



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
CARRERA DE ECONOMÍA CON MENCIÓN EN
ECONOMÍA INTERNACIONAL Y GESTIÓN EN
COMERCIO EXTERIOR

Trabajo de titulación, previo a la obtención del título de
Economista con mención en Economía Internacional y Gestión
en Comercio Exterior

Tema:

“Acuerdo Comercial Multipartes y su influencia en la
exportación de mango ecuatoriano hacia la Unión Europea,
periodo 2017 – 2019”

Autoras:

Srta. Priscila Stefania Cumbicus Mendoza
Srta. Yajaira Yulexy Carpio Olvera

Tutor:

Lcdo. Gary Hilts Olvera Guevara, MSc.

Marzo, 2020
Guayaquil – Ecuador


ANEXO XI.- FICHA DE REGISTRO DE TRABAJO DE TITULACIÓN
FACULTAD CIENCIAS ECONÓMICAS
CARRERA: ECONOMÍA CON MENCIÓN EN ECONOMÍA INTERNACIONAL Y GESTIÓN DE COMERCIO
EXTERIOR

REPOSITORIONACIONALENCIENCIAYTECNOLOGÍA			
FICHA DE REGISTRO DE TRABAJO DE TITULACIÓN			
TÍTULO Y SUBTÍTULO:	"ACUERDO COMERCIAL MULTIPARTES Y SU INFLUENCIA EN LA EXPORTACION DE MANGO ECUATORIANO HACIA LA UNION EUROPEA, PERIODO 2017 – 2019".		
AUTOR(ES) (apellidos/nombres):	Cumbicus Mendoza Priscila Stefania Carpio Olvera Yajaira Yulexy		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES):	Lcdo. Olvera Guevara Gary Hiltz, MSc.		
INSTITUCIÓN:	UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL.		
UNIDAD/FACULTAD:	CIENCIAS ECONÓMICAS		
MAESTRÍA/ESPECIALIDAD:	Economía con mención en Economía Internacional y Gestión en Comercio Exterior.		
GRADO OBTENIDO:	Economista con mención en Economía Internacional y Gestión de Comercio Exterior		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	6 de marzo de 2020	No. DE PÁGINAS:	77
ÁREAS TEMÁTICAS:	ECONOMÍA, DESARROLLO SOCIOECONÓMICO		
PALABRASCLAVES/ KEYWORDS:	Acuerdos comerciales, exportación, comercialización, sector exportador de mango, producción.		
<p>RESUMEN/ABSTRACT (150-250palabras): El trabajo de investigación se realizó con el fin de hacer un estudio sobre el acuerdo comercial Multipartes y su influencia en la exportación de mango ecuatoriano hacia la Unión Europea, durante el periodo 2017 – 2019 a partir de un proceso de investigación que se enfoque en la recopilación de datos para hacer un análisis cualitativo de las estadísticas de exportación, productividad y producción de mango. También como parte de la metodología de estudio se realizaron encuestas en empresas exportadoras de mango de la provincia del Guayas mediante un cuestionario que permitió identificar clientes, si se exporta el producto de forma procesada, la estimación de producción, entre otros aspectos que fueron esenciales para proponer un plan de exportación de pulpa de mango.</p> <p>The research work was carried out in order to make a study on the Multipart agreement and its influence on the export of Ecuadorian mango to the European Union, during the period 2017 - 2019 from a research process that focuses on the data collection to make a qualitative analysis of export statistics, productivity and mango production. Also as part of the study methodology, surveys were conducted in mango exporting companies in the province of Guayas by means of a questionnaire that allowed to identify customers, if the product is exported in a processed way, the production estimate, among other aspects that were essential for propose an export plan for mango pulp as an innovative option to generate income, concluding that this agreement has favored this sector but faces problems because in the months of production there is a fall in demand.</p>			
ADJUNTO PDF:	SI X	NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: 0982492035 0991237995	Email: saurypiscumbicus@gmail.com yayiolvera@hotmail.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN:	Nombre: Ec. Natalia Andrade Moreira, MSc. Teléfono: 2293083 Ext.108 E-mail: natalia.andraden@ug.edu.ec		



**ANEXO XII.- DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y DE AUTORIZACIÓN DE LICENCIA GRATUITA
INTRANSFERIBLE Y NO EXCLUSIVA PARA EL USO NO COMERCIAL DE LA OBRA CON FINES
NO ACADÉMICOS**

FACULTAD CIENCIAS ECONÓMICAS

**CARRERA: ECONOMÍA CON MENCIÓN EN ECONOMÍA INTERNACIONAL Y GESTIÓN DE COMERCIO
EXTERIOR**

LICENCIA GRATUITA INTRANSFERIBLE Y NO COMERCIAL DE LA OBRA CON FINES NO ACADÉMICOS

Nosotras, **Cumbicus Mendoza Priscila Stefania** con C.I. No. **0930565478** y **Carpio Olvera Yajaira Yulexy** con C.I. No. **0940617129**, certificamos que los contenidos desarrollados en este trabajo de titulación, cuyo título es **“Acuerdo Comercial Multipartes y su influencia en la Exportación de mango Ecuatoriano hacia la Unión Europea, periodo 2017-2019”**.

Son de nuestra absoluta propiedad y responsabilidad, en conformidad al Artículo 114 del CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN*, autorizamos la utilización de una licencia gratuita intransferible, para el uso no comercial de la presente obra a favor de la Universidad de Guayaquil.

Priscila Stefania Cumbicus Mendoza
C.I. No.0930565478

Yajaira Yulexy Carpio Olvera
C.I. No. 0940617129



ANEXO VII.- CERTIFICADO PORCENTAJE DE SIMILITUD

FACULTAD CIENCIAS ECONÓMICAS

CARRERA: ECONOMÍA CON MENCIÓN EN ECONOMÍA INTERNACIONAL Y GESTIÓN DE COMERCIO EXTERIOR

Habiendo sido nombrado **Lcdo. Gary Hilts Olvera Guevara, MSc.**, tutor del trabajo de titulación certifico que el presente trabajo de titulación ha sido elaborado por **Cumbicus Mendoza Priscila Stefania y Carpio Olvera Yajaira Yulexy**, con mi respectiva supervisión como requerimiento parcial para la obtención del título de Economista Con Mención En Economía Internacional Y Gestión De Comercio Exterior.

Se informa que el trabajo de titulación: **“ACUERDO COMERCIAL MULTIPARTES Y SU INFLUENCIA EN LA EXPORTACION DE MANGO ECUATORIANO HACIA LA UNION EUROPEA, PERIODO 2017 – 2019”**, ha sido orientado durante todo el periodo de ejecución en el programa antiplagio Urkund quedando el 3% de coincidencia.

[https://secure.arkund.com/old/view/62758611-189091-](https://secure.arkund.com/old/view/62758611-189091-960998#q1bKLVayijbQMdQxBBKGOkY6xjomOqY6ZjrmOhY6lrE6SsWZ6XmZaZnJiXnJ)

[960998#q1bKLVayijbQMdQxBBKGOkY6xjomOqY6ZjrmOhY6lrE6SsWZ6XmZaZnJiXnJ](https://secure.arkund.com/old/view/62758611-189091-960998#q1bKLVayijbQMdQxBBKGOkY6xjomOqY6ZjrmOhY6lrE6SsWZ6XmZaZnJiXnJ)

[qUpWBnoGRpYW5qZGlqZmxqbGJuZGxma1AA==](https://secure.arkund.com/old/view/62758611-189091-960998#q1bKLVayijbQMdQxBBKGOkY6xjomOqY6ZjrmOhY6lrE6SsWZ6XmZaZnJiXnJ)

LCDO. GARY HILTS OLVERA GUEVARA, MSC.

C.I. 0909630493

FECHA: 6 de marzo de 2020

**ANEXO VI. - CERTIFICADO DEL DOCENTE-TUTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN****FACULTAD CIENCIAS ECONÓMICAS****CARRERA: ECONOMÍA CON MENCIÓN EN ECONOMÍA INTERNACIONAL Y GESTIÓN DE COMERCIO****EXTERIOR**

Guayaquil, 6 de marzo de 2020

Sr.

Econ. Christian Washburn Herrera, MSc.

DIRECTOR DE LA CARRERA ECONOMÍA CON MENCIÓN EN ECONOMÍA INTERNACIONAL Y
GESTIÓN DE COMERCIO EXTERIOR

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL

Ciudad. -

De mis consideraciones:

Envío a Ud. el Informe correspondiente a la tutoría realizada al Trabajo de Titulación **“ACUERDO COMERCIAL MULTIPARTES Y SU INFLUENCIA EN LA EXPORTACION DE MANGO ECUATORIANO HACIA LA UNION EUROPEA, PERIODO 2017 – 2019”** de las estudiantes **Cumbicus Mendoza Priscila Stefania** y **Carpio Olvera Yajaira Yulexy**, indicando que han cumplido con todos los parámetros establecidos en la normativa vigente:

- El trabajo es el resultado de una investigación.
- El estudiante demuestra conocimiento profesión al 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 las estudiantes están aptas para continuar con el proceso de revisión final.

Atentamente,

Lcdo. Gary Hilts Olvera Guevara, MSc.

TUTOR DE TRABAJO DE TITULACIÓN

C.I. 0909630493

FECHA: 6 de marzo de 2020

Dedicatoria

Esta tesis está dedicada con todo el amor del mundo a mi todo poderoso mi padre celestial por guiarme y fortalecerme en cada oración dada por no dejarme derrotar antes las adversidades por estar siempre a mi lado en cada momento de mi vida.

A el amor de mi vida mi amado hijo Paul Misael Benavides Cumbicus, por ser mi motor de vida, mi fortaleza, mi inspiración para poder superarme cada día más y obtener un mejor futuro.

Gracias a los seres que más amo en esta vida, las ganas de superación, mis pilares fundamentales me refiero a mis padres el Sr. Salustino Cumbicus C., y la Sra. Maria Mendoza M., por apoyarme incondicionalmente desde un principio de mi carrera a darme el inicio de mi vida profesional, por la paciencia que me han tenido, por su gran amor, por sus consejos llenos de sabiduría y valores que me han inculcado a lo largo de mi vida.

A mis hermanos Yuri, Steeven y Yulexi, a mis pequeños sobrinos Abigail y Aarón y mi pequeña familia que he formado junto a mí amado compañero de vida mí mejor amigo Luis Benavides Balon por su presencia y compañía ya que es un sueño iniciado por los dos.

Gracias a una persona en especial mi suegra la Sra. Cruz Balón Martinez por creer en mí por brindarme su apoyo incondicional sin pedir nada a cambio por estar presente en cada instante y presta siempre para ayudarme y alcanzar mis sueños y terminar con esta etapa de mi vida.

Gracias a nuestros queridos docentes de la Facultad de Ciencias Económica de la Universidad de Guayaquil por haber compartido sus conocimientos a lo largo de nuestra profesión en manera muy especial a nuestro tutor Lcdo. Gary Olvera por su profesionalismo por apoyarnos y guiarnos en nuestro trabajo de titulación.

Priscila Stefania Cumbicus Mendoza.

Llena de regocijo de amor y de esperanza, debido este proyecto a cada uno de mis seres queridos quienes han sido mis pilares para seguir adelante.

A Dios, por haberme dado salud para lograr mis objetivos.

A mi Madre Carlota Olvera, y mi Abuela María Bustamante, que siempre me apoyaron incondicionalmente, en la parte moral y económica para poder llegar a ser una profesional.

A mi amado esposo Carlos Torres, por sus sacrificios y esfuerzos, por su amor y brindarme el tiempo necesario para realizarme profesionalmente y por creer en mis capacidades y habilidades.

A mis hijos Yerik y Arlet, por ser mi fuente de motivación e inspiración, para superarme cada día más, y así poder crear un futuro mejor para ellos.

Yajaira Yulexy Carpio Olvera.

Agradecimiento

Agradezco a Dios por sus bendiciones y fortaleza en aquellos momentos de dificultad y de debilidad, a mi padre quien me enseñó a no darme por vencida a luchar, trabajar de manera honesta y siempre dar lo mejor de mí en cada situación y lugar que me encuentre; seguir de la mejor manera posible ya que el mejor conocimiento que se puede tener es el de aprender por sí mismo, a mi madre por inculcar en mí valores como el amor, la responsabilidad, la dedicación, el empeño y el sacrificio hacia mis estudios y poder superarme dentro de mi vida profesional, a mi hijo por darme luz y esperanza a mi vida, a mis hermanos, mis sobrinos por ser una fuente de inspiración cada día.

A mi amado Luis por estar siempre a mi lado con su compañía y sobre todo la paciencia que me ha brindado durante todo mi trayecto de estudio y no podía faltar mi suegra, mi amiga por su ayuda incondicional y desmedida para culminar mis estudios.

Agradezco a todos por sus palabras de aliento y cada consejo dado ya que me dieron fuerza para seguir adelante con mucho amor y fortaleza e hicieron de mí una mejor persona y así haber logrado mi sueño y meta.

Priscila Stefania Cumbicus Mendoza.

En primera instancia agradezco, a mis formadores personas de gran sabiduría quienes se han esforzado por ayudarme, a llegar al punto en el que me encuentro.

A mi tutor Gary Olvera Guevara, que sin su ayuda y conocimiento no hubiese sido posible realizar este proyecto.

A mi Mama, Abuela, por haberme proporcionado la mejor educación y lecciones de vida.

A mis compañeros de clases, con los que he compartido grandes momentos

A mis amigos por estar siempre a mi lado.

A todos mis familiares por su apoyo.

Yajaira Yulexy Carpio Olvera.

Índice General

Introducción.....	I
Capítulo I.....	3
El problema.....	3
1.1. Tema.....	3
1.2. Planteamiento del problema	3
1.3. Árbol del problema	5
1.4. Formulación del problema.....	6
1.5. Sistematización	6
1.6. Objetivos de la investigación.....	6
1.6.1. General	6
1.6.2. Específico	6
1.7. Justificación	7
1.8. Delimitación del problema	9
1.8.1. Geográfica.	9
1.8.2. Contextual.	9
1.8.3. Temporal.	9
1.8.4. Contenido..	9
1.8.5. Objeto de estudio.	9
1.8.6. Campo de estudio.....	9
1.9. Premisas	9
Capítulo II.....	10
Marco Teórico.....	10
2.1. Marco Teórico	10
2.1.1. Definición y principios de las relaciones comerciales.	10
2.2.2. Las relaciones comerciales y sus beneficios	13

2.2.3. Los tipos de relaciones comerciales existentes.	14
2.2.3. El comercio exterior y su importancia para el desarrollo de las relaciones comerciales.	16
2.2.4. Las relaciones comerciales: Sus puntos positivos y negativos.....	18
2.2.5. Los acuerdos comerciales.	20
2.2.5.1. Acuerdos comerciales:	21
2.2.6. La exportación agrícola como referente en el desarrollo de la economía.....	21
2.3. Marco Contextual.....	22
2.3.1. Antecedentes históricos de los acuerdos comerciales entre Ecuador y la Unión Europa.....	22
2.4. Marco Conceptual.....	23
2.5. Marco Legal	24
2.5.1. Constitución de la República del Ecuador.	25
2.5.2. Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI).....	25
2.5.3. Ley de Fomento de Productivo.....	27
Capítulo III	28
Metodología.....	28
3.1. Diseño de la investigación	28
3.2. Delimitación de las variables	29
3.3. Enfoque de la investigación	29
3.3. Universo y muestra.....	30
3.4. Instrumentos.....	31
3.5. Procedimientos.....	31
Capítulo IV	32
Análisis de resultados.....	32
4.1. Estacionalidad de la producción de mango en los principales países productores a nivel mundial	32
4.2. Áreas de cultivo y producción de mango en Ecuador.	34

4.3. Producción de mango ecuatoriano	35
4.4. Crédito Público al sector de mango ecuatoriano periodo 2014 – 2019.....	43
4.5. Exportaciones de mango ecuatoriano durante el periodo 2014 – 2019.....	43
4.5. Importaciones de mango ecuatoriano durante el periodo 2014 – 2019.....	46
4.6. Análisis de los resultados de las encuestas realizadas a exportadoras de mango	48
Capítulo V	58
Propuesta	58
5.1. Título de la propuesta	58
5.2. Justificación de la propuesta	58
5.3. Objetivos de la propuesta.....	58
5.3.1. Objetivo general.	58
5.3.2. Objetivos específicos.	58
5.4. Institución ejecutora	58
5.5. Beneficiarios	59
5.6. Antecedentes	59
5.7. Dimensiones de la propuesta.....	59
5.7.1. Organizacional.....	59
5.7.2. Sociocultural.....	59
5.7.3. Económico.....	59
5.8. Propuesta.....	59
5.8.1. Partida arancelaria del mango.	60
5.8.2. Perfil del país de destino..	60
5.8.3. Características del producto.	60
5.8.4. Requisitos para ser exportado a París, Francia.	61
5.8.5. Logística de exportación.	62
5.8.5. Estrategias de marketing internacional para la exportación de la pulpa de mango congelado.	64

5.8.6. Proyección financiera de la exportación.	64
5.9. Limitaciones	70
5.10. Futuras líneas de investigación	70
Conclusiones y recomendaciones	71
Bibliografía	73
Anexos.....	76

Índice de Tablas

Tabla 1. Universo de la investigación	30
Tabla 2. Estacionalidad del mango por principales países exportadores	32
Tabla 3. Precio promedio del mango por kg en USD dólares	33
Tabla 4. Partida y subpartida arancelaria del mango ecuatoriano	33
Tabla 5. Zonas de producción de mango ecuatoriano por fincas y áreas	34
Tabla 6. Zonas de producción de mango ecuatoriano por Hectáreas	34
Tabla 7. Superficie, Producción y Ventas de Mango por provincia	36
Tabla 8. Mango: Rendimiento en países de Suramérica (t/ha)	37
Tabla 9. Producción de mango en Ecuador en Toneladas	37
Tabla 10. Etapa de establecimiento	39
Tabla 10. Crédito Público al sector de mango ecuatoriano periodo 2014 - 2019	43
Tabla 12. Exportaciones de mango ecuatoriano durante el periodo 2014 - 2019	44
Tabla 13. Exportaciones de mango ecuatoriano por principales destinos, periodo 2016 - 2019	45
Tabla 14. Importaciones de mango a Ecuador durante el periodo 2014 - 2019	46
Tabla 15. Exportaciones de mango ecuatoriano durante el periodo 2014 - 2019	47
Tabla 16. Años exportando mango	48
Tabla 17. Producción de mango	49
Tabla 18. Destino de la exportación	50
Tabla 19. Canal de distribución	51
Tabla 20. Producción de mango destinado a:	52
Tabla 21. Presentación del mango	53
Tabla 22. Problemas que afectan al sector exportador	54
Tabla 23. Acuerdo comercial	55
Tabla 24. Beneficios	56
Tabla 25. Ampliada las exportaciones	57
Tabla 26. Partida arancelaria de la pulpa de fruta de mango congelado	60
Tabla 27. Capital de trabajo	64
Tabla 28. Fuente de financiamiento	65
Tabla 29. Amortización anual del préstamo	65
Tabla 10. Precio FOB	66
Tabla 31. Costos de exportación	67

Tabla 32.Estado de Pérdidas y Ganancias	68
Tabla 33.Ventas e ingresos de la exportación de pulpa de mango	68
Tabla 34.Flujo de ingresos anuales de la exportación.....	68
Tabla 35.Indicadores financieros	69

Índice de Figuras

Figura 1. Árbol del problema a partir de los antecedentes de la situación conflicto; Elaborado por las autoras	5
Figura 2. Nro. de Fincas distribuidas en Ecuador y la cantidad de Hectáreas; Adaptado de Áreas de cultivo realizado por (Fundación Mango Ecuador, 2019)	35
Figura 3.Participación de la producción mundial de mango por principales países en el 2017; Adaptado de Estadísticas realizadas en TradeMap(2017).....	38
Figura 4.Instrucción recibida por el agricultor de mango durante el 2018; Adaptado de ESPAC por el INEC (2018).....	39
Figura 5.Tenencia de cultivos para mango a nivel nacional durante el 2018; Adaptado de ESPAC por el INEC (2018).....	40
Figura 6. Número de trabajadores en el sector del mango ecuatoriano durante el 2018; Adaptado de ESPAC por el INEC (2018).....	41
Figura 7.Edad de las plantaciones de mango durante el 2018; Adaptado de ESPAC por el INEC (2018)	41
Figura 8.Factores de pérdida de la producción de cultivo de mango en toneladas; Adaptado de ESPAC por el INEC (2018).....	42
Figura 9. Participación de exportaciones mundiales de mango por principales países durante el 2018; Adaptado de Estadísticas realizadas en TradeMap(2017)	45
Figura 10.Participación de importaciones mundiales de mango por principales países durante el 2018; Adaptado de Estadísticas realizadas en TradeMap(2017)	46
Figura 11. Años exportando mango; Adaptado de los resultados de las encuestas tabuladas en SPSS	48
Figura 12.Producción de mango; Adaptado de los resultados de las encuestas tabuladas en SPSS	49
Figura 13.Destino de la exportación; Adaptado de los resultados de las encuestas tabuladas en SPSS	50
Figura 14.Canal de distribución; Adaptado de los resultados de las encuestas tabuladas en SPSS	51
Figura 15.Producción destinada a; Adaptado de los resultados de las encuestas tabuladas en SPSS	52
Figura 16.Presentación del mango; Adaptado de los resultados de las encuestas tabuladas en SPSS	53

Figura 17. Problemas que afectan al sector exportador; Adaptado de los resultados de las encuestas tabuladas en SPSS	54
Figura 18. Acuerdo comercial; Adaptado de los resultados de las encuestas tabuladas en SPSS	55
Figura 19. Beneficios; Adaptado de los resultados de las encuestas tabuladas en SPSS.....	56
Figura 20. Ampliadas las exportaciones; Adaptado de los resultados de las encuestas tabuladas en SPSS	57
Figura 21. Punto de equilibrio referente al análisis financiero de la exportación de pulpa de mango	70

Índice de Anexos

Anexos 1. Formato de encuesta	76
-------------------------------------	----



ANEXO XIII.- RESUMEN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN (ESPAÑOL)

XVII



FACULTAD CIENCIAS ECONÓMICAS

CARRERA: ECONOMÍA CON MENCIÓN EN ECONOMÍA INTERNACIONAL Y GESTIÓN DE COMERCIO
EXTERIOR

“ACUERDO COMERCIAL MULTIPARTES Y SU INFLUENCIA EN LA EXPORTACIÓN DE MANGO ECUATORIANO HACIA LA UNIÓN EUROPEA, PERIODO 2017 – 2019”

Autores: Priscila Stefania Cumbicus Mendoza

Yajaira Yulexy Carpio Olvera

Tutor: Lcdo. Gary Hilts Olvera Guevara, MSc.

