitivo y liderar el mercado europeo. En la cartilla realizada por la Delegación de la Unión Europea en el Ecuador menciona que el arancel actual para la fruta en la UE se reducirá desde 132 hasta llegar a 75 euros por tonelada en el 2020. La fruta tendrá las mismas condiciones preferenciales que tienen otros países competidores en el mercado europeo tales como Colombia.

1.5.1.6.SERVICIOS

“En esencia el intercambio de bienes, servicios y conocimientos entre las naciones que integran el planeta, son una fuerza que permite el desarrollo económico y promueve el bienestar de las naciones y de su población” (Rodríguez, 2012). Se destaca de esta manera la importancia que tienen los servicios en el marco internacional debido a la constante influencia del proceso de globalización descrita con anterioridad.

El Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador define a los servicios como actividades de carácter inmaterial y de transformación que contribuyen directamente al aumento del bienestar de la población y a la mayor eficiencia de los procesos productivos. Se prestan y suministran con el consentimiento de los consumidores de servicios.

En el Acuerdo, Ecuador se reservó el derecho a adoptar o mantener cualquier medida que otorgue derechos o preferencias a las minorías social o económicamente desfavorecidas, y a sus grupos étnicos, incluyendo las tierras comunales de propiedad de los grupos étnicos, de conformidad con la Constitución nacional. En el caso europeo, las reservas pueden ser de aplicación en toda la Unión Europea, o referirse a un estado miembro (Delegación de la Unión Europea en Colombia y; Delegación de la Unión Europea en Ecuador y Colombia, 2017, pág. 27).

Haciendo referencia al modelo de globalización que rige a los mercados e impone estándares de comportamiento, el Acuerdo busca mejorar las condiciones de acceso al mercado de servicios, inversiones y movimiento de capital con la finalidad de facilitar el establecimiento y desarrollo de negocios en ambos mercados.

Los servicios, en términos generales, representan al menos el 50%, en casi todas las economías desarrolladas y en desarrollo. Hay muchas oportunidades de inversiones, empleo e ingresos en el ámbito de los servicios (Ministerio de Comercio Exterior, 2014, pág. 14). Esta Delegación Europea también argumenta que se considera la oportunidad para las fronteras

establecer servicios de interés como: servicios financieros, servicios profesionales, transporte marítimo, distribución y servicios de telecomunicaciones. Al disponer de estos servicios dará una ventaja de reducción de costos para las empresas del sector y sus consumidores que tendrán un mejor servicio de buena calidad y a un menor (Delegación de la Unión Europea en Colombia y; Delegación de la Unión Europea en Ecuador y Colombia, 2017, pág. 27).

1.5.1.7.CONTRATACIÓN PÚBLICA

A opinión de Christian Marrero, entiende por contratación pública como un procedimiento mediante el cual, dos partes (pública – persona física o jurídica) llevan a cabo la ejecución de una obra, prestación de un servicio o el suministro de un bien destinado a la satisfacción de un objetivo público (2017).

Van Steen & Saurenbach proponen que, la importancia que tiene la contratación pública es evidente, “Tomando en consideración que constituye un mercado elemental en la economía de un Estado, significando un considerable porcentaje del PIB y con gran participación del Presupuesto General del Estado” (Van Steen & Saurenbach, European External Action Service, 2017).

La importancia económica de los proyectos de la administración pública representa un aliciente para las contrataciones internacionales. Según el Acuerdo (Título VI), las contrataciones públicas deben regirse por principios de transparencia y garantizar condiciones imprescindibles de competencia abierta para que los proveedores puedan participar en igualdad de condiciones y sin discriminación. El acceso mutuo al mercado de la contratación pública va más allá de la cobertura de la que gozan otros socios de la UE en sus acuerdos de libre comercio (Delegación de la Unión Europea en Colombia y; Delegación de la Unión Europea en Ecuador y Colombia, 2017, pág. 28).

2. MATERIALES Y MÉTODOS

La presente investigación realizada se ejecutó de dos maneras: cuantitativa (encuestas) y cualitativa (entrevistas). Esta técnica ha obtenido por su potencialidad una nueva visión sobre el tema sujeto de análisis, proporcionando explicaciones a través del análisis de actividades y producción investigativa. Para utilizar estas técnicas en la investigación se inició con un acercamiento a la realidad sujeto de análisis.

Para obtener información se realizó:

- **Primero:** Se llevó a cabo una encuesta estructurada con 10 preguntas hacia los socios de ACORBANEC sujetos de estudio.
- **Segundo:** A través del representante principal de la Asociación de Comercialización y Exportación ACORBANEC, Ing. Richard Salazar, quien expresó sus opiniones y puntos de vista acerca de la realidad del sector bananero, sus ventajas frente a la firma de este Acuerdo y sus potenciales riesgos para el presente año (2019)
- **Tercero:** A partir de las respuestas de la entrevista estructurada se realizó preguntas semiestructuradas con la finalidad de conocer a profundidad sobre el tema de investigación.
- **Cuarto:** Con bases informativas directamente de entes públicos oficiales como el Ministerio de Comercio Exterior, PRO Ecuador, Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE), Fedexpor; se obtuvo datos exactos y eficientes en cuanto a valores, porcentajes y cantidades correspondientes al sector bananero ecuatoriano, necesarias para comparación, análisis y conclusión de información receptada anteriormente.
- **Finalmente,** mediante los datos e información alcanzada a través de los anteriores puntos, se realizó cruce de datos cuantitativos y cualitativos para el respectivo análisis y

obtención de resultados finales.

Para la medición del problema de investigación, en el presente trabajo, se aplicaron dos instrumentos mencionados anteriormente: encuestas y entrevistas. En el primer punto, se tuvo como referencia a la población involucrada directamente en el proceso de exportación de banano, que son representantes y directivos de las empresas pertenecientes a la Asociación de Comercialización y Exportación de Banano (ACORBANEC), con sede en Guayas, ciudad de Guayaquil.

Para obtener el número de encuestas requeridas, según la norma técnica, se aplicó la fórmula universal:

$$n = \frac{N}{E^2(N-1)+1}$$

Donde:

n= Muestra (90)

N= Población (116)

E= Error (0,05)

$$n = \frac{116}{(0.05)^2(116-1)+1}$$

$$n = 90.097$$

Para el diseño de la encuesta se utilizó el modelo Escala Semántica, que propone opciones de respuesta que van de más a menos o viceversa, con el fin de medir la problemática desde varias perspectivas.

Para profundizar en los aspectos que, principalmente, configuran la problemática de nuestro tema de investigación, utilizamos a la entrevista como técnica de recopilación de

información. Acudimos a personas conocedoras del tema y que están involucradas de manera directa en los procesos de exportación de banano a la Unión Europea.

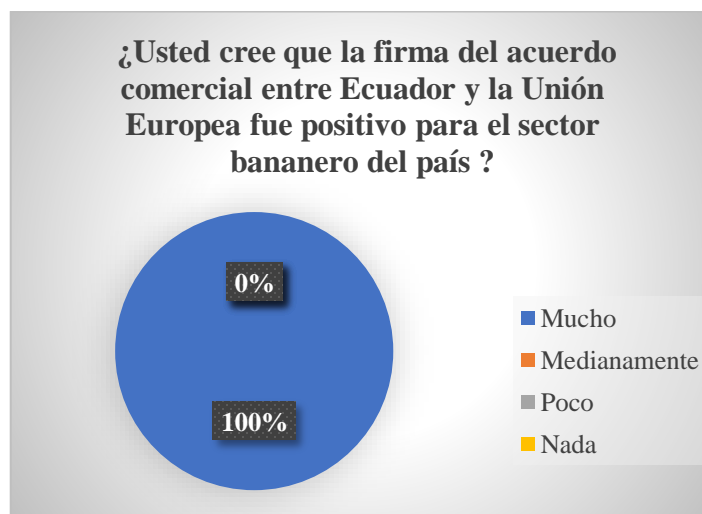
3. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Al realizarse el respectivo análisis de la situación en cuanto al sector bananero y en más específico a la Asociación de Comercialización y Exportación (ACORBANEC), se contrastan los resultados con la información obtenida mediante las dos técnicas implementadas al proyecto de investigación.

Tras haber calculado la respectiva muestra para la realización de este instrumento de investigación se obtuvo los siguientes resultados correspondientes a cada socio objeto de análisis:

1. ¿Usted cree que la firma del acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea fue positivo para el sector bananero del país?

OPCIÓN DE RESPUESTA	NÚMERO DE ENCUESTAS
Mucho	90
Medianamente	0
Poco	0
Nada	0

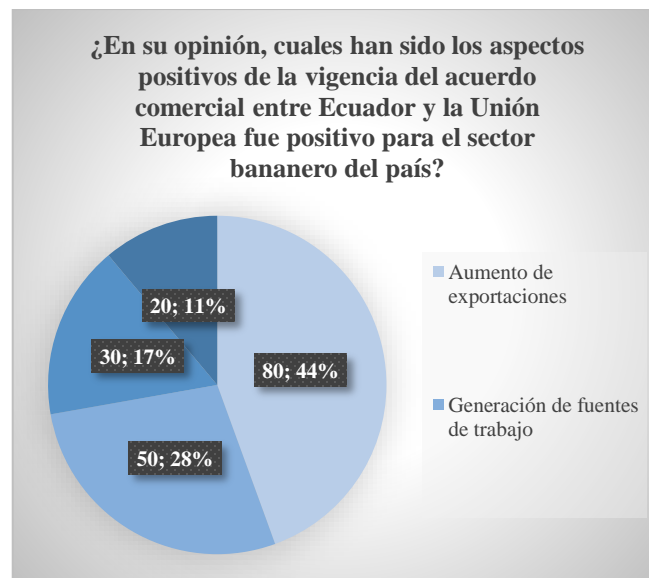


Para los miembros de la Asociación de Comercialización y Exportación de Banano

(ACORBANEC), la firma del Acuerdo entre Ecuador y la Unión Europea fue totalmente positivo. La no discrepancia en la respuesta, nos permite establecer que, al menos para el sector bananero, la decisión Estatal de firmar un acuerdo con la UE, está fortaleciendo la participación del banano en este mercado.

2. ¿En su opinión cuáles han sido los aspectos positivos de la vigencia del acuerdo comercial entre el Ecuador y la Unión Europea para el sector bananero?

OPCIÓN DE RESPUESTA	NÚMERO DE ENCUESTAS
Aumento de exportaciones.	80
Generación de fuentes de trabajo.	50
Mejoramiento de las relaciones comerciales entre países.	30
Aumento de competitividad con otros países productores de banano.	20

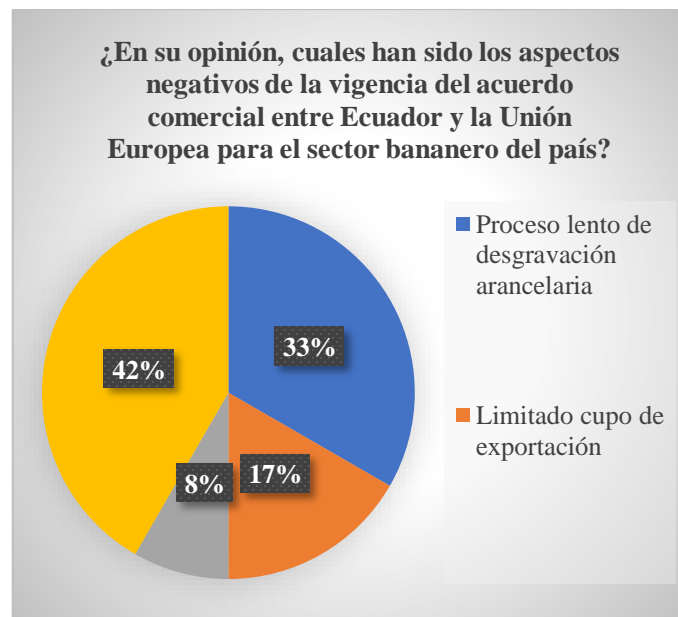


Para el 44% de encuestados, el principal aspecto positivo tras la firma del Acuerdo Comercial con la UE, es el aumento de las exportaciones, seguido de la generación de fuentes de trabajo. En cambio, el aspecto menos positivo es el aumento de la competitividad con otros

países productores de banano. Por este motivo, uno de los retos que se presenta para los productores y exportadores es encontrar estrategias que les permitan ser más competitivos. Una de ellas como se indicó anteriormente fue reducir en \$0.06 ctv. el precio de la caja de banano para que ingrese en mejores condiciones que la fruta de los países competidores.

3. ¿En su opinión cuáles han sido los aspectos negativos de la vigencia del acuerdo comercial entre el Ecuador y la Unión Europea para sector el bananero?

OPCIÓN DE RESPUESTA	NÚMERO DE ENCUESTAS
Proceso lento de desgravación arancelaria.	40
Limitado cupo de exportación.	20
Estancamiento de las exportaciones.	10
Complicado proceso para conseguir certificados internacionales del producto.	50

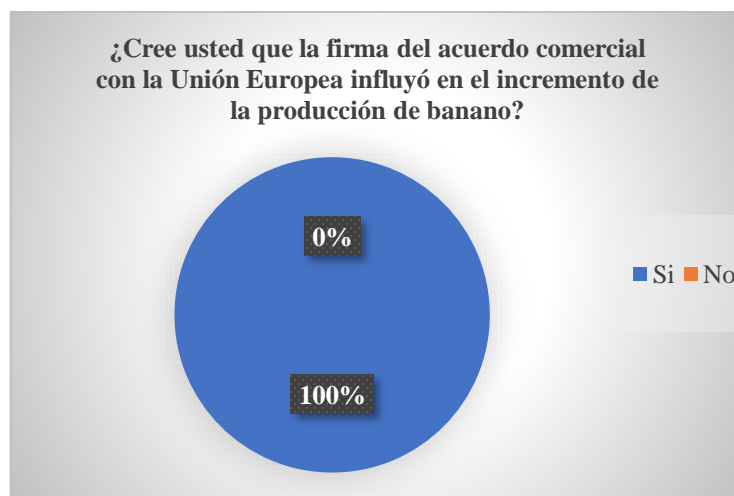


Para el 42% de los encuestados, el aspecto más negativo es el complicado proceso de obtención de certificados internacionales para el banano ecuatoriano, seguido de un proceso

lento de desgravación arancelaria hacia este mercado. Frente a esta realidad, es necesaria una gestión internacional con representantes de la UE para viabilizar y agilizar los procesos de certificación, principalmente para pequeños y medianos productores.

4. ¿Cree usted que la firma del acuerdo comercial con la Unión Europea influyó en el incremento de la producción de banano?

