Pontificia Universidad Católica del Ecuador

Sede Ibarra

ESCUELA DE NEGOCIOS Y COMERCIO INTERNACIONAL

INFORME FINAL DEL PROYECTO

TEMA:

"LA INCIDENCIA DE LOS ACUERDOS COMERCIALES (COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES Y ACUERDO MULTIPARTES UNIÓN EUROPEA – ECUADOR) EN EL SECTOR PRODUCTIVO TEXTIL DEL CANTÓN ANTONIO ANTE."

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:
INGENIERAS EN COMERCIO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:
Negocios Internacionales E.1

AUTORAS: GISELA ESTEFANÍA EGAS CÓRDOVA
EVELYN XIOMARA YÉPEZ CABASCANGO

ASESOR: MSc. ROBERTO TADEO TADEO

IBARRA, SEPTIEMBRE - 2019

CERTIFICACIÓN DE ASESOR

Ibarra, 19 de septiembre de 2019

Mgs. Roberto Tadeo Tadeo
ASESOR

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.



(f): .....
Mgs. Patricio Roberto Tadeo Tadeo
C.C.: 1001709045

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. Patricio Roberto Tadeo Tadeo

C.C.: 1001709045

(f):

Mgs. Edison Edmundo Vinueza Salazar

C.C.: 100242506-2

(f):

Mgs. Marcela Fernanda Coronel Pinduisaca

C.C.: 100300273-8

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS

Yo Gisela Estefanía Egas Córdova, 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 utilizaciones 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, 19 de septiembre de 2019

f): 

Gisela Estefanía Egas Córdova

C.C.: 100483008-7

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS

Yo Evelyn Xiomara Yépez Cabascango, 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 utilizaciones 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, 19 de septiembre de 2019

f): 

Evelyn Xiomara Yépez Cabascango

C.C.: 100321856-5

AUTORÍA

Yo, Gisela Estefanía Egas Córdova, portador de la cédula de ciudadanía N°1003218565, declaro que la presente investigación es de total responsabilidad del (las) autor (as), y eximo expresamente a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ibarra de posibles reclamos o acciones legales.

f): 

Gisela Estefanía Egas Córdova

C.C.: 100483008-7

AUTORÍA

Yo, Evelyn Xiomara Yépez Cabascango, portador de la cédula de ciudadanía N°1003218565, declaro que la presente investigación es de total responsabilidad del (las) autor (as), y eximo expresamente a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ibarra de posibles reclamos o acciones legales.

f): 

Evelyn Xiomara Yépez Cabascango

C.C.: 1003218565

DEDICATORIA

A los seres que más amamos en el mundo, nuestros padres y hermanos por ser el pilar fundamental en nuestras vidas y ser quienes nos guiaron durante todo este camino, aquellos que nos brindaron su apoyo incondicional durante este proceso, quienes han cuidado de nosotras en todo momento y han llenado nuestras vidas con sus inolvidables consejos y son los que siempre han celebrado nuestros triunfos, son ellos los que tan solo con un gesto, una palabra, una sonrisa han hecho que todo sea más sencillo, que todo lo que hagamos valga la pena y tenga sentido.

A nuestros amigos que son las personas que estuvieron a nuestro lado en todo momento durante estos cinco años, los que nos brindaron su ayuda y nos levantaron cuando nos veíamos caídas, con los que hemos compartido los momentos inolvidables y especiales que siempre llevaré en mi corazón.

Gracias

Estefanía y Evelyn

AGRADECIMIENTO

A la ilustre Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ibarra, PUCESI, por haberme brindado sus aulas y la oportunidad de ser una estudiante más, formándonos como excelentes profesionales.

A la Escuela de Negocios y Comercio Internacional por permitirnos ser parte de ella y dejarnos compartir los mejores momentos con personas inolvidables.

Al Magister Roberto Tadeo, asesor y guía de la presente investigación, por sus consejos, sugerencias y propuestas dadas en todo momento, el tiempo empleado para lograr finalizar este proyecto y por la confianza brindada, que, sin duda alguna, fue el factor fundamental para culminar dicha investigación.

A cada uno de los profesores que formó parte de este proceso, por sus enseñanzas, experiencias y consejos que han intervenido para que seamos unas profesionales con buenos fundamentos.

A mis compañeros estudiantes que compartimos tantas alegrías y logros, exámenes, copias, sustos, etc.

Gracias eternas,

Estefanía y Evelyn

ÍNDICE DE CONTENIDO

PORTADA…… i
CERTIFICACIÓN DE ASESOR ii
PÁGINA DE APROBACIÓN DEL TRIBUNAL iii
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS iv
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS v
AUTORÍA…….. vi
AUTORÍA…….. vii
DEDICATORIA viii
AGRADECIMIENTO ix
ÍNDICE DE CONTENIDO x
ÍNDICE DE TABLAS xiii
ÍNDICE DE FIGURAS xiv
RESUMEN…….. xv
ABSTRACT…… xvi
INTRODUCCIÓN xvii
Objetivos…… xix
Objetivo general: xix
Objetivos específicos: xix
ESTADO DEL ARTE 1
1.1. Antecedentes de la investigación 1
1.2. Teorías comerciales 4
1.2.1. Teoría mercantilista 4
1.2.2. Teoría de la ventaja absoluta 5
1.2.3. Teoría de la ventaja comparativa 7
1.2.4. Teoría de Heckscher – Ohlin 8
1.3. Acuerdos comerciales 9
1.3.1. Definición 9
1.4. Tipos de acuerdos 10

1.4.1. Acuerdo y/o tratados internacionales 10
1.4.2. Acuerdos de cooperación internacional 11
1.4.3. Acuerdo de alcance parcial (AAP) 12
1.4.4. Acuerdos de complementación económica (ACE) 13
1.4.5. Acuerdos comerciales preferenciales 13
1.5. Alcances y beneficios de los acuerdos comerciales 14
1.6. Acuerdos y/o tratados internacionales entre Ecuador-CAN-UE 18
1.6.1. Comunidad Andina de Naciones 18
1.6.1.1. Reseña histórica 18
1.6.1.2. Países miembros 19
1.6.1.3. Objetivos generales del tratado de la Comunidad Andina de Naciones 19
1.6.1.4. Funcionamiento de la CAN 20
1.6.1.5. Situación actual de la CAN 21
1.7. Comunidad Andina de Naciones y Ecuador 22
1.7.1. Comunidad Andina de Naciones en el sector textil ecuatoriano 25
1.7.2. Balanza comercial y la Comunidad Andina de Naciones 31
1.7.3. Comunidad Andina de Naciones y el Sector Textil Ecuatoriano 31
1.8. Antecedentes comerciales de la Unión Europea 33
1.8.1. Aspectos del Acuerdo Comercial Multipartes con la República Ecuatoriana 35
1.8.2. Características del Acuerdo Comercial entre Ecuador y la UE 37
1.8.3. Escenario actual del Acuerdo Comercial con la UE 39
1.8.4. La Unión Europea y el sector textil 42
1.8.5. Desventajas en el sector textil europeo 45
1.8.6. Balanza comercial y la Unión Europea 46
1.8.7. La Unión Europea y el sector textil ecuatoriano 47
1.9. Producción textil ecuatoriana 53
1.9.1. Debilidades del sector textil ecuatoriano 56
1.10. Cantón Antonio Ante 58
1.10.1. Reseña histórica del cantón Antonio Ante 58
1.10.2. Origen textil de Atuntaqui: Fábrica Imbabura 60
MATERIALES Y MÉTODOS 62
2.1. Tipo de investigación 62
2.2. Método 63
2.3. Diseño de la investigación 64

2.4. Instrumentos de recolección de datos 64
2.4.1. Entrevista semiestructurada 64
2.5. Procedimiento 65
2.5.1. Selección y delimitación del tema 65
2.5.2. Elaboración del bosquejo conceptual 66
2.5.3. Búsqueda de la información 68
2.5.4. Diseño y aplicación de entrevista abierta semiestructurada a partir de la revisión y análisis documental 68
2.5.5. Elección de entrevistados 68
2.5.6. Análisis e interpretación de documentos 68
RESULTADOS Y DISCUSIÓN 69
3.1. Análisis de resultados 69
3.1.1. Comunidad Andina de Naciones 69
3.1.2. Unión Europea 71
CONCLUSIONES 75
Comunidad Andina de Naciones 75
Unión Europea 76
RECOMENDACIONES 78
Comunidad Andina de Naciones 78
Unión Europea 78
Bibliografía……. 80
Anexos…… 85
Anexo 1. Entrevista alcalde del Cantón Antonio Ante 85
Anexo 2. Entrevista Gerente General de ANITEX 89
Anexo 3. Entrevista secretario de la Cámara de Comercio del Cantón Antonio Ante 93
Anexo 4. Anteproyecto 98

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Exportaciones, importaciones y balanza comercial de la CAN 31
Tabla 2 Exportaciones e importaciones de la CAN en el sector textil 31
Tabla 3 Exportaciones, importaciones y balanza comercial de la UE 46
Tabla 4 Exportaciones e importaciones de la UE en el sector textil 47
Tabla 5 Bosquejo conceptual 66
Tabla 6 Número de establecimientos censados en el 2009 69

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Exportaciones de bienes textiles por bloque económico 32

RESUMEN

Los acuerdos comerciales internacionales, son sin duda alguna, el vehículo más idóneo para lograr el libre comercio entre países, este trabajo de investigación se orienta a estudiar el impacto e incidencia de los acuerdos comerciales (Comunidad Andina de Naciones y Acuerdo Multipartes Unión Europea – Ecuador), enfocados al sector productivo textil en el cantón Antonio Ante, para ello, se realizó una investigación documental de los tratados mencionados y se aplicó una entrevista semiestructurada a las autoridades relacionadas al área, herramienta de recolección de datos del método cualitativo, obteniéndose el panorama real del cantón en materia del comercio internacional textil ventajas y desventajas.

Palabras clave: teorías comerciales, acuerdos, tratados, Comunidad Andina, Unión Europea

ABSTRACT

International trade agreements are, without a doubt, the most suitable vehicle to achieve free trade between countries, this research work is aimed at studying the impact and impact of trade agreements (Andean Community of Nations and Multipart Agreement European Union - Ecuador), focused on the textile production sector in the Antonio Ante canton, for this, a documentary investigation of the aforementioned treaties was carried out and a semi-structured interview was applied to the authorities related to the area, data collection tool of the qualitative method, obtaining the real panorama of the canton in terms of international textile trade advantages and disadvantages.

Keywords: trade theories, agreements, treaties, Andean community, European Union

INTRODUCCIÓN

El comercio es una práctica antiquísima proveniente del trueque y/o intercambio de bienes, productos, servicios y conocimientos, entre regiones y/o países, que se ha desarrollado en el mundo entero. Como toda práctica, ha cambiado, especializado y tecnificado dentro de las dinámicas acaecidas en el planeta. La economía, es sin duda alguna la protagonista de la comercialización local e internacional.

El comercio internacional es una economía de carácter abierto, que implica la exportación e importación enmarcada y amparada, en parámetros regulatorios entre países, que buscan el mutuo beneficio, propiciando el equilibrio entre el libre comercio.

Bajo este esquema han surgido infinidad de acuerdos y/o tratados, para ampliar la comercialización de bienes y servicios entre países, con la finalidad de establecer un bajo costo comercial, con respecto al mercado internacional. Surgen así, la eliminación de barreras que impiden la comercialización y se promueve un mercado justo y satisfactorio con el intercambio de bienes y servicios.

Ecuador por tener una ubicación geográfica estratégica, situado en la mitad del mundo, posee una serie, de acuerdos y tratados, que buscan beneficiar la economía del país en sus diversos rubros. Tal es el caso, del rubro textil y los acuerdos establecidos, para favorecer las exportaciones e importaciones. Entre los que podemos señalar, el acuerdo comercial con la Comunidad Andina de Naciones y el Acuerdo Multipares Unión Europea – Ecuador, ambos acuerdos en su momento fueros firmados para el beneficio del país.

En tal sentido, y con la finalidad de constatar los beneficios señalados en los acuerdos mencionados entre países, consideramos de interés comprobar específicamente en el Cantón Antonio Ante, ubicado en la Provincia de Imbabura, también llamado mercado y cuna textil de la moda, el impacto y aprovechamiento de los acuerdos mencionados en la economía local del Cantón.

El propósito de la investigación consistió en hacer una revisión documental exhaustiva de los acuerdos e indagar entre las principales autoridades relacionadas al área, el conocimiento acerca de los beneficios de los acuerdos comerciales y su impacto en la economía local.

Desde este punto de vista, el presente trabajo, tiene como objetivo principal conocer, desde un enfoque socioeconómico, que impacto tienen los acuerdos en el rubro textil del Cantón sus ventajas y desventajas.

En virtud de lo planteado el informe final se estructura en cinco (5) partes, la primera parte, corresponde al Estado del Arte, comenzamos con los antecedentes de la investigación, referido a varias investigaciones realizadas en los últimos años de tema abordado, seguido del marco teórico, donde hacemos un paseo por las conceptualizaciones, teorías comerciales y los tratados y/o acuerdos.

La segunda parte comprende las diversas estrategias metodológicas utilizadas a lo largo de la investigación, donde explicamos el procedimiento seguido en la realización de este informe final, desde la revisión bibliográfica, sistematización, análisis. En cada uno de los apartados se examinan las técnicas puestas en la práctica, así como los resultados esperados.

La tercera, cuarta y quinta parte, muestran los resultados de la investigación, análisis, conclusiones y recomendaciones.

Para concluir, esperamos que el informe final cubra las expectativas y contribuya a generar un aporte al conocimiento de los acuerdos y/o tratados internacionales que ha establecido Ecuador con respecto a las ventajas y desventajas en el rubro textil del cantón Antonio Ante.

Objetivos

Objetivo general:

Determinar la incidencia de los acuerdos comerciales (Comunidad Andina de Naciones y Acuerdo Multipartes Unión Europea – Ecuador) enfocados al sector productivo textil en el cantón Antonio Ante.

Objetivos específicos:

1. Describir los acuerdos comerciales (Comunidad Andina de Naciones y Acuerdo Multipartes Unión Europea – Ecuador) vigentes en el Ecuador para el beneficio del sector textil.
2. Relacionar la producción textil de Antonio Ante con la aplicación de los acuerdos comerciales (Comunidad Andina de Naciones y Acuerdo Multipartes Unión Europea – Ecuador).
3. Analizar los acuerdos comerciales (Comunidad Andina de Naciones y Acuerdo Multipartes Unión Europea – Ecuador) sus diferencias, modalidades, niveles y el aporte en el desarrollo del comercio internacional de los países firmantes.
4. Estudiar el sector productivo textil del cantón Antonio Ante para determinar su situación interna y externa.
5. Analizar la incidencia en el área económico, empresarial y social de las empresas del sector productivo textil, a través de la firma de los acuerdos (Comunidad Andina de Naciones y Acuerdo Multipartes Unión Europea – Ecuador).
6. Determinar los beneficios y desventajas de los acuerdos (Comunidad Andina de Naciones y Acuerdo Multipartes Unión Europea – Ecuador) que afecta al sector productivo textil del cantón Antonio Ante.

ESTADO DEL ARTE

A través de la revisión teórica queremos exponer el significado de los acuerdos comerciales entre países, procesos, beneficios, ventajas, desventajas y todas sus implicaciones en el sector textil establecidos en Ecuador, específicamente los referidos a la Comunidad Andina de Naciones y Acuerdo Multipartes Unión Europea – Ecuador, y su incidencia comercial en el sector productivo textil del cantón Antonio Ante. Pare ello, consideramos conveniente dar un paseo previo, por los postulados teóricos que describen el significado de los acuerdos comerciales, así como también, las investigaciones realizadas en el país con respecto al tema en los últimos años.

1.1. Antecedentes de la investigación

En una investigación realizada por Morán en el (2014), se desarrolló un análisis de beneficios obtenido por Ecuador, basado en el Acuerdo de Integración Regional de la Comunidad Andina de Naciones, en el período comprendido desde 1990 al 2012. El principal objetivo, de esta investigación fue determinar, si el acuerdo de integración de la Comunidad Andina de Naciones había sido de provecho e impacto comercial, en algunos sectores señalados en el Acuerdo entre CAN y Ecuador. Esta investigación se realizó a través de un estudio empírico y análisis descriptivo, con indicadores de comercio. Entendiéndose por aprovechamiento la obtención de beneficios en materia de comercio, evidenciados en un incremento de los montos y volúmenes de flujos comerciales, así como, la diversificación de los productos de la oferta exportable de la nación, ya sean tradicionales o no tradicionales, el aumento de los intercambios intraindustriales con los otros países integrantes, además de la presencia de efectos de creación o desviación de comercio provocados por este acuerdo (Morán, 2014). Al respecto, el autor concluye que la Comunidad Andina, se ha vuelto uno de los principales socios comerciales del Ecuador, debido a su excelente desenvolvimiento comercial con los miembros de la Comunidad Andina, entre los años 1990 al 2012 aumentado el número de exportaciones a la comunidad, el autor señala que en su momento, las importaciones eran muy buenas, por lo tanto, empieza a surgir una unión aduanera, cabe recalcar, que no todo fue positivo, ya que en los años entre 1999 y 2009, surgieron crisis internas y externas del país, que no tuvieron

buen final (Morán, 2014). Del mismo modo, concluye que, el modelo de comercio entre Ecuador y el resto del mundo, ha estado basado en intercambios muy inequitativos, donde la nación ecuatoriana, ha vendido, en especial a grandes potencias mundiales, bienes primarios y materias primas a precios bajos y cómodos, y, a cambio ha recibido bienes industriales y manufacturados y de alto valor agregado a precios elevados, lo cual, ha provocado frecuentes déficits en su balanza comercial con el mundo. Mientras tanto, con los países de la Comunidad Andina, Ecuador ha podido realizar un comercio más diverso y equitativo en la mayoría de las secciones analizadas, un comercio basado en productos de industrias del mismo tipo (comercio intraindustrial), lo cual, ha resultado ser más ventajoso y justo para nuestro país (Morán, 2014). Por último, recomienda que el sector empresarial debe contar con la infraestructura adecuada, que le permita mantener e incrementar sus ritmos de producción y trabajo, necesarios para hacer frente a mercados existentes y potenciales. Además, las empresas deben cultivar un alto espíritu de emprendimiento, para tomar en cuenta las oportunidades comerciales que se le presenten, y tener la capacidad de innovarse constantemente, para que así estos agentes se mantengan siempre a la vanguardia, y que sepan cómo seguir aprovechando los espacios y las enseñanzas que la integración andina les ha venido otorgando en estos años, y aplicar esos conocimientos y vivencias ya adquiridas en territorios y regiones que brinden nuevas perspectivas de desarrollo (Morán, 2014).

Otro estudio, realizado recientemente por Latorre (2017), que aborda el desarrollo de las negociaciones en el Acuerdo Comercial Multipartes de la UE con Ecuador, por medio, de un análisis comparativo, aborda el proceso de negociación ecuatoriano, los actores, los elementos de la negociación y los factores económicos y políticos que influyeron en el proceso, se establece comparaciones entre los resultados obtenidos por el Ecuador frente a los de sus vecinos, y finalmente se analiza la profundidad de los mismos. Esta investigación consistió, en el estudio de un caso, desde el enfoque cualitativo, que para ciertos efectos se apoyará en datos numéricos, sin perder su característica cualitativa. A pesar de que se podría haber escogido el método histórico para estudiar este tema, este método se enfoca en la particularidad de los procesos, limitando la posibilidad de obtener de un estudio que produzca explicaciones generales a fenómenos sociales (Mesquita 1996, 53). En consecuencia, el estudio de caso parecería tratarse de una aproximación positivista

con carácter más predictivo y capacidad explicativa, apropiado para la ocasión (Latorre, 2017).

El estudio concluye que el Acuerdo con la Unión Europea, es el primer gran acuerdo suscrito por Ecuador, siendo el primero, que incluye disciplinas en materia de compras públicas, además de ser el primer acuerdo con un país desarrollado. Ninguno de estos tres problemas enfrentó Colombia y Perú, lo que produjo un proceso de negociación diferente, con sensibilidades diferenciadas y con resultados distintos (Latorre, 2017).

Otra investigación significativa, desarrollada por Carrión (2016), fue acerca del análisis de los acuerdos comerciales y su incidencia en las exportaciones ecuatorianas de cacao, se plantea que, …"la política de comercio exterior, ha girado en torno al establecimiento de convenios y tratados comerciales, ya sea de libre comercio o de tratamiento preferencial, para eliminar o disminuir la discriminación en los aranceles aduaneros de un país contra los productos originarios de otro, o bien para reducir los trámites que deben seguir para ingresar." A partir de las referencias del Ministerio de Comercio Exterior, Ecuador, expone que, es un país, que dispone de una gran riqueza natural y de la cual se busca obtener beneficios económicos y comerciales, estableciéndose uniones aduaneras con varios países a través de políticas comerciales a fin de generar beneficios mutuos. La metodología empleada para esta investigación fue el método deductivo, a través del cual, se tomó información general, como referencia sobre los acuerdos comerciales que el Ecuador ha firmado con otras naciones, lo que permitió identificar la forma en que éstos inciden en las exportaciones de cacao que el país realiza hacia otras regiones del continente y del mundo. También se utilizó el método analítico, que permitió analizar de forma independiente las diferentes variables intervinientes en la temática de estudio, en este caso se estudiaron los acuerdos comerciales vigentes, la forma en que estos inciden en las exportaciones de cacao ecuatoriano, la situación actual del sector cacaotero, entre otros temas relacionados a la investigación que de interés personal me proporcionará y al lector un mayor entendimiento. Al respecto, el autor concluyó que, se han evidenciado problemas relacionados a la falta de conocimiento de los acuerdos internacionales existentes y el acceso a otros países menos explotados pero de alta rentabilidad para la comercialización por parte de los productores cacaoteros ecuatorianos,

evidenciándose esto como una gran desventaja y limitante, teniendo en cuenta que la exportación de este tipo de producto le ha significado tanto a los grandes productores cacaoteros, empresas chocolateras y país en general obtener ingresos económicos importante. Señala la importancia de que el país, mantenga los acuerdos comerciales con la Unión Europea y Estados Unidos.

1.2. Teorías comerciales

Para dar paso al estudio y análisis de los diversos acuerdos comerciales, consideramos conveniente repasar varias teorías comerciales que son consideradas clásicas y que aún mantienen ciertas conceptualizaciones de gran importancia a considerar en el tema abordado.

1.2.1. Teoría mercantilista

La teoría mercantilista nació, como la primera teoría del Comercio Internacional en la que los metales preciosos eran los determinantes de la riqueza y se consideraban muy importantes para el comercio, nació a mediados del siglo XVI en el país de Inglaterra.

Su principio fundamental establecía, que era muy conveniente para un país mantener un excedente de comercio, mediante un mayor nivel de exportación que de importación, de lograrlo, un país acumularía oro y plata e incrementaría su riqueza y prestigio nacionales. Los mercantilistas sostenían que el mayor beneficio de un país se alcanzaba por medio de un excedente en la balanza comercial. Veían al comercio como un "callejón sin salida", en el que las ganancias de un país significaban pérdidas para otros (Instituto de Investigación de Tecnología Educativa, s/f).

Sin embargo, el error del mercantilismo radicaba en creer que el comercio es un juego suma cero; es decir, esta afirmación se distingue, como aquella, situación en la que la ganancia económica de un país proviene de la pérdida económica de otro. Posteriormente, Adam Smith y David Ricardo comprobaron la falta de visión en este planteamiento pues

demostraron que el comercio es un juego de suma positiva, en donde todos los países pueden formar riqueza (Instituto de Investigación de Tecnología Educativa, s/f).

Esta teoría se basaba en la acumulación de riqueza a través de metales preciosos, las exportaciones tenían que ser mayores a las importaciones. Aún se mantienen ciertos postulados de esta teoría, en lo que respecta, a las riquezas naturales de los países; es decir. a mayores recursos naturales, mayor prestigio comercial.

En efecto, esta teoría es la más antigua ya que aparece en los siglos XVI al XVIII en el tiempo de las monarquías absolutistas, basado en que: un país será más rico cuando conserve más oro, los metales preciosos era la forma más codiciada de riqueza, seguido de que el intercambio internacional -no debe- dejarse a la autoridad de los ciudadanos, solo, el estado puede intervenir, a que una fuerte autoridad es fundamental para la esparcimiento de mercados y el resguardo de los intereses comerciales (Ballesteros, 2001).

Para Nicolas Rombiola las características del mercantilismo son:

- Agricultura, minería o manufacturas son la base de la economía.
- Las primeras materias de un país se utilizan para manufacturas nacionales.
- Población grande y trabajadora.
- Prohibición de todas las exportaciones de oro y plata.
- Barreras a las importaciones de bienes.
- Si ha de importar que sea por trueque y no a cambio de oro y plata.
- Exportar todo el excedente de manufacturas a cambio de oro y plata (Rombiola, 2015).

1.2.2. Teoría de la ventaja absoluta

En 1776, Adam Smith, en su obra máxima The Wealth of Nations, argumentó que los países difieren en su capacidad para producir artículos de manera eficiente; por ejemplo, en su época los ingleses eran los fabricantes de textiles más eficientes del mundo. Por su parte los franceses contaban con la industria de vino más eficiente del mundo – debido principalmente, a una combinación de clima favorable, excelentes tierras y una gran

especialización–. Por lo tanto, concluyeron que un país tiene una ventaja absoluta sobre cualquier otro cuando es el más eficiente en la producción de una mercancía (Instituto de Investigación de Tecnología Educativa, s/f).

Así pues, la teoría de la ventaja absoluta sugiere que los países difieren de su capacidad para producir bienes de manera eficiente; establece que un país debe especializarse en la producción de mercancías en las que posee una ventaja absoluta e importar bienes de otros países que también cuenten con una ventaja absoluta (Instituto de Investigación de Tecnología Educativa, s/f).

Esta teoría afirma que se debe producir en mayor cantidad aquellos bienes en lo que el costo de producción sea menor con la combinación de elementos naturales como por ejemplo el clima o la situación geográfica que pueda favorecer a la producción y por ende que ayude a aumentar el nivel de economía de un país.

En ese mismo sentido, Steven Jorge Pedrosa sostiene que la teoría de la ventaja absoluta hace relación a los patrones de producción global en el comercio internacional a partir del cual un país será capaz de exportar un bien u otro en función de la productividad de éste (Pedrosa, s/f).

En otras palabras, esta teoría ideada por Adam Smith (Reino Unido, 1723 – 1790) en su libro ‘La riqueza de las naciones’, plantea que los países lograrán exportar uno u otro bien en función de la productividad con la que lo genera. Es decir que se pueda producir con un menor coste pero que a su vez cuente con buena calidad y se realice con bastante eficiencia (Pedrosa, s/f).

Con referencia a lo anterior se dice que la ventaja absoluta tiene relación con el conocimiento y la experiencia para la elaboración de un producto, por lo tanto, la ventaja absoluta es la capacidad para producir con mayor habilidad, menos complicaciones y en un nivel alto de calidad un producto sobre otros (Pedrosa, s/f).

A partir de las consideraciones anteriores Gustavo Lugones afirma que Adam Smith, en su obra La Riqueza de las Naciones, publicada en Londres en 1776, fue el primero en querer construir un diseño de definición del comercio internacional, que proporcionara respuestas a los tres interrogantes básicos como las causas de que los países puedan tener comercio entre sí y con quien comercian y cuáles son los productos que se intercambian. Su definición se basa en el concepto de ventajas absolutas que tratan acerca de los diferentes costos que tienen los países al momento de producir un mismo bien, concepto en el cual se basó para combatir las ideas mercantilistas sosteniendo que el comercio libre de trabas es beneficioso para todas las naciones (Lugones, 2008).

1.2.3. Teoría de la ventaja comparativa

En otro orden, David Ricardo, su principal exponente, conduce la teoría de Adam Smith un paso adelante al considerar, lo que podría suceder cuando un país tiene una ventaja absoluta en la producción de todas las mercancías. Con base en esta teoría, Ricardo establece que un país debe especializarse en aquellos bienes y servicios que pueda producir de manera más eficiente y adquirir de otros países aquellos que produzca de manera menos eficiente, incluso cuando, en ocasiones, esto represente adquirir bienes extranjeros cuya producción nacional pudiese ser más eficiente (Instituto de Investigación de Tecnología Educativa, s/f).

La teoría de la ventaja comparativa sugiere que el libre comercio ilimitado resulta en un incremento de la producción mundial; es decir, que el comercio consiste en un beneficio generalizado. La teoría afirma que los consumidores en todas las naciones pueden acceder a una mayor cantidad de productos si no hay restricciones comerciales (Instituto de Investigación de Tecnología Educativa, s/f).

"La ventaja comparativa establece que la apertura de un país al libre comercio estimula el crecimiento económico que, a su vez, crea ganancias dinámicas a partir del comercio" (Instituto de Investigación de Tecnología Educativa, s/f).

“Si bien la ventaja comparativa es la capacidad que tiene un país de producir un bien utilizando respectivamente menos recursos que otro” (Galán, s/f).