Resumen

El trabajo de investigación se realizó con el fin de hacer un estudio sobre el acuerdo comercial Multipartes y su influencia en la exportación de mango ecuatoriano hacia la Unión Europea, durante el periodo 2017 – 2019 a partir de un proceso de investigación que se enfocó en la recopilación de datos para hacer un análisis cualitativo de las estadísticas de exportación, productividad y producción de mango. También como parte de la metodología de estudio se realizaron encuestas en empresas exportadoras de mango de la provincia del Guayas mediante un cuestionario que permitió identificar clientes, si se exporta el producto de forma procesada, la estimación de producción, entre otros aspectos que fueron esenciales para proponer un plan de exportación de pulpa de mango.

Palabras Claves: *Acuerdos comerciales, exportación, comercialización, sector de exportación de mango y producción.*



ANEXO XIV.- RESUMEN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN (INGLÉS)

XVIII



FACULTAD CIENCIAS ECONÓMICAS

CARRERA: ECONOMÍA CON MENCIÓN EN ECONOMÍA INTERNACIONAL Y GESTIÓN DE COMERCIO

EXTERIOR

“ MULTIPARTES COMMERCIAL AGREEMENT AND ITS INFLUENCE IN THE EXPORT OF ECUADORIAN HANDLE TO THE EUROPEAN UNION, PERIOD 2017 - 2019”.

Authors: Priscila Stefania Cumbicus Mendoza

Yajaira Yulexy Carpio Olvera

Advisor: Lcdo. Gary Hilts Olvera Guevara, MSc.

Abstract

The research work was carried out in order to make a study on the Multipart agreement and its influence on the export of Ecuadorian mango to the European Union, during the period 2017 - 2019 from a research process that focuses on the data collection to make a qualitative analysis of export statistics, productivity and mango production. Also as part of the study methodology, surveys were conducted in mango exporting companies in the province of Guayas by means of a questionnaire that allowed to identify customers, if the product is exported in a processed way, the production estimate, among other aspects that were essential for propose an export plan for mango pulp as an innovative option to generate income, concluding that this agreement has favored this sector but faces problems because in the months of production there is a fall in demand.

Keywords: *Trade agreements, export, marketing, mango export sector and production.*

Introducción

La Unión Europea es un bloque conformado por 27 países que se creó con el propósito de fortalecer la integración económica y política en Europa, siendo su principal conflicto recuperar su la confianza y culminar cualquier tipo de conflicto violento como el vivido en la Segunda Guerra Mundial (Ekosnegocios, 2018). Las relaciones entre la UE con Ecuador se han potencializado en los últimos diez años, esto debido a los cambios institucionales y metas productivas en el país que buscan expandir el comercio de manera que los sectores económicos puedan ampliar sus operaciones dando como resultado un incremento del ingreso de divisas que son necesarias para la economía ecuatoriana.

Dentro de los hitos históricos en la economía de Ecuador sin duda se encuentra la firma del Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea que reemplazó completamente al Sistema de preferencias arancelarias SGP+ que no beneficiaba en su totalidad a todos los productos de exportación y del que solo se gozaba hasta el 2014. Con este nuevo acuerdo se dio la liberación total de aranceles al 99,7% de partidas arancelarias a bienes agrícolas y del 100% para los de tipo industrial y la pesca.

La Unión Europea es un socio importante para Ecuador porque en los últimos diez años el flujo comercial entre ambos ha sido positivo especialmente para el país, donde se han generado variaciones de crecimiento en las transacciones comerciales, siendo este bloque conformado por países europeos el principal destino de las exportaciones no petroleras ecuatorianas. Con el Acuerdo Comercial Multipartes las ventas internacionales han tenido un incremento promedio del 63% en el 2017.

Pero también se establecieron acuerdos de cooperación para el desarrollo a pesar de que la Unión Europea establece que Ecuador es un país de ingresos medios altos por lo que no calificaría para este tipo de proceso bilateral, se dio una extensión hasta el 2020 debido a la persistencia de la desigualdad y por causa del terremoto del 16 de abril del 2016, destinando un presupuesto de 67 millones de euros para la lucha contra la pobreza y fortalecimiento de los sectores sociales.

La presente investigación se centra en un análisis de los efectos del Acuerdo Comercial Multipartes en las exportaciones de mango ecuatoriano durante el periodo 2017 – 2019, tomando en cuenta los beneficios en cuanto a liberación arancelaria y la demanda de la fruta a países europeos que integran la Unión Europea un mercado altamente potencial con un promedio de 500 millones de consumidores. Por lo que a partir de datos estadísticos e indicadores económicos se busca tener un conocimiento de cómo ha sido la situación de este sector a partir de que entró en vigor el acuerdo comercial.

Para el **Capítulo I** se desarrolla el planteamiento del problema como parte de una descripción del escenario actual conforme al tema de estudio para la identificación de posibles causas-efectos que puedan repercutir en el sector del mango ecuatoriano y su participación en las exportación a la Unión Europea para la construcción de la matriz gráfica de árbol del problema de manera que se tenga una percepción del escenario actual para la formulación de la pregunta general y específica que es punto de partida para los objetivos, justificación, delimitación, premisa y variables.

Con respecto al **Capítulo II** se procede a la elaboración del marco teórico para la construcción del contenido referencial, contextual, conceptual y legal de la investigación tomando en cuenta las variables como relaciones comerciales, acuerdos, exportación y sector del mango ecuatoriano de manera que acudiendo a referencias bibliográficas y documentales se pueda proporcionar argumentos que sirvan como elementos para una comprensión de la importancia que tiene el tema en el contexto económico.

Mientras que el **Capítulo III** se define los aspectos metodológicos de la investigación tomando en cuenta fundamentos como para este estudio se toma referencia de las bases de Hernández Sampieri para el desarrollo de procedimientos, métodos, técnicas e instrumentos que sirvan como medios para la recopilación de las fuentes primarias y secundarias que sirvan en el análisis de resultados.

Por último, el **Capítulo IV** se realiza el análisis de los resultados sobre el tema de las relaciones comerciales entre Ecuador y la Unión Europea a partir del Acuerdo Comercial Multipartes y su efecto en las exportaciones de mango ecuatoriano durante el periodo 2017 – 2019, tomando en cuenta el diseño metodológico de la investigación para la presentación de información estadística y económica que es sujeta a un análisis descriptivo con el propósito de determinar el escenario de este sector del Ecuador conforme a los beneficios del acuerdo vigente.

Capítulo I

El problema

1.1.Tema

Acuerdo Comercial Multipartes y su influencia en la exportación de mango ecuatoriano hacia la Unión Europea, periodo 2017 – 2019.

1.2.Planteamiento del problema

Ecuador durante los últimos diez años ha buscado fortalecer su economía a partir de mejores relaciones comerciales a nivel internacional; esto debido a los problemas de competitividad que representan el precio de las exportaciones ecuatorianas frente a los países vecinos (Perú y Colombia) que al tener divisas devaluadas ante la apreciación del dólar ha provocado que sus productos tengan un bajo costo, haciéndolo atractivo para el importador, a esto se suma la firma de Tratados de Libre Comercio con Estados Unidos que le dan una mejor posición (Andrade, Luis & Meza, Andrés, 2017).

La política comercial del Ecuador se enfocó en la apertura del mercado, el fortalecimiento de la producción y la integración económica donde el acercamiento con otros países tiene el fin de generar una mayor dinámica de las transacciones de bienes mediante la exportación-importación. Con la Unión Europea las negociaciones se centraban en vínculos políticos, comerciales y económicos y de los que se intensificaron a partir del 2003, pero que en el 2008 tuvo un tropiezo porque no se lograron cumplir los requerimientos por el bloque de países europeos dificultando la adhesión a un acuerdo comercial que favorezca a los sectores productivos de los países de la CAN donde figuraba Ecuador (López, 2018).

Con el acuerdo comercial las oportunidades de ganar-ganar han incrementado siendo evidente conforme a las estadísticas reflejadas por el Banco Central del Ecuador que hasta finales de 2017 los flujos comerciales tuvieron un crecimiento del 23%, donde el 75% de las frutas producidas en el país se exportan a la Unión Europea, mientras que el 92% está relacionada con productos de mar específicamente el atún y camarón. Mientras que las importaciones a Ecuador se relacionan con productos industriales, automotrices e insumos generales.

La Unión Europea siempre ha sido un socio comercial importante para Ecuador más aún evidenciado en los resultados de la balanza comercial donde el 16,9% corresponde a las exportaciones dirigidas a la UE mientras que el 11,4% son importaciones desde la UE, dejando saldos positivos que no reflejan un escenario desfavorable, lo que hace de esto una oportunidad de buscar ampliar las operaciones de manera que se tengan buenas perspectivas para el sector exportador ecuatoriano.

En el 2016 se dio por firmado y ratificado el Acuerdo Comercial Multipartes entre la Unión Europea y Ecuador que significó un aumento de los beneficios económicos y comerciales para los sectores productivos del país entre ellos el mango que se produce mayormente en la provincia del Guayas, seguido de Manabí, Cañar, El Oro, Imbabura y Azuay, que de acuerdo con el INEC en el 2018 registra un rendimiento de 20.824 ha plantadas de la fruta y cosechada de aproximadamente 16.890 ha de las que constan de un promedio de 448.962 árboles plantados que tienen un rendimiento de 81.859 toneladas.

El sector productor de mango participa en un 99,43% en la Región Costa y los principales destinos de las exportaciones son a Estados Unidos, Chile, Canadá y Europa (España, Holanda, Reino Unido, entre otros). Las exportaciones a la Unión Europea hasta el 2018 forman parte del 3,14% del total producido mientras que USA abarca el 89,05%.

Antes de la firma del Acuerdo Comercial Multipartes las exportaciones de mango tenían como destino en la Unión Europea únicamente: España; Bélgica, Alemania e Italia, con la suscripción y finiquitadas las negociaciones su presencia estuvo en Países Bajos (Holanda), República Checa, Reino Unido y Francia. Con el aumento de la participación de mercado el mango ecuatoriano ha logrado mantener presencia en 25 países.

En el 2013 el sector del mango sufrió uno de los años de mayor decrecimiento de la producción debido a los factores climáticos, pero que no tuvo repercusiones en los ingresos considerando el aumento del precio unitario de USD 365,00 por cada tonelada lo que favoreció a los exportadores (ProEcuador, 2015).

Las exportaciones de mango a la Unión Europea en el 2013 fueron de un total de USD 1.453 millones, el 2014 de USD 1.713 millones, el 2015 de USD 1.214 millones y el 2016 de USD 1.420 millones, luego entrando en vigor el Acuerdo Comercial Multipartes el mango ecuatoriano incrementó sus ingresos FOB en el 2017 de USD 1.832 millones, en el 2018 de USD 2.023 millones y en el primer trimestre del 2019 de USD 843 mil dólares.

Con el crecimiento de las exportaciones se dio un aumento del 19,60% de las exportaciones durante el periodo 2015 – 2018 con un promedio de 13'627.137 millones de cajas con un peso de 4 kg, teniendo buenas perspectivas que han aportado al desarrollo de este sector. Las variedades exportadas a la Unión Europea son: Kent, Keitt, Haden, Madan francis que son cerca del 60% de la variedad Tommy Atkins producida en Ecuador.

No obstante, existen aún dificultades para aumentar la presencia del mango ecuatoriano en la Unión Europea donde el promedio de participación de las exportaciones representa el 3,14%, debido a la competencia de países vecinos donde Colombia tiene un total de 24.956

ha con un rendimiento de 10,38 TM/ha seguido de Perú con un total de 27.000 ha con un rendimiento de 13,81 TM/ha.

Perú es el principal proveedor de mango a la Unión Europea lo que es una desventaja para el mango ecuatoriano tomando en cuenta la apreciación del dólar frente al sol peruano lo que hace que los precios cotizados por Ecuador sean más altos que el país vecino, también ante la insuficiente productividad no se puede lograr enviar mayores cantidades de la fruta a los países europeos.

La presente investigación se centra en el análisis sobre el efecto del Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea en el sector exportador de mango ecuatoriano durante el periodo 2017 – 2019.

1.3.Árbol del problema

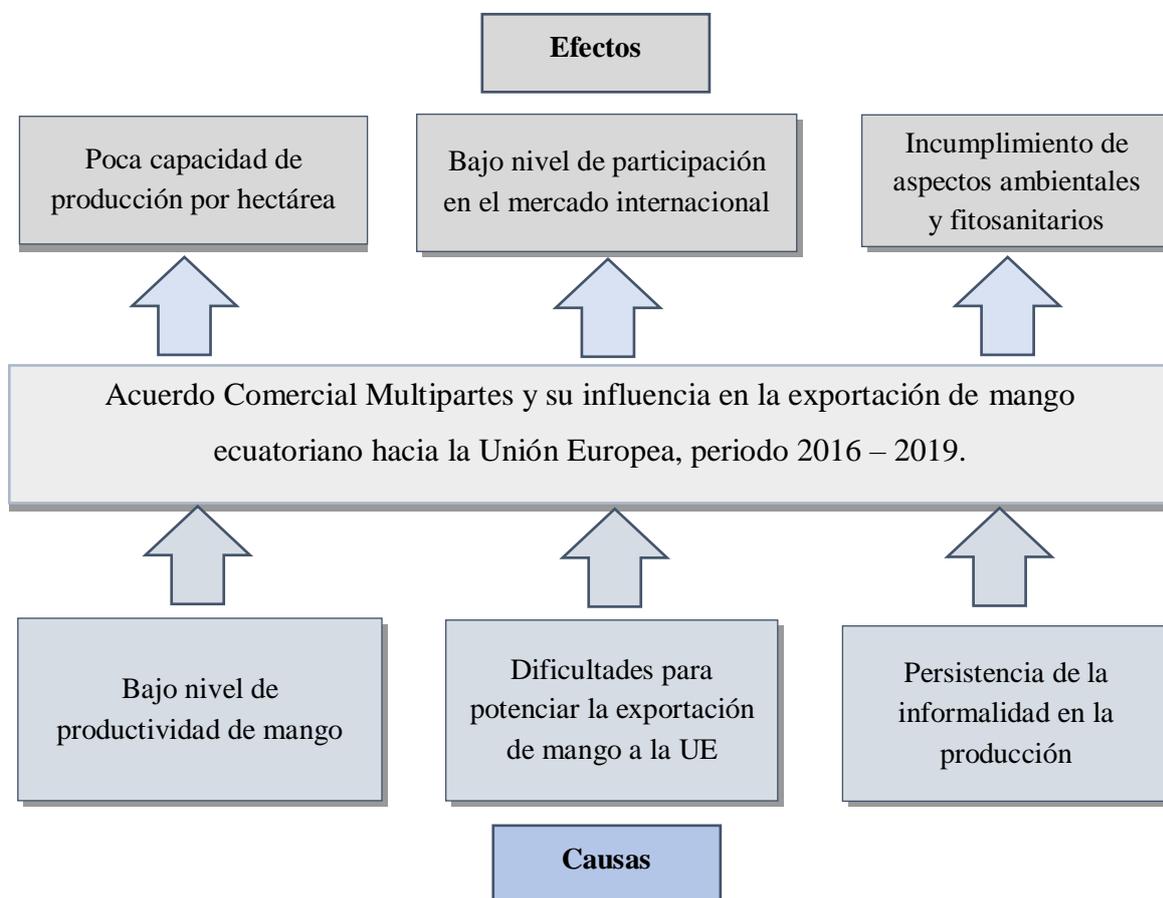


Figura 1. Árbol del problema a partir de los antecedentes de la situación conflicto; Elaborado por las autoras

Las causas del problema se deben a la baja productividad del mango que está asociado a efectos climáticos, plagas y erosión del suelo ante la creciente explotación que le restan rendimiento en la producción de esta fruta que no se obtiene permanentemente durante todo

el año generando así poca producción por hectárea que si en el mercado su cotización es baja con relación al precio por tonelada puede repercutir en los ingresos.

Ecuador no figura entre los principales productores y exportadores de mango tomando en cuenta que los países que liderar el ranking son India, China, Tailandia, México y Pakistán (Miltra, 2016). Por lo tanto, al existir dificultades para el mango ecuatoriano en las zonas de producción se dificulta su exportación a la Unión Europea lo que influye en que exista un bajo nivel de participación en el mercado internacional para que los productores puedan gozar de mejores ingresos que contribuyan al mejoramiento de su calidad de vida.

En efecto, factores que dificultan el crecimiento de la participación en el mercado internacional se debe a la persistencia de las prácticas informales y rústicas en el sector del mango para su producción lo que provoca que se incumplan con requerimientos ambientales y fitosanitarios, además de la insuficiente calidad del producto que no cuenta con los estándares que se exige en el exterior por lo que no es adquirido en países que exista una alta demanda de este producto.

1.4. Formulación del problema

¿De qué manera el Acuerdo Comercial Multipartes ha tenido influencia en la exportación de mango ecuatoriano hacia la Unión Europea, periodo 2017 - 2019?

1.5. Sistematización

- ¿Cuál ha sido el aumento de las exportaciones de mango ecuatoriano a la Unión Europea a partir del Acuerdo Comercial Multipartes?
- ¿Cómo ha sido el crecimiento económico del sector exportador de mango con el antes y después de entrar en vigor el Acuerdo Comercial Multipartes?
- ¿Cuáles son las dificultades que se han presentado en el sector exportador de mango ecuatoriano?

1.6. Objetivos de la investigación

1.6.1. General

Analizar la incidencia del Acuerdo Comercial Multipartes en las exportaciones de mango ecuatoriano hacia la Unión Europea, periodo 2017- 2019.

1.6.2. Específico

- Determinar el crecimiento de las exportaciones de mango ecuatoriano a la Unión Europea a partir del Acuerdo Comercial Multipartes.
- Investigar el crecimiento económico del sector exportador de mango antes y después de entrar en vigor el Acuerdo Comercial Multipartes.