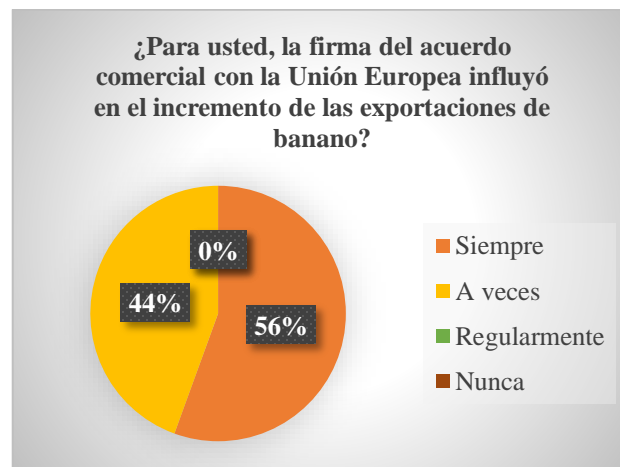
OPCIÓN DE RESPUESTA	NÚMERO DE ENCUESTAS
Si	90
No	0



El 100% de los encuestados reconoce una influencia positiva del Acuerdo en el incremento de la producción bananera ecuatoriana. Lo cual incide directamente en la generación de más plazas de empleo, tanto de manera directa como indirecta. Lamentablemente no se ha podido recopilar información estadística sobre este punto, a pesar que se hizo el correspondiente requerimiento con la ACORBANEC.

5. ¿Para usted, la firma del acuerdo comercial con la Unión Europea influyó en el incremento de las exportaciones de banano?

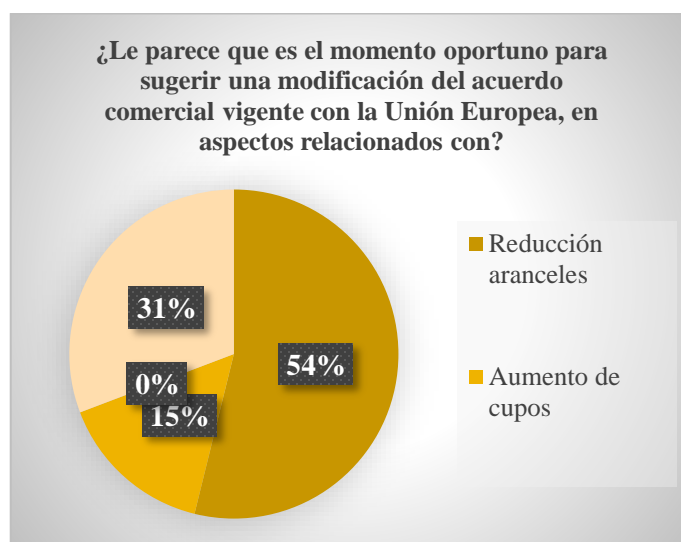
OPCIÓN DE RESPUESTA	NÚMERO DE ENCUESTAS
Siempre	50
A veces	40
Regularmente	0
Nunca	0



La mayoría de encuestados considera que la firma del Acuerdo Comercial con la Unión Europea ha influido siempre en el incremento de las exportaciones de banano, mientras que un 44% considera que solo ha ocurrido a veces. Es decir, hay quienes piensan que el mencionado Acuerdo no ha sido suficiente para aumentar las exportaciones. Si revisamos las cifras podemos observar un incremento de las exportaciones hasta 2018. Sin embargo, habría que esperar para clarificar si este incremento se mantiene los próximos años.

6. ¿Le parece que es el momento oportuno para sugerir una modificación del acuerdo comercial vigente con la Unión Europea, en aspectos relacionados con?

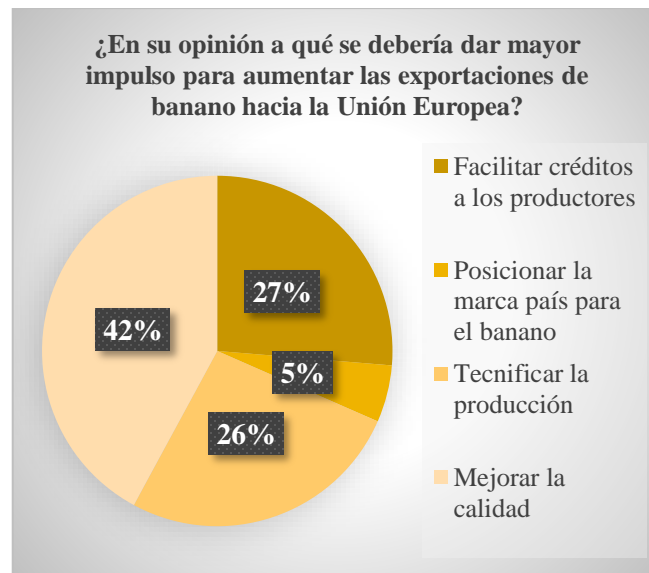
OPCIÓN DE RESPUESTA	NÚMERO DE ENCUESTAS
Reducción aranceles	70
Aumento de cupos	20
Imposición de salvaguardias de los países miembro	0
Control a la Propiedad Intelectual	40



El 54% de encuestados cree que hay que revisar los términos del Acuerdo Comercial, principalmente en los relacionado con la reducción de aranceles para el banano. Esto debido a que aún con la reducción de aranceles de ingreso estos continúan siendo muy altos. Incluso Ecuador tiene un arancel €1 superior a países como Colombia y Guatemala. El segundo tema que creen que se debe revisar es el relacionado con el control a la Propiedad Intelectual, pues los productores ecuatorianos no están conscientes de la importancia que tiene este punto para proteger la producción nacional. Es importante que se continúen las negociaciones para lograr una desgravación arancelaria más ágil para el sector, para aumentar la competitividad con los otros países productores.

7. ¿En su opinión a qué se debería dar mayor impulso para aumentar las exportaciones de banano hacia la Unión Europea?

OPCIÓN DE RESPUESTA	NÚMERO DE ENCUESTAS
Facilitar créditos a los productores.	50
Posicionar la marca país para el banano.	10
Tecnificar la producción	50
Mejorar la calidad	80



Para el 42% de los encuestados, hay que mejorar la calidad del banano y facilitar créditos a los productores como una estrategia para incrementar las exportaciones hacia el bloque económico europeo. Por ende, se debe participar en una acción conjunta entre Estado y productores para de esta manera poder tener una oferta exportable con mayor valor agregado y de mejor calidad. Por otra parte, el apoyo por parte del Estado, tanto económicamente como en capacitación permitiría que los productores puedan proteger su producción frente a embates de la naturaleza e incluso contra plagas. Siendo esto último una de las mayores preocupaciones de los productores.

8. ¿Desde su experiencia como exportador, cuáles son los trámites que se deben simplificar para facilitar la exportación de banano?

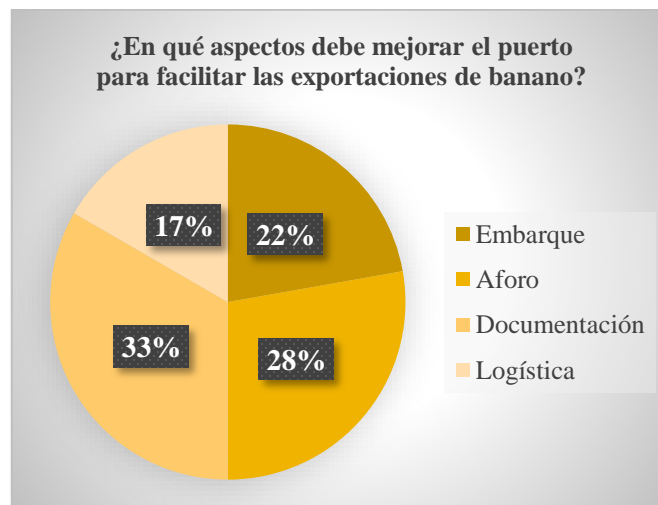
OPCIÓN DE RESPUESTA	NÚMERO DE ENCUESTAS
Registro e inscripción del exportador	80
Verificación de estatus fitosanitario	20
Obtención de títulos de propiedad de marca	10
Registro del contrato entre productores y comercializadores	10



El 67% de personas que respondieron a la encuesta, cree que se debe simplificar el trámite de Registro e Inscripción del exportador, con el propósito de facilitar el intercambio comercial con Europa.

9. ¿En qué aspectos debe mejorar el puerto para facilitar las exportaciones de banano?

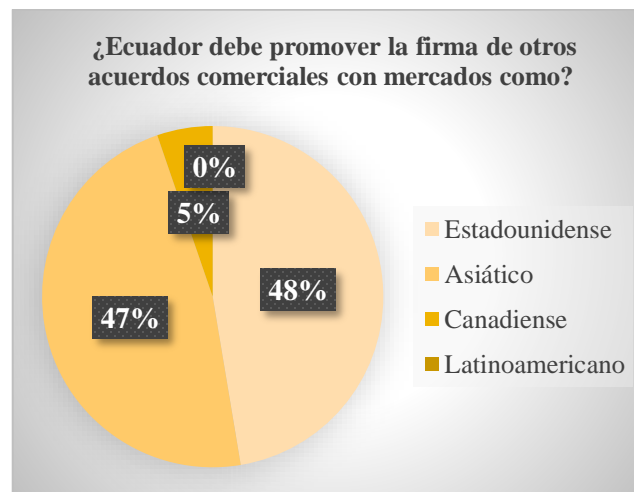
OPCIÓN DE RESPUESTA	NÚMERO DE ENCUESTAS
Embarque	40
Aforo	50
Documentación	60
Logística	30



El 33% de los consultados cree necesario mejorar el proceso de tramitación para la exportación. El 28% dice que se debería mejorar el aforo; y el 22%, el embarque. Estos aspectos son fundamentales para dar más agilidad a las exportaciones, permitiendo el ahorro de tiempo y reducción de costos. Hay que tomar en cuenta que los puertos de otros países tanto de América como de Europa son más ágiles tanto para carga y descarga del producto como para trámites aduaneros, muchos de los cuales podrían realizarse de manera online, de implementarse una plataforma informática para el efecto.

10. ¿Ecuador debe promover la firma de otros acuerdos comerciales con mercados cómo?

OPCIÓN DE RESPUESTA	NÚMERO DE ENCUESTAS
Estadounidense	90
Asiático	90
Canadiense	10
Latinoamericano	0



El 95% de los encuestados asegura que se deben concretar acuerdos comerciales con Estados Unidos y Asia. En el primer caso está en proceso la firma del Tratado de Libre Comercio, aunque es posible que el Congreso Norteamericano no dé el trámite respectivo. En lo referente a Asia no se dispone de acuerdo alguno, por lo que, es necesario promover las negociaciones para lograr ese fin.

Para complementar y combinar los datos ya obtenidos mediante la encuesta, se realizó una entrevista a los socios de ACORBANEC mediante su director ejecutivo, el Ing. Richard Salazar, el cual cuenta con la información exacta para su respectivo análisis de todos los socios pertenecientes.

Entrevista a Richard Salazar Veloz, Director Ejecutivo de la Asociación de Comercialización y Exportación de Banano, realizada el martes 22 de mayo del 2019, en la sede de la Asociación, ubicada en el Parque Empresarial Colón, Torre Empresarial 3, piso 1, oficina 101.

1. ¿Cuál ha sido el impacto que ha tenido en el sector bananero la firma del acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea?

Bueno, para el Ecuador ha sido muy importante porque la Unión Europea es uno de los mercados estratégicamente importantes para el banano ecuatoriano y otros productos de exportación. En el caso del banano específicamente a pesar de que iniciamos al conjunto Perú, Ecuador y Colombia, la firma del acuerdo comercial en el 2009, me parece, el Ecuador en el camino se abrió, y Perú y Colombia cerraron por su lado. Igual lo hizo Centroamérica.

¿Qué pasaba con el Ecuador versus con los que firmaron el acuerdo comercial? Por ejemplo, en el 2014 el acceso del banano del Ecuador a la UE tenía que pagar aranceles de 132 euros por tonelada, los países que firmaron el acuerdo comercial pagaban 117 euros por tonelada. Es decir, 15 euros menos para el banano que venía de Centroamérica, Colombia y Perú, y así hasta el año 2016, cuando nosotros firmamos el acuerdo comercial que entró en vigencia en 2017. Había una diferencia de 24 euros, en perjuicio del banano ecuatoriano.

Si no hubiésemos firmado el acuerdo comercial, esa diferencia se incrementaba cada año. Ya teníamos una desventaja competitiva de aranceles con relación al acceso de banano de Ecuador a la UE, preferían el banano de la competencia porque era un poco más barato, de por sí, la ubicación de Centroamérica ya tiene una ventaja competitiva porque está más cerca de Europa, no pasa por el Canal de Panamá, que son menos días de tránsito también en barco. A pesar de esas diferencias competitivas tenían un tema arancelario que los beneficiaba mayoritariamente al banano de Centroamérica y de Colombia, sobre todo.

¿Por qué era y por qué es importante para nosotros? El Ecuador siempre fue uno de los

principales proveedores de la UE, con estos aspectos diferenciadores Centroamérica comenzó a captar nuestra participación. Desde el año que entra en vigencia el Acuerdo, pasamos de 101 millones a 115 millones de cajas exportadas, un incremento de un 12%.

2. En su opinión, ¿cuáles han sido los aspectos positivos y negativos de la vigencia del acuerdo comercial entre el Ecuador y la Unión Europea para el sector bananero?

El aspecto positivo que ha permitido recuperar parte del espacio perdido por no haber firmado antes el acuerdo, yo no le veo aspectos negativos, más bien todo lo contrario, son potencialidades que están ahí todavía. Lo único negativo que el Ecuador no reaccione ante la competencia de Colombia, Costa Rica y Guatemala. Al final del día todo se traslada a precios, no solamente basta con tener diferencias de calidad, diferencias de certificaciones y otros aspectos diferenciadores, sino que va en función de precios. Europa es un mercado exigente, pero no necesariamente reconoce algo más por tu calidad de la fruta, algo que es importante y que, dentro de la firma del acuerdo comercial, hay una cláusula de estabilización. ¿Qué es una cláusula de estabilización? Cada país que ha firmado el acuerdo comercial con la UE te pone un techo de hasta cuánto puedes ingresar, como una especie de un cupo. Por ejemplo, en el año 2018, nuestro techo máximo fue de 1'880.000 toneladas, ¿Cuánto exportamos en el 2018? 1'600.000

... ¿Por qué no llegamos al techo?

Ósea, puedes llegar al techo, hay países que lo han hecho, pero aun llegando al techo depende de la UE de si te pone o no **más**, no te lo incrementa, ese es tu techo. El acuerdo dice que si tú te pasas del techo diferencial tienes que pagar el arancel normal, a discrecionalidad de la UE, hasta ahora México, y Nicaragua han pasado su techo y no ha pasado nada al final del día. Entonces, aspectos importantes y positivos que como vamos a seguir bajando de arancel vamos a seguir compitiendo un poco mejor, lo negativo si la competencia reacciona y el Ecuador no, no sirve de nada porque nos van a seguir quitando espacio.