Por lo tanto, la idea primordial es donde los países optan por especializarse para poder comerciar en actividades donde tiene cierta ventaja. Es decir, en lugar de producir lo que hacen mejor de forma absoluta, producen lo que hacen mejor de forma relativa. Por lo que la diferencia con la teoría de la ventaja absoluta está en que no se produce lo que al país le cuesta menos, sino aquel con menores costes comparativos (Galán, s/f).

Según Javier Sánchez Galán un ejemplo sencillo seria que para producir plátanos debe sacrificar menos dejando de lado la producción de manzanas. Formalmente, el país produce un bien y lo exporta porque tiene un coste relativo menor al de otro país ya que prescinde de la producción de menor cantidad de bien (Galán, s/f).

Así José Zacarías Mayorga Sánchez y Clemencia Martínez Aldana sostienen que, para académicos y expertos en economía internacional, el comercio internacional se basa en la teoría Ricardiana, la cual, plantea el hecho de que las ganancias dependen de las ventajas comparativas y el argumento es válido siempre y cuando no se llegue al extremo de fijar las posiciones aventajadas y privilegiadas en el concepto de la ventaja absoluta, porque en la evolución de los mercados la exclusividad no es posible.

Estos planteamientos son adversos a Ricardo, porque si bien, él define la ventaja comparativa en su modelo, asume que con el comercio internacional todos los países obtienen beneficios, por ende, los agentes participantes mejoran sus condiciones, porque el comercio no incide en la distribución del ingreso según lo particulariza, luego no genera diferencia (Zacarías & Sánchez, 2008).

1.2.4. Teoría de Heckscher – Ohlin

La teoría de Eli Heckscher (1919) y Bertil Ohlin (1933), economistas suecos, plantean una explicación distinta a la ventaja comparativa. Consideraron que ésta es producto de las diferencias en la dotación nacional de factores; se explica por este concepto, el grado en

que un país ha sido favorecido con recursos tales como tierra, mano de obra y capital (Instituto de Investigación de Tecnología Educativa, s/f). “Algunas naciones cuentan con diversas dotaciones de factores; esto explica la diferencia en los costos relativos de estos mismos factores” (Instituto de Investigación de Tecnología Educativa, s/f).

Esta teoría, sostiene que el patrón del comercio internacional está determinado por las diferencias en la dotación de factores. Además, esta teoría predice que los países exportarán aquellos bienes que hacen uso intensivo de factores localmente abundantes, e importarán aquellos bienes que hacen uso intensivo de factores localmente escasos (Instituto de Investigación de Tecnología Educativa, s/f).

Heckscher-Ohlin fue creado como una opción al modelo Ricardiano de ventaja comparativa. No se llegado a tener claridad acera de sus predicciones. Sin embargo, desde un punto de vista teórico ofrece una solución añadiendo el mecanismo neoclásico de precios en la teoría del comercio internacional (Camacho, 2009).

La teoría sustenta que el patrón de comercio internacional está determinado por diferencias personales de trabajo. Predice que los países exportarán aquellos bienes que hacen uso intensivo de los factores abundantes localmente e importarán bienes que hacen uso intensivo de los factores que son localmente escasos (Camacho, 2009).

1.3. Acuerdos comerciales

1.3.1. Definición

Un acuerdo comercial es un convenio, entre dos o más partes de cara al desarrollo de una actividad de comercio común, entre ellas. Este tipo de estrategia económica puede ser emprendida por empresas, organizaciones privadas empresariales superiores o incluso por naciones por medio de tratados comerciales, según (Galán, 2015), los acuerdos, son un contrato que proveen un conjunto de reglas aplicables a sus miembros que:

- Entregan estabilidad y credibilidad a las políticas internas.

- Reducen los costos de transacción o no propios de las relaciones económicas internacionales.
- Mecanismo de apoyo de proceso de reformas internas.
- Seguro contra retroceso de reformas.
- Estimulan la transparencia ya que obligan a los países a entregar información acerca de sus políticas comerciales.
- Aseguran su cumplimiento por medio de sistemas de solución de diferencias.
- Que reducen los incentivos de desviarse.
- Aumenta costos asociados a estas desviaciones (Galán, 2015).

Para Galindo (2008), un acuerdo comercial es el pacto o negociación entre dos, o más países con el objeto de armonizar intereses en materia de comercio e incrementar los intercambios entre las partes firman tes. El acuerdo comercial, puede ser más o menos complejo, dependiendo, de si los países firmantes, deciden o no, delegar parte de su soberanía a un organismo supranacional y someterse a su control en materia de política económica, incluida la política comercial. En caso de que haya algún tipo de cesión de soberanía hablaríamos de integración económica.

Por otra parte Krugman & Wells (2006), señalan que los acuerdos comerciales internacionales son tratados, en los cuales, 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 para sus propias exportaciones. Algunos acuerdos comerciales internacionales afectan sólo a dos países o a un pequeño número de países.

1.4. Tipos de acuerdos

1.4.1. Acuerdo y/o tratados internacionales

La globalización, ha traído consigo grandes cambios e impactos a nivel mundial. En el ámbito económico se han tejido grandes relaciones comerciales, que ha beneficiado la relación ente los países involucrados, lo que ha generado un amplio abanico de tratados y/o

tipos de acuerdos, que favorecen de manera directa la economía de los países, lo cual, ha desprendido varios tipos de acuerdos, entre los cuales se destacan los de cooperación internacional, de integración nacional, complementarios, comerciales regionales y comerciales preferenciales.

1.4.2. Acuerdos de cooperación internacional

Los acuerdos de Cooperación internacional, para el Ministerio de Economía y Finanzas de Ecuador, comprenden un sistema mediante el cual se asocian varios Estados, con el fin de alcanzar determinados objetivos comunes que responden a sus intereses solidarios, sin que la acción emprendida, ni las medidas adoptadas para alcanzarlos, afecten esencialmente a sus jurisdicciones o a sus prerrogativas de estado soberano (s/f).

Para el Ministerio de Relaciones Exteriores, (2015) de Ecuador los acuerdos internacionales es la relación, que se establece entre dos o más países, organismos u organizaciones de la sociedad civil, con el objetivo de alcanzar metas de desarrollo consensuadas. También se refiere a todas las acciones y actividades que se realizan entre naciones u organizaciones de la sociedad civil tendientes a contribuir con el proceso de desarrollo de las sociedades de países en vías de desarrollo. De esta manera, la cooperación puede darse en diferentes niveles, direcciones y formas, dando origen a la Cooperación Sur-Sur, la Cooperación Triangular, y la Cooperación para el Desarrollo Nacional.

Otro concepto desarrollado es el de (Roldán, s/f), el cual se refiere al apoyo que se prestan dos o más agentes del contexto internacional, con el fin de promover el desarrollo económico y/o social que consiste generalmente en la transferencia o préstamo de recursos valiosos con el fin de que el destinatario pueda superar problemas puntuales o potenciar su desarrollo.

El ministerio de Economía y Finanzas, (s/f), señala que los acuerdos de integración internacional, forman un sistema, por el que se unen, varios Estados, aceptando no hacer valer unilateralmente sus jurisdicciones y delegando su ejercicio en una autoridad supranacional, en la que se opera la fusión de sus intereses, y a cuyas decisiones aceptan

someterse mediante el control y los procedimientos adecuados, para todo aquello que se refiera al sector de actividad encomendado a la alta autoridad.

Para el autor (Vidic, 2018), los tratados y/o acuerdos de cooperación internacional, es el proceso de eliminación de trabas y/o obstáculos, al comercio entre dos o más países con el objetivo de formar espacios económicos más amplios en los que se puedan aprovechar las ventajas del comercio internacional, como la creciente especialización o el incremento de la productividad.

Por otro lado, (Borja, 2018), plantea que son un instrumento de desarrollo a disposición de los países de mercado insuficiente y aun de los países grandes que desean ampliar su ámbito económico que consiste en la articulación productiva, comercial y aduanera entre varios de ellos para formar un espacio económico más amplio que les posibilite el desenvolvimiento económico y social. El tamaño de su mercado interno es siempre un factor condicionante del desarrollo de un país. Este no puede ir más allá de las posibilidades que le ofrece la dimensión de su mercado. Para superar esa limitación se ha acudido a la integración económica a fin de vencer las barreras de los mercados insuficientes, producir en escala, bajar los costes de producción e incorporar moderna tecnología.

1.4.3. Acuerdo de alcance parcial (AAP)

Son acuerdos comerciales básicos, ya que, sólo incluye materias arancelarias, pero sólo, para un grupo de bienes. Es decir, se liberan o rebajan los aranceles de algunos de los productos del comercio entre los países que lo negocian. Normalmente se le concibe como una primera etapa en un proceso de apertura mayor a largo plazo (Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales, s/f).

Estos acuerdos se refieren únicamente a las concesiones otorgadas a determinados miembros de un Tratado o Convención, y que por tanto no alcanzan a la totalidad de signatarios del dicho Tratado, los que se pueden incorporar al mismo, únicamente por adhesión. Acuerdo del que participan apenas algunos de los países miembros de la ALADI,

sin perjuicio de que se encuentra abierto a la adhesión del resto de los países miembros (Dirección Nacional de Aduanas, s/f).

Otro tipo de acuerdo internacional es el que tiene que ver exclusivamente con lo comercial, que no abarcan a la totalidad del universo arancelario, ni a todas las normas y disciplinas comerciales y que, por lo general, se refieren a un número reducido de países dentro de una agrupación comercial determinada, y operan de manera bilateral, aunque pueden tener nóminas de productos comunes a un grupo (Vega, 2018).

1.4.4. Acuerdos de complementación económica (ACE)

Es una denominación que usan los países latinoamericanos en los acuerdos bilaterales que contraen entre sí para abrir recíprocamente sus mercados de bienes, los que se inscriben en el marco jurídico de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Apuntan a una apertura de mercados mayor a la de los Acuerdos de Alcance Parcial, pero menor que los Tratados de Libre Comercio. En este tipo de acuerdos se negocian todos los productos de ambos países (Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales, s/f). Es la denominación que usan los países latinoamericanos en los acuerdos bilaterales que contraen entre sí para abrir recíprocamente sus mercados de mercancías, los que se inscriben en el marco jurídico de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Los ACE apuntan a objetivos integradores de apertura de mercados mayores que los acuerdos de alcance parcial (Ministerio de Relaciones Exteriores, s/f).

Los acuerdos de complementación económica tienen como objetivos, entre otros, promover el máximo aprovechamiento de los factores de la producción y estimular la complementación económica (Bascuñán, 1999).

1.4.5. Acuerdos comerciales preferenciales

Los acuerdos comerciales preferenciales (ACPR) son, en la OMC, preferencias comerciales unilaterales. Incluyen los esquemas adoptados en el marco del Sistema

Generalizado de Preferencias (en virtud del cual los países desarrollados aplican aranceles preferenciales a las importaciones procedentes de los países en desarrollo) y otros regímenes preferenciales no recíprocos para los cuales el Consejo General ha concedido una exención (Organización Mundial del Comercio, s/f).

Un acuerdo preferencial consiste en un pacto de reducción mutua de aranceles entre dos o más países, es decir, un país reduce uno o varios aranceles a otro país, que a su vez le reduce también uno o varios aranceles. Los acuerdos preferenciales no tienen por qué afectar a todos los productos. El objetivo de este tipo de acuerdos es fomentar el comercio bilateral entre quienes suscriben el tratado (Cabia, s/f).

Un acuerdo preferencial es un trato de favor que los países desarrollados conceden a los menos desarrollados en el comercio de bienes mediante la eliminación o reducción de los derechos arancelarios y otros obstáculos al comercio (medidas no arancelarias) para la totalidad o parte de los productos importados de tales países. Es una concesión unilateral, en una sola vía, que no exige condiciones de reciprocidad a sus beneficiarios. En este sentido, constituye una excepción a la Cláusula de la nación más favorecida (NMF) ya que los beneficios no se extienden a las demás partes contratantes (S/A, 2018).

1.5. Alcances y beneficios de los acuerdos comerciales

Los tratados y/o acuerdos internacionales, poseen una cantidad de ventajas para los países que firmantes, ya que potencian la economía de un país, a través de consideraciones arancelarias, que hacen atractivo el comercio e intercambio entre países, lo que genera una alta competitividad en los mercados teniendo acceso a bajos costos de maquinaria, materia prima, entre otros, promueven la inversión extrajera, y fomenta la competitividad en igualdad de condiciones ente países, abriendo posibilidades económicas y sociales de integración, genera fuentes de empleo, promoviendo condiciones atractivas económicas para los países integradores.

Como bien señala Catalina Castaño Rodríguez y Daniel Peláez Garavito, el desarrollo de las economías de América Latina y el Caribe han surgido de distintos grupos

económicos, que, junto con asociaciones internacionales, han buscado incentivar el comercio intrarregional. Estas grandes alianzas que trabajan de forma internacional no solo local han influido en las barreras y han alcanzado a mercados mundiales con tratados muy beneficiosos. (Castaño Rodríguez & Peláez Garavito, 2007, pág. 5)

De esta manera, Alberto Trejos establece que en las últimas décadas el comercio internacional y la interdependencia entre las economías de diferentes naciones han aumentado grandemente. El intercambio de bienes y servicios entre países y también de los flujos de capital ascendieron más durante la década de los años noventa que en la década precedente y más durante la primera década del siglo XXI. (Trejos, 2009, pág. 7)

Desde el punto de vista de un país en vías de desarrollo, es decir, un país donde su economía se encuentra en pleno avance, el hecho de exportar se considera una forma de aumentar la demanda de igual manera la producción, de este modo muchos países han podido pasar de la escasez al progreso, mismos que son participantes del comercio internacional.

En varios años se ha creído que el principal motivo de establecer acuerdos comerciales con otros países es aprovechar la ventaja comparativa que consiste en utilizar lo que se produce mejor en un país para aumentar las ganancias, en vez de centrarse lo que se produce mal y no tiene mayores ingresos, tales ganancias que genera el comercio llegan a ser buenas para la economía de un país de escasos recursos y no puede perder este tipo de oportunidades. Consecuentemente, negociar con un mercado desarrollado y diferente es más beneficioso para el país de escasos recursos.

Según (Acosta, Correa, Falconí, Jácome, & Ramírez, 2006) señala que para los países poco desarrollados que centran su “ventaja comparativa” en productos primarios no podrán llegar a avanzar ya que al no elaborar productos manufacturados se mantendrán siendo proveedores de materia prima a países desarrollados y probablemente jamás llegue a tener ni a beneficiarse de una “venta comparativa” un buen ejemplo es como Corea del Sur se convierte en uno de los mayores productores de barcos sin tener ventajas comparativas en este tipo de industria.

Dentro de los últimos años, la mayor parte de los países pequeños de América Latina reforman sus políticas comerciales para poder formar parte de una economía internacional, aumentar el nivel tanto de las importaciones como de las exportaciones, de tal forma que se emplee el comercio como un motor hacia el desarrollo.

En ese mismo sentido, el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura establece que los acuerdos comerciales se negocian para generar beneficios a las economías. Los países buscan acrecentar el comercio, poniendo reglas que sean convenientes para los países involucrados con la finalidad de solucionar conflictos en sus relaciones comerciales. Se buscan promover el crecimiento económico mediante preferencias arancelarias te tal forma que se pueda llegar a facilitar el comercio entre países con la eliminación de barreras al comercio (Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, 2012). Al especto el autor señala como beneficios de un acuerdo comercial los siguientes puntos.

- Mejora de la producción nacional en términos de diversificación, innovación y calidad, lo cual genera oportunidades de empleo.
- Regulación clara para el intercambio lo que estimula las cadenas internas de producción.
- Aumento del acceso a mercados sin barreras arancelarias o no arancelarias.
- Corrección de posibles asimetrías y distorsiones.
- Expansión del sector exportador: en valor, en volumen y diversificación de las canastas exportadas.
- Atracción de flujos de inversión: propiciando el desarrollo de economías de escala y un mayor grado de especialización económica.
- Contribuyen a mejorar la calidad de vida de las personas a través del acceso del consumidor a productos más baratos y de mayor calidad; y promueven la expansión de la oferta de empleo y el incremento de los salarios en el sector exportador (Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, 2012).

Desde la consolidación de la O.M.C. (Organización Mundial del Comercio), los “acuerdos comerciales” son cada vez más protagonistas en la escena del comercio internacional. Tales acuerdos, tienen el propósito de otorgar beneficios y rebajas en los

aranceles y tasas aduaneras para los países firmantes, con el fin de facilitar el flujo del comercio entre las partes. Es importante resaltar que los acuerdos al momento de negociar operaciones comerciales de importación y exportación, ya que las rebajas arancelarias confieren un precio más competitivo a los productos que se negocien (Cuellar, 2009).

Con la globalización los acuerdos comerciales se hacen indispensables para los países ya que esto les permite tener relaciones comerciales abrir nuevos nichos de mercado ya no solo de forma nacional sino también internacional expandiendo sus horizontes y teniendo una nueva perspectiva de producir aumentando su economía de tal forma que permita crecer aún más a las empresas que se encuentran alrededor del mundo incluso con la ayuda de ferias internacionales que se realizan en algunos países con entidades como Pro Ecuador que ayudan a que medianas y péqueles empresas encuentren mercados y no solo eso sino también inversión que es lo que muchas de ellas necesitan actualmente.

Pero hay más; en un acuerdo, no solo puede beneficiarse el flujo de comercio entre dos países, o bloques comerciales; también pueden unirse dos o más países para exportar a un tercero o terceros. Un ejemplo de esto es Chile, que posee numerosos acuerdos comerciales con varios países que son potenciales compradores, y en donde los productos originarios del Mercosur gozan casi en su totalidad de arancel de importación 0%. El beneficio estaría en negociar con terceros países a través de Chile aprovechando las ventajas arancelarias que le fueron otorgadas por los TLC (Tratados de Libre Comercio) (Cuellar, 2009).

Esto es muy beneficioso para los países ya que el hecho de tener acuerdos comerciales no solo se benefician los miembros de un solo acuerdo sino también otro al poder mezclar sus probabilidades de comercio y sus mercados a los que se dirige.

También, podemos agregar a este tema los "acuerdos comerciales" bajo el régimen de los llamados SGP (Sistema Generalizado de Preferencias), por el cual los países más avanzados e industrializados otorgan preferencias arancelarias a los países en vías de desarrollo como aporte para promover la industrialización y el crecimiento económico de los mismos. Entre los países que otorgan tales beneficios se encuentran: EEUU, Canadá, Gran Bretaña, Alemania, Japón, Suiza, Italia, Francia y la Federación Rusa. La Secretaría

de Industria y Comercio brinda la información necesaria para tramitar productos beneficiados por el SGP (Cuellar, 2009).

1.6. Acuerdos y/o tratados internacionales entre Ecuador-CAN-UE

1.6.1. Comunidad Andina de Naciones

El 26 de mayo de 1969, se suscribió el Acuerdo de Cartagena, Tratado Constitutivo que fija los objetivos de la integración andina, define su sistema institucional y establece mecanismos y políticas que deben ser desarrolladas por los órganos comunitarios. De esa manera, se puso en marcha el proceso andino de integración conocido, en ese entonces como Pacto Andino, hoy Comunidad Andina (CAN) (Comunidad Andina, S/F).

Es una organización internacional que cuenta con diversos órganos e instituciones que integran el Sistema Andino de Integración (SAI) cuyo objetivo es alcanzar un desarrollo integral, equilibrado y autónomo, mediante la integración andina, con proyección hacia una integración sudamericana y latinoamericana (Comunidad Andina, S/F).

1.6.1.1. Reseña histórica

- 1969: Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú firmaron el Acuerdo de Cartagena.
- 1973: Venezuela se adhirió al Acuerdo.
- 1976: Chile se retiró del Acuerdo.
- 1989: En la reunión de Galápagos los mandatarios andinos aprobaron el Diseño Estratégico y el Plan de Trabajo con un modelo abierto.
- 1993: Los países andinos eliminaron entre si los aranceles y formaron una zona de libre comercio.
- 1997: Los presidentes introdujeron reformas en el Acuerdo de Cartagena en donde se creó la Comunidad Andina en reemplazo del Pacto Andino.
- 2006: Venezuela anuncia oficialmente su renuncia al Acuerdo de Cartagena.
- 2007: En la Cumbre de Tarija, los presidentes de los países de la Comunidad Andina acordaron impulsar una Integración Integral.

- 2010: Se aprobó los Principios Orientadores y la Agenda Estratégica, así como su Plan de Implementación.
- 2011: En la Cumbre de Lima, los presidentes de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú dispusieron emprender un proceso de revisión de la estructura institucional y funcionamiento del Sistema Andino de Integración (SAI).

1.6.1.2. Países miembros

Los países que conforman son Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú estando unidos por el mismo pasado, una variada geografía, una gran diversidad cultural y natural, así como por objetivos y metas comunes (Aduana del Ecuador, S/F).

"Los cuatro países presentan una gran diversidad cultural, étnica y lingüística. Poseen riquísimas manifestaciones folklóricas y artísticas que unen aún más" (Aduana del Ecuador, S/F).

La Comunidad Andina de Naciones se conforma con el fin de aumentar el desarrollo de los países miembros siendo más completo, equitativo e independiente que actualmente se encuentra conformado por Ecuador, Perú, Colombia y Bolivia.

1.6.1.3. Objetivos generales del tratado de la Comunidad Andina de Naciones

Según la Comunidad Andina los objetivos generales de la organización son:

- Promover el desarrollo equilibrado y armónico de los Países Miembros en condiciones de equidad, mediante la integración y la cooperación económica y social.
- Acelerar el crecimiento y la generación de empleo laboral para los habitantes de los Países Miembros.
- Facilitar la participación de los Países Miembros en el proceso de integración regional, con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano.

- Disminuir la vulnerabilidad externa y mejorar la posición de los Países Miembros en el contexto económico internacional.
- Fortalecer la solidaridad subregional y reducir las diferencias de desarrollo existentes entre los Países Miembros.
- Procurar un mejoramiento persistente en el nivel de vida de los habitantes de la Subregión (Aduana del Ecuador, S/F, pág. 1).

La finalidad de la normalización técnica andina es servir de mecanismo al Sistema Andino de la Calidad para facilitar el comercio, la transferencia tecnológica, y mejorar la calidad y competitividad de los productos y servicios, a través de la aplicación de requisitos o estándares técnicos comunes en la subregión respecto a productos priorizados por los Países Miembros. Durante el período del presente informe se apoyó la difusión de los beneficios e importancia de la normalización técnica andina, particularmente en el sector alimentario, tanto en eventos internos como externos (Comunidad Andina, S/F).

1.6.1.4. Funcionamiento de la CAN

"La Comunidad Andina está conformada por Órganos e Instituciones que están articuladas en el Sistema Andino de Integración, más conocido como el SAI" (Aduana del Ecuador, S/F).

Este Sistema hace que la CAN funcione casi como lo hace un Estado. Es decir, cada una de estas instancias tiene su rol y cumple funciones específicas, por ejemplo: el Consejo Presidencial Andino, conformado por los Presidentes de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, está a cargo de la dirección política de la CAN; el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores formula la política exterior de los países andinos en asuntos relacionados con la integración y, de ser necesario, coordinan posiciones conjuntas en foros o negociaciones internacionales; la Comisión, conformada por delegados plenipotenciarios, o con plenos poderes, se encargan de formular, ejecutar y evaluar la política de integración en temas de comercio e inversiones y generan normas que son obligatorio cumplimiento para los 4 países (Aduana del Ecuador, S/F).

La CAN cuenta con una Secretaría General que administra y coordina el proceso de integración y el Tribunal Andino de Justicia es la entidad que controla la legalidad de los actos de todos los Órganos e Instituciones y dirime las controversias existentes entre países, entre ciudadanos o entre países y ciudadanos cuando se incumplen los acuerdos asumidos en el marco de la Comunidad Andina (Aduana del Ecuador, S/F).

El Parlamento Andino, conformado por 20 Parlamentarios elegidos por voto popular -5 por cada País Miembro-, es la instancia que representa al Pueblo; es decir, a los Ciudadanos Andinos en general. Aquí se delibera sobre la integración andina y se proponen acciones normativas que fortalezcan la integración (Aduana del Ecuador, S/F).

Asimismo, son parte del SAI las instancias consultivas de la Sociedad Civil, como el de los Pueblos Indígenas, de los Trabajadores y de los Empresarios. La Universidad Andina Simón Bolívar, con varias sedes en la región, es la entidad educativa. Y, los organismos financieros son la Corporación Andina de Fomento y el Fondo Latinoamericano de Reservas (Aduana del Ecuador, S/F).

1.6.1.5. Situación actual de la CAN

La Comunidad Andina (CAN), formada por Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, celebró este domingo 26 de mayo de 2019 en Lima los 50 años de su creación con el compromiso de los presidentes de los cuatro países de darle un nuevo impulso y profundizar su integración con medidas concretas y tangibles para la población (El Comercio, 2019).

En el encuentro se suscribió una declaración para tener un plan quinquenal de políticas conjuntas en favor de la inclusión de las poblaciones negras. El documento también aprobó la creación de un observatorio andino de tráfico de mercurio, elemento indispensable para los mineros ilegales de oro, cuyo control es clave para evitar la ilícita actividad que contamina el medio ambiente, especialmente los ríos de la Amazonía (El Comercio, 2019).

El gobernante peruano abogó también por plasmar la integración en más aspectos como el energético, con una interconexión eléctrica que permita que un país utilice el excedente de electricidad de otro. Asimismo, insistió en que el mundo actual presenta unos retos y amenazas para los cuatro países que deben ser afrontados de manera conjunta, como el cambio climático (El Comercio, 2019).

"Actualmente la Comunidad Andina abarca a una población de 110 millones de habitantes y su comercio intracomunitario alcanzó el año pasado los USD 8 900 millones" (El Comercio, 2019).

1.7. Comunidad Andina de Naciones y Ecuador

El Ecuador participa en el proceso andino de integración desde 1969, año en que se suscribe el Acuerdo de Cartagena. Su acción conjunta con los demás países miembros de la CAN- Bolivia, Colombia y Perú- ha consolidado una sólida relación de independencia económica y social, que ha fortalecido la paz y el desarrollo en la subregión (Comunidad Andina, 2011).

La integración economía y comercial ha generado mayores oportunidades de inversión y de empleo, especialmente de pequeñas y medianas empresas manufactureras ecuatorianas que actualmente tienen como uno de sus principales mercados a la CAN (Comunidad Andina, 2011).

Esta solidaridad y complementariedad andina ha permitido que, gracias a un marco jurídico común, se avance en la integración física, especialmente en materia de transporte, interconexión eléctrica y telecomunicaciones. La participación ciudadana, la convergencia de objetivos y metas sociales, la coordinación de políticas de seguridad- drogas, armas ligeras y corrupción-, y las estrategias y programas conjuntos en medio ambiente han puesto en evidencia una verdadera integración integral en la Comunidad Andina (Comunidad Andina, 2011).

Sin embargo, en el 2016 el expresidente Rafael Correa contemplo la posibilidad de abandonar la CAN ya que el Ecuador se encontró en una postura donde quiso aplicar salvaguardias a países como Colombia ya que por la devaluación de la moneda era muy difícil competir con los productos precedentes de ese país.

En una noticia (RPP noticias, 2016) el expresidente Rafael Correa informo “que la norma comunitaria le impide fijar aranceles a las importaciones de sus socios, pese al desequilibrio que implica que ellos si puedan devaluar sus monedas, en perjuicio de la economía ecuatoriana completamente dolarizada desde el año 2000. Correa recordó que, para aliviar esa distorsión, Ecuador fijó salvaguardias a casi el 60 por ciento de sus importaciones a principios del año pasado, amparado en la Organización Mundial del Comercio (OMC), pero señaló que para lograrlo tuvo que hacer muchos "malabares" para que sus socios entiendan la posición de su país”.

En el año 2015 la economía ecuatoriana entró en recesión. Factores externos como la apreciación del dólar y la caída del precio del petróleo contribuyeron al deterioro de la economía que había incrementado su dependencia del gasto público. Dicha apreciación ocasionó una pérdida de competitividad que deterioró la balanza comercial. Para mitigar esta pérdida en las exportaciones, el Gobierno implementó una serie de medidas para restringir la salida de divisas de la economía ecuatoriana (Cámara de Comercio de Guayaquil, 2018, pág. 2).

Es así que el Gobierno decidió restringir inicialmente las importaciones imponiendo salvaguardias del 7% y 21% a Perú y Colombia respectivamente. Posteriormente, en marzo de 2015, se impusieron salvaguardias a nivel mundial para un tercio de los productos importados. Las sobretasas arancelarias, fueron del 5%, 15%, 25% y 45% dependiendo del tipo de producto. Estas últimas se mantuvieron en vigencia por más de dos años hasta mayo de 2017 (Cámara de Comercio de Guayaquil, 2018, pág. 2).

Las medidas que toman Colombia y Perú ante problemas externos como “la apreciación del dólar” es devaluar sus monedas ya que ellos cuentan con leyes monetarias propias mientras que Ecuador no, donde no se culpa a nadie por esto ya que en el año 2000

se decidió cambiar la moneda nacional por el dólar y por lo tanto para el Ecuador cuando suceden este tipo de acciones la medida más apropiada es poner salvaguardias que no es bien visto por los demás países.