- Establecer las dificultades que se han presentado en el sector exportador de mango ecuatoriano a la Unión Europea.

1.7. Justificación

Las relaciones comerciales en conceptos de economía permiten concluir sobre su importancia para dinamizar el intercambio de bienes y servicios, el desarrollo regional, la cooperación tecnológica, entre otras medidas bilaterales que corresponden a una necesidad para países que buscan consolidarse a través de las exportaciones en un bloque como la Unión Europea donde los beneficios de eliminación de tasa arancelarias y las facilidades de ingresos para productos son parte de un proceso de fortalecimiento de la oferta exportable que tiene efectos inmediatos como la generación de empleo y el mejoramiento de la calidad de vida.

Los acuerdos entre Ecuador y la Unión Europea han tenido momentos de transición bajo un diálogo de alto nivel en el marco económico y de cooperación bilateral que no solo busca el desarrollo de las exportaciones, sino también, las inversiones lo que demuestra lo importante que son las relaciones con la UE porque permiten al país alcanzar un desarrollo económico fortalecido y sostenible que es parte de la necesidad actual ante el escenario de recesión por el que se está afrontando debido a la caída del precio del barril de petróleo, el aumento del endeudamiento público, la apreciación del dólar que reduce competitividad a las exportaciones ecuatorianas, los efectos del terremoto del 16 de abril que impacto en la economía, entre otros factores que han hecho necesario y urgente buscar acercamientos que dieron como resultado la firma del Acuerdo Comercial Multipartes.

De acuerdo con los antecedentes investigativos en relación con el tema se justifica el desarrollo del estudio por lo que representa el Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador la Unión Europea para el fortalecimiento de las exportaciones, siendo este el punto de partida para el análisis del sector del mango ecuatoriano con el fin de tener un conocimiento sobre su situación durante el periodo 2017 – 2019 a partir de que entró en vigor dicho acuerdo que libera de aranceles a esta fruta. De forma que se identifiquen los destinos a los que llegó este producto en los países europeos, si se dio un aumento de las exportaciones, cómo se ha fortalecido dicho, sector, entre otros.

La investigación tiene su relevancia porque busca generar un contenido de tipo económico a partir de teorías referenciales que demuestren lo importante que son las relaciones comerciales tomando como ejemplo el caso de la Unión Europea y Ecuador con el Acuerdo Comercial Multipartes firmado en el 2016 y vigente desde enero del 2017. Esto a partir de las metas del gobierno de fortalecer la matriz productiva para que así el país deje de ser un

exportador de materia prima sino también de productos terminados como nuestras propuestas que tengan un impacto en la reducción de la pobreza, desigualdad, aumento del empleo, entre otros.

El valor teórico de la investigación se enfoca en el desarrollo de un estudio bibliográfico y documental con antecedentes históricos de las relaciones comerciales que se han desarrollado entre Ecuador y la Unión Europea, también el aporte de información sobre el sector del mango ecuatoriano reflejando un escenario económico en el marco del comercio exterior donde se tengan bases de fuentes secundarias acerca de las exportaciones de esta fruta a los países europeos que integran la UE.

Las implicaciones prácticas de la investigación se basan en la búsqueda de información que permita evidenciar el escenario del sector del mango de exportación ecuatoriano en la Unión Europea a partir del Protocolo de Adhesión al Acuerdo Comercial Multipartes. Tomando en cuenta referentes económicos presentados por organismos nacionales e internacionales para identificar los beneficios de este sector que ha tenido su importancia en la economía del país debido a que es parte de la oferta tradicional de frutas no tradicionales que cada vez ha tomado protagonismo en el mercado internacional.

La agroexportación en Ecuador es parte esencial para el crecimiento de la economía, donde el mango encontró su protagonismo en las exportaciones pero que al principio menoscabara su entrada a otros países, pero que en poco tiempo se ha garantizado su demanda en los principales países de Europa, atribuido a su sabor, calidad y beneficios, las ventajas para un aumento de su presencia en la UE se acrecientan por el Acuerdo Comercial Multipartes.

En el desarrollo del trabajo la utilidad metodológica de la investigación se enfoca en el diseño de un estudio descriptivo que busca proporcionar información actualizada sobre las exportaciones de mango ecuatoriano a la UE a partir de que Ecuador firmó el Acuerdo Comercial Multipartes, de forma que se tenga un escenario económico que haga énfasis en el fortalecimiento de las ventas internacionales de este producto a partir del periodo 2017 – 2019.

1.8.Delimitación del problema

1.8.1. Geográfica. La investigación se realiza bajo un estudio del sector de mango a nivel Nacional.

1.8.2. Contextual. En el presente desarrollo de la investigación el proceso de estudio se enfoca en el análisis del Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea tomando como contexto el sector exportador de mango ecuatoriano.

1.8.3. Temporal. Sobre la investigación el periodo de estudio que se realiza será durante el 2017 – 2019 una vez que entró en vigor el Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea.

1.8.4. Contenido. El desarrollo de la teoría, conceptualizaciones, referencias, entre otros aspectos de la investigación se enfocarán en la recopilación de fuentes a partir del periodo 2014 – 2019.

1.8.5. Objeto de estudio. El objeto de estudio de la presente investigación es el Acuerdo Comercial Multipartes.

1.8.6. Campo de estudio. El campo de estudio de la investigación es el sector exportador de mango.

1.9.Premisas

El Acuerdo Comercial Multipartes entre la Unión Europea y Ecuador han tenido influencia en el aumento de las exportaciones de mango ecuatoriano.

Capítulo II

Marco Teórico

2.1. Marco Teórico

2.1.1. Definición y principios de las relaciones comerciales. Según lo indicado por Calderón (2016) se define que las relaciones comerciales son “los acuerdos internacionales que se realizan con la finalidad de otorgar facilidades para comercializar productos o servicios de un país a otro, considerando dentro de estos convenios de compra-venta no afectar ningún aspecto social, político, económico, social, entre otros a considerarse en una relación comercial” (p. 17).

De acuerdo al texto citado, las relaciones comerciales son los procesos llevados a cabo entre el comprador y vendedor al momento de la comercialización de un producto o servicio determinado, los mismos que establecen sus prioridades considerando las necesidades que tienen ambas partes como son la comercialización de su producto y la cobertura de la demanda insatisfecha. Además, debido a la globalización se ha incrementado la competitividad entre las diferentes empresas, por lo cual en una relación comercial el vendedor tiene que tener la capacidad de darle valor agregado a su producto y garantizar el respeto de los principios impuestos por el comprador.

Considerando que los negocios internacionales son un término relativamente nuevo dentro del aspecto comercial, por lo cual no se establece una definición determinante para este término pero si se entiende que los procesos ligados a los negocios internacionales se realizan de diferentes maneras acoplándose a las necesidades y exigencias de los participantes, sin embargo pese a relacionarse con las palabras mundial y global por ser de aspecto internacional, esto no quiere decir que se trate generalmente de empresas que busquen su expansión comercial sino también de empresa que ya tienen sostenibilidad económica y reconocimiento mundial que desean mantener sus relaciones internacional (compra y venta).

Helpman (2015), establece que las relaciones comerciales se caracterizan por la práctica constante de los siguientes procesos:

- Estudian y analizan diferentes mercados para conocer sus oportunidades comerciales y limitaciones, con la finalidad de determinar si se tiene la capacidad de posicionarse en los mismos y tomar una decisión considerando todos los aspectos implícitos.
- Relacionan los comportamientos socioeconómicos del mercado.
- Establece estrategias de comercialización que le permitan mantener sus relaciones comerciales en los mercados con mayor demanda.

Considerando que las relaciones comerciales en la actualidad predominan globalmente, existe la necesidad de esclarecer que no sólo las empresas multinacionales o corporaciones transnacionales son las que participan de estos acuerdos comerciales, puesto que hoy en día por las exigencias y demandas de los consumidores se crean mayores mercados que necesitan satisfacerse para incrementar la oferta de un determinado producto o servicios.

De acuerdo con Molina, la importancia de una relación comercial radica en “que las partes participantes tengan una economía creciente para mantener las comercializaciones sin afectar a su producto nacional y que se beneficien las partes participantes de la negociación” (p. 6).

En relación al texto citado se entiende que la finalidad de las relaciones comerciales es que ambos participantes se beneficien en el proceso de compra – venta, por lo cual es necesario un estudio de mercado y aplicación de diferentes herramientas que permita establecer la necesidad del mercado al que desea incursionar para determinar si se cuenta con la capacidad operativa para satisfacer la demanda. Otro de los aspectos que revisten de importancia a las relaciones comerciales es que mediante las importaciones y exportaciones se garantiza la fluctuación de la economía de sus participantes, siempre que se respete un equilibrio comercial que no afecte su balanza comercial.

Los acuerdos comerciales con aquellos tratados firmados entre dos o más países en donde se garantiza el libre intercambio comercial estipulando el cumplimiento de ciertas políticas que buscan proteger la economía de los países miembros. (Peirats, 2017)

De acuerdo con Peirats, un acuerdo comercial es el convenio que realizan dos o más países, en el cual permite mantener un libre comercio entre las partes participantes e igualmente se establecen ciertas políticas que garanticen la protección y el crecimiento económico de los miembros. La complejidad de los acuerdos comerciales la delimitan sus participantes, ya que estos son quienes deciden la delegación encargada de controlar el cumplimiento del tratado firmado pudiendo ser un organismo supranacional con los permisos necesarios para ejercer un control total de las políticas económicas aplicadas. En caso contrario, se establece una integración económica con más simplicidad que garantice la soberanía de los países miembros y el respeto hacia las normativas establecidas en el convenio firmado.

Es así, que las relaciones comerciales en cualquiera de sus formas lo que principalmente fomentan es el desarrollo económico mediante la comercialización de productos y servicios por una parte mientras que el otro participante satisface las necesidades de su entorno, lo cual debe hacerse sin afectar la balanza económica respecto al nivel de importaciones y exportaciones que permitan mantener una estabilidad económica considerable.

Las empresas que desean mantener relaciones comerciales con otros países deben asegurarse primero de cumplir con la demanda local, y luego de esto verificar si está en la capacidad de cubrir una demanda internacional de sus productos, lo cual puede hacerlo con la aplicación de herramientas que le permitan realizar control en su producción, nivel de ventas y capacidad de distribución. (Terán, 2015)

La formación de un mercado mundial sin limitaciones impuestas por las barreras arancelarias que permita el libre comercio entre los países miembros es conocida como la globalización económica, este término es aplicado en la actualidad para impulsar la fluctuación de divisas y el desarrollo productivo de los países. Estos convenios globales se logran mediante la estipulación de tratados comerciales entre dos o más participantes, los mismos que promueven la comercialización de sus productos locales a nivel internacional con facilidades en cuanto a la tramitología, permisos, licencias y disminución o exoneración de impuestos, tasas y aranceles.

Cuando se establece una relación comercial debe estar delimitada por el derecho mercantil, ya que esto permite que se regule el tráfico comercial sea local o internacional. El derecho mercantil es la base para la ejecución de una negociación sin perjudicar a ninguna de las partes cumpliendo con los ordenamientos jurídicos nacionales e internacionales, además de respetar las políticas internas de las empresas que están participando.

Montalván y Martillo (2017), establecen que las relaciones comerciales o mercantiles son:

Los procesos aplicados en la realización de un convenio o contrato comercial entre dos partes (comprador – vendedor), en el mismo se determinan los objetivos, lineamientos y políticas que regularan la negociación con la finalidad de lograr el crecimiento económico de sus participantes. (p. 16)

Existen muchos productos que se comercializan internacionalmente que dependen de las fluctuaciones económicas a nivel mundial, estos aspectos son manejados dentro del comercio internacional, es decir que bajo esta terminología se alinean las transacciones mundiales. Uno de los ejemplos más palpables, es la variación del precio del petróleo cuyo valor de mercado es determinado por las fluctuaciones económicas a nivel mundial.

2.2.2. Las relaciones comerciales y sus beneficios

En la actualidad, debido al apogeo de la globalización y alta competitividad entre las empresas en cuanto a la producción, elaboración, comercialización y distribución de productos se recalca la importancia de las relaciones comerciales, ya que estas mueven la economía local e internacional. (Moncayo, 2016)

En el ámbito económico debido a los cambios suscitados ha sido necesario que el comercio internacional tenga una connotación global, por lo cual el término acorde a las necesidades actuales es el comercio global, cuyas competencias son garantizar el desarrollo económico mediante el fomento de las relaciones comerciales en el marco internacional. En la historia consta que el comercio internacional en sus inicios se centraba únicamente en el intercambio de especies, plata, oro y piedras preciosas. Con el pasar del tiempo desde la creación del transporte se dio inicio a la industrialización, lo cual creó la necesidad de la demanda y oferta de otros productos que engrosarían la lista de negociaciones al pasar de los años.

De acuerdo con Peña (2016), el ser humano es un individuo social con necesidades básicas que debe satisfacer como alimentación, vestimenta, conocimientos, entre otros aspectos; a partir de este principio explica que “las personas crean la demanda de un sinnúmero de productos y servicios para sus necesidades diarias, por esto muchos países deben realizar negociaciones comerciales para intercambios comerciales que satisfagan sus demanda” (p. 126).

Al establecer una relación entre la globalización, el multiculturalismo y la modernidad se observa que estas variables no son constantes y no tienen relación entre sí, puesto que presentan cambios debido a la evolución de la sociedad. Con esto se puede determinar una vez más la importancia de las relaciones comerciales ya que constantemente los países presentan incremento o disminución de la demanda de muchos de sus productos, ya sea por un cambio social, ideológico y entre otros que renacen a través de la globalización.

Uno de los principales avances logrados a través de los años por la globalización son los cambios tecnológicos y políticos que buscan revolucionar el manejo de la información y las telecomunicaciones, además de que por medio de las facilidades que existen en la actualidad es más sencillo realizar una transacción internacional, ya sea la compra de un producto o capacitaciones online, lo que ha incrementado la demanda de este tipo de facilidades al momento de realizar compras de diversos productos. (Helpman, 2015)

Según Moncayo (2016), el aumento de la demanda comercial a nivel internacional “se debe a las facilidades creadas en la actualidad por los ofertantes que desean incrementar sus ventas, lo cual promueve la realización de cambios económicos y mejoramiento de las herramientas comerciales aprovechando los cambios tecnológicos” (p. 43).

Los acuerdos y tratados comerciales tienen como finalidad facilitar el comercio internacional entre sus países miembros, al mismo tiempo mediante la ejecución de estas relaciones comerciales se logra mejorar la productividad, mejorar la calidad e incrementar la competitividad. Estos aspectos favorecen el desarrollo socioeconómico de los participantes de estos acuerdos comerciales.

Otro de los elementos esenciales para mejorar la economía de un país es la competitividad, puesto que este factor incentiva a las empresas a mejorar los productos y servicios ofertados para tener mayores ventas, lo cual incrementa su rentabilidad y al mismo tiempo promueve el desarrollo económico del país. A través de la necesidad de mejoramiento inician a innovar sus procesos productivos, administrativos y de comercialización con la finalidad de poseer un espacio en el mercado local y lograrla aceptación de mercados internacionales.

2.2.3. Los tipos de relaciones comerciales existentes. De acuerdo con Calderón (2016) sobre las relaciones comerciales existentes estas se acoplan al número de integrantes o de acuerdo con la finalidad que son las siguientes:

- Los acuerdos bilaterales que representan una forma de negociación que involucra a dos naciones que establecen condiciones y compromisos para garantizar el desarrollo de un sistema de comercio libre que garantice para cada uno mejores oportunidades de crecimiento económico, social, empresarial, tecnológico, entre otros.
- También están las relaciones comerciales exteriores que se manejan bajo el mecanismo de convenio donde cada país mantiene una estructura de medidas arancelarias, costos y gastos generados para los actos de exportación e importación de bienes.
- Las relaciones comerciales de tipo interior son aquellos que se enfocan en fortalecer la matriz productiva y el crecimiento del PIB en un país mediante el desarrollo de la oferta de servicios.
- Con respecto a las relaciones comerciales internacionales, estas son aquellas que ya tienen un mayor alcance porque permiten el involucramiento de más de dos naciones que buscan mantener estrechos acercamientos de tipo comercial para el

fortalecimiento de las transacciones en las exportaciones e importaciones sin que estos afecten el mercado interno.

- Por último, las relaciones comerciales multilaterales son aquellas que se basan en el desarrollo de convenios que permiten involucrar a varios países que tienen propósitos en común en el desarrollo de las relaciones comerciales a partir del respeto de las condiciones, lineamientos y facilitación de los procesos de negocio para el cumplimiento de objetivos.

Debido a los cambios surgidos como consecuencia de la globalización ya sea en los aspectos tecnológicos, sociales, económicos y políticos se ha creado la necesidad de mejorar los procesos productivos que garanticen mejorar la calidad de los productos para que las empresas no declinen ante la competitividad existente en el mercado. Esta corriente competitiva creciente obliga a que los gobernantes impulsen programas que den apertura a nuevos emprendimientos que favorezcan la movilidad y mejoramiento económico del país.

De acuerdo con (Helpman, 2015), las empresas mediante la promoción de las relaciones comerciales han logrado los siguientes beneficios:

- **Incrementar ventas:** Por medio de la implementación de las relaciones comerciales se logra obtener beneficios como la eliminación de trabas que limitaban el comercio exterior entre los países. Igualmente, el sector productivo tiene más apertura para incursionar en mercados internacionales.
- **Aumento de utilidades:** Debido a las facilidades en cuanto a la comercialización de los productos que se obtienen mediante los acuerdos comerciales, con esto hay una disminución de los costos de importación y exportación lo que genera un mayor nivel de rentabilidad.
- **Expansión comercial:** Mediante las relaciones comerciales se ha logrado la expansión de muchas empresas que debido a las facilidades han decidido emprender desde casa.
- **Distribución correcta de la capacidad instalada:** Mediante los cambios tecnológicos, productivos e industriales que se han dado desde el incremento de las relaciones comerciales se está logrando el cambio en la cadena productiva que tengan una mayor funcionalidad.
- **Extender el ciclo de vida de un producto:** Al hacer uso de las relaciones comerciales se realizan cambios en la cadena productiva, lo cual es necesario para el mejoramiento de los procesos llevados a cabo en la empresa, de esta manera se

pueden implementar cambios productivos y mejoramiento en la cadena de distribución.

- **Adquirir más conocimientos de los diferentes mercados donde incursionan:** Las exigencias comerciales en la actualidad crean la necesidad de que las personas se capaciten y educan obteniendo mayores conocimientos de aspectos cognoscitivos como también del desarrollo sociales, administrativo, económico y cultural de varios países.
- **Crecimiento empresarial:** Este beneficio hace referencia al incremento de las ventas en las empresas y en especial de las exportaciones, por medio de esto se observa un notorio incremento de las utilidades, lo cual sirve para que se realicen inversiones dentro de las empresas logrando una mayor capacidad productiva lo cual permite su expansión comercial.

En el desarrollo de los negocios, el comercio exterior ha demostrado ser un factor importante para garantizar que los países tengan una forma de generar ingresos económicos. Esto ha influido también en el desarrollo de estrategias que impliquen el crecimiento de la participación de las empresas en la dinámica de comercialización de bienes y servicios considerados como oferta exportable para que así se garantice la competitividad y mejoramiento productivo.

2.2.3. El comercio exterior y su importancia para el desarrollo de las relaciones comerciales. De acuerdo con Molina (2014) indicó que “el comercio exterior ha evolucionado en los últimos años, por lo que es considerado como una actividad importante para el fortalecimiento de la estructura económica, la generación de empleo y mejoramiento de las condiciones de vida de las personas” (p. 31)

Sobre el comercio exterior es parte de una actividad que intervienen diferentes actos aduaneros para facilitar el intercambio de productos en función a los procesos de importación e importación. Considerando su importancia los países tratan de mantener acercamientos con otras naciones para entablar relaciones comerciales que ayuden a generar mayor flexibilización para el ingreso de oferta exportable, esto en función con la eliminación de aranceles.

Desde una visión económica la salida de productos por las fronteras de un país representa un cambio en el sistema de comercio que ha generado una mejor dinámica y capacidad para cubrir la demanda insatisfecha que exista sobre un bien. Es necesario que se desarrollen mecanismos que también permitan proteger a la producción local donde predomina los

pequeños productores para que estos no se vean afectados por el ingreso masivo de productos foráneos (extranjeros). Por lo tanto, en la economía de un país el fortalecimiento de su oferta exportable puede traer beneficios que favorezcan a la sociedad en general.