3. *¿De qué manera ha influido la firma del acuerdo comercial con la Unión Europea en el incremento de la producción de banano? ¿La firma de este acuerdo ha tenido influencia en las exportaciones del banano?*

El Ecuador cada año ha venido incrementando su productividad. Si tu analizas las estadísticas de exportación en número de cajas, sobre todo, del 2012 en adelante, tuvo un crecimiento sostenido. A la UE, las exportaciones han crecido y crece porque la oferta se ajustó a la demanda mundial. Ahí nos vamos a estadísticas de exportación de la FAO, el mundo cada día exporta más banano, de 17 millones de toneladas en 2017 se exporta en 2018-2019, 18 millones. De los cuales, el Ecuador participó en un 34% con 6 millones de toneladas. ¿Y quién importó eso? Dónde obviamente destaca la UE. Así como hay más demanda, el Ecuador aumentó su oferta, se compra más banano y también se incrementa la productividad hacia todos los mercados que exportamos.

4. *¿Es necesario modificar algunos aspectos del acuerdo comercial con la Unión Europea?*

En temas comerciales yo creo que no, eso ya está dado, más bien hay que mantenerla, cumplir los compromisos.

5. *Qué se debería hacer para aumentar las exportaciones de banano hacia la Unión Europea.*

Ahora vamos a llegar a cifras más actuales, en el 2019 tenemos un tema muy preocupante, específicamente, porque la competencia reaccionó. ¿Cómo reacciona la competencia? Ofreciendo un menor precio a la fruta. Al primer trimestre del 2019, hemos crecido en 2%, pero ¿En dónde hemos crecido? A la UE, el año pasado, de 33 millones de cajas bajamos a 18 millones de cajas, ha habido un decrecimiento del 15%. ¿Qué pasó? Dentro del estudio de Michael Porter hay una reacción esperada de la competencia, y en este caso reaccionó ofreciendo 0.50 ctvs. más barato que el Ecuador, sobre todo Guatemala. ¿Qué tiene que hacer

el Ecuador? Ser más competitivo, el problema es que es complicado bajar el precio, el sector bananero es uno de los más regulados en el país, hay una Ley del Banano que fue expedida hace más de 21 años enfocada a una realidad diferente. En esa época, había un oligopolio manejado por 4 empresas y se exportaba en buques refrigerados con sus dos principales mercados Europa y los Estados Unidos, abarcando el 90%.

La ley contemplaba una prohibición de siembra, en esa época había 199.000 hectáreas y se puso esa prohibición porque aparentemente había una sobreproducción. Lo que buscaba poner esta ley era un Precio Mínimo de Sustentación (PMS) al productor y creó herramientas sancionatorias y de tramitología absurdas para controlar que se cumpla el pago del precio al productor. Esta Ley del Banano se mantiene vigente.

Este negocio cambia con la contenerización del banano, generando dos cosas: primero, permite llegar a todo el mundo en el menor tiempo y el menor costo. Segundo, democratizó las exportaciones, pasando de un oligopolio a 300 productores de banano. La cadena de intermediación se ha reducido, tú ves a productores exportando en el supermercado. Sin embargo, el Ecuador tiene una tarea pendiente en la parte normativa, porque si seguimos con esa ley generará costos al sector exportador, la tramitología tiene un costo. Aparte de eso, el sector bananero tiene un sistema tributario único que no tiene ningún sector de exportación. En el primer caso que tú fijas un precio a un producto exportación ya estira los costos como tal. Es como que le pongas al petróleo, la ley del petróleo y obligues al Ministro de Energía y Minas a vender a \$70 el barril de petróleo, con el banano es exactamente igual.

Segundo, el sector bananero tiene un sistema de tributación sobre el precio de venta, sobre el precio FOB, el sector exportador y el productor sobre el PMS. Tú puedes estar perdiendo plata, pero pagas sobre la venta. Entonces, todo eso hace que nuestro banano sea más caro y de paso, el Ministro de Agricultura tuvo la brillante idea de subir el precio de la caja de banano, 0.10 ctvs. más del año pasado, ¿Cuál fue la respuesta a todo eso? Mercados importantes como Europa, al cierre del 2018 representa el 43%, ¿A dónde exportamos la fruta? A mercados inestables que compran más, pero a menor precio, como Rusia, Medio Oriente, Turquía,

Argentina. Abres nuevos mercados, eso es lo positivo, pero son mercados que no compran el banano al mismo precio que en Europa y Estados Unidos.

6. ¿Ustedes saben cómo Guatemala logró bajar el precio para la exportación?

Ellos tienen, a diferencia del Ecuador, su estructura productiva interesante. Guatemala no tiene más de 10 productores. Ecuador tiene 7000 productores, de eso, el 70% son pequeños productores, pero en producción no representan más del 20%. Ese tema es importante tenerlo claro porque nos diferencia de la competencia. En Guatemala son productores que tienen mucho dinero, tienen toda la infraestructura y tecnología, logran altas productividades, en promedio, tienen entre 3500 y 4000 cajas por hectárea. En Ecuador no llega a las 1900 cajas por hectárea.

¿Cuál es el secreto del éxito de la competencia? Mayor productividad, optimizan costos fijos y pueden hacer reacciones. ¿Por qué la productividad de Ecuador es muy baja? Tenemos varios aspectos, uno de esos es la siembra en lugares no aptos para el cultivo, zonas que se inundan, falta de asistencia técnica, falta de acceso a tecnología, financiamientos.

Si el Ecuador no reacciona cambiando la política bananera, vamos a seguir perdiendo mercado importante e ir a mercados inestables. Hay un mercado spot en el banano, donde no cambiemos en general, la política pública del banano estamos condenados a seguir perdiendo mercados importantes.

7. ¿Qué le parece la capacidad operativa del Puerto?

Bueno, en el Ecuador, el banano se exporta por dos principales ciudades, Machala con Puerto Bolívar, Guayaquil con sus 4 puertos importantes: Puerto de Guayaquil, CONTECON, puertos privados como NAPORTEC y FERTISA, siendo el 80% por Guayaquil y 20% por Puerto Bolívar. El 80% en contenedores y 20% en buques refrigerados. Digamos hay suficiente operatividad, los puertos tienen la infraestructura adecuada para exportar el banano. El 70% de exportaciones que salen de Guayaquil son de banano, y en Puerto Bolívar es el 99,9%.

8. *¿Es necesario buscar nuevos mercados para el banano ecuatoriano a través de nuevos acuerdos comerciales?*

Sin duda, hay mercados potenciales como el EFTA, Japón hay un arancel que supera el 20%, China tiene un arancel del 10%, Corea del Sur tiene un arancel del 25%, lo importante es generar los accesos del banano y producir diferencias competitivas. En Rusia, hay un mercado importante, importa el 95% del Ecuador, sin embargo, tiene un arancel del 5% con una preferencia del 3,75%. Si logramos bajar la mitad o cero, nos ahorramos 0.50 ctvs. por caja.

Algo importante para diferenciar entre la política de banano establecido está la fijación de un precio, porque no todos los mercados son iguales y el precio que pones es el mismo para todos. La competencia hace o no hace en función de lo que hace el Ecuador. **(Por la importancia que reviste esta entrevista para nuestra investigación ha sido transcrita textualmente, y muchos de los datos proporcionados serán de utilidad para la Discusión).**

Por otra parte, se añaden entrevistas a diferentes presidentes, directores y/o dirigentes de Asociaciones afines, denotando sus opiniones, comentarios y recomendaciones para el desarrollo y fortalecimiento del sector bananero ecuatoriano, bajo la realidad de sus asociaciones.

Entrevista Carlos Mendoza presidente de La Asobavin (Asociación Bananera Vinces) para la revista Banana Export, edición número 53, octubre del 2018

Las aspiraciones como productores es que se fije el precio de la caja por encima de los 7 dólares el PMS para el 2019. El precio 7.05 dólares no es una imposición de los productores, sino que obedece a un análisis de los costos actualizados de la producción del banano en el país y que para su definición tuvieron muchas reuniones técnicas.

Entrevista Franklin Torres, dirigente bananero de Ventanas, para la revista Banana Export, edición número 53, octubre del 2018

Hay malestar al no haber llegado a ningún acuerdo con el sector exportador para el precio de la caja del 2019. Ahora deberá ser el Ministro de Agricultura, Xavier Lasso, quien dirima en los próximos días el precio de la caja. Los productores no aceptarán un precio menor al propuesto. Esta es una aspiración del sector para devolver la dignidad al agricultor y poder continuar generando divisas y plazas de trabajo en el sector.

Entrevista Eduardo Ledesma, director de AEBE, para la revista Banana Export, edición número 53, octubre del 2018

El sector exportador está dispuesto a reunirse y equilibrar los costos en términos racionales que no afecten a la competitividad al sector exportador. Las actuales tarifas que van entre 35 y 50 dólares son tarifas inconsultas y tienden a quebrar al sector exportador, y trasladar los costos de estos servicios al consumidor.

Entrevista Alfredo Castro, presidente de Gina Fruit, para la revista Banana Export, edición número 52, septiembre del 2018.

El contenido de la Ley del Banano ayudará a dinamizar la actividad, pero las jornadas de diálogo permitirán llegar a consensos que favorecerán al final a todos quienes forman parte de la cadena agro productiva. Se requiere un nuevo marco legal que estimule la productividad y evite nuevas siembras. De esta forma se estaría protegiendo la actividad de la cual dependen 2.000.000 de trabajadores ecuatorianos.

Entrevista Eco. Daniel Legarda, presidente ejecutivo de FEDEXPOR, para la revista Banana Export, edición número 52, septiembre del 2018.

Los que tienen que ponerse de acuerdo son los patios de contenedores y las navieras. El

entendimiento entre el patio de contenedores y la naviera es un entendimiento en la que no tiene nada que ver el exportador, son ellos quienes tienen por un lado respaldar cual es el costo en caso de existir, y dos ponerse de acuerdo entre ellos para saber cómo lo pueden asumir.

Entrevista Gustavo Marín, presidente de Agroban, para la revista Banana Export, edición número 52, septiembre del 2018.

He manifestado que uno de cada tres bananos se exporta a través de nuestros puertos, por lo que es necesario revisar las tarifas portuarias. El nuevo gravamen golpea directamente el bolsillo del exportador en un costo que no ha estado considerado.

3.1. ANÁLISIS

Los resultados ponen de manifiesto que el banano ecuatoriano representa el segundo rubro de exportaciones para el Ecuador, luego del petróleo. Sin embargo, la competencia con otros países productores del continente americano pone en desventaja a Ecuador por varios factores. Por ejemplo, Colombia y Perú, nuestros vecinos, firmaron el acuerdo con la Unión Europea cuatro años antes de que lo hiciera nuestro país. Eso permitió que el producto colombiano ingresara con menos precio al bloque económico europeo, desplazando al banano ecuatoriano en un importante mercado consumidor. Guatemala, otro potente productor, tiene una ventaja considerable, la salida al Atlántico, que le permite evitar el uso del Canal de Panamá y reducir costos de transporte y logística, que inciden en el precio final de su banano, lo cual afecta a la competitividad ecuatoriana.

A pesar que, para Ecuador, la firma del Acuerdo fue tardía, ha sido ventajosa porque la reducción de aranceles ha permitido una disminución progresiva en el precio del banano en el mercado europeo. Esto, ha logrado una mayor competitividad, por lo que, desde este punto de vista, podemos asegurar que la firma del documento ha sido positiva para el incremento de las exportaciones.

Pero existe una predicción por parte de los exportadores de la asociación ACORBANEC, de una disminución en las exportaciones para el año 2019, debido a la existencia de políticas internas del país, que no favorecen a los productores bananeros ya que el único producto con un control sobre el precio es para el banano, lo cual impide a los exportadores mantener el nivel de competitividad en precios con el resto de países exportadores como Colombia y Guatemala.

Por lo que es, de vital importancia un trabajo en conjunto, Estado y exportadores para adecuar las normativas a la realidad que se vive, por la falta de actualización de estos reglamentos los exportadores bananeros se ven afectados.

Tabla 6. Evolución de Exportaciones Ecuatorianas de Banano expresadas en cajas de 18.14kg

DESTINOS	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
UNION EUROPEA	107.563.060	112.048.216	86.826.585	71.590.957	92.294.688	95.259.753	101.497.640	109.190.878	115.220.867
RUSIA	53.184.096	64.296.515	56.014.448	65.609.648	66.553.529	68.115.550	71.947.682	77.747.247	82.080.302
ESTADOS UNIDOS	56.206.027	48.556.796	38.427.245	41.767.672	44.710.461	47.982.908	47.416.307	31.836.558	35.813.744
MEDIO ORIENTE	6.986.579	10.764.839	19.928.077	28.020.124	29.458.156	38.611.346	32.288.552	41.371.700	43.970.367
EUROPA DEL ESTE	13.631.587	21.513.035	16.316.175	19.021.841	23.250.549	16.498.481	12.866.468	13.056.909	12.509.107
EFTA	517.300	1.219.509	1.364.030	973.080	981.120	1.321.615	1.226.040	1.539.240	1.747.848
CONO SUR	18.238.612	19.971.601	19.295.880	22.747.547	21.860.549	22.910.511	24.175.920	28.151.306	28.513.909
ASIA ORIENTAL	2.454.898	3.438.239	3.712.707	2.897.872	13.442.386	17.250.629	19.446.836	17.194.487	18.163.908
AFRICA	5.434.250	1.591.519	8.755.773	5.215.852	3.191.207	6.676.913	4.539.273	2.456.085	2.399.007
OCEANIA	1.328.220	1.180.518	1.199.442	1.494.206	2.318.102	2.809.334	3.687.409	3.855.905	2.296.192
TOTAL	265.544.629	284.580.787	251.840.362	259.338.799	298.060.747	317.437.040	319.092.127	326.400.315	342.715.250

Fuente: ACORBANEC

Elaborado por: Katherine Hidalgo y Shirley Iturriaga

Como se puede observar en la Tabla 6, las exportaciones de banano desde Ecuador hacia la Unión Europea sufren un impacto negativo a partir del 2013, año en el cual entra en vigor el Acuerdo firmado entre este bloque y Colombia, nuestro principal competidor en Sudamérica. La reducción en las exportaciones ecuatorianas fue de 40'457.259 cajas de 18,14 kilogramos. La razón: El banano colombiano ganó mercado en Europa por ser más barato, debido a la reducción de aranceles.