Este tipo de políticas afectó negativamente el nivel de vida de los ciudadanos, encareciendo la canasta de bienes importados relativo a la canasta producida localmente. Segundo, la capacidad de producción de las empresas se redujo ante la escasez de bienes de capital importados. Ecuador, no produce suficientes bienes de capital, por lo que es imperativo que las empresas puedan importar para poder producir eficientemente (Cámara de Comercio de Guayaquil, 2018, pág. 2).

Sin embargo, la decisión de aplicar salvaguardias se justifica en el acuerdo de Cartagena en el artículo 98 que fue firmado por los países integrantes de la Comunidad Andina donde señala que:

Artículo 98.- Si una devaluación monetaria efectuada por uno de los Países Miembros altera las condiciones normales de competencia, el país que se considere perjudicado podrá plantear el caso a la Secretaría General, la que deberá pronunciarse breve y sumariamente. Verificada la perturbación por la Secretaría General, el país perjudicado podrá adoptar medidas correctivas de carácter transitorio y mientras subsista la alteración, dentro de las recomendaciones de la Secretaría General. En todo caso, dichas medidas no podrán significar una disminución de los niveles de importación existentes antes de la devaluación (Ministerio de comercio exterior, 1969, pág. 26).

Sin perjuicio de la aplicación de las medidas transitorias aludidas, cualquiera de los Países Miembros podrá pedir a la Comisión una decisión definitiva del asunto (Ministerio de comercio exterior, 1969, pág. 26).

El País Miembro que devaluó podrá pedir a la Secretaría General, en cualquier tiempo, que revise la situación, a fin de atenuar o suprimir las mencionadas medidas correctivas. El dictamen de la Secretaría General podrá ser enmendado por la Comisión (Ministerio de comercio exterior, 1969, pág. 27).

En las situaciones de que trata este artículo, el país que se considere perjudicado, al presentar el caso a la Secretaría General podrá proponer las medidas de protección adecuadas a la magnitud de la alteración planteada, acompañando los elementos técnicos que fundamenten su planteamiento. La Secretaría General podrá solicitar la información complementaria que estime conveniente (Ministerio de comercio exterior, 1969, pág. 27).

1.7.1. Comunidad Andina de Naciones en el sector textil ecuatoriano

En 2014, las ventas a la CAN representaron el 77% de las exportaciones totales. Para otros 57 productos, la agrupación sigue siendo relevante y cerca del 39% de las exportaciones del mismo sector al mundo, aunque si bien con un claro destaque de Colombia como destino final dentro de la agrupación (Durán Lima, Cracau, & Saeteros, 2018, pág. 59).

"Luego de Estados Unidos y de la Unión Europea, la Comunidad Andina de Naciones (CAN) es el tercer socio comercial más importante para el Ecuador. La CAN está integrada por Perú, Colombia, Bolivia y Ecuador" (Ecuavisa, 2014).

"El director ejecutivo del Comité Empresarial Ecuatoriano, Roberto Aspiazu, explica que dos de los países miembros de la CAN, Perú y Colombia son mercados importantes para las exportaciones ecuatorianas" (Ecuavisa, 2014).

"Cerca del 30 % de los productos de manufactura ecuatoriana se benefician de CAN", afirmó Aspiazu.

Los empresarios indicaron que el sector depende en gran medida de la CAN. Entrevistas con representantes de los gremios del sector, indicaron que la proporción de comercio para toda la industria en volúmenes era más alta que las indicadas en las estadísticas de valor, superando el 80% en 2014. Se mencionaron algunos elementos destacados de las relaciones del sector con los miembros de la CAN, especialmente con Colombia. En dicho país, por ejemplo, no hay algodón suficiente para la producción de

jeans, motivo por el cual se importa algodón ecuatoriano (Durán Lima, Cracau, & Saeteros, 2018, pág. 60).

En el Ecuador se encuentran empresas que se benefician de acuerdos comerciales como en este caso con la Comunidad Andina de Naciones (CAN) que ayuda a potenciar sus compañías y aumentar su oferta exportable de forma considerable.

Así (Enríquez, 2017) señala que una de las empresas beneficiarias es la compañía textil "Textiservi" compra a Perú alrededor de 300 000 kilos al año de fibras sintéticas y acrílicas, que no encuentra en el país. Dentro de la CAN los países tienen beneficios arancelarios para la importación de mercancías.

"Esos insumos se mezclan con fibras naturales de borrego, de alpaca o de algodón, que consigue localmente para fabricar productos como lanas (Enríquez, 2017)".

Carlos Ribadeneira, propietario de la empresa, explicó que los exporta -con mejores condiciones de acceso dentro la región andina- a Colombia y desde este año a Bolivia. El que sean productos ecuatorianos con componentes extranjeros no es un problema (Enríquez, 2017).

Colombia

Dentro de la Comunidad Andina hay países en los cuales la industria textil es muy importante para generar ingresos como lo es Colombia, pero, en el año 2018 ha tenido algunos inconvenientes como señala Jiménez, Ferney Arias posteriormente.

Ni las cifras sobre la producción y las ventas de la industria textil-confección dan claridad sobre el real desempeño de esta actividad al cierre de 2018. Tampoco coinciden las visiones que tienen los empresarios al ser consultados por la dinámica del negocio (Jiménez, 2018).

Mientras en los números del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (Dane) se observa un aumento de 3,5 % y 3,0 % en la producción y ventas de las tareas de

hilatura, tejeduría y acabado de productos textiles; en los de la Asociación Nacional de Empresarios de Colombia (Andi) se resalta el 4,4 % en producción, pero en las ventas la contracción es de 3,5 % (Jiménez, 2018).

En ese contexto, Robinson Gómez Giraldo, director de la Cámara Colombiana de la Confección y Afines, sostuvo que el remate de año llega con resultados pobres, derivados de la importación masiva de prendas de vestir del continente asiático (Jiménez, 2018).

"El gobierno del presidente Iván Duque, no nos está correspondiendo con los compromisos planteados en la campaña electoral, y en especial con el aspecto arancelario", manifestó el dirigente (Jiménez, 2018).

Precisó que actualmente el arancel para las prendas importadas es del 15 %, pero estimó conveniente que este debe subirse al 40 %, para equilibrar la balanza frente a los bajos costos que tienen los productores asiáticos (Jiménez, 2018).

Igualmente, señaló que el Ministerio de Comercio no ha mostrado interés en defender esta industria, la cual genera más de 1,85 millones de empleos (Jiménez, 2018).

Como se observa la industria textil de Colombia no se encuentra en su mejor momento debido a la competencia de textiles asiáticos que entran al país, un grupo de empresarios centrados en la industria textil indican que si el gobierno les brindara su apoyo este sector podría llegar a ser uno de los más prometedores y generaría varias fuentes de trabajo de acuerdo como se muestra en la siguiente noticia.

Los tiempos que está enfrentando el sector confección son definitivos: o se le da un impulso que lo convierta en una de las nuevas estrellas de la economía nacional o, por el contrario, se lo deja a la deriva y en muy poco tiempo habrá tocado fondo (Dinero, 2018).

Así lo ve un grupo representativo de empresarios de la confección que le planteó al Gobierno un paquete de medidas con el fin de que el sector aproveche las excelentes condiciones que se están presentando, para consolidar a esta industria y convertirla en una fuente de empleo y desarrollo en muchas regiones del país (Dinero, 2018).

Los empresarios que están llevando el mensaje al gobierno nacional son Guillermo Criado, presidente de la Cámara Colombiana de la Confección y gerente comercial de Pat Primo; Jorge Mattos, presidente de Neos Moda, y Enrique Gómez, gerente de Ramasu, todas compañías del sector de confecciones (Dinero, 2018).

El paquete de medidas que están solicitando incluye: imponer un arancel de 40% para los productos textiles de otros países; un IVA diferencial de 5% para las confecciones; reducir el arancel de 10% a 5% para los hilos y establecer monotributo para el sector textil (Dinero, 2018).

Según Gómez, la importancia del sector es evidente, pues genera cerca de 1,8 millones de empleos, 90% de los cuales están ocupados por cabezas de familia, esto significa que el impacto positivo llega a más personas. Por eso es necesario implementar nuevas medidas para impulsar la producción textilera y confeccionista de Colombia (Dinero, 2018).

Los empresarios destacaron que las medidas que ya ha adoptado el Gobierno han tenido un efecto importante, pues la oferta de prendas de contrabando procedentes, especialmente de China, se ha reducido, lo que permitió aprovechar la temporada de fin de año (Dinero, 2018).

Bolivia

En el caso de Bolivia la industria textil ha bajado notablemente lo que afecta al potencial manufacturero dentro de los problemas que presentan en el sector textil de Bolivia es la competencia desleal que por lo general este es el inconveniente que ha afectado a la mayoría de los países miembros de la Comunidad Andina.

En el caso de Bolivia, la producción textil ha caído en los últimos tres años a doble dígito reduciendo así su potencial manufacturero en un 40%. En el 2014, la industria alcanzó los 167 mil 500 empleos directos en más de las 53 mil pequeñas, medianas y grandes empresas en el mercado boliviano (S/A, 2017).

Dicha cifra se ha recortado hoy en día a 110 mil empleos directos y 31 mil empresas de diferentes tamaños, ubicándose cerca del 90% del total de las compañías en las ciudades de La Paz, Cochabamba y Santa Cruz, informó *Fashion Network* (S/A, 2017).

Según señaló el viceministro de la Micro y Pequeña Empresa del Ministerio de Desarrollo Productivo de Bolivia, Saturnino Ramos, "la industria textil es uno de los pilares de la economía boliviana en cuanto a producción. A su vez, abarca el 22% de la productividad superando a sectores de transformación plástica y madera" (S/A, 2017).

En el 2015 el mercado textil en el territorio boliviano representaba cerca del 1% del PBI con US$451 millones de dólares. Si bien la cifra ha bajado este año, se espera que para el 2018 esta suba y llegue a lo registrado en el 2015 (S/A, 2017).

Perú

Y en el caso de Perú la industria textil ha tenido un crecimiento dentro de los últimos años debido a que las prendas que se elaboran en ese país son de buena calidad por ende también su materia prima, uno de sus principales destinos de exportación es Colombia que también es miembro de la Comunidad Andina, los principales productos de esta industria son las camisetas de algodón, camisas de punto y prendas para bebes que viene siendo muy similar a las del Ecuador.

Con respecto a sus exportaciones, a pesar de haber perdido un poco de terreno en el año 2016, las exportaciones de la industria textil y confecciones se recuperaron durante el 2017, creciendo un 6,1% y generando un total de US$ 1,271 millones. Es importante destacar que las ventas en este sector se dirigieron a 119 mercados en 2017, doce más con respecto al 2016 (Ministerio de Comerio Exterior y Turismo (Perú), 2018).

Mientras tanto, los principales mercados de destino de exportaciones textiles son Estados Unidos (US$ 628 millones), Ecuador (US$ 62 millones), Chile (US$ 58 millones), Brasil (US$ 57 millones) y Colombia (US$ 57 millones) (Ministerio de Comerio Exterior y Turismo (Perú), 2018).

Las proyecciones para el 2018 son bastante optimistas, sobre todo por el impulso de la alta demanda de polos de algodón. “Para el 2018, las proyecciones para este sector son favorables, pues se espera una mayor demanda de nuestros distintos mercados, que permitirá cerrar este año con una recuperación de 4 % respecto al 2017”, afirmó el exministro peruano de Producción Pedro Olaechea. A su vez, precisó que también impactarían positivamente en la recuperación del sector, la mayor demanda interna y externa de diferentes tipos de prendas, entre las que destacan pantalones, camisas, vestidos y, en menor medida, medias para mujeres (Ministerio de Comerio Exterior y Turismo (Perú), 2018).

En este marco, es importante que las empresas y los emprendedores peruanos aprovechen las oportunidades que ofrece el sector textil-confecciones aplicando una correcta investigación de mercado previa y desarrollando prendas de calidad en su materia prima y elaboración, productos que tengan el objetivo de crear y posicionar marcas peruanas en el exterior (Ministerio de Comerio Exterior y Turismo (Perú), 2018).

La Comunidad Andina ayuda a la facilitación del comercio que involucra a todos los países miembros del acuerdo para el impulso y el desarrollo del comercio de los mismos.

El Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la OMC establece compromisos para todos los Países Miembros de la Comunidad Andina en la medida que impulsará el comercio y promoverán su desarrollo. Las disposiciones contenidas se dirigen a agilizar el movimiento, levante y despacho de mercancías, incluidas las mercancías en tránsito. Además, establece medidas para lograr cooperación efectiva entre las administraciones aduaneras y otras autoridades relacionadas a temas de facilitación del comercio y cumplimiento de procedimientos aduaneros. Asimismo, contiene disposiciones sobre asistencia técnica y creación de capacidad en esta esfera (Comunidad Andina, 2019).

1.7.2. Balanza comercial y la Comunidad Andina de Naciones

Tabla 1 Exportaciones, importaciones y balanza comercial de la CAN

	Exportaciones		Importaciones		Balanza Comercial	
Año	Petroleras	No Petroleras	Petroleras	No Petroleras	Petroleras	No Petroleras
2014	1.219.076,88	1,147,431.36	73,651.13	2,854,714.75	1,145,425.75	-1,707,283.39
2015	631.176,39	980,470.77	35,672.30	2,393,658.66	595,504.09	-1,413,187.89
2016	583.901	991.728	29.755	1.966.519	554.146	-974.791
2017	866,576	1,001,656	56,4	2,368,746	810,176	-1,367,090
2018	1,192,193	1,092,048	75,98	2,619,432	1,116,213	-1,527,384
2019	423,271	612,963	16,056	1,384,255.57	407,215	771,292

Nota: Los datos del año 2019 se tienen en cuenta hasta el mes de junio.

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Las Autoras

Desde el año 2014 al 2018 el déficit ha ido disminuyendo ya que en enero del 2015 el Ecuador entra en un periodo de recesión por factores como la caída del precio del petróleo y la apreciación del dólar por ende el Ecuador decide aplicar restricciones a las importaciones inicialmente con Perú y Colombia con un porcentaje del 7 y 21% por ende las importaciones disminuyeron como lo señala el ministerio de comercio exterior.

A partir del 5 de enero de 2015, los productos que ingresen al Ecuador provenientes de Colombia y Perú están sujetos a una sobretasa equivalente al arancel nacional de importaciones que no podrá superar al 21 % y 7 %, respectivamente. La aplicación de esta medida de «salvaguardia cambiaria» obedece a la devaluación del peso colombiano y del sol peruano, que afecta las condiciones de competencia en las relaciones comerciales con estos países (Ministerio de Comercio Exterior, S/F).

1.7.3. Comunidad Andina de Naciones y el Sector Textil Ecuatoriano

Tabla 2 Exportaciones e importaciones de la CAN en el sector textil

Valores FOB M$			
Año	Exportaciones	Importaciones	Variación
2014	90.731,01	300.380,92	-209.649,91
2015	63.328,92	226.102,64	-162.773,72
2016	44.170,25	156.714,71	-112.544,46

2017	35.150,90	187.320,39	-152.169,49
2018	39.698,29	179.910,72	-140.212,43

Fuente: Asociación de Industriales Textiles del Ecuador
Elaborado por: Las Autoras

Según los datos del banco Central del Ecuador en la página oficial de la Asociación de Industriales textiles del Ecuador (AITE) en el año 2018 se expresa que la exportación de bienes textiles por bloque económico es de mayor volumen a la Comunidad Andina con un 40% que se representa en un valor FOB M$ 39.698,29 con una diferencia de -51,032.72 con respeto al año 2014 existiendo un decrecimiento de las exportaciones (Asociación de Industriales Textiles del Ecuador, 2018).

De igual forma en las importaciones del año 2014 encontramos un valor FOB M$ 300.380,92 en donde también se da un decrecimiento con respecto al año 2018 que cuenta con un valor de importaciones de FOB M$ 179.910,72 (Asociación de Industriales Textiles del Ecuador,2018).

"Por otro lado la exportación por tipo de producto en el año 2018 en mayor nivel se encuentra la materia prima con un valor de 414,424 TON y un valor FOB M$ 230,762" (Asociación de Industriales Textiles del Ecuador, 2018).

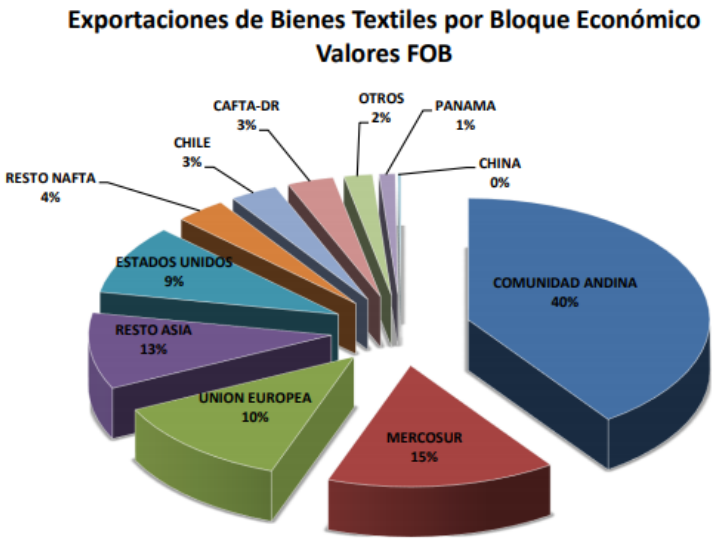


Figura 1 Exportaciones de bienes textiles por bloque económico

Fuente: Asociación de Industriales Textiles del Ecuador
Elaborado por: Asociación de Industriales Textiles del Ecuador

Como se puede observar en el año 2018, la Comunidad Andina es el principal destino de las exportaciones textiles del ecuador con un 40% de las exportaciones totales de textiles del ecuador que se representa en un valor FOB M$ 39.698,29.

1.8. Antecedentes comerciales de la Unión Europea

La Unión Europea (UE) es una entidad geopolítica que cubre gran parte del continente europeo. Es una asociación económica y política única en el mundo, formada por 28 países (Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chequia, Chipre, Croacia, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, Rumanía, Suecia). A partir de los años 60, Bruselas se ha consolidado como la capital de la UE, dónde se concentran la mayor parte de las instituciones comunitarias y viven la mayoría de los funcionarios y responsables. La UE cuenta con una moneda única, una bandera, un himno y el día de Europa, que se celebra cada 9 de mayo (Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación, 2019).

La UE ha contribuido a elevar el nivel de vida de los europeos, ha creado una moneda única y ahora está construyendo progresivamente un mercado único en el que personas, bienes, servicios y capital (las cuatro libertades fundamentales de la UE) circulan entre Estados miembros con la misma libertad que si lo hicieran dentro de un mismo país. Lo que comenzó como una unión puramente económica, ha evolucionado hasta convertirse en una organización activa en todos los frentes, desde la ayuda al desarrollo hasta la política medioambiental (Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación, 2019).

Tras varias ampliaciones, la UE ha pasado de seis a veintiocho estados miembros tras la incorporación de Croacia en 2013 y hay varios países candidatos a la adhesión (Montenegro, Serbia, Turquía, ARYM e Islandia). Cada tratado por el que se admite a un nuevo miembro requiere la aprobación por unanimidad de todos los Estados miembros. La Unión Europea está abierta a todo país europeo que cumpla los criterios democráticos, políticos y económicos de adhesión, denominados criterios de Copenhague (Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación, 2019).

El euro es la moneda única de la Unión Europea. Doce de los entonces quince Estados miembros la adoptaron para las transacciones no monetarias en 1999 y en el 2002 se emitieron los billetes y las monedas. Dinamarca, Suecia y el Reino Unido no participaron en esta unión monetaria (Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación, 2019).

La UE es una de las economías del mundo con mayor orientación al exterior. Además, es el mayor mercado único mundial. El libre comercio entre sus países miembros es uno de los principios en los que se basa la UE, que también está comprometida con la apertura del comercio mundial (Unión Europea, 2019).

Entre 1999 y 2010 el comercio exterior de la UE se duplicó y ahora representa más del 30% de su producto interior bruto (PIB). La UE es la responsable de la política comercial de sus países miembros y negocia acuerdos para ellos. Hablando con una sola voz, la UE tiene más peso en las negociaciones comerciales internacionales del que tendría cada uno de sus miembros por sí solo (Unión Europea, 2019).

La UE colabora activamente con los países o las agrupaciones regionales para negociar acuerdos comerciales. Estos acuerdos conceden un acceso mutuamente beneficioso a los mercados de la UE y a los de los países de que se trate. Las empresas de la UE pueden expandir su negocio y e importar más fácilmente las materias primas que utilizan para fabricar sus productos (Unión Europea, 2019).

Cada acuerdo es único y puede incluir reducciones de aranceles, normas sobre cuestiones como la propiedad intelectual o el desarrollo sostenible, o cláusulas sobre derechos humanos. La UE también recibe la contribución de los ciudadanos, las empresas y las organizaciones no gubernamentales a la hora de negociar acuerdos o normas comerciales (Unión Europea, 2019).

La UE defiende y apoya a la industria y la empresa de la UE trabajando para eliminar las barreras al comercio, de modo que los exportadores europeos obtengan condiciones equitativas y acceso a otros mercados. Al mismo tiempo, la UE apoya a las empresas

extranjeras proporcionándoles información práctica sobre cómo acceder al mercado de la UE (Unión Europea, 2019).

La UE también colabora con la Organización Mundial del Comercio (OMC) para contribuir a establecer las normas del comercio mundial y eliminar los obstáculos a los intercambios entre los miembros de la OMC (Unión Europea, 2019).

1.8.1. Aspectos del Acuerdo Comercial Multipartes con la República Ecuatoriana

El Acuerdo Comercial entre la UE y Ecuador entró en vigor de forma provisional el 1 de enero de 2017, convirtiendo a Ecuador en el tercer país andino que integra este Acuerdo Multipartes conformado por Colombia y Perú desde el 2013 (Steen & Saurenbach, 2017).

El Acuerdo Comercial Multipartes se encuentra estructurada de acuerdo con los temas que se trataron en las cuatro rondas de negociación en donde se trataron temas como el reconocimiento de la ubicación geográfica de los productos "País de origen protección a la cadena productiva nacional y la manera de solucionar los posibles problemas o demandas y como se encuentra cada parte protegida por la ley (Saavedra, 2017).

El Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea tiene como uno de sus principales objetivos la aplicación y consolidación de las preferencias arancelarias que otorga el Sistema Generalizado de Preferencias Plus (SGP+) y así lograr que los productos del mercado nacional se consoliden en dicho bloque económico (Saavedra, 2017).

El objetivo del Ecuador estuvo enfocado a contar con herramientas que eventualmente aplicadas otorguen protección a la producción y economía nacional, que permitan acompañar el desarrollo y modernización industrial que demanda el objetivo de cambio de matriz productiva (Ministerio de Comercio Exterior, 2014). En el marco del acuerdo se lograron diferentes aspectos importantes, entre los cuales señalamos los siguientes.

Preservar derechos de aplicación de mecanismos multilaterales de defensa comercial (salvaguardia multilateral, derechos antidumping y derechos compensatorios a las subvenciones) (Ministerio de Comercio Exterior, 2014).

- Salvaguardia bilateral:

1. Ecuador podría aplicar una medida hasta por tres años sin pagar compensación (A los demás socios andinos en este caso Colombia y Perú que solo se les permite aplicar la medida por 2 años) (Ministerio de Comercio Exterior, 2014).
2. Ecuador tendría la posibilidad de recurrir a este mecanismo para proteger a sus industrias nacientes (ninguno de los demás socios tiene esta facilidad, que es de importancia para el desarrollo y consecución de los objetivos del cambio de la matriz productiva) (Ministerio de Comercio Exterior, 2014).
3. Acceso a cooperación dirigida a fortalecer las capacidades productivas y las necesidades de desarrollo del Ecuador (Ministerio de Comercio Exterior, 2014).
4. Salvaguardia pagos corrientes y movimientos de capitales: Ecuador podría aplicar una medida de salvaguardia a los movimientos de capital si experimentan dificultades en la liquidez de su economía (reconocimiento de las particularidades de poseer una economía dolarizada) (Ministerio de Comercio Exterior, 2014).

El Acuerdo con la Unión Europea excluye los siguientes aspectos importantes:

1. La adquisición o arrendamiento de tierras, de edificios existentes o de otros bienes inmuebles o a los derechos sobre esos bienes (Ministerio de Comercio Exterior, 2014);
2. Los acuerdos no contractuales ni forma alguna de asistencia que preste una Parte, incluidos los acuerdos de cooperación, las donaciones, los préstamos, las subvenciones, las aportaciones de capital, las garantías, los avales y los incentivos fiscales (Ministerio de Comercio Exterior, 2014);
3. La contratación o adquisición de servicios de agencias fiscales o servicios de depósito, servicios de liquidación y gestión para instituciones financieras reguladas, ni los servicios vinculados a la venta, redención y distribución de la deuda pública, incluyendo préstamos y bonos, notas, y otros títulos valores públicos (para mayor certeza, el Título de contratación pública no se aplica a la contratación pública de servicios bancarios, financieros o especializados relativos a el endeudamiento público,

o la administración de deuda pública); contratos de empleo público y medidas relacionadas; y la contratación realizada (Ministerio de Comercio Exterior, 2014).

1.8.2. Características del Acuerdo Comercial entre Ecuador y la UE

El Acuerdo Comercial constituye un hito en las relaciones entre Ecuador y la Unión Europea (UE). Crea un marco estable y previsible para reforzar el comercio y la inversión entre ambas partes. Las relaciones comerciales se tornan privilegiadas de manera que los mercados para el comercio de bienes, servicios, compras públicas e inversiones se abren recíprocamente. 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 (Steen & Saurenbach, 2017).

Para Ecuador, el Acuerdo tiene una importancia particular puesto que es el primer acuerdo comercial integral concluido con un socio fuera del continente latinoamericano. Se espera que el Acuerdo incremente las exportaciones de Ecuador a la UE, tanto las tradicionales como no tradicionales; estimule el crecimiento del PIB y las inversiones europeas en el país (Steen & Saurenbach, 2017).

Las condiciones de acceso para Ecuador mejorarán, ya que con el acuerdo productos como camarón, confites, chocolate, galletería, mermeladas, atún, flores y rosas, esencias de café, brócoli, manufacturas plásticas y textiles, y la mayor oferta exportable del Ecuador ingresarán a la Unión Europea con 0% de Arancel (La Camara, 2017).

Programas de fomento productivo (semillas e incentivos) proyectan al Ecuador como potencial exportador de maíz, maíz dulce, arroz, azúcar y fécula de yuca. Se establecieron condiciones para que la producción de las economías populares y solidarias puedan desarrollarse y proyectarse para las exportaciones. La Unión Europea garantizará acceso con 0% de Arancel para algunos productos como quinua, fréjol, chocho, mora, frutilla,

yuca, arveja, plátano, plantas medicinales, cebolla, maracuyá, pitahaya, papa y alcachofa (La Camara, 2017).

Productos europeos como las carnes de todo tipo, maíz, arroz, azúcar, leche líquida y el queso fresco, que también se producen en el Ecuador, entrarán a nuestro país con aranceles. Ecuador y la Unión Europea acordaron que, en cambio, productos europeos como insumos, materia prima, maquinaria pesada, equipos tecnológicos, entre otros, ingresen sin pagar aranceles (Ecuavisa, 2016).

Para los quesos, específicamente los de baja humedad o maduros, se dispondrá de 17 años de plazos para la reducción arancelaria, con un contingente de libre acceso de 1.000 toneladas con un crecimiento de 50 tm año, que representa un monto bajo en comparación con la producción nacional. Adicionalmente se aplicará una salvaguardia que se activará al alcanzarse el 120% del nivel del contingente, lo cual, en la práctica, ofrece un acceso controlado de estos productos (Ministerio de Comercio Exterior, 2014).

La Unión Europea se comprometió a eliminar los subsidios de exportación sobre los quesos cuando entre en vigor el Acuerdo. Eliminará además sus subsidios a la exportación para aquellos productos sujetos a eliminación del arancel (Ministerio de Comercio Exterior, 2014).

Esos productos entrarán al país con aranceles debido a que uno de los fines que tiene dicho acuerdo es cuidar la producción agrícola que tiene el Ecuador, por ellos se excluyeron productos como carnes y procesados de bovino, carnes y procesados de aves, maíz y sus derivados, arroz y sus derivados, azúcar, queso fresco, leche en polvo. Por lo tanto, mientras siga teniendo arancel no puede ser tan atractivo para Ecuador, ya que por economía de escala ellos producen mucho más barato que nosotros debido a que en Europa cuentan con productos que tienen subsidios, por ello, colocar esos productos subsidiados sería más baratos que los propios de aquí, debido a eso se habla que Europa eliminará los subsidios a aquellos productos que se exporten con 0% arancel. Como se tiene conocimiento Europa subsidia las carnes y sus derivados, lo cual importar esos productos

sería un fuerte impacto para nuestros productores ganaderos, por lo que los productos nacionales tendrían precios altos en comparación a los exportados.

