



**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
CARRERA DE ECONOMIA**

**TEMA:**

**VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL CONVENIO MULTIPARTES,  
FIRMADO CON LA UNIÓN EUROPEA, EN EL SECTOR  
CACAOTERO.**

**AUTOR:**

**RODRIGUEZ RODRIGUEZ JEAN CARLOS**

**TUTOR:**

**ECO. LUIS MALDONADO, MSC.**

**GUAYAQUIL , MARZO 2018**



**FACULTAD: CIENCIAS ECONÓMICAS**  
**CARRERA: ECONOMÍA**  
**UNIDAD DE TITULACIÓN**



Presidencia  
de la República  
del Ecuador



Plan Nacional  
de Ciencia, Tecnología,  
Innovación y Saberes



SENESCYT  
Secretaría Nacional de Educación Superior,  
Ciencia, Tecnología e Innovación

**FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE GRADUACIÓN**

<b>TÍTULO Y SUBTÍTULO:</b>	Ventajas y desventajas del convenio multipartes, firmado con la Union Europea en el sector cacaotero		
<b>AUTOR(ES)</b> (apellidos/nombres):	JEAN CARLOS RODRIGUEZ RODRIGUEZ		
<b>REVISOR(ES)/TUTOR(ES)</b> (apellidos/nombres):	ECO. LUIS MALDONADO MENDEZ, MSC.		
<b>INSTITUCIÓN:</b>	UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL		
<b>UNIDAD/FACULTAD:</b>	CIENCIAS ECONOMICAS		
<b>MAESTRÍA/ESPECIALIDAD:</b>	ECONOMIA		
<b>GRADO OBTENIDO:</b>	TERCER NIVEL		
<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>	ENERO 2018	<b>No. DE PÁGINAS:</b>	71
<b>ÁREAS TEMÁTICAS:</b>	PRODUCCION, COMERCIO EXTERIOR		
<b>PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:</b>	ACUERDO MULTIPARTES, EUROPA, CACAO, EXPORTACIONES PRIMARIAS		
<b>RESUMEN/ABSTRACT</b> (150-250 palabras):	<p>El presente trabajo, está realizado para conocer, de que forma puede beneficiar el acuerdo multipartes dentro del sector cacaotero. Como resultado del acuerdo, casi todos los productos de exportación de Ecuador ingresarán al mercado de la UE sin pagar aranceles. El objetivo del presente trabajo de investigación fue de analizar las ventajas y desventajas del acuerdo multipartes firmado con la Unión Europea, en el sector cacaotero para ello se ha determinado que el año 2017 las exportaciones de cacao en Ecuador en valores FOB han caído en un 2,87% con respecto al 2016, esto se debe principalmente a que los precios del cacao disminuyeron durante el primer trimestre del año 2017</p>		
<b>ADJUNTO PDF:</b>	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
<b>CONTACTO CON AUTOR/ES:</b>	<b>Teléfono:</b> 0981350920	<b>E-mail:</b> m.a.e.rodriquezmosquera@hotmail.com	
<b>CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN:</b>	<b>Nombre:</b> Eco. Natalia Andrade Moreira		
	<b>Teléfono:</b> 04 2293083		
	<b>E-mail:</b> @Ucet.fce.ug		



**FACULTAD: CIENCIAS ECONÓMICAS**  
**CARRERA: ECONOMÍA**  
**UNIDAD DE TITULACIÓN**

---

Guayaquil, 22 de Febrero del 2018

## **CERTIFICACIÓN DEL TUTOR REVISOR**

Habiendo sido nombrado Eco. Cesar René Saltos Veliz, Msc tutor revisor del trabajo de titulación Ventajas y Desventajas del Convenio Multipartes, firmado con la Unión Europea, en el Sector Cacaotero, certifico que el presente trabajo de titulación, elaborado por Jean Carlos Rodríguez Rodríguez, con C.I. No. 0950794792, con mi respectiva supervisión como requerimiento parcial para la obtención del título de ECONOMISTA , en la Carrera/Facultad, ha sido **REVISADO Y APROBADO** en todas sus partes, encontrándose apto para su sustentación.

Eco. Cesar René Saltos Veliz , Msc.

C.I. No. 0904419413



**FACULTAD: CIENCIAS ECONÓMICAS**  
**CARRERA: ECONOMÍA**  
**UNIDAD DE TITULACIÓN**

---

**LICENCIA GRATUITA INTRANSFERIBLE Y NO EXCLUSIVA PARA EL  
USO NO COMERCIAL DE LA OBRA CON FINES NO ACADÉMICOS**

Yo, JEAN CARLOS RODRIGUEZ RODRIGUEZ con C.I. No. 0950794792 , certifico que los contenidos desarrollados en este trabajo de titulación, cuyo título es **"Ventajas y desventajas del convenio multipartes, firmado con la Unión Europea, en el sector cacaotero"** son de mi absoluta propiedad y responsabilidad Y SEGÚN EL Art. 114 del CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN\*, autorizo el uso de una licencia gratuita intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la presente obra con fines no académicos, en favor de la Universidad de Guayaquil, para que haga uso del mismo, como fuera pertinente.

JEAN CARLOS RODRIGUEZ RODRIGUEZ  
C.I. No. 0950794792

\*CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN (Registro Oficial n. 899 - Dic./2016) Artículo 114.- De los titulares de derechos de obras creadas en las instituciones de educación superior y centros educativos.- En el caso de las obras creadas en centros educativos, universidades, escuelas politécnicas, institutos superiores técnicos, tecnológicos, pedagógicos, de artes y los conservatorios superiores, e institutos públicos de investigación como resultado de su actividad académica o de investigación tales como trabajos de titulación, proyectos de investigación o innovación, artículos académicos, u otros análogos, sin perjuicio de que pueda existir relación de dependencia, la titularidad de los derechos patrimoniales corresponderá a los autores. Sin embargo, el establecimiento tendrá una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines académicos.



**FACULTAD: CIENCIAS ECONÓMICAS**  
**CARRERA: ECONOMÍA.**  
**UNIDAD DE TITULACIÓN**

**CERTIFICADO PORCENTAJE DE SIMILITUD**

Habiendo sido nombrado(a) tutor(a) del trabajo de titulación **VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL CONVENIO MULTIPARTES FIRMADO CON LA UNIÓN EUROPEA EN EL SECTOR CACAOTERO**, el mismo que certifico, ha sido elaborado por el(la) señor(ita) **Jean Carlos Rodríguez Rodríguez, C.C.: 0950794792**, con mi respectiva supervisión como requerimiento parcial para la obtención del título de **Economista**.

Se informa que el trabajo de titulación, ha sido orientado durante todo el periodo de ejecución en el programa anti plagio URKUND quedando el 4% de coincidencia.

Document: **VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL CONVENIO MULTIPARTES FIRMADO CON LA UNIÓN EUROPEA EN EL SECTOR CACAOTERO** (03-027390)

Submitted: 2019-01-10 16:07:10-05:00

Submitted By: Rubén Darío Salcedo Jara (rubensalcedo@ug.edu.ec)

Receiver: ruben.salcedo@ug.edu.ec

Message: [Open this message](#)

4% of this approx. 26 pages long document consists of text present in 11 sources.

Rank	Path/Filename
1	<a href="#">monografía chubandor</a>
2	<a href="#">monografía chubandor</a>
3	<a href="#">Monografía chubandor</a>
4	<a href="#">El Ecuador como economía dolarizada</a>
5	<a href="#">revisión de la política económica en Ecuador</a>

Urkund's archive: UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL / monografía chubandor

Es necesario conocer que se esperaba que Ecuador logre una estabilidad económica tras la dolarización, situación que se consiguió en ese entonces, sin embargo que Ecuador posea una economía dolarizada puede llegar a ser un perjuicio en un futuro dado que Ecuador aun está vivo de devaluación. Mientras que por otro lado los otros países de la región al tener una moneda propia podrían devaluar su moneda y de esta forma convertir a Ecuador en un mercado poco competitivo. En este sentido, los principales problemas que...

podría enfrentar el Ecuador son los déficits de balanza comercial, balanza de pagos dando como resultado el declive de la política económica del país.

En esta línea es como entendemos que Ecuador trata de fortalecer con la firma de acuerdos comerciales, entre ellos, el acuerdo multipartes firmado con la Unión Europea donde es el principal destino de las exportaciones no petroleras.

La UE recibe el 30% de las exportaciones no petroleras del Ecuador, además de tener un superávit comercial con el bloque europeo.

Hoy en día el cacao ecuatoriano se lo conoce como la "pepa de oro" debido a que fue uno de los que generaron una mayor cantidad de dólares, hasta la aparición del boom cacaotero, la exportación del cacao fomentaba la entrada de nuevos capitales y permitiendo el desarrollo del sector cacaotero. En este sentido, después al comercio internacional el Ecuador ha podido beneficiarse de las ventas del cacao debido a que puede ayudar a impulsar el desarrollo mediante el aumento de las oportunidades comerciales y la inversión, así como la ampliación de la base productiva a través del desarrollo del sector agrícola, el cual es el sustento del país.

<https://secure.arkund.com/view/34298132-583579-178909#BcExDoAgDAXQu3T+MW0p2HIV42ClGgZZGI13972Xnk1E4hBMsShUIYqMgpWOGIHzX6PfvW2JHZS5YVTMTfX4DAWKen7AQ==>

**Ec. Luis Maldonado Mendez**  
 C.I. 0921779526



**FACULTAD: CIENCIAS ECONÓMICAS**  
**CARRERA: ECONOMÍA**  
**UNIDAD DE TITULACIÓN**

---

Guayaquil, 19 de Enero del 2018

**Sr. Economista**  
**Gustavo Salazar Bustos**  
**COORDINADOR DE FORMACIÓN**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**  
**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL**  
Ciudad.-

De mis consideraciones:

Envío a Ud. el Informe correspondiente a la tutoría realizada al Trabajo de Titulación "Ventajas y desventajas del convenio multipartes firmado con la Unión Europea, del estudiante Jean Carlos Rodríguez Rodríguez, indicando ha cumplido con todos los parámetros establecidos en la normativa vigente:

- El trabajo es el resultado de una investigación.
- El estudiante demuestra conocimiento profesional integral.
- El trabajo presenta una propuesta en el área de conocimiento.
- El nivel de argumentación es coherente con el campo de conocimiento.

Adicionalmente, se adjunta el certificado de porcentaje de similitud y la valoración del trabajo de titulación con la respectiva calificación.

Dando por concluida esta tutoría de trabajo de titulación, **CERTIFICO**, para los fines pertinentes, que el estudiante está apto para continuar con el proceso de revisión final.

Atentamente,

Eco, Luis Maldonado Méndez, Msc

C.I. 0921779526

## **Dedicatoria**

Expresamente, quedo totalmente agradecido a Dios, por permitirme la oportunidad de culminar una meta más. Junto con la gracia de poder contar con el apoyo incondicional de mi madre Maria Teresa Rodriguez

Y en honor a mi familia, y expresamente mis hijos; Macarena Rodriguez, Benjamin Rodriguez y hermosa hija que está en camino. Quienes fueron un motor fundamental para la obtención de mi título.

Y eternamente agradecido a mi esposa Priscila Mosquera

## **Agradecimiento**

Quedo rotundamente agradecido, a tan honorable Institución que me brindò la oportunidad de comenzar una carrera profesional, misma que prometo realizarla con absoluta responsabilidad.

Tambièn a la ayuda brindada por mi tutor el Eco. Luis Maldonado, Msc. Por su prestigiosa ayuda y consejos en cada momento de la culminación de mi carrera.

## ÍNDICE GENERAL

Introducción .....	14
Capítulo I .....	15
Problema .....	15
1.1. Problema a resolver .....	15
1.2. Justificación.....	17
1.3. Objetivos .....	18
1.3.1. Objetivo general .....	18
1.3.2. Objetivos específicos .....	18
1.4. Hipótesis o preguntas de investigación.....	18
Capítulo II.....	19
Marco Teórico .....	19
2.1. Sustento teórico .....	19
2.2. Riesgos de exportación de cacao .....	20
2.3. Riesgos físicos .....	20
2.4. Riesgos de rendimiento (riesgos asociados).....	21
2.5. Instrumentos financieros .....	21
2.6. Riesgos de mercado .....	22
2.7. Comercio funcional.....	23
2.8. Posición sin cobertura .....	23
2.9. Cobertura de futuros.....	24
2.10. Acceso al mercado de bienes.....	24
2.11. Barreras arancelarias y no arancelarias .....	26
2.12. Acceso al mercado y trato nacional .....	31
2.13. Subsidios a la exportación.....	34
2.14. Desgravación .....	35
2.15. Historia acuerdo multipartes entre Ecuador y la Unión Europea .....	37
2.16. Marco legal.....	39
2.16.1. Comité de comercio .....	39
Capítulo III.....	42
Diseño de la investigación .....	42
Capítulo IV.....	43
Desarrollo de la propuesta .....	43
4.1. Desarrollo.....	43
4.1.1 Exportaciones de cacao antes del acuerdo multipartes .....	43
4.1.2 Importaciones de cacao antes del acuerdo multipartes .....	45
4.1.3 Exportaciones generales antes del acuerdo multipartes .....	47
4.1.4 Importaciones generales antes del acuerdo multipartes .....	49

4.1.5 Balanza comercial antes del acuerdo multipartes .....	51
4.1.6 Exportaciones de cacao después del acuerdo multipartes .....	52
4.1.7 Importaciones de cacao después del acuerdo multipartes .....	57
4.1.8 Exportaciones generales después del acuerdo multipartes .....	58
4.1.9 Importaciones generales después del acuerdo multipartes .....	59
4.1.10 Balanza comercial después del acuerdo multipartes .....	60
4.2. Ventajas del acceso a los mercados para las exportaciones de cacao entre Ecuador y la UE.....	60
4.2.1. Eliminación arancelaria .....	60
4.2.2. Abordar otros obstáculos al comercio de bienes .....	61
4.2.3. Reglas comunes para nivelar el campo de juego Derechos de propiedad intelectual.....	61
4.2.4. Mayor competencia y mayor transparencia en los subsidios .....	62
4.2.5. Solución de controversias .....	62
4.2.6. Un Acuerdo para el Desarrollo Sostenible Nuevas oportunidades para el desarrollo a través del comercio .....	63
4.3. Principales competidores a nivel europeo.....	63
4.4. Desventajas de la firma del Acuerdo Multipartes con la Unión Europea.....	65
Conclusiones .....	67
Recomendaciones.....	69
Bibliografía .....	70

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 <i>Exportaciones de cacao antes del acuerdo multipartes (valores FOB en miles de dólares)</i> .....	43
Tabla 2 <i>Exportaciones de cacao antes del acuerdo multipartes (valores en toneladas) ...</i>	44
Tabla 3 <i>Importaciones de cacao antes del acuerdo multipartes (valores en FOB en miles de dólares)</i> .....	45
Tabla 4 <i>Importaciones de cacao antes del acuerdo multipartes (valores en toneladas) ...</i>	46
Tabla 5 <i>Exportaciones generales antes del acuerdo multipartes (valores FOB en miles de dólares)</i> .....	47
Tabla 6 <i>Exportaciones generales antes del acuerdo multipartes (valores en toneladas) ..</i>	48
Tabla 7 <i>Importaciones generales antes del acuerdo multipartes (valores FOB en miles de dólares)</i> .....	49
Tabla 8 <i>Importaciones generales después del acuerdo multipartes (valores en toneladas)</i> .....	50
Tabla 9 <i>Balanza comercial general antes del acuerdo multipartes (valores FOB en miles de dólares)</i> .....	51
Tabla 10 <i>Exportaciones de cacao 2016 frente al 2017 (valores FOB en miles de dólares)</i> .....	52
Tabla 11 <i>Exportaciones de cacao 2016 frente al 2017 (valores toneladas en miles de dólares)</i> .....	53
Tabla 12 <i>Destino de exportaciones del cacao en el 2016 frente al 2017 (valores FOB)...</i>	54
Tabla 13 <i>Destino de exportaciones del cacao en el 2016 frente al 2017 (valores toneladas)</i> .....	56

Tabla 14 <i>Importaciones de cacao después del acuerdo multipartes (valores en FOB en miles de dólares)</i> .....	57
Tabla 15 <i>Importaciones de cacao después del acuerdo multipartes (valores en toneladas)</i> .....	58
Tabla 16 <i>Exportaciones generales después del acuerdo multipartes (valores FOB en miles de dólares)</i> .....	58
Tabla 17 <i>Exportaciones generales antes del acuerdo multipartes (valores en toneladas)</i> ..	58
Tabla 18 <i>Importaciones generales después del acuerdo multipartes (valores FOB en miles de dólares)</i> .....	59
Tabla 19 <i>Importaciones generales después del acuerdo multipartes (valores en toneladas)</i> .....	59
Tabla 20 <i>Balanza comercial general después del acuerdo multipartes (valores FOB en miles de dólares)</i> .....	60

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Exportaciones de cacao antes del acuerdo multipartes (miles de dólares).....	44
Gráfico 2: Exportaciones de cacao antes del acuerdo multipartes (valores en toneladas) ..	45
Gráfico 3: Importaciones de cacao antes del acuerdo multipartes (miles de dólares).....	46
Gráfico 4: Exportaciones de cacao antes del acuerdo multipartes (valores en toneladas) ..	46
Gráfico 5: Exportaciones generales antes del acuerdo multipartes (miles de dólares) .....	48
Gráfico 6: Exportaciones generales antes del acuerdo multipartes (valores en toneladas) .	48
Gráfico 7: Importaciones generales antes del acuerdo multipartes (miles de dólares) .....	49
Gráfico 8: Importaciones generales antes del acuerdo multipartes (valores en toneladas) .	50
Gráfico 9: Balance comercial general antes del acuerdo multipartes (miles de dólares) ....	51
Gráfico 10: Exportaciones de cacao durante el periodo 2016-2017 en valores FOB (miles de dólares).....	52
Gráfico 11: Exportaciones de cacao durante el periodo 2016-2017 en valores FOB (miles de dólares).....	53
Gráfico 12: Destino de exportaciones del cacao en el 2016 (valores FOB) .....	55
Gráfico 13: Destino de exportaciones del cacao en el 2017 (valores FOB) .....	55
Gráfico 14: Destino de exportaciones del cacao en el 2016 (valores FOB) .....	56
Gráfico 15: Destino de exportaciones del cacao en el 2017 (valores FOB) .....	57



**FACULTAD: CIENCIAS ECONÓMICAS**  
**CARRERA: ECONOMÍA**  
**UNIDAD DE TITULACIÓN**

---

**“VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL CONVENIO  
MULTIPARTES FIRMADO CON LA UNION EUROPEA  
EN EL SECTOR CACAOTERO”**