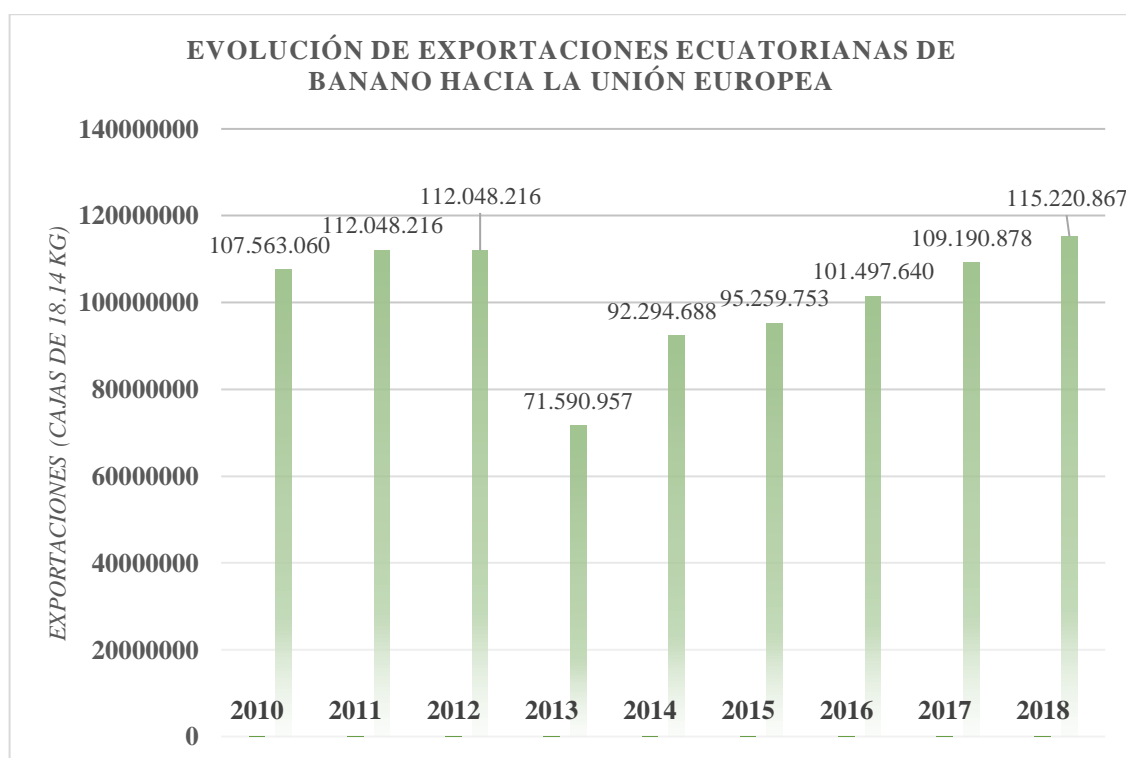


Figura 7. Evolución de las exportaciones ecuatorianas de banana hacia la Unión Europea

Tal como demuestra en la figura 7, las exportaciones de banano desde Ecuador hacia la Unión Europea sufren un impacto negativo a partir del 2013, año en el cual entró en vigor el Acuerdo firmado entre este bloque con Perú y Colombia, este último nuestro principal competidor en Sudamérica. Esta firma tuvo una afectación evidente en las cifras. La reducción en las exportaciones ecuatorianas fue de 40'457.259 cajas de 18,14 kilogramos. La razón: El banano colombiano ganó mercado en Europa por ser más barato, debido a la reducción de aranceles ya que Ecuador en el año 2009 suspendió las negociaciones con este bloque, debido al desacuerdo con el precio del banano, ya que la UE buscaba la protección de las ex colonias africanas, también productoras de banano.

En cambio, desde que rige el Acuerdo entre Ecuador y la UE (2017), las exportaciones ecuatorianas suben de manera considerable. En comparación con el 2013, hay un incremento de 37'599.921 cajas de 18,14 kilogramos. Por este motivo, en la presente investigación se sostiene que la firma del Acuerdo Multipartes tuvo un impacto positivo para el sector bananero ecuatoriano y en específico a la Asociación de Comercialización y Exportación de Banano Ecuatoriano (ACORBANEC).

Esto lo ratifica Richard Salazar Veloz, director ejecutivo de la Asociación de Comercialización y Exportación de Banano (ACORBANEC):

El aspecto positivo es que ha permitido recuperar parte del espacio perdido por no haber firmado antes el acuerdo, yo no le veo aspectos negativos, más bien todo lo contrario, son potencialidades que están ahí todavía. Lo único negativo que el Ecuador no reaccione ante la competencia de Colombia, Costa Rica y Guatemala. Al final del día todo se traslada a precios, no solamente basta con tener diferencias de calidad, diferencias de certificaciones y otros aspectos diferenciadores, sino que va en función de precios. Europa es un mercado exigente, pero no necesariamente reconoce algo más por tu calidad de la fruta, algo que es importante y que, dentro de la firma del acuerdo comercial, hay una cláusula de estabilización. ¿Qué es una cláusula de estabilización? Cada país que ha firmado el acuerdo comercial con la UE te pone un techo de hasta cuánto puedes ingresar, como una especie de un cupo. Por ejemplo, en el año 2018, nuestro techo máximo fue de 1'880.000 toneladas, ¿Cuánto exportamos en el 2018? 1'600.000.

La encuesta levantada para el presente proyecto demostró que el 100% de los miembros de la ACORBANEC reconoce el impacto positivo que generó el Acuerdo. Esto se evidencia, según ellos, en el aumento de las exportaciones, el incremento de fuentes de empleo, mejoramiento de relaciones comerciales entre países y aumento de competitividad. Siendo el principal el primer enunciado.

En cambio, para el 42% de los consultados, el aspecto más negativo es el complicado proceso de obtención de certificados internacionales para el banano ecuatoriano, seguido de un proceso lento de desgravación arancelaria hacia este mercado. Frente a esta realidad, es

necesaria una gestión internacional con representantes de la UE para viabilizar los procesos de certificación.

Desde la directiva de la ACORBANEC se insiste en que en temas comerciales no hay aspectos negativos, más bien hay que mantener lo estipulado en el Acuerdo y cumplir los compromisos. Está claro que Ecuador debe ser más competitivo, pero alcanzar ese objetivo se muestra complicado. Lo primero es tratar de reducir el precio del banano, pero el sector bananero es uno de los más regulados en el país, hay una Ley del Banano que fue expedida hace más de 21 años enfocada a una realidad diferente. En esa época, había un oligopolio manejado por 4 empresas y se exportaba en buques refrigerados con sus dos principales mercados Europa y los Estados Unidos, abarcando el 90%.

La ley contemplaba una prohibición de siembra, en esa época había 199.000 hectáreas y se puso esa prohibición porque aparentemente había una sobreproducción. Lo que buscaba poner esta ley era un Precio Mínimo de Sustentación (PMS) al productor y creó herramientas sancionatorias y de tramitología absurdas para controlar que se cumpla el pago del precio al productor. Esta Ley del Banano se mantiene vigente. Lo ideal es que se libere el precio del banano y dependa de la oferta y demanda y no de la regulación del Estado.

El 54% de encuestados cree que hay que revisar los términos del Acuerdo Comercial, principalmente en lo relacionado con la reducción de aranceles para el banano. El segundo tema que creen que se debe revisar es el relacionado con el control a la Propiedad Intelectual. Por tal motivo, es de gran importancia las negociaciones con este bloque en cuanto a una desgravación arancelaria más ágil para el sector, para aumentar la competitividad con los otros países productores.

Para el 2019 Ecuador tiene un tema muy preocupante, específicamente, porque la competencia reaccionó. ¿Cómo reaccionó la competencia? Ofreciendo un menor precio a la fruta. Al primer trimestre del presente año, hemos crecido en 2%, pero ¿En dónde hemos crecido? A la UE, el año pasado, de 33 millones de cajas bajamos a 18 millones de cajas, ha habido un decrecimiento del 15%. ¿Qué pasó? Dentro del estudio de Michael Porter hay una reacción esperada de la competencia, y en este caso reaccionó ofreciendo 0.50 ctvs. más

barato que el Ecuador, sobre todo Guatemala.

A opinión del 42% de socios de la ACORBANEC, para lograr más competitividad, adicionalmente, hay que mejorar la calidad del banano y que el Estado facilite créditos a los productores como una estrategia para incrementar las exportaciones hacia el bloque económico europeo. Además, es necesario tecnificar la producción y posicionar la marca país. El 67% de personas que respondieron a la encuesta, cree que se debe simplificar el trámite de Registro e Inscripción del exportador, con el propósito de facilitar el intercambio comercial con Europa.

¿Por qué la productividad de Ecuador es muy baja? Tenemos varios aspectos, uno de esos es la siembra en lugares no aptos para el cultivo, zonas que se inundan, falta de asistencia técnica, falta de acceso a tecnología, financiamientos. Si el Ecuador no reacciona cambiando la política bananera, vamos a seguir perdiendo mercado importante e ir a mercados inestables, como los emergentes, como Rusia, Medio Oriente y Asia Oriental. En estas últimas zonas, los precios no están fijados por acuerdos, sino depende de las fluctuaciones que suben y bajan de manera esporádica por motivos distintos a la estacionalidad, por ello, se los llaman inestables. Para que el banano ecuatoriano se consolide en el mercado europeo, hay que modificar la política de producción, que implica una acción conjunta de los sectores involucrados.

Por lo expuesto anteriormente, la Hipótesis planteada en este Proyecto de Investigación queda validada porque el Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea sí influyó positivamente en el incremento de las exportaciones del banano, aun cuando persisten ciertos riesgos y amenazas, que nuevamente están causando que Ecuador pierda espacio en ese importante mercado por su falta de competitividad frente a países como Colombia y Guatemala.

4. CONCLUSIONES

El Acuerdo Comercial Multipartes entre el Ecuador y la Unión Europea, desde su entrada en vigencia, tiene una influencia positiva en el sector bananero del Ecuador, como uno de los principales sectores económicos del país, y de manera especial en la Asociación de Comercialización y Exportación de Banano (ACORBANEC), mediante el incremento en las exportaciones hacia el mercado europeo, superando de manera considerable a sus principales competidores, como lo son Colombia y Guatemala durante el período 2017-2018.

Como resultado de este impacto, se puede evidenciar aspectos positivos en cuanto al aumento en las exportaciones bananeras ratificados en la Tabla 7, incremento de fuentes de trabajo, así como el mejoramiento en relaciones comerciales, y de esta manera volverlo más competitivo en un ámbito internacional. En lo referente a aspectos negativos, los exportadores identifican la vigencia de una Ley del Banano que frena el desarrollo del sector, la falta de créditos y de tecnificación, ya que esta fue desarrollada en base a una realidad completamente diferente a la actual.

A partir de la entrada en vigencia del Acuerdo Multipartes con la Unión Europea, se observa para el año 2017 un incremento en las exportaciones de banano en 37 millones de cajas de 18.14 kg, todo esto en relación al año 2013, año en el cual entró en vigencia el mismo Acuerdo Multipartes con nuestros principales competidores (Colombia y Guatemala). Esto incentivó la recuperación de mercado y el mejoramiento de las relaciones entre Ecuador y el bloque europeo.

A pesar de que hay un panorama económico alentador para el Ecuador en este sector, para el año 2019, se prevé una desaceleración en cuanto al incremento de las exportaciones de banano ecuatoriano a Europa, porque competidores como Guatemala han implementado estrategias económicas para reducir el costo de la caja hasta en 50 centavos de dólar, lo cual amenaza con desplazar nuevamente al producto ecuatoriano.

5. RECOMENDACIONES

Como principal aspecto, la vigilancia al cumplimiento de lo estipulado en el Acuerdo Comercial Multipartes, para permitir que más banano ecuatoriano ingrese al mercado europeo, con una adecuada desgravación arancelaria y el aumento de cupos fijados por el bloque.

De igual manera, es importante eliminar riesgos y amenazas latentes a este sector, por lo cual, una acción conjunta entre Estado y productores a través de la modificación de la Ley Bananera vigente desde hace 21 años, la facilitación en tramitología correspondiente para la exportación y el mejoramiento de la calidad del banano; son los principales factores para ganar competitividad frente a Colombia y Guatemala, países también exportadores de banano hacia este bloque económico.

Ecuador debe consolidar su participación en otros mercados, que no sean considerados inestables por fluctuación inesperada del precio, para lo cual es necesario promover la firma de más acuerdos comerciales, en los que se fijen las políticas de precios, especialmente, con mercados como el de Asia Oriental y Rusia.

Es urgente que en Ecuador se plantee el debate sobre la situación actual del sector bananero, para identificar estrategias que permitan subir el nivel de competitividad y que generen más confianza en el sector inversor, con el propósito de impulsar la producción de esta fruta, a precios que se asemejen a los de nuestros competidores.

6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Asociación de Exportadores de Banano Ecuatoriano. (Mayo de 2018). *AEBE*. Obtenido de AEBE: http://www.aebe.com.ec/wp-content/uploads/2018/07/BalanzaComercialEcuador_ene-may2018.pdf
- Asociación Latinoamericana de Integración. (8 de MARZO de 2013). *Asociación Latinoamericana de Integración*. Obtenido de Asociación Latinoamericana de Integración: http://www.aladi.org/boletin/espanol/2013/marzoAbril/Proceso1_02.htm
- Asociación Latinoamericana de Integración. (s.f.). *Asociación Latinoamericana de Integración*. Obtenido de Asociación Latinoamericana de Integración: <http://www.aladi.org/nsfaladi/preguntasfrecuentes.nsf/041375533fe033d7032574a3005a4dfd/0a3e439f640a163d032574be0043f181?OpenDocument>
- Baldeón, D. (octubre de 2015). *UDLA*. Obtenido de <https://www.udla.edu.ec/wp-content/uploads/2015/11/INFORMATIVO-DE-COMERCIO-EXTERIOR-10-OCTUBRE-2015.pdf>
- Banco Central del Ecuador. (Enero - Agosto de 2018). *Evolución de la Balanza Comercial Enero-Agosto/2018*. Quito: Banco Central del Ecuador. Obtenido de Banco Central del Ecuador: <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc201810.pdf>
- Clúster Banano. (17 de Abril de 2017). *Banano Ebizor*. Obtenido de Banano Ebizor: <http://banano.ebizor.com/aebe-presenta-problematika-del-sector/>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (16 de Julio de 2018). *Comisión Económica para América Latina y el Caribe*. Obtenido de Comisión Económica para América Latina y el Caribe: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/43740/6/S1800903_es.pdf
- Comisión Europea. (2019). *Learn Europe*. Obtenido de Learn Europe: http://www.learneurope.eu/files/7513/7414/8842/El_lugar_de_la_UE_en_el_comercio_mundial_es.pdf
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. (s.f.). Banano. *Fundo de la UNCTAD para la información sobre los mercados de productos básicos*

- agriculturas*, (pág. 23). New York & Ginebra. Obtenido de UNCTAD: https://unctad.org/es/PublicationsLibrary/INFOCOMM_cp01_Banana_es.pdf
- COPCI. (Octubre de 2015). *Universidad de las Américas*. Obtenido de Universidad de las Américas: <https://www.udla.edu.ec/wp-content/uploads/2015/11/INFORMATIVO-DE-COMERCIO-EXTERIOR-10-OCTUBRE-2015.pdf>
- Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones. (Noviembre de 2018). *Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones*. Obtenido de Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones: <https://corpei.org/2018/11/09/beneficios-y-desafios-de-ecuador-en-la-ocde/>
- Cruz Suárez, A., Prado Román, C., & Díez Martín, F. (03 de Septiembre de 2013). Por qué se institucionalizan las organizaciones - Why companies go institutional. *Science Direct*. doi:<https://doi.org/10.1016/j.redee.2013.09.003>
- Delegación de la Unión Europea en Colombia y; Delegación de la Unión Europea en Ecuador y Colombia. (Marzo de 2017). *European External Action Service*. Obtenido de European External Action Service: https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/cartilla_acuerdo_comercial_ue-ecuador_0.pdf
- Diario El Exportador. (2019). Definición, importancia y actividades incluidas en los Negocios Internacionales . *Diario El Exportador*. Obtenido de Diario El Exportador: <https://www.diariodelexportador.com/2018/04/negocios-internacionales-definicion.html>
- El Ciudadano. (08 de Abril de 2018). El Ciudadano. *El Ciudadano*. Obtenido de El Ciudadano: <https://www.elciudadanoweb.com/el-progreso-asociativo-es-el-progreso-de-las-comunidades/>
- El Comercio; Castillo M. A. . (26 de abril de 2018). Acuerdo comercial de Ecuador con EFTA beneficia a 99% de envíos. *El Comercio*. Obtenido de <https://www.elcomercio.com/actualidad/acuerdo-comercial-efta-beneficio-ecuador.html>
- El Comercio; Mendoza M. . (24 de octubre de 2018). Exportaciones de banano crecieron 5% en 9 meses. *El Comercio*. Obtenido de <https://www.elcomercio.com/actualidad/exportaciones-banano-crecimiento-ventas-ecuador.html>
- El Telégrafo. (09 de Noviembre de 2012). *El Telégrafo*. Obtenido de El Telégrafo:

- <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/4/guerra-del-banano-llega-a-su-fin-flexibilizando-los-aranceles-a-once-paises>
- El Telégrafo. (13 de marzo de 2018). Ecuador firmó su tercer acuerdo comercial abierto. *El Telégrafo*. Obtenido de El Telégrafo: <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/4/ecuador-tratado-efta>
- El Telégrafo. (13 de marzo de 2019). Ecuador deja Unasur porque desvió su misión integradora. *El Telégrafo*. Obtenido de <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/politica/3/moreno-unasur-ecuador>
- El Universo. (08 de Noviembre de 2012). Cronología de la "guerra del banano" entre la UE y América Latina. *El Universo*, pág. 1.
- El Universo. (09 de Noviembre de 2012). *El Universo*. Obtenido de El Universo: <https://www.eluniverso.com/2012/11/09/1/1356/finaliza-guerra-banano-ue-america-latina.html>
- El Universo. (01 de Enero de 2018). *El Universo*. Obtenido de El Universo: <https://www.eluniverso.com/noticias/2018/01/01/nota/6546247/acuerdo-favorecio-aumento-exportaciones-ue>
- Eurostat Statistics Explained . (Septiembre de 2017). *European Union official web page*. Obtenido de European Union official web page: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=International_trade_in_goods/es#Principales_actores_mundiales_en_materia_de_comercio_internacional_de_mercanc.C3.ADas
- Fedexpor. (Abril de 2018). *Fedexpor*. Obtenido de Fedexpor: <http://www.fedexpor.com/wp-content/uploads/2018/04/Expordata-marzo-2018.pdf>
- Fedexpor. (2019). *Fedexpor*. Obtenido de Fedexpor: <http://www.fedexpor.com/acuerdos-comerciales/>
- Figuroa Pita, J. (29 de Junio de 2014). *Slideshare*. Obtenido de Slideshare: <https://es.slideshare.net/juliafigueroapita/negocios-internacionales-definiciones>
- Fondo Monetario Internacional. (abril de 2000). *Fondo Monetario Internacional*. Obtenido de <https://www.imf.org/external/np/exr/ib/2000/esl/041200s.htm#II>
- García-Durán Huet, P., & Millet, M. (Enero de 2014). La Unión Europea en el comercio internacional (OMC). En P. García-Durán Huet, & M. Millet, *La Unión Europea en las relaciones internacionales* (pág. 313). Barcelona. Obtenido de Research Gate:

https://www.researchgate.net/publication/269697169_La_Union_Europea_en_el_comercio_internacional_OMC

Gobierno de España. (s.f.). *Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación*. Obtenido de Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación : <http://www.exteriores.gob.es/RepresentacionesPermanentes/EspanaUE/es/quees2/Paginas/Las-instituciones.aspx>

Gómez R., J. C. (26 de junio de 2009). Se reduce al 5% la pérdida por manejo de banano. *El Universo*. Obtenido de El Universo: <https://www.eluniverso.com/2009/06/27/1/1416/16ECA39880CB42828DB5CE0505D87DF9.html>

Grabendorff, W. (2012). ¿Qué importancia puede tener la Unión Europea para una América Latina emergente? *Nueva Sociedad*, 11.

Guevara Zabala, A. (2012). COMERCIO INTERNACIONAL: IMPORTANCIA EN EL DESARROLLO ECONÓMICO. En A. Guevara Zabala, *COMERCIO INTERNACIONAL: IMPORTANCIA EN EL DESARROLLO ECONÓMICO*. Ciudad de México. Obtenido de Economía Latinoamericana: <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/mx/2012/agz.html>

Gutierrez, C. G. (2015). El desarrollo sostenible: Conceptos básicos, alcance y criterios para su evaluación. En C. G. Gutierrez. Havana.

Instituto de Desarrollo Profesional. (30 de Agosto de 2016). *Instituto de Desarrollo Profesional*. Obtenido de Instituto de Desarrollo Profesional: <http://idepro.edu.ec/2016/08/30/que-significa-el-mercosur-para-ecuador/>

International. (2019). *Investigación Jurídica en Línea*. Obtenido de Investigación Jurídica en Línea: <https://leyderecho.org/conflictos-comerciales-internacionales/>

James, C. (Agosto de 2009). *Blogspot*. Obtenido de Blogspot: <http://carlosjames-carlosjames-1.blogspot.com/>

La Nación . (29 de Noviembre de 2016). El Mercosur sigue sin lograr el objetivo plasmado en el tratado. *Arc Publishing*. Obtenido de <https://www.lanacion.com.py/2016/11/29/mercosur-sigue-sin-lograr-objetivo-plasmado-tratado/>

Learn Europe. (s.f.). *learneurope*. Obtenido de learneurope: <http://www.learneurope.eu/index.php?CID=366>

- Learn Europe. (s.f.). *learneurope*. Obtenido de learneurope: <http://www.learneurope.eu/index.php?cID=367>
- Liger Borja, D. F., & Vera Ronquillo, C. (28 de Agosto de 2014). *Universidad Católica de Santiago de Guayaquil*. Recuperado el 05 de Mayo de 2019, de Universidad Católica de Santiago de Guayaquil: <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/2699/1/T-UCSG-PRE-ECO-CECO-34.pdf>
- LOPEZ, E. G. (marzo de 2014). Obtenido de <https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/11550/BohorquezLopezErikaGisette.pdf;jsessionid=447AA599EF50BAF78067693F15E1911E?sequence=1>
- Marrero, C. (19 de Julio de 2017). Obtenido de <https://noticias.infocif.es/noticia/contratacion-publica-definicion-principios-aplicables-tipos-de-cont>
- Ministerio de Asuntos Exteriores, U. E. (s.f.). *Gobierno de España*. Obtenido de Gobierno de España: <http://www.exteriores.gob.es/RepresentacionesPermanentes/EspanaUE/es/quees2/Paginas/default.aspx>
- Ministerio de Comercio Exterior*. (diciembre de 2014). Obtenido de <https://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/04/CARTILLA-UNION-EUROPEA-1.pdf>
- Ministerio de Comercio Exterior. (2014). *EL ACUERDO COMERCIAL ECUADOR - UNIÓN EUROPEA*. Quito.
- Ministerio de Comercio Exterior. (Diciembre de 2014). *Ministerio de Comercio Exterior*. Obtenido de Ministerio de Comercio Exterior: <https://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/04/CARTILLA-UNION-EUROPEA-1.pdf>
- Ministerio de Comercio Exterior. (diciembre de 2014). *Ministerio de Comercio Exterior*. Obtenido de Ministerio de Comercio Exterior: <https://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/04/CARTILLA-UNION-EUROPEA-1.pdf>
- Ministerio de Comercio Exterior. (2017). *Informe sobre el Sector Bananero Ecuatoriano*. Quito.

- Ministerio de Comercio Exterior. (2017). *Informe sobre el Sector Bananero Ecuatoriano*. Quito.
- Ministerio de Comercio Exterior. (14 de Diciembre de 2018). *Ministerio de Comercio Exterior*. Obtenido de Ministerio de Comercio Exterior: <https://www.comercioexterior.gob.ec/acuerdo-comercial-con-la-union-europea-ha-incrementado-las-exportaciones-de-ecuador-en-un-12/>
- Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones. (2017). *Informe sobre el Sector Bananero ecuatoriano*. Quito: Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones. Recuperado el 03 de Mayo de 2018, de http://panama.embajada.gob.ec/wp-content/uploads/2017/06/informe_sobre_el_sector_bananero_ecuatoriano_29.05.2017_def..pdf
- Ministerio de Economía y Finanzas de Perú. (s.f.). *Ministerio de Economía y Finanzas de Perú*. Obtenido de Ministerio de Economía y Finanzas de Perú: <https://www.mef.gob.pe/es/economia-internacional/politica-arancelaria/definiciones>
- Ministerio De Relaciones Exteriores y Moviidad Humana. (s.f.). *Ministerio De Relaciones Exteriores y Moviidad Humana*. Obtenido de Ministerio De Relaciones Exteriores y Moviidad Humana: <https://www.cancilleria.gob.ec/ecuador-y-la-unasur/>
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. (2019). *Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura*. Obtenido de Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura: <http://www.fao.org/world-banana-forum/projects/good-practices/iso14001/es/>
- Palmer, D., Biggart, N., & Dick, B. (2008). *Is the new institutionalism a theory?* London: R. Greenwood, C. Oliver, K. Sahlin, R. Suddaby (Eds.).
- Parlamento Europeo. (s.f.). *Europarl.europa.eu*. Obtenido de [Europarl.europa.eu](http://www.europarl.europa.eu/news/es/headlines/world/20161014STO47381/acuerdos-comerciales-con-que-paises-negocia-la-union-europea): <http://www.europarl.europa.eu/news/es/headlines/world/20161014STO47381/acuerdos-comerciales-con-que-paises-negocia-la-union-europea>
- Paspuel, W., & Enriquez, C. (15 de Diciembre de 2016). Acuerdo con la Unión Europea puso énfasis en el banano. *El Comercio*, pág. 10.
- Pérez Porto, J., & Merino, M. (2011). *Definición.de*. Obtenido de Definición.de: <https://definicion.de/acuerdo-comercial/>

- Radio Morena. (16 de mayo de 2019). Ecuador, Perú y Colombia firmaron un acuerdo comercial con Reino Unido. Guayaquil, Guayas, Ecuador. Obtenido de <https://radiomorena640.com/ecuador-peru-colombia-firmaron-acuerdo-comercial-reino-unido/>
- Requena Tarazona, R. R. (Octubre de 2015). *Economía Internacional*. San Marcos. Obtenido de Academia.edu: https://www.academia.edu/19072317/DEFINICION_DE_COMERCIO_INTERNACIONAL
- Rodríguez, C. H. (2012). *Comercio*. Mexico: RED TERCER MILENIO S.C.
- Romero, E. F. (09 de Junio de 2010). *Historia del Banano Ecuatoriano*. Obtenido de SlideShare: <https://es.slideshare.net/efromero/historia-del-banano-ecuatoriano>
- Rozenberg, A. (Diciembre de 2000). *Pontificia Universidad Católica del Perú*. Recuperado el 04 de Mayo de 2019, de Pontificia Universidad Católica del Perú: <http://files.pucp.edu.pe/departamento/economia/DDD190.pdf>
- SACHS, J. (2014). *La era del desarrollo sostenible*. Barcelona: Grupo planeta.
- SENAE. (s.f.). Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/comunidad-andina-can/>
- Sistema de Información sobre Comercio Exterior. (2019). *Sistema de Información sobre Comercio Exterior*. Obtenido de Sistema de Información sobre Comercio Exterior: http://www.sice.oas.org/TPD/ANDCties_MER/ANDCties_MER_s.ASP
- Solano, D. (9 de mayo de 2019). *Pontificia Universidad Católica del Ecuador*. Obtenido de Pontificia Universidad Católica del Ecuador : <http://puceae.puce.edu.ec/efi/index.php/economia-internacional/13-teoria-neoclasica/226-los-tratados-de-libre-comercio-aspectos-positivos-y-negativos>
- Terán Hinostroza, M. A. (2012). *Universidad Andina Simón Bolívar Sede Ecuador*. Obtenido de Universidad Andina Simón Bolívar Sede Ecuador: <http://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/3200/1/T1181-MRI-Teran-El%20conflicto.pdf>
- Trejos, A. (Junio de 2009). *Instrumentos para la evaluación del impacto de acuerdos comerciales internacionales: aplicaciones para países pequeños de América latina*. México D.F.: Publicación de las Naciones Unidas. Obtenido de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4895/S2009441_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Unión Europea. (2018). *Unión Europea*. Obtenido de Unión Europea: https://europa.eu/european-union/about-eu/history_es#1945-1959
- Unión Europea. (2019). *Unión Europea*. Obtenido de Unión Europea: https://europa.eu/european-union/topics/trade_es
- Unión Europea. (s.f.). *Unión Europea*. Obtenido de Unión Europea: https://europa.eu/european-union/topics/foreign-security-policy_es
- Universidad de Alicante. (s.f.). *Universidad de Alicante*. Obtenido de Universidad de Alicante: <https://biblioteca.ua.es/es/propiedad-intelectual/general/propiedad-intelectual.html>
- Universidad de Barcelona; ESCI International Business. (2019). Diccionario de Comercio Exterior. En U. d. Barcelona, & E. I. Business, *Diccionario de Comercio Exterior*. Obtenido de Diccionario de Comercio Exterior: <http://www.comercio-exterior.es/es/action-diccionario.diccionario+idioma-223+1-a+p-684+pag-/Diccionario+de+comercio+exterior/arancel+de+aduanas.htm>
- Universidad de Lleida; Universitat Oberta de Catalunya. (2018). *Learn Europe*. Obtenido de Learn Europe: <http://www.learneurope.eu/index.php?cID=366>
- Van Steen, M., & Saurenbach, C. (Marzo de 2017). *European External Action Service*. Obtenido de European External Action Service: https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/cartilla_acuerdo_comercial_ue-ecuador_0.pdf
- Van Steen, M., & Saurenbach, C. (Marzo de 2017). *European External Action Service*. Obtenido de European External Action Service: https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/cartilla_acuerdo_comercial_ue-ecuador_0.pdf
- Vargas Balladares, A. J. (2018). *Universidad Técnica de Machala*. Obtenido de Universidad Técnica de Machala: <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/12333/1/TTUACE-2018-CI-DE00058.pdf>
- Vargas Balladares, A. J. (2018). *Repositorio Universidad Técnica de Machala*. Recuperado el 03 de Mayo de 2019, de Repositorio Universidad Técnica de Machala: <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/12333/1/TTUACE-2018-CI-DE00058.pdf>
- Vázquez Orozco, R. (2009). El impacto del comercio del Banano. *Asociación de Funcionarios y Empleados del Servicio Exterior Ecuatoriano*, 16. Recuperado el 04

de Mayo de 2019, de AFESE:

<https://afese.com/img/revistas/revista53/comerbanano.pdf>

World Intellectual Property Organization. (2019). ¿Qué es propiedad Intelectual? *World Intellectual Property Organization*. Obtenido de https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/es/intproperty/450/wipo_pub_450.pdf

7. CERTIFICACIÓN ANTIPLAGIO

Mgs. Irene Revelo

DIRECTORA ENCI

Presente.-

De mi consideración por medio de la presente, comunico a usted que el trabajo de grado de titulación **“Acuerdo Multipartes entre la Unión Europea y Ecuador: Análisis del impacto en la Asociación de Comercialización y Exportación de Banano (ACORBANEC) de la provincia del Guayas, en la ciudad de Guayaquil, en los años 2017- 2018”**; previo a la obtención del título de Ingeniero en Comercio y Negocios Internacionales, elaborado por las estudiantes: Hidalgo Rivadeneira Katherine, C.I.: 100279417-8 e Iturriaga Hurtado Shirley Mishell, C.I.: 100477228-9; fue sometido a la prueba de plagio en el programa URKUND, obteniendo un resultado de 5% de plagio.