El Acuerdo otorgará previsibilidad para las relaciones comerciales entre Ecuador y la Unión Europea, evitando un ambiente de incertidumbre que desestabilice los flujos de comercio, y promoviendo mayores inversiones a favor del sector productivo ecuatoriano (La Camara, 2017).

1.8.3. Escenario actual del Acuerdo Comercial con la UE

Según la Cámara de Comercio de Quito (CCQ), las importaciones desde la UE de materiales de construcción y decoración crecieron 173,7% al comparar el 2016 (año anterior al acuerdo) con el 2018. Constructores y decoradores prefieren estos productos por variedad, calidad y precio (Enriquez, 2019).

La reducción de aranceles permitió acceder a acabados con mejores precios. En el caso de las cerámicas, por ejemplo, se pasó de uno mixto a uno *ad valorem* (sobre el valor) (Enriquez, 2019).

"Este momento pagamos el 15,6%. Se ha desgravado en alrededor del 3% desde que entró en vigencia el acuerdo con la UE. En siete años, a partir de esa fecha, llegará a cero. Casi se dobló la importación", indica Dalila Gómez, presidenta de la Asociación de Importadores de Cerámica Plana del Ecuador (Asimcep) (Enriquez, 2019).

En el caso de las luminarias, las importaciones crecieron en 113,4% si se compara 2016 y 2018. Entre estas se encuentran halógenos, tubos eléctricos, tubulares, lámparas regulares, así como también de arco, de vapor, etc (Enriquez, 2019).

Algunos de los productos que se traen al país son telas para decoración. En Sukasa se explica que entre los productos que han llegado de la UE se encuentra menaje de mesa y

cocina (incluidas piezas cerámicas), así como decoración y lencería de cama y baño (Enriquez, 2019).

Estos provienen, principalmente, de Alemania, Italia, Holanda, Portugal, España, República Checa, Bélgica y Polonia. “La ventaja es que al cabo de 10 años los aranceles de la mercadería de Europa llegarán a cero. Esta reducción se realizará anualmente, de manera porcentual”, se dijo desde el sitio (Enriquez, 2019).

Para la construcción, por su parte, los productos que más han llegado desde Europa son las planchas laminadas y manufacturas de metal. Del 100% de todo el grupo de ítems de este sector, estos acaparan el 25%; le siguen perfiles de acero, minerales, productos de madera, químicos, vidrios, papeles y cartones, etc (Enriquez, 2019).

Al tener más importaciones que exportaciones perjudicaría a la economía del país, debido a que la balanza comercial se encontraría en un desnivel por tener un déficit. Por otra parte, el ingreso de productos europeos a nuestro mercado pone en peligro a los productores nacionales, porque importamos productos que aquí en el Ecuador también se producen y no se le el valor correspondiente por lo que se prefiere consumir lo de otros países.

“El primer año, por ejemplo, se eliminaron los aranceles que pagan los licores” (El Comercio, 2019).

En otros artículos, en cambio, se reducen progresivamente los tributos. Así, categorías como bombones, caramelos, confitería, salsa de soya, polvo para hornear tienen tres años de desgravación. Estos insumos ingresarán este año con 5% de arancel y en el 2020 ya no estarán gravados con este tributo, de acuerdo con información proporcionada por la Cámara de Comercio de Quito (CCQ) (El Comercio, 2019).

En cinco años se eliminarán poco a poco los aranceles de anestésicos, gafas de sol y algodón. En el grupo de desgravación a siete años están desodorantes, aditivos para cementos; a 10 años están vegetales, calentadores eléctricos; a 15 años papas frescas; y un

máximo de 17 años, algunas variedades de quesos de pasta azul y maduros (El Comercio, 2019).

Las relaciones entre Ecuador y la UE nunca han sido tan buenas, sobre todo porque entró en vigor este acuerdo comercial el año pasado y hemos visto que efectivamente el resultado ha superado mucho de lo que habíamos podido esperar. Estamos sumamente feliz y continuamos trabajando, pero falta mucho para aprovechar en ambos lados (Agencia de Noticias Públicas del Ecuador, 2018).

No solamente se trata de los flujos comerciales o más inversiones, se trata de ahora que somos más como socios. No es como en el pasado, que la UE puede cambiar las reglas del juego, sino que ahora tenemos un marco jurídico que es estable, y eso ha fortalecido mucho las relaciones y nos ha puesto más al nivel igual como socios. (Agencia de Noticias Públicas del Ecuador, 2018).

En un año hemos llegado a aumentar el flujo comercial entre la UE y Ecuador con más o menos el 20%. Realmente ha sido un éxito total, no solamente es el acuerdo comercial, también había otros elementos que han jugado en favor a esto, por ejemplo (la eliminación de) cuando había las medidas salvaguardas (Agencia de Noticias Públicas del Ecuador, 2018).

Jorgensen enfatizó sobre los beneficios que ofrece el fortalecimiento de las relaciones bilaterales en los ámbitos comercial y político. "Con el Acuerdo, Ecuador ha mejorado su imagen en Europa, convirtiéndose en un socio preferencial no solo en lo comercial. Esta es una gran satisfacción porque queremos continuar en esta vía de incrementar las relaciones políticas y contar, así, con un aliado en temas multilaterales", mencionó (Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones, 2018).

Ecuador mantiene superávit en su balanza comercial con la Unión Europea, por más de USD1 000 millones, los productos que destacan son el atún, camarón, banano, aceite de palma, elaborados de madera, entre otros. El viceministro de Comercio Exterior anunció la existencia de un programa soportado por entidades privadas y con apoyo de la cooperación

europea que busca apoyar a las Pymes y empresas de la Economía Popular y Solidaria, para que puedan acceder al mercado europeo (Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones, 2018).

1.8.4. La Unión Europea y el sector textil

El mapa textil europeo experimentó en la época que nos ocupa algunas variaciones importantes con respecto al de periodos anteriores. Tradicionalmente se ha venido hablando de un retroceso de la industria textil de Flandes. Sería el precio que pagó aquella región tanto por el estallido de la guerra de los Cien Años como por el cierre de las importaciones de lana procedente de Inglaterra (Artehistoria, 2017).

En cualquier caso, es preciso ser muy cautos a la hora de contemplar lo ocurrido en la producción flamenca de tejidos a fines del Medievo. Ciertamente puede hablarse de retroceso, en lo que a la fabricación de tejidos se refiere, en algunas ciudades del sur de Flandes, casos de Saint-Omer, Ypres, Douai, Arras o Lille. Estas urbes intentaron hacer frente a las dificultades poniendo trabas crecientes a la producción textil de los núcleos rurales y, en general, fomentando las medidas monopolísticas. Pero el éxito, ciertamente, no las acompañó (Artehistoria, 2017).

De todas formas, lo más significativo, siempre pensando en lo acontecido en los siglos finales de la Edad Media, fue el auge de la pañería de territorios vecinos de Flandes, como el Hainaut, Lieja, Brabante u Holanda. Así se explica que desde finales del siglo XIV comenzaran a adquirir relieve en el comercio internacional, entre otros, los paños de Amsterdam, Leyden, Harlem y Rotterdam, todos los cuales suponían una novedad. Si pasamos de Flandes a otras regiones europeas que contaban desde el pasado con una producción de tejidos significativa encontraremos un panorama muy diversificado. Italia, en términos generales, conoció en los siglos XIV y XV una expansión de la pañería, mas no sin notables altibajos. Recordemos lo sucedido en Florencia. A mediados de la centuria, según el testimonio del cronista Villani, salían de los talleres florentinos entre 70.000 y 80.000 piezas anuales (Artehistoria, 2017).

La industria textil europea fue una de las que primero recibió el impulso de la revolución industrial iniciada en Inglaterra y puede decirse que fue en esta área en donde se efectuaron los primeros ensayos sistematizados de los procesos textiles, que sentaron las bases para el posterior desarrollo de la investigación textil en Europa. Con la excepción de Inglaterra y algunos centros alemanes, la investigación textil europea se desarrolló efectivamente a partir de la segunda guerra mundial, habiendo alcanzado su máximo desarrollo hacia el período 1965-1970 (Sánchez, 1976).

La investigación en la empresa textil privada, salvo en el caso de las productoras de fibras, productos químicos y constructores de maquinaria, no está muy desarrollada en Europa. La aparición de nuevas fibras textiles a partir de la década de 1940 hasta nuestros días ha vitalizado de una forma extraordinaria la investigación textil, ya que no solamente ha tenido que resolver todos los problemas creados por la manufacturación de estas fibras (Sánchez, 1976).

La normativa europea sobre el origen de los productos define su procedencia y determina si pueden acogerse o no a las ventajas arancelarias. En el caso concreto de la industria de la moda, para que un artículo tenga como origen la Unión Europea debe demostrar que dos de sus transformaciones sustanciales se han realizado en este territorio. Estas transformaciones son la hilatura, la tejeduría y la confección. Como caso excepcional, también se otorga el origen europeo a la estampación que aporta más del 52% del valor al producto (Riera, 2017).

Los países de la cuenca mediterránea, entre los que se encuentran actores clave en la cadena de suministro de la moda, como Marruecos, Túnez, Israel, Jordania o Líbano, piden a Bruselas que flexibilice esta normativa para que, en vez de dos transformaciones sustanciales, baste con sólo una para otorgar el origen europeo de los productos. Sin embargo, hasta ahora, Europa ha defendido la postura de la patronal europea del sector, Euratex (Riera, 2017).

La industria textil vuelve a ganar terreno en Europa. Después de años de deslocalización industrial y adelgazamiento del sector, la actividad manufacturera de la

hilatura, la tejeduría y la confección en el continente europeo consolida su avance. El sector en Europa elevó un 1,1% sus ventas el año pasado, hasta 171.100 millones de euros (192.679 millones de dólares) (Riera, El textil gana músculo en Europa: crece un 1,1% en 2016 y encadena tres años al alza., 2017).

El ascenso de las ventas del sector en 2016 es el tercero consecutivo, pero el de menor intensidad, tras crecer un 2,8% en 2014 y un 3,6% en 2015, según datos de la patronal europea del sector The European Apparel and Textile Confederation (Euratex). La industria textil continuó absorbiendo de las ventas del sector en 2016 tras aumentar un 1,9% su cifra de negocio y generar la mitad de los ingresos del conjunto de esta industria (Riera, El textil gana músculo en Europa: crece un 1,1% en 2016 y encadena tres años al alza., 2017).

La confección europea, por su parte, incrementó su facturación un 0,7%, hasta 79.600 millones de euros (89.639 millones de dólares), mientras que la producción de hilo sintético la disminuyó un ligero 2,6%, hasta 7.400 millones de euros (8.333 millones de dólares). En cinco años, la actividad textil ha crecido un 8%, mientras que la de la confección lo ha hecho en un 3,9%, y la de hilo sintético la ha disparado un 10,4% (Riera, El textil gana músculo en Europa: crece un 1,1% en 2016 y encadena tres años al alza., 2017).

En cuanto al comercio exterior, la industria europea del textil y la confección elevó un 0,5% las importaciones de fuera de la Unión Europea, hasta 110.000 millones de euros (123.873 millones de dólares), y aumentó también sus ventas fuera de la zona comunitaria un 0,5%, hasta 44.700 millones de euros (50.337 millones de dólares). Los principales clientes del textil europeo fuera de la región son Estados Unidos, China y Turquía, mientras que sus principales proveedores son China, Turquía e India (Riera, El textil gana músculo en Europa: crece un 1,1% en 2016 y encadena tres años al alza., 2017).

Por otro lado, los grandes destinos de la confección fuera de la Unión Europa son Suiza, Estados Unidos y Rusia, mientras que sus mayores proveedores son China,

Bangladesh y Turquía (Riera, El textil gana músculo en Europa: crece un 1,1% en 2016 y encadena tres años al alza., 2017).

Según lo analizado anteriormente se puede observar que la Unión Europa no cuenta con materia prima dentro de la misma, sino que busca a sus países productores con los cuales se asocia para obtener la materia prima necesaria para producir las prendas que posteriormente serán vendidas en los diferentes países de la Unión Europea y exportados a los países que no conforman esta, de tal forma que obtiene mayores beneficios al utilizar ese método de trabajo.

1.8.5. Desventajas en el sector textil europeo

Se hace una proyección del incremento de emisiones de CO2, uso del agua y uso del terreno, si el consumo textil de los países emergentes se igualara al de los países desarrollados, asumiendo que los niveles actuales de consumo. Vemos que las emisiones de CO2 se incrementarían casi un 80% y el uso del agua un 20% (Ecoindustria, 2017).

Muchas de las compañías más importantes ya han asumido que más tarde o más temprano la preocupación ambiental de los consumidores irá al alza y, acabará influyendo en la decisión de compra (Ecoindustria, 2017).

Hay muchos aspectos ambientales que las compañías textiles pueden trabajar y que pueden exigir a sus proveedores: como el uso de energías renovables, la reducción del consumo de agua o de químicos, y el desarrollo de nuevos materiales y procesos industriales más eficientes. Por ejemplo, H&M fue el mayor comprador mundial de «mejor algodón»: producido con menor consumo de pesticidas y de agua. Además, la compañía ha eliminado los químicos per- y polifluorinatados en la producción de sus prendas impermeables, por la toxicidad de éstos. Nike, por su parte, ha desarrollado un método de tejido para sus zapatillas que reduce un 60% los residuos. Sin embargo, las compañías productoras difícilmente pueden actuar en solitario sobre el uso que el consumidor final da a las prendas adquiridas una vez éstas ya no le sean de utilidad (Ecoindustria, 2017).

El ciclo de reutilización de estas prendas en el mercado de segunda mano es muy corto, por su baja calidad. En el reciclaje de las prendas usadas es muy difícil separar las fibras por procesos mecánicos y los químicos no son viables económicamente. Por otro lado, la degradación de las fibras plásticas es ya un problema grave para los ecosistemas marinos. Una intervención del sector público que, por lo menos, facilite la recogida selectiva de ropa desechada parece cada vez más inminente (Ecoindustria, 2017).

Por lo tanto, la durabilidad de los tejidos es otra de las asignaturas pendientes en el panorama textil actual y hacia al que muchas firmas dirigen su modelo de negocio, la calidad. Parece que el panorama de la industria textil tal como lo conocemos a día de hoy no va a durar para siempre (Ecoindustria, 2017).

Hoy en día se tiene muy en cuenta la contaminación del medio ambiente, por ende, las empresas textileras deben tomar en cuenta los procesos que realizan en el momento de producir la materia prima y los productos que utilizan para los mismos, de tal manera que respeten los reglamentos que se rigen para no seguir contaminando.

1.8.6. Balanza comercial y la Unión Europea

Tabla 3 Exportaciones, importaciones y balanza comercial de la UE

	Valores FOB en millones de USD					
	Exportaciones		Importaciones		Balanza Comercial	
	Petroleras	No Petroleras	Petroleras	No Petroleras	Petroleras	No Petroleras
Año						
2014	34.527,32	2.750.340,95	546.864,97	2.038.028,65	-512.337,66	712.312,30
2015	28.268	2.546.586,96	282.076,43	1.919.348,56	-282.048,17	627.238,41
2016	8	2.603.971	265.244	1.487.502	-154.236	1.116.468
2017	0	2.914.664	351.902	1.890.029	-351.902	1.024.615
2018	18.482	2.981.004	387.661	2.171.754	-369,18	809,25
2019	0	1.526.340	38.893	2.220.148,13	-147.387	269.192

Nota: Los datos del año 2019 se tienen en cuenta hasta el mes de junio.

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Las Autoras

Gracias a la firma del Acuerdo Multipartes con la Unión Europea en diciembre de 2014, el cual fue aprobado por la Comisión del Parlamento Europeo en septiembre de 2015

y que se espera entre en vigencia a partir del año 2016, se logró mantener el beneficio SGP+ para el ingreso de los productos ecuatorianos al mercado, beneficio que será reemplazado una vez que entre en vigencia el Acuerdo Multipartes. A pesar de esto, las exportaciones no petroleras hacia la Unión Europea decrecieron en 6.7%. Después de 8 años de enfrentar un escenario económico complejo, la Unión Europea sigue teniendo inconvenientes para lograr alcanzar los niveles comerciales que mantenía previo al período de crisis, si bien se espera que el 2016 alcance un crecimiento del PIB de 1.6% (Aulestia, 2015).

Según datos del Banco Central del Ecuador se puede observar que desde el año 2014 hasta el 2018 la Balanza Comercial No Petroleras tiene un superávit, en el año 2015 tiene un decrecimiento en comparación con el año 2014, mientras que en el año 2016 tiene un considerable crecimiento debido a que se aplicaron salvaguardias con el objetivo de equilibrar la balanza de pagos, ya que se veía afectaba por la caída del precio del petróleo. Según un cronograma establecido se planteó la eliminación de las salvaguardias en el año 2016, en el cual se dio un cambio y se replantearía eliminar en mayo el año 2017, por lo cual se observa una disminución que en comparación al año 2018 no es muy significativa. Con la entrada en vigor del Acuerdo Multipartes se puede deducir un decrecimiento importante en el año 2018.

1.8.7. La Unión Europea y el sector textil ecuatoriano

Tabla 4 Exportaciones e importaciones de la UE en el sector textil

	Exportaciones		Importaciones		Variación	
	TON	FOB M$	TON	FOB M$	TON	FOB M$
Año						
2014	4.300,162	9.997,212	6.338,789	58.954,225	-2.038,627	-48.957,013
2015	4.099,823	9.384,324	5.545,174	54.658,831	-1.445,351	-44.720,507
2016	4.630,612	11.540,661	4.105,941	42.032,515	524,671	-30.491,854
2017	3.662,778	9.639,510	5.384,499	55.924,090	-1.721,721	-46.284,580
2018	3.481,668	9.983,374	5.001,083	26.276,256	-1.519,415	-16.292,282

Fuente: Asociación de Industriales del Ecuador
Elaborado por: Las Autoras

Según datos de la Asociación de Industriales Textiles del Ecuador (AITE) del año 2014 al 2018 se puede observar que las exportaciones en toneladas han ido disminuyendo durante estos años, mientras que el valor FOB en miles USD se ha mantenido dentro del

rango de los 9.000. Excepción del año 2016 que es el más destacable por llegar a los 11.541 miles USD valor FOB, en cuanto a las importaciones se observa un decrecimiento en toneladas y en valor FOB, debido a la implementación que hizo el gobierno ecuatoriano de las salvaguardias. Se puede destacar que Ecuador sigue importando más que exportando incluso aun, después de la entrada en vigor del Acuerdo Multipartes en el cual se observa que las importaciones siguen creciendo, en el año 2018 se observa un aumento en toneladas con respecto al año 2016, pero tiene una disminución notoria en su valor FOB.

El instrumento suscrito por Ecuador es el Protocolo de Adhesión del Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y sus países miembros, por una parte, Colombia y Perú, por otra, para tener en cuenta la adhesión del Ecuador. Los compromisos del Acuerdo y su Protocolo rigen bilateralmente solo entre Ecuador y la Unión Europea; no obstante, al ser un Acuerdo Multipartes, la administración del mismo se la realiza a través del Comité de Comercio del Acuerdo, el cual reúne a representantes de la Unión Europea, Ecuador, Colombia y Perú (Ministerio de Comercio Exterior, 2018).

El ACM establece la conformación de una zona de libre comercio, con limitadas excepciones, regulado por el Título de acceso a Mercados. Incluye también otros temas de interés como defensa comercial, comercio de servicios, propiedad intelectual, compras públicas, comercio y desarrollo sostenible, entre otros (Ministerio de Comercio Exterior, 2018).

Tiene una duración indefinida, no obstante, este Acuerdo podrá ser denunciado por cualquiera de las Partes, para lo cual tendrá que notificar por escrito a todas las Partes y al Depositario (Secretaría General del Consejo de la Unión Europea) y la denuncia surtirá efecto 6 meses después de la recepción por parte del Depositario (Ministerio de Comercio Exterior, 2018).

Los competidores más importantes para Ecuador en el mercado europeo fueron: Alemania, Costa Rica, Países Bajos, España y Polonia. Los compradores más importantes de los principales productos europeos que importó nuestro país fueron: Alemania, Estados Unidos y Bélgica. Ecuador no fue un comprador importante de ninguno de los productos en el mercado europeo (Ministerio de Comercio Exterior, 2018).

Según los datos presentados se puede observar cuales son los principales competidores que tiene Ecuador, así como sus principales proveedores que dentro de ese punto se analiza que Alemania es un país del cual Ecuador importa productos, pero también es su principal competidor en el momento de producir. Por otra parte, Ecuador no pertenece a los compradores principales en la Unión Europea.

Para nueve productos no tradicionales el acuerdo comercial de Ecuador con la Unión Europea (UE) se convirtió en el impulsor de sus exportaciones al bloque (Enríquez & Astudillo, 2017).

Según el instituto de estadísticas, Eurostat, las ventas de nueve artículos ecuatorianos se incrementaron durante los primeros ocho meses del año, frente al mismo período del 2016 (Enríquez & Astudillo, 2017). Entre estos productos se hallan plásticos, café, fármacos, textiles, tapices, calzado, semillas, entre otros.

Si bien el mayor crecimiento de las exportaciones al bloque durante el último año se produjo en el caso de los productos tradicionales, hay casos de artículos que antes se vendían poco o no se vendían y que ahora tienen mayor visibilidad en el mercado europeo (Enríquez & Astudillo, 2017).

"Son importaciones de la UE desde Ecuador que crecieron visiblemente, a pesar de que sus montos de ventas son aún pequeños, pero demuestran que existen oportunidades de negocios. Esto permite al Ecuador tener en cuenta para seguir con su proceso de diversificación de su oferta exportable", indica la delegación europea (Enríquez & Astudillo, 2017).

Se tratan de artículos, en su mayoría, industrializados o semiindustrializados. Según Daniel Legarda, presidente de la Federación Ecuatoriana de Exportadores (Fedexpor), los compradores europeos destacan el trabajo de los fabricantes ecuatorianos en el proceso productivo (Enríquez & Astudillo, 2017).

También demandan artículos que les permitan vivir la cultura los pueblos andinos. Entre estos se encuentran los tejidos de lana de alpaca y de llama (Enríquez & Astudillo, 2017).

Legarda considera que para que más exportadores logren colocar su oferta en el mercado europeo es necesario que tengan mayor información sobre los procesos y volverse más competitivos. Eso último está relacionado con las políticas que implemente el Gobierno ecuatoriano en materia laboral, tributaria, productiva, entre otros. "Los exportadores necesitan competir con precios y calidad. No obstante, ahora es un país caro para producir" (Enríquez & Astudillo, 2017).

Pero sí existen alternativas de apoyo a los exportadores, principalmente a los de las micro, pequeñas y medianas empresas, para impulsas sus ventas al bloque (Enríquez & Astudillo, 2017).

La vigencia del acuerdo con la Unión Europea (UE) posibilitó que nuevos productos o empresas ingresen al radar de los compradores de esa región y que los negocios se planifiquen pensando en el largo plazo (Enríquez & Astudillo, 2017).

Según el presidente de la Asociación de Industriales Textiles del Ecuador, Javier Díaz, la UE es un mercado complicado, pero hay oportunidades para crecer en nichos específicos. El sector textil ecuatoriano ya accedía al mercado europeo sin aranceles gracias a las preferencias arancelarias, pero con el acuerdo se consolidó ese beneficio, dice Díaz. Eso genera la posibilidad de proyectar negocios a largo plazo y que los compradores europeos se interesen por nuevos productos ecuatorianos (Enríquez & Astudillo, 2017).

Según Díaz, hay que estar conscientes de que ese mercado es muy exigente y competitivo en la actividad textil por calidad, diseño, texturas... Destaca que este año se lograron contratos de exportación con grupos importantes europeos como el grupo español Inditex (Enríquez & Astudillo, 2017).

Entre enero y agosto de este año, el sector textil nacional exportó USD 1 millón a la Unión Europea, principalmente, en prendas de vestir como chalecos, sombreros, ropa interior, camisetas, entre otros. Durante todo el 2016 fueron USD 2 millones enviados a Europa. Ese monto representó el 3% de las ventas totales de textiles al extranjero (Enríquez & Astudillo, 2017).

El principal mercado europeo durante este año es España, que ocupa el noveno lugar entre los principales destinos de las prendas de vestir ecuatorianas. A España le siguen Holanda, Alemania, Italia, Portugal y Francia (Enríquez & Astudillo, 2017).

Se observa que las pequeñas y medianas empresas deben tener los conocimientos sobre las ventajas que puede proporcionarle el Acuerdo Multipartes, ya que eso podría facilitarle el acceso al mercado europeo, aunque también se conoce que dicho mercado es muy competitivo debido que son exigentes en cuanto a la calidad, diseño y otros factores. Debido a la vigencia del acuerdo ha habido una cifra importante en las exportaciones de textiles lo cual ha favorecido a la economía del país.

"En Ecuador el textil y el calzado está consolidado desde (hace) varios años y, ahora como nunca, representa una importante oportunidad de negocio para las empresas europeas", señala un informe del ICEX, el principal organismo de comercio exterior de España (El Universo, 2018).

El informe señala que las nuevas oportunidades vienen dadas por el Acuerdo Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea, en vigor el 1 de enero de 2017, además de "la ventaja que supone trabajar e invertir en un país que tiene su economía dolarizada" (El Universo, 2018).

"El país representa una opción interesante, no solo por las oportunidades del propio mercado... sino también por su ubicación estratégica en América del Sur como posible punto de inicio para una expansión hacia varios países sudamericanos" (El Universo, 2018).

Ecuador, donde ya operan marcas como Zara o Mango desde hace varios años, registra actualmente volúmenes significativos de importaciones de textiles y calzado, "por lo que se puede considerar un destino interesante para los proveedores españoles" (El Universo, 2018).

En efecto, las importaciones de prendas y complementos de vestir alcanzaron los 509 millones y 696 millones de dólares en el 2012 y el 2016, dando como resultados saldos en la balanza comercial de -421 millones y -666 millones de dólares, respectivamente. Mientras que, "las importaciones de calzado para esos mismos años ascendieron a 770 millones con un marcado déficit para Ecuador de -626 millones de dólares" (El Universo, 2018).

China es el principal proveedor de textil de Ecuador, seguido a distancia por Colombia, Bangladesh, Perú, Vietnam, Turquía, Estados Unidos, México, India (El Universo, 2018).

"En el tema de calzado -dice el informe- las importaciones provienen prácticamente de los mismos países, con China a la cabeza, y con Brasil y Colombia como destacados competidores. España aparece en lugares secundarios como proveedor, quizás porque buena parte de sus marcas reconocidas, que ingresan al mercado ecuatoriano, no tienen origen español" (El Universo, 2018).

El informe deja patente que en Ecuador existen dos segmentos diferenciados. Por un lado, está el mercado del precio, donde la penetración del producto chino en los sectores de moda y calzado es alta (El Universo, 2018).

"Hay otros estratos de la población que demandan opciones de mayor calidad en donde la reconocida oferta española de estos sectores podría tener cabida" (El Universo, 2018).

Sin embargo, los ecuatorianos no solo compran la ropa en su país. El informe destaca los periplos que cada fin de semana realizan unas "20.000" personas a la ciudad fronteriza

de Ipiales con el objeto de comprar, ya que los precios son más asequibles gracias a la depreciación del peso colombiano frente al dólar (El Universo, 2018).

Otro de los puntos de compra de los ecuatorianos es Miami, a donde viaja la gente porque "la ropa y calzado de marcas internacionales de alta gama tienen un precio más bajo que en el mercado local" (El Universo, 2018).

Según los datos presentados se puede concluir que Ecuador ofrece diversas oportunidades a las diferentes empresas españolas, de hecho, existen dos marcas que trabajan hace algunos años, por ende, las importaciones en textiles se han visto creciente debido a que estas marcas importan la ropa desde España y otros países. También se debe tener en cuenta que los ecuatorianos no aportan a la economía local, ya que se dirigen a otros países a comprar ropa de gama alta, la cual es de mejor calidad, con mejores diseños y a un precio más accesible que en Ecuador.

1.9. Producción textil ecuatoriana

La producción textil del Ecuador se enlaza al tiempo en el que la lana de oveja se usaba en las manufacturas para los tejidos. Las primeras empresas industriales se dedicaban a procesar la lana y a principios del siglo XX se implanta el algodón (Asociación de Industriales Textiles de Ecuador, S/F).

“Hoy por hoy, la industria textil ecuatoriana fabrica productos provenientes de todo tipo de fibras, siendo las más utilizadas el ya mencionado algodón, el poliéster, el nylon, los acrílicos, la lana y la seda” (Asociación de Industriales Textiles de Ecuador, S/F).

Con el paso del tiempo las industrias textiles se fueron erradicando en diferentes lugares del país, aunque en algunas ciudades existe un mayor porcentaje de manufacturas que se dedican a la actividad textil como: Pichincha, Guayas, Azuay, Tungurahua e Imbabura (Asociación de Industriales Textiles de Ecuador, S/F).