**Autor:** Jean Carlos  
Rodríguez

**Tutor:** Eco. Luis Maldonado,  
Msc.

**RESUMEN**

Hoy en día el cacao ecuatoriano se lo conoce como la “pepa de oro” debido a que fue uno de los que generaban una mayor cantidad de divisas. El 11 de noviembre del 2016, Ecuador firmó el acuerdo comercial multipartes con la Unión Europea (UE) en Bruselas, Bélgica y entró en vigor en enero del año 2017. Este bloque comercial es uno de los socios comerciales más importantes del país, ya que sus miembros son compradores clave de productos ecuatorianos, especialmente agrícolas. Como resultado del acuerdo, casi todos los productos de exportación de Ecuador ingresarán al mercado de la UE sin pagar aranceles. El objetivo del presente trabajo de investigación fue de analizar las ventajas y desventajas del acuerdo multipartes firmado con la Unión Europea, en el sector cacaotero para ello se ha determinado que **el año 2017 las exportaciones de cacao en Ecuador en valores FOB han caído en un 2,87% con respecto al 2016, esto se debe principalmente a que los precios del cacao disminuyeron durante el primer trimestre del año 2017. En cambio cuando se realizó el análisis de las exportaciones del cacao aumentaron en un 24,31% esto se produjo por las ventajas que otorga la firma del acuerdo multipartes es decir, la reducción de las barreras arancelarias por parte de la UE. En el momento que se realiza la firma del acuerdo multipartes, se genera el aumento sustancial de las exportaciones del cacao para ser específicos.**

**Palabras Clave:** Acuerdo Multipartes, cacao, exportaciones



**FACULTAD: CIENCIAS ECONÓMICAS**  
**CARRERA: ECONOMÍA**  
**UNIDAD DE TITULACIÓN**

---

**"ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF THE MULTI-PARTY AGREEMENT SIGNED WITH THE EUROPEAN UNION IN THE CACAOTERO SECTOR."**

**Author:** Jean Carlos  
Rodriguez

**Advisor:** Eco. Luis Maldonado, Msc.

**Abstract**

Nowadays Ecuadorian cocoa is known as the "gold pepa" because it was one of those that generated a greater amount of foreign currency, until the appearance of the boom the export of cocoa encouraged the entry of new capital and allowing the development of the cocoa sector. On November 11, 2016, Ecuador signed the multi-part trade agreement with the European Union (EU) in Brussels, Belgium and entered into force in January 2017. This trade bloc is one of the most important trade partners in the country, since its members are key buyers of Ecuadorian products, especially agricultural products. As a result of the agreement, almost all of Ecuador's export products will enter the EU market without paying tariffs. The objective of this research work was to analyze the advantages and disadvantages of the multipart agreement signed with the European Union, in the cocoa sector it has been determined that in 2017 cocoa exports in FOB values have fallen by 2.87 % with respect to 2016, this is mainly due to the fact that cocoa prices decreased during the first quarter of 2017. On the other hand, when the analysis of cocoa exports was made, they increased by 24.31%, this was due to the advantages that grants the signature of the multipart agreement, that is, the reduction of tariff barriers by the EU. When the multipart agreement is signed, the substantial increase in cocoa exports is generated to be specific.

**Key Words:** Agreement Multipart, cocoa, exports

## Introducción

Es necesario conocer que se esperaba que Ecuador logre una estabilidad económica tras la dolarización, situación que se consiguió en ese entonces, sin embargo que Ecuador posea una economía dolarizada puede llegar a ser un perjuicio en un futuro dado que Ecuador aún está en vías de desarrollo. Mientras que por otro lado los demás países de la región al tener una moneda propia podrían devaluar su moneda y de esta forma convertirla al Ecuador en un mercado poco competitivo. En este sentido, los principales problemas que podría enfrentar el Ecuador son los déficits de balanza comercial, balanza de pagos, dando como resultado el declive de la política económica del país.

En esta línea es comprensible que Ecuador trate de fortalecerse con la firma de acuerdos comerciales, entre ellos, el acuerdo multipartes firmado con la Unión Europea donde es el principal destino de las exportaciones no petroleras. La UE recibe el 30% de las exportaciones no petroleras del Ecuador, además de tener un superávit comercial con el bloque europeo.

Hoy en día el cacao ecuatoriano se lo conoce como la “pepa de oro” debido a que fue uno de los que generaban una mayor cantidad de divisas, hasta la aparición del boom cacaotero, la exportación del cacao fomentaba la entrada de nuevos capitales y permitiendo el desarrollo del sector cacaotero. En este sentido, debido al comercio internacional el Ecuador ha podido beneficiarse de las ventas del cacao debido a que puede ayudar a impulsar el desarrollo mediante el aumento de las oportunidades comerciales y la inversión, así como la ampliación de la base productiva a través del desarrollo del sector privado. El objetivo del presente trabajo de investigación es analizar las ventajas y desventajas del acuerdo multipartes firmado con la Unión Europea, en el sector cacaotero.

## Capítulo I

### Problema

#### 1.1. Problema a resolver

Durante la década de 1890, cuando el Ecuador comenzó la travesía de la exportación del cacao mundial, tuvo el incremento en la producción de cacao más importante, lo que inició el boom cacaotero de manera formal. De esta manera, el número de quintales producidos pasó de 372.433 a 578.626 entre 1890 y 1899, lo que representó un crecimiento anual promedio de 12,3% durante dicho periodo. En la siguiente década la producción, aunque redujo su ritmo de crecimiento, alcanzó una tasa promedio de 4,9%. La balanza comercial, por lo tanto, se benefició de este contexto y registró únicamente un déficit en el año 1897. Es decir, durante el periodo 1891- 1920 existió un saldo positivo en la posición comercial del Ecuador en veintinueve de los treinta años considerados. La aparición de nuevas fábricas de chocolate, sobre todo en el mercado estadounidense, elevó la cantidad de importaciones de cacao por parte de este país y también de Europa. Así, la aparición de nuevos productos como el chocolate con leche y la barra Hersheys de parte de Nestlé en 1876 elevó la demanda del cacao ecuatoriano (Arosemena, 1993, pág. 293)

La poca diversificación de la oferta exportable ecuatoriana, se reflejó en su peso dentro del total de las exportaciones. El cacao, en promedio, representó el 70,3% del total de las exportaciones del país, cifra que se reduciría paulatinamente, aunque sin variaciones drásticas en los primeros años del siglo veinte. Sin embargo, durante el periodo 1903-1913 el Ecuador registró, en promedio, el 16,2% del total de producción mundial de cacao, siendo el principal productor. Mientras que en 1924 la tendencia varió y Brasil ocupó el primer puesto (11,2%) con lo que Ecuador cayó al segundo lugar (6,6%), clara muestra de que el boom había terminado.

El precio del cacao, a diferencia de lo que sucedió con su producción, no sufrió un crecimiento vertiginoso durante el periodo de auge. De acuerdo a las cifras referenciales del precio promedio anual del cacao guayaquileño en Filadelfia entre 1885 y 1897 se redujo cerca de 18%. Mientras que entre 1898 y 1921, en Londres el precio del cacao guayaquileño se contrajo alrededor de 30%. Por lo que a pesar de que existieron años en los que el precio

sufrió importantes alzas como en 1898 y 1907, la tendencia fue a la baja, lo que contrasta con el crecimiento sostenido en la producción, como se mencionó anteriormente.

Por otro lado, la situación de las empresas que se encargaban de la producción cacaotera muestra una clara concentración. En 1846 el 77,7% estaba concentrado en dos empresas de un total de ocho competidores. Mientras que en 1915, cuando el boom se encontraba en su etapa final, cuatro empresas concentraron el 74,4% de la producción de un total de 24 firmas. El mercado posiblemente presentó dominancia por parte de las empresas más grandes, lo que se tradujo en la influencia que alcanzaría este sector en las decisiones políticas del país. En la misma línea, la región de la Costa representó alrededor del 94% del total de exportaciones entre 1900 y 1920, por lo que se consolidó como el centro económico del país. Sin embargo, Arosemena (1993) presenta la falta de visión a largo plazo de los empresarios como un problema que significó baja inversión y gran desperdicio de recursos en las haciendas cacaoteras. El desperdicio de recursos vino también por el lado de las importaciones que aumentaron por el boom, sobre todo cuando existió un auge en producción más que en precio. Además, la falta de institucionalidad del Ministerio de Hacienda, que podría asociarse a la inestabilidad política durante esos años, evitó que se lleve un control más estricto sobre las estadísticas del sector cacaotero, que era el más importante dentro de la economía.

El papel del gobierno durante el boom cacaotero estuvo marcado por inestabilidad política mencionada, existieron varios golpes de Estado y dos constituciones en 1897 y 1906. No obstante, los ingresos del gobierno central se beneficiaron del auge y se estima que habrían crecido a una tasa promedio de 13,9% y 8,1% entre 1890-1899 y 1900-1909, respectivamente. Asimismo, la tasa impositiva sobre el cacao representaría una fuente importante de recursos para el Estado. De hecho, los impuestos al comercio exterior fueron la principal fuente de ingresos para el gobierno. De acuerdo a Victor Emilio Estrada (1919) en 1887, la tasa impositiva sobre el cacao alcanzó el 8,6%, mientras que en 1917 llegó al 12%. Los gastos, a su vez, se habrían triplicado al pasar de 9 millones de sucres en 1893 a 27 millones de sucres en 1910.

El boom trajo efectos sobre el PIB per cápita de los ecuatorianos. En las estimaciones hechas por Maddison se observa un incremento importante durante el auge cacaotero, ya que el PIB per cápita prácticamente se duplicó entre 1890 y 1920, al pasar de \$483 a \$909

dólares. No obstante, dicho incremento no implicó necesariamente una mejor distribución de la riqueza. El hecho de que más del 90% del total de exportaciones provenía de la Costa, y por lo tanto una mayor concentración de los recursos en dicha región y de la producción cacaotera en pocas empresas, sugeriría justamente que el reparto no era equitativo en relación a las otras regiones. De hecho, Prados de Escosura (2005) presenta evidencia en la que sugiere que en Ecuador el ingreso promedio diario no alcanzaba a cubrir las necesidades básicas, por lo que se ubicaba por debajo de la línea de la pobreza establecida por el autor. A pesar de esto la Sierra, gracias al ferrocarril y la construcción del canal de Panamá, tuvo un mayor acceso a nuevos productos, lo que se tradujo en mayores importaciones (Arosemena, 1993)

El 11 de noviembre del 2016, Ecuador firmó el acuerdo comercial multipartes con la Unión Europea (UE) en Bruselas, Bélgica y entró en vigor en enero del año 2017. Este bloque comercial es uno de los socios comerciales más importantes del país, ya que sus miembros son compradores clave de productos ecuatorianos, especialmente agrícolas. Como resultado del acuerdo, casi todos los productos de exportación de Ecuador ingresarán al mercado de la UE sin pagar aranceles, de acuerdo con información del Ministerio de Comercio Exterior. Por lo tanto, aumentan las oportunidades comerciales para los productores nacionales. La UE recibe casi el 25 por ciento de las exportaciones no petroleras de Ecuador. Según información del Banco Central de Ecuador, para el año 2016 las exportaciones a Europa entre enero y agosto alcanzaron los 1.800 millones de dólares. El presente trabajo se centrará en el análisis de las ventajas y desventajas de la firma del acuerdo comercial con la Unión Europea en el sector del cacao.

## **1.2. Justificación**

Es elemental, poder conocer las ventajas o desventajas que resulten del acuerdo multipartes firmado entre la Unión Europea. Por el simple hecho que revisando las cifras actuales, se ha observado que la Unión Europea como primer punto representa cerca del 23,76% del total de las exportaciones No petroleras ecuatorianas. (Banco Central del Ecuador, 2015). Durante muchos años en Ecuador se ha podido conocer que el cacao ha sido uno de los productos que han tenido mayor aportación dentro de la balanza comercial. Por lo que al momento de establecerse el acuerdo multipartes firmado con la Unión Europea, lo cual brinda mayores oportunidades de competición en comparación a países como Colombia y Perú. Así se podrá incorporar inclusive, nuevas formas de comercializar

el producto, ya no tan sólo como materia prima, generando así un mayor ingreso, junto con las nuevas técnicas de producción, se podrá mejorar las condiciones de vida, de algunos productores de cacao, puesto que al contar con un mercado más amplio como lo es la Unión Europea, se generarán mayores ventas, y consigo un mejor ingreso para ese determinado sector.

### **1.3.Objetivos**

#### **1.3.1. Objetivo general**

Analizar las ventajas y desventajas del acuerdo multipartes firmado con la Unión Europea, en el sector cacaotero.

#### **1.3.2. Objetivos específicos**

1. Identificar las principales teorías referentes al comercio internacional, los agentes involucrados y la normativa establecida.
2. Analizar la situación actual de las exportaciones del cacao ecuatoriano con la Unión Europea.
3. Determinar los beneficios y las limitaciones de la implementación del acuerdo multipartes entre el Ecuador y la Unión Europea

### **1.4.Hipótesis o preguntas de investigación**

Ecuador generará un incremento en las exportaciones del cacao producto del Acuerdo multipartes firmado con la Unión Europea

## Capítulo II

### Marco Teórico

#### 2.1. Sustento teórico

Desde 1990, la temática de los sistemas agroalimentarios localizados (SIAL) ha sido estudiada principalmente por los investigadores adscritos a la escuela científica del GIS-SIAL, partiendo de las aportaciones teóricas del economista inglés Marshall en las primeras décadas del siglo XX y posteriormente consolidadas por las naciones del Sistema Productivo Localizado (SPL) de Courlet & Pequer (1996); Cluster de Porter (1998) y Schmitz (1997), lo que se ha denominado la primera ola de trabajos acerca del SIAL, entendido como sistema productivo local y cluster ( citados por Boucher,2006; Boucher 2012).

También hablamos sobre Marshall donde, en sus investigaciones hace particular referencia a los factores que inciden en los procesos de aglomeración industrial y sus efectos, impulsando una diversidad de aportaciones recientes sobre la gestación y desarrollo de clusters, nuevos distritos industriales, entornos competitivos ( milieu), entre otros conceptos vinculados( Shejtman y Berdegù, 2004).

En las décadas de 1970 y 1980, los neomarshallianos Beccatini (1979) y posteriormente Cappechi(1987), parten del concepto de distrito industrial para analizar el crecimiento de algunas regiones del norte de Italia, destacando que más allá de las externalidades cobra gran importancia otros aspectos como la conformación de redes sociales de cooperación basadas en relaciones de proximidad y confianza, sobre la base de un denominador común que viene dado por las condiciones históricas y la identidad territorial.

Esta temática fue retomada posteriormente por Courlet y Pecqueur (1996), así como Colletis y Pecqueur (1993), dando lugar a la noción de SPL que se vincula con el desarrollo sobre la base de una dinámica endógena y territorial.

Así mismo, las potencialidades territoriales, se encuentran totalmente ligadas fundamentalmente a las lógicas de localización, y a los incentivos que encuentran las empresas y los inversionistas en términos de las ventajas para llevar a cabo el proceso

productivo y la comercialización, las cuales pueden estar determinadas por la proximidad a los mercados finales, a los factores de producción, a las materias primas, a la oferta de mano de obra, a la existencia de clusters productivos, a la institucionalidad eficiente, a la fluidez de los encadenamientos, la reducción de los costes de transacción, entre otras (Boucher,2006).

Por lo tanto, de modo que la superación de la pobreza no sólo depende de implementar medidas económicas adecuadas, pues simultáneamente es fundamental fortalecer las instituciones y sus redes de cooperación, incluyendo la inclusión de valores para mejorar las relaciones de trabajo, la cooperación, la solidaridad, y el manejo de conflictos con criterios de tolerancia y democracia. Al mismo tiempo, se requiere la revisión de los programas y políticas educativas y de capacitación, el fomento de la innovación y la transparencia tecnológica.

## **2.2. Riesgos de exportación de cacao**

El comercio de cacao, como todas las demás transacciones de productos básicos, tiene un conjunto inherente de riesgos. En general, es una buena política identificar estos riesgos y establecer un programa formal y realista de cómo gestionarlos, preferentemente por escrito y comunicado a todos los participantes en sus respectivas actividades comerciales. La gestión del riesgo puede verse como una serie de acciones que modifica los riesgos de menos aceptable a más aceptable. Podría quizás describirse como una política de "reemplazar al diablo que no conoces con el demonio que conoces", para usar una variación de un dicho familiar.

Las tres categorías principales de riesgos se identifican y describen a continuación. En algunos casos, se sugieren métodos para modificarlos.

## **2.3. Riesgos físicos**

Los riesgos físicos son los peligros tradicionales a los que están expuestos todos los bienes. Por ejemplo, un almacén puede incendiarse, un barco puede hundirse, el envío puede contaminarse o infestarse, un camión puede ser secuestrado.

## **2.4. Riesgos de rendimiento (riesgos asociados)**

Los riesgos de rendimiento son quizás los más comunes. Se pueden definir como los riesgos de los socios en una transacción que no cumple plenamente con sus obligaciones. Un agricultor no puede entregar el cultivo después de haber firmado un contrato para hacerlo, o puede entregar solo una parte del mismo. Un remitente no puede enviar nada (por defecto) o no puede enviar dentro de los términos del contrato. Un transportista puede entregar los bienes a un punto diferente al requerido por el conocimiento de embarque. Un comprador puede rechazar una entrega por alguna razón o no realizar el pago. Los riesgos de desempeño están en su punto más alto donde hay un bajo sentido de moralidad y responsabilidad. Los riesgos tienden a ser menores cuando existe una mayor confianza entre el comprador y el vendedor. El riesgo percibido que enfrenta el comprador de cacao de una fuente nueva o desconocida es claramente mayor que el vinculado a una transacción entre empresas que se han tratado durante muchos años y se conocen bien.

## **2.5. Instrumentos financieros**

Cuando existen dudas sobre la voluntad de una parte de cumplir con las obligaciones contractuales, existen instrumentos tales como bonos de rendimiento, que pueden ser necesarios para la parte. Dichos bonos suelen ser proporcionados por las compañías de seguros. Una obligación de entrega puede asegurarse mediante una carta de crédito, que intercambiará el pago de los documentos de envío, o mediante un acuerdo a través de un banco por dinero en efectivo contra documentos, como se explica en otra parte de esta guía. Además, la mayoría de las obligaciones contractuales en cacao están cubiertas por una cláusula de arbitraje que permite a la parte contra la cual se ha producido el incumplimiento obtener una resolución que lo indemnice por los daños sufridos como resultado del incumplimiento. Sin embargo, tal decisión es de poca importancia si la parte incumplidora está en bancarrota o ha desaparecido por completo, lo que imposibilita la ejecución de un laudo arbitral.