En todo lo que puedo mencionar en honor a la verdad.

Atentamente,



Mgs. Esthela Alfonsina Andrade Ortega
C.I. 1002158648
Fecha: 17 de septiembre del 2019

8. ANEXOS

Anexo I. Anteproyecto



Pontificia Universidad Católica del Ecuador

Sede Ibarra

ESCUELA DE NEGOCIOS Y COMERCIO INTERNACIONAL

PLAN DE TRABAJO DE TITULACIÓN

TEMA:

“ACUERDO MULTIPARTES ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y ECUADOR;
ANÁLISIS DEL IMPACTO EN LA ASOCIACIÓN DE COMERCIALIZACIÓN Y
EXPORTACIÓN DE BANANO (ACORBANEC) DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS,
EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, EN LOS AÑOS 2017- 2018”

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE

INGENIERÍA EN NEGOCIOS Y COMERCIO INTERNACIONAL

LINEA DE INVESTIGACIÓN

**POLÍTICAS MACRO, MESO Y MICRO ECONÓMICAS A NIVEL NACIONAL E
INTERNACIONAL**

SUBLÍNEA DE INVESTIGACIÓN

NEGOCIOS INTERNACIONALES

AUTORAS: HIDALGO RIVADENEIRA KATHERINE
ITURRIAGA HURTADO SHIRLEY MISHHELL

IBARRA, SEPTIEMBRE-2018

ÍNDICE DE CONTENIDO

1.	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	92
2.	JUSTIFICACIÓN	94
3.	ESTADO DEL ARTE.....	98
4.	OBJETIVOS	101
4.1.	OBJETIVO GENERAL	101
4.2.	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	102
5.	METODOLOGÍA Y DELIMITACIÓN ESPACIAL	102
5.1.	MÉTODOS GENERALES.....	102
5.1.1.	MÉTODO INDUCTIVO	103
5.1.2.	MÉTODO DEDUCTIVO.....	103
5.1.3.	MÉTODO ANALÍTICO-SINTÉTICO.....	103
6.	TÉCNICAS	104
6.1.1.	LECTURA	104
6.1.2.	OBSERVACIÓN.....	104
6.1.3.	ENTREVISTAS	105
6.1.4.	ENCUESTAS.....	105
6.1.5.	INSTRUMENTOS	105
6.1.6.	DELIMITACIÓN ESPACIAL	105
7.	HIPÓTESIS.....	105
7.1.	VARIABLES	106
8.	RECURSOS.....	106
8.1.	FINANCIAMIENTO	106
9.	RELEVANCIA SOCIOECONÓMICA.....	107
10.	PLANIFICACIÓN TEMPORAL	110
11.	MATRIZ DE RELACIÓN	111
12.	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	113

ÍNDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS

Tabla 1: Comparación precios cajas de banano principales proveedores.....	93
--	----

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El banano simboliza una entrada significativa para la economía ecuatoriana. Por lo tanto, resulta primordial que el país acuerde facilidades de acceso a mercados extranjeros. Este proyecto de investigación busca explorar el impacto que significó la firma de un Acuerdo Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea en el sector bananero.

Ecuador tiene la particularidad de ser un país agrícola, como tal es acreditado por ser productor y provisor de materias primas; este característico ha marcado al país a lo largo de su progreso e historia, y se ha acentuado más con la apertura económica y comercial que se ha desarrollado durante los últimos años.

Según datos publicados por Pro Ecuador (2017), el banano después del petróleo, es el producto de exportación más representativo del país, cabe recalcar que, el sector bananero en el periodo enero-noviembre del 2016, se registró como el principal sector de exportación no petrolera, con un 24,05% de su total.

El ingreso del banano ecuatoriano a sus principales compradores como Italia, Francia, España y Portugal, miembro de la Unión Europea tiene ciertas desventajas: Colombia, Guatemala y Costa Rica, al igual que Ecuador, posee un acuerdo con este bloque económico, y cabe destacar que el precio del banano colombiano es menor que el ecuatoriano.

“Ecuador produce en promedio 1.800 cajas por hectárea. Colombia entre 2.000 y 2.500” (Universo, 2016), una de sus principales razones por las cuales el banano colombiano exporta con bajos costos en comparación con el ecuatoriano, es la de no atravesar el Canal de Panamá reduciendo así significativamente su precio de venta.

El paso del banano ecuatoriano por el Canal de Panamá es fundamental para su transporte hacia los mercados de la costa este de Estados Unidos y Europa; en este plano, Ecuador juega en desventaja con otros países productores de la fruta como Colombia, que posee salida directa al Atlántico. (Mundo Marítimo, 2016)

Desde un punto de vista técnico, el sector bananero está confrontando varios desafíos en cuanto a requerimientos nutricionales, control y manejo de plagas, las enfermedades que

estas causen al plantío en general, como también en relación a las necesidades el área objeto de cosecha.

Eduardo Ledesma, presidente de la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (Agosto 2003 – abril 2019), aseguró que el comercio de la fruta tiene múltiples problemas como los reglamentos vigentes y trámites que frenan el desarrollo de la actividad. La competitividad del producto también se ha visto frenada en mercados como el estadounidense.

Según aseveraciones de Ledesma (2018):

“(…) Esta pérdida se dio porque los costos del banano mexicano y guatemalteco son inferiores a los del ecuatoriano, sin embargo, espera recuperar este nicho” (Diario El Universo, pagina 10, del 27 de febrero del 2017)

El banano ecuatoriano es más caro por precio que el de sus competidores. La caja de banano es en promedio \$ 1,59 más cara que la de nuestros principales competidores de la región, por lo que es urgente apuntar más hacia una estrategia integral de comercialización del producto que reduzca los costos.

Tabla 1: Comparación precios cajas de banano principales proveedores.

PAÍS	PRECIO
Ecuador	9,21
Costa Rica	7,60
Colombia	7,70
México	7,50
Guatemala	7,69

Fuente: (Bertha Romero, septiembre del 2017)

Acorde a la tabla realizada por la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (AEBE) en el año 2017, se puede observar que el banano ecuatoriano demuestra un precio notablemente alto en comparación con sus competidores como Costa Rica, Colombia, México y Guatemala; por diferentes factores que a lo largo de esta investigación podremos especificar claramente y de esta manera establecer el impacto, sea este positivo o negativo, a través de la firma del Acuerdo Multipartes haya ejercido sobre este sector fundamental de la economía ecuatoriana.

2. JUSTIFICACIÓN

El banano en el Ecuador tiene gran importancia para la economía del país ya que este empezó siendo el principal comercializador de la fruta en el mundo desde 1952. La producción bananera ha representado para el país, el segundo rubro de mayor importancia económica en materia de exportación después del petróleo, siendo una de las principales fuentes de ingresos de divisas al Ecuador, registrando valores exportados de 3.045.158 miles de USD (2017) y de 3.218.215 miles de USD (2018).

El sector bananero mediante sus exportaciones ha contribuido al desarrollo del sector agrícola y a la economía del país, a criterio de Daniel Legarda, presidente ejecutivo de la Federación Ecuatoriana de Exportadores (Fedexpor), uno de los efectos positivos que generó fue haber precautelado cerca de 300.000 empleos de ecuatorianos que dependen de las relaciones con la Unión Europea, por ende, con el nuevo acuerdo la influencia de nuevos mercados será una gran oportunidad para aumentar las cifras establecidas hasta ahora y un notorio incremento en la balanza ecuatoriana.

La balanza comercial cerró el año con un saldo negativo de 508 millones de dólares», dice el informe especial ExportData para ese año en el que se precisa que la balanza alcanzó los 44.102 millones de dólares. De esa suma, unos 21.797 millones de dólares (49%) corresponde a exportaciones, en tanto que las importaciones ascendieron a 22.305 millones (51 %).

Podemos ver pese al cierre negativo según un informe de la Federación Ecuatoriana de Exportadores (FEDEXPOR), el Ecuador terminó el año 2018 con un crecimiento del 16% en su balanza comercial, pese a su cierre negativo.

Es así como desde el año 2013 el peso del producto en el total exportado se ha incrementado y en 2016 tuvo un peso de 16,3% y hasta julio de 2017 este porcentaje es de 17,2%. Si se hace la misma relación en base a los productos primarios no petroleros, la participación del banano se redujo de 47,1% 2009 a 30,4% en 2014. Esto se da debido a que en este periodo también se tuvo un incremento en las exportaciones de camarón. En 2016 esta relación fue de 35% y en 2017 (hasta julio) se ubicó en 37,2%. A nivel de comercio exterior, en el año 2016 las exportaciones de banano fueron de USD 2.734,16 millones, lo que implica una reducción de -2,63% en relación a 2015, luego del mismo periodo de crecimiento que se dio entre 2012 y 2015. Para el año 2017, hasta el mes de julio las exportaciones de este producto se incrementaron en 16,54% en relación al mismo período del año anterior. (Banco Central del Ecuador, 2017)

Una de las medidas que los productores y exportadores han tomado para que la fruta ecuatoriana sea más competitiva fue reducir \$ 0.06 al precio mínimo de sustentación, este precio consiste en una herramienta para garantizar que su fijación debe ser de tal magnitud que cubra de manera suficiente los costos directos e indirectos de todas las labores agrícolas, cosecha, procesamiento, embalaje, transporte interno y utilidad razonable, que garantizará a los productores un mínimo de ingresos en la caja de 43 libras que es de \$6.20 y rige desde el 1 de enero de 2018.

El Acuerdo Multipartes con la Unión Europea es claramente beneficioso para nuestro país, pero se debe trabajar en conjunto para fortalecer la imagen y la marca del banano ecuatoriano, con el fin de diferenciarlo. La competencia en este segmento es fuerte y los resultados no serán favorables en el mediano y largo plazo si no se hace un fortalecimiento de la marca del país y poder hacer un producto de calidad y diferenciado, que supere a sus competidores y sea destacado en el comercio internacional.

Según datos del Banco Central del Ecuador (BCE), en dicho lapso de 2017, se han vendido

un total de 5.333 toneladas de la fruta por \$ 2.490 millones (FOB^{16*}). A pesar del crecimiento del sector, Ledesma aseguró que el comercio de la fruta tiene múltiples problemas como los reglamentos vigentes y trámites que frenan el desarrollo de la actividad determinados en el instructivo expedido conjuntamente por el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) y el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO), en el que constan obligaciones de registro para el exportador y de gran media para su producción y comercialización. La competitividad del producto también se ha visto frenada en mercados como el estadounidense, esta pérdida se dio porque los costos del banano mexicano y guatemalteco son inferiores a los del ecuatoriano, sin embargo, espera recuperar este nicho. (El Telégrafo, 2017)

“Los procesos de producción y exportación de este producto generan trabajo a más de un millón de familias ecuatorianas en nueve provincias como El Oro, Guayas, Los Ríos, Esmeraldas, Santa Elena, Manabí, Santo Domingo de los Tsáchilas, Cotopaxi y Azuay, que dependen en gran medida de la industria bananera”. (Romero, Gestión Digital, 2017)

A partir de la entrada en vigencia del Acuerdo Multipartes entre el Ecuador y la Unión Europea, desde el 1 de enero de 2017, las exportaciones agrícolas del país hacia este mercado se han incrementado. El sector bananero es uno de los que tiene mayores expectativas de crecimiento y que podrá competir en igualdad de condiciones con otros productores.

Los beneficios de este acuerdo ya han sido visibles para el país, se ha evidenciado incrementos en volúmenes de exportación superiores a los presentados en el año 2016, especialmente a países de la zona del mediterráneo como Italia, Francia, España y Portugal. (Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador, 2017)

Sin embargo, el banano, el producto estrella de la exportación ecuatoriana, está en peligro de perder competitividad en el mercado internacional debido a la sobreproducción mundial considerado por productores y/o exportadores como uno de los principales factores que ha provocado esta pérdida de competitividad, de igual manera su ubicación geográfica frente a sus principales compradores como Estados Unidos y la Unión Europea crea una dependencia

¹⁶ FOB (Free on board): Es un INCOTERM —una cláusula de comercio internacional— que se utiliza para operaciones de compraventa en las que el transporte de la mercancía se realiza por barco, ya sea marítimo o fluvial. Siempre debe utilizarse seguido del nombre de un puerto de carga. FOB es uno de los INCOTERMS más utilizados.

fuerte con compañías comercializadoras transnacionales para poder llevar el producto a su destino final. Existe una necesidad urgente de encontrar estrategias para ser más competitivos y mantener los actuales mercados que, si bien aprecian la calidad, prefieren en mayor proporción, adquirir productos más baratos.

Se necesita llegar a consensos para reducir los altos costos que tiene que enfrentar el sector, pero también resulta de gran importancia que los exportadores encuentren nuevas maneras para generar valor agregado relacionado con presentación, empaque, certificaciones o procesos para el producto, de manera tal que estos puedan competir en segmentos de mayor valor y mejores precios, y mantener el liderazgo mundial en exportación de banano. (Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador, 2017)

“Desde la entrada en vigor del Acuerdo Multipartes entre Ecuador con la Unión Europea a fines del 2016 (sic), las exportaciones agrícolas de Ecuador se acrecentaron y la producción bananera es parte importante de este aumento”. (Van Steen & Saurenbach, 2017).

Ledesma comentó que los frutos de este acuerdo ya se están manifestando en las cifras, además de que el país bananero también ha visto un aumento en sus volúmenes (2017).

Razón por la cual, la realización de este proyecto de investigación va a ayudar a medir el impacto en la producción y comercialización del banano en el mercado europeo y de qué manera éste tiene un incremento de participación de mercado, para de esta manera apoyar a los objetivos planteados en el Plan Nacional del Buen Vivir (2013-2017) siendo estos los objetivos N°10 el cual trata directamente del “Impulso a la transformación de la matriz productiva”

Siendo los principales beneficiarios de este proyecto de investigación las más importantes Compañías exportadoras de Banano radicados en la provincia de Guayas, ciudad Guayaquil, socias de la Asociación de Comercialización y Exportación de Banano (ACORBANEC):

1. FRUTIBONI S.A.
2. LUDERSON S.A.
3. FRUTADELI S.A.
4. COMERCIALIZADORA DE BANANO DEL SUR COMERSUR CIA LTDA.
5. EXBAORO CIA LTDA.