La diversificación en el sector ha permitido que se fabrique un sinnúmero de productos textiles en el Ecuador, siendo los hilados y los tejidos los principales en volumen de producción. No obstante, cada vez es mayor la producción de confecciones textiles, tanto de prendas de vestir como de textiles de hogar. En la actualidad, la industria textil y confección es la tercera más grande en el sector de la manufactura, aportando más del 7% del PIB Manufacturero nacional (Asociación de Industriales Textiles de Ecuador, S/F).

El sector textil genera varias plazas de empleo directo en el país, llegando a ser el segundo sector manufacturero que más mano de obra emplea, después del sector de alimentos, bebidas y tabacos. Según estadísticas levantadas por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), alrededor de 158 mil personas laboran directamente en empresas textiles y de confección. A esto se suma los miles de empleos indirectos que genera, ya que la industria textil y confección ecuatoriana se encadena con un total de 33 ramas productivas del país (Asociación de Industriales Textiles de Ecuador, S/F).

El sector textil es la industria manufacturera que más empleos genera en el país, aproximadamente 185 mil plazas de trabajo a escala nacional y, conjuntamente con el de confecciones, provoca 33 encadenamientos con otros sectores productivos que le proveen de algodón y lana; papel, cartón, elementos químicos y plásticos; cierres, botones y elásticos, entre otros (Ekosnegocios, 2018).

El presidente ejecutivo de AITE, Javier Díaz, reconoció la apertura al diálogo por parte de la ministra y manifestó que es muy importante tener estos espacios. “Topamos además temas coyunturales como el diferimiento arancelario del algodón y ella ha ofrecido la gestión del Ministerio para que el trámite tenga la agilidad que se requiere”, aseveró el industrial (Ekosnegocios, 2018).

Informó que presentaron un proyecto para crear un clúster del sector con miras a captar mercados extranjeros, propuesta que fue muy bien recibida por la ministra García. “La meta es llegar a los USD 350 millones de exportación en el año 2022, incrementar la productividad, mejorar la competitividad con investigación e innovación, generar empleo pleno en el sector e ingreso de divisas para el país”, aseguró (Ekosnegocios, 2018).

Las ventas del sector textil fueron de USD 1 313 millones en 2016 y representaron el 5% del sector manufacturero, señaló el titular de esa cartera, quien agregó que se trata de un área prioritaria para la economía nacional, que supuso el 8 % del producto interno bruto (PIB) industrial entre 2007 y 2015 (El Comercio, 2017).

El ministro de Industria y Productividad, Santiago León informó que el sector textil mantiene encadenamientos con 33 ramas productivas y aunque reconoció que las exportaciones, que cifró en USD 81 millones, "aún son menores", esta actividad "tiene un enorme potencial para la sustitución de importaciones", ya que durante 2016 redujo el 31 % las de materias textiles y sus manufacturados (El Comercio, 2017).

“Entre enero y junio de 2018, el sector textil y confección ha logrado exportaciones por USD 48,4 millones, lo que representa un 5,8% (FOB) de crecimiento respecto al mismo período de 2017” (Ecuador En Vivo, 2018).

Si la tendencia continúa, se espera terminar el año con un volumen de ventas al exterior de USD 97 millones, es decir, USD 3 millones más que el año anterior, según explica Javier Díaz, presidente Ejecutivo de la Asociación de Industriales Textiles del Ecuador (AITE), que además agrega que la meta es cerrar 2018 con un volumen de exportación de USD 100 millones (Ecuador En Vivo, 2018).

“En este tema, el aspecto más relevante es que el 64% de las nuevas exportaciones corresponden a producto terminado, lo que significa que "empiezan a tener más peso los artículos con valor agregado", comenta Díaz (Ecuador En Vivo, 2018).

Es así como, del total de ventas registrado (USD 48,4 millones), USD 30,9 millones pertenecen al segmento de valor agregado, principalmente en hilos y prendas confeccionadas (prendas de vestir y textiles para el hogar: tejidos de algodón, denim, panty medias y suéteres) (Ecuador En Vivo, 2018).

“Según (Ecuador En Vivo, 2018) el crecimiento por producto se desglosa de la siguiente manera”:

3.1. Hilos, con un incremento de 44,81%

3.2. Líneas de ropa y hogar, con un incremento de 41,8%

3.3. Telas, con un incremento de 7,93%

Por otra parte, los mercados que han realizado el mayor volumen de compras de bienes ecuatorianos de la industria textil y confección a nivel global (materias primas y productos terminados) son:

1. España, con un 137% de crecimiento global
2. Argentina, con un 93% de crecimiento global
3. Perú, con un 49% de crecimiento global
4. Brasil, con un 26% de crecimiento
5. Colombia, con un 4,8% de crecimiento (Ecuador En Vivo, 2018).

Es interesante revisar estos resultados y evidenciar que España es el país de destino con mayor crecimiento. Podemos percibir que el acuerdo comercial con la Unión Europea está dando resultados y, por esa razón, esperamos que Ecuador dé más pasos firmes en la suscripción de tratados similares con Estados Unidos, México, Canadá, etc., concluye Javier Díaz, tras afirmar que estas cifras generan un ambiente de optimismo en el sector al que representa (Ecuador En Vivo, 2018).

1.9.1. Debilidades del sector textil ecuatoriano

El sector textil en el ecuador se ha visto afectado por una serie de problemas que ofusca el aumento de la productividad como lo es el contrabando, la falta de liquidez disminución en ventas entre otros que afecta directamente a las empresas.

La (Cámara de Industrias y Producción, 2016) especifica que dentro del año 2016 el sector textil enfrenta una caída de venta de 30%. Por su parte, Javier Díaz, Director Ejecutivo de la Asociación de Industrias Textiles del Ecuador AITE, planteo, que es necesaria la unidad de los sectores productivos, porque es un punto de partida para alcanzar metas. Expuso que la situación del sector es similar a la de los demás. Aseveró que existe una falta de liquidez, producto de la caída drástica de las ventas (30%), caída de

exportaciones (18%), reducción de empleos (15%). Acotó que el contrabando es uno de los factores que más impacta de manera negativa en las ventas pues a mayor protección mayor fluidez del comercio ilegal.

Los empresarios, que fueron parten de esta cita, dijeron que el sector textil está pasando por el momento más crítico, ya que es una situación complicada y angustiante, en un ambiente en el que se genera ningún tipo de confianza para trabajar e innovar. Además, hablaron sobre la necesidad de ser más competitivos, de los altos costos de producción, de la carga tributaria, del incumplimiento de obligaciones (drawback), entre otros aspectos a nivel ambiental (Cámara de Industrias y Producción, 2016).

Entre los acuerdos a los que se llegó con la AITE está la participación activa del sector textil en la construcción de la agenda productiva y sostenible de cara al 2030. Además, el levantamiento de información del sector en relación a las cifras más relevantes, de tal manera de contar con datos reales para elevar a las autoridades (Cámara de Industrias y Producción, 2016).

La AITE (2019) señala que, según un estudio realizado en el 2010, se estimaba que el contrabando textil se sitúa entre 150 y 200 millones de dólares al año, considerando lo que es contrabando técnico (defraudación aduanera) y los productos introducidos ilegalmente por las fronteras con Perú y Colombia. Otras modalidades utilizadas con frecuencia son la falsa clasificación arancelaria y de origen, y el ingreso de productos como equipaje de viajero ya sea por aeropuertos internacionales o por las mismas fronteras.

“La Administración Aduanera está empeñada en dar un giro radical en el control aduanero, y los resultados de esta decisión se han podido sentir especialmente a partir del año 2014” (Asociación de Industriales Textiles de Ecuador (AITE), S/F).

Sin embargo, la decisión del Gobierno Nacional de aplicar medidas de salvaguardia para restringir importaciones ha provocado la proliferación de prácticas ilegales de comercio en productos textiles y sus confecciones. A pesar de las aprehensiones realizadas por el Servicio Nacional de Aduanas, hay cada vez más presencia en el mercado de productos de dudosa procedencia. Es por lo que SENAE necesita más recursos para que

intensifique los controles en las fronteras del país, y también para que realice más acciones de control posterior (Asociación de Industriales Textiles de Ecuador (AITE), S/F).

Este control posterior, también llamado vigilancia de mercados, es la forma moderna y más efectiva de verificar el cumplimiento de la Ley aduanera y tributaria por parte de los agentes económicos, es decir, de quienes fabrican o comercian productos. Otra de las normas obligatorias cuyo cumplimiento puede ser verificado con esta vigilancia es el Reglamento de Etiquetado y Rotulado Textil (RTE INEN 013:2006) (Asociación de Industriales Textiles de Ecuador (AITE), S/F).

La solución está en manos del Gobierno Nacional y del sector privado. La AITE tiene el mandato unánime de sus afiliados de contribuir en este proceso de mejoramiento en el control, para lograr la erradicación de las prácticas ilegales de producción y comercio que afectan a los trabajadores de nuestras empresas y al fisco (Asociación de Industriales Textiles de Ecuador (AITE), S/F).

1.10. Cantón Antonio Ante

1.10.1. Reseña histórica del cantón Antonio Ante

El Cantón Antonio Ante, está ubicado en la Provincia de Imbabura en la Republica del Ecuador, su cabecera cantonal es Santa María de Atuntaqui, mejor conocida como Atuntaqui, ocupa el tercer lugar de las ciudades más pobladas de Imbabura, su localización geográfica es al norte de la Región interandina del Ecuador, en la hoya del río Chota, a una altitud de 2405 msnm y con un clima andino de 16°C en promedio. Posee una superficie de 79 kilómetros cuadrados. Con una densidad de 456,36 habitantes por km². Según el censo publicado en la página oficial del G.A.D municipal de Antonio Ante la población es de 45.184 habitantes, siendo la Población Económica Activa un total de 9715 personas (G.A.D Municipal Antonio Ante, 2019). Posee una a distribución étnica, la mayoría la constituyen los mestizos (75%), seguidos por los indígenas (18%) y con una escasa población negra (5%) y la población extrajera del (2%) (G.A.D Municipal Antonio Ante, 2019).

La industria textil de Atuntaqui brinda empleo a aproximadamente el 21% de la población, es decir, 9715 personas trabajan en fábricas textiles.

Atuntaqui, también es conocida como “Capital de la Moda”, por su importante producción textil., según un estudio realizado por Villegas (2010), “Antonio Ante cuenta con un gran parque industrial y tecnológico, la industria de todo tamaño constituye una gran red empresarial y se ha logrado, como cantón, la más alta calidad y un espacio permanente en el mercado internacional y nacional. Esta actividad está liderada por un sector industrial textil y de confecciones.

Su origen histórico se remonta a 1924, cuando se da comienzo en el sector textil ecuatoriano con la inauguración de una de las primeras industrias del país, la Fábrica Textil Imbabura, ubicada en la parroquia urbana Andrade Marín, del cantón, fabrica que comenzó produciendo hilos y telas, pero con el tiempo su línea de producción cambio por la de prendas de vestir y otros productos que conquistaron el mercado nacional.

Es llamada "Capital de la Moda" por su importante producción textil. En el censo de 2010 tenía una población de 21.286 habitantes, lo que la convierte en la quincuagésima séptima ciudad más poblada del país. Forma parte del área metropolitana de Ibarra, pues su actividad económica, social y comercial está fuertemente ligada a la ciudad de Ibarra, convirtiéndose en una ciudad satélite y/o dormitorio siendo "ciudad dormitorio" para miles de personas que se trasladan a Ibarra por vía terrestre. El conglomerado alberga a más de 250.000 habitantes. En la actualidad Atuntaqui, dejo de ser una ciudad dormitorio, es uno de los más importantes centros administrativos, económicos, financieros y comerciales de Imbabura. Las actividades principales económicas de la ciudad son: la industria textil, el comercio y la agricultura.

Atuntaqui, unida con Andrade Marín, se consolida como el centro textil y artesanal del cantón (G.A.D Municipal Antonio Ante, 2019).

La visión emprendedora de los anteños le ha permitido incursionar y potenciar la industria textil manufacturera, la cual es reconocida a nivel nacional, la misma que ha

despuntado desde aproximadamente 10 años, erigiéndose en la principal actividad a la que se dedican sus pobladores con el 28%, desarrollada principalmente en Atuntaqui con fuerte afluencia e diseños y moda de Colombia, aunque la población que trabaja dentro de la actividad textil en algunos casos son vulnerados sus derechos laborales tanto salarios y seguridad social e industrial (G.A.D Municipal Antonio Ante, 2012).

Una de las potencialidades es la destreza en la confección de prendas textiles con aceptación nacional e internacional y habilidades de las mujeres para elaborar bordados y artesanías de cabuya, por otro lado, la visión emprendedora de las personas en los negocios textiles, artesanales y agropecuarios (G.A.D Municipal Antonio Ante, 2012).

…Sus locales comerciales expenden vestimenta de calidad y en épocas festivas ponen en vigencia ofertas (La Hora, 2019).

Muy cerca de Atuntaqui, a solo 5 minutos, está la parroquia Andrade Marín, donde se asienta la ex Fábrica Textil Imbabura, que dio inicio (1922) a la producción textil del cantón. Es el único Patrimonio Cultural Industrial del Ecuador, declarado como tal en 2001. En la actualidad, convertido en el Complejo Cultural Fábrica Imbabura, su espacio de 10 mil metros cuadrados alberga el primer Museo Industrial Patrimonial del país, el sitio adecuado para el desarrollo de actividades artísticas y culturales (La Hora, 2019).

Hay recorridos para conocer las grandes maquinarias que se utilizaron para procesar el algodón y para elaborar hilos y telas que se enviaban a todo el Ecuador, además de Colombia y Perú (La Hora, 2019).

1.10.2. Origen textil de Atuntaqui: Fábrica Imbabura

Gran parte del progreso económico y textil de Antonio Ante se dio, por la aparición de la Fábrica Imbabura, la cual, se creó con el capital e iniciativa español; Antonio Ante, específicamente Andrade Marín, fue escogida como establecimiento del ancestro textil, gracias a su ubicación transcendental; al encontrarse en el centro de la provincia por donde cruzaba la línea férrea, además existía una gran cantidad y disponibilidad de mano de obra

y una notable cercanía con el Valle del Chota, punto estratégico de obtención de algodón, principal materia prima de aquel entonces (Calderón, 2014).

En los inicios de la Fábrica Imbabura, fue requerida la arriería para movilizar las piezas de maquinaria, sin embargo, con la llegada del ferrocarril, se completó el equipamiento de la fábrica incrementando el número de obreros que trabajaban en ella (Calderón, 2014).

Tan grande fue el éxito de la Fábrica Imbabura que su producción, especializada en tejeduría de cobijas y sobrecamas, era demandada a nivel nacional e internacional (sur de Colombia) generando movimiento económico en la zona al albergar a más de 1000 obreros, contribuyendo al desarrollo y construcción de escuelas, centros de salud infraestructura vial y servicios como agua y energía eléctrica (Calderón, 2014).

MATERIALES Y MÉTODOS

2.1. Tipo de investigación

La investigación se orienta a la construcción de un marco teórico conceptual, con todos las fuentes documentales relacionadas a la firma de acuerdos comerciales entre países, procesos, beneficios, ventajas, desventajas y todas sus implicaciones en el sector textil establecidos en Ecuador, específicamente los referidos a la Comunidad Andina de Naciones y Acuerdo Multipartes Unión Europea – Ecuador, y su incidencia comercial en el sector productivo textil del cantón Antonio Ante, ello, con la finalidad de responder a nuestras interrogantes y objetivos.

La siguiente investigación vista y enmarcada en este enfoque, para una I Fase se orientó a la investigación de tipo documental, debido a que la búsqueda se basó exclusivamente a la revisión de textos, acuerdos, tratados, revistas, medio electrónicos, trabajos de investigación y otros elementos de tipo documental para el desarrollo de este trabajo de investigación. Según Martínez (2002). La investigación documental como parte esencial de un proceso de investigación científica, puede definirse como una estrategia en la que, se observa y reflexiona sistemáticamente sobre realidades teóricas y empíricas usando para ello diferentes tipos de documentos donde se indaga, interpreta, presenta datos e información sobre un tema determinado de cualquier ciencia, utilizando para ello, métodos e instrumentos que tiene como finalidad obtener resultados que pueden ser base para el desarrollo de la creación científica. (s/n).

Otra referencia de importancia la hallamos en el concepto señalado por Undurraga (2002), “La investigación documental utiliza la técnica de documentación, para dar confiabilidad a sus resultados, y como la mayor parte de los documentos empleados en la investigación corresponden a documentos bibliográficos (contenidos en textos, códigos, leyes, expedientes, anuarios, etc.) de allí que se denomine investigación documental o bibliográfica” (p, 79).

2.2. Método

Como bien señalamos, el trabajo investigativo se ajusta en una I Fase a la revisión y análisis de información referida a nuestros objetivos e interrogantes, utilizando método cualitativo. Se basa en la búsqueda y arqueo de información documental existente, de interés para la investigación, reuniendo elementos objetivos y confiables que sustenten y apoyen el marco teórico que desarrollamos en nuestro trabajo de investigación, atentos siempre al marco referencial planteado. Al respecto, se apoya en lo planteado por González (2005), quien define al método como…" el requisito indispensable para la investigación y es la herramienta que ayuda a sistematizar u ordenar la investigación, así mismo, coadyuva al logro de los objetivos preestablecidos, para un mejor resultado (p.278).

A partir de la recolección de la información documental producto del análisis e interpretación nacerán nuevas hipótesis y conceptualizaciones que servirán para otras futuras investigaciones.

La información expuesta en este trabajo de investigación, provienen de fuentes primarias como libros, revistas, tesis, trabajos de investigación, documentos, informes, etc., con el propósito de brindar una mayor confiabilidad en nuestra investigación.

También se utiliza, fuentes secundarias como instrumentos documentales Tratados, Acuerdos, leyes y decretos firmados e interpretados por organismos públicos, los cuales deben ser revisado, chequeados y sometidos para comprobar, ratificar su validez y exactitud con la finalidad de garantizar la validez y calidad de la información del tema abordado en la investigación. Como bien lo señalan Ruiz y Vargas (2008), las fuentes secundarias "son aquellas que contienen la información primaria sintetizada y reorganizada. Están especialmente diseñadas para facilitar y maximizar el acceso a las fuentes primarias o a su contenido". (p.89).

En una II Fase del trabajo se complementó con una entrevista abierta semiestructurada ubicándose, esta herramienta en la investigación cualitativa, considerada por Pérez Serrano (1994) como un proceso activo, sistemático y riguroso de indagación dirigida en el cual se

toman decisiones sobre lo investigable, en tanto está en el campo de estudio (p.465). La entrevista empleada fue dirigida individualmente a representantes específicos de instituciones involucradas con el tema, la misma consistió en formular de manera estructurada, en un mismo orden, una serie de preguntas abiertas, diseñadas previamente para los entrevistados.

2.3. Diseño de la investigación

El trabajo de investigación se fundamentó estratégicamente, para obtener la información precisa en el desarrollo del trabajo, en la interpretación de modelos teóricos comprobados o no, contenidos en documentos y reforzados en análisis informativos. Basándonos en el concepto de Tamayo Tamayo, (2005), citado por Batthyány y Cabrera (2011), define el diseño de la investigación "como la estructura a seguir en una investigación, ejerciendo el control de la misma a fin de encontrar resultados confiables y su relación con las interrogantes sugeridas de las hipótesis. El término diseño se refiere al plan o estrategia concebida para obtener la información que se desea" (p.33).

Una vez revisada la documentación basada y contrastada en el esquema de investigación, procedimos a la elaboración del instrumento de recolección de datos.

2.4. Instrumentos de recolección de datos

2.4.1. Entrevista semiestructurada

Se diseño una entrevista semiestructurada, un instrumento y/o técnica cualitativa de la investigación, con el propósito de generar una conversación con la finalidad de sondear al entrevistado de manera guiada, manteniendo una estructura base, de forma tal, que se aproveche creativamente la pregunta y la respuesta, dando paso a la flexibilidad. (Ver anexo 1). La entrevista estuvo dirigida a las máximas autoridades relacionadas en materia comercial-textil del Cantón. Nuestro interés fue conocer acerca de la información manejada en materia de acuerdos comerciales internacionales y su impacto para el cantón Antonio Ante en sus organizaciones y comercios.

2.5. Procedimiento

2.5.1. Selección y delimitación del tema

Dada la revisión de los tratados y su incidencia en el país, se escogió el Cantón Antonio Ante, por ser, la cuna textil del país, buscamos verificar los beneficios y ventajas de los acuerdos en la producción y economía del cantón. Abordamos entonces nuestro interés en **"**La incidencia de los acuerdos comerciales (Comunidad Andina de Naciones y Acuerdo Multipartes Unión Europea - Ecuador) en el sector productivo textil del Cantón Antonio Ante."

2.5.2. Elaboración del bosquejo conceptual

Tabla 5 Bosquejo conceptual

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	VARIABLE	INDICADORES	TÉCNICAS	FUENTES DE INFORMACIÓN
Describir los acuerdos comerciales (Comunidad Andina de Naciones y Acuerdo Multipartes Unión Europea – Ecuador) vigentes en el Ecuador para el beneficio del sector textil.	Acuerdos Comerciales	- Numero de acuerdos comerciales vigentes en el Ecuador	- Investigación en base a información primaria.	Fuentes bibliográficas.
Relacionar la producción textil de Antonio Ante con la aplicación de los acuerdos comerciales (Comunidad Andina de Naciones y Acuerdo Multipartes Unión Europea – Ecuador).	Producción textil	- Capacidad de Producción - Materia prima	- Revisión Documental	MIPRO AITE PROECUADOR GAD ANTONIO ANTE COMEX
Analizar los acuerdos comerciales (Comunidad Andina de Naciones y Acuerdo Multipartes Unión Europea – Ecuador) sus diferencias, modalidades, niveles y el aporte en el desarrollo del comercio internacional de los países firmantes.	Desarrollo del comercio internacional	- Ingresos del sector productivo textil - Precio - Población económicamente activa. - Población dependiente del sector textil	- Revisión Documental	MIPRO AITE PROECUADOR GAD ANTONIO ANTE COMEX
Estudiar el sector productivo textil del cantón Antonio Ante para determinar su situación interna y externa.	Situación del sector productivo	- Capacidad de Producción - Materia prima - Maquinaria		MIPRO AITE PROECUADOR GAD ANTONIO ANTE

		- Control de calidad		COMEX
Analizar la incidencia en el área económico, empresarial y social de las empresas del sector productivo textil, a través de la firma de los acuerdos (Comunidad Andina de Naciones y Acuerdo Multipartes Unión Europea – Ecuador).	Incidencia económica	- Impacto económico y social	- Revisión de indicadores estadísticos	MIPRO AITE PROECUADOR GAD ANTONIO ANTE COMEX
Determinar los beneficios y desventajas de los acuerdos (Comunidad Andina de Naciones y Acuerdo Multipartes Unión Europea – Ecuador) que afecta al sector productivo textil del cantón Antonio Ante.	Beneficios y desventajas	- Guanacias y perdidas	- Revisión de indicadores económicos	MIPRO AITE PROECUADOR GAD ANTONIOANTE COMEX

Elaborado por: Las Autoras

2.5.3. Búsqueda de la información

La investigación se orientó al arqueo bibliográfico, la I fase estuvo basada en la revisión de materiales impresos, libros, tesis, periódicos, directorios, proyectos de investigación, tesis, publicaciones estadísticas, además materiales electrónicos, repositorios, páginas web, revistas, libros y boletines digitales.

2.5.4. Diseño y aplicación de entrevista abierta semiestructurada a partir de la revisión y análisis documental

Una vez escogida y revisada la bibliografía, se procedió a diseñar, con base a nuestros objetivos planteados, la entrevista semiestructurada, la cual contenía 6 preguntas estratégicamente mixtas para poder realizar sub-preguntas, espontaneas, dentro de la temática abordada.

2.5.5. Elección de entrevistados

Para la aplicación de la entrevista se contactó al Ingeniero Rolando López Alcalde del cantón Antonio Ante, a la Licenciada Anita Dávila Gerente General de ANITEX y al Ingeniero Andrés Córdova secretario de la Cámara de Comercio del cantón Antonio Ante.

2.5.6. Análisis e interpretación de documentos

Una vez realizada la entrevista semiestructurada, se procedió a ordenar la información recogida para contrastar y verificar con nuestra biobibliografía consultada. Dando respuesta a los objetivos planteados.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

3.1. Análisis de resultados

Tabla 6 Número de establecimientos censados en el 2009

Provincia Imbabura		
Actividad	**Absoluto**	**Porcentaje**
Tejidos de Punto o Ganchillo; Prendas de vestir	442	25,34%
Cantón Antonio Ante		
Actividad		
Fabricación de prendas de vestir	117	26,47%

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos
Elaborado por: Las Autoras

En la provincia de Imbabura existen al menos 442 establecimientos que se dedican a la actividad de Tejidos de Punto o Ganchillo; Prendas de vestir que representa un porcentaje de 25,34% del total de los establecimientos censados en el 2009 por otra parte en el cantón Antonio Ante existen 117 establecimientos dedicados a la fabricación de prendas de vestir que representa un 26,47% del total de establecimientos del cantón.

3.1.1. Comunidad Andina de Naciones

Efectivamente el acuerdo de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) se firmó el 26 de mayo de 1969, con el objetivo de mejorar el estilo de vida de los 110 millones de habitantes entre Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú países miembros de la CAN, a través de la integración y la cooperación económica y social que incluso facilita el comercio entre dichos países. La integración económica y comercial ayudo a generar plazas de empleo que vienen de pequeñas y medianas empresas beneficiarias de este acuerdo.

Ecuador asume a la CAN como el tercer socio comercial más importante en el 2014, después de Estados y la Unión Europea, puesto que Colombia y Perú miembros de la CAN se destacan entre los mercados más importantes para las exportaciones del Ecuador. En el 2014 el 77% de las exportaciones del Ecuador fueron dirigidas a la Comunidad Andina, los demás países miembros también se beneficiaron del pacto andino, por ejemplo, Colombia

que se beneficia al importar algodón ecuatoriano ya que no cuenta con la cantidad suficiente para la producción de jeans.

La Comunidad Andina se ha convertido en el primer destino de exportaciones textiles del Ecuador en el año 2018 con un total de un 40% de las exportaciones textiles totales.

Evidentemente algunas empresas del Ecuador se benefician del acuerdo con la Comunidad Andina no solo por el hecho de las exportaciones sino también por las importaciones como en el caso de "Textiservi" una empresa ecuatoriana que compra a Perú alrededor de 300 000 kilos al año de fibras sintéticas y acrílicas, que no encuentran en el país y con el acuerdo de la CAN obtiene beneficios arancelarios, en el caso de Antonio Ante Colombia es su principal proveedor de materia prima así lo expresa el secretario de la Cámara de Comercio del cantón.

Actualmente Antonio Ante no cuentan con un sistema de organización efectivo para el desarrollo del sector textil, mismo que se ha vuelto bastante conformista al no proyectarse a un futuro con empresas que no solamente se dediquen al comercio local, sino también a abrirse mercados en diferentes países, es así como el secretario de la Cámara de Comercio de Antonio Ante el Señor Andrés Córdova en una de las entrevistas expresa que el tema referente al sistema organizativo de los textiles es complicado ya que no se cuenta con una buena organización en el cantón.

Con referencia a lo anterior el número de empresas que exporta es bastante reducido ya que tan solo aproximadamente el 5% de las empresas textiles del cantón es decir menos de 10 se dedica a la exportación de forma directa.

El acuerdo con la CAN se utiliza en mayor parte para realizar importaciones por lo que se tiene un déficit en la balanza comercial como lo fue en el año 2018 que las importaciones con un valor FOB M$ de 179.910,72 superaron a las exportaciones con un valor FOB M$ de 39.698,29 consiguiendo una variación deficitaria de FOB M$ -140.212,43 deficitaria.

A través de la firma del acuerdo de Ecuador con la Comunidad Andina el área económica también se vio afectada ya que una de las desventajas es que Ecuador no cuenta con una moneda propia, pues, en el año 2000, el Ecuador adoptó al dólar como su moneda oficial pero no se tiene control sobre ella, a diferencia de los demás países miembros de la CAN que pueden devaluar su moneda a su conveniencia afectando así al sector textil ecuatoriano al tener precios más altos en comparación con los demás miembros como Colombia por ende, los consumidores prefieren realizar sus compras donde tienen mayor conveniencia, que, "el precio se ajuste a su bolsillo" por así decirlo, es así, como lo explica el Alcalde del Cantón Antonio Ante Rolando López en su entrevista donde marca un claro ejemplo en el que en un día feriado, en Colombia el peso se devaluó a 3450 pesos por cada dólar eso hace atractivo obviamente que las personas del Ecuador incluso del cantón vayan a comprar a Colombia afectando a la economía nacional. En el año 2016 Ecuador consideró la opción de abandonar la CAN debido a la desigualdad de condiciones por el tipo de moneda que tiene Ecuador e intentó poner salvaguardias a Colombia para equilibrar la situación, pero no se llevó a cabo, aunque actualmente existen problemas por la misma causa en el país.