El riesgo de rendimiento quizás proporcione la mejor ilustración de un principio fundamental de toda gestión de riesgos: cuanto mayor es la protección, más costosa es. Existe una tendencia a subestimar los riesgos y a subestimar la relación costo-beneficio de la gestión de riesgos. Una fianza de cumplimiento y un sistema de crédito documentario son

costosos, y su costo en forma de primas, comisiones y honorarios deberá ser absorbido por la parte que tenga mayor interés en cerrar el contrato.

Los compradores que tienen relaciones bien establecidas con sus proveedores, en quienes pueden confiar, no necesitarán instrumentos de protección tan costosos para estos proveedores. Sin embargo, con proveedores nuevos y desconocidos, es más probable que los compradores insistan en la protección de una forma u otra. Dichos proveedores probablemente tendrán que absorber los costos adicionales, solo para ser competitivos.

La mejor forma de evaluar los riesgos de rendimiento es mediante una revisión exhaustiva de la capitalización, la propiedad, la reputación de gestión y el rendimiento pasado del socio potencial. Incluso entonces, es aconsejable tener a alguien en el lugar para supervisar el desempeño real del contrato.

## **2.6. Riesgos de mercado**

El precio de mercado de un producto puede bajar después de que los compradores hayan contratado una compra de un agricultor, exportador o distribuidor. En este caso, los compradores poseen bienes que tienen un precio superior al del mercado, lo que les causará una pérdida o los hará menos competitivos. En la situación opuesta, los precios del mercado pueden aumentar después de la compra. Aquí los vendedores han perdido la capacidad de aprovechar los precios más altos, mientras que sus competidores, que no han vendido, ahora pueden cobrar en los niveles de precios más altos.

En términos generales, el principal objetivo de los comerciantes es obtener beneficios mediante la prestación de un servicio a la comunidad de cacao. Compran de sus fuentes y venden a sus clientes. Las fuentes de suministro normalmente tienen diferentes intereses y capacidades inmediatas de las de los procesadores. Los concesionarios compran cacao de una fuente particular (agricultor, exportador, etc.) en condiciones adecuadas para el vendedor y los transforma en términos adecuados para el comprador. A partir de esta actividad, los concesionarios esperan obtener ganancias. Para lograr este objetivo, los distribuidores deben, en general, comprar a precios más bajos que aquellos en los que venden, porqu

e no se les paga una comisión.

## **2.7. Comercio funcional**

La magnitud de las fluctuaciones de los precios en el mercado del cacao generalmente es mayor que el tamaño de los márgenes de beneficio promedio. Por lo tanto, los concesionarios deben protegerse contra las pérdidas. Pueden hacer esto al hacer una venta de cacao al mismo tiempo que hacen la compra. Tales transacciones de compensación se conocen como cobertura. Se dice que los distribuidores que obtienen sus ganancias principalmente de la compra desde la fuente y la venta a los usuarios participan en el comercio funcional.

## **2.8. Posición sin cobertura**

Hay momentos en que los concesionarios tienen una visión fuerte del mercado, es decir, pueden sentir que los precios subirán. Se dice que son alcistas. Si realizan una compra e inmediatamente cubren esta compra con una venta correspondiente, no tendrán oportunidad de beneficiarse del aumento en el valor de mercado. Dependiendo de lo mucho que se sientan con respecto al mercado, pueden retrasar tal transacción compensatoria. Tienen, en este caso, una posición sin cobertura, como se discute en otra parte de esta guía.

La gestión del riesgo es una cuestión de juicio. El principal punto a recordar es modificar los riesgos inherentes a la negociación de tal manera que sean más manejables. Un distribuidor puede tener una buena indicación de que la cosecha en Ecuador, por ejemplo, no está cumpliendo con las expectativas. Por lo tanto, se puede esperar que los precios del cacao de Ecuador aumenten. Sin embargo, también puede haber una buena posibilidad de que la cosecha por ejemplo en el oeste de África sea buena, lo que reduciría los precios.

Por lo tanto, los concesionarios pueden comprar cacao de Ecuador para su propia posición, pero vender a un precio bajo de cacao de África occidental. Luego tienen que ponerse en una posición para obtener ganancias del hecho de que el precio del cacao de Ecuador se está fortaleciendo en relación con el cacao de África occidental, incluso si el nivel absoluto disminuye.

Por lo tanto, han modificado el riesgo de exposición al mercado de cacao en general en una exposición en el mercado de Ecuador solamente. En otras palabras, sienten que es imposible pronosticar el comportamiento futuro del mercado global del cacao, pero se

sienten cómodos con la idea de que los precios del cacao de Ecuador, en relación con el resto del mercado, serán más firmes.

## **2.9. Cobertura de futuros**

La mayoría de las pérdidas incurridas en el comercio de productos básicos son causadas por transacciones no cubiertas. La evaluación clara del riesgo y la supervisión de la ejecución de las políticas son esenciales para que una empresa sobreviva. Hay muchos más ejemplos de cómo se pueden modificar estos riesgos de mercado. La práctica más común es comprar productos físicos y vender futuros como cobertura, y viceversa: cualquier transacción en cacao físico puede compensarse con una transacción en el mercado de futuros. La razón de la popularidad de la cobertura de futuros se encuentra en la naturaleza misma de los mercados de futuros. El único riesgo que un comprador o vendedor tiene que asumir es el riesgo de mercado. Con los contratos estandarizados, la supervisión de las operaciones del mercado por los órganos estatutarios (las reglas de cambio de futuros tienen fuerza de ley) y el sistema de crédito garantizado a través de la función de compensación, un coberturista no tiene la preocupación de todos los riesgos importantes que están siempre presentes el mercado físico.

## **2.10. Acceso al mercado de bienes**

Los mercados solían intercambiar el bien o servicio final. Los mercados de productos intercambian los bienes de consumo comprados por el sector de los hogares, los bienes de inversión de capital comprados por el sector comercial y los bienes comprados por el gobierno y los sectores extranjeros. Sin embargo, un mercado de productos NO incluye el intercambio de materias primas, recursos escasos, factores de producción o cualquier tipo de bienes intermedios. El valor total de los bienes intercambiados en los mercados de productos cada año se mide por el producto interno bruto. El lado de la demanda de los mercados de productos incluye los gastos de consumo, los gastos de inversión, las compras gubernamentales y las exportaciones netas. El lado de la oferta de los mercados de productos es la producción del sector empresarial.

Los mercados solían intercambiar los servicios de un factor de producción: trabajo, capital, tierra y emprendimiento. Los mercados de factores, también denominados mercados de recursos, intercambian los servicios de factores, NO los factores en sí mismos. Por ejemplo, los servicios laborales de los trabajadores se intercambian a través de mercados de factores.

Comprar y vender a los trabajadores reales no es solo esclavitud (que es ilegal) sino que también es el tipo de intercambio que se llevaría a cabo a través de los mercados de productos, no de los mercados de factores. De manera más realista, el capital y la tierra son dos recursos y se intercambian legalmente a través de los mercados de productos. Los servicios de estos recursos, sin embargo, se intercambian a través de mercados de factores. El valor de los servicios intercambiados a través de los mercados de factores cada año se mide como el ingreso nacional.

La suposición es una creencia o sensación de que algo es verdadero o que algo sucederá, aunque no hay ninguna prueba. Los economistas hacen un uso frecuente de suposiciones al presentar sus teorías. La competencia perfecta se refiere a una situación en la que ninguna empresa o consumidor es lo suficientemente grande como para afectar el precio del mercado.

El acceso al mercado de bienes en la OMC significa las condiciones, medidas arancelarias y no arancelarias, acordadas por los miembros para la entrada de productos específicos en sus mercados. Los compromisos arancelarios para bienes se establecen en las listas de concesiones de bienes de cada miembro. Los cronogramas representan compromisos de no aplicar tarifas por encima de las tarifas listadas; estas tasas están "consolidadas".

Acceso a los mercados de bienes significa las condiciones, aranceles y medidas no arancelarias (MNA) establecidas por los países para la entrada de productos específicos en sus mercados. En la OMC, los compromisos arancelarios para los bienes se acuerdan y se establecen en las listas de concesiones de mercancías de cada miembro. Los cronogramas representan compromisos de no aplicar tarifas por encima de las tarifas listadas; estas tasas están "consolidadas" (Boza & Fernández, 2014).

De conformidad con las normas de la OMC, los tipos consolidados no pueden aumentarse sin compensar a los miembros afectados. Las medidas no arancelarias (MNA)

son medidas de política no arancelaria que afectan el comercio internacional. Las MNA abarcan una amplia gama de medidas relacionadas directa e indirectamente con el comercio, y su uso ha aumentado a medida que los tipos arancelarios han caído en las subsiguientes rondas de negociaciones de la OMC (Orellana & Arias, 2016).

En muchos casos, las MNA pueden clasificarse como obstáculos no arancelarios al comercio (BNA). Algunas áreas de MNA se tratan en acuerdos específicos de la OMC, en particular el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio, el Acuerdo Antidumping, el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias y el Acuerdo sobre Salvaguardias. Los Miembros de la OMC tratan de mejorar continuamente el acceso a los mercados mediante el programa de trabajo ordinario de la OMC y mediante negociaciones como las iniciadas en la Conferencia Ministerial de Doha en noviembre de 2001.

### **2.11. Barreras arancelarias y no arancelarias**

El comercio internacional aumenta el número de bienes que los consumidores domésticos pueden elegir, disminuye el costo de esos bienes a través de una mayor competencia y permite que las industrias nacionales envíen sus productos al exterior. Si bien todos estos efectos parecen beneficiosos, es beneficioso para todas las partes (Gandolfo, 2014).

Hay varios tipos de aranceles, y para fines académicos. Por un lado, los aranceles específicos son aquellos impuestos directamente a la unidad o cantidad de un tipo particular de bienes importados.

Por otro lado, los derechos ad valorem son aranceles aplicados sobre un porcentaje del valor importado de los bienes. Generalmente se impone al momento de la transacción o transacciones (impuestos a las ventas o al valor agregado), pero se puede aplicar anualmente (un impuesto a la propiedad o impuesto a la propiedad personal) o en conexión con un evento significativo (un impuesto a la herencia o una tarifa). En algunos países, el impuesto de timbre se aplica como un derecho ad valorem.

La reducción arancelaria debe entenderse como una reducción o sustracción gradual de los derechos de exportación o importación. Es una medida muy común en casi todos los acuerdos comerciales que significa una alianza comercial y sirve para alcanzar

los objetivos económicos que están siendo establecidos por las partes que forman los tratados.

La reducción arancelaria debe entenderse como una reducción o sustracción gradual de los aranceles de exportación o importación. Es una medida muy común en casi todos los acuerdos comerciales que significa una alianza comercial y sirve para alcanzar los objetivos económicos que están siendo establecidos por las partes que forman los tratados.

Las reducciones arancelarias tienen un impacto directo en los impuestos pagaderos sobre las mercancías que ingresan o salen de un territorio aduanero. Dicha desgravación se puede observar desde su distribución o ejecución a lo largo del tiempo. Se puede entender como una reducción arancelaria inmediata que elimina directamente el arancel, ya sea específico o ad valorem, o que la eliminación puede extenderse a lo largo del tiempo, como menciona la OMC en uno de sus políticas comerciales.

La estrategia de negociación se centró en abrir la mayoría de los mercados para la agricultura ecuatoriana y proteger el mercado de productos sensibles. Para lograr esto, acceso real y duradero al mercado europeo a través de la negociación colectiva, reducción mínima de tiempo, cuotas o cuotas de importación, establecimiento de mecanismos de consulta, coordinación y normas transparentes en el campo de la salud y sanidad vegetal, exclusión de ciertos productos, etc.

En el campo de la agricultura, Ecuador ha solicitado y logrado consolidar las preferencias unilaterales otorgadas por GSP Plus para el acceso inmediato, pero también ha ampliado la gama de opciones exportables, ya que incluye nuevos servicios y productos agrícolas. Productos, especialmente frutas, verduras y productos tropicales, cuya demanda crece en el mercado mundial.

Por otro lado, en términos de acceso de productos agropecuarios y agroindustriales europeos a Ecuador, se logró una protección extremadamente efectiva al excluir la negociación de productos sensibles como arroz, pollo, ciertos productos cárnicos, maíz, etc.

En términos simples, una tarifa es un impuesto. Se suma al costo de los bienes importados y es una de las varias políticas comerciales que un país puede promulgar. Los aranceles a menudo se crean para proteger a las industrias incipientes y las economías en desarrollo, pero también son utilizados por economías más avanzadas con industrias desarrolladas. Aquí hay algunas de los principales motivos por los que se utilizan tarifas:

#### 2.11.1. Protección del empleo doméstico

La imposición de aranceles a menudo está muy politizada. La posibilidad de una mayor competencia de los productos importados puede amenazar a las industrias nacionales. Estas empresas nacionales pueden despedir a los trabajadores o cambiar la producción en el extranjero para reducir los costos, lo que significa un mayor desempleo y un electorado menos feliz. El argumento del desempleo a menudo se traslada a las industrias nacionales quejándose de la mano de obra extranjera barata, y cómo las malas condiciones de trabajo y la falta de regulación permiten a las compañías extranjeras producir bienes a menor costo. En economía, sin embargo, los países continuarán produciendo bienes hasta que ya no tengan una ventaja comparativa (que no se confunda con una ventaja absoluta) (Dal Bianco, Boatto, Caracciolo, & Santeramo, 2015).

#### 2.11.2. Proteger a los consumidores

Un gobierno puede aplicar un arancel a los productos que, a su juicio, podrían poner en peligro a su población. Por ejemplo, Corea del Sur puede aplicar un arancel a la carne de vacuno importada de los Estados Unidos si considera que los productos podrían estar contaminados con una enfermedad (Álvarez, Sanz, & Torrejón, 2015).

#### 2.11.3. Industrias en desarrollo

El uso de aranceles para proteger las industrias nacientes se puede ver en la estrategia de industrialización de sustitución de importaciones (ISI) empleada por muchas naciones en desarrollo. El gobierno de una economía en desarrollo aplicará aranceles a los bienes importados en las industrias en las que quiere fomentar el crecimiento. Esto aumenta los

precios de los bienes importados y crea un mercado interno para los productos producidos en el país, a la vez que protege a esas industrias de la expulsión de precios más competitivos.

Disminuye el desempleo y permite a los países en desarrollo pasar de productos agrícolas a productos terminados. Las críticas a este tipo de estrategia proteccionista giran en torno al costo de subsidiar el desarrollo de las industrias nacientes. Si una industria se desarrolla sin competencia, podría terminar produciendo productos de menor calidad, y los subsidios requeridos para mantener a flote la industria respaldada por el Estado podrían minar el crecimiento económico.

#### 2.11.4. Seguridad nacional

Los países desarrollados también emplean barreras para proteger ciertas industrias que se consideran de importancia estratégica, como las que respaldan la seguridad nacional. Las industrias de defensa a menudo se consideran vitales para los intereses del estado y, a menudo, disfrutan de niveles significativos de protección. Los países también pueden establecer aranceles como una técnica de represalia, si creen que un socio comercial no ha cumplido con las reglas (Del Castillo, 2017). Existen varios tipos de aranceles y barreras que un gobierno puede emplear:

- Tarifas específicas
- Aranceles ad valorem
- Licencias
- Cuotas de importación
- Restricciones voluntarias de exportación
- Requisitos de contenido local
- Tarifas específicas

Una tarifa fija que se aplica a una unidad de un bien importado se denomina tarifa específica. Esta tarifa puede variar según el tipo de bien importado. Por ejemplo, un país podría imponer una tarifa de \$ 15 por cada par de zapatos importados, pero imponer una tarifa de \$ 300 en cada computadora importada.

#### 2.11.5. Ad Valorem aranceles

La frase *ad valorem* es en latín "de acuerdo al valor" y este tipo de tarifa se aplica a un bien basado en un porcentaje del valor de ese bien (Tierra & Sánchez, 2015). Un ejemplo de un arancel *ad valorem* sería un arancel del 15 por ciento aplicado por Japón a los automóviles de los EE. UU. El 15% es un aumento de precio en el valor del automóvil, por lo que un vehículo de \$ 10,000 ahora cuesta \$ 11,500 a los consumidores japoneses. Este aumento de precios protege a los productores nacionales de ser socavados, pero también mantiene los precios artificialmente altos para los compradores de automóviles japoneses.

Los obstáculos no arancelarios al comercio incluyen:

#### 2.11.5.1. Licencias

El gobierno otorga una licencia a una empresa y le permite importar un determinado tipo de bien en el país. Por ejemplo, podría haber una restricción en el queso importado, y se otorgarían licencias a ciertas compañías que les permitan actuar como importadores. Esto crea una restricción a la competencia y aumenta los precios que enfrentan los consumidores (COFONE, 2016).

#### 2.11.5.2. Cuotas de importación

Un contingente de importación es una restricción sobre la cantidad de un bien en particular que puede importarse. Este tipo de barrera a menudo se asocia con la emisión de licencias. Por ejemplo, un país puede colocar una cuota en el volumen de fruta cítrica importada permitida (Rebollar Rebollar, Hernández-Martínez, González-Razo, & García-Martínez, 2016).

#### 2.11.5.3. Restricciones voluntarias a la exportación (VER)

Este tipo de barrera comercial es "voluntaria" ya que es creada por el país exportador y no por el importador. Una restricción voluntaria a la exportación se recauda generalmente a petición del país importador y puede ir acompañada de un VER recíproco. Por ejemplo, Brasil podría colocar un VER sobre la exportación de azúcar a Canadá, en base a una solicitud de Canadá. Canadá podría colocar un VER sobre la exportación de carbón a Brasil. Esto aumenta el precio del carbón y el azúcar, pero protege las industrias nacionales.

#### 2.11.5.4. Requisito de contenido local

En lugar de colocar una cuota en la cantidad de bienes que se pueden importar, el gobierno puede exigir que un determinado porcentaje de un bien se haga en el país. La restricción puede ser un porcentaje del bien en sí o un porcentaje del valor del bien. Por ejemplo, una restricción en la importación de computadoras podría decir que el 25% de las piezas utilizadas para fabricar la computadora se fabrican en el país, o puede decir que el 15% del valor del bien debe provenir de componentes producidos en el país.

Los beneficios de los aranceles son desiguales. Como un arancel es un impuesto, el gobierno verá mayores ingresos a medida que las importaciones ingresen al mercado interno. Las industrias nacionales también se benefician de una reducción de la competencia, ya que los precios de importación se inflan artificialmente.