6. FERTIAGRACORP S.A.
7. EARTHFRUCTIFERA CIA. LTDA.
8. SENTILVER S.A.
9. BANANA WORLD GREEN S.A.
10. CROSSLIMITE S.A.
11. BANANA DEL ECUADOR S.A. BANADECESA
12. ASOCIACION DE LA INDUSTRIA BANANERA DEL ECUADOR "ASISBANE"¹⁷

En este sentido, la presente investigación pretende establecer el impacto en el comercio internacional que ha tenido la firma del Acuerdo Multipartes entre la UE y el Ecuador, en cuanto a la exportación de banano y el incremento en la cadena de valor.

3. ESTADO DEL ARTE

Un acuerdo es una negociación realizado de manera bilateral o multilateral entre estados, que registra los intereses de cada una de las partes y por ende aumentar el intercambio comercial.

Según Krugman, Olney y Wells (pág. 347), los acuerdos comerciales internacionales son tratados por los que un país se compromete a aplicar políticas menos proteccionistas frente a las exportaciones de otros países y, a cambio, los otros países también se comprometen a hacer lo mismo con las exportaciones de este país.

Por otra parte, un acuerdo comercial fomenta el desarrollo productivo-industrial de un país reforzando la macroeconomía de Estado, de igual manera el incentivo e incremento en exportaciones e importaciones, todo esto ayuda a la mejora en materia económica, política y social de un país para con el mismo y el resto del mundo.

¹⁷ ACORBANEC cuenta actualmente con 19 empresas adscritas provenientes de diferentes provincias, principalmente de El Oro y Guayas, de las cuales se han tomado 12 correspondientes al lugar objetivo de la investigación (Guayas-Guayaquil).

3.1. ANTECEDENTES DE LA NEGOCIACIÓN PARA EL ACUERDO COMERCIAL MULTIPARTES CON LA UNIÓN EUROPEA.

La firma del Acuerdo Multipartes entre el Ecuador y la Unión Europea el 11 de noviembre del 2016, abrió un nuevo capítulo en la historia del país andino. El camino seguido por el gobierno ecuatoriano para llegar a la firma del Acuerdo ha estado lleno de varias contradicciones, las cuales incluyeron inicialmente a Colombia, Perú y Bolivia, con propuestas a favor de un trato especial y diferenciado considerando anomalías existentes; en 2009 Ecuador dejó de participar en estas rondas argumentando un total desacuerdo con un TLC.

Otro aspecto a tomar en cuenta fue la incompatibilidad de ese Tratado con la Constitución del Ecuador. “Toda una corriente de funcionarios pro-TLC al interior del gobierno se dedicaron a la búsqueda de formas de enlazar el Tratado con la Constitución (...) se pudo ver la aprobación de normas anticonstitucionales”. (Acción Ecológica, 2016)

3.2. COMPONENTES Y CARACTERÍSTICAS DEL ACUERDO MULTIPARTES CON LA UNIÓN EUROPEA.

Para beneficio de ambas partes se han acordado determinados componentes que a lo largo de la vigencia de este acuerdo ayudarán a proteger y desarrollar su industria nacional como país y bloque económico. Entre los principales componentes que se destacaron en la firma del acuerdo fueron:

- **Defensa Comercial**

Las medidas de defensa comercial son herramientas empleadas, según constituye el Código Orgánico de Producción Comercio e Inversiones (COPCI), para prevenir o remediar daño o amenaza de daño a la producción nacional; restringir o regular

las importaciones que causen o amenacen a los productores nacionales; responder a medidas comerciales, administrativas, monetarias o financieras adoptadas por un tercer país que afecten los intereses comerciales. (Van Steen & Saurenbach, 2017)

- **Propiedad Intelectual**

Este componente va a proteger a toda persona natural o jurídica de ambas partes, tanto del Ecuador como de la Unión Europea en sus invenciones, diseños industriales, marcas, signos, software. El Estado es responsable de garantizar una legislación para precautelar este bien común. En Ecuador, el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI) es el organismo encargado de proteger, fomentar, divulgar y conducir el buen uso de la propiedad intelectual desde sus diferentes enfoques. (Van Steen & Saurenbach, 2017)

- **Comercio y desarrollo sostenible**

En cuanto al comercio y desarrollo sostenible la OMC tiene importancia para el logro de la Agenda 2030 que constituyen metas que se debe conseguir en ámbitos tales como la reducción de la pobreza, salud, educación y el medio ambiente. (Van Steen & Saurenbach, 2017)

- **Acceso a los mercados para bienes**

Esto refiere a las condiciones y a las medidas arancelarias y no arancelarias convenidas por las dos partes miembros del Acuerdo Multipartes firmado entre la Unión Europea y el estado ecuatoriano para la entrada de los bienes a sus respectivos mercados. En este apartado se comprometen las concesiones y

también la de no aplicar derechos arancelarios pactado en el marco del acuerdo.
(Van Steen & Saurenbach, 2017)

- **Servicios**

Entre las limitaciones que Ecuador negoció para el ingreso de proveedores de servicios de la Unión Europea se cuenta con: Inversión y prestación de servicios en sectores estratégicos y sectores públicos, propiedad de tierras y aguas, contratación de trabajadores extranjeros, representación legal, economía popular y solidaria, régimen tributario, patrimonio cultural, industria editorial y seguridad esencial. (Van Steen & Saurenbach, 2017)

- **Contratación Pública**

Se trata de la apertura del mercado en materia de contratación pública dispuesto en el Acuerdo Multipartes y sus incurrencias en el Sistema Nacional de Contratación Pública. La relevancia de la contratación pública es irrefutable, tomando en consideración que constituye un mercado elemental en la economía de un Estado, significando un considerable porcentaje del PIB y con gran participación del Presupuesto General del Estado (Van Steen & Saurenbach, 2017).

4. OBJETIVOS

4.1. OBJETIVO GENERAL

Analizar el impacto de la firma del Acuerdo Multipartes en la Asociación de Comercialización y Exportación de Banano (ACORBANEC) de la provincia del Guayas correspondiente al período 2017-2018.

4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar aspectos positivos y negativos del acuerdo comercial multipartes de la Unión Europea frente al sector bananero ecuatoriano.
- Determinar dentro del acuerdo los factores que influyen en la producción bananera, en las 12 empresas de Guayas, que son parte de la ACORBANEC.
- Analizar la variación de cifras en cuanto a la exportación de banano en los 2017 y 2018, desde que rige el acuerdo, en relación con el año 2016.
- Explicar por qué el acuerdo Multipartes influyó en el incremento de las exportaciones de banano hacia la UE.

5. METODOLOGÍA Y DELIMITACIÓN ESPACIAL

El Acuerdo Multipartes firmado por Ecuador y la Unión Europea representa una insuperable oportunidad para ahondar en el estudio de la integración comercial. Este proyecto se ha enfocado fundamentalmente en el impacto del Acuerdo Multipartes sobre el sector bananero ecuatoriano y su competitividad frente a los países exportadores de Latinoamérica. Este Acuerdo Multipartes abren una amplia escala de posibles investigaciones. Nuestro trabajo, principalmente se enfocará en definir cómo la firma del Acuerdo incidió en el desarrollo del sector bananero del país:

1. El impacto del Acuerdo Multipartes en los socios adscritos a ACORBANEC.
2. Análisis de las causales por las que Ecuador debía establecer negociaciones comerciales con la UE.

5.1. MÉTODOS GENERALES

Nuestra investigación tendrá alcance Cualitativo y Cuantitativo, para la cual se aplicarán métodos y técnicas que permitan profundizar en el problema y medirlo.

5.1.1. MÉTODO INDUCTIVO

En términos muy generales, consiste en establecer enunciados universales ciertos a partir de la experiencia, esto es, ascender lógicamente a través del conocimiento científico, desde la observación de los fenómenos o hechos de la realidad a la ley universal que los contiene. (Santaella, s.f.), En otras palabras, es una forma de razonar partiendo de una serie de observaciones particulares que permiten la producción de leyes y conclusiones generales.

En el presente trabajo se analizará el impacto que tuvo en las exportaciones de banano la firma del acuerdo multipartes, durante el 2017, para luego proyectar el crecimiento en la balanza comercial hacia los años posteriores.

5.1.2. MÉTODO DEDUCTIVO

Se habla del método deductivo para referirse a una forma específica de pensamiento o razonamiento, que extrae conclusiones lógicas y válidas a partir de un conjunto dado de premisas o proposiciones. (Raffino, 2018). En otras palabras, es una forma razonar y explicar la realidad partiendo de leyes o teorías generales hacia casos particulares.

Este método nos permitirá realizar un análisis global de las importaciones registradas desde la firma del Acuerdo Multipartes hasta el 31 de diciembre del 2018, teniendo en cuenta las temporadas altas y bajas que rigen la producción en Ecuador y la demanda en la Unión Europea.

5.1.3. MÉTODO ANALÍTICO-SINTÉTICO

Este método estudia los hechos, partiendo de la descomposición del objeto de estudio en cada una de sus partes para estudiarlas en forma individual y luego de forma holística e integral. Estos métodos corresponden a géneros de raciocinio, o sea, la inducción y la deducción. (RxC, 2014)

Con la aplicación de este método se realizará la simplificación de la información donde se analiza la Balanza Comercial de Ecuador con la Unión Europea, en cuanto a la exportación

de banano, y sus competidores.

5.1.4. METODO ESTADÍSTICO

El método estadístico consiste en una secuencia de procedimientos para el manejo de los datos cualitativos y cuantitativos de la investigación. Dicho manejo de datos tiene por propósito la comprobación, en una parte de la realidad, de una o varias consecuencias verificables deducidas de la Hipótesis general de la investigación. (Universidad Nacional Autónoma de México , s.f.)

Se utilizará para el cálculo del muestreo necesario para la aplicación de las encuestas requeridas para el proyecto de investigación. Luego se procederá a la tabulación, interpretación y ponderación de los datos

$$n = \frac{N}{E^2(N-1)+1}$$

Donde:

n= Muestra

N= Población

E= Error

6. TÉCNICAS

6.1.1. LECTURA

Se revisará la información relacionada con este tema que ha sido investigado por otros autores, para la cual se utilizará también la técnica del subrayado.

6.1.2. OBSERVACIÓN

Esta técnica se empleará para la obtención de información primaria e identificando índices de exportación de todos sus principales competidores (México, Colombia, Guatemala, Costa Rica) que exportan banano a la Unión Europea y con ello poder valorar la potencialidad del

banano ecuatoriano frente a los demás países, encontrando vías posibles de maximización competitiva.

6.1.3. ENTREVISTAS

Se aplicarán entrevistas a expertos en el tema y actores de la producción y exportación bananera, con el fin de entender las características que afectan y/o benefician a este importante sector de la economía ecuatoriana.

6.1.4. ENCUESTAS

Luego de obtener la respectiva muestra, se aplicará un cuestionario con preguntas cerradas, en escala semántica, con el fin de medir el problema.

6.1.5. INSTRUMENTOS

Instrumentos de medición del problema, en las dimensiones cualitativa y cuantitativa, detallados en los índices anteriores.

6.1.6. DELIMITACIÓN ESPACIAL

Este proyecto se encuentra enfocado en el sector bananero de la provincia del Guayas (12 empresas que son parte de ACORBANEC). Estos productores abastecen a las exportaciones para países de la Unión Europea. El análisis se realizará desde la vigencia del Acuerdo Multipartes (1 de enero del 2017) hasta el 31 de diciembre del 2018.

7. HIPÓTESIS

El Acuerdo Comercial Multipartes firmado entre Ecuador y la Unión Europea fue positivo para el incremento en las exportaciones de banano hacia ese continente.

7.1.VARIABLES

Variable Independiente.

Acuerdo Comercial Multipartes firmado entre Ecuador y la Unión Europea.

Variable Dependiente.

Exportaciones de banano

8. RECURSOS

8.1.FINANCIAMIENTO

a) Materiales

• Internet	\$150
• Impresiones	\$150
• Empastado	\$60
• Copias	\$100
• Carpeta de perfil	\$30
• Útiles de oficina	\$20
• Anillados	\$40

Subtotal	\$550
----------	-------

b) Otros

- Transporte \$80
- Estadía \$150
- Viáticos \$80

Subtotal	\$310
----------	-------

c) Otros (imprevistos)

- Imprevistos \$70

Subtotal	\$70
----------	------

TOTAL (A+B+C): \$930

9. RELEVANCIA SOCIOECONÓMICA

Según la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, indica: “La economía ecuatoriana se ha caracterizado por ser proveedora de materias primas en el mercado internacional y al mismo tiempo importadora de bienes y servicios de mayor valor agregado”. (2013, pág. 9), siendo el sector bananero uno de los principales factores económicos del país en materia de comercio exterior.

De acuerdo con el documento publicado del Plan Nacional de Desarrollo (PND 2013-2017) presentado por la UNICEF:

La inserción de la región en el mundo continúa basada en la provisión de bienes primarios, por lo que es necesario un cambio estructural en los términos de intercambio. La cartelización de los productores de materias primas, a nivel regional y a nivel del Sur global, no solo debe fortalecer los precios de los mismos en beneficio de la renta de los Estados, sino también como instrumento de negociación para la industrialización de dichas materias primas. (Plan Nacional del Buen Vivir,

2013-2017)

Por ende, el cambio de la matriz productiva supone una interacción en la que se trabajan por la transformación estructural hacia nuevas maneras de producir que fomenten la diversificación productiva en el sector bananero con nuevos conocimientos.

La provincia del Guayas es una provincia que ha mostrado tener un gran desarrollo frente a las otras provincias del país, como en este caso se lo puede ver en la ciudad Guayaquil, que es un cantón mucho más desarrollado que los otros cantones, en Guayaquil se encuentra una gran concentración de actividades comerciales, seguidos por Durán y Milagro.

Pero también registra algunas debilidades que es importante conocer para poder minimizarlas en las diferentes situaciones que se presenten, dentro de estas debilidades podemos encontrar, la falta de capacitación o educación existente, la desigualdad productiva y territorial insuficiente transferencia de tecnología, falta de incentivos.

Un reporte del Banco Central del Ecuador (BCE), que habla del nivel de producción de las 24 provincias del país menciona que, en el 2016, la época más álgida de la recesión económica, Guayas logró generar \$ 45.055 millones, superando a su principal competidor.

La multiplicidad, diferenciación y extensión de la oferta exportable; además de la apertura de nuevos mercados, son propuestas vigentes en los distintos espacios de debate a formar parte del Plan Nacional de Desarrollo (PND) (2017-2021), de esta manera ofrecer al sector bananero un valor agregado en cuanto a producción y comercialización del mismo, siendo altamente competitivos en un mercado internacional.