3.1.2. Unión Europea

El Acuerdo Multipartes con la Unión Europea vigente desde principios del año 2017, convirtiendo al Ecuador en el tercer país andino integrante de dicho acuerdo, el cual tuvo como principal objetivo eliminar los aranceles de productos tradicionales y no tradicionales, consiguiendo así, que las exportaciones aumentarán y las importaciones disminuyeran, de tal manera que la balanza comercial no petroleras de nuestro país continuará con un superávit, ya que en el año 2017, 2018 se sujetó a un disminución en un 0.92%, 0.79% de los años mediatamente anteriores.

Por otra parte, con este acuerdo se facilitaría el acceso al mercado europeo, ya que antes de dicho acuerdo los productos nacionales tenían dificultades para acceder a este mercado debido a la falta de competitividad. Con respecto al sector textil se observa que no se cumplió con lo mencionado anteriormente, por lo que en el año 2017 las importaciones aumentaron en un 1.33% y las exportaciones disminuyeron en un 0.83% con respecto al

año 2016 teniendo en cuenta que, en el año 2017 ya se aplicaban la disminución o eliminación de aranceles. En el año 2018 se observa un pequeño cambio, lo cual fue favorable para la balanza comercial del Ecuador, debido a que las importaciones disminuyeron notablemente en un 0.47%, mientras que las exportaciones aumentaron un 1.04% con respecto al año 2017.

El mayor problema que se observa con la Unión Europea es la competitividad, por lo que los productores textiles deben enfocarse y trabajar en el concepto de diseño. Teniendo en cuenta que Europa es conocida como la pionera en el tema de moda, por lo tanto, es la que impone a nivel mundial. Debido a esto los productos textiles nacionales tienen dificultad para llegar al mercado europeo, tomando en cuenta que Ecuador está dolarizado.

La Unión Europea realiza maquila, por ejemplo, España exporta materia prima hacia otros países como Turquía, India que no pertenecen a este bloque económico para obtener un producto acabado, después lo vuelve a importar a España y este lo exportará hacia Ecuador como un producto totalmente europeo. A Ecuador le resulta más difícil realizar este proceso por el tema de costos.

Por otro lado, para la Unión Europea los costos operativos como la mano de obra es más barata por lo que ellos realizan maquilan y los costos de producción son menores, por ende, sus precios son más bajos, mientras que en nuestro país es todo lo contrario, ya que la mano de obra y los costos de producción son elevados por lo cual los precios son más altos.

En Ecuador existen acuerdos de nivel internacional los cuales tienen en cuenta a los productos tradicionales y son ellos los que siempre han estado beneficiados debido a que son los que más aportan al PIB nacional, lamentablemente al sector textil no lo involucran como tal debido a que no tienen mayor representación en el PIB nacional, por lo que no son tomados en cuenta y tampoco les brindan la oportunidad de crecer en dicho sector, ya que el gobierno puede ayudarles a buscar nichos de mercado.

Ecuador se muestra como un país no competitivo para la Unión Europea, ya que por ser un bloque económico grande cuenta con una tecnología avanzada y con procesos de producción actualizados, para que esto funcione correctamente su personal también tiene que ser cualificado, mientras que Ecuador al ser un país pequeño no cuenta con ese tipo de tecnología. Por otra parte, nuestro país no tiene conocimiento de la actualización en los procesos de producción y su personal no ha sido capacitado con las tendencias actuales, por lo que no pueden realizar innovaciones ni mejorar la calidad del producto nacional. Mientras Ecuador no consiga actualizarse en lo antes mencionado va a seguir realizando más importaciones que exportaciones y eso va a afectar a la economía del país.

Muchas de las empresas o productores textiles del cantón Antonio Ante desconocen de las ventajas que les puede brindar el Acuerdo Multipartes con la Unión Europea en cuanto a materia prima y productos textiles, por eso se ha observado que el sector textil no ha tenido crecimiento en los casi 2 años de vigencia de dicho acuerdo, debido a esto las exportaciones no han aumentado como se pensaba que lo harían, mientras que las importaciones se siguen manteniendo año tras año. Este desconocimiento puede llevar a las empresas a quebrar, y por ende tendrían que cerrar, dejando así a personas desempleadas que no pueden solventar sus gastos familiares por lo que la economía también se verá afectada teniendo un déficit en la balanza de pago.

Las empresas o productores textiles del cantón Antonio Ante podrán ingresar sus productos con precios más bajos debido a que Ecuador exporta con 0% arancel, por lo que las exportaciones irán aumentando y beneficiará a la economía local. La reducción de aranceles del 5% al 0% en las importaciones de materia prima beneficiará a las empresas o productores textiles para lograr en cierta forma aumentar la calidad de los productos, lo cuales serán adquiridos en mayor cantidad por los consumidores.

Una de las principales desventajas es que se importaran más productos de la Unión Europea debido a que sus precios son más bajos que los locales y con la reducción de aranceles será más accesible para las empresas o productores textiles. Otra desventaja es que no cuenta con la tecnología necesaria para mejorar la producción. Y por último la falta

de conocimiento en los empresarios o productores textiles de los beneficios que ofrece dicho acuerdo.

CONCLUSIONES

Comunidad Andina de Naciones

- El acuerdo de la Comunidad Andina de Naciones es beneficioso para el Ecuador, debido a que, las empresas pueden llegar a los mercados de los países miembros de dicho acuerdo, sobre todo con productos tradicionales. El sector textil perteneciente a los productos no tradicionales también es beneficiado, por lo que la Comunidad Andina es su principal destino de exportaciones, ya que el 40% del total de las exportaciones textiles fue dirigido hacia la CAN en el año 2018.
- Para el cantón Antonio Ante las importaciones desde la Comunidad Andina han sido positivas, a pesar de que no se las realizan directamente, pero si brindan ayuda, ya que proveen de materia prima al sector textil del cantón.
- La industria textil del cantón se encuentra en una etapa estancada, ya que, actualmente una de las desventajas de este sector es que carece de un sistema organizativo adecuado, por ende las empresas no tienden al crecimiento y superación al mantenerse de la misma forma y no generar una visión más allá venta local, la mayor parte de productores se conforman con la venta a consumidores nacionales y no se han proyectado aún a la búsqueda de mercados externos, a excepción de una pequeña parte no muy representativa. Por otro lado, el mercado para exportar los productos del sector textil es muy reducido, ya que existe competencia y cada vez los estándares de calidad y gustos del consumidor son más elevados.
- El Ecuador al ser un país dolarizado no permite que nuestros productos sean plenamente competitivos en los mercados de la CAN, ya que los consumidores prefieren comprar productos extranjeros debido a que los precios son más bajos como por ejemplo en Colombia que muchas veces el precio al que ofertan sus productos no alcanza para cubrir el costo de producción de textiles en el Ecuador, así lo dice el alcalde del cantón en una de las entrevistas realizadas.
- Se ha obtenido mayores desventajas que beneficios en el sector textil del cantón Antonio Ante con la firma de la CAN, de tal manera que una pequeña parte de las industrias del sector se dedica a la exportación, ya que el 95% de las empresas

textiles no exportan. Por otro lado, la materia prima que utiliza la mayoría de las empresas es importada desde Colombia y Perú, por lo que el Ecuador al tener un mayor nivel de importaciones que de exportaciones crea un déficit en la balanza comercial como fue en el año 2018 con un valor FOB $ de -140.212,43.

Unión Europea

- El acuerdo con la Unión Europea está catalogado como Multipartes, se firmó con el objetivo de fijar y aplicar preferencias arancelarias que son otorgadas por el Sistema Generalizado de Preferencias Plus (SGP+), de tal manera que los productos nacionales se arraiguen en el bloque económico de la Unión Europea, además la situación en la que se afrontaba nuestro país era complicada, ya que importaba y exportaba una gran variedad de productos con aranceles altos, por lo cual se buscó beneficios tanto para Ecuador como para la Unión Europea.
- El sector productivo textil en el cantón Antonio Ante representa el 26,47% con respecto a la Provincia de Imbabura, dando empleo a 9715 personas que es el 21% de la población económica activa en diferentes fábricas y establecimientos textiles.
- En el Ecuador los productos textiles tienen precios altos debido a que la mano de obra y el costo de producción son más costosos, mientras que en la Unión Europea por economía de escala los productos textiles tienen precios más bajos, debido a la ejecución de maquila la mano de obra y el costo de producción en este bloque económico son mínimos con respecto al Ecuador. Por ello las empresas se verán afectadas y optarán por cerrar dejando a muchos trabajadores sin empleo.
- Las exportaciones textiles hacia la Unión Europea han aumentado debido a las preferencias arancelarias (0% arancel), ya que en el año 2017 y 2018 se exportaron en valor FOB M$ 9.639,510 y 9.983,374, respectivamente, mientras que las importaciones han disminuido notablemente, ya que los aranceles se reducirán del 5% al 0%, de tal forma que en el año 2017 y 2018 se importaron en valor FOB M$ 55.924,090 y 26.276,256, respectivamente, por lo que Ecuador está empezando a producir y consumir productos nacionales.
- Una de las ventajas de la Unión Europea es que cuentan con tecnología avanzada, sistemas de producción actualizados y un personal cualificado, mientras que las

empresas de nuestro país no cuentan con dicha tecnología aún menos con sistemas de producción actuales.

- Desde la entrada en vigor del acuerdo, aproximadamente 5 años después el arancel llegará a ser 0%, por lo que las empresas europeas invadirán nuestro país con sus productos, de tal manera que las empresas nacionales que se dedican al sector textil se considerarán afectadas, puesto que las importaciones de productos textiles aumentarán y posteriormente las empresas abatidas por la competencia extranjera llegarán a cerrar generando así, desempleo.
- Ecuador debería fomentar acuerdos con bloques económicos donde los países miembros tengan economías similares a las de nuestro país, ya que al tener acuerdos con bloques económicos grandes como la Unión Europea podría fomentar un desequilibrio con el paso del tiempo, debido a podrían ingresar varios productos al país, los cuales sean mucho más demandados por los ecuatorianos que los productos nacionales.

RECOMENDACIONES

Comunidad Andina de Naciones

- Promover la exportación de productos no tradicionales, como los del sector textil a países de la CAN.
- El sector productivo textil ecuatoriano necesita tomar medidas que puedan proteger a la industria nacional para poder equilibrar la situación de políticas monetarias.
- Para obtener más ventajas de los acuerdos comerciales las entidades pertinentes deberían tener una mejor organización para dar a conocer los beneficios que brindan dichos acuerdos para que las empresas puedan expandirse internacionalmente.
- Promover el consumo local con diferentes herramientas de marketing como ofertas de temporada o realizar promociones que llame la atención del cliente.
- Se deberían llevar a cabo capacitaciones de diseño, innovación y conocimiento en las cuales los dueños de las empresas aprendan a ser más competitivos y tener un mejor uso de los acuerdos para poder realizar sus propias importaciones de materia prima, de tal forma que no existan intermediarios y que el precio de los textiles sea más accesible para los futuros compradores.
- Para que las ventajas sean mayores a las desventajas de tener acuerdos comerciales, el gobierno debería analizar minuciosamente cómo afectaría posteriormente un acuerdo de un país a otro, ya que no se están tomando en cuenta los sectores pequeños como es el sector textil que no brinda ayuda, sino que afecta a la producción local.

Unión Europea

- Ecuador debe conseguir los mayores beneficios posibles del Acuerdo Multipartes con la Unión Europea, de tal manera que la economía de nuestro país se estabilice o mejore y consolidar la mayor parte de los productos naciones en el bloque de la Unión Europea generando así más ingresos para nuestro país, haciendo que la balanza comercial termine con un superávit.

- Mantener el empleo de las personas que se dedican al sector textil, ya que es el 21% de la población quien se beneficia de dicho sector en el cantón Antonio Ante.
- Reducir los costos de producción de tal manera que se obtengan productos nacionales con precios más asequibles para que los consumidores tengan mayor acceso a dichos productos.
- Como en estos últimos años Ecuador debe seguir utilizando las preferencias arancelarias para exportar más, debido a que genera un superávit en la balanza comercial y continuar importando menos, ya que puede utilizar tanto materia prima como productos finalizados de nuestro país.
- La implementación de tecnología actualizada es una necesidad para el Ecuador debido a que eso le permitiría producir mejores productos y por lo tanto ser más competitivo, por otra parte, su personal debería ser capacitado para el manejo de los procesos de innovación por lo que se obtendría mayor productividad.
- El sector productivo textil ecuatoriano necesita ser más competitivo con los países europeos, para que la implementación del 0% arancel no disminuya la importancia de los productos en los mercados accesibles, de tal manera que necesita mejorar las características en cuanto a la innovación y calidad de los productos para aumentar el volumen de productividad.
- Mantener los acuerdos con países donde sus miembros tengan economías similares a las de Ecuador, como por ejemplo con la CAN y buscar nuevas oportunidades similares.

Bibliografía

Acosta, A., Correa, R., Falconí, F., Jácome, H. & Ramírez, R. (2006). El rostro oculto del TLC. 1ra Edición. Ediciones ABYA-YALA.

Aduana del Ecuador. (S/F). Comunidad Andina Reseña Histórica. https://www.aduana.gob.ec/comunidad-andina-can/

Agencia de Noticias Públicas del Ecuador. (2018). Flujo comercial entre Ecuador y la Unión Europa aumenta en 20% en el último año. https://www.americaeconomia.com/economia-mercados/comercio/flujo-comercial-entre-ecuador-y-la-union-europea-aumenta-en-20-en-el

Artehistoria. (s/f). Industria textil. https://www.artehistoria.com/es/contexto/industria-textil

Asociación de Industriales Textiles del Ecuador, Boletín 31 Edición 2016. Acuerdo Comercial con Corea del Sur.

Asociación de Industriales Textiles del Ecuador. (2018). Estadísticas. Asociación de Industriales Textiles del Ecuador. (S/F). Historia y Actualidad. https://aite.com.ec/industria.html

Asociación de Industriales Textiles del Ecuador. (S/F). Historia y Actualidad. https://www.aite.com.ec/industria.html

Aulestia, D. (2015). Informe de Gestión.

Ballesteros, R. A. (1998). Comercio Exterior: Teoría y práctica. 1.ª Edición. Universidad de Murcia.

Bascuñán, V. A. (1999). Revista de derecho y jurisprudencia y gaceta de los tribunales. Tomo XCVI. Editorial Jurídica de Chile.

Borja, R. (2018). Integración Económica. www.enciclopediadelapolitica.org/integracion-economica/

Cabia, L. D. (s/f). Acuerdo preferencial. https://economipedia.com/definiciones/acuerdos-preferencial.html

Calderón, R. (2014). Como generar empleo y crecimiento económico en los gobiernos locales: El papel de las alianzas público-privadas. Caso sector textil de Atuntaqui.

Camacho, A. (2009). Economía Internacional.

Cámara de Comercio de Guayaquil. (2018). El impacto de las salvaguardias sobre la producción en el Ecuador. http://www.lacamara.org/website/blog-post/el-impacto-de-las-salvaguardias-sobre-la-produccion-en-el-ecuador/

Cámara de Industrias y Producción. (2016). El sector textil enfrenta una caída de venta de 30%. https://www.cip.org.ec/2016/06/28/el-sector-textil-enfrenta-una-caida-de-venta-de-30/

Carrión, B. M. (2016). Análisis de los acuerdos comerciales y su incidencia en las exportaciones ecuatorianas de cacao.

Castaño, C. & Pelaez, D. (2007). Acuerdos comerciales CAN y G3: Impactos en el mercado textil colombiano 2000-2005.

Cegarra, S. J. (1976). La investigación textil en Europa.

Cevallos, J. (2008). Textil y calzado, una gran oportunidad de negocio para marcas europeas en Ecuador. (EL UNIVERSO).

Comunidad Andina. (S/F). Facilitación del comercio y aduanas. http://www.comunidadandina.org/Seccion.aspx?id=323&tipo=TE&title=facilitacion-del-comercio-y-aduanas

Comunidad Andina. (S/F). Somos Comunidad Andina. http://www.comunidadandina.org/Seccion.aspx?tipo=QU

Conoce como le va a la industria textil en Bolivia y Ecuador. https://www.peru-retail.com/conoce-como-industria-textil-bolivia-ecuador/ S/A. (2017).

Cuellar, C. (2009). Los "Acuerdos Comerciales" entre países, ¿cómo funcionan? Y, ¿cuáles son sus ventajas?. https://asesoramientocomex.wordpress.com/2009/11/29/los-acuerdos-comerciales-entre-paises-que-son-y-para-que-sirven/

Dirección Nacional de Aduanas. (s/f). Acuerdo de Alcance Parcial. https://www.aduanas.gub.uy/innovaportal/v/2453/8/innova.front/acuerdo-de-alcance-parcial.html

Duran, J. Cracau, D. & Saeteros, M. (2018). Integración productiva n la Comunidad Andina: cadenas de valor entre Colombia y el Ecuador. https://www.cepal.org/es/publicaciones/43360-integracion-productiva-la-comunidad-andina-cadenas-valor-colombia-ecuador.

Enriquez, C. & Astudillo, A. (2017). La exportación no tradicional gano tras el acuerdo con la UE. *Revista Líderes.*

Enriquez, C. (2017). Firmas ecuatorianas se benefician con insumo andinos. (EL COMERCIO)

Enriquez, C. (2019). Tres ítems lideran las compras a la UE. *Revista Líderes.*

Federación Ecuatoriana de Exportadores Fedexpor. (2018). http://www.fedexpor.com/wp-content/uploads/2018/04/Expordata-marzo-2018.pdf

Galán, J. (s/f). Acuerdo comercial. https://economipedia.com/definiciones/acuerdo-comercial.html

Galán, J. (s/f). Ventaja Comparativa. https://economipedia.com/definiciones/ventaja-comparativa.html

Galindo, M. (2008). Diccionario de Economía aplicada: Política económica, economía mundial y estructura económica. Ecobook.

González. M. (2004). La importancia del Método en la Investigación

Grupo Ecoindustria Servicios Medioambientales. (2017). La industria textil y sus problemas ambientales https://www.grupoecoindustria.com/la-industria-textil-problemas-ambientales/

Ministerio de Comercio Exterior. https://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2018/04/Acuerdo-de-Cartagena.pdf

Instituto de Investigación de Tecnología Educativa. (s/f). Línea de Tiempo. Teorías del Comercio Internacional.

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. (2012). Manual de capacitación: "Mejorando las capacidades técnicas para lograr un mayor aprovechamiento de los acuerdos comerciales".

Jiménez, F. (2018). la cara y sello del sector textil- confección en el 2018. https://www.elcolombiano.com/negocios/asi-cierra-el-ano-el-sector-textil-confeccion-en-colombia-IF9799208

Krugman, Paul. & Wells, Robin. (2008). Fundamentos de economía. Reverté.

Landeau, R. (2007). Elaboración de trabajos de Investigación. Caracas: Alfa.

Latorre, V. J. (2017). El desarrollo de las negociaciones en el Acuerdo Comercial Multipartes de la UE con Ecuador. Tesis de maestría, Flacso Ecuador.

Lugones, G. (2008). Teorías del Comercio Internacional. Segunda edición. Universidad Nacional de Quilmes.

Mayorga, J. & Martínez, C. (2008). Paul Krugman y el nuevo comercio internacional.

Martínez, S (2002) Guía de apuntes básicos para el docente de la materia de técnicas de investigación en Grupo Emergente de Investigación Oaxaca [En línea] México, disponible en: http://www.geiuma-oax.net/

Ministerio de Asuntos Exteriores Unión Europea y Cooperación. (s/f). Qué es la UE. www.exteriores.gob.es/RepresentacionesPermanentes/EspanaUE/es/quees2/Paginas/default.aspx

Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones. (2018). Acuerdo Comercial con la Unión Europea ha incrementado las exportaciones de Ecuador en un 12%. https://www.comercioexterior.gob.ec/acuerdo-comercial-con-la-union-europea-ha-incrementado-las-exportaciones-de-ecuador-en-un-12/

Ministerio de Comercio Exterior Perú. (2018). Industria textil peruana sorprende al mundo. https://peru.info/es-pe/comercio-exterior/noticias/7/32/industria-textil-peruana-sorprende-al-mundo

Ministerio de Comercio Exterior. (2014). Negociación del ACUERDO MULTIPARTES UE – ECUADOR.

Ministerio de Comercio Exterior. (2017). ACUERDO COMERCIAL Ecuador – Unión Europea: CONTENIDO Y LOGROS ALCANZADOS.

Ministerio de Comercio Exterior. (2018). Acuerdo Comercial Ecuador – Unión Europea. https://www.comercioexterior.gob.ec/acuerdo-comercial-ecuador-union-europea/

Ministerio de Comercio Exterior. (S/F). Ecuador aplica salvaguardia cambiaria en favor de la economía nacional. https://www.comercioexterior.gob.ec/ecuador-aplica-salvaguardia-cambiaria-en-favor-de-la-economia-nacional/

Ministerio de Industrias y Productividad. (2018). Sector textil ecuatoriano quiere crecer competitivamente para captar mercados externos. https://www.industrias.gob.ec/sector-textil-ecuatoriano-quiere-crecer-competitivamente-para-captar-mercados-externos/

Ministerio de Relaciones Exteriores. (2015). Cooperación Internacional. https://minrel.gob.cl/cooperacion-internacional/minrel/2015-12-01/154641.html

Ministerios de Economía y Finanzas. (s/f). Acuerdos Internacionales. https://www.mef.gob.pe/es/economia-internacional/acerca-de-aspectos-comerciales/acuerdos-internacionales

Ministerios de Relaciones Exteriores. (s/f). Acuerdos de complementación económica. www.embajadadeparaguay.ec/index.php/promocion-comercial/acuerdos-de-complementacion-economica

Morán, C. M. (2014). Análisis del aprovechamiento obtenido por Ecuador del Acuerdo de Integración Regional de la Comunidad Andina de Naciones en el período 1990-2012. Tesis de maestría, Flacso Ecuador.

Organización Mundial del Comercio. (s/f). Acuerdos comerciales regionales y arreglos comerciales preferenciales. https://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/rta_pta_s.htm

Pedrosa, S. (s/f). Teoría de la ventaja absoluta. https://economipedia.com/definiciones/teoria-la-ventaja-absoluta.html

Pérez Serrano, Gloria (1994) – Metodología cualitativa. Retos e interrogantes. Volumen 1: métodos. Madrid, La Muralla.

Riera, S. (2017). El textil gana músculo en Europa: crece un 1,1% en 2016 y encadena tres años al alza. https://www.modaes.com/entorno/el-textil-gana-musculo-en-europa-crece-un-11-en-2016-y-encadena-tres-anos-al-alza-es.html

Riera, S. (2017). El textil, el último escollo del acuerdo entre Europa y el Mediterráneo por el "made in". https://www.modaes.es/entorno/el-textil-el-ultimo-escollo-del-acuerdo-entre-europa-y-el-mediterraneo-por-el-made-in.html

Roldán, P. (s/f). Cooperación Internacional. https://economipedia.com/desarrollo/cooperacion-internacional.html

Rombiola, N. (2015). Todo lo que necesitas saber sobre el mercantilismo. http://www.finanzzas.com/el-mercantilismo

Ruiz, M. & Vargas. J. (2008) Fuentes de información primarias, secundarias y terciarias

Alimentos europeos entrarán a Ecuador sin beneficios arancelarios. (ECUAVISA) S.A. (2016).

¿Qué tan importante es la CAN para el comercio del país?. (ECUAVISA) S/A. (2014).

¿Por qué Ecuador evalúa dejar la Comunidad Andina?. (RPP NOTICIAS) S/A. (2016).

Sector textil es el segundo de Ecuador que genera más empleo. (EL COMERCIO) S/A. (2017).

Acuerdo preferencial. https://www.dipublico.org/glossary/acuerdo-preferencial/ S/A. (2018).

El S.O.S de los empresarios para rescatar a la industria de la confección. https://www.dinero.com/edicion-impresa/negocios/articulo/crisis-de-la-industria-de-la-confeccion-en-colombia/254274 S/A. (2018).

Exportaciones del sector textil y confección crecen durante 2018. http://www.ecuadorenvivo.com/economia/23-economia/83875-exportaciones-del-sector-textil-y-confeccion-crecen-durante-2018.html#.XWmZEi5KjDc.S/A. (2018).

Bolivia, Colombia, Ecuador, y Perú celebran 50 años de la CAN con más integración. (EL COMERCIO). S/A. (2019).

Las exportaciones ecuatorianas crecieron en el 2018, pero balanza comercial sigue en negativo. (EL COMERCIO). S/A. (2019).

Nueva reducción de aranceles para los bienes de la Unión Europea. (EL COMERCIO) S/A. (2019).

Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales. (s/f). Glosario de Comercio Internacional y definiciones contenidos en los acuerdos comerciales. https://www.subrei.gob.cl/glosario/

Tamayo, M. (2005). El proceso de la investigación científica (3.a ed.). México: Limusa.

Trejos, A. (2009). Instrumentos para la evaluación del impacto de acuerdos comerciales internacionales: aplicaciones para países pequeños en América Latina.

Undurraga.G. (2005.Manual de Técnicas de Estudio de Investigación. Colección Días de clases. No 9 Universidad Central.

Unión Europea. (s/f). Comercio. https://europa.eu/european-union/topics/trade_es

Van, M. & Saurenbach, C. (2017). Acuerdo Comercial Ecuador – Unión Europea.

Vega, G. (2018). Acuerdo de Alcance Parcial. https://leyderecho.org/acuerdo-de-alcance-parcial/

Vidic, M. (2018). Integración económica. https://economipedia.com/definiciones/integracion-economica.html

Zuki, S. M. (2017). Incidencia del Acuerdo Multipartes en las exportaciones ecuatorianas de derivados de cacao a la Unión Europea.

Anexos

Anexo 1. Entrevista alcalde del Cantón Antonio Ante

Entrevista a Rolando López, alcalde y productor del cantón Antonio Ante, realizada el lunes 20 de agosto del 2019, en la Alcaldía del G.A.D de Antonio Ante, ubicada en el Parque Antonio José de Sucre.

1. **¿Cómo observa usted la relación textil del cantón Antonio Ante y la Comunidad Andina de Naciones?**

   Nosotros tenemos el pacto andino, que es cero aranceles, existe un serio problema, porque no estamos trabajando, en igualdad de condiciones en el mercado, y es, que nuestro país a diferencia de los otros países del pacto andino, esta dolarizado y no tenemos política monetaria, por ejemplo Colombia el fin de semana pasado que fue el feriado, el peso se devaluó a 3450 por cada dólar, eso hace atractivo, que gente de aquí, vaya a comprar allá, lo que no nos hace competitivos, la devaluación de la moneda tú puedes ser más competitivo, entonces es qui donde cabe la pregunta ¿quién es más competitivo? Colombia o Ecuador.

   Así ellos, vendan a un costo inferior de producción, solo por el cambio y devaluación de la moneda siguen ganando, es por ello que no existe igualdad de condiciones, además el problema es pasar de Colombia a Ecuador, igualmente en Perú o el resto de los países de la comunidad andina pasa exactamente lo mismo, es más fácil traer de Colombia productos a Ecuador, que Ecuador pase a Colombia productos los cuales serían excesivamente caros.

   Ser miembro del pacto andino, es que haya una transferencia de productos y servicio de los países de la comunidad andina que lamentablemente la práctica para nuestro país como estamos dolarizados estamos nosotros terribles como productores nacionales.

2. **¿Cree usted que los empresarios del cantón Antonio Ante, importan productos que involucren al sector textil de los países miembro de la Comunidad Andina?**

Nosotros realizando importaciones, si tomemos en cuenta que tanto Colombia como Perú son los países fronterizos, nosotros tenemos convenios y existe el libre comercio con china

por ejemplo, los productos que traen en estos países, tomemos en cuenta que habido muchos cierres de empresas en Colombia y Perú por estos tratados de libre comercio, el problema de estos tratados, es que se da lugar y más valor a las grandes empresas o mega empresas, entonces obviamente las pequeñas empresas, nosotros somos medianas y pequeñas empresas, no existen empresas grandes en Ecuador, pasa exactamente lo mismo en Colombia, entonces esas pequeñas o medianas empresas lamentablemente han tenido que cerrar, es lo que pasa, las importaciones que nosotros hacemos, no es a productores colombianos, sino son empresas chinas, por ejemplo, vamos a traer los insumos, que son más económicos, pero finalmente no estamos nosotros consumiendo de nuestros países amigos.

3. **¿Cree usted que los empresarios del cantón Antonio Ante importan productos que involucren al sector textil con la Unión Europea?**

Nosotros llegar a la Unión Europea es tener en cuenta la visión de allá, con la Unión Europea no tenemos el problema de los precios bajos, tenemos el inconveniente de la competitividad, porque tenemos que trabajar, el concepto de diseño exclusivamente del sector textil, hay que tener presente que Europa es la pionera que imponen la moda a nivel mundial, entonces para nosotros llegar con productos dolarizados se hace cuesta arriba la mano de obra por los altos costos en el país.