Desafortunadamente para los consumidores, tanto los consumidores individuales como las empresas, los mayores precios de importación significan precios más altos para los productos. Si el precio del acero está inflado debido a las tarifas, los consumidores individuales pagan más por los productos que usan acero, y las empresas pagan más por el acero que usan para fabricar bienes. En resumen, los aranceles y las barreras comerciales tienden a ser productores y anticomunistas.

El efecto de los aranceles y las barreras comerciales sobre las empresas, los consumidores y el gobierno cambia con el tiempo. A corto plazo, los precios más altos de los bienes pueden reducir el consumo de los consumidores individuales y las empresas. Durante este período, algunas empresas se beneficiarán, y el gobierno verá un aumento en los ingresos de los impuestos.

A largo plazo, estas empresas pueden ver una disminución en la eficiencia debido a la falta de competencia, y también pueden ver una reducción en las ganancias debido a la aparición de sustitutos para sus productos. Para el gobierno, el efecto a largo plazo de los subsidios es un aumento en la demanda de servicios públicos, ya que el aumento de los precios, especialmente en los productos alimenticios, deja menos ingresos disponibles.

## **2.12. Acceso al mercado y trato nacional**

Las relaciones entre la Unión Europea y los países de la Comunidad Andina se han intensificado desde 2003. A nivel político, un diálogo continuo ha permitido un importante acercamiento entre los dos bloques regionales. En las relaciones económicas y

comerciales, se dio un paso significativo con la conclusión exitosa de las negociaciones sobre el acuerdo comercial con Perú, Colombia y finalmente con Ecuador. Si bien el acuerdo comercial con Colombia y Perú se implementó desde 2013, entró en vigencia provisional en Ecuador el 1 de enero de 2017.

El acuerdo comercial otorga continuidad al trato preferencial a las exportaciones de Ecuador al mercado de la Unión Europea bajo el Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG +) y luego a la resolución de acceso al mercado. Sin embargo, este acuerdo comercial va más allá de estas preferencias y se extiende a un mayor número de productos en condiciones de acceso a mercados más favorables y garantiza una mayor seguridad jurídica (Villagómez, 2017).

El acuerdo comercial también abarca otras cuestiones, como el comercio de servicios, las barreras técnicas al comercio, las indicaciones geográficas, las medidas sanitarias y fitosanitarias y el desarrollo sostenible. Considerando que la Unión Europea se ha convertido en el primer destino de las exportaciones no petroleras de Ecuador en los últimos años, el acuerdo comercial representa un avance significativo para ambos socios, fortaleciendo el desarrollo integral de las relaciones bilaterales.

Las relaciones comerciales entre Ecuador y Europa, en particular las exportaciones a los países miembros de la Unión Europea, han incrementado en los últimos 20 años. Estos se basan en el Acuerdo Marco de Cooperación de 1993 y la Declaración de Roma de 1996.

Hoy, Ecuador exporta chocolate, sombreros de paja toquilla, dulces, frutas procesadas, productos químicos, brócoli, café, té. Los principales mercados del bloque se encuentran en países como Italia, España, Alemania, Francia, Reino Unido, Holanda, hoy la Unión Europea (UE) es el principal mercado para las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES). Del total de las exportaciones no petroleras de las MIPYME, la UE obtiene el 34%. Esta cifra muestra el valor de ese mercado con el que Ecuador negocia un acuerdo comercial.

La logística es una de las dificultades para las empresas ecuatorianas. Dado que el 90% de las entregas a Europa se realizan por mar y cruzan el Canal de Panamá. El 10% restante se exporta por aire. Esto es que se debe considerar en la competencia con países como Colombia, que tienen puertos atlánticos.

Los representantes de Fedexpor y los exportadores encuestados coinciden en que la clave para llegar a Europa es la calidad del producto. Chocolates Pacari, por ejemplo, llega a 15 países de la UE con sus barras de chocolate orgánico. Santiago Peralta, representante de esta empresa, argumenta que la calidad es vital. Europa es el mercado más difícil, hay mucha competencia, y las negociaciones son lentas y la gente con la que se está negociando quiere seriedad, una negociación puede llevar 3 o 4 años.

Los exportadores ecuatorianos lograron mantener el mercado que ya habían ganado en la Unión Europea (UE) gracias al acuerdo comercial de 100 días el lunes 10 de abril de 2017. Sin la firma del acuerdo, los productos ecuatorianos tendrían que pagar aranceles entre el 2,4% y el 24% para ingresar a la UE. Ahora el 99% de la oferta exportable se está introduciendo a tarifa cero (Villagómez, 2017)..

Un producto afectado por factores externos es el cacao. El precio del grano ha disminuido debido a la sobreproducción global. Desde agosto de 2016 hasta febrero de 2017, Ecuador ha recibido más de \$ 700 millones por problema de precio (Villagómez, 2017).

La firma del acuerdo es, en cierto sentido, una medida paliativa, pero se necesitan medidas complementarias beneficio de las empresas, Ecuador tiene relaciones comerciales muy estables con España, Italia, Francia y Alemania, pero debe usar otros mercados como Polonia, que tiene más de 40 millones de consumidores, o Rumania con una clase media en crecimiento, como su economía.

Según el Banco Central, las exportaciones no petroleras a la UE en enero de 2017 ascendieron a \$ 258 millones, en comparación con \$ 34 millones menos en el mismo mes de 2016. Es decir, han crecido un 15% debido al acuerdo y factores tales como la mejora del precio y la recuperación del mercado.

El acuerdo ayudó a mitigar los factores contra los exportadores, como la compleja situación económica del país, la inseguridad, la apreciación del dólar y otros. La primera ventaja vista a corto plazo es la eliminación de la incertidumbre en relación con el mercado europeo.

Europa es un mercado muy exigente en términos de calidad y seguridad. Las certificaciones que las compañías juegan un papel decisivo aquí. Las etiquetas de calidad ya no son un "plus" sino un requisito básico para poder ingresar al mercado europeo.

### **2.13. Subsidios a la exportación**

Los gobiernos también regulan el comercio proporcionando diversos tipos de apoyo a los productores de exportación. Los subsidios a la exportación vienen en una variedad de formas, pero comparten el rasgo en el beneficio de los fondos del gobierno. Estos fondos les permiten ofrecer sus productos o servicios a otros países a precios más bajos. El objetivo de este apoyo es permitir que los productores nacionales "ganen" las ventas sub cotizando los precios cobrados por los productores en países extranjeros (Josling T. &., 2015).

Durante muchos años, los gobiernos de los países industriales ricos, incluidos los Estados Unidos, Canadá, Japón y gran parte de Europa, han subvencionado las exportaciones de productos agrícolas. Estos subsidios se implementaron inicialmente para impulsar a los agricultores nacionales en su competencia con los agricultores de otros países ricos, donde los costos de producción agrícola tienden a ser uniformemente altos.

Estas subvenciones han sido una fuente de angustia para los países en desarrollo. Aunque pueden tener una ventaja comparativa en la producción agrícola, tienen dificultades para competir en el mercado mundial con los precios subsidiados. Los países en desarrollo, por lo tanto, también han subvencionado sus sectores agrícolas, distorsionando aún más el mercado y creando un enfrentamiento proteccionista que ha polarizado las negociaciones sobre el tema (Tarr, 2014).

Las razones por las que los países pueden establecer subsidios a la exportación en el sector agrícola incluyen asegurarse de que se producen suficientes alimentos para satisfacer las necesidades del país; proteger a los agricultores de los efectos del clima y los cambios en los precios mundiales; o preservar la sociedad rural.

Ayuda del gobierno a los exportadores, generalmente en dos formas (1) Subvención del servicio: información comercial, exposiciones comerciales, estudios de viabilidad,

representación extranjera, etc. (2) Subvención en efectivo: (a) reembolso de materias primas importadas e importación libre de impuestos de fabricación equipo (llamado subsidio indirecto en efectivo); o (b) reintegro como un porcentaje del valor de las exportaciones (llamado subsidio directo en efectivo). Aunque la Organización Mundial del Comercio (OMC, anteriormente GATT) reconoce que las subvenciones obstaculizan la competencia leal y distorsionan las prácticas comerciales, no ha podido definir con precisión qué tipo de asistencia constituye una subvención.

El subsidio a la exportación es una política del gobierno para alentar la exportación de bienes y desalentar la venta de bienes en el mercado interno a través de préstamos a bajo costo o desgravaciones fiscales para los exportadores, o publicidad internacional financiada por el gobierno o I + D. Un subsidio a la exportación reduce el precio pagado por los importadores extranjeros, lo que significa que los consumidores nacionales pagan más que los consumidores extranjeros.

La OMC prohíbe la mayoría de las subvenciones directamente vinculadas al volumen de las exportaciones. Los Subsidios a la Exportación también se generan cuando el precio interno admite, como en un precio mínimo garantizado para un producto básico, crear más producción de la que se puede consumir internamente en el país. Eso sin menoscabar el precio mínimo garantizado (Josling T. , 2015).

Estos soportes de precios a menudo se combinan con los aranceles de importación. En lugar de dejar que la mercancía se pudra o la destruya, el gobierno la exporta. Arabia Saudita es un exportador neto de trigo, Japón a menudo es un exportador neto de arroz. Los subsidios a la exportación también pueden ser una máquina de inflación perpetua: el gobierno subsidia la industria en función de los costos, pero un aumento en el subsidio se gasta directamente en los aumentos salariales que exigen los empleados. Ahora los salarios en la industria subsidiada son más altos que en otros lugares, lo que hace que los otros empleados demanden salarios más altos, que luego se reflejan en los precios, lo que resulta en inflación en todas partes de la economía.

#### **2.14. Desgravación**

Para la misma Organización Mundial del Comercio (OMC), hay una respuesta clara a lo que se dice sobre este punto: "Los derechos de aduana sobre las importaciones de

bienes se llaman aranceles". Las aduanas proporcionan a los bienes producidos en el país una ventaja de precio sobre productos importados similares y constituyen una fuente de ingresos para los gobiernos.

Actualmente, todos los aranceles aplicables a los productos agrícolas se consolidan. Casi todas las restricciones de importación que no están en la forma de derechos de aduana tales. Por ejemplo, las cuotas se han convertido en aranceles, un proceso conocido como 'clasificación arancelaria'. En otras palabras, el arancel puede entenderse como un reglamento, como un instrumento e incluso como un claro instrumento de política económica que busca consecuencias directas para el comercio internacional (Bouzas & da Motta Veiga, 2017).

Se entiende que los derechos de aduana son un impuesto que encuentra su base jurídica en la legislación aduanera o aduanera aplicable a las transacciones por las cuales las mercancías entran o salen de un territorio aduanero. Este derecho grava estos bienes con la llamada tarifa, que contiene una lista de los diversos impuestos que se les aplican.

Muchos doctrinarios definen los aranceles como una tabla de los montos que pueden obtenerse importando o exportando los productos, dependiendo de la política económica adoptada por el estado en cuestión.

La introducción de aranceles generalmente busca proteger a la industria nacional, reducir tanto como sea posible el volumen de las importaciones y mejorar la balanza comercial del Estado al generar un ingreso para ello. El valor en aduana de las mercancías importadas debe referirse al valor real de la mercancía importada a la que se aplica el derecho o bien similar y no al valor de un inventario de origen nacional o a valores arbitrarios o ficticios (Yu, 2015).

Ese valor real debería ser el precio al que los bienes importados o similares se venden u ofrecen a la venta en las condiciones de la legislación del país importador en el curso del tiempo ordinario y en el curso de operaciones comerciales normales en régimen de libre competencia.

## **2.15. Historia acuerdo multipartes entre Ecuador y la Unión Europea**

Ecuador, al igual que los demás Estados Miembros de la Comunidad Andina, ha trabajado para fortalecer sus relaciones con la Unión Europea desde la década de 1990, especialmente porque América Latina no es una de las prioridades del bloque europeo, sino más bien su desafío permanente. Ampliar nuevos miembros; la Política de Vecindad, que ayuda a atraer la atención de la UE hacia los países geográficamente más cercanos; sobre la política de seguridad de la agenda internacional, especialmente después de los ataques del 11 de septiembre; y también el nuevo consenso internacional sobre la Declaración del Milenio, que establece a los países más pobres de África y Asia como prioridades para la cooperación europea para el desarrollo.

En 1994, cuando la UE desarrolló una nueva estrategia para América Latina, se centró en ciertos países y grupos de países que respondieron a las realidades de la Guerra Fría y comenzaron a implementar con la firma de acuerdos de asociación con México y Chile. Para iniciar las negociaciones con el MERCOSUR Los andinos y los centroamericanos también se esfuerzan por participar en este proceso para no ser penalizados por los acuerdos de cooperación de segunda generación y el acceso al mercado sobre la base de concesiones unilaterales (Coronel, 2015).

Así comenzó un largo camino con la Comisión Europea, que argumentó que los países andinos y centroamericanos no habían logrado un grado suficiente de integración y desarrollo que les permitiera firmar un acuerdo de asociación entre las regiones, en la IV Cumbre América Latina - Caribe - Unión Europea, que tuvo lugar en Viena en 2006, siguiendo el mandato de iniciar negociaciones después de un proceso de evaluación conjunta de dos años.

El 19 de abril de 2007, durante el XXI. Los ministros de la Comunidad Andina y la Unión Europea, los ministros expresaron su intención de iniciar negociaciones sobre un acuerdo de asociación con tres pilares: diálogo político, cooperación y comercio. Se celebró el 14 de junio de 2007 durante el XVII. Reunión ordinaria del Consejo Andino en Tarija, Bolivia, con la aprobación de la Decisión 667 para la Comunidad Andina.

Han pasado más de seis años desde el comienzo de las negociaciones que llevaron a Ecuador a concluir un acuerdo comercial con la Unión Europea, y esta posibilidad sigue

siendo incierta hasta el día de hoy. Los países centroamericanos, Colombia y Perú, ya han completado sus respectivos procesos y están a la espera de que se completen las formalidades de suscripción necesarias.

Han pasado más de seis años desde el comienzo de las negociaciones que llevaron a Ecuador a concluir un acuerdo comercial con la Unión Europea, y esta posibilidad sigue siendo incierta hasta el día de hoy. Los países centroamericanos, Colombia y Perú, ya han completado sus respectivos procesos y esperan las formalidades requeridas para la firma y entrada en vigencia de los acuerdos.

Más tarde, el 17 de julio de 2009, Ecuador decidió suspender su participación en las negociaciones hasta que la disputa sobre el banano, que ha mantenido al país con la Unión Europea en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC) por más de 15 años, logró un objetivo con la celebración del Acuerdo de Ginebra el 15 de diciembre de 2009 (firmado el 31 de mayo de 2010). El 18 de febrero de 2010, el Ministro de Asuntos Exteriores comunicó oficialmente a las autoridades europeas la decisión del Presidente de volver a la mesa de negociación del acuerdo comercial pluripartidista.

Con la entrega oficial de los textos completados entre Colombia, Perú y la Unión Europea, Ecuador realizó un análisis exhaustivo y global de ellos para determinar qué era aceptable y conveniente para el país; donde sería necesario negociar cambios; y lo que no sería posible reunir en el acuerdo. Por lo tanto, las posibilidades reales de negociación podrían determinarse a priori. Este análisis nos permitió llevar a cabo una evaluación detallada y conjunta con las autoridades europeas para determinar el alcance de los compromisos que ambas partes podrían asumir y, cuando corresponda, las modalidades y el calendario de las negociaciones. Este ejercicio todavía está en curso.

La cuestión de las negociaciones con la Unión Europea ha sido debatida por el Gobierno en varias ocasiones y al menos cuatro veces en presencia del Presidente Rafael Correa, quien tomó la decisión de continuar este proceso y establecer un acuerdo comercial para el desarrollo que permita al país lo antes posible en los mercados internacionales, en particular en la Unión Europea.

Con estas instrucciones, el equipo de negociación que presido siempre ha tratado de incluir en el texto y los compromisos específicos del acuerdo las disposiciones necesarias para garantizar que este instrumento respete la legislación nacional y beneficie a Ecuador.

## **2.16. Marco legal**

### **2.16.1. Comité de comercio**

El Comité de Comercio proporciona un foro único para que los altos funcionarios encargados de las políticas comerciales creen una comprensión mutua de las cuestiones importantes de política y la evolución de las relaciones comerciales. Procediendo a través del diálogo y la revisión por pares, que implica compartir información e intercambiar puntos de vista, entre los Miembros, no miembros y otras Organizaciones Internacionales, el Comité lleva a cabo una coordinación de políticas y consultas sobre temas de interés mutuo.

En comparación con los debates sobre el comercio en otras organizaciones internacionales, como la Organización Mundial del Comercio (OMC), los debates en el Comité de Comercio son menos formales y legalistas, centrándose más en el análisis colectivo de los problemas que en la negociación de los acuerdos finales. Al igual que en otros organismos de la OCDE, la convergencia hacia el consenso es el objetivo principal.

Las opiniones del Comité sobre la evolución del comercio internacional y la política comercial se transmiten a la reunión anual del Consejo de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) a nivel ministerial. Es común que estas ideas se reflejen en el Comunicado emitido en esa ocasión. El Comité genera diálogo entre organizaciones públicas y privadas, buscando incentivar el comercio entre dos países diferentes, evaluar los diferentes acuerdos alcanzados y medir sus implicaciones en el comercio internacional para el país.

El Comité de Comercio analiza y monitorea las políticas, regulaciones y desarrollos legislativos que afectan el intercambio de bienes y servicios. Su objetivo es promover el comercio mediante la difusión de tendencias y oportunidades, y abordar cuestiones que contribuyen a la competitividad nacional y al crecimiento empresarial, como la facilitación del comercio y la logística.

El Comité de Comercio exterior (COMEX) es el organismo que aprueba la política pública sobre la política comercial, es un cuerpo colegial de naturaleza pública intersectorial, responsable de la regulación de todos los asuntos y procesa relacionado con esta materia.

El Decreto Ejecutivo el No 25 reestructura el Comité de Comercio exterior (COMEX) y define como miembros a los titulares o los delegados de las entidades siguientes:

- El ministerio de Comercio exterior, que lo preside;
- Ministerio de agricultura, Ganadería, Acuicultura e Industria pesquera;
- Ministerio de Industrias y Productividad;
- Ministerio de Economía y Finanzas;
- Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo

Además, las entidades siguientes formarán la parte del COMEX, con la voz, pero sin votar derechos:

- Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad;
- Ministerio Coordinador de la Política Económica;
- Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador y,
- Las demás instituciones que determine el Presidente de la República mediante Decreto Ejecutivo.