Las empresas se benefician de los acuerdos comerciales entre los países y esto se deben a las aperturas que se dan a nivel comercial que representan una oportunidad para el desarrollo de estrategias que permitan el posicionamiento de un producto dentro del mercado internacional. Los aspectos que se deben tomar en cuenta de acuerdo con Helpman (2015) para el desarrollo empresarial son los siguientes:

- El desarrollo de contratos que están enfocados en generar la producción específica de productos que se destinan para el consumo o algún uso específico por parte del mercado de destino o clientes potenciales. En esto también se asumen funciones enfocadas en el proceso de desarrollo de la publicidad y marketing.
- Las empresas buscan fortalecer su capacidad de producción por lo que acuden a las estrategias de alianzas estratégicas con el fin de aumentar su competitividad mediante compromisos con proveedores u otras empresas para el mejoramiento de la calidad del producto. En el sector del mango esto puede estar asociado con el trabajo en conjunto de la industria con los pequeños agricultores para que así se disponga de la suficiente materia prima para el procesamiento de productos como pulpas, jugos, conservas, entre otros.
- Se integran las franquicias como parte de una estrategia que ayuda a las empresas poder adquirir el nombre o marca de otra que proviene del exterior y que tiene relevancia por sus productos y servicios lo que representa una oportunidad para el desarrollo de nuevas propuestas.
- Las empresas buscan cada vez diversificar sus operaciones por lo que aprovechan las necesidades del mercado para introducir nuevos productos que sean parte de un proceso de importación.
- Las exportaciones son parte de las estrategias enfocadas a la internacionalización de las empresas que buscan tener una mayor participación en el mercado extranjero mediante un producto o servicio.

El comercio exterior integra diferentes teorías que permiten hacer una relación con el contexto económico, que se apoya de los diferentes lineamientos y actos comerciales con el fin de tener una perspectiva sobre su aporte en el fortalecimiento de la competitividad de las empresas que buscan internacionalizarse aprovechando sus recursos y capacidad productiva

para dar como resultado la creación de oferta exportable que destaque por su precio, calidad y funcionalidad.

2.2.4. Las relaciones comerciales: Sus puntos positivos y negativos. Cuando se ha abordado el concepto de las relaciones comerciales, los tipos y metas de esta se pueden establecer que para un país exportador proporciona muchos puntos positivos, pero a su vez tiene efectos negativos que podrían poner en riesgo la balanza comercial o afectar directamente al sector productor. De acuerdo con Helpman (2015) indicó que entre las ventajas que existen a través de las relaciones comerciales, constan las siguientes:

- Entre los acuerdos que se llegan a través de las relaciones comerciales es dar mayores oportunidades para el ingreso de productos lo que motiva a las empresas exportadoras realizar envíos de contenedores a dicho mercado con el propósito de ampliar su presencia y cubrir parte de una demanda insatisfecha referente a un producto y/o servicio.
- Cuando las exportaciones tienden a ampliarse esto conlleva a que se beneficie la sociedad porque hay más trabajo, mejor percepción de ingresos, desarrollo de nuevos mercados que dependerán del desempeño directo e indirecto de las empresas y personas naturales para que así el país entre en un ciclo de crecimiento económico y mejoramiento social.
- Con las relaciones comerciales también surge otro punto positivo y es el crecimiento de la economía de un país. Quiere decir que con el aumento de las exportaciones ingresan divisas al país y por ende se da un mejoramiento de los indicadores como balanza comercial.
- También existen cambios en la manera de cooperar de los países porque llegan a acuerdos en el trabajo conjunto para el fortalecimiento social y económico, intercambio tecnológico, entre otros elementos que son representativos e importantes para un país.
- Con el desarrollo de las relaciones comerciales se pueden abrir nuevos mercados que antes eran un obstáculo por sus políticas aduaneras y mecanismos de protección arancelaria que limitaban la capacidad para que el producto pueda tener cabida en relación con el costo-beneficio para el importador.

Se puede resumir que las relaciones comerciales favorecen a muchos sectores estratégicos de un país, más aún aquellos que tienen una amplia ventaja competitiva para poder introducir sus productos en el mercado de destino. La liberación arancelaria es parte de los acuerdos

comerciales y que disminuye los costos de un bien haciendo que este pueda competir con los precios de otros productos. También, existen cambios a nivel educativo, tecnológico, social porque hay el compromiso de cooperación entre las partes que buscan el fortalecimiento de los lazos a partir del trabajo conjunto para el desarrollo de la sociedad.

Pero Helpman (2015) también hace mención de los puntos negativos que tienen las relaciones comerciales y que son:

- Muchas veces los países emplean mecanismos de protección para la producción nacional, esto ante las amenazas que tienen los pequeños productores por el ingreso de productos extranjeros que provocan un desequilibrio en la balanza comercial y generan a su vez la reducción de ingresos para los productores locales que no pueden competir con los precios y calidad de algunos bienes. Por ejemplo, en Ecuador con el acuerdo con la UE el licor empezó a ingresar con 0% de arancel esto afectó a la producción de licor local porque el consumidor opta por la primera opción debido a su popularidad y calidad.
- Como se mencionó anteriormente el consumidor se inclina por los productos extranjeros perdiendo interés en los nacionales, lo que pasa a crear una nueva tendencia que afecta a los emprendimientos nacionales que se ven en la incapacidad de poder competir por la falta de tecnificación, capacidad instalada, tecnología y especialización. Esto da como resultado la pérdida de mercado y por ende el cierre de empresas.
- Ante el desarrollo agresivo de productos que tienden a afectar al sector productivo local el Estado puede emplear medidas arancelarias para proteger la producción interna. Pero esto genera un efecto contrario y es el de las prácticas ilegales en la distribución de bienes como es el contrabando y comercio ilegal que afecta internamente a las empresas porque deben competir con este tipo de sector que no cumple con las formalidades en la cadena de distribución y pago de obligaciones tributarias.

Por lo tanto, las relaciones comerciales muestran otra cara en función con sus ventajas, esto se deben a los puntos negativos que se asocian con la práctica del comercio ilegal, los efectos económicos para los emprendimientos locales, el desbalance de las exportaciones frente a las importaciones cuando uno de los países depende de muchos bienes para solventar necesidades, entre otros aspectos. Pero cabe recalcar que no todos los sectores productivos se ven afectados porque en el caso de los productos agrícolas si el país de destino de exportación

no lo produce esto es favorable ya que no se tendrá que competir con uno similar en el mercado de origen.

2.2.5. Los acuerdos comerciales. Se refiere al proceso de adhesión que existe entre dos o más países que firman un acuerdo con el propósito de comprometerse a trabajar para el desarrollo social y económico. En cierto modo, se enfoca mayormente a los intereses de incentivar el flujo comercial de bienes y servicios para que haya una mayor dinámica económica (Saez, 2017)

En términos generales, los acuerdos comerciales son un formalismo al que dos o más partes llegan a un acuerdo en material comercial e intercambio de bienes y servicios donde firman cláusulas, convenios y compromisos para poder trabajar de manera conjunta en el mejoramiento social y económico a partir del incentivo a las actividades de exportación e importación que están favorecidas por la liberación arancelaria. Esto quiere también, puntualizar en la lucha contra la falta de empleabilidad, desarrollo de una producción inteligente y eficiente, así como en la reducción de los índices de pobreza a través del emprendimiento.

Los acuerdos comerciales se han realizado durante años, así como reflejan elementos positivos, también implican situaciones negativas. En algunos casos una de las partes tiende a tener complicaciones en relación con las importaciones porque al liberarse los aranceles se motiva a la salida de capital para atraer productos foráneos.

Estos acuerdos generan un impulso para las industrias y las teorías que plantea Wells hace referencia a los compromisos que adquiere el país para establecer mecanismos y políticas que ayuden a generar mejores resultados en la facilidad de expansión para las empresas a través de la captación de posibles clientes que estén interesados en adquirir el producto o servicio, lo que da como resultado un fortalecimiento de la competitividad en las exportaciones frente a las importaciones (Santi, 2017).

Es importante que se tomen en cuenta las vigencias que tienen los acuerdos comerciales para que se establezcan estrategias que permitan aprovechar los beneficios a nivel de comercio exterior. Toda empresa busca aumentar sus ventas, por lo que es vital que tenga conocimiento de las reglas que intervienen en los acuerdos comerciales. Tomar en consideración las zonas de preferencias arancelarias y las facilidades para poder comerciar en un país de destino.

2.2.5.1. Acuerdos comerciales: Clasificación. Según Santi (2017) indicó que los acuerdos comerciales se clasifican de la siguiente manera:

- Los de cooperación internacional que se emplean bajo el sistema de alianza o asociación entre uno o más países como una estrategia que ayude a buscar mejorar la oferta y precios de los productos y servicios. Asimismo, el fortalecimiento de los procesos de inclusión, mejoramiento de las condiciones laborales, mecanismos de cooperación en el uso de tecnología, entre otros aspectos.
- También se incluyen los de integración internacional que buscan fomentar el crecimiento de las economías de los países vinculados a través de las relaciones comerciales mediante el intercambio de bienes y servicios, así como las transacciones económicas que están condicionadas por cláusulas que garanticen el cumplimiento de objetivo y los beneficios para las partes.

Ecuador durante muchos años ha establecido acuerdos comerciales con diferentes países con el propósito de mejorar su situación económica, permitiendo que se tengan mejores garantías en el proceso de exportación e ingreso de productos a un mercado específico. Tener el beneficio de acceder a preferencias arancelarias para que puedan competir con países vecinos que tienen ventajas en relación con la divisa. Por lo tanto, el acceso a la suscripción del acuerdo con la Unión Europea permite que muchos sectores agrícolas puedan tener mejores posibilidades de ingresar a dicho mercado y mejorar sus ingresos.

2.2.6. La exportación agrícola como referente en el desarrollo de la economía. Los países que basan su oferta exportable en productos agrícolas emplean estrategias para explotar en grandes cantidades el rendimiento de las plantaciones para obtener una mejor calidad de las frutas, hortalizas, entre otros, que luego pasan por una cadena de suministro que busca generar el despliegue logístico para que así se logre la exportación a un mercado específico.

Las exportaciones son importantes porque contribuyen al desarrollo de la economía, tomando en cuenta que en Ecuador los principales productos que se exportan entre ellos constan los agrícolas como el plátano, cacao, frutas no tradicionales, entre otros aspectos que le han garantizado un fortalecimiento de su posición en el mercado internacional. Para que se haya garantizado el éxito el acceso a financiamiento para mejores sistemas de riego, producción, capacitación han dado resultados positivos.

No obstante, como todo sector productivo también enfrenta retos como son las plagas y enfermedades, factores climáticos, ineficientes prácticas de producción, entre otros aspectos, que le pueden restar competitividad porque las plantaciones no logran un rendimiento

eficiente o no es suficiente la producción para cubrir las expectativas de los clientes internacionales.

2.3. Marco Contextual

2.3.1. Antecedentes históricos de los acuerdos comerciales entre Ecuador y la Unión Europea. La Unión Europea como un bloque económico que integra 28 países europeos durante su creación ha buscado el acercamiento con países en vía de desarrollo con el fin de establecer relaciones comerciales para el fortalecimiento productivo y cubrir demandas desatendidas en diferentes sectores. Las negociaciones entre Ecuador y la UE empezaron con la aprobación del mandato realizado en la IV Cumbre de América Latina – Caribe – Unión Europea, donde el país forma parte de la CAN y de la que se celebró en el 2006 en la ciudad de Viena (**Van Steen, 2017**).

La CAN buscaba acercamientos con la UE tomando en cuenta parte de sus objetivos que son la reducción de la pobreza, siendo el factor esencial para buscar una integración comercial que permita fortalecer las exportaciones. No obstante, el fracaso de las negociaciones se debe a que los países que integran la Comunidad Andina de Naciones mantienen posturas divididas en función a la forma de comercio, entre ellos, Colombia y Perú que buscan una orientación de libre comercio o apearse a las ventajas comparativas, mientras que Ecuador se enfoca en el nacionalismo económico mediante la soberanía e independencia.

Luego de este fracaso, Colombia y Perú se enfocaron en negociaciones bilaterales bajo la denominación de “Acuerdo Comercial Multipartes”, mientras que Ecuador hasta el 2009 suspende las negociaciones esperando durante ese tiempo la resolución del contencioso del banano a través de la Organización Mundial del Comercio (OMC), en el caso de Bolivia su decisión fue retirarse de cualquier acercamiento con la UE (Encalada, 2017).

Para el 2010 Ecuador reanuda las conversaciones con el bloque de la UE con el propósito de entablar un pacto para el desarrollo y fortalecimiento del comercio, no obstante, sin éxito volvieron a realizarse rondas de negociación en el 2014 y que llevaron a la firma del Acuerdo Comercial Multipartes en el 2016, entrando en vigor a inicios del 2017. Esto beneficio a los diferentes sectores productivos ecuatorianos, aumentando las exportaciones a la Unión Europea.

El Acuerdo Comercial Multipartes fue parte de un proceso de negociación que duró 10 años, que llega a estar suscrito como parte de un protocolo de adhesión del Ecuador con la UE para expandir las relaciones comerciales. Entre los beneficios están la exoneración de partidas arancelarias que implican productos tradicionales y no tradicionales, dando la

oportunidad para que los sectores como el bananero puedan ingresar al mercado europeo exonerado de tributos al comercio exterior. También esto implicó la reducción de barreras no arancelarias lo que redujo los filtros para la comercialización de los bienes producidos en Ecuador.

El 1 de enero del 2017 entró en vigor el Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la UE, siendo parte de un hito histórico para el país porque fortalece las relaciones bilaterales con dicho bloque integrado de 28 países europeos. Además, de abrir las puertas para un crecimiento de las exportaciones de productos ecuatorianos como objetivos del país en alcanzar un mejor flujo comercial que garantice el desarrollo económico y social de los sectores productivos de una forma sostenible y progresiva.

Con dicho acuerdo se dio paso a la reducción gradual y asimétrica de los tributos al comercio exterior (aranceles) para los productos ecuatorianos, también como, la liberación de servicios, barreras no arancelarias y un mejor trato comercial en el proceso de compras. Por otra parte, de promueven las inversiones que son una necesidad para el Ecuador, significando una mejor previsibilidad para el desarrollo de emprendimientos (Vargas, 2018).

El 97% de los productos agrícolas y 100% del sector industrial y pesca tienen una liberación arancelaria (pago del 0% de arancel), además de otros beneficios para productos que tienen condiciones de acceso al mercado europeo. Donde las proyecciones prevén un crecimiento de las exportaciones ecuatorianas en un promedio de USD 1.500 millones para los sectores agrícolas y de USD 1.200 millones para el industrial.

Pero el acuerdo comercial también favorece a la UE porque reduce los aranceles para los productos comercializados desde los 28 países, permitiendo que en Ecuador se incremente la oferta de bienes extranjeros de primera necesidad, así como aquellos que son necesarios para la producción, haciendo de dicha relación comercial un elemento que aumente la competitividad y favoreciendo al fortalecimiento de las actividades productivas del país.

2.4. Marco Conceptual

2.4.1. Acceso a un mercado. Es parte de las etapas que se cumplen en la cadena de suministro de un producto para que esta pueda tener acceso en el mercado una vez que ha cumplido con los requerimientos aduaneros, administrativos, técnicos y legales.

2.4.2. Proceso de Adhesión. Se refiere a la integración de un país en un bloque o mercado económico que se maneja a las bases de la OMC en el artículo XII para que se establezcan los elementos para el cumplimiento de objetivos comerciales.

2.4.3. Medida arancelaria. Es un tributo que se grava sobre un producto donde una empresa debe pagar un valor por la compra de un producto que pretende ingresar en el

mercado. Se emplean con el propósito de proteger la producción nacional que se ve amenazada por la importación de productos extranjeros y que se establecen bajo la condición de salvaguardias.

2.4.4. Satisfacción del consumidor. Se refiere a esa conducta que mantiene cuando adquiere un bien o presta un servicio que cumpla con sus expectativas y permita suplir con una necesidad específica.

2.4.5. Desarrollo comercial. Son todos los factores que una empresa emplea para la comercialización de un producto a partir del aprovechamiento de alguna oportunidad o escenario factible para lograr un acceso exitoso en el mercado de destino.

2.4.6. La integración comercial. Es cuando dos o más países buscan participar en el compromiso de fortalecimiento económico y mejoramiento de los sistemas de comercio a través del cumplimiento de cláusulas y condiciones que permitan cumplir con los objetivos comerciales.

2.4.7. Barreras no arancelarias. Son mecanismos que se emplean para proteger el mercado nacional a través de estrategias que incluyen el cumplimiento de criterios técnicos para que así se den elementos que desalienten a las importaciones de productos.

2.4.8. Requisitos fitosanitarios. Se aplican para productos como alimentos que definen los requerimientos técnicos para garantizar que dichos bienes cumplan con estándares de calidad, reduciendo los riesgos para la salud humana y certificando que pueden ser consumidos. Son parte de procesos técnicos que se manejan a nivel internacional y son establecidos por la Organización Mundial de la Salud (OMS) y la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO).

2.4.9. Obstáculos técnicos al comercio exterior. Son impedimentos que se establecen para las exportaciones e importaciones donde un país adopta reglas técnicas y normas que deben cumplirse para el ingreso de un producto, estos pueden ser: normas de etiquetado, embalaje, salud, fitosanitarios, entre otros.

2.4.10. Zona libre comercio. Representa al grupo de países que definen la eliminación arancelaria para productos como parte de un modelo de integración comercial que conlleve al intercambio de bienes. Se maneja a través de políticas de comercio donde el propósito es el beneficio entre ambas partes.

2.5. Marco Legal

En el desarrollo de la investigación las bases legales que se referencian son las siguientes:

2.5.1. Constitución de la República del Ecuador. De acuerdo con el artículo 284 de la presente ley es parte de las políticas económicas que maneja el país la de integración donde se persiguen como objetivo el fortalecimiento de la producción nacional para que se obtenga mejores niveles de competitividad sistémicas que se relacionen con la implementación de mejoras tecnológicas e investigaciones científicas para que se logren obtener mejores productos que tengan mayor calidad de manera que cumplan con las necesidades de consumidores en el mercado internacional (**Asamblea Nacional, 2008**).

Con respecto a las políticas comerciales establecidas por el Estado de acuerdo con el artículo 304 de la constitución se establece que los objetivos son: a) el fortalecimiento de la productividad para una mejor producción doméstica que integre productos de alta calidad, b) el impulso de una economía a partir del sistema de comercio justo para garantizar las mismas posibilidades a todos los actores económicos de participar en el flujo comercial de bienes y servicios y c) establecer normas que eviten cualquier tipo de práctica de monopolio u oligopolio que puedan poner en riesgo el funcionamiento de mercados (Asamblea Nacional, 2008).

En el artículo 306 de la constitución el trabajo del Estado promover las exportaciones que sean ambientalmente responsables especialmente para aquellos sectores productivos que son importantes en el desarrollo del trabajo y valor agregado, con el fin de evitar cualquier impacto al medio ambiente y generar conciencia sobre el manejo de mejores prácticas para los sectores de las pequeñas y medianas empresas (Asamblea Nacional, 2008).

El artículo 335 establece las funciones del Estado para buscar que no se presenten riesgos en el mercado doméstico mediante regulaciones y controles de intervención que eviten la usura, explotación y acaparamiento de los bienes y servicios que tengan un impacto en la economía de los sectores productivos (Asamblea Nacional, 2008).

2.5.2. Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI). En el artículo 72 de la presente ley se establecen las responsabilidades que tienen los organismos estatales y rectores en el marco de las políticas comerciales donde hagan énfasis en el fomento de las exportaciones de forma que los sectores productivos se vean beneficiados a través de un aumento de la competitividad (**COPCI, 2010**).

Art. 73.- Resoluciones.- Las normas de carácter general y de cumplimiento obligatorio que apruebe el organismo rector en materia de política comercial, se adoptarán mediante Resoluciones que serán publicadas en el Registro Oficial. La forma y efectos de los demás actos que apruebe el Comité serán regulados en el Reglamento y se sujetarán a las

disposiciones de este Código y a los acuerdos internacionales debidamente ratificados por Ecuador (COPCI, 2010).