4. **¿El cantón Antonio Ante exporta productos a la comunidad andina o a la Unión Europea?**

Se exporta a través de intermediarios, pero no somos competitivos, hay que modificar la ley porque no nos favorece en ningún sector productivo a nivel nacional, no existen incentivos que nos beneficien, los incentivos son a través de la ley de fomento productivo por ejemplo, pero esta ley, está incentivando es, a que, las nuevas empresas creadas, pero que pasa, tenemos líneas de crédito de la banca, que están cobrando, si es que tú, eres una empresa mediana te están cobrando el 9% si eres una empresa pequeña te están cobrando el 16 % inclusive el 22%, nosotros podemos ser competitivos, si no tenemos líneas de crédito que te den a largo plazo, que te den periodos de gracia, n o existe un apoyo directo del gobierno para el tema de nichos de mercado, hay que trabajar con líneas de crédito, no solo, para capital de trabajo, sino, para el tema de tecnificación e innovación de tal manera, que cada una de las empresas se beneficie, yo por ejemplo, vengo del sector privado,

hemos hecho esta inversión a título y riesgo personal, pero no existe un sentido un apoyo, por parte del gobierno nacional.

5. **¿Cree usted que Antonio Ante, tiene la capacidad de reaccionar frente a problemas que afecten a la industria textil del cantón en relación a miembro de la comunidad andina? Como por ejemplo de la devaluación de la monedad**

Ya planteamos los aspectos negativos, ahora conversemos de las cosas positivas, tenemos la ventaja, que nosotros como productores nacionales, tenemos el nicho de mercado para los países de la comunidad andina, en el sector textil, ecuador es considerando un mercado pequeño a nivel mundial, tenemos las grandes cadenas de almacenes como: Deprati, EtaFashion, RM, Súper Exito, Rio sSore, Mi Comisariato, Megamaxi, como las principales tiendas de ropa a nivel nacional, son grandes cadenas. Los países de la comunidad andina, como los productores nacionales, estamos interesados en este nicho de mercado, el cual es un valor agregado, que le estamos dando, en relación a los países, quieren ingresar con su producción a Ecuador, nosotros podemos ofrecer pequeñas producciones, con sectores pequeños, nuestra capacidad de reacción es más rápida, entonces, no es lo mismo, realizar un proceso de importación, con todos los tiempos que demora a que directamente envíen a fabricar con un productos nacional, que podamos entregar más rápido, en eso hemos avanzado, en el tema de diseño, ya estamos compitiendo también con moda, con nuestros países vecinos, es algo que también, gusta a las empresas, entonces son valores agregados que tenemos como productores nacionales.

6. **¿Cuál cree usted que podría ser el inconveniente a la industria textil con la UE y la comunidad andina?**

Básicamente para nosotros el problema del tema de estar dolarizados, de no tener, una moneda propia, no nos permite, tener una política monetaria como tal, y definitivamente es importante, tener una moneda propia, para fortalecer tanto las exportaciones, como las importaciones, que hacen todo el resto de los países, crean esta política monetaria, para saber cuándo sobrevalorar la moneda o devaluarla, para beneficiar a las exportaciones y a las importaciones de su localidad

7. **¿Cómo usted observa la relación en el sector textil con la Unión Europea?**

Existen acuerdos a nivel nacional que lamentablemente en nuestro sector textil, no nos han involucrado, como tal, son siempre, los productos tradicionales quienes se están beneficiando y son, solo a ellos, a quienes les están dando las pre-ventas, lamentablemente los sectores económicos, que no aportamos al PIB nacional, en los márgenes que el gobierno espera, no somos tomados en cuenta, entonces como vamos a llegar, a ser importantes en el PIB, si no nos dan la oportunidad justamente ayudándonos a buscar nichos de mercado.

8. **¿Qué piensa usted de que en el acuerdo con la Unión Europea se llegue a 0% de arancel en los productos textiles?**

Desde el punto de vista legal, nos favorece, es bueno que el país, sea netamente comercializador, somos los fuertes creadores de mano de obra a nivel nacional y precisamente los productores por al momento, como sector de la producción no sentimos ninguna ventaja, pasaran los años y cada vez, tendremos menos espacio, menos nichos de mercado y finalmente más desempleo, entonces de que sirve que las grandes transnacionales, que los grandes comercializadores vendan más, si los fomentadores de empleo somos los productores, entones hay que trabajar en eso, precisamente por eso, es que he tomado la decisión de tomar el control del sector político, para hacer los cambios que nuestro sector productivo necesita, siendo las voz de los demás productores.

Anexo 2. Entrevista Gerente General de ANITEX

Entrevista a la Licenciada Anita Dávila, Gerente General de ANITEX, realizada el miércoles 21 de agosto del 2019.

1. **¿Cómo nació la idea de ANITEX y cómo se ha consolidado hasta la actualidad?**

ANITEX surgió como un proyecto de una familia progresista y emprendedora que busco en el sector textil su forma laboral de vida, acompañada de un espíritu solidario y envolvente de crecimiento conjunto con sus coterráneos anteños, quienes a partir del crecimiento en el sector textil y el conocimiento generalizado que se fomentaba en los ciudades con las instalaciones de la Fabrica Imbabura, en donde trabajaba la mayoría de la población anteña, y no era la excepción el Sr. Jaime Dávila; quién desde muy joven trabajo en esta fábrica en el departamento de mecánica industrial; posteriormente la fábrica tuvo su apogeo , pero por los años 1960 la fábrica empezó a decaer sus ventas y obviamente con la baja de ventas empezó a haber despidos de la población que trabajaba en esta fábrica, entonces con este antecedente una persona muy emprendedora como es el Sr Jaime Dávila con su esposa decidieron iniciar una fábrica por su propia cuenta que en aquel entonces empezó como un pequeño taller muy doméstico, en donde en sus inicios se fabricaba o elaboraba medias tipo calcetín; en el año de 1969; este pequeño taller inicio con mucho trabajo, emprendimiento, austeridad, constancia, ingenio y sobre todo entusiasmo por sus propietarios; con el trascurso del tiempo, el taller fue creciendo, pero posteriormente sucedió un antecedente, el nylon, que era la materia prima para hacer calcetines empezó a escasear mucho lo que significaba que la maquinaria de este taller empezó a paralizarse, por lo que sus dueños y mentores el Sr. Jaime Dávila y la Sra. Gloria Martínez decidieron cambiar de línea, y es así como se inicia confecciones ANITEX en el área textil, siendo una de las primeras y pioneras en Atuntaqui; en sus inicios se elaboró todo aquello que era ropa interior, estamos hablando de panty, calzonarias, calzoncillo, línea con la que se mantuvo durante mucho tiempo. Ha habido tiempos buenos, tiempos no tan buenos en donde la persona encargada de la comercialización, el señor Jaime Dávila tuvo que hacer ruteos a nivel nacional para vender el producto, sin embargo con sus altos y bajos, esta empresa fue creciendo y cada vez consolidándose más, a partir del año 90 se transformó en sociedad civil y comercial, como unos inicios incipientes de una sociedad más organizada,

posteriormente con el inconveniente de que a las sociedades civiles y comerciales, que por supuesto no estaban sujetas a la superintendencia de compañías, aun así cumplían toda la norma laboral, tributaria, legal; las entidades financieras no concedían créditos, y es así como en el año 2006 se transformó la parte societaria a la empresa Dávila Martínez Cía. Ltda.; siendo ANITEX el nombre comercial, como antecedente a esto podemos mencionar que Anita Dávila asumió la gerencia a partir del año 2000 aproximadamente, fecha en la que se fue ampliando y renovando con nuevos aires de conocimiento y energía, ampliando tanto las líneas de producción cuanto los canales de distribución haciendo alianzas estratégicas con otras empresas, fortaleciendo la parte social y consolidando la Cámara de Comercio de Antonio Ante, pues ANITEX fue una de las empresas más importantes en la consolidación de todos los empresarios de Atuntaqui; participó y fue premiada como la mejor empresa en las primeras ferias industriales textiles de Atuntaqui, hasta mantenerse en la actualidad en su posicionamiento, llegó a tener en el periodo de 2010, 150 personas que laboraban en la empresa, una facturación bastante importante, una consolidación financiera y de liquidez y de solvencia muy fuerte; al momento por la coyuntura actual, ha disminuido producción, pero sigue liderando a nivel nacional, reconociéndose ANITEX como una de las empresas elites en el sector.

2. ¿Cuál es mercado meta?

A corto y mediano plazo nuestro mercado meta sigue siendo el mercado nacional manteniendo nuestras líneas de productos dirigidas a damas, caballeros, niños y niñas, es decir manteniendo nuestro ADN como una empresa nacional que elabora prendas de moda básica, clásica, conservadora y no extrema para la familia ecuatoriana. La estrategia será fortalecer los canales de distribución para sacarles mejor provecho a la ventaja competitiva que tiene ANITEX.

Adicionando la venta en línea como una canal adicional y despuntar fuertemente por este medio, pues consideramos que esa es una vía que tiene mucha proyección en un futuro mediato. Se ha desarrollado para el siguiente año estrategias que mejoren fortalezcan y posicionen la marca y los productos en cada uno de los canales de distribución.

3. **¿Considera que la industria / mercado permitirá este crecimiento? ¿Por qué?**

No será fácil, pues como ya se había comentado que la coyuntura política y económica no da reglas claras para impulsar el crecimiento de cualquier industria y con eso es difícil que un empresario pueda iniciar nuevos proyectos, sean en nuevos mercados, en tecnología o nuevas líneas de producción, si no tenemos la certeza de que las leyes, reglamentos, y normativas van a permanecer medianamente estables durante un tiempo medio o largo.

4. **¿Cuál considera que es su debilidad más grande?**

La falta de conocimientos con relación a mercados del exterior para entrar en exportación.

5. **¿El presente mercado y situación económica a nivel mundial y país, considera una oportunidad o una amenaza?**

La situación política del país y que obviamente se refleja en la economía considero que es una amenaza para el sector empresarial, y por ende para ANITEX pues no existe claridad ni certeza a corto, media y peor a largo plazo en cuanto a los cambio de las normativas leyes y reglamentos que rigen al país y que la empresa debe cumplirlos.

6. **¿Realiza actividades de exportación? ¿Por qué?**

No, por falta de conocimiento sobre comercio internacional, no tenemos experiencia en importación y exportación y no se ha buscado asesoría en ese tema.

7. **¿Cuál es su principal competencia? ¿Por qué?**

La informalidad, es decir aquella competencia que vende productos de contrabando o empresas nacionales que no cumplen todas las normativas legales, tributarias, laborales, ambientales; ya que el permanecer en el mercado cumpliendo toda esta normativa significa un costo que es trasladado al producto y al tener competencia que no incurre en estos costos van a ofrecer productos a menores precios.

8. **¿Ha considerado expandirse a algún nicho de mercado?**

Si, la empresa tiene proyectos de Venta en Línea.

9. ¿Cómo es el proceso productivo?

El proceso productivo es relativamente largo y minucioso, pero en términos generales; existe un departamento de Diseño que permanentemente está analizando tendencias, materiales y gusto del cliente, quienes hacen propuestas de productos que son mercadeados entre los diferentes clientes y de acuerdo a su aceptación se inicia con la confección, que tiene muchos pasos, hasta llegar al producto final que, tras un control de calidad deberá ser empacado, liado y facturado para que llegue a nuestro cliente.

10. ¿Cómo son los canales de distribución?

La Empresa tiene varios canales de distribución:

- Puntos de Venta Propios, para clientes consumidores finales.
- Vendedores de ruteo y tele-mercadeo para clientes mayoristas.
- Ejecutivo de cuenta para clientes corporativos.

Anexo 3. Entrevista secretario de la Cámara de Comercio del Cantón Antonio Ante

Entrevista a Andrés Córdova, secretario de la Cámara de Comercio del cantón Antonio Ante, realizada el miércoles 28 de agosto del 2019, en las oficinas de la Cámara de Comercio.

1. **¿Tiene conocimiento actualmente acerca de los acuerdos comerciales que tienen el Ecuador con la Comunidad Andina y la Unión Europea?**

El acuerdo con la comunidad andina no es tan nuevo, nos permite en tal forma el intercambio comercial sin ningún recargo arancelario, actualmente se utiliza bastante por el tema de materias primas aunque lastimosamente el Ecuador no se favorece en el tema de poder exportar materia prima o industrializada es decir que solamente consumimos, pero hay países miembros de la Comunidad Andina que ponen ciertas restricciones como Bolivia que da prioridad a su industria nacional y también fomenta el uso de la ropa usada por eso este acuerdo no es muy utilizado por los productores del sector textil del cantón, con Colombia hay cierta situación un intercambio comercial pero que mayormente solo se usa para surtirse de materia prima como por ejemplo la tela, pero esto también da paso a introducir materias de terceros países como Colombia que es el país que más provee de materia prima al cantón pero no solo son de origen colombiano sino asiático, hindú o paquistaní por ejemplo Colombia tiene acuerdos con esos países ellos introducen productos de esos países para luego utilizar el acuerdo con la CAN e introducirlos en nuestro mercado, actualmente la industria colombina se ha dedicado solo a importar y no a producir y esa importación viene camuflada como si fueran productos de Colombia y esto crea un encarecimiento en las materias primas.

Hay muchas empresas que utilizan intermediarios para proveerse de materia prima lo que encarece aún más el producto a que para importar se necesita conocimiento y capital ya que casi siempre es un pago anticipado lo que no es así para Colombia ya que ellos si tienen crédito y facilidades de pago con los países de los que importan y esto hace que no tengamos una identidad con los productos nacionales del cantón con certificación de origen

Y en el tema del acuerdo con la unión europea ha beneficiado de manera indirecta a Atuntaqui ya que tiene preferencias con ese mercado y de igual forma se dan las triangulaciones

2. **¿La mayor parte de empresas en Atuntaqui se dedican a la exportación?**

No, en Atuntaqui existen alrededor de 300 micro empresas que se dedican al sector textil tan solo un 5% exporta que no supera las 10 microempresas que se dediquen al tema de exportación y la exportación se da no en el sentido de confección sino en el de tejidos de acrílico en mercados como Bolivia, chile y costa rica es decir han dado los primeros pasos de exportación directa, desde hace 20 años ya se ha dado algo similar a una exportación pero que no era directa como por ejemplo personas de otros países venían, compraban aquí y vendían en otro país pero no directamente con marcas del cantón. Actualmente solo se exportan los conocidos sacos de lana y los demás productos no por el tema de diseño y otros, en Atuntaqui si habido bastante inversión en el tema de tecnología lo que ha permitido el avance de algunas empresas.

3. **¿Cree usted que Antonio Ante tiene la capacidad de reaccionar frente a problemas que afecten a la industria textil del cantón en relación a un miembro de la Comunidad Andina? Como por ejemplo de la devaluación de la moneda**

El tema aquí es complicado en el tema organizativo ya que se tiene, a las empresas no se le inducen a un conocimiento técnico, por ende no extienden sus metas y se da el tema de conformismo por parte de los dueños de las empresas no se proyectan a futuro de tener una visión hacia afuera, el empresario en el sentido se ha despreocupado bastante solo en el caso en el que no se venda nada se alza una voz de protesta, pero solo por el consumo local debido a que el mercado interno es bastante reducido y por otro lado la participación en el mercado de la confección es mínima, ya que ms del 60% del consumo nacional es importado, por lo que no habido políticas públicas, locales y nacionales que incentiven el tema asociativo, el tema de innovación, diseño o confección y comercialización de prendas, por lo que se puede observas que en ese sentido nos encontramos bastante dispersos por lo que no hay una organización que gestione todo lo mencionado. El GAD Municipal debería ser el encargado de gestionar, promocionar, organizar y coordinar las acciones referentes al tema productivo textil entre el productor y los entes gubernamentales. Existen administradores municipales que pertenecen al gremio de confección y al gremio de textil no tienen una visión empresarial, en algunos casos no saben a qué sector dirigir su empresa.

4. **¿Cuál cree usted que podría ser el inconveniente a la industria textil con la Unión Europea y la Comunidad Andina?**

El principal inconveniente es que no existe un organismo que regule y controle el tema de la certificación de origen, por ello se triangula el ingreso de mercancías al Ecuador, es decir, Colombia tiene un tratado comercial con Asia por lo que se provee de telas y dichas telas ingresan al Ecuador como telas colombianas y viceversa con la Unión Europea. En el tema de exportaciones no hay un ente dedicado al mejoramiento competitivo de las empresas, el mejoramiento de innovación en el tema de desarrollo y diseño de nuevos productos y una nueva oferta exportable, entonces hay grupos como Inditex, Zara que se establecieron en Ecuador, no existe ninguna empresa que sea proveedora de Zara ahí se puede observar una debilidad por lo que no se entiende para que se tiene un acuerdo con la Unión Europea, si este acuerdo debería incentivar a que la participación de los proveedores locales sea mucho mayor en la oferta comercial de las empresas europeas en el país. Aquí lo único que se ha logrado es en el tema automotriz por lo que los autos reciben exoneraciones, pero eso va a tener un límite. La balanza de pagos contra la importación siempre fue positiva, no porque se firmó el acuerdo ha mejorado, si bien es cierto que se ha permitido la entrada de nuevos productos mediante el tema de la flexibilización, pero también se tiene que observar cómo Europa ingresa al Ecuador diversidad de productos. Al Ecuador le afecta la falta de tecnologías para el procesamiento industrializado.

5. **Cuando la Unión Europea pueda entrar a Ecuador la industria textil con 0% arancel, ¿Afectará eso a la industria local?**

El tema de estas industrias de manufacturas e industrias básicas no fue analizado a profundidad, si bien tenemos una ventaja comparativa como el costo de la mano de obra local contra el europeo. La modernización en el tema de automatización e industrialización en Europa es mucho mayor que en Ecuador, en cierta forma la balanza siempre va a estar equilibrada comparado con la europea porque tienen más capacidad productiva, siendo o no siendo productores de materia productiva tienen más disponibilidad de materia básica porque Sudamérica les provee de materia prima. Aquí en el Ecuador la capacidad instalada de tejidos se ha diezmado en los últimos quince años, es decir, la oferta de mercado de telas es principiante que apenas cubre el 20% de la demanda local por eso se ha permitido

la entrada por Colombia y Perú las materias primas, entonces cuando llegue a 0% arancel vamos a tener una triangulación de producto asiáticos internados al mercado europeo y que venga con costo arancel 0% al país va a ser más perjudicial.

Anexo 4. Anteproyecto



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE IBARRA

ESCUELA DE NEGOCIOS Y COMERCIO INTERNACIONAL

PLAN DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

TEMA:

"LA INCIDENCIA DE LOS ACUERDOS COMERCIALES (COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES Y ACUERDO MULTIPARTES UNIÓN EUROPEA - ECUADOR) EN EL SECTOR PRODUCTIVO TEXTIL DEL CANTÓN ANTONIO ANTE."

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERA EN COMERCIO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Negocios Internacionales E.1

AUTORES: EGAS CÓRDOVA GISELA ESTEFANÍA

YÉPEZ CABASCANGO EVELYN XIOMARA

IBARRA, DICIEMBRE, 2018

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1. PROBLEMA 5

2. JUSTIFICACIÓN 6

3. ESTADO DEL ARTE 7

3.1 Definición de acuerdos comerciales 8

3.2 Tipos de acuerdos comerciales ..... **¡Error! Marcador no definido.**

3.3 Alcances y beneficios de los acuerdos comerciales ..... **¡Error! Marcador no definido.**

3.4 Tipos de acuerdos comerciales ecuatorianos 9

3.5 Evolución del sector textil ecuatoriano 10

3.6 Problemas del sector textil ecuatoriano 11

4. OBJETIVOS 11

4.1. Objetivo General 11

4.2. Objetivos Específicos 11

5. METODOLOGÍA Y DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA 12

5.1. MÉTODOS GENERALES 12

5.1.1. Método Inductivo 12

5.1.2. Método Deductivo 12

5.1.3. Método Analítico – Sintético 13

5.2. TÉCNICAS 13

5.2.1 Encuesta 13

5.2.2 Entrevista 13

5.3. INSTRUMENTOS 13

5.3.1 Cuestionario 13

6. RECURSOS 13

7. RELEVANCIA SOCIOECONÓMICA 15

8. PLANIFICACIÓN TEMPORAL 16

9. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS 18

10. ANEXOS 19

10.1. Anexo 1 Árbol de Problemas 19

10.2. Anexo 2 Listado de Acuerdos Comerciales ecuatorianos 20

10.3. Anexo 3 Matriz de relación 21
10.4 Anexo 4 Oficio Urkund 23
10.5 Anexo 5 Datos personales 256
10.6 Anexo 6 Declaración de comportamiento ético 28

ÍNDICE DE FIGURAS Y TABLAS

Tabla 1 Recursos humanos, materiales y otros……....13

Figura 1 Planificación temporal..... 17

Figura 2 Árbol de Problemas 19

Figura 3 Listado de Acuerdos Comerciales Ecuatorianos. 20

Figura 4 Matriz de relación..... 22

1. PROBLEMA

En 1924 se da comienzo al sector textil con la apertura de una de las primeras industrias del país, la Fábrica Textil Imbabura, ubicada en la parroquia urbana Andrade Marín, en el cantón Antonio Ante de la provincia de Imbabura. La cual comenzó produciendo hilos y telas, pero con el tiempo su línea de producción cambio por la de prendas de vestir, conquistando el mercado nacional.

Este sector asume la necesidad de conocer los alcances de los acuerdos comerciales dado que, los precios son bastante elevados por parte de los intermediarios de importación, debido a la escasa aplicación de los beneficios arancelarios como es que las materias primas sean importadas al país sin tener que pagar ningún impuesto y mediante la información obtenida con el proyecto se buscará tener un precio que esté acorde con el producto.

El constante cambio de tendencias del consumidor por la elección de prendas de vestir con mayor variedad y calidad, lleva a que el sector se encuentre con una limitada información sobre los acuerdos comerciales que no le permiten desarrollarse dentro de las exigencias del cliente, por lo tanto las industrias cuentan con una limitada utilización de materiales e insumos importados que podrían mejorar la calidad del producto y así satisfacer las necesidades de los usuarios.

Debido a que el cantón Antonio Ante tiende a poseer un escaso aprovechamiento de materia prima importada de calidad, lo cual proyecta a que el sector textil tenga un nivel bajo de competitividad frente a los demás sectores de producción en el mercado nacional, los cuales tienen mayor acogida entre los demandantes, ya que importan materia prima de mejor nivel obteniendo mayores beneficios que los demás sectores.

La falta de información se ha convertido en un problema dentro del sector textil lo que es un obstáculo para lograr las metas de la empresa y con la aplicación de este proyecto se busca proporcionar información para la solución de estos. (Ver anexo 10.1)

2. JUSTIFICACIÓN

El Plan Nacional de Desarrollo, vigente en la Constitución del Ecuador, en eje dos referente a la economía al servicio de la sociedad en su objetivo número cinco, atribuye que para cambiar el patrón productivo utilizado en la economía ecuatoriana a lo largo de su historia, se requiere fortalecer y potenciar la integración de las cadenas productivas locales, al incrementar la relación espontanea entre actores implicados en la provisión de bienes y servicios. Es imperativo orientar la producción para la sustitución inteligente de importaciones y para generar exportaciones. Para hacerlo, por una parte, el país busca el fortalecimiento de las industrias existentes y el crecimiento de industrias básicas como soporte para la creación de otras nuevas; por otra parte, se apuesta por un proceso de industrialización incluyente, que permita incorporar al sector productivo a la mayor parte de la población para que de esta manera los beneficios sean colectivos (SENPLADES, 2017).

El Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, vigente en el Ecuador, en el artículo cuatro, literal k y l, en los que señala:

k. Promover el desarrollo productivo del país mediante un enfoque de competitividad sistémica, con una visión integral que incluya el desarrollo territorial y que articule en forma coordinada los objetivos de carácter macroeconómico, los principios y patrones básicos del desarrollo de la sociedad; las acciones de los productores y empresas; y el entorno jurídico - institucional; (Dirección Nacional Jurídica Departamento de Normativa, 2019).

l. Impulsar el desarrollo productivo en zonas de menor desarrollo económico; (Dirección Nacional Jurídica Departamento de Normativa, 2019).

A lo largo de los años, el sector textil ha podido incrementar y diversificar sus exportaciones a los países de la CAN. En el año 1997 el número de subpartidas arancelarias del ámbito textil que se exportaron a la Comunidad Andina era de 191, incrementándose en los siguientes años hasta alcanzar en el 2007 las 376 subpartidas; en los últimos años ha decrecido ese número, hasta situarse en 287 subpartidas en 2015 (Asociación de Industriales Textiles del Ecuador, 2016).

La CAN es el primer destino de las exportaciones textiles del Ecuador, y el primero para el conjunto de las exportaciones de manufacturas ecuatorianas. En el último lustro, la CAN ha sido el destino del 48% de las ventas externas textiles en valor FOB (53% en volumen) (Asociación de Industriales Textiles del Ecuador, 2016).

Aunque las exportaciones textiles a Perú y Bolivia han crecido en los últimos 2 años, el grueso de las ventas de estos productos ecuatorianos se concentra en el mercado colombiano, que nos ha comprado el 89% de lo exportado a la CAN (Asociación de Industriales Textiles del Ecuador, 2016).

En forma progresiva han ido creciendo las importaciones de bienes textiles desde la región andina. Con el 37% del volumen de importaciones, la Comunidad Andina ocupa el segundo lugar como proveedor de bienes textiles, luego de los países asiáticos (Asociación de Industriales Textiles del Ecuador, 2016).

Mediante el presente proyecto se busca determinar la incidencia que tienen los acuerdos comerciales (Comunidad Andina de Naciones y Acuerdo Multipartes Unión Europea – Ecuador) en el sector textil, de tal forma que se identifiquen cuáles podrían llegar a ser las oportunidades o amenazas obtenidas con la presente investigación.

Los acuerdos comerciales (Comunidad Andina de Naciones y Acuerdo Multipartes Unión Europea – Ecuador) al ser un mecanismo comercial permite el acceso de la oferta nacional exportable que ayuda al acceso a nuevos mercados internacionales, por ende se podrá fortalecer las relaciones con los socios firmantes, de tal manera se considere positivo o negativo para el país.

La información que se pueda obtener dentro de este proyecto despertara el interés de otros estudiantes que requieran o tengan voluntad de investigar o empaparse acerca del tema de acuerdos comerciales, como funcionan y como repercuten en la sociedad en este caso dentro del cantón, que podrían dar un giro a los negocios que se efectúan actualmente, con la facilidad de la información que se brinda.

3. ESTADO DEL ARTE

3.1 Definición de acuerdos comerciales

Un acuerdo comercial es un convenio entre dos o más partes de cara al desarrollo de una actividad de comercio común entre ellas. Este tipo de estrategia económica puede ser emprendida por empresas, organizaciones privadas empresariales superiores o incluso por naciones por medio de tratados comerciales (GALÁN, 2015).

Los acuerdos son un contrato que proveen un conjunto de reglas aplicables a sus miembros que:

- Entregan estabilidad y credibilidad a las políticas internas.
- Reducen los costos de transacción o no propios de las relaciones económicas internacionales.
- Mecanismo de apoyo de proceso de reformas internas.
- Seguro contra retroceso de reformas.
- Estimulan la transparencia ya que obligan a los países a entregar información acerca de sus políticas comerciales.
- Aseguran su cumplimiento por medio de sistemas de solución de diferencias.
- Que reducen los incentivos de desviarse.
- Aumenta costos asociados a estas desviaciones (GALÁN, 2015).

3.2 Tipos de acuerdos comerciales

Acuerdos comerciales regionales

"En la OMC, los acuerdos comerciales regionales (ACR) se definen como acuerdos comerciales recíprocos entre dos o más socios. Incluyen los acuerdos de libre comercio y las uniones aduaneras" (COMERCIO, 2018).

Acuerdos comerciales preferenciales

Los arreglos comerciales preferenciales (ACPR) son, en la OMC, preferencias comerciales unilaterales. Incluyen los esquemas adoptados en el marco del Sistema Generalizado de Preferencias (en virtud del cual los países desarrollados aplican aranceles preferenciales a las importaciones procedentes de los países en desarrollo) y otros

regímenes preferenciales no recíprocos para los cuales el Consejo General ha concedido una exención (COMERCIO, 2018).

3.3 Alcances y beneficios de los acuerdos comerciales

Desde la consolidación de la O.M.C. (Organización Mundial del Comercio), los "acuerdos comerciales" son cada vez más protagonistas en la escena del comercio internacional. Tales acuerdos, tienen el propósito de otorgar beneficios y rebajas en los aranceles y tasas aduaneras para los países firmantes, con el fin de facilitar el flujo del comercio entre las partes (CUELLAR, 2009).

Es importante tener en cuenta estos acuerdos al momento de negociar operaciones comerciales de importación y exportación, ya que las rebajas arancelarias confieren un precio más competitivo a los productos que se negocien (CUELLAR, 2009).

Pero hay más; en un acuerdo, no solo puede beneficiarse el flujo de comercio entre dos países, o bloques comerciales; también pueden unirse dos o más países para exportar a un tercero o terceros. Un ejemplo de esto es Chile, que posee numerosos acuerdos comerciales con varios países que son potenciales compradores, y en donde los productos originarios del Mercosur gozan casi en su totalidad de arancel de importación 0 %. El beneficio estaría en negociar con terceros países a través de Chile aprovechando las ventajas arancelarias que le fueron otorgadas por los TLC (Tratados de Libre Comercio) (CUELLAR, 2009).