El Ecuador, como la mayor parte de países latinoamericanos, ha logrado establecer un marco moderno y especializado institucional, basado en la promulgación del comercio exterior y la ley de la inversión, por la cual el Consejo de Comercio exterior e inversiones fue creado. Dentro de 60 días de la fecha de vigencia de este Código, el administrativo y recursos de personal actualmente disponibles al Comercio exterior y el Consejo De la inversión, COMEXI, será transferido al ministerio designado como el Secretario(Ministro) Técnico del consejo de administración en la materia comercial de política.

De la misma manera, todas las resoluciones adoptadas por COMEXI permanecerán vigentes y tendrán los efectos respectivos legales hasta que ellos expresamente o tácitamente sean abrogados. El COMEX fue creado por el Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversión; Esto es el cuerpo responsable de aprobar la política nacional pública

sobre la política comercial. En el COMEXI había participación de los gremios de la producción que con la creación del COMEX lo eliminó (Hidalgo Moyano, 2015).

Las funciones del Comité de Comercio exterior COMEX pueden ser encontradas en el Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversión COPCI, el Libro IV, el Título I, en el Artículo 72, en el cual esto declara.

## FUNCIONES

f) Publicar las reglas sobre registros, autorizaciones, documentos de control previos, licencias de importación y exportación.

g) Aprobar y publicar la nomenclatura para la clasificación y la descripción de importación y exportar bienes (mercancías).

h) Establecer los parámetros de negociación internacional comercial en los asuntos de origen.

i) Adoptar las medidas que son necesarias para la simplificación y la eficacia administrativa en asuntos de comercio exterior, diferentes de los procesos de aduana.

j) Adoptar las normas necesarias y medidas para neutralizar las prácticas injustas internacionales comerciales que afectan la producción nacional

k) Conocer los informes de la Autoridad de Investigación y adoptar las medidas de defensa comercial conforme a regulaciones corrientes nacionales e internacionales.

l) Aprobar cuotas de importación o medidas restrictivas a operaciones de comercio exterior, cuando las condiciones comerciales, la afectación a la industria local, o las circunstancias económicas del país lo requieren.

m) Los conflictos de resolución de competencia que puede surgir entre varios cuerpos de sector público en los asuntos de comercio exterior.

### **Capítulo III**

#### **Diseño de la investigación**

La investigación científica está definida como un conjunto de procedimientos que guían hacia la búsqueda de conocimientos mediante la aplicación de métodos y técnicas. El tipo de investigación que concierne a esta monografía es la investigación descriptiva. Esta investigación se centra en describir las principales ventajas y desventajas a partir que entró en vigencia el acuerdo comercial con la Unión Europea, entorno al periodo de análisis trimestral, entre los años 2014 y 2017. Comparando así, los resultados con la firma realizada del acuerdo comercial con la Unión Europea en el año 2017

Así mismo, la investigación es no experimental debido a que no se manipulará las variables de estudio, donde se presentará datos relacionados al tema del acuerdo comercial con la Unión Europea. El presente trabajo es cuantitativo debido a que se utilizan datos estadísticos proporcionados por el Banco Central del Ecuador para realizar los análisis de la incidencia del acuerdo comercial en el sector del cacao en grano en toneladas y valores FOB.

## Capítulo IV

### Desarrollo de la propuesta

#### 4.1. Desarrollo

##### 4.1.1 Exportaciones de cacao antes del acuerdo multipartes

**Tabla 1**  
*Exportaciones de cacao antes del acuerdo multipartes (valores FOB en miles de dólares)*

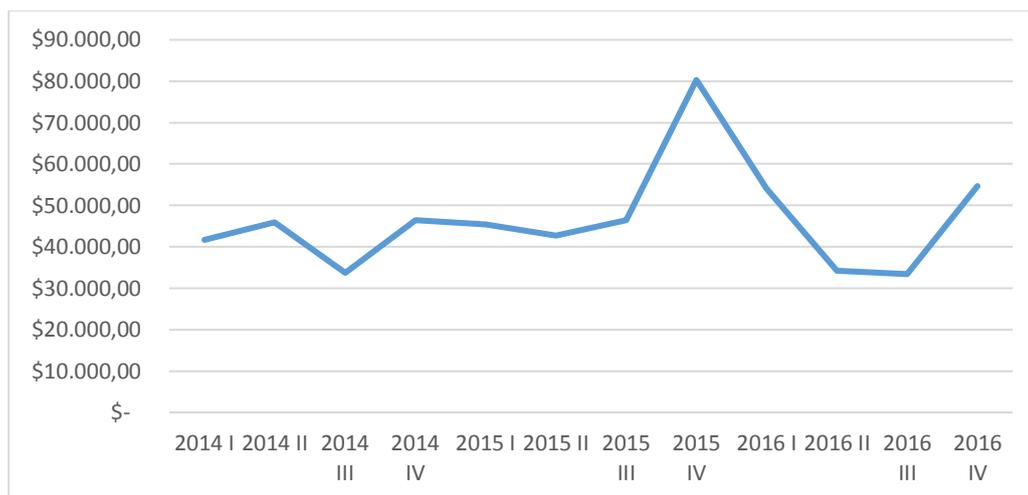
Trimestre	FOB 2014	FOB 2015	FOB 2016	% 2014-2015	% 2015-2016
I	\$ 41,651.10	\$ 45,428.54	\$54,010.35	9%	19%
II	\$ 45,959.26	\$ 42,735.95	\$34,274.85	-7%	-20%
III	\$ 33,767.85	\$ 46,432.57	\$33,404.22	38%	-28%
IV	\$ 46,428.78	\$ 80,302.25	\$54,654.38	73%	-32%

Nota. Fuente Banco Central del Ecuador (2018)

El comportamiento de las exportaciones de cacao antes del acuerdo multipartes se puede observar en la tabla 1, los resultados reflejan durante el periodo 2014-2015 en el primer trimestre se puede observar que las exportaciones de cacao aumentaron en 9% con respecto al 2014; para el segundo trimestre las exportaciones presentaron una caída del 7% con respecto al 2014; para el tercer trimestre las exportaciones de cacao aumentaron en 38% y finalmente en el cuarto trimestre las exportaciones de cacao mostraron un aumento del 73%.

Para el periodo 2015-2016 en el primer trimestre se puede observar que las exportaciones de cacao aumentaron en 19% con respecto al 2015; para el segundo trimestre las exportaciones presentaron una caída del 20% con respecto al 2015; para el tercer trimestre las exportaciones de cacao decrecieron en 28% y finalmente en el cuarto trimestre las exportaciones de cacao mostraron una caída del 32%.

En el gráfico 1 se puede apreciar la evolución de las exportaciones de cacao en valores FOB. A nivel anual las exportaciones tienen un crecimiento promedio anual del 5%.



**Gráfico 1:** Exportaciones de cacao antes del acuerdo multipartes (miles de dólares)

Una vez realizado el análisis de las exportaciones en FOB se procede a observar las exportaciones de cacao por cantidades es decir, en toneladas, en la tabla 2 se presenta la comparativa entre el nivel de exportaciones del cacao en toneladas en el periodo 2014 al 2016 por trimestres.

**Tabla 2**

*Exportaciones de cacao antes del acuerdo multipartes (valores en toneladas)*

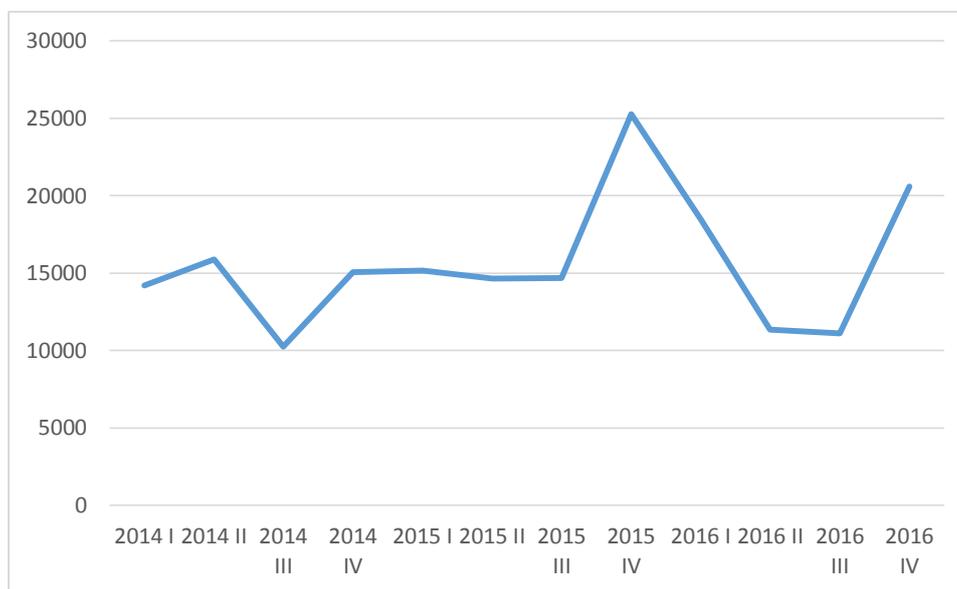
Trimestre	Toneladas 2014	Toneladas 2015	Toneladas 2016	% 2014-2015	% 2015-2016
I	14206	15166	18463	7%	22%
II	15876	14640	11356	-8%	-22%
III	10242	14681	11106	43%	-24%
IV	15065	25288	20584	68%	-19%

Nota. Fuente Banco Central del Ecuador (2018)

Los resultados sugieren al igual que los valores FOB que existen altibajos en distintos trimestres con respecto a las exportaciones de cacao en toneladas, en el primer trimestre se puede observar que las exportaciones de cacao aumentaron en 7% con respecto al 2014; para el segundo trimestre las exportaciones presentaron una caída del 8% con respecto al 2014; para el tercer trimestre las exportaciones de cacao aumentaron en 43% y finalmente en el cuarto trimestre las exportaciones de cacao mostraron un aumento del 68%.

Para el periodo 2015-2016 en el primer trimestre se puede observar que las exportaciones de cacao aumentaron en 22% con respecto al 2015; para el segundo trimestre las exportaciones presentaron una caída del 22% con respecto al 2015; para el tercer

trimestre las exportaciones de cacao decrecieron en 24% y finalmente en el cuarto trimestre las exportaciones de cacao mostraron una caída del 19%. En el gráfico 2 se puede apreciar la evolución de las exportaciones de cacao en toneladas a nivel anual las exportaciones en toneladas crecen en promedio en 7%.



**Gráfico 2:** Exportaciones de cacao antes del acuerdo multipartes (valores en toneladas)

#### 4.1.2 Importaciones de cacao antes del acuerdo multipartes

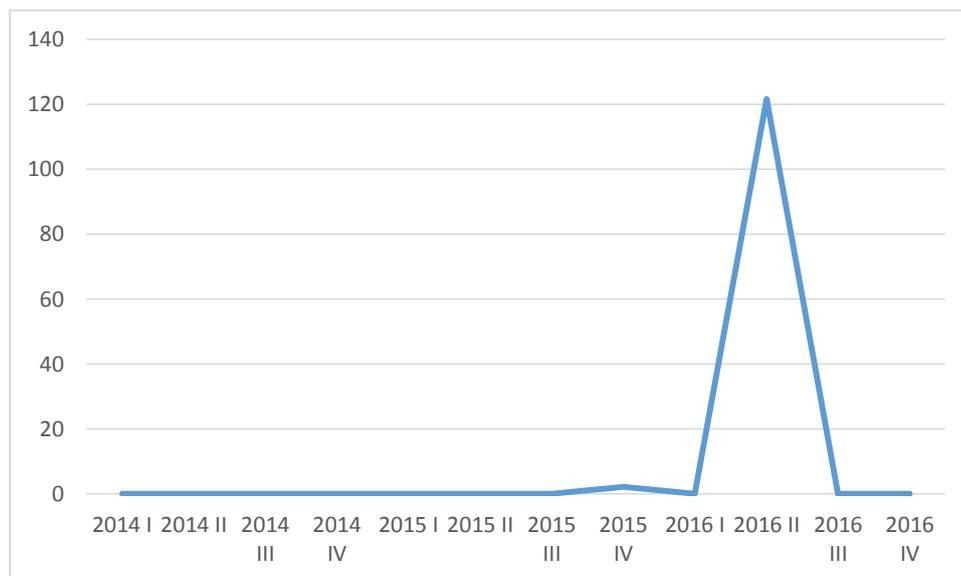
**Tabla 3**

*Importaciones de cacao antes del acuerdo multipartes (valores en FOB en miles de dólares)*

Trimestre	FOB 2014	FOB 2015	FOB 2016	% 2014-2015	% 2015-2016
I	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%
II	\$ -	\$ -	\$121.65	0%	0%
III	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%
IV	\$ -	\$ 2.08	\$ -	0%	-100%

Nota. Fuente Banco Central del Ecuador (2018)

El Ecuador al ser un exportador neto del cacao importa pocas cantidades de este producto hacia otros países. Durante el periodo de estudio antes del acuerdo multipartes el único país por el cual el Ecuador importa cacao es Perú. Como se observa en la tabla 3 en el cuarto trimestre del año 2015 Ecuador importó \$2.080 dólares y en el segundo trimestre el país importó \$121 mil dólares en el gráfico 3 resume la evolución de las importaciones de cacao.



**Gráfico 3:** Importaciones de cacao antes del acuerdo multipartes (miles de dólares)

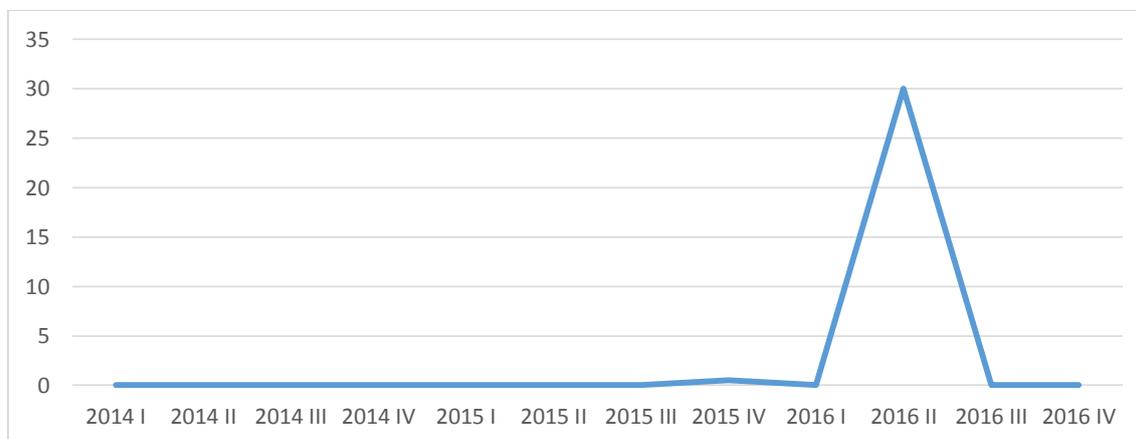
**Tabla 4**

*Importaciones de cacao antes del acuerdo multipartes (valores en toneladas)*

Trimestre	Toneladas 2014	Toneladas 2015	Toneladas 2016	% 2014-2015	% 2015-2016
I	0	0	0	0%	0%
II	0	0	30	0%	0%
III	0	0	0	0%	0%
IV	0	0.5	0	0%	-100%

Nota. Fuente Banco Central del Ecuador (2018)

Como se observa en la tabla 4 se presenta el comportamiento de las importaciones de cacao medido en toneladas para el cuarto trimestre del año 2015 Ecuador importó 0.5 toneladas de cacao y en el segundo trimestre el país importó 30 toneladas de cacao en el gráfico 4 resume la evolución de las importaciones de cacao.



**Gráfico 4:** Exportaciones de cacao antes del acuerdo multipartes (valores en toneladas)

### 4.1.3 Exportaciones generales antes del acuerdo multipartes

**Tabla 5**

*Exportaciones generales antes del acuerdo multipartes (valores FOB en miles de dólares)*

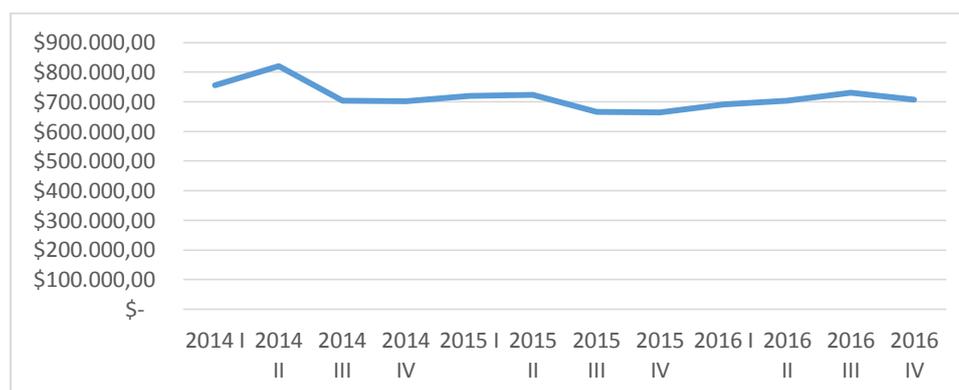
Trimestre	FOB 2014	FOB 2015	FOB 2016	% 2014-2015	% 2015-2016
I	754816	719947	690,680	-5%	-4%
II	820933	724000	703,774	-12%	-3%
III	704162	665563	730,041	-5%	10%
IV	701382	663441	707,165	-5%	7%

Nota. Fuente Banco Central del Ecuador (2018)

El comportamiento de las exportaciones totales antes del acuerdo multipartes se puede observar en la tabla 5, los resultados reflejan durante el periodo 2014-2015 se observa una tendencia decreciente en el primer trimestre se puede observar que las globales disminuyeron en 5% con respecto al 2014; para el segundo trimestre las exportaciones presentaron una caída del 12% con respecto al 2014; para el tercer trimestre las exportaciones totales se contrajeron en 5% y finalmente en el cuarto trimestre las exportaciones generales mostraron un desplome del 5%.

Para el periodo 2015-2016 presentaron altibajos durante los dos primeros trimestres en el primer trimestre se puede observar que las exportaciones generales disminuyeron en 4% con respecto al 2015; para el segundo trimestre las exportaciones presentaron una caída del 3% con respecto al 2015; para el tercer trimestre las exportaciones globales aumentaron en 10% y finalmente en el cuarto trimestre las exportaciones totales mostraron un incremento del 7%.

En el grafico 5 se puede apreciar la evolución de las exportaciones totales en valores FOB. A nivel anual las exportaciones tienen un crecimiento promedio del -2,44% las exportaciones medidas en toneladas presentan una tasa mayor de crecimiento promedio del 7%.