El desarrollo y la aplicación de este proyecto de investigación está situado bajo dos importantes parámetros del Plan Nacional del Buen Vivir (2013-2017), al incentivar una reforma de las cadena de valor del banano exportado a la Unión Europea y posiblemente, mediante la conclusión de una nueva negociación con el EFTA, a todo el continente europeo, abarcando así, su totalidad, de igual manera en el documento actualizado del Plan Nacional del Buen Vivir (2017-2021) este proyecto de investigación se ubica bajo el Eje 3 con el objetivo N°9, el cual hace referencia a “Garantizar la soberanía y la paz, y posicionar estratégicamente el país en la región y el mundo” mediante la aplicación de los resultados de este proyecto de investigación, el cual beneficia directamente a las exportaciones del

sector bananero y por ende a la economía del país.

10. PLANIFICACIÓN TEMPORAL

ACTIVIDADES SEMANAS/MESES	Octubre				Noviemb				Diciemb				Enero				Febrero				RESPONSABLES
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
1.- MARCO TEÓRICO																					Katherine Hidalgo; Shirley Iturriaga
1.1 Reseña histórica del sector bananero ecuatoriano	■																				Katherine Hidalgo; Shirley Iturriaga
1.2 Antecedentes	■																				Katherine Hidalgo; Shirley Iturriaga
1.3 Resumen informativo del sector bananero ecuatoriano		■	■																		Katherine Hidalgo; Shirley Iturriaga
1.4 Reseña histórica de la firma del acuerdo comercial multipartes Unión Europea y el Ecuador		■	■																		Katherine Hidalgo; Shirley Iturriaga
1.5 Antecedentes de negociación para el acuerdo comercial multipartes con la Unión Europea				■																	Katherine Hidalgo; Shirley Iturriaga
1.6 Normativa de negociación				■																	Katherine Hidalgo; Shirley Iturriaga
2.- DIAGNÓSTICO																					Katherine Hidalgo; Shirley Iturriaga
2.1 Antecedentes					■																Katherine Hidalgo; Shirley Iturriaga
2.2 Objetivos					■																Katherine Hidalgo; Shirley Iturriaga
2.3 Variables						■															Katherine Hidalgo; Shirley Iturriaga
2.4 Indicadores							■														Katherine Hidalgo; Shirley Iturriaga
2.5 Matriz de relación								■													Katherine Hidalgo; Shirley Iturriaga
2.6 Tabulación y análisis de información primaria y secundaria									■												Katherine Hidalgo; Shirley Iturriaga
2.7 Matriz FODA										■											Katherine Hidalgo; Shirley Iturriaga
2.8 Estrategias FA, FO, DO, DA											■										Katherine Hidalgo; Shirley Iturriaga
2.9 Identificación del problema diagnóstico												■									Katherine Hidalgo; Shirley Iturriaga
3.- PROPUESTA DEL PROYECTO																					Katherine Hidalgo; Shirley Iturriaga
3.1 Análisis de impacto sectorial frente a la firma del acuerdo comercial multipartes Unión Europea - Ecuador																					Katherine Hidalgo; Shirley Iturriaga
3.1.1 Aspectos positivos frente al sector en cuestión											■	■									Katherine Hidalgo; Shirley Iturriaga
3.1.2 Aspectos negativos frente al sector en cuestión												■	■								Katherine Hidalgo; Shirley Iturriaga
4.- CONCLUSIONES														■	■						Katherine Hidalgo; Shirley Iturriaga
5.- RECOMENDACIONES																■	■	■			Katherine Hidalgo; Shirley Iturriaga
6.- PRESENTACIÓN DEL INFORME FINAL																			■	■	Katherine Hidalgo; Shirley Iturriaga

11. MATRIZ DE RELACIÓN

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	TÉCNICAS	FUENTES DE INFORMACIÓN
<i>Identificar las fortalezas de la Asociación para desenvolverse frente al Acuerdo Multipartes.</i>	- Fortalezas	- Producción	- Entrevista	- Presidente de la Asociación.
		- Cadena de valor	- Entrevista	- Socios
		- Logística	- Entrevista	- Socios
		- Calidad	- Encuesta	- Socios
		- Insumos	- Encuesta	- Socios
<i>Identificar de cumplimiento de estándares y normas internacionales de calidad para ingresar al mercado europeo</i>	- Normas internacionales	- Normas	- Lectura	- Internet
		- Reglamentos	- Lectura	- Internet
		- Trámites	- Lectura	- Pro Ecuador
		- Requisitos	- Lectura	- Pro Ecuador
		- Certificaciones	- Lectura	- AEBE
<i>Analizar la problemática de asociatividad que enfrenta ACORBANEC</i>	- Problemática	- Producción	- Entrevista	- Presidente de la Asociación.
		- Cadena de valor	- Entrevista	- Socios
		- Logística	- Entrevista	

- Calidad
- Insumos

- Encuesta
- Encuesta

- Socios
- Socios
- Socios

12. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acción Ecológica. (09 de Noviembre de 2016). *Acción Ecológica*. Obtenido de Acción Ecológica: <http://www.accionecologica.org/editoriales/1981-2016-11-09-17-38-48>
- Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador. (20 de Septiembre de 2017). *Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador*. Obtenido de (Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador,: <http://www.revistagestion.ec/economia-y-finanzas-analisis/sector-bananero-competitivo-en-calidad-pero-no-en-precio>
- Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador. (19 de Septiembre de 2017). *Gestión Digital*. Obtenido de Gestión Digital.
- Banco Central del Ecuador. (28 de septiembre de 2017). *Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador*. Obtenido de Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador: <http://www.aebe.com.ec/2017/09/una-mirada-al-sector-bananero-ecuatoriano/>
- Comercio, E. (2 de febrero de 2019). Obtenido de <https://www.elcomercio.com/actualidad/crecimiento-exportaciones-ecuatorianas-balanza-negativo.html>
- COPCI. (Octubre de 2015). *Universidad de las Américas*. Obtenido de Universidad de las Américas: <https://www.udla.edu.ec/wp-content/uploads/2015/11/INFORMATIVO-DE-COMERCIO-EXTERIOR-10-OCTUBRE-2015.pdf>
- El Productor. (17 de Mayo de 2017). *El Productor*. Obtenido de El Productor: <https://elproductor.com/noticias/exportacion-bananera-hacia-la-ue-crece-este-primer-semester/>
- El Telégrafo. (26 de Diciembre de 2017). *El Telégrafo*. Obtenido de El Telégrafo: <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/1/el-banano-encabeza-las-exportaciones-en-2017>
- HUANCAVILCA, r. (11 de mayo de 2017). Obtenido de <http://radiohuancavilca.com.ec/cifras/2017/05/11/desafios-la-industria-bananera-desde-area-tecnica/>
- Krugman, P. R., Olney, M. L., & Wells, R. (2008). *Fundamentos de Economía*. Estados Unidos: Reverté S.A. .
- Legarda, D. (1 de Enero de 2018). Acuerdo favoreció aumento de las exportaciones a la

- Unión Europea. (E. UNIVERSO, Entrevistador)
- Ministerio de Comercio Exterior . (s.f.). *La Cámara*. Obtenido de La Cámara:
http://www.lacamara.org/ccg/Docs%20generales/1.%20RESULTADOS%20DE%20LA%20NEGOCIACION%20ACUERDO%20ECUADOR-UNION%20EUROPEA_CAMARAS%20GYE.pdf
- Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones. (2016). *Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones*. Obtenido de Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones:
<http://www.comercioexterior.gob.ec/acuerdo-comercial-ecuador-union-europea/>
- Mundo Marítimo. (28 de Junio de 2016). *Mundo Marítimo*. Obtenido de Mundo Marítimo:
<http://www.mundomaritimo.cl/noticias/entre-el-75-y-80-de-las-exportaciones-del-ecuador-cruzan-por-el-canal-de-panama>
- Plan Nacional del Buen Vivir. (2013-2017). *UNICEF*. Obtenido de UNICEF:
https://www.unicef.org/ecuador/Plan_Nacional_Buen_Vivir_2013-2017.pdf
- Pro Ecuador. (2017). *Pro Ecuador* . Obtenido de Pro Ecuador:
http://www.proecuador.gob.ec/wp%20content/uploads/2017/02/PROEC_IC_07_73.pdf
- Raffino, M. E. (16 de Noviembre de 2018). *Conceptos*. Obtenido de Conceptos:
<https://concepto.de/metodo-deductivo-2/>
- Redacción Economía. (2018). El banano encabeza las exportaciones en 2017. *El Telégrafo*, 1.
- Romero, B. (19 de Septiembre de 2017). *Gestión Digital*. Obtenido de Gestión Digital:
<http://www.revistagestion.ec/economia-y-finanzas-analisis/sector-bananero-competitivo-en-calidad-pero-no-en-precio>
- Romero, B. (19 de septiembre de 2017). *Gestión Dígital*. Obtenido de <https://revistagestion.ec/index.php/economia-y-finanzas-analisis/sector-bananero-competitivo-en-calidad-pero-no-en-precio>
- RxC, L. (14 de Febrero de 2014). *Slideshare*. Obtenido de Slideshare:
<https://es.slideshare.net/luisrx9/mtodo-analtico-y-sinttico>
- Santaella, C. (s.f.). *Monografías*. Obtenido de Monografías:
<https://www.monografias.com/trabajos87/metodo-inductivo/metodo-inductivo.shtml>
- Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (Enero de 2013). *Planificación*. Obtenido

- de Planificación: http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/01/matriz_productiva_WEBtodo.pdf
- Telégrafo, E. (11 de ABRIL de 2018). Obtenido de <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/1/el-banano-encabeza-las-exportaciones-en-2017>
- Universidad Nacional Autónoma de México . (s.f.). *Universidad Nacional Autónoma de México* . Obtenido de Universidad Nacional Autónoma de México : <http://www.unamenlinea.unam.mx/recurso/83050-el-metodo-estadistico>
- Universo, E. (13 de NOVIEMBRE de 2016). Recuperar mercado, meta tras acuerdo de Ecuador con Unión Europea. págs. <https://www.eluniverso.com/noticias/2016/11/13/nota/5900194/recuperar-mercado-meta-tras-acuerdo>.
- Van Steen, M., & Saurenbach, C. (Marzo de 2017). *European External Action Service*. Obtenido de European External Action Service: https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/cartilla_acuerdo_comercial_ue-ecuador_0.pdf

13. CERTIFICADO ANTIPLAGIO

Mgs. Irene Revelo

DIRECTORA ENCI

Presente. –

De mi consideración por medio de la presente, comunico a usted que el trabajo de grado titulación **“Acuerdo Multipartes entre la Unión Europea y Ecuador: Análisis del impacto de la Asociación de Comercialización y Exportación de banano (ACORBANEC) de la provincia del Guayas, en la ciudad de Guayaquil, en los años 2017-2018”**; previo a la obtención del título de Ingeniero en Comercio y Negocios Internacionales, elaborado por las estudiantes: Hidalgo Rivadeneira Katherine, C.C. 1002794178 e Iturriaga Hurtado Shirley Mishell, C.C 1004772289; fue sometido a la prueba de plagio en el programa URKUND, obteniendo un resultado de 5% de plagio.

En todo lo que puedo mencionar en honor a la verdad.

Atentamente,

DOCENTE ENCI

C.C.

Anexo II. Evidencias Fotográficas





Anexo III. Formato de Encuestas



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE IBARRA ESCUELA DE NEGOCIOS Y COMERCIO INTERNACIONAL

FECHA:
EDAD:
PROFESIÓN/OCUPACIÓN:

LUGAR:
GÉNERO:

ENCUESTA

La presente encuesta se la realiza con fines netamente académicos para la realización de una tesis de grado de estudiantes de la PUCE-SI. Los datos obtenidos serán utilizados solo para este fin.

1. Usted cree que la firma del acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea fue positivo para el sector bananero del país.

- Mucho
- Medianamente
- Poco
- Nada

2. En su opinión cuáles han sido los aspectos positivos de la vigencia del acuerdo comercial entre el Ecuador y la Unión Europea para el sector bananero.

- Aumento de exportaciones
- Generación de fuentes de trabajo
- Mejoramiento de las relaciones comerciales entre países
- Aumento de competitividad con otros países productores de banano

- 3. En su opinión cuáles han sido los aspectos negativos de la vigencia del acuerdo comercial entre el Ecuador y la Unión Europea para sector bananero.**
- Proceso lento de desgravación arancelaria
 - Limitado cupo de exportación
 - Estancamiento de las exportaciones
 - Complicado proceso para conseguir las certificaciones internacionales del producto
- 4. Cree Usted que la firma del acuerdo comercial con la Unión Europea influyó en el incremento de la producción de banano.**
- Sí
 - No
- 5. Para usted, la firma del acuerdo comercial con la Unión Europea influyó en el incremento de las exportaciones de banano.**
- Siempre
 - A veces
 - Regularmente
 - Nunca
- 6. Le parece que es el momento oportuno para sugerir una modificación del acuerdo comercial vigente con la Unión Europea, en aspectos relacionados con:**
- Reducción aranceles
 - Aumento de cupos
 - Imposición de salvaguardias de los países miembros
 - Control a la Propiedad Intelectual
- 7. En su opinión a qué se debería dar mayor impulso para aumentar las exportaciones de banano hacia la Unión Europea.**
- Facilitar créditos a los productores
 - Posicionar la marca país para el banano
 - Tecnificar la producción
 - Mejorar la calidad

8. Desde su experiencia como exportador, cuáles son los trámites que se deben simplificar para facilitar la exportación de banano.

- Registro e inscripción del exportador
- Verificación de estatus fitosanitario
- Obtención de títulos de propiedad de marca
- Registro del contrato entre productores y comercializadores

9. En qué aspectos debe mejorar el puerto para facilitar las exportaciones de banano.

- Embarque
- Aforos
- Documentación
- Logística

10. Ecuador debe promover la firma de otros acuerdos comerciales con mercados como:

- Estadounidense
- Asiático
- Canadiense
- Latinoamericano

Anexo IV. Formato de Entrevista



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE IBARRA ESCUELA DE NEGOCIOS Y COMERCIO INTERNACIONAL

NOMBRE: Ing. Richard Salazar

CARGO: Administrador de ACORBANEC y Representante de las 12 empresas objetos de estudio

FECHA: martes, 21 de mayo de 2019

ENTREVISTA

La presente entrevista se la realiza con fines netamente académicos para la realización de una tesis de grado de estudiantes de la PUCESI. Los datos obtenidos serán utilizados solo para este fin.

1. Cuál ha sido el impacto que ha tenido en el sector bananero la firma del acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea.
2. En su opinión cuáles han sido los aspectos positivos y negativos de la vigencia del acuerdo comercial entre el Ecuador y la Unión Europea para el sector bananero.
3. De qué manera ha influido la firma del acuerdo comercial con la Unión Europea en el incremento de la producción de banano.
4. La firma de este acuerdo ha tenido influencia en las exportaciones del banano.
5. Es necesario modificar algunos aspectos del acuerdo comercial de la Unión Europea.
6. Qué se debería hacer para aumentar las exportaciones de banano hacia la Unión Europea.
7. Usted cree que la tramitología que tienen que realizar los exportadores afecta en el flujo de la exportación.
8. Qué le parece a usted la capacidad operativa del Puerto.
9. Es necesario buscar nuevos mercados para el banano ecuatoriano a través de nuevos acuerdos comerciales.