Art. 88.- Defensa comercial.- El Estado impulsará la transparencia y eficiencia en los mercados internacionales y fomentará la igualdad de condiciones y oportunidades, para lo cual, de conformidad con lo establecido en esta normativa, así como en los instrumentos internacionales respectivos, adoptará medidas comerciales apropiadas para:

c. Responder a medidas comerciales, administrativas, monetarias o financieras adoptadas por un tercer país, que afecten los derechos e intereses comerciales del Estado ecuatoriano, siempre que puedan ser consideradas incompatibles o injustificadas a la luz de los acuerdos internacionales, o anulen o menoscaben ventajas derivadas de un acuerdo comercial internacional;

Mediante acuerdos comerciales internacionales podrá limitarse la aplicación de estas medidas o establecerse otros mecanismos específicos de defensa comercial, por origen o procedencia de las mercancías. Dentro de las medidas de defensa comercial que podrá adoptar el organismo rector en materia de política comercial, se encuentran las medidas antidumping, derechos compensatorios, medidas de salvaguardia y cualquier otro mecanismo reconocido por los tratados internacionales debidamente ratificados por Ecuador.

Art. 92.- Competencias.- En materia de defensa comercial frente a medidas comerciales aplicadas por gobiernos de terceros países, corresponderá al órgano rector en materia de política comercial:

c. Adoptar medidas apropiadas, compatibles con los tratados y acuerdos internacionales, cuando un tercer país inicie procedimientos internos o internacionales, de índole comercial, financiero, cambiario o administrativo, cuyos resultados puedan afectar la producción, exportaciones o intereses comerciales del Ecuador;

Art. 93.- Fomento a la exportación.- El Estado fomentará la producción orientada a las exportaciones y las promoverá mediante los siguientes mecanismos de orden general y de aplicación directa, sin perjuicio de los contemplados en otras normas legales o programas del Gobierno:

a. Acceso a los programas de preferencias arancelarias, u otro tipo de ventajas derivadas de acuerdos comerciales de mutuo beneficio para los países signatarios, sean estos, regionales, bilaterales o multilaterales, para los productos o servicios que cumplan con los requisitos de origen aplicables, o que gocen de dichos beneficios (COPCI, 2010).

2.5.3. Ley de Fomento de Productivo. Art. (...).- Devolución de ISD en la actividad de exportación.- Los exportadores habituales así como los exportadores de servicios establecidos por el Comité de Política Tributaria, conforme las condiciones y límites que este establezca, tienen derecho a la devolución de los pagos realizados por concepto de impuesto a la salida de divisas en la importación de materias primas, insumos y bienes de capital, con la finalidad de que sean incorporados en procesos productivos de bienes que se exporten o que sean necesarios para la prestación del servicio que se exporte, según corresponda. Esta devolución deberá ser efectuada en un plazo no mayor a noventa (90) días, sin intereses, en la forma, requisitos y procedimientos que el Servicio de Rentas Internas establezca para el efecto, mediante resolución de carácter general(CFN, 2018).

Artículo (...). Incentivos a las nuevas inversiones productivas realizadas por micros, pequeñas y medianas empresas en el sector turístico.- Los emprendimientos turísticos de micro, pequeñas y medianas empresas, de turismo comunitario y/o asociativo, tendrán una exoneración de impuesto a la renta por 20 años. El Reglamento establecerá las condiciones y procedimiento para la aplicación de este incentivo (CFN, 2018).

Art. 38.- Sustitúyase el artículo 9, por el siguiente: "Art. 9.- Las nuevas inversiones productivas, conforme las definiciones establecidas en los literales a) y b) del artículo 13 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, que se ejecuten en los siguientes cinco años contados a partir de la vigencia de la presente ley, en las provincias de Manabí y Esmeraldas estarán exoneradas del pago del Impuesto a la Renta hasta por quince (15) años, contados desde el primer año en el que se generen ingresos atribuibles únicamente a la nueva inversión. Para el caso del sector turístico, esta exoneración será de hasta 5 años adicionales (CFN, 2018).

Capítulo III

Metodología

3.1. Diseño de la investigación

Para la metodología de la investigación se realiza un estudio de campo y descriptivo en función con el sector exportador de mango ecuatoriano y su participación en la distribución del producto a la Unión Europea a partir de la adhesión de Ecuador al Acuerdo Comercial Multipartes, donde el método de recolección de la información se realizó en función a aspectos teóricos-empíricos donde se acudió a una base de datos de documentos y estadísticas realizadas por SINIGAP, Banco Central del Ecuador, Fundación Mango del Ecuador, Agrocalidad, INEC, Ministerio de Economía y Finanzas, entre otras fuentes que aporten de manera significativa a la investigación en referencia a los siguientes temas:

- Zonas de producción
- Ventas y exportaciones
- Producción
- Competencia
- Precios
- Destino de las exportaciones
- Empresas
- Empleabilidad

La información recopilada partió de diferentes fuentes para poder obtener registros estadísticos e indicadores económicos que ayuden a respaldar la investigación de una manera confiable. De esta manera se pudo hacer un análisis descriptivo sobre cómo ha sido la situación del sector exportador de mango ecuatoriano. Para complemento del estudio las encuestas aportaron con otros datos referentes a la participación que tienen en la venta internacional de la fruta y los destinos.

Los aspectos metodológicos de la investigación se desarrollaron tomando como referente la obra realizada por Hernández Sampieri (2015) donde hace referencia a “los criterios metodológicos empleados en el análisis contextual del fenómeno de estudio para la identificación de las causas-efectos y con ello establecer conclusiones que permitan el desarrollo de nuevos conocimientos” (p. 44).

El trabajo se centra en buscar acudir a diferentes documentos, artículos académicos y revistas científicas donde pueda disponer de suficiente información que ayude a la elaboración del producto final que es el proyecto de investigación enfocado en el análisis del Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la UE como influencia para el sector

exportador de mango ecuatoriano tomando como referencia del estudio el periodo 2017 – 2019 de manera que se tenga una perspectiva de los mercados de destino, crecimiento de la exportación, precios internacionales, competencia, entre otros criterios.

3.2. Delimitación de las variables

La premisa planteada en la investigación es “Las relaciones comerciales entre Ecuador y la Unión Europea con el Acuerdo Multipartes han favorecido a la producción y exportación de mango como una alternativa de desarrollo sustentable”, de manera que se busque su aprobación o rechazo a partir del análisis de las variables como parte del proceso de estudio que son la independiente que hace referencia a las relaciones comerciales y la dependiendo que es la producción de mango ecuatoriano y así responder a las siguientes interrogantes en base a los temas referidos.

- El desarrollo de las exportaciones de mango ecuatoriano en la Unión Europea y si estos han incrementado a partir de la adhesión de Ecuador al Acuerdo Comercial Multipartes en el 2016 y con fecha de vigor en enero del 2017.
- Las ventajas y desventajas de dicho acuerdo para el sector manguero conforme a ingresos, ventas, desarrollo productivo, entre otros.
- Los beneficios que se han logrado a través de este acuerdo para la exportación de mango ecuatoriano.
- Si se han desarrollado nuevas líneas de productos a partir del mango para su exportación.
- Los obstáculos que mantiene el mango ecuatoriano con relación a la competencia, producción, medidas arancelarias, entre otros.

La información que se obtenga a partir del estudio de las variables permite que se pueda dar mejores criterios para el desarrollo de la investigación documental dentro de una perspectiva cualitativa que ayude a comprender la importancia que tienen las relaciones comerciales para el fortalecimiento de las exportaciones y si dichas ventajas han favorecido al sector del mango ecuatoriano a partir del periodo de estudio establecido para la investigación.

3.3. Enfoque de la investigación

El enfoque para el desarrollo de la investigación es de tipo cuantitativo porque se acudirá a un estudio de campo en el sector exportador de mango mediante encuestas en empresas exportadoras autorizadas por AGROCALIDAD en la provincia del Guayas, además de diferentes fuentes primarias y secundarias de tipo literario, bibliográfico y estadístico para la realización del análisis e interpretación de los datos que reflejen diferentes organismos que

han efectuado estudios del sector exportador de mango ecuatoriano para tener una perspectiva de su participación en las exportación a la UE una vez que ha entrado en vigor dicho acuerdo comercial con Ecuador.

3.3. Universo y muestra

El universo de estudio estuvo conformado por un total de 14 empresas exportadoras de mango registradas por AGROCALIDAD que de acuerdo con La Fundación Mango Ecuador residen en la provincia del Guayas. De esta manera se podrá realizar un levantamiento de información que permita realizar un análisis de datos referentes a la producción, distribución, comercialización y exportación del mango.

Las empresas exportadoras de mango que se encuentran en la provincia del Guayas son las siguientes:

- Grupo AGRIPRODUCT S.A.
- ARIEGRA
- AGRIVICSA
- BLIX S.A.
- BRESSON
- DUREXPORTA
- EXOFRUT
- Hacienda Especial Corp.
- PILOT S.A.
- PIVANO S.A.
- REFIN S.A.
- RENESA
- RINURSA
- SEMBRIEXPORT

Tabla 1.

Universo de la investigación

Categoría	Técnica	Universo
Empresas exportadoras de mango ecuatoriano en la provincia del Guayas	Encuesta	14
Total		14

Fuente: Universo de la investigación conformada por empresas exportadoras de mango ecuatoriano provincia del Guayas; Tomado de Fundación Mango Ecuador

La muestra estuvo conformada por el total de empresas exportadoras de mango ecuatoriano registrados y autorizados por AGROCALIDAD para proceder a realizar el levantamiento de información a través de encuestas. Para el levantamiento de información se realizó previamente contacto telefónico para coordinar una visita y así poder aplicar la técnica de investigación.

3.4. Instrumentos

La información obtenida para la investigación requirió de cuestionarios o formatos de encuesta conformada por un total de 10 preguntas, además del acceso a documentos que son registrados a partir de una ficha bibliográfica para la obtención de fuentes contemporáneas, históricas, estadísticas, económicas, académicas y literarias que proporcionen conocimientos sobre las teorías de las relaciones comerciales, importancia, ventajas y desventajas, asimismo, referentes sobre el sector exportador de mango ecuatoriano para una contextualización de los escenarios que reflejan a partir del Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea durante el periodo 2017 – 2019.

3.5. Procedimientos

Como parte del desarrollo del estudio descriptivo de la investigación, los procedimientos que se realizaron fueron:

- La formulación de la premisa para el desarrollo del estudio descriptivo de la investigación.
- Recopilación de fuentes documentales contemporáneas, histórica, académica, estadística, entre otros.
- Elaboración de una ficha bibliográfica (Bibliografía) para la obtención de la información.
- Análisis y revisión de los documentos recopilados.
- Elaboración del formato de encuesta.
- Desarrollo de las encuestas a las empresas exportadoras de mango ecuatoriano ubicados en sectores de la provincia del Guayas.
- Análisis e interpretación de las herramientas utilizadas para reflejar el contenido de la investigación.
- Propuesta a partir de los resultados del análisis de la investigación.
- Conclusiones y recomendaciones.

Capítulo IV

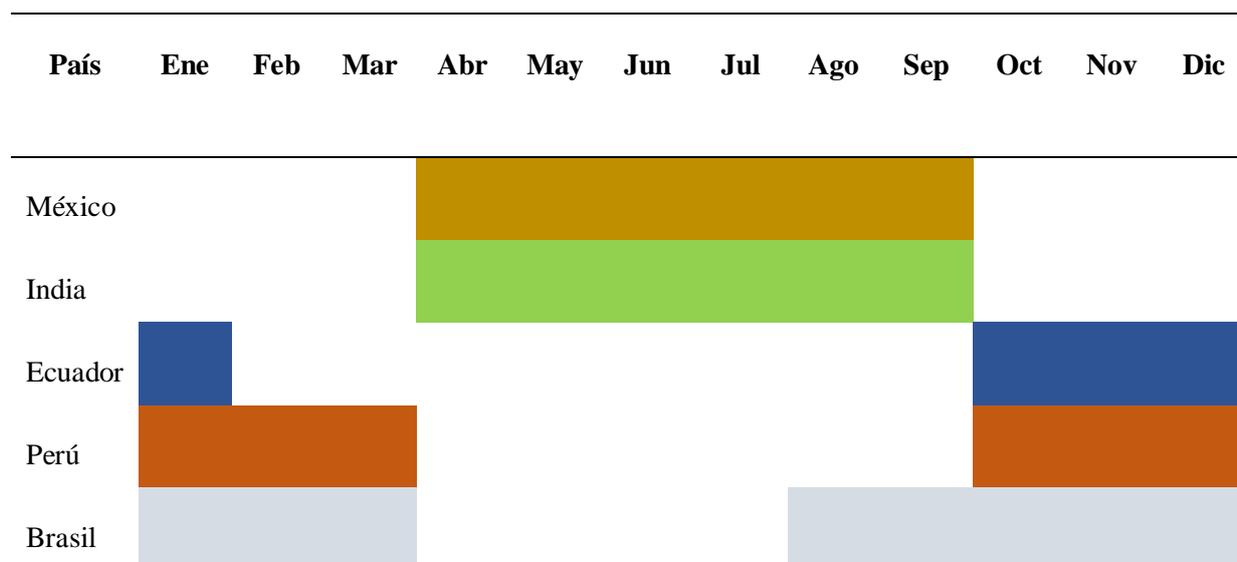
Análisis de resultados

4.1. Estacionalidad de la producción de mango en los principales países productores a nivel mundial

El mango es una fruta producida en diferentes países a nivel mundial, donde la cosecha es realizada en todo el año conforme al tipo de estacionalidad lo que influye en la capacidad de producción para abastecer la demanda insatisfecha. De acuerdo con la FAO sobre este tema refleja que tanto Brasil como Ecuador presentan meses de estacionalidad similares a las de Perú. En el caso de la India y México su producción se da durante los meses de abril a septiembre por lo que cubren la demanda de los países como Estados Unidos, Alemania, Bélgica, entre otros.

Tabla 2.

Estacionalidad del mango por principales países exportadores



Fuente: Informe de la FAO sobre la Estacionalidad de mango en los principales países exportadores; Tomado de la (FAO, 2018)

El mayor importador de mango es Estados Unidos, seguido de Alemania, Países Bajos, Reino Unido, Francia y China. De acuerdo con el Banco Mundial el 70% de las exportaciones se realizaron solo a nueve países donde los precios de comercialización son variados de acuerdo con el país y que en los países que conforman América Latina y el Caribe, Ecuador ocupa el tercer lugar entre las tarifas por kg más bajos.

En el 2015 el precio promedio fue de USD 1,19 por Kg., mientras que en el 2016 se mantuvo en el mismo precio, en el 2017 pasó a ser de USD 1,3 por kg, en el 2018

nuevamente se mantuvo igual al 2017 y en el 2019 se cotizó en USD 1,18 por kg. Perú mantiene un precio de USD 1,99, Brasil de USD 1,84 y México de USD 1,04.

Tabla 3.

Precio promedio del mango por kg en USD dólares

Países	2015	2016	2017	2018	2019
Perú	1,51	1,34	1,44	1,99	1,47
Brasil	1,18	1,66	1,97	1,84	1,38
Ecuador	1,19	1,19	1,3	1,3	1,8
México	0,91	0,93	1,02	1,04	1,07

Fuente: Precios promedio del mango por kg en dólares por parte de exportadores de América Latina y el Caribe durante el periodo 2015 – 2019; Tomado del ITC TradeMap

La exportación de mango ecuatoriano se realiza bajo la siguiente partida y subpartida arancelaria:

Tabla 4.

Partida y subpartida arancelaria del mango ecuatoriano

Categorías	Detalle
Sección II	Productos del Reino Vegetal
Capítulo 8	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos) melones o sandías
Partida	0804.50 (Guayabas, mangos y mangostanes)
Subpartida	0804.50.20.00 (Mangos y magostanes)

Fuente: Partida y subpartida arancelaria del mango; Tomado Base de datos de SantaderTrade

Las principales variedades de mangos que se han exportado desde Ecuador son la Tommy Atkins que tiene como dimensiones 13 cm de largo y un peso promedio de 440 a 700 gr, cuya característica física es tener la apariencia de un ovoide cuyo color base es el rojizo, de cáscara gruesa. Otra variedad es Haden con 14 cm de largo, redonda con un color amarillo de fondo y un peso que va de 400 a 600 gramos, tiene una pulpa que es jugosa con un sabor ácido y de excelente calidad.

El mango de variedad Kent tiene 13 de largo, aunque puede llegar a los 16 cm y un peso de 680 gr. Es de apariencia ovoide, que tiene un color balle amarillo y con rojo oscuro como sobre color, además de lenticelas que son diminutas y tienen un color amarillo. Su pulpa destaca por ser de sabor dulce, muy jugosa y de calidad exportable.

Por último, está la variedad de mango tipo Keitt que llega a ser de 12 cm con un peso promedio de 600 a 700 gramos y de apariencia ovalada. Su color tiene como base el amarillo,

además de lenticelas de color amarilla y pequeñas. En relación con su pulpa destaca por ser dulce y jugosa.

4.2. Áreas de cultivo y producción de mango en Ecuador.

Los cultivos de mango ecuatoriano se encuentran con mayor concentración en la provincia del Guayas, que de acuerdo con la Fundación Mango Ecuador hasta el 2017 se registran un promedio de 7700 ha de las que 6.500 ha son destinadas para la exportación. Mientras que las restantes están destinadas a su comercialización a nivel local o conforme al paco andino, también como materia prima para el sector de la industria procesadora y elaboradora de jugos, concentrados y pulpas.

Tabla 5.

Zonas de producción de mango ecuatoriano por fincas y áreas

Zona	Fincas	Área	% Área
Norte	28	1.552,81	28
Sur	1	108,92	2
Central	34	1.498,24	27
Oeste	37	2.416,39	43
Total	100	5.576,36	100%

Fuente: Distribución de las principales zonas de producción de mango en fincas y áreas; Tomado de áreas de cultivo realizado por (Fundación Mango Ecuador, 2019)

De acuerdo con la tabla 5 en la zona norte del Ecuador se registran un total de 28 fincas que abarcan el 28% de las áreas de cultivo de mango ecuatoriano. En la zona Sur solo se refleja 1 finca con un margen del 2% de participación, seguido de la zona Central con 34 fincas y un margen del 27% y Oeste con 37 fincas con un margen del 43% de áreas cultivadas.

Tabla 6.

Zonas de producción de mango ecuatoriano por Hectáreas

Zona	1-25 Has.	25-50 Has.	50-100 Has.	Más de 100 Has.	Total
Norte	10	9	4	5	28
Central	9	14	9	2	34
Oeste	9	4	15	9	37
Sur				1	1
Fincas	28	27	28	17	100

Fuente: Distribución de las principales zonas de producción de mango por hectáreas; Tomado de áreas de cultivo realizado por (Fundación Mango Ecuador, 2019)

En la tabla 6 se muestra la distribución de las áreas de cultivo por hectáreas que en la zona norte donde se registran 10 fincas con 1 a 25 Has., 9 de 25 a 50 Has., 4 de 50 a 100 Has y 5 de Más de 100 Has. Para la zona central en cambio cuenta con 9 fincas que tienen de 1 a 25 Has., 14 de 25 a 50 Has., 9 de 50 a 100 Has y 2 con más de 100 Has.

En la zona oeste 9 fincas tienen de 1 a 25 Has., 4 de 25 a 50 Has., 15 de 50 a 100 Has, y 9 de más de 100 Has. Por último, la zona sur solo dispone de 1 finca con más de 100 Has destinadas para el cultivo de mango ecuatoriano donde más del 70% es destinado para la exportación que abarca mayormente a Estados Unidos, seguido de los países de la Unión Europea y luego Asia.