**Gráfico 5:** Exportaciones generales antes del acuerdo multipartes (miles de dólares)

En la tabla 6 se presenta la comparativa entre el nivel de exportaciones generales en toneladas en el periodo 2014 al 2016 por trimestres.

**Tabla 6**

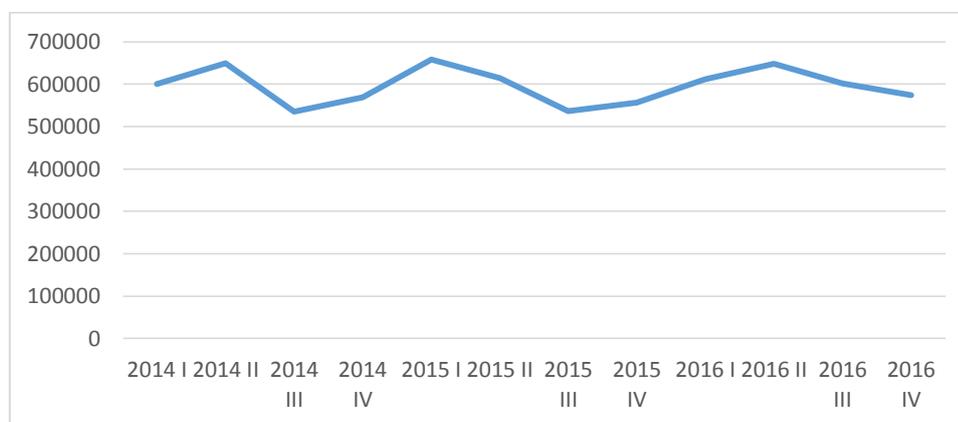
*Exportaciones generales antes del acuerdo multipartes (valores en toneladas)*

Trimestre	Toneladas 2014	Toneladas 2015	Toneladas 2016	% 2014-2015	% 2015-2016
I	600642	658660	612,139	10%	-7%
II	649186	614758	648,636	-5%	6%
III	535654	536761	601,488	0%	12%
IV	568990	555976	573,840	-2%	3%

Nota. Fuente Banco Central del Ecuador (2018)

Los resultados sugieren que las exportaciones generales en toneladas se comportan distinto a los valores FOB, en el primer trimestre se puede observar que las exportaciones globales aumentaron en 10% con respecto al 2014; para el segundo trimestre las exportaciones presentaron una caída del 5% con respecto al 2014; para el tercer trimestre las exportaciones totales aumentaron en 0.21% y finalmente en el cuarto trimestre las exportaciones generales mostraron una decaída del 2%.

Para el periodo 2015-2016 en el primer trimestre se puede observar que las exportaciones de cacao disminuyeron en 7% con respecto al 2015; para el segundo trimestre las exportaciones presentaron un aumento del 6% con respecto al 2015; para el tercer trimestre las exportaciones globales incrementaron en 12% y finalmente en el cuarto trimestre las exportaciones de cacao mostraron una tasa de crecimiento del 3%. En el gráfico 6 se puede apreciar la evolución de las exportaciones totales en toneladas a nivel anual las exportaciones en toneladas crecen en promedio en 1,73%.

**Gráfico 6:** Exportaciones generales antes del acuerdo multipartes (valores en toneladas)

#### 4.1.4 Importaciones generales antes del acuerdo multipartes

**Tabla 7**

*Importaciones generales antes del acuerdo multipartes (valores FOB en miles de dólares)*

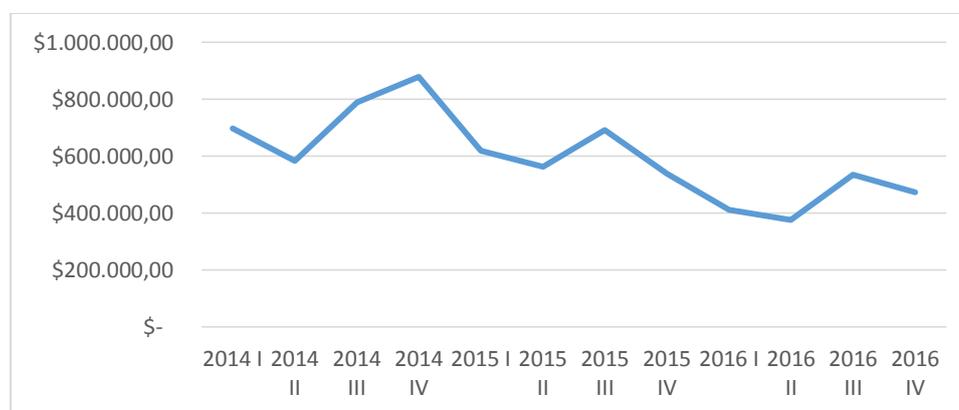
Trimestre	FOB 2014	FOB 2015	FOB 2016	% 2014-2015	% 2015-2016
I	697196	618917	411,920	-11%	-33%
II	584137	562750	375,871	-4%	-33%
III	790002	691822	534,970	-12%	-23%
IV	879459	538368	472,869	-39%	-12%

Nota. Fuente Banco Central del Ecuador (2018)

El comportamiento de las importaciones generales antes del acuerdo multipartes se puede observar en la tabla 7, los resultados reflejan durante el periodo 2014-2015 se observa una tendencia decreciente en el primer trimestre se puede observar que las importaciones generales disminuyeron en 11% con respecto al 2014; para el segundo trimestre las importaciones presentaron una caída del 4% con respecto al 2014; para el tercer trimestre las importaciones totales se contrajeron en 12% y finalmente en el cuarto trimestre las importaciones generales mostraron un desplome del 39%.

Para el periodo 2015-2016 presento una tendencia a la baja en el primer trimestre se puede observar que las importaciones generales disminuyeron en 33% con respecto al 2015; para el segundo trimestre las importaciones presentaron una caída del 33% con respecto al 2015; para el tercer trimestre las importaciones globales cayeron en 23% y finalmente en el cuarto trimestre las importaciones totales mostraron una contracción del 12%.

En el grafico 7 se puede apreciar la evolución de las importaciones totales en valores FOB. A nivel anual las importaciones tienen un crecimiento negativo promedio del 22%.



**Gráfico 7:** Importaciones generales antes del acuerdo multipartes (miles de dólares)

En la tabla 8 se presenta la comparativa entre el nivel de importaciones generales en toneladas en el periodo 2014 al 2016 por trimestres.

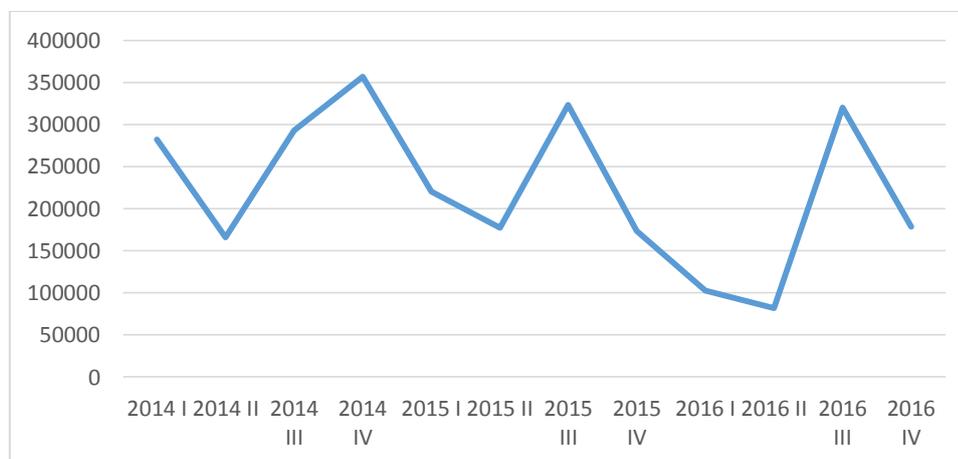
**Tabla 8**  
*Importaciones generales después del acuerdo multipartes (valores en toneladas)*

Trimestre	Toneladas 2014	Toneladas 2015	Toneladas 2016	% 2014-2015	% 2015-2016
I	282236	219981	102,838	-22%	-53%
II	165795	177096	81,954	7%	-54%
III	293175	323107	320,158	10%	-1%
IV	356830	173214	178,248	-51%	3%

Nota. Fuente Banco Central del Ecuador (2018)

Los resultados sugieren que las importaciones generales en toneladas se comportan distinto a los valores FOB, en el primer trimestre se puede observar que las importaciones globales disminuyeron en 22% con respecto al 2014; para el segundo trimestre las importaciones presentaron un aumento del 7% con respecto al 2014; para el tercer trimestre las importaciones totales aumentaron en 10% y finalmente en el cuarto trimestre las importaciones generales mostraron una decaída del 51%.

Para el periodo 2015-2016 en el primer trimestre se puede observar que las importaciones generales disminuyeron en 53% con respecto al 2015; para el segundo trimestre las importaciones presentaron una caída del 54% con respecto al 2015; para el tercer trimestre las importaciones globales se redujeron al 1% y finalmente en el cuarto trimestre las importaciones generales mostraron una tasa de crecimiento del 3%. En el grafico 8 se puede apreciar la evolución de las importaciones totales en toneladas a nivel anual las importaciones en toneladas posee una tasa de crecimiento negativa promedio del 21%



**Gráfico 8:** Importaciones generales antes del acuerdo multipartes (valores en toneladas)

#### 4.1.5 Balanza comercial antes del acuerdo multipartes

**Tabla 9**

*Balanza comercial general antes del acuerdo multipartes (valores FOB en miles de dólares)*

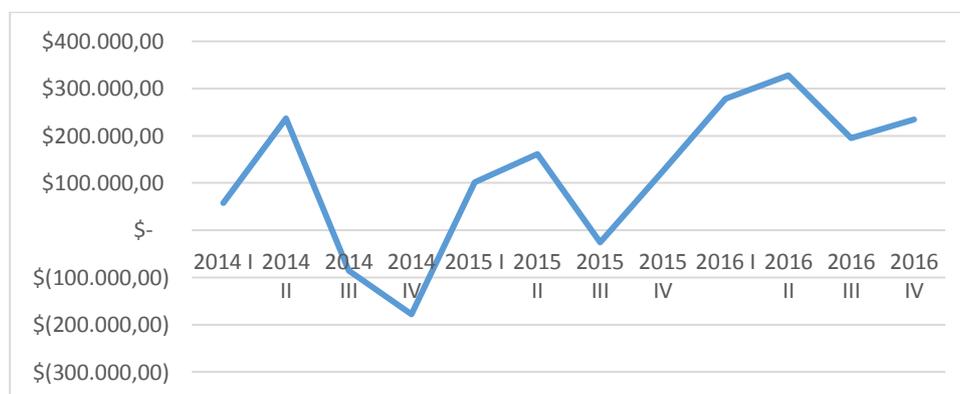
Trimestre	FOB 2014	FOB 2015	FOB 2016	% 2014-2015	% 2015-2016
I	57621	101031	278760	75%	176%
II	236796	161250	327903	-32%	103%
III	-85840	-26259	195071	-69%	-843%
IV	-178078	125073	234296	-170%	87%

Nota. Fuente Banco Central del Ecuador (2018)

El comportamiento de la balanza comercial antes del acuerdo multipartes se puede observar en la tabla 9, los resultados reflejan durante el periodo 2014-2015 se observa una tendencia decreciente en los tres últimos trimestres, en el primer trimestre se puede observar que la balanza comercial aumentó en 75% con respecto al 2014; para el segundo trimestre la balanza comercial presentó una caída del 32% con respecto al 2014; para el tercer trimestre la balanza comercial se contrajo en 69% y finalmente en el cuarto trimestre la balanza comercial mostró un desplome del 170%.

Para el periodo 2015-2016 presentó una tendencia a la baja en el primer trimestre se puede observar que la balanza comercial aumentó en 176% con respecto al 2015; para el segundo trimestre la balanza comercial presentó un crecimiento del 103% con respecto al 2015; para el tercer trimestre la balanza comercial cayó en 843% y finalmente en el cuarto trimestre las importaciones totales mostraron un crecimiento del 87%.

En el gráfico 9 se puede apreciar la evolución de la balanza comercial general en valores FOB. A nivel anual las importaciones tienen un crecimiento promedio del 635%.



**Gráfico 9:** Balance comercial general antes del acuerdo multipartes (miles de dólares)

#### 4.1.6 Exportaciones de cacao después del acuerdo multipartes

El acuerdo multipartes entre el Ecuador y la Unión Europea entró en vigor a partir de enero del 2017, en la tabla 10 se presenta la comparativa entre el nivel de exportaciones del cacao entre el año 2016 y el año 2017 por trimestres.

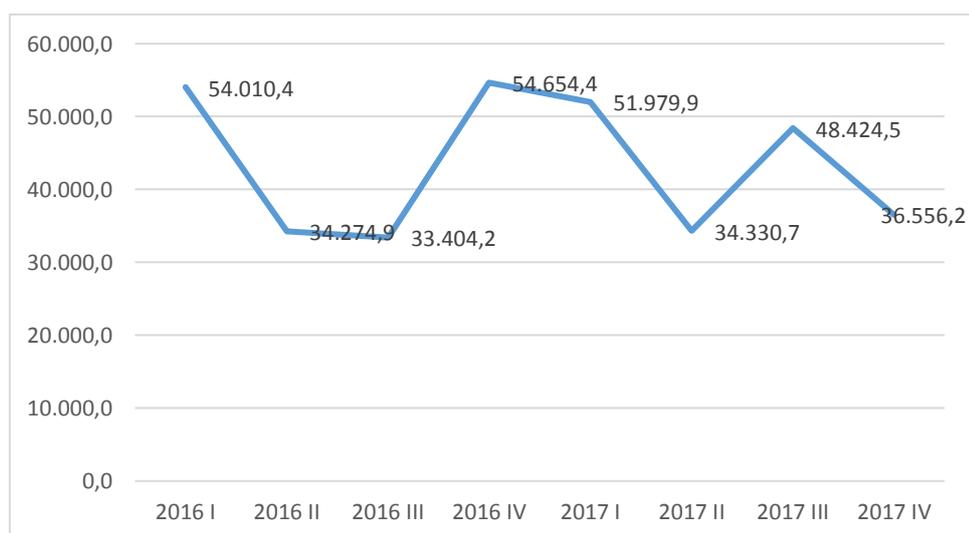
**Tabla 10**

*Exportaciones de cacao 2016 frente al 2017 (valores FOB en miles de dólares)*

Trimestre	FOB 2016	FOB 2017	Variación (%)
I	\$54010.35	\$51979.95	-3.8%
II	\$34274.85	\$34330.72	0.2%
III	\$33404.22	\$48424.49	45.0%
IV	\$54654.38	\$36556.21	-33.1%

Nota. Fuente Banco Central del Ecuador (2018)

Los resultados reflejan que existen altibajos en distintos trimestres con respecto a las exportaciones de cacao en valores FOB, en el primer trimestre se puede observar que las exportaciones de cacao disminuyeron en 3.8% con respecto al 2016; para el segundo trimestre las exportaciones presentaron un aumento del 0,2% con respecto al 2016; para el tercer trimestre las exportaciones de cacao aumentaron en 45% y finalmente en el cuarto trimestre las exportaciones de cacao mostraron una caída del 33,1%. En el grafico 10 se puede apreciar la evolución de las exportaciones de cacao en valores FOB. A nivel anual las exportaciones cayeron en 2,87% esta disminución de las ventas en FOB se debe a que existió una disminución en los precios del cacao.



**Gráfico 10:** Exportaciones de cacao durante el periodo 2016-2017 en valores FOB (miles de dólares)

Una vez realizado el análisis de las exportaciones en FOB se procede a observar las exportaciones de cacao por cantidades es decir, en toneladas, en la tabla 11 se presenta la

comparativa entre el nivel de exportaciones del cacao en toneladas entre el año 2016 y el año 2017 por trimestres.

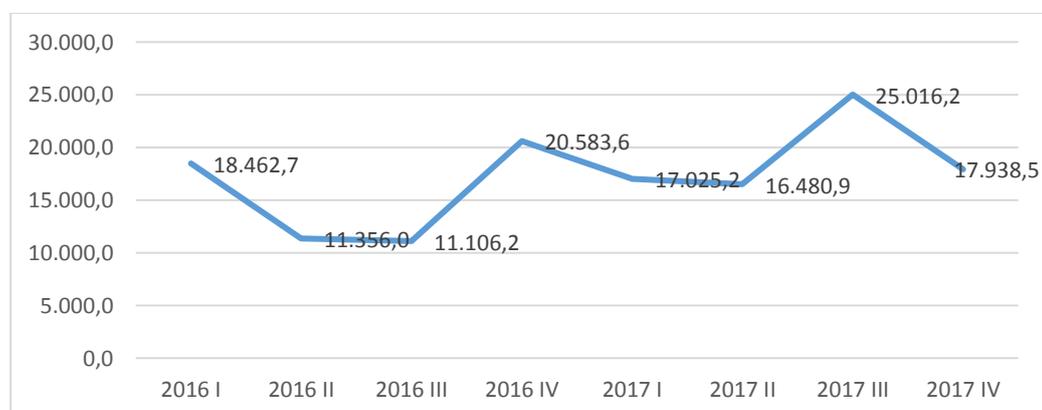
**Tabla 11**

*Exportaciones de cacao 2016 frente al 2017 (valores toneladas)*

Trimestre	Toneladas 2016	Toneladas 2017	Variación (%)
I	18463	17025	-7.8%
II	11356	16481	45.1%
III	11106	25016	125.2%
IV	20584	17939	-12.9%

Nota. Fuente Banco Central del Ecuador (2018)

Los resultados sugieren al igual que los valores FOB que existen altibajos en distintos trimestres con respecto a las exportaciones de cacao en toneladas, en el primer trimestre se puede observar que las exportaciones de cacao disminuyeron en 7.8% con respecto al 2016; para el segundo trimestre las exportaciones presentaron un aumento del 45,1% con respecto al 2016; para el tercer trimestre las exportaciones de cacao aumentaron en 125,2% y finalmente en el cuarto trimestre las exportaciones de cacao mostraron una caída del 12,9%. En el gráfico 11 se puede apreciar la evolución de las exportaciones de cacao en valores FOB. A nivel anual las exportaciones en toneladas aumentaron en 24,31% con respecto al año 2016. Es muy importante denotar, que las fluctuaciones de las exportaciones dentro del sector cacaotero en los respectivos trimestres de estudio, se dan por temas externos, donde en ocasiones se da por el exceso de oferta mundial del cacao, mismo causante de que disminuyan en determinada ocasiones los precios del cacao, lo cual abarca a una menor exportación del mismo en términos monetarios. Otro factor que se dio dentro del último trimestre sobre todo, es el tema de las diferentes plagas que en momentos asechan las cosechas de cacao, situación que tiempos actuales ha disminuido, pero que aún incide en la producción del producto.