También, podemos agregar a éste tema los "acuerdos comerciales" bajo el régimen de los llamados SGP (Sistema Generalizado de Preferencias), por el cual los países más avanzados e industrializados otorgan preferencias arancelarias a los países en vías de desarrollo como aporte para promover la industrialización y el crecimiento económico de los mismos. Entre los países que otorgan tales beneficios se encuentran: EEUU, Canadá, Gran Bretaña, Alemania, Japón, Suiza, Italia, Francia y la Federación Rusa. La Secretaría de Industria y Comercio brinda la información necesaria para tramitar productos beneficiados por el SGP (CUELLAR, 2009).

3.4 Tipos de acuerdos comerciales ecuatorianos

Existen algunos tipos de acuerdos comerciales en Ecuador como los que serán mencionados a continuación:

- **Acuerdos multilaterales:** Forman parte todos los miembros de la OMC y se suscribe el 21 de enero de 1996 (SISTEMA DE INFORMACIÓN DE COMERCIO EXTERIOR, 2018).
- **Uniones aduaneras:** Conformado por la Comunidad Andina, suscrito el 26 de mayo de 1969 (SISTEMA DE INFORMACIÓN DE COMERCIO EXTERIOR, 2018).
- **Acuerdos de libre comercio:** Firmado con la Unión Europea, suscrito el 12 de diciembre del 2014 y entra en vigencia el 01 de enero del 2017 (SISTEMA DE INFORMACIÓN DE COMERCIO EXTERIOR, 2018).
- **Acuerdos comerciales preferenciales**

  Existen acuerdos comerciales preferenciales con algunos países como: Guatemala suscrito el 15 de abril del 2011 y entra en vigencia el 19 de febrero del 2013; Chile suscrito el 10 de marzo del 2008 y entra en vigencia el 05 de enero del 2010; MERCOSUR suscrito el 18 de octubre del 2004 y México suscrito el 30 de abril de 1983 con vigencia el 06 de agosto de 1987 (SISTEMA DE INFORMACIÓN DE COMERCIO EXTERIOR, 2018).

3.5 Evolución del sector textil ecuatoriano

La producción textil sentó sus bases en la época colonial, específicamente a finales del siglo XVI, convirtiéndose en una de las actividades más importantes de la Real Audiencia de Quito hasta la crisis de mediados del siglo XVIII. Desde el siglo XX las industrias textil y de confección han fabricado productos de fibras naturales como algodón, lana y seda y artificiales como poliéster, nailon y todo tipo de acrílicos (ORDOÑEZ, 2018).

En la actualidad, el sector textil genera un valor agregado bruto (VAB) de $ 724,23 millones (M), según los datos más recientes del Banco Central del Ecuador (BCE). El sector ha crecido positivamente durante casi todos los años del último quinquenio, a excepción de 2012, período en el que se redujeron sus ventas debido al incremento de importaciones de ropa, disminución de remesas, contrabando y variabilidad de los precios del algodón (Javier Díaz en Líderes). En 2013 reaccionando a esa contracción del año previo, la fabricación de textiles tuvo una expansión anual de 1,5%, y la de prendas de vestir una de 2,1% (ORDOÑEZ, 2018).

3.6 Problemas del sector textil ecuatoriano

La directora del Servicio de Rentas Internas (SRI), Elsa de Mena, aseguró ayer que el problema de la industria textil nacional no es el contrabando, sino que en el país "no somos competitivos" (UNIVERSO, 2008).

Un estudio de la Asociación de Industriales Textiles del Ecuador (AITE), difundido el lunes pasado, sostuvo que el contrabando de textiles importados a Ecuador supera los 95 millones de dólares al año; y que por esa razón han cerrado 210 textileras en los últimos dos años (UNIVERSO, 2008).

El gerente de la Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE), coronel Rodrigo Zúñiga, dijo que en todos los controles y decomisos de mercadería que se ha intentado introducir de forma ilegal no se ha hallado prendas de vestir (UNIVERSO, 2008).

Explicó que el método de lanzar los paquetes desde los barcos al agua para esquivar la descarga en el puerto no se usa para ese tipo de artículos (UNIVERSO, 2008).

Con los empresarios de la ciudad, la directora del SRI analizó el tiempo que demora en el despacho de las mercadería en el puerto y el acuerdo al que llegaron para que se facilite el ingreso de los artículos que estén sujetos al mecanismo de duda razonable. Según las autoridades aduaneras, la duda razonable permite detectar supuestas subvaloraciones y establecer cinco días para que el importador justifique el valor reportado (UNIVERSO, 2008).

4. OBJETIVOS

4.1.Objetivo General

Determinar la incidencia de los acuerdos comerciales (Comunidad Andina de Naciones y Acuerdo Multipartes Unión Europea – Ecuador) enfocados al sector productivo textil en el cantón Antonio Ante.

4.2.Objetivos Específicos

- Describir los acuerdos comerciales (Comunidad Andina de Naciones y Acuerdo Multipartes Unión Europea – Ecuador) vigentes en el Ecuador para el beneficio del sector textil.
- Relacionar la producción textil de Antonio Ante con la aplicación de los acuerdos comerciales (Comunidad Andina de Naciones y Acuerdo Multipartes Unión Europea – Ecuador).
- Analizar los acuerdos comerciales (Comunidad Andina de Naciones y Acuerdo Multipartes Unión Europea – Ecuador) sus diferencias, modalidades, niveles y el aporte en el desarrollo del comercio internacional de los países firmantes.
- Estudiar el sector productivo textil del cantón Antonio Ante para determinar su situación interna y externa.
- Analizar la incidencia en el área económico, empresarial y social de las empresas del sector productivo textil, a través de la firma de los acuerdos (Comunidad Andina de Naciones y Acuerdo Multipartes Unión Europea – Ecuador).
- Determinar los beneficios y desventajas de los acuerdos (Comunidad Andina de Naciones y Acuerdo Multipartes Unión Europea – Ecuador) que afecta al sector productivo textil del cantón Antonio Ante.

5. METODOLOGÍA Y DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

5.1.MÉTODOS GENERALES

5.1.1. Método Inductivo

Mediante este método se observa el escaso conocimiento de la aplicación de los acuerdos comerciales dentro del cantón a través del pertinente estudio realizado en el presente proyecto.

5.1.2. Método Deductivo

Dicho método buscará que el sector textil del cantón Antonio Ante conozca acerca de los beneficios que son preferencias arancelarias, factibilidad para el comercio y acceso preferencial a mercados, que le pueda proporcionar los acuerdos comerciales.

5.1.3. Método Analítico – Sintético

En este método se procura relacionar la producción textil del cantón Antonio Ante con los acuerdos comerciales que le permitan desarrollar un crecimiento económico aplicando estrategias que le aprueben la acogida a preferencias arancelarias.

5.2.TÉCNICAS

5.2.1 Encuesta

Al aplicar esta técnica, se empleará la encuesta online, dirigida a los productores textiles del cantón mediante esto definir aspectos como el conocimiento y aplicación de los acuerdos comerciales para poder ampliar el desarrollo económico.

5.2.2 Entrevista

La entrevista se la realizará en los productores más influyentes del sector textil del cantón, entidades que tenga información sobre el tema como son Cámara de Comercio de Antoni Ante, COMEX, MIPRO, PRO ECUADOR, para obtener información más detallada acerca de la incidencia de los acuerdos comerciales en el sector productivo textil**.**

5.3.INSTRUMENTOS

5.3.1 Cuestionario

El cuestionario y entrevistas se lo aplicaran a las personas que están relacionadas directamente con el proyecto, para conocer acerca del conocimiento que tiene los productores sobre los aranceles comerciales, donde se da lugar a preguntas abiertas y de igual forma cerradas.

6. RECURSOS

Tabla 7 Recursos humanos, materiales y otros

a) Humanos

- Encuestadores	$0.00
Subtotal	**$0.00**

b) Materiales

- Internet	40.00
- Impresiones	40.00
- Copias	10.00
- Empastados	56.00
- Materiales de oficina	25.00
- Esferos	5.00
- Resaltadores	3.00
- Grapadora	5.00
- Perforadora	3.00
- Anillados	20.00
Subtotal	**$207.00**

c) Otros

- viáticos y movilización	120
- refrigerios	50
Subtotal	$**170.00**

Subtotal	377.00
Imprevistos 10%	37.70
TOTAL	414.70

Elaborado por: Egas Gisela, Yépez Evelyn

El proyecto tendrá un valor de 414,70 (cuatrocientos catorce dólares con 70/100 ctvs.) y será financiado por las autoras del proyecto.

7. RELEVANCIA SOCIOECONÓMICA

El presente proyecto está enfocado en el sector productivo textil del cantón Antonio Ante, provincia de Imbabura que se enfoca a la contribución del sector económico con la implementación de los acuerdos comerciales donde se beneficiarán los empresarios, microempresarios y moradores del sector.

> Según el Plan Nacional de Desarrollo (2017) Eje dos en el Objetivo número cinco manifiesta que: La ciudadanía destaca que para lograr los objetivos de incrementar la productividad, agregar valor, innovar y ser más competitivo, se requiere investigación e innovación para la producción, transferencia tecnológica;(...). (pág. 80).
>
> En resumen, en las mesas de diálogo se propone la promoción y ampliación de mecanismos y acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales, bajo criterios de negociaciones equilibradas, complementación económica y reducción de asimetrías comerciales (pág. 80).

De tal forma que el sector productivo textil aproveche los acuerdos comerciales que pueden aumentar la productividad y la innovación que actualmente es fundamental dentro de una empresa tanto en tecnología, materias primas y por ende diseños de prendas confeccionadas dentro del cantón.

> Según el Plan Nacional de Desarrollo (2017) Eje dos en el Objetivo número seis indica que: Es necesario aprovechar las oportunidades que brinda el reconocimiento que tiene Ecuador a nivel internacional y los beneficios de los acuerdos comerciales, por medio de la consolidación de condiciones adecuadas con el fin de producir tanto para las necesidades locales, como para promover nuestros productos en el exterior, creando redes colaborativas de volúmenes y comercio. (pág. 86)

Es importante que la produccion naional se enfoque en la utilizacion de acuerdos comerciales para avastecer tanto a la demanda nacional como tambien incentivar a la exportacion de las prendas que se fabrican en el sector de tal forma que se pueda satisfacer la demanda externa cumpliendo con todos los requisitos que requiere una prenda de exportacion.

8. PLANIFICACIÓN TEMPORAL

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

ACTIVIDADES SEMANAS /MESES	MES l				MES ll				MES lll				MES lV				MES V				RESPONSABLE
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
CAPÍTULO I: ESTADO DEL ARTE																					Las autoras
Recopilación de Bibliografía																					Las autoras
Análisis de la información																					Las autoras
Redacción del estado del arte																					Las autoras
CAPÍTULO II: DIAGNÓSTICO DEL PROBLEMA																					Las autoras
Antecedentes																					Las autoras
Objetivos																					Las autoras
Objetivo General																					Las autoras
Objetivo Especifico																					Las autoras
Variables																					Las autoras
Indicadores																					Las autoras
Matriz de relación																					Las autoras

Mecánica operativa																				Las autoras
Tabulación y análisis de la información																				Las autoras
Matriz FODA																				Las autoras
Estrategias FA, FO, DO, DA																				Las autoras
Problema diagnostico																				Las autoras
CAPITULO III: ANÁLISIS DE LA INCIDENCIA																				Las autoras
Resumen ejecutivo																				Las autoras
Perfiles de empresas																				Las autoras
Presentación de resultados																				Las autoras
Conclusiones																				Las autoras
Recomendaciones																				Las autoras
Presentación del Informe Final																				Las autoras

Figura 2 Planificación temporal

Elaborado por: Egas Gisela, Yépez Evelyn

9. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

COMERCIO, O. M. (2018). *Organización Mundial del Comercio*. Recuperado el 18 de 05 de 2018, de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/rta_pta_s.htm

CUELLAR, C. (29 de 11 de 2009). *Asesoramiento en Comercio Exterior*. Obtenido de https://asesoramientocomex.wordpress.com/2009/11/29/los-acuerdos-comerciales-entre-paises-%C2%BFque-son-y-para-que-sirven/

Exterior, M. d. (2018). *ACUERDOS-COMERCIALES.* Obtenido de https://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2014/08/ACUERDOS-COMERCIALES2.pdf

GALÁN, J. S. (2015). *Economipedia*. Recuperado el 18 de 05 de 2018, de http://economipedia.com/definiciones/acuerdo-comercial.html

INDEPENDIENTE, E. N. (02 de 03 de 2013). *EL NORTE DIARIO INDEPENDIENTE*. Obtenido de http://www.elnorte.ec/imbabura/antonio-ante/33223-antonio-ante-se-consolida-como-el-principal-cant%C3%B3n-industrial-del-pa%C3%ADs.html

ORDOÑEZ, M. (2018). *La coyuntura actual del sector textil ecuatoriano.* Obtenido de Los dos lados de la tela: http://www.revistagestion.ec/sites/default/files/import/legacy_pdfs/255_004.pdf

POSSO, N. A. (11 de 2014). *La industria textil en el cantón Antonio Ante : su tecnología y capacitación de la mano de obra y la expansión al mercado internacional.* Obtenido de http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/7415/10.C06.001505.pdf?sequence=4&isAllowed=y

SENPLADES. (2017). *Plan Nacional De Desarrollo 2017-2021.* Obtenido de Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo -senplades,2017: http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/10/PNBV-26-OCT-FINAL_0K.compressed1.pdf

SISTEMA DE INFORMACIÓN DE COMERCIO EXTERIOR. (2018). *Información sobre Ecuador*. Obtenido de Acuerdos comerciales en vigor: http://www.sice.oas.org/ctyindex/ECU/ECUagreements_s.asp

UNIVERSO, E. (27 de agosto de 2008). *La competitividad es el problema del sector textil, según el SRI*. Obtenido de https://www.eluniverso.com/2004/08/27/0001/9/E9CE50CAAEAB44F18A89DDD6F9353522.html

10. ANEXOS

10.1. Anexo 1 Árbol de Problemas

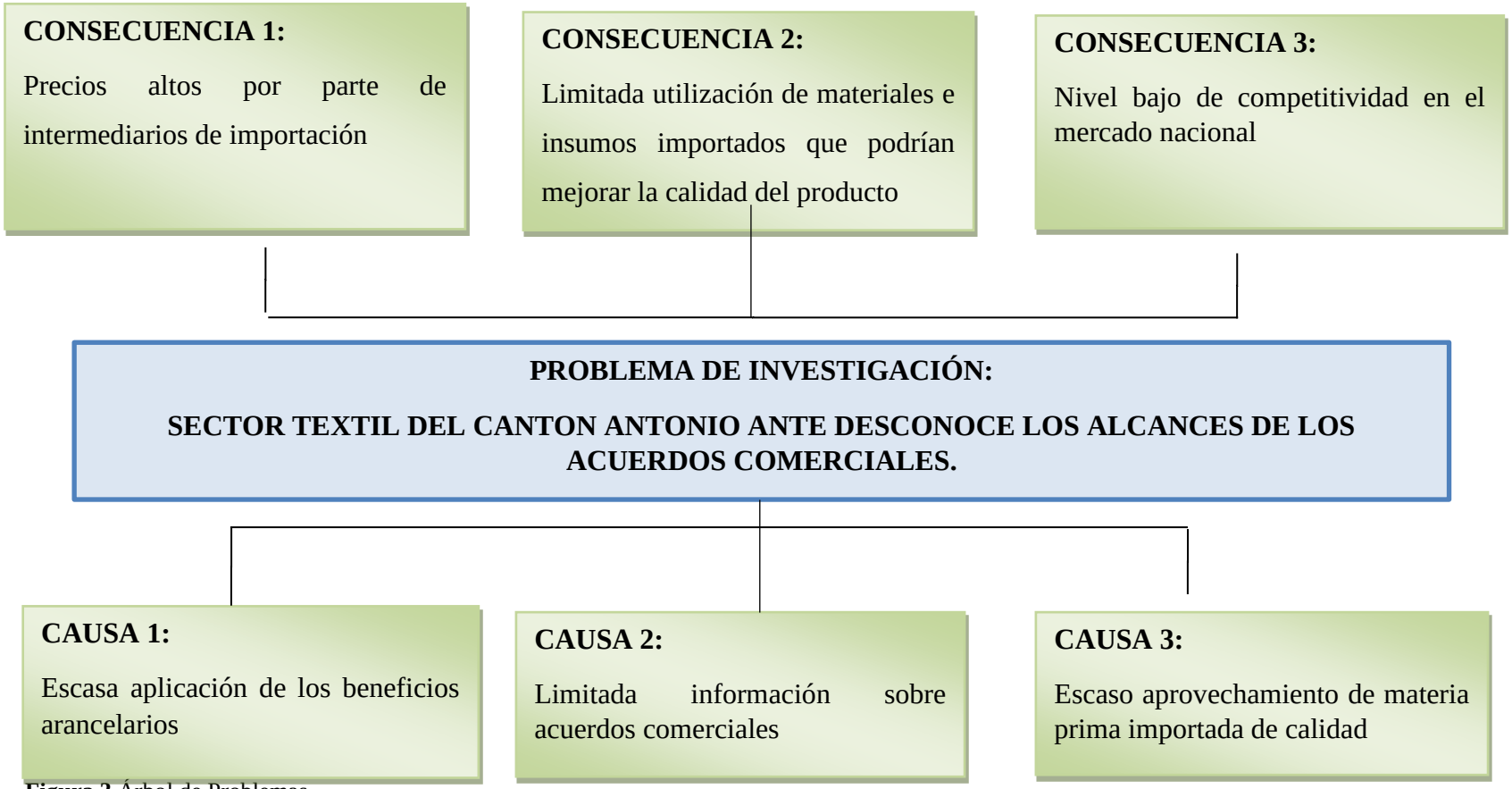


Figura 3 Árbol de Problemas
Elaborado por: Egas Gisela, Yépez Evelyn

10.2. Anexo 2 Listado de Acuerdos Comerciales ecuatorianos

ACUERDO COMERCIAL O RÉGIMEN PREFERENCIAL	PAÍSES	NORMATIVA EN MATERIA DE ORIGEN, SEGÚN ACUERDO O RÉGIMEN PREFERENCIAL	SISTEMA DE CERTIFICACIÓN DE ORIGEN	CRITERIO DE ORIGEN	ACCESO A MERCADOS
Acuerdo de Cartagena (Comunidad Andina)	Perú, Colombia, Boliva y Ecuador	Decisión 416 de la Comisión de la Comunidad Andina	Entidades Públicas y Privadas	Normas para Calificación de Origen	-
				REOS CAN REOS PERÚ	-
Acuerdo de Cartagena (Comunidad Andina)	Perú, Colombia, Boliva y Ecuador	Decisión 417 de la Comisión de la	Entidades Públicas y Privadas	-	-
				-	-
Convenio de complementación del sector Automotor	Colombia, Ecuador y Venezuela	Convenio de complementación del	Entidades Públicas	-	-
				-	-
Sustitución de las Resoluciones 336 y 442 de la Junta del Acuerdo de Cartagena sobre Requisitos	Colombia, Ecuador y Venezuela	Resolución 323	Entidades Públicas	-	-
				-	-
Acuerdo sobre los procedimientos para implementación del requisito específico de	Colombia, Ecuador y Venezuela	Resolución 336	Entidades Públicas	-	-
				-	-
Acuerdo de Complementación Económica entre Ecuador y Guatemala	Ecuador-Guatemala	Anexo 3A y Anexo 3B, Apéndice I	Entidades Públicas y Privadas	Reglas de Origen	-
				Requisitos Específicos de Origen	Listado de productos que se benefician con preferencia

Figura 4 Listado de Acuerdos Comerciales Ecuatorianos.
Fuente: Ministerio de Comercio Exterior

10.3. Anexo 3 Matriz de relación

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	VARIABLE	INDICADORES	TÉCNICAS	FUENTES DE INFORMACIÓN
Describir los acuerdos comerciales vigentes el Ecuador para el beneficio del sector textil.	Acuerdos Comerciales	- Numero de acuerdos comerciales vigentes en el Ecuador	- Investigación en base a información primaria.	Fuentes bibliográficas.
Relacionar la producción textil de Antonio Ante con la aplicación de los acuerdos comerciales.	Proceso de producción	- Capacidad de Producción - Materia prima	- Entrevista - Entrevista	- Propietarios de las empresas textiles del cantón Antonio Ante. - Propietarios de las empresas textiles del cantón Antonio Ante.
Orientar al uso de acuerdos comerciales para fomentar desarrollo económico del cantón con la acogida a preferencias arancelarias.	Desarrollo económico	- Ingresos del sector productivo textil - Precio - Población económicamente activa. - Población dependiente del sector textil	- Entrevista - Entrevista - Entrevista - Entrevista	- Propietarios de las empresas textiles del cantón Antonio Ante. - Propietarios de las empresas textiles del cantón Antonio Ante.

				-Propietarios de las empresas textiles del cantón Antonio Ante.
Establecer estrategias que permiten el incremento del nivel de calidad de las prendas que se confeccionan en el sector mediante la aplicación de acuerdos comerciales.	Nivel de Calidad	- Capacidad de Producción - Materia prima - Maquinaria - Control de calidad	- Entrevista - Entrevista - Entrevista - Entrevista	-Propietarios de las empresas textiles del Cantón Antonio Ante. -Propietarios de las empresas textiles del Cantón Antonio Ante. -Propietarios de las empresas textiles del Cantón Antonio Ante. -Propietarios de las empresas textiles del Cantón Antonio Ante.

Figura 5 Matriz de relación

10.4 Anexo 4 Oficio Urkund

Ibarra, 14 de diciembre del 2018

Mgs Gabriela Herrera.

RESPONSABLE DE TITULACIÓN DE LA CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

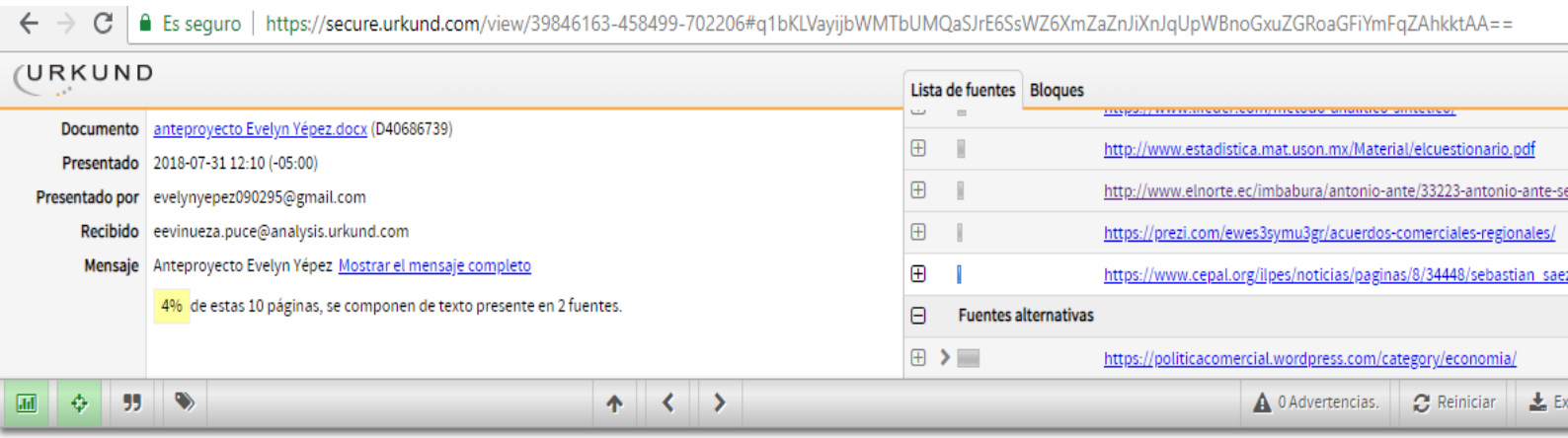
Por media de la presente, comunico a usted que el anteproyecto "**LA INCIDENCIA DE LOS ACUERDOS COMERCIALES EN EL SECTOR PRODUCTIVO TEXTIL DEL CANTÓN ANTONIO ANTE**" previo a la obtención del Título de Ingenieras en Comercio y Negocios Internacionales, elaborado por **EGAS CÓRDOVA GISELA ESTEFANÍA Y YÉPEZ CABASCANGO EVELYN XIOMARA**, fue sometido a la prueba de plagio en el programa URKUND, arrojando un porcentaje del 4%.

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

Mgs. Edison Vinueza Salazar

DOCENTE ENCI

Adjunto Urkund Analysis Result



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE IBARRA "PUCE-SI"

ESCUELA DE NEGOCIOS Y COMERCIO INTERNACIONAL "ENCI"

PLAN DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

TEMA: "LA INCIDENCIA DE LOS ACUERDOS COMERCIALES EN EL SECTOR PRODUCTIVO TEXTIL DEL CANTÓN ANTONIO ANTE."

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE, INGENIERO/A EN COMERCIO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: Negocios Internacionales E.1

AUTORES: EGAS CÓRDOVA GISELA ESTEFANÍA YÉPEZ CABASCANGO EVELYN XIOMARA

IBARRA, MAYO, 2018 ÍNDICE DE CONTENIDOS

1. PROBLEMA 5 2. JUSTIFICACIÓN 6 3. ESTADO DEL ARTE 8 3.1 Definición de acuerdos comerciales 8 3.2 Tipos de acuerdos comerciales 8 3.3 Alcances y beneficios de los acuerdos comerciales 9 3.4 Tipos de acuerdos comerciales ecuatorianos 9 3.5 Evolución del sector textil ecuatoriano 10 3.6 Problemas del sector textil ecuatoriano 11 4. OBJETIVOS 11 4.1. Objetivo General 11 4.2. Objetivos Específicos 11 5. METODOLOGÍA Y

10.5 Anexo 5 Datos personales

NOMBRES:	Evelyn Xiomara
APELLIDOS:	Yépez Cabascango
CÉDULA:	1003218565-5
FECHA DE NACIMIENTO:	09 – Febrero - 1995
LUGAR DE NACIMIENTO:	Ibarra - Imbabura
EDAD:	23
NACIONALIDAD:	Ecuatoriana
DOMICILIO:	Ibarra - Yacucalle
TELÉFONO:	2 644 195
CELULAR:	0995565475
CORREO:	evelynyepez090295@gmail.com

NOMBRES:	Gisela Estefanía
APELLIDOS:	Egas Córdova
CÉDULA:	100483008-7
FECHA DE NACIMIENTO:	25 - diciembre - 1996
LUGAR DE NACIMIENTO:	Ibarra - Imbabura
EDAD:	21
NACIONALIDAD:	Ecuatoriana
DOMICILIO:	Atuntaqui
TELÉFONO:	2 906 998
CELULAR:	0980154985
CORREO:	tefyegas1@hotmail.com

10.6. Anexo 6 Declaración de comportamiento ético

Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ibarra (PUCE-SI)

Dirección Académica

Centro de Investigaciones

DECLARACIÓN DE COMPORTAMIENTO ÉTICO EN LA ELABORACIÓN, DESARROLLO Y EVALUACIÓN DE TRABAJOS DE TITULACIÓN

Por medio de la presente declaro conocer y aplicar en la elaboración, desarrollo y evaluación del Proyecto de Titulación: ***"LA INCIDENCIA DE LOS ACUERDOS COMERCIALES EN EL SECTOR PRODUCTIVO TEXTIL DEL CANTÓN ANTONIO ANTE"***, lo propuesto en el Código de Ética de la Investigación y el Aprendizaje de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, aprobado por el Consejo Superior de la PUCE con fecha 15 de enero de 2018.

Para constancia firma:

_____

Evelyn Xiomara Yépez Cabascango

Estudiante que ejecuta el Trabajo de Titulación

C.C/Pasaporte.: 100321856-5

Carrera: Comercio Internacional

Ibarra, 7 Diciembre del 2018

Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ibarra (PUCE-SI)

Dirección Académica

Centro de Investigaciones

DECLARACIÓN DE COMPORTAMIENTO ÉTICO EN LA ELABORACIÓN, DESARROLLO Y EVALUACIÓN DE TRABAJOS DE TITULACIÓN

Por medio de la presente declaro conocer y aplicar en la elaboración, desarrollo y evaluación del Proyecto de Titulación: ***"LA INCIDENCIA DE LOS ACUERDOS COMERCIALES EN EL SECTOR PRODUCTIVO TEXTIL DEL CANTÓN ANTONIO ANTE"***, lo propuesto en el Código de Ética de la Investigación y el Aprendizaje de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, aprobado por el Consejo Superior de la PUCE con fecha 15 de enero de 2018.

Para constancia firma:

_____

Gisela Estefanía Egas Córdova

Estudiante que ejecuta el Trabajo de Titulación

C.C/Pasaporte.: 100321856-5

Carrera: Comercio Internacional

Ibarra, 7 Diciembre del 2018