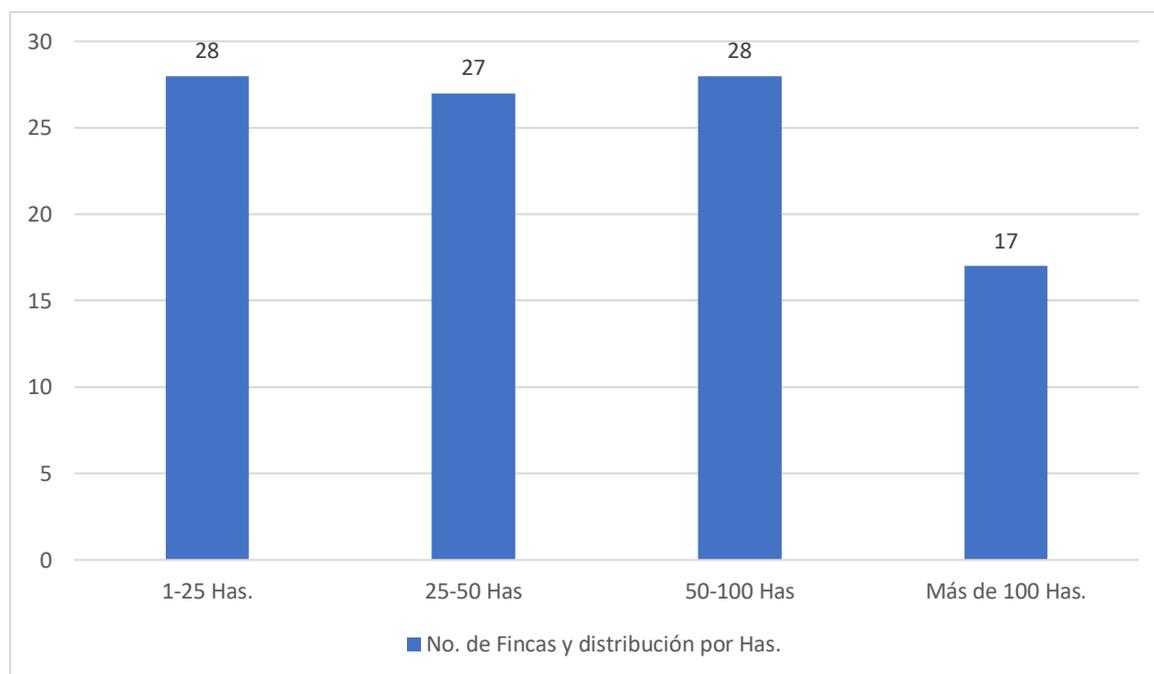


Figura 2. Nro. de Fincas distribuidas en Ecuador y la cantidad de Hectáreas; Adaptado de Áreas de cultivo realizado por (Fundación Mango Ecuador, 2019)

4.3. Producción de mango ecuatoriano

La producción de mango ecuatoriano se concentra mayormente en la provincia del Guayas, que de acuerdo con las estadísticas realizadas por el SINAGAP el rendimiento de la producción a nivel nacional es de un promedio de 82.246 toneladas y que de acuerdo con la encuesta sobre la Superficie y Producción Agropecuaria Continua realizada en el 2016 por parte del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) el total plantado fue de 20.882 Has y cosechado de 16.944 Has., con un total de ventas de 78.799 Tm.

Se debe tomar en cuenta la estacionalidad del cultivo de mango en Ecuador y que la producción ha sido realizada durante muchos años. Su origen es en la India, pero a pesar de ello se ha logrado adaptar al clima del país dando paso al desarrollo de diferentes variedades que han logrado ser exportados a diferentes destinos a nivel internacional que de acuerdo con

el gremio de exportadores de mango del Ecuador el total del 84% de toda la producción es parte de la oferta exportable.

Tabla 7.

Superficie, Producción y Ventas de Mango por provincia

Provincia	Tipo	Superficie		Producción (Tm)	Ventas (Tm)
		Plantada	Cosechada		
Azúay	Solo	17			
	Asociado	19	19	69	63
Carchi	Solo	19			
Imbabura	Solo	65	5	59	59
El Oro	Solo	100	100	812	2
	Asociado	4			
Guayas	Solo	20.375	16.737	80.834	78.261
Los Ríos	Solo	104			
Manabí	Solo	145	48	154	143
	Asociado	35	35	317	272
Totales		20.882	16.944	82.246	78.779

Fuente: Superficie, Producción y ventas de mango por provincia en Ecuador; Tomado de Encuesta Nacional realizada por el (INEC, Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria Continua, 2016)

Históricamente la producción de mango en Ecuador ha demostrado un crecimiento constante desde los registros y estudios realizados en 1985 y se debe al desarrollo de nuevas variedades. No obstante, a partir del 2010 el rendimiento fue decayendo asociado a los problemas de plagas, aspectos climáticos, enfermedades, entre otros. Además, la baja competitividad también es influyente y es que aún predominan las prácticas agrícolas tradicionales que provocan una baja calidad de la fruta, volumen de rendimiento y dimensiones requeridas para que pueda ser tomado en cuenta como oferta exportable.

El rendimiento de la producción de mango por países de América Latina y el Caribe ubican a Ecuador en el octavo puesto con un margen del 9,15% en el 2012, de 8,92% en el 2013, 8,73% en el 2014, el 8,53% en el 2015 y del 8,42% en el 2016 donde datos históricos de la FAO establecen que la tasa de crecimiento durante el periodo de 1985 al 2016 es de -2,71%. Mientras que a nivel de América del Sur dicha tasa se ubica en un promedio de -0,01%.

El principal productor de mango en América del Sur es Brasil con una tasa de crecimiento de 0,46% durante el periodo de 1985 al 2016, seguido de Guyana Francesa con 7,18%,

Venezuela con 0,23%, Surinam con 0,88%, Perú con 0,04%, Colombia con -0,68%, Bolivia con 0,02%, Argentina con 0,35%, Paraguay con 0,33% y Guayana con -3,18%.

Tabla 8.

Mango: Rendimiento en países de Suramérica (t/ha)

Países	2012	2013	2014	2015	2016	Tasa de crecimiento 1985 a 2016
Brasil	15,82	16,36	16,04	16,53	16,11	0,46%
Guayana Francesa	14,23	13,50	14,40	15,88	15,86	7,18%
Venezuela	13,32	14,94	15,54	15,72	15,86	0,23%
Surinam	12,77	12,57	12,02	15,10	14,95	0,88%
Perú	17,57	14,06	7,01	14,10	11,81	0,04%
Colombia	10,76	11,90	11,78	11,04	11,24	-0,68%
Bolivia	9,05	9,05	9,22	8,96	9,07	0,02%
Ecuador	9,15	8,92	8,73	8,53	8,42	-2,71%
Argentina	7,98	7,98	7,78	7,97	7,94	0,35%
Paraguay	7,54	7,60	7,93	7,67	7,55	0,33%
Guayana	3,06	2,70	2,48	2,31	2,16	-3,18%
América del Sur	14,16	14,04	12,58	13,83	13,21	-0,01%

Fuente: Mango: Rendimiento en países de Suramérica (t/ha); Tomado de la Información Técnica de producción de mango (FAO, 2018)

Tabla 9.

Producción de mango en Ecuador en Toneladas

Años	Toneladas
2014	170.109
2015	60.133
2016	82.246
2017	70.160
2018	90.718
2019	92.313

Fuente: Producción nacional de mango ecuatoriano en toneladas. Tomado de las estadísticas agropecuarias realizadas por el MAG (2019)

En la tabla 9 se evidencia el desarrollo de la producción de mango ecuatoriano durante el periodo 2014 – 2019. En el 2014 se evidencia el mayor nivel de has producidas con un total de 170.109 T. A partir de ese año se presenciaron variaciones siendo el 2015 el de menor rendimiento con un total de 60.133 T. debido a los problemas de plagas y enfermedades, así como la falta de capital para invertir en la producción, asociado con la situación económica del país y el aumento de precios de los insumos requeridos para generar un mayor rendimiento de las plantaciones.

En el 2016 la producción tuvo una recuperación situándose en 82.246 T., mientras que en el 2017 por factores climáticos y plagas nuevamente se dio un leve decrecimiento a 70.160 T. En el 2018 se presentó un aumento de 90.718 T. y en el 2019 de 92.313 T.

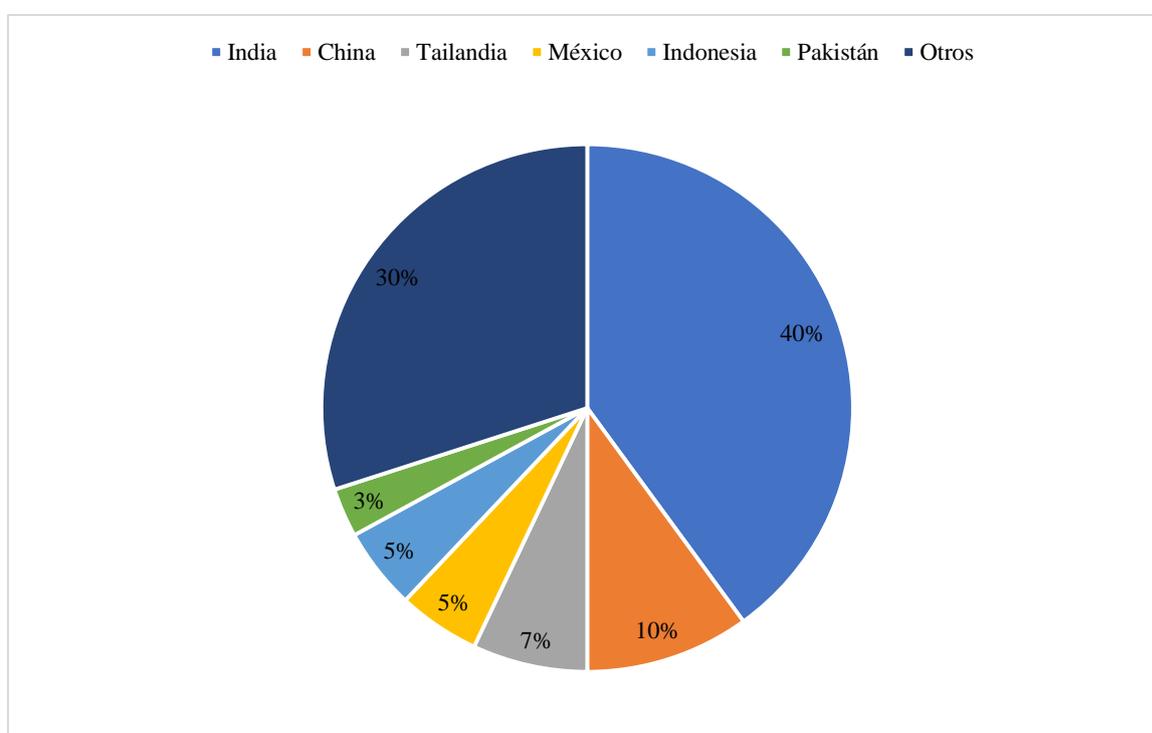


Figura 3. Participación de la producción mundial de mango por principales países en el 2017; Adaptado de Estadísticas realizadas en TradeMap(2017)

En lo que representa a la producción a nivel mundial de mango registrado hasta el 2017 el principal es la India con un margen del 40%, seguido de China con el 10%, Tailandia con el 7%, México con el 5%, Indonesia con el 5%, Pakistán con el 3% y el resto del mundo con el 30%.

De los países que forman parte de los principales productores de mango, México es un socio comercial para Ecuador, siendo este segundo el que provee de la fruta debido a la insuficiente oferta doméstica para solventar la demanda interna. China también forma parte

de los destinos de las exportaciones de mango ecuatoriano en una menor medida, en comparación con Estados Unidos que es el principal comprador de esta fruta a nivel mundial.

La producción de mango en Ecuador es importante por su aporte a la economía. La instrucción educativa en este sector figura entre los factores para una mayor eficiencia y calidad porque el productor se dota de conocimientos que al emplearlos garantiza una mejor gestión y control de calidad. En lo que respecta a la formación de las personas que participan en esta área agrícola el 45% solo han culminado la primaria, mientras que el 14% son bachilleres. El 20% son de educación superior, el 2% postgrado y el 19% restante no dispone de alguna formación.

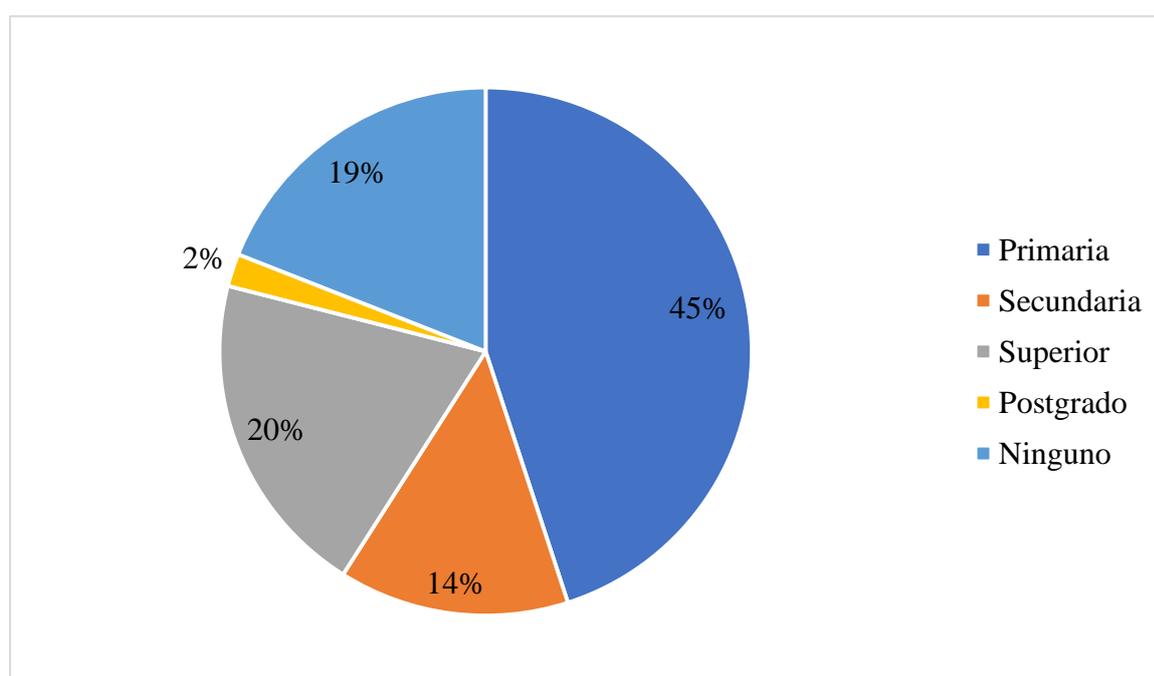


Figura 4. Instrucción recibida por el agricultor de mango durante el 2018; Adaptado de ESPAC por el INEC (2018)

Tabla 10.

Etapa de establecimiento

Indicador	Porcentaje
Mano de obra	8%
Maquinaria	9%
Insumos	67%
Costos indirectos	16%
Total	100%

Fuente: Etapa de establecimiento en la producción de mango ecuatoriano en el 2018. Tomado de las estadísticas agropecuarias realizadas por el MAG (2019)

En la tabla 10 se evidencia como está distribuido el establecimiento en la producción de mango ecuatoriano, que de acuerdo con el informe SIPA realizado por el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) en el 2018, el 8% corresponde a la mano de obra, mientras que el 9% la maquinaria. El 67% los insumos requeridos en el cultivo de mango y el 16% los costos indirectos.

De acuerdo con las etapas de establecimiento los insumos representan la mayor parte de los elementos utilizados en la producción de mango. Siendo así que los productores dependen del costo de estos productos que al encarecerse por medidas arancelarias genera un aumento de los costos de producción que afectan directamente a sus ingresos y niveles de rentabilidad.

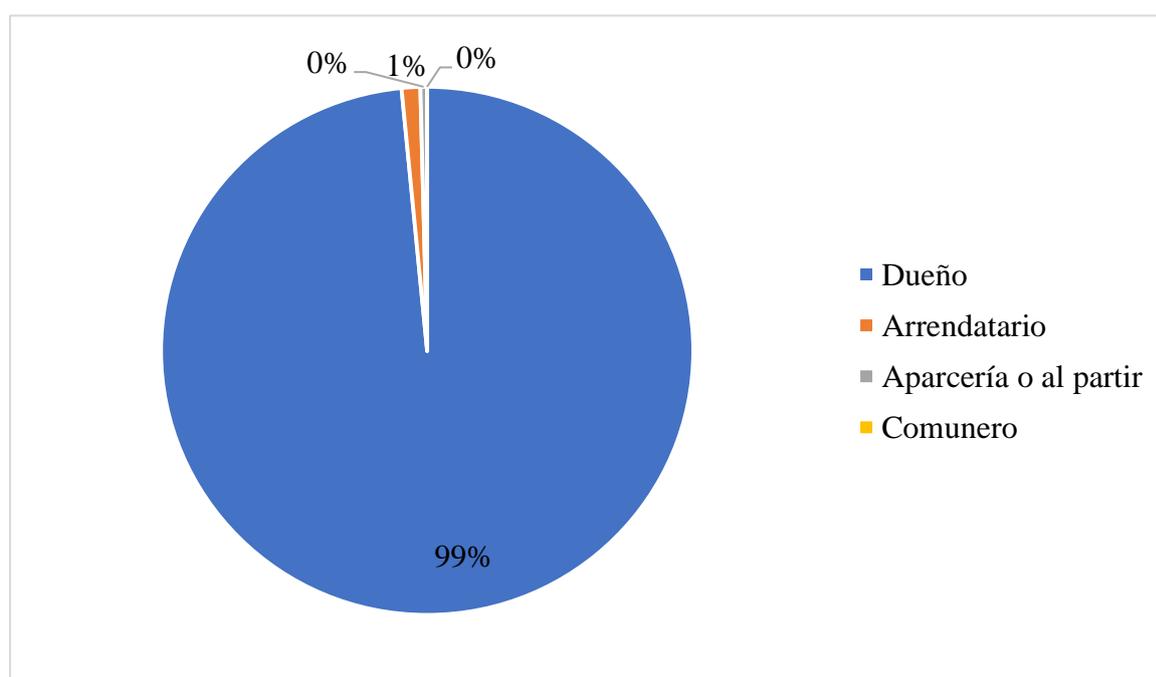


Figura 5. Tenencia de cultivos para mango a nivel nacional durante el 2018; Adaptado de ESPAC por el INEC (2018)

En la figura 5 se aprecia como está distribuida la tenencia de cultivos de mango en Ecuador, que de acuerdo con el ESPAC realizado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) realizado en el 2018 se evidencia que el 99% son dueños o propietarios de estas plantaciones, mientras que el 1% son arrendatarios.

Sobre la estructura de trabajo en el sector del mango ecuatoriano conforme a la encuesta realizada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) en el 2018, el 53% de la población trabajadora ejercen sus labores sin remuneración, mientras que el 10% disponen de una remuneración permanente, el 37% son remunerados ocasionales. Por lo tanto, existen brechas en el acceso a ingresos justos que estén apegados a lo establecido en el Código del Trabajo.

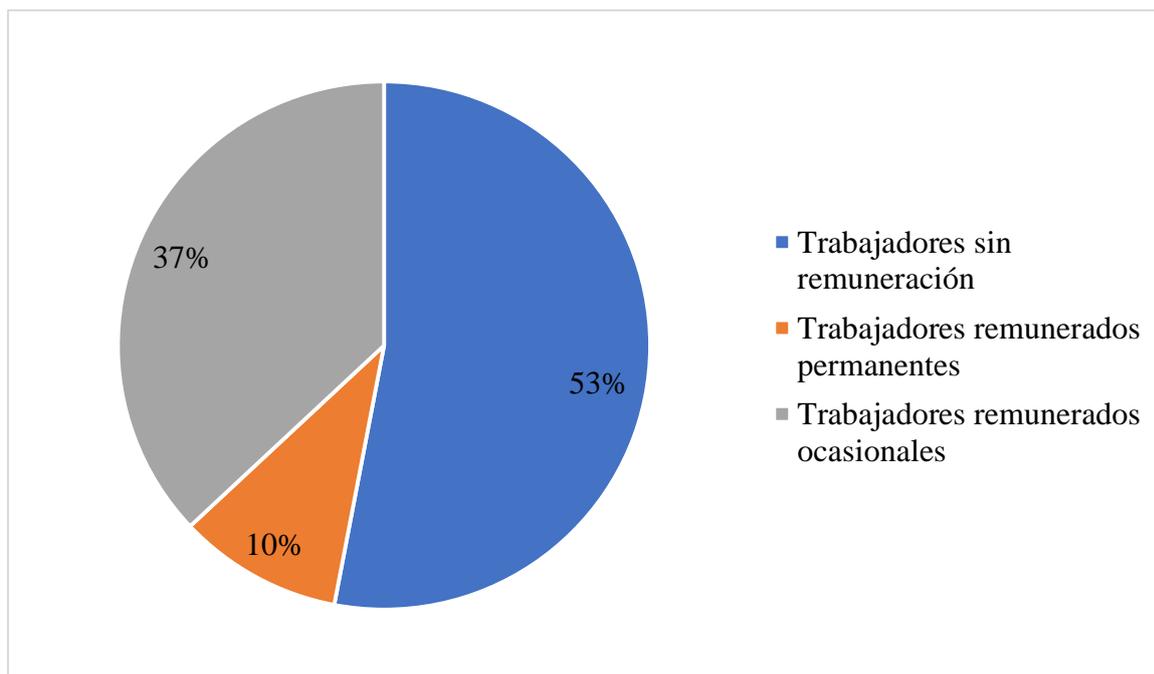


Figura 6. Número de trabajadores en el sector del mango ecuatoriano durante el 2018; Adaptado de ESPAC por el INEC (2018)

La edad de la plantación de mango es importante porque de esta depende el rendimiento de la producción y calidad de la fruta. El 37% del total registrado por el ESPAC realizado por el INEC muestra que estas tienen menos de 10 años, mientras que el 24% de 10 a menos de 20 años y el 39% de 20 años y más.