**Gráfico 11:** Exportaciones de cacao durante el periodo 2016-2017 en valores FOB (miles de dólares)

Con respecto al destino de las exportaciones del cacao en la tabla 12 se presenta la comparativa de los países de la Unión Europea antes y después de la firma del acuerdo comercial.

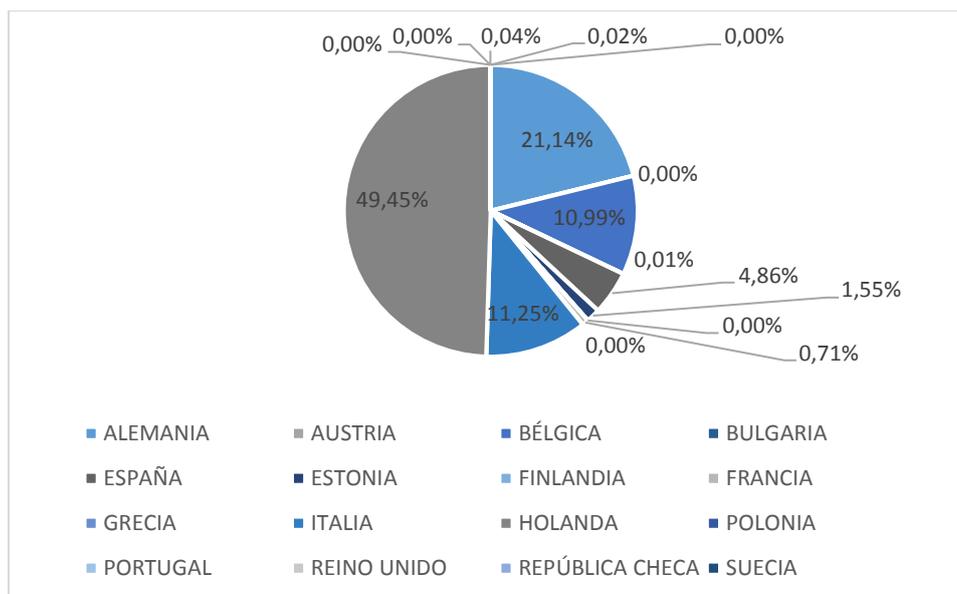
**Tabla 12**

*Destino de exportaciones del cacao en el 2016 frente al 2017 (valores FOB)*

Países	2016	2017
Alemania	21.14%	14.57%
Austria	0.00%	0.00%
Bélgica	10.99%	16.13%
Bulgaria	0.01%	0.01%
España	4.86%	6.44%
Estonia	1.55%	8.18%
Finlandia	0.00%	0.00%
Francia	0.71%	0.37%
Grecia	0.00%	0.00%
Italia	11.25%	6.93%
Holanda	49.45%	46.75%
Polonia	0.00%	0.59%
Portugal	0.00%	0.01%
Reino unido	0.04%	0.00%
República checa	0.02%	0.02%
Suecia	0.00%	0.00%

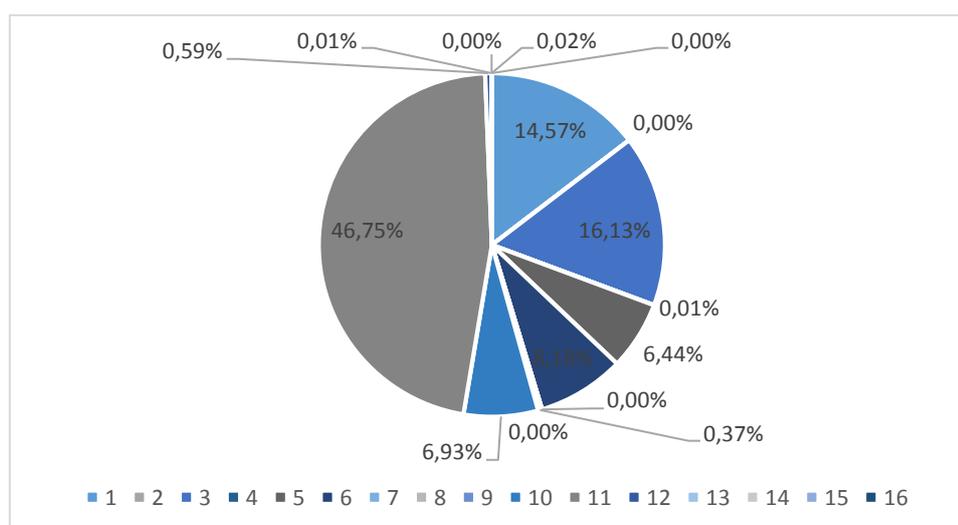
Nota. Fuente Banco Central del Ecuador (2018).

En la tabla 12 se puede observar que en el 2016 los 5 principales destinos para las exportaciones en valores FOB son: en primer lugar Holanda con el 49,45% del total de las exportaciones, en segundo lugar se encuentra Alemania con el 21,14% del total de las exportaciones, en tercer lugar esta Italia con el 11,25% del total de las exportaciones, en cuarto lugar se ubica Bélgica con 10,99% del total de las exportaciones y en quinto lugar esta España con un 4,86% del total de las exportaciones. El grafico 12 resume el destino de exportaciones para el año 2016.



**Gráfico 12:** Destino de exportaciones del cacao en el 2016 (valores FOB)

En el año 2017 a partir de la firma del acuerdo comercial ha cambiado el destino de las exportaciones manteniéndose en primer lugar Holanda con el 46,75% del total de las exportaciones en comparación al 2016 el porcentaje disminuyó en 2,7%, en segundo lugar sube Bélgica con el 16,13% del total de las exportaciones con un aumento del 5,15%, en tercer lugar cayó Alemania con el 14,57% del total de las exportaciones con una disminución de 6,57%, en cuarto lugar sube Estonia con el 8,18% del total de las exportaciones y presentó un aumento del 6,63% y finalmente en quinto lugar bajó Italia con el 6,93% con una disminución del 4,32%. El gráfico 13 resume el destino de exportaciones para el año 2017.



**Gráfico 13:** Destino de exportaciones del cacao en el 2017 (valores FOB)

De la misma manera que se analizó el destino de las exportaciones en valores FOB se va a discutir en toneladas en la tabla 13 se presenta los resultados

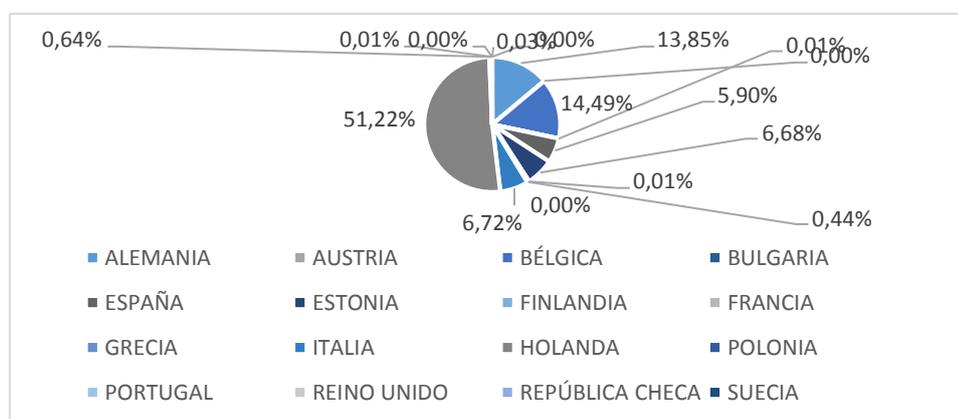
**Tabla 13**

*Destino de exportaciones del cacao en el 2016 frente al 2017 (valores toneladas)*

Países	2016	2017
Alemania	21.42%	13.85%
Austria	0.00%	0.00%
Bélgica	10.64%	14.49%
Bulgaria	0.01%	0.01%
España	5.56%	5.90%
Estonia	1.41%	6.68%
Finlandia	0.00%	0.01%
Francia	0.88%	0.44%
Grecia	0.00%	0.00%
Italia	11.52%	6.72%
Holanda	48.44%	51.22%
Polonia	0.00%	0.64%
Portugal	0.00%	0.01%
Reino unido	0.08%	0.00%
República checa	0.03%	0.03%
Suecia	0.01%	0.00%

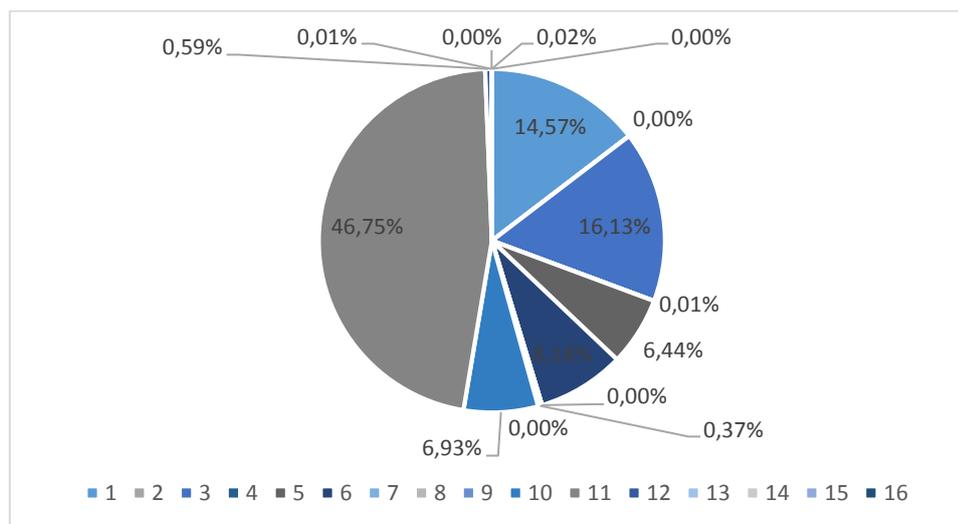
Nota. Fuente Banco Central del Ecuador (2018).

En la tabla 13 se puede observar que en el 2016 los 5 principales destinos para las exportaciones en toneladas los cuales son: en primer lugar Holanda con el 48,44% del total de las exportaciones, en segundo lugar se encuentra Alemania con el 21,42% del total de las exportaciones, en tercer lugar esta Italia con el 11,52% del total de las exportaciones, en cuarto lugar se ubica Bélgica con 10,99% del total de las exportaciones y en quinto lugar esta España con un 5,56% del total de las exportaciones. El grafico 14 resume el destino de exportaciones para el año 2016.



**Gráfico 14:** Destino de exportaciones del cacao en el 2016 (valores TONELADAS)

En el año 2017 se mantiene en primer lugar Holanda con el 51,22% del total de las exportaciones en comparación al 2016 el porcentaje aumentó en 2,78%, en segundo lugar sube Bélgica con el 16,13% del total de las exportaciones con un aumento del 3,86%, en tercer lugar cayó Alemania con el 13,85% del total de las exportaciones con una disminución de 7,57%, en cuarto cae Italia con el 6,72% del total de las exportaciones y presentó una disminución del 4,80% y finalmente en quinto lugar sube Estonia con el 6.68% con una disminución del 5,27%.



**Gráfico 15:** Destino de exportaciones del cacao en el 2017 (valores FOB)

#### 4.1.7 Importaciones de cacao después del acuerdo multipartes

**Tabla 14**

*Importaciones de cacao después del acuerdo multipartes (valores en FOB en miles de dólares)*

Trimestre	FOB 2017	% 2016-2017
I	\$ 116.40	0%
II	\$ -	0%
III	\$ -	0%
IV	\$ 116.90	0%

Nota. Fuente Banco Central del Ecuador (2018)

Una vez implementado el acuerdo multipartes con la unión europea el Ecuador mantiene al único país que importa el cual es Perú. Como se observa en la tabla 14 en el primer trimestre del año 2017 Ecuador importó \$116.400 dólares y en el cuarto trimestre el país importó \$116.900 dólares.

**Tabla 15***Importaciones de cacao después del acuerdo multipartes (valores en toneladas)*

Trimestre	Toneladas 2017	% 2016-2017
I	30	0%
II	0	0%
III	0	0%
IV	30	0%

Nota. Fuente Banco Central del Ecuador (2018)

Como se observa en la tabla 15 se presenta el comportamiento de las importaciones de cacao medido en toneladas para el primer trimestre del año 2017 Ecuador importó 30 toneladas de cacao y en el cuarto trimestre el país importó igualmente 30 toneladas de cacao.

#### 4.1.8 Exportaciones generales después del acuerdo multipartes

**Tabla 16***Exportaciones generales después del acuerdo multipartes (valores FOB en miles de dólares)*

Trimestre	FOB 2017	% 2016-2017
I	787800	14%
II	814290	16%
III	792550	9%
IV	778767	10%

Nota. Fuente Banco Central del Ecuador (2018)

El comportamiento de las exportaciones totales en valores FOB después del acuerdo multipartes se puede observar en la tabla 16, los resultados reflejan durante el periodo 2016-2017 se observa una tendencia al crecimiento en todos los trimestres en el primer trimestre se puede observar que las exportaciones globales aumentaron en 14% con respecto al 2016; para el segundo trimestre las exportaciones presentaron un incremento del 16% con respecto al 2016; para el tercer trimestre las exportaciones totales se expandieron en 9% y finalmente en el cuarto trimestre las exportaciones generales mostraron un incremento del 10%.

En la tabla 17 se presenta la comparativa entre el nivel de exportaciones generales en toneladas en el periodo 2016 al 2017 por trimestres.

**Tabla 17***Exportaciones generales antes del acuerdo multipartes (valores en toneladas)*

Trimestre	Toneladas 2017	% 2016-2017
I	711,746	16%
II	702,454	8%
III	630,313	5%
IV	606,292	6%

Nota. Fuente Banco Central del Ecuador (2018)

Los resultados reflejan durante el periodo 2016-2017 se observa una tendencia al crecimiento en todos los trimestres en el primer trimestre se puede observar que las exportaciones globales aumentaron en 16% con respecto al 2016; para el segundo trimestre las exportaciones presentaron un incremento del 8% con respecto al 2016; para el tercer trimestre las exportaciones totales se expandieron en 5% y finalmente en el cuarto trimestre las exportaciones generales mostraron un incremento del 6%.

#### 4.1.9 Importaciones generales después del acuerdo multipartes

**Tabla 18**

*Importaciones generales después del acuerdo multipartes (valores FOB en miles de dólares)*

Trimestre	FOB 2017	% 2016-2017
I	584420	42%
II	541465	44%
III	723480	35%
IV	628578	33%

Nota. Fuente Banco Central del Ecuador (2018)

El comportamiento de las importaciones generales crecieron en mayor medida que las exportaciones después del acuerdo multipartes se puede observar en la tabla 18, los resultados reflejan durante el periodo 2016-2017 se observa una tendencia creciente en el primer trimestre se puede observar que las importaciones generales aumentaron en 42% con respecto al 2016; para el segundo trimestre las importaciones presentaron un incremento del 44% con respecto al 2016; para el tercer trimestre las importaciones totales se expandieron al 35% y finalmente en el cuarto trimestre las importaciones generales mostraron un aumento del 33%.

En la tabla 19 se presenta la comparativa entre el nivel de importaciones generales en toneladas en el periodo 2016 al 2017 por trimestres.

**Tabla 19**

*Importaciones generales después del acuerdo multipartes (valores en toneladas)*

Trimestre	Toneladas 2017	% 2016-2017
I	322,010	213%
II	281,612	244%
III	402,108	26%
IV	283,598	59%

Nota. Fuente Banco Central del Ecuador (2018)

Los resultados sugieren que las importaciones generales en toneladas se comportan de la misma manera que los valores FOB, en el primer trimestre se puede observar que las importaciones globales aumentaron en 213% con respecto al 2016; para el segundo trimestre las importaciones presentaron un crecimiento del 244% con respecto al 2016; para el tercer trimestre las importaciones totales aumentaron en 26% y finalmente en el cuarto trimestre las importaciones generales mostraron un incremento del 59%.

#### 4.1.10 Balanza comercial después del acuerdo multipartes

**Tabla 20**

*Balanza comercial general después del acuerdo multipartes (valores FOB en miles de dólares)*

Trimestre	FOB 2017	% 2016- 2017
I	\$ 203,379.96	-27%
II	\$ 272,825.25	-17%
III	\$ 69,069.29	-65%
IV	\$ 150,188.92	-36%

Nota. Fuente Banco Central del Ecuador (2018)

El comportamiento de la balanza comercial después del acuerdo multipartes se puede observar en la tabla 20, los resultados reflejan durante el periodo de estudio se observa una tendencia decreciente, en el primer trimestre se puede observar que la balanza comercial disminuyó en 27% con respecto al 2016; para el segundo trimestre la balanza comercial presentó una caída del 17% con respecto al 2016; para el tercer trimestre la balanza comercial se contrajo en 65% y finalmente en el cuarto trimestre la balanza comercial mostró un desplome del 36%.

## 4.2. Ventajas del acceso a los mercados para las exportaciones de cacao entre Ecuador y la UE

### 4.2.1. Eliminación arancelaria

El Acuerdo Comercial rubricado recientemente entre la UE y Ecuador establece las condiciones para que los operadores económicos del Ecuador aprovechen al máximo las oportunidades y las complementariedades emergentes entre nuestras respectivas economías. Tras una liberalización gradual durante un período ligeramente más prolongado (hasta 17 años), se ahorrarán 22 millones de dólares anuales en exportaciones de productos agrícolas y productos agrícolas transformados, lo que elevará el beneficio total para el sector

de exportación de la UE al final del período de transición a más de 270 millones al año. Esto significa ganancias concretas para sectores específicos que ya están exportando a la región, así como nuevas oportunidades para aquellos que todavía están fuera de esos mercados.

#### **4.2.2. Abordar otros obstáculos al comercio de bienes**

La eliminación arancelaria no tiene sentido si otros obstáculos técnicos o de procedimiento al comercio siguen obstaculizando las exportaciones hacia la UE. El Acuerdo comercial propuesto con Ecuador aborda estas cuestiones más allá de los compromisos existentes en la OMC a través de mecanismos sistémicos, pero también de una manera muy concreta y específica.

Sistémicamente, las Partes cooperarán en la vigilancia del mercado y mejorarán la transparencia mejorando la comunicación y la cooperación en el área de los reglamentos técnicos, las normas y la evaluación de la conformidad. Concretamente esto significa extender los plazos para los comentarios para redactar los reglamentos técnicos, así como la obligación de poner a disposición del público a través de los sitios web oficiales tanto los comentarios recibidos como las reglamentaciones finales adoptadas. Se recomienda recurrir a normas internacionales o regionales generalmente acordadas, así como la aceptación mutua de los resultados en ciertos procedimientos de evaluación de la conformidad.