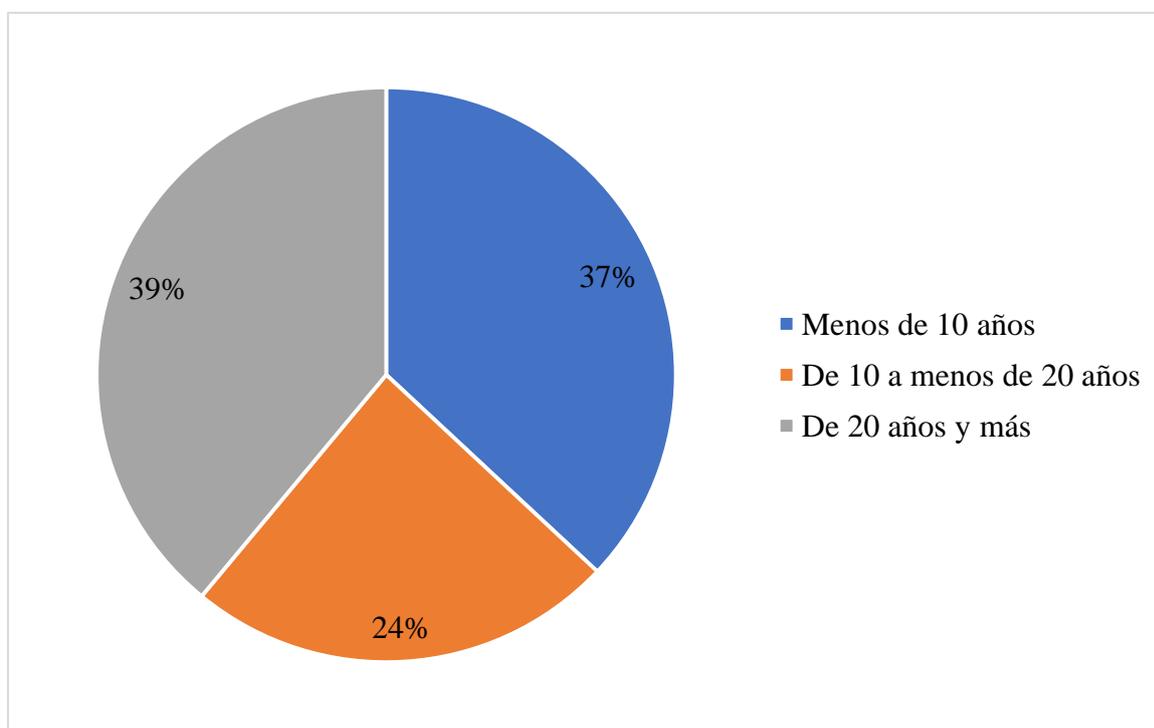


Figura 7. Edad de las plantaciones de mango durante el 2018; Adaptado de ESPAC por el INEC (2018)

En la figura 8 se muestran los factores que generan pérdidas en la producción del cultivo de mango en toneladas de acuerdo con el informe de resultados del ESPAC por el INEC en el 2018 donde los resultados reflejan que el 9% se debe a las sequías registradas en zonas de producción en la Costa, mientras que el 31% por las plagas y enfermedades donde los principales vectores que afectan las plantaciones son la mosca de la fruta “*Ceratitiscapitata*”, Cochinilla del mango “*AulacaspisTubercularis*” y Necrosis Apical Bacteriana “*Pseudomonas Syringae*”.

El 4% está asociado con los problemas climáticos generados por las lluvias que provocan un aumento de los niveles de agua en los ríos que provoca inundaciones o exceso de agua en las plantaciones afectando su rendimiento con el daño total de la planta. El 12% por las prácticas inadecuadas ejercidas por el productor que al carecer de una formación profesional o capacitaciones mantiene técnicas tradicionales que no son tecnificadas lo que pone en riesgo la alteración de la calidad de la fruta. Mientras que el 44% del total de las plantaciones no ha presentado algún elemento que pueda generar pérdidas de toneladas, especialmente de las empresas con controles sofisticados y tecnología para la producción.

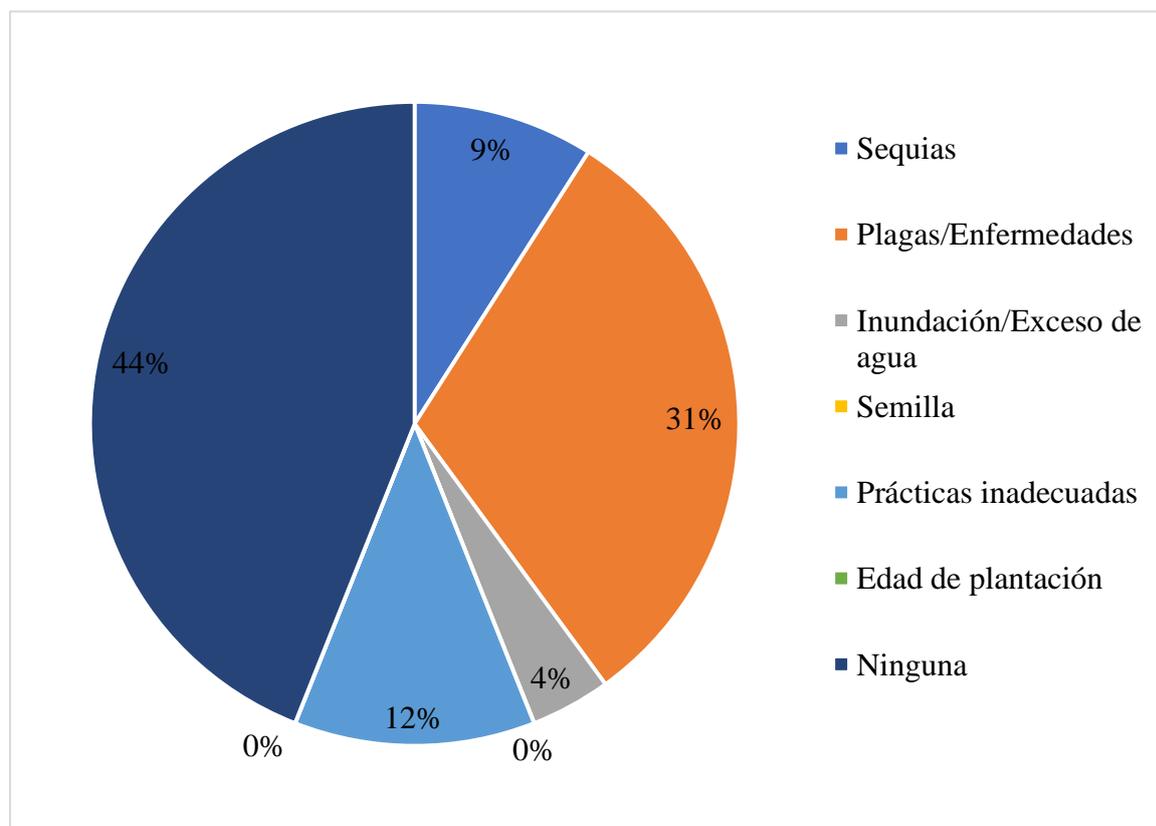


Figura 8. Factores de pérdida de la producción de cultivo de mango en toneladas; Adaptado de ESPAC por el INEC (2018)

4.4. Crédito Público al sector de mango ecuatoriano periodo 2014 – 2019

En la tabla 10 se puede apreciar como ha evolucionado el crédito público otorgado a los productores de mango que han hecho uso de estos financiamientos para la compra de maquinaria, insumos, entre otros aspectos. En el 2014 el total registrado por entidades financieras públicas como por ejemplo BANECUADOR, generó la colocación de capital para préstamos por USD 601.081 dólares, mientras que en el 2015 fue de USD 105.070 que de acuerdo con el periodo de estudio es el monto más bajo que se relaciona con la difícil situación económica que afrontaba en ese año el país, lo que podría haber generado brechas para el acceso a dichos medios o desconfianza de los productores para invertir.

En el 2016 el crédito público total fue de USD 229.107 dólares, mientras que en el 2017 se da un aumento importante de USD 400.215 dólares. En el 2018 con la eliminación total de salvaguardias, el IVA en el 12% y las oportunidades generadas por los acuerdos comerciales de Ecuador con diferentes países y bloques como es el caso de la Unión Europea, generó por parte del Estado la colocación de capital destinada para créditos como parte del Plan de Desarrollo Productivo que busca la reactivación de la economía del país. Ante esta situación en el 2018 se presenta un monto importante de financiamiento por un total de USD 6.057.768 millones de dólares, mientras que en el 2019 este se reduce levemente a un total de USD 5.143.817 millones.

Tabla 11.

Crédito Público al sector de mango ecuatoriano periodo 2014 - 2019

Años	Crédito Público USD
2014	601.081
2015	105.070
2016	229.107
2017	400.215
2018	6.057.768
2019	5.143.871

Fuente: Desarrollo del Crédito Público en el sector del mango ecuatoriano durante el periodo 2014 - 2019. Tomado de Información Macroeconómica y Microeconómica del Banco Central del Ecuador (BCE, 2019)

4.5. Exportaciones de mango ecuatoriano durante el periodo 2014 – 2019.

En la tabla 12 se muestra como ha sido la evolución de las exportaciones de mango ecuatoriano durante el periodo 2014 – 2019:

Tabla 12.

Exportaciones de mango ecuatoriano durante el periodo 2014 - 2019

Años	Exportaciones USD FOB	Peso neto de Exportaciones (T)
2014	36.144.740	48.711
2015	41.411.860	52.444
2016	47.829.881	65.300
2017	48.091.832	61.705
2018	48.048.368	62.327
2019	49.312.345	63.173

Fuente: Exportaciones del sector del mango ecuatoriano durante el periodo 2014 - 2019. Tomado de Información Macroeconómica y Microeconómica del Banco Central del Ecuador (BCE, 2019)

En lo referente a las exportaciones de mango se registra una evolución positiva a pesar del rendimiento de la producción afectada por clima, enfermedades y plagas. Pero que es favorecida además por los precios internacionales. En el 2014 el total exportado de 48.711 T. generó ingresos FOB al sector por un total de USD 36.144.740 millones de dólares.

Por el contrario, en el 2015 se exportó un total de 52.444 T. que generaron ingresos de USD 41.411.860 millones, mientras que en el 2016 el total de 65.300 T. permitieron que el sector del mango ecuatoriano registre ingresos FOB por USD 47.829.881 millones de dólares.

Para el 2017 con el Acuerdo Comercial Multipartes las exportaciones tuvieron un crecimiento en ingresos de USD 48.091.832 millones de dólares, en el 2018 se presentó un leve descenso de USD 48.048.368 debido a la caída del precio del mango (kg) y en el 2019 una recuperación con un total de 63.173 T. que permitieron generar un total de ingresos FOB por USD 49.312.345 millones.

En lo que respecta a las variedades de mango ecuatoriano exportados a los principales destinos que son Estados Unidos, Unión Europea, México, Canadá, Nueva Zelanda, entre otros. El 69% de dicha oferta es de la variedad Tommy que es la principal producida en las zonas costeras del país, mientras que el 15% correspondió al tipo Kent, el 10% al Ataulfo, el 3% Haden, el 2% Keitt y el 1% Nacdocmai.

A continuación, en la figura 9 se muestra la distribución de las variedades exportadas:

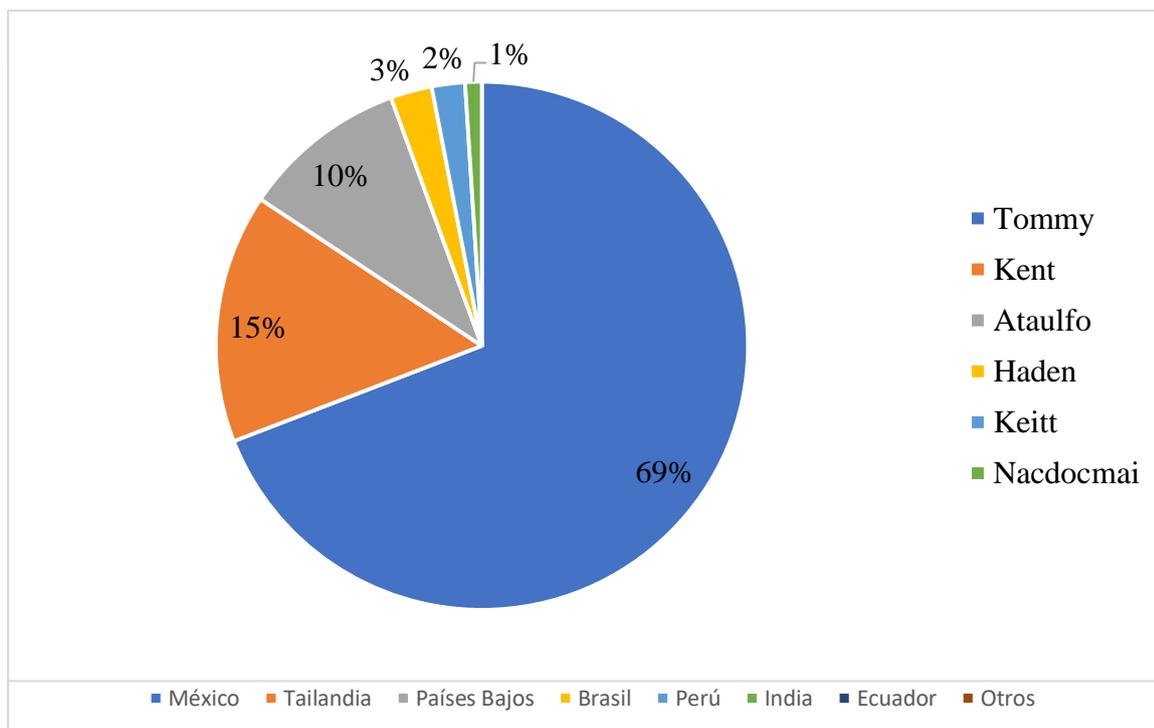


Figura 9. Participación de exportaciones mundiales de mango por principales países durante el 2018; Adaptado de Estadísticas realizadas en TradeMap(2017)

En la tabla 13 se puede evidenciar los ingresos que se han generado por las exportaciones de mango ecuatoriano considerando los principales destinos, siendo el principal Estados Unidos con un registro de ingresos FOB en el 2016 de USD 12.503.290 millones, en el 2017 este monto aumenta a USD 14.313.143 millones. En el 2018 los ingresos disminuyen a USD 13.431.431 millones y en el 2019 de USD 15.132.331 millones de dólares.

En el caso de la Unión Europea, este es el segundo destino de las exportaciones de mango ecuatoriano que ha presentado una participación no significativa con relación a Estados Unidos, donde solo en el 2014 el total de ingresos FOB fueron de 245.853 miles de dólares que hasta el 2019 con el acuerdo comercial se registró un total de USD 297.633.

Tabla 13.

Exportaciones de mango ecuatoriano por principales destinos, periodo 2016 - 2019

Años	Estados Unidos	U. Europea	Canadá	México
2016	12.503.290	245.853	420.468	58.080
2017	14.313.143	301.343	532.235	56.141
2018	13.431.431	287.123	431.113	56.431
2019	15.132.331	297.633	514.313	55.188

Fuente: Exportaciones del sector del mango ecuatoriano por principales destinos durante el periodo 2016 - 2019. Tomado de Información Macroeconómica y Microeconómica del Banco Central del Ecuador (BCE, 2019)

4.5. Importaciones de mango ecuatoriano durante el periodo 2014 – 2019.

En la tabla 14 se muestra la evolución de las importaciones de mango al Ecuador que de acuerdo con el Banco Central del Ecuador se aprecia que no ha tenido un impacto significativo con relación al total de las exportaciones. En el 2014 el total importado fue de 107 T. con un valor CIF de USD 99.100 dólares. En el 2016 se registra el menor monto importado con solo 1 T. con un valor CIF de USD 17.956 dólares y hasta el 2019 el total ha sido de USD 201.234 dólares.

Tabla 14.

Importaciones de mango a Ecuador durante el periodo 2014 - 2019

Años	Importaciones USD CIF	Peso neto de Importaciones (T)
2014	99.100	107
2015	105.070	87
2016	17.956	1
2017	586.400	682
2018	283.263	256
2019	201.234	220

Fuente: Exportaciones del sector del mango ecuatoriano por principales destinos durante el periodo 2016 - 2019. Tomado de Información Macroeconómica y Microeconómica del Banco Central del Ecuador (BCE, 2019)

De acuerdo con la figura 10 a nivel mundial Estados Unidos registra el 45% de las importaciones de mango siendo el principal proveedor la India. Mientras que Países Bajos (Holanda) participa con el 16%, Vietnam con el 17%, Reino Unido con el 8% y Alemania con el 7%.

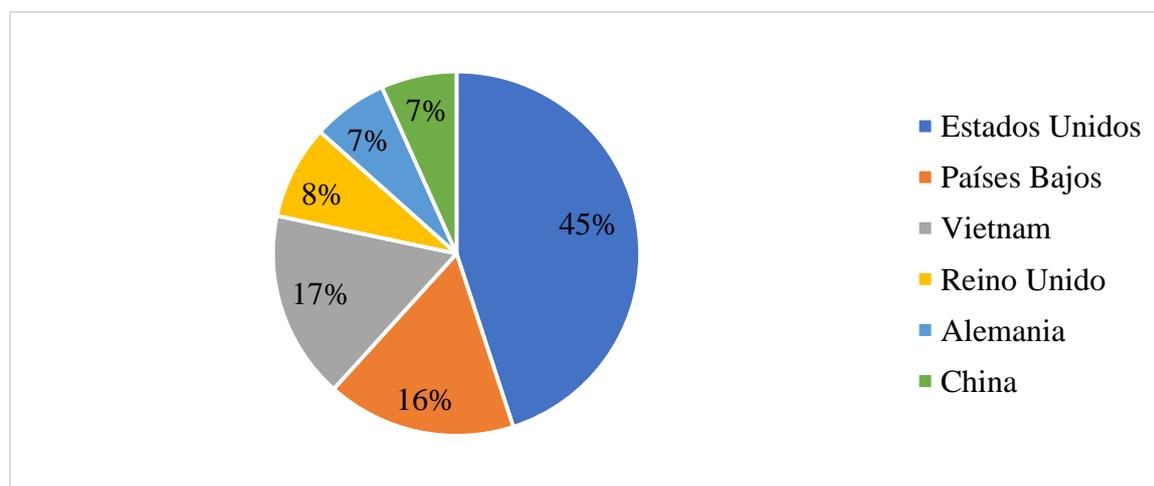


Figura 10. Participación de importaciones mundiales de mango por principales países durante el 2018; Adaptado de Estadísticas realizadas en TradeMap(2017)

En la tabla 15 se muestra como ha sido la Balanza Comercial de este sector, que muestra saldos positivos debido al hecho de que las importaciones de mango no son significativas en comparación con las exportaciones. No se requiere de grandes cantidades de la fruta para cubrir la demanda local por lo que esto no es un obstáculo para el desarrollo de la producción de mango ecuatoriano.

En el 2014 la balanza comercial del sector del mango reflejó un saldo de USD 36.045.640 millones, mientras que en el 2015 fue de USD 41.306.790 millones, en el 2016 con un total de USD 47.811.925. El escenario favorable para el mango ecuatoriano ha mostrado un crecimiento importante a nivel económico que se atribuye a la calidad que tiene la fruta fresca.

En el 2017 el saldo de la balanza comercial fue de USD 47.505.432 millones, para el 2018 fue de USD 47.765.105 millones y en el 2019 de USD 49.111.111 millones. Por lo tanto, el sector es importante para la economía del país porque contribuye positivamente en el flujo de las exportaciones frente a las importaciones que aún es un obstáculo para Ecuador ante la dependencia de bienes que generan resultados negativos con relación a la balanza comercial.

A pesar de esto, Ecuador no llega a estar dentro de los principales exportadores de mango a nivel mundial ante la capacidad de rendimiento de la producción que depende de diferentes factores y requieren de una mejor atención para la tecnificación y fortalecimiento de los procesos de producción.

Tabla 15.

Exportaciones de mango ecuatoriano durante el periodo 2014 - 2019

Años	Exportaciones USD FOB	Importaciones USD CIF	Balanza comercial USD
2014	36.144.740	99.100	36.045.640
2015	41.411.860	105.070	41.306.790
2016	47.829.881	17.956	47.811.925
2017	48.091.832	586.400	47.505.432
2018	48.048.368	283.263	47.765.105
2019	49.312.345	201.234	49.111.111

Fuente: Evolución de la Balanza Comercial del sector del mango ecuatoriano durante el periodo 2014 - 2019. Tomado de Información Macroeconómica y Microeconómica del Banco Central del Ecuador (BCE, 2019)

4.6. Análisis de los resultados de las encuestas realizadas a exportadoras de mango

1.- ¿Cuántos años lleva la empresa exportando mango?

Tabla 16.

Años exportando mango

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Menos de 5 años	2	14,3	14,3	14,3
Entre 5 a 10 años	3	21,4	21,4	35,7
Más de 10 años	9	64,3	64,3	100,0
Total	14	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de la encuesta realizada a exportadoras de mango en la provincia del Guayas

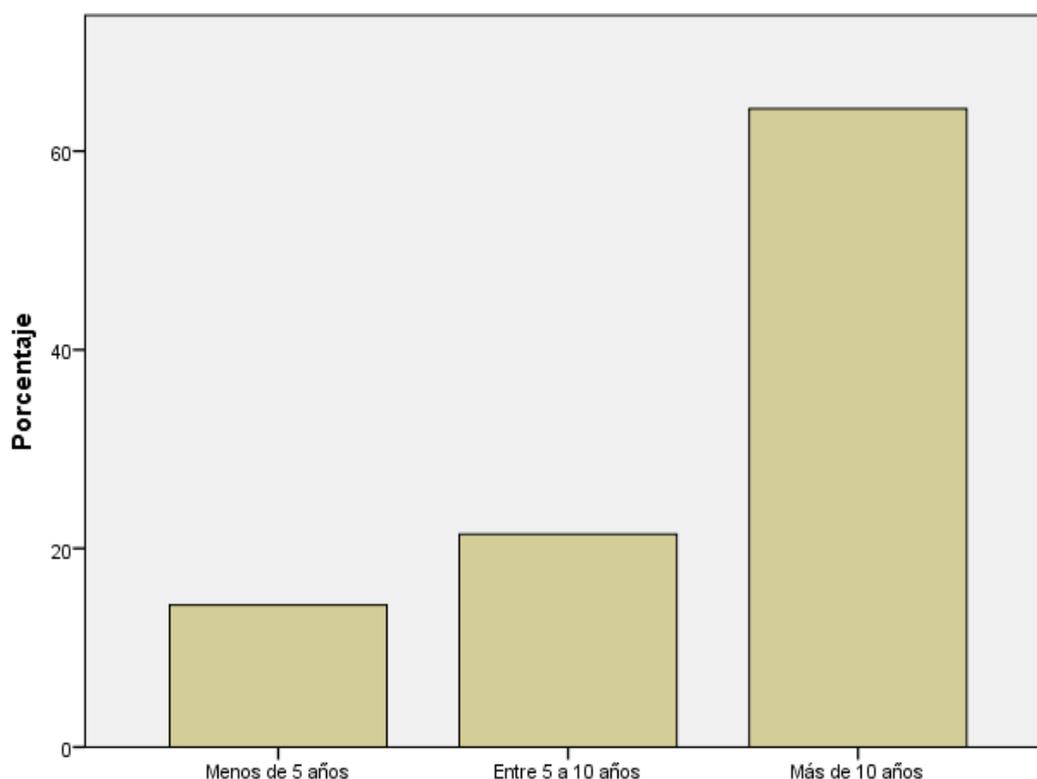


Figura 11. Años exportando mango; Adaptado de los resultados de las encuestas tabuladas en SPSS

Análisis: De acuerdo con la encuesta realizada a exportadoras de mango en la provincia del Guayas el 64,3% del total indicaron que llevan más de 10 años realizando la exportación de esta fruta, mientras que un 21,4% de 5 a 10 años y el 14,3% menos de 5 años. Los resultados evidencian que la comercialización de este producto a nivel internacional se ha desarrollado por años, esto se faculta a la demanda que existe, haciendo que la oferta exportable ecuatoriana tenga presencia en diferentes países.

2.- ¿Cuántas toneladas de mango produce al año?

Tabla 17.

Producción de mango

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
1 a 5 TM	2	14,3	14,3	14,3
5 a 10 TM	5	35,7	35,7	50,0
Más de 10 TM	7	50,0	50,0	100,0
Total	14	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de la encuesta realizada a exportadoras de mango en la provincia del Guayas

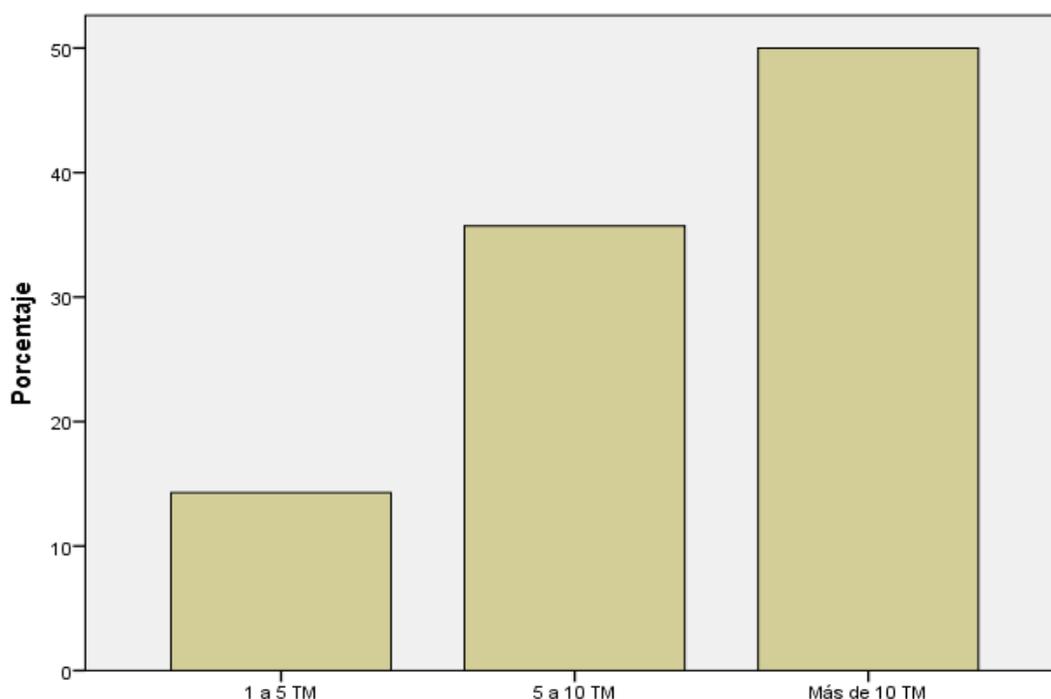


Figura 12. Producción de mango; Adaptado de los resultados de las encuestas tabuladas en SPSS

Análisis: Referente a la producción del mango al año de acuerdo con la encuesta el 50,0% indicó que producen más de 10 TM esto conforme a alianzas con otras productoras para poder ampliar la oferta del producto. El 35,7% indicó que de 5 a 10 TM y el 14,3% de 1 a 5 TM. La fruta como tal no se produce en todo el año ya que está sujeta a estacionalidad, por lo que se desarrollan técnicas y procesos de producción sustentables que ayuden a obtener lo necesario para cubrir la demanda. De esta manera el sector del mango ha logrado tener presencia en el mercado internacional, siendo indispensable contar con la capacidad de poder cubrir la demanda local y extranjera.

3.- ¿Cuál es el principal destino de las exportaciones de mango de la empresa?

Tabla 18.

Destino de la exportación

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Estados Unidos	4	28,6	28,6	28,6
Unión Europea	6	42,9	42,9	71,4
Resto de Europa	2	14,3	14,3	85,7
Asia	2	14,3	14,3	100,0
Total	14	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de la encuesta realizada a exportadoras de mango en la provincia del Guayas

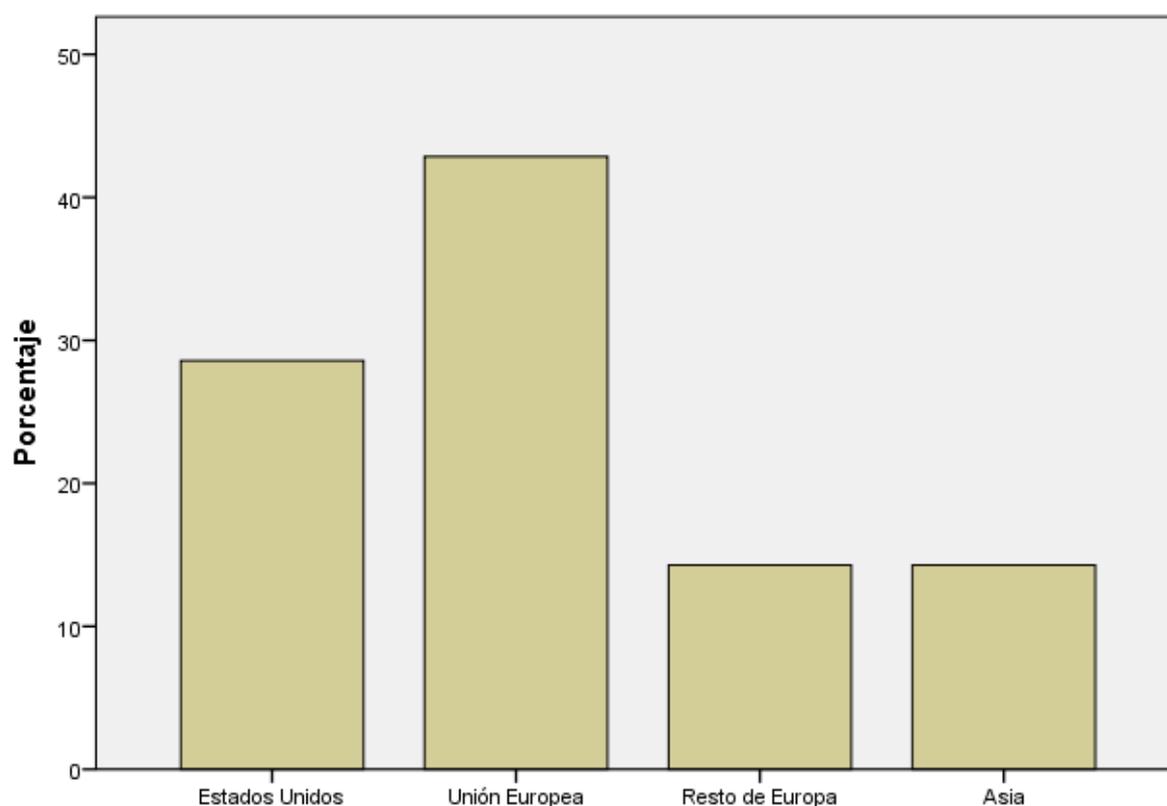


Figura 13. Destino de la exportación; Adaptado de los resultados de las encuestas tabuladas en SPSS

Análisis: De acuerdo con las encuestas realizadas, el principal destino de las exportaciones el 42,9% indicaron que es la Unión Europea, mientras que el 28,6% hacia Estados Unidos, el 14,3% el Resto de Europa y el 14,3% Asia. Conforme a estos datos se puede evidenciar hacia donde se dirige la oferta del mango, pero, de acuerdo con la Fundación Mango Ecuador el principal destino es Estados Unidos que abarca el 84% de la producción proveniente de la Amazonía y otras provincias de la Costa.

4.- ¿Bajo qué canal de distribución exportan el mango?

Tabla 19.

Canal de distribución

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Directo	7	50,0	50,0	50,0
Indirecto	7	50,0	50,0	100,0
Total	14	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de la encuesta realizada a exportadoras de mango en la provincia del Guayas

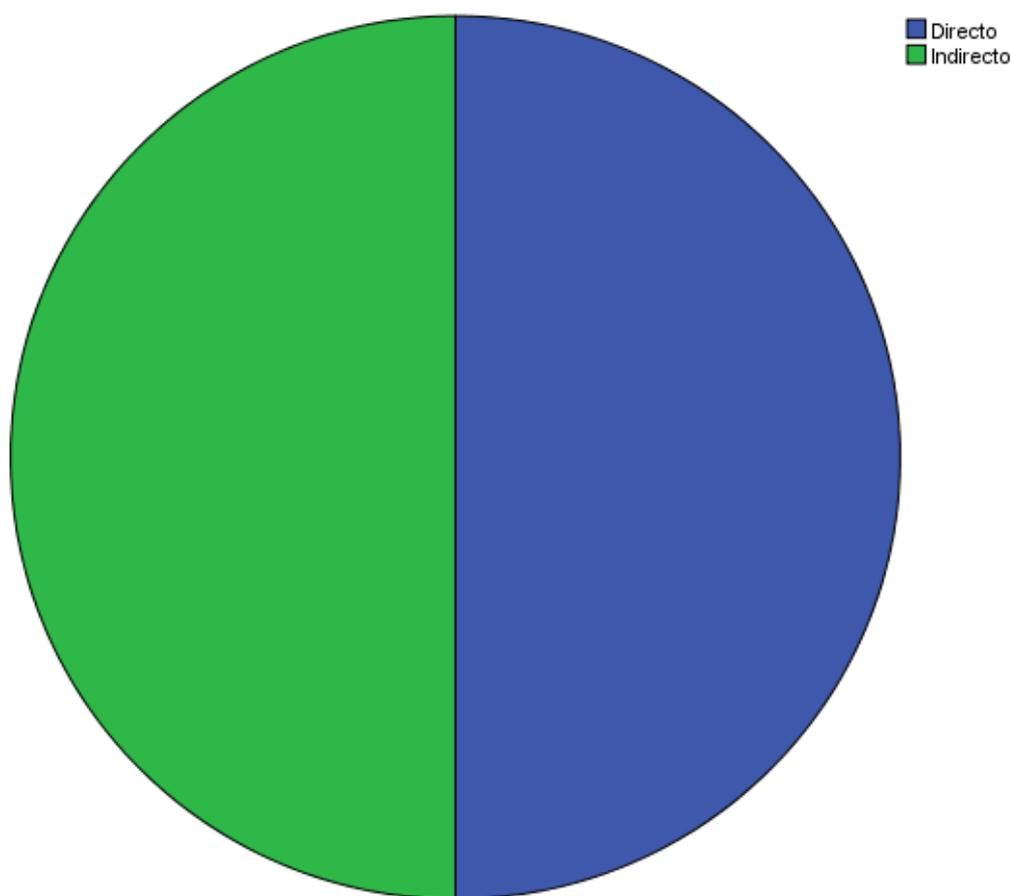


Figura 14. Canal de distribución; Adaptado de los resultados de las encuestas tabuladas en SPSS

Análisis: Sobre el canal de distribución empleado para la exportación del mango, las empresas encuestadas indicaron en un 50% mantienen un canal directo, llegando al cliente sin recurrir a intermediarios, mientras que el otro 50% a través de un canal indirecto que se enfoca en la venta del producto a importadoras en países de destino para que estos sean los que se encarguen de llevarlo hasta el consumidor final.

5.- La producción de mango se destina:

Tabla 20.

Producción de mango destinado a:

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Solo para exportar	3	21,4	21,4	21,4
Consumo interno y exportación	11	78,6	78,6	100,0
Total	14	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de la encuesta realizada a exportadoras de mango en la provincia del Guayas

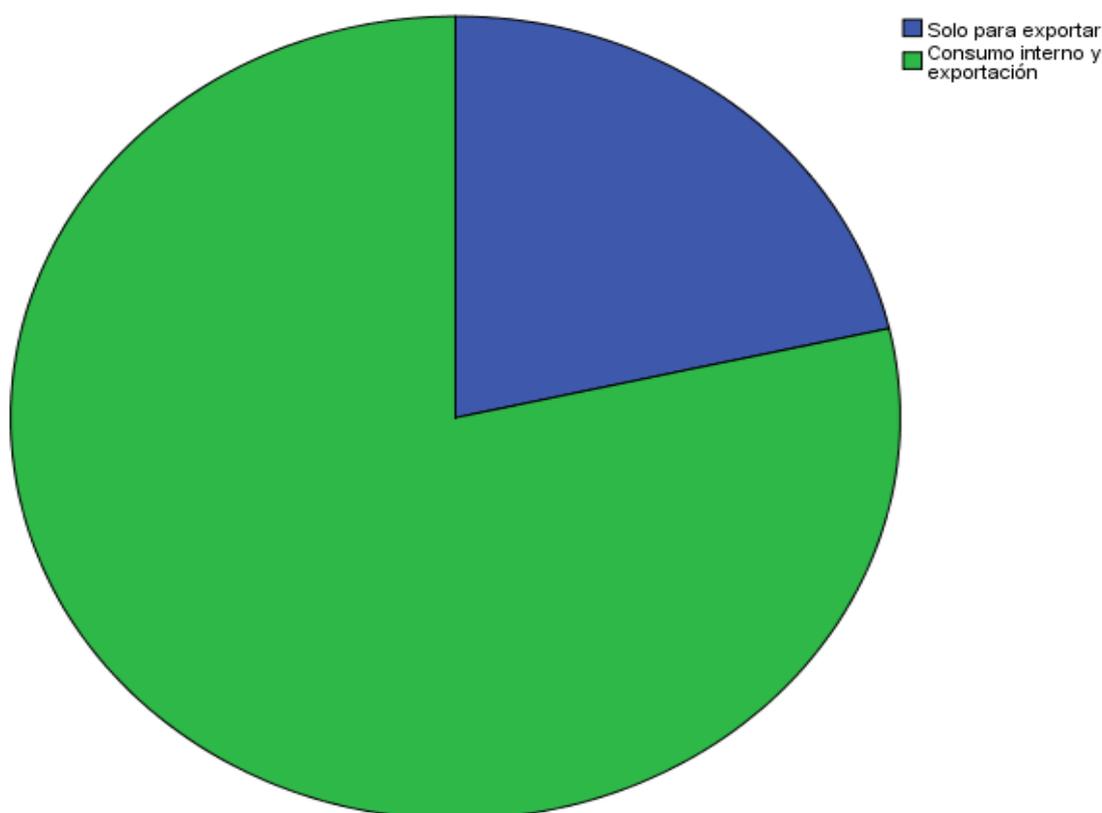


Figura 15. Producción destinada a; Adaptado de los resultados de las encuestas tabuladas en SPSS

Análisis: En referencia con la producción y su destino el 78,6% indicó que es para la venta interna y exportación, que de acuerdo con el SINAGAP el 80% de lo que se produce está dirigido al mercado internacional. Por el contrario, el 21,4% manifestó que solo se exporta la fruta. Es por esto, que la capacidad que tiene el país en referencia con el mango, mayormente se dirige a las ventas internacionales de manera que se pueda cubrir parte de la demanda insatisfecha.

6.- Además de exportar el mango en bruto ¿En qué otras presentaciones se realizan?

Tabla 21.

Presentación del mango

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Pulpa de fruta	5	35,7	35,7	35,7
Jugo	2	14,3	14,3	50,0
Ninguna	7	50,0	50,0	100,0
Total	14	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de la encuesta realizada a exportadoras de mango en la provincia del Guayas