#### **4.2.3. Reglas comunes para nivelar el campo de juego Derechos de propiedad intelectual**

La protección de los derechos de propiedad intelectual es crucial para la innovación y la competitividad del sector cacaotero en el Ecuador con la UE. Mediante este Acuerdo se garantiza un nivel efectivo de protección de los derechos de propiedad intelectual, industrial y comercial, incluido un interés clave de muchos pequeños y medianos productores en el Ecuador.

El Acuerdo también contiene disposiciones detalladas sobre la observancia de los derechos de propiedad intelectual para garantizar una aplicación efectiva de estos derechos en beneficio de todos los titulares de derechos. Los titulares de derechos entre Ecuador y la UE dispondrán de las herramientas necesarias para defender estos derechos de forma efectiva, por ejemplo, a través de medidas y procedimientos civiles y administrativos, así

como de medidas de control de fronteras. Estos últimos son más fuertes que los que ya están cubiertos a nivel multilateral y cubrirán los derechos de autor, las marcas y, en una fase posterior, también las indicaciones geográficas.

#### **4.2.4. Mayor competencia y mayor transparencia en los subsidios**

En la entrada en vigor del Acuerdo, los operadores del Ecuador se beneficiarán de un entorno de competencia abierto, justo y confiable en el que las Partes deben prohibir en sus legislaciones nacional y regional las prácticas anticompetitivas más dañinas, incluidos los acuerdos restrictivos, los cárteles y el abuso de posición dominante. Fusiones que significativamente pueden obstaculizar la competencia también están prohibidos y se exigirá a las autoridades de competencia independientes que apliquen las normas anteriores de forma transparente, oportuna y no discriminatoria, respetando los principios de justicia procesal y derechos de defensa. Así como cabe destacar que Ecuador entra en igualdad de condiciones en el mercado europeo que los países de Colombia y Perú.

Además de los compromisos contraídos en materia de transparencia en muchas áreas específicas del Acuerdo, se impone a los gobiernos centrales una mayor transparencia en las subvenciones para divulgar informes periódicos: el fundamento jurídico, la forma, el importe o el presupuesto y, cuando sea posible, el beneficiario de la subvención concedida por el gobierno de una de las Partes o cualquiera de sus organismos públicos.

#### **4.2.5. Solución de controversias**

El Acuerdo comercial entre la UE y Ecuador, incluye un sistema de solución de controversias eficientes y simplificadas de acuerdo con los principios que el Ecuador considera más importantes, como la transparencia (audiencias abiertas y escritos *amicus curiae*) y la secuencia (ningún derecho a imponer represalias hasta el momento en que se verifique el incumplimiento). Además, el Acuerdo incluye un mecanismo de mediación para las barreras no arancelarias al comercio de mercancías que permite la aparición de soluciones más conciliatorias y rápidas.

#### **4.2.6. Un Acuerdo para el Desarrollo Sostenible Nuevas oportunidades para el desarrollo a través del comercio**

De acuerdo con Norman-López (2016) sobre el posible efecto de un acuerdo entre la UE y Ecuador sugirieron que habría el potencial de aumentar el bienestar y reducir la pobreza. Este estudio llega a la misma conclusión. Las ganancias económicas a largo plazo predichas por este estudio se pueden resumir de la siguiente manera:

- Los comerciantes ecuatorianos también se beneficiarían del Acuerdo comercial debido a la pequeña disminución resultante en los precios de importación (-0.01%) y al aumento en los precios de exportación (0.23%).

- Los cambios en el comercio total son positivos para ambas partes y el cambio en el comercio bilateral en el largo plazo es significativo.

#### **4.3. Principales competidores a nivel europeo**

Al igual que otros productores de granos, Ecuador también está explotando la recuperación de la demanda mundial de chocolate e invirtiendo más recursos en la industria del cacao del país. Los programas de ayuda del gobierno, las nuevas plantaciones y una menor presencia de la cosecha de El Niño permiten al sector estimar una producción de 240,000 toneladas para este año.

Es un bloque de 28 países a la que Ecuador envía principalmente materias primas: plátanos, camarones, atún, flores y productos derivados tales como esencias de café, chocolates. Y la Unión Europea (UE) por otro lado, el país importa principalmente solventes, medicinas, vacunas, automóviles, hornos eléctricos industriales, reactivos para diagnósticos de laboratorio, máquinas para la industria local (Guerrero & Valeria, 2017).

Este es un intercambio que tiene un saldo positivo de \$ 771.1 millones para el país entre lo que se exportó e importó de enero a agosto de este año. Es un trueque comercial que ha superado obstáculos al introducir medidas de ambas partes que han afectado el comercio.

Para Perú y Colombia, países vecinos que se encuentran entre los principales competidores de Ecuador en el mercado de la UE, el acuerdo comercial multipartita con el bloque europeo entró en vigencia desde marzo y agosto de 2013, permitiendo la entrada de sus principales acuerdos comerciales. Exportar productos libres de impuestos, el país no

puede aplicar las mismas condiciones hasta enero, cuando las legislaturas de ambas partes ratifiquen el acuerdo sobre este acuerdo comercial.

Esta firma es la clave, dicen los expertos y empresarios consultados, ya que la UE representa el 23.76% de las exportaciones no petroleras totales de Ecuador. Alemania, España, los Países Bajos, Italia, Francia y Bélgica representan el 83% de esta oferta nacional.

Por lo tanto, la necesidad de diversificar las exportaciones, de encontrar nuevos nichos para productos no tradicionales en un mercado de altos estándares de calidad. Es importante que participen actores públicos y privados, establecer un programa para difundir los beneficios del acuerdo. Hay nichos en los que eventualmente se puede desarrollar.

Un análisis publicado por el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (Pro Ecuador) muestra los nuevos productos no tradicionales disponibles en el mercado europeo desde 2013: quinua y manís con legumbres (agroindustria), azúcar de caña, extracto y preparaciones de malta, grasas y aceites vegetales (alimentos), cueros y pieles en estado seco (calzado), aceite de pescado crudo, cazón y otros escualos

Los más de tres años del acuerdo han reportado beneficios para Colombia y Perú, aunque Ecuador tenía preferencias arancelarias para los importadores durante este período, una cosa es elegir un proveedor que tiene preferencias arancelarias temporales y otra cosa es negociar con uno cuyos productos disfrutaban de preferencias arancelarias indefinidas. Esta vez generó pérdidas comerciales para las exportaciones locales.

En Colombia, la competencia se centra principalmente en plátanos, flores y café. Los exportadores colombianos superaron a Ecuador en las ventas totales de banano fresco a la UE en 2013 y 2015. Los bananos nacionales pagan aranceles para entrar en el mercado europeo, que gradualmente se eliminarán gradualmente a partir de enero de 2017, cuando entre en vigor el acuerdo multipartes.

Colombia y Perú también han superado a Ecuador en las exportaciones de café a la UE. Sin embargo, el país es el principal proveedor externo fuera de la UE de este mercado de extractos, esencias y concentrados de café, seguido por Suiza y Brasil.

El cacao es otro producto que tradicionalmente se ha exportado a Europa. Ecuador es el quinto proveedor de granos de cacao, seguido de Perú. En cacao en polvo, por ejemplo,

los peruanos lograron casi el doble de ventas que Ecuador. Y cuando se trata de vender chocolate, Colombia supera a Ecuador.

La firma del acuerdo comercial significará que los países importadores ven un acceso más atractivo a una calidad de cacao excelente a mejores precios en comparación con otros países productores y vendedores.

El mercado interno de exportación ha perdido competitividad debido a factores como la apreciación del dólar y la carga impositiva y administrativa que ha afectado el costo de producción.

#### **4.4. Desventajas de la firma del Acuerdo Multipartes con la Unión Europea**

Un acuerdo comercial según diversas opiniones no siempre resulta beneficioso para la parte menos desarrollada, por esta razón este ha sido un tema controversial discutido, incluso en el gobierno, para determinar si es conveniente o no para Ecuador la firma de este acuerdo.

La Unión Europea tiene como interés abrir el mercado para las importaciones agrícolas, y aunque esto favorece a pequeños productores, provocará que Ecuador se convierta en un país exportador de materias primas. Esto obstaculizará la industrialización de las producciones de Ecuador, y no se incentiva la creación de productos con valor agregado. Los productores ecuatorianos podrán perder mercado debido a que la producción europea está altamente calificada y tiene un mayor valor agregado que la de Ecuador, aunque gran parte del problema se encuentra por la alta cantidad de subsidios proporcionados por la Unión Europea a los sectores productivos de la agricultura; la cantidad que Europa invierte en subsidios hace que sea imposible competir en igualdad de condiciones.

A pesar de que el gobierno pudiera imponer cuotas de importación para los productos de sectores sensibles, esto representará un obstáculo para que los agricultores ecuatorianos se interesen en desarrollar productos competitivos.

De acuerdo con los resultados de estudios macroeconómicos sobre el acuerdo, las exportaciones y exportaciones, los cambios porcentuales a favor de la Unión Europea son más importantes. En el caso de las importaciones ecuatorianas de maquinaria y equipos de países de la Unión Europea crecieron en términos reales un 7,3% y las importaciones del sector farmacéutico en 6.5%.

La capacidad del país al momento de tomar ventaja puede ser difícil si se tiene en cuenta las limitaciones de su parte, como la falta de infraestructura adecuada, la resistencia de ciertos mercados, fuerza de trabajo ineficiente, falta de desarrollo de la tecnología, el coste de las transacciones y otras debilidades nacionales. El sector agrícola ecuatoriano se verá afectado por a los altos subsidios a las exportaciones que proporciona el gobierno europeo a ese sector; ya que estimulan las exportaciones, dándole beneficio económico a sus productores nacionales.

Uno de los aspectos más sensibles de las negociaciones fueron las indicaciones geográficas, Ecuador se encontraba negociando sólo dos puntos que son de sombreros de Montecristi y el cacao Arriba, logro la protección de Cacao Arriba. Por su parte la Unión Europea trata de proteger alrededor de 117 partidas, incluyendo perfumes, aceites y grasas, quesos, vinos espumosos, productos cárnicos, entre otros. Los flujos internacionales de capital permiten a los países subdesarrollados ahorros contar con fondos de inversión productiva que incentiven su crecimiento económico.

## Conclusiones

El objetivo del presente trabajo de investigación fue de analizar las ventajas y desventajas del acuerdo multipartes firmado con la Unión Europea, en el sector cacaotero para ello se han llegado las siguientes conclusiones.

Se ha realizado un análisis documental para identificar las principales de teorías del comercio exterior, así como también se discutió sobre los agentes del comercio exterior como el COMEX, acceso de mercado de bienes, barreras arancelarias y no arancelarias, medidas disconformes, reglamento sobre el acceso productos agrícolas y procesados, sistema de franja de precios, subsidios a la exportación, desgravación, entre otros.

Antes del acuerdo comercial con respecto a las exportaciones del cacao en valores FOB han tendido a una tasa promedio crecimiento anual del 5% en comparación a las exportaciones medidas en toneladas presentan una tasa mayor de crecimiento promedio del 7%. En cuanto a las importaciones del cacao cabe destacar que el Ecuador no cuenta con socios de la UE, solo importa desde el Perú por lo tanto no se realizó un análisis de la balanza comercial dado que Ecuador no importa a los países europeos.

En cuanto a las exportaciones a nivel general en valores FOB antes de la firma del acuerdo multipartes presentaron una tasa de crecimiento promedio anual del -2.44% mientras que las exportaciones medidas en toneladas presentan una tasa mayor de crecimiento promedio del 1,73%. En relación a las importaciones en valores FOB ha presentado una tasa anual de crecimiento negativa del 22%, mientras que en las importaciones medidas en toneladas presentaron una tasa anual negativa del 21%. La balanza comercial general a pesar de presentar valores positivos ha tendido a disminuir a una tasa del 22%.

Se ha observado que para el primer trimestre del año 2017, las exportaciones de cacao en valores FOB han caído en un 2,87% con respecto al 2016, esto se debe principalmente a que los precios del cacao disminuyeron durante el primer trimestre del año 2017. En cambio cuando se realizó el análisis de las exportaciones del cacao en el segundo trimestre del año 2017, ya con el acuerdo multipartes en vigencia se observa, que aumentaron en un 24,31% esto se produjo por las ventajas que otorga la firma del acuerdo multipartes es decir, la reducción de las barreras arancelarias por parte de la UE.

El acuerdo entre Ecuador y la Unión Europea tiene como base lograr la ampliación del Sistema General de Preferencias Plus, creando un acceso eficaz para los productos ecuatorianos con la reducción y eliminación de los aranceles. Permitirá el acceso de exportaciones hacia la Unión Europea sin pagar aranceles para productos agrícolas y agroindustriales.

El mercado de la Unión Europea es considerado esencial para el comercio exterior ecuatoriano, su apertura significará para el país el alcance a una demanda más alta, con el aumento en las exportaciones. La entrada al mercado europeo para las importaciones agrícolas favorece a pequeños productores, manteniendo mayoritariamente la producción de materias primas, sin incentivarse el cambio de la matriz productiva.

## **Recomendaciones**

Se recomienda que para futuros estudios se analice el impacto a largo plazo que tendría la implementación del acuerdo multipartes entre Ecuador y la UE en el sector cacaotero en términos de nuevas plazas de trabajo generadas a partir del acuerdo, nuevas inversiones en el sector, nuevas tecnologías implementadas en el sector cacaotero.

Se recomienda también, distinguir de qué forma se ve involucrado el incremento de los indicadores de exportación del cacao, donde debemos observar si el incremento de las exportaciones, es netamente por la producción o sólo se da en términos monetarios. Ya que es muy importante, en corto plazo determinar nuestra capacidad de producción, para así, tomar los correctivos necesarios si fuera el caso, recordando que muchas veces inciden factores adversos, tales como plagas, mismos que podría ocasionar complicaciones para el cumplimiento de las cuotas a exportar dentro del bloque de la Unión Europea, y así poder optar por una mayor capacidad eficiente de producción del cacao para su respectiva exportación a la Unión Europea

## Bibliografía

- Álvarez, C. L., Sanz, M. F., & Torrejón, Á. J. (2015). *Manual sobre protección de consumidores y usuarios*. Dykinson.
- Arosemena, G. (1993). *El comercio exterior del Ecuador: Período contemporáneo, 1921-1990*.
- Beccatini, G. (1979). Dal settore industriale al distretto industriale. *Rivista de economia e politica industriale*, 5(1), 7-21.
- Boucher, P. (2012). The role of controversy, regulation and engineering in UK biofuel development. *Energy Policy*, 42, 148-154.
- Bouzas, R., & da Motta Veiga, P. (2017). Las negociaciones del MERCOSUR en el marco del ALCA y con la UE. *Aldea Mundo*, (12), 96-102.
- Boza, S., & Fernández, F. (2014). Chile frente a la regulación sobre medidas no arancelarias de la Organización Mundial del Comercio. *Estudios internacionales (Santiago)*, 46(178), 65-82.
- COFONE, I. (2016). Las licencias no automáticas de importación en el marco del Mercosur:: Un comentario al primer laudo arbitral. *Iuris Tantum Revista Boliviana de Derecho*, (22), 262-269.
- Coronel, A. (2015). *El futuro de la cooperación en Ecuador, las opciones del país con la Unión Europea: TLC o MERCOSUR*.
- Courlet, C., & Pecqueur, B. (1991). Systèmes locaux d'entreprises et externalités: un essai de typologie. *Revue d' Economie Regionales et Urbaine* (3-4), 391-406.
- Dal Bianco, A., Boatto, V. L., Caracciolo, F., & Santeramo, F. G. (2015). Tariffs and non-tariff frictions in the world wine trade. *European Review of Agricultural Economics*, 43(1), 31-57.
- Del Castillo, G. (2017). Política de comercio exterior y seguridad nacional en México: Hacia la definición de metas para fines de siglo. *Frontera Norte*, 1(1), 25-48.
- Gandolfo, G. (2014). *Tariff and Non-tariff Barriers*. Heidelberg: Springer.
- Guerrero, M., & Valeria, J. (2017). *Perspectiva del Ecuador en relación con el acuerdo multipartes de la Unión Europea, en los productos banana, cacao y camarón*. Tesis de postgrado.

- Hidalgo Moyano, S. G. (2015). *Impacto de las restricciones a las importaciones, en la recaudación del sistema tributario ecuatoriano periodo 2008-2012*. Tesis de pregrado.
- Josling, T. &. (2015). Production and Export Subsidies in Agriculture: Lessons from GATT and WTO Disputes Involving the US and the EC. *Farm Policies and World Markets: Monitoring and Disciplining the International Trade Impacts of Agricultural Policies*, 180-205.
- Josling, T. (2015). Competing paradigms in the OECD and their impact on the WTO agricultural talks. *Farm Policies and World Markets: Monitoring and Disciplining the International Trade Impacts of Agricultural Policies*, 136-155.
- Norman-López, A. (2016). *Assessing the economic impact of the Trade Agreement between the European Union and Ecuador*. Publications Office of the European Union, : Luxembourg.
- Orellana, R. D., & Arias, E. (2016). *Impacto económico y comercial en la importación de pinturas industriales por la aplicación de medidas arancelarias y salvaguardias en el Ecuador*. Tesis de pregrado.
- Rebollar Rebollar, S., Hernández-Martínez, J., González-Razo, F. D., & García-Martínez, A. (2016). Efecto de una política de importaciones sobre el mercado del sorgo (*Sorghum vulgare Pers*) en México. *Revista Mexicana de Agronegocios*, 38., 229-240.
- Schejtman, A., & Berdegué, J. (2004). Desarrollo territorial rural. *Debates y temas rurales*, 1, 7-46.
- Tarr, D. (2014). Second-best foreign exchange policy in the presence of domestic price controls and export subsidies. *APPLIED TRADE POLICY MODELING IN 16 COUNTRIES: Insights and Impacts from World Bank CGE Based Projects* , 75-93.
- Tierra, S. C., & Sánchez, R. J. (2015). Análisis de límites y alcances de aranceles específicos y ad-valorem. Caso Alby store. *ECA Sinergia*, 6(1), 119-137.
- Villagómez, M. (2017). Acuerdo comercial multipartes Ecuador-Unión Europea. *Revista AFESE*, 56(56)., 11-51.
- Yu, M. (2015). Processing trade, tariff reductions and firm productivity: evidence from Chinese firms. *The Economic Journal*, 125(585), 943-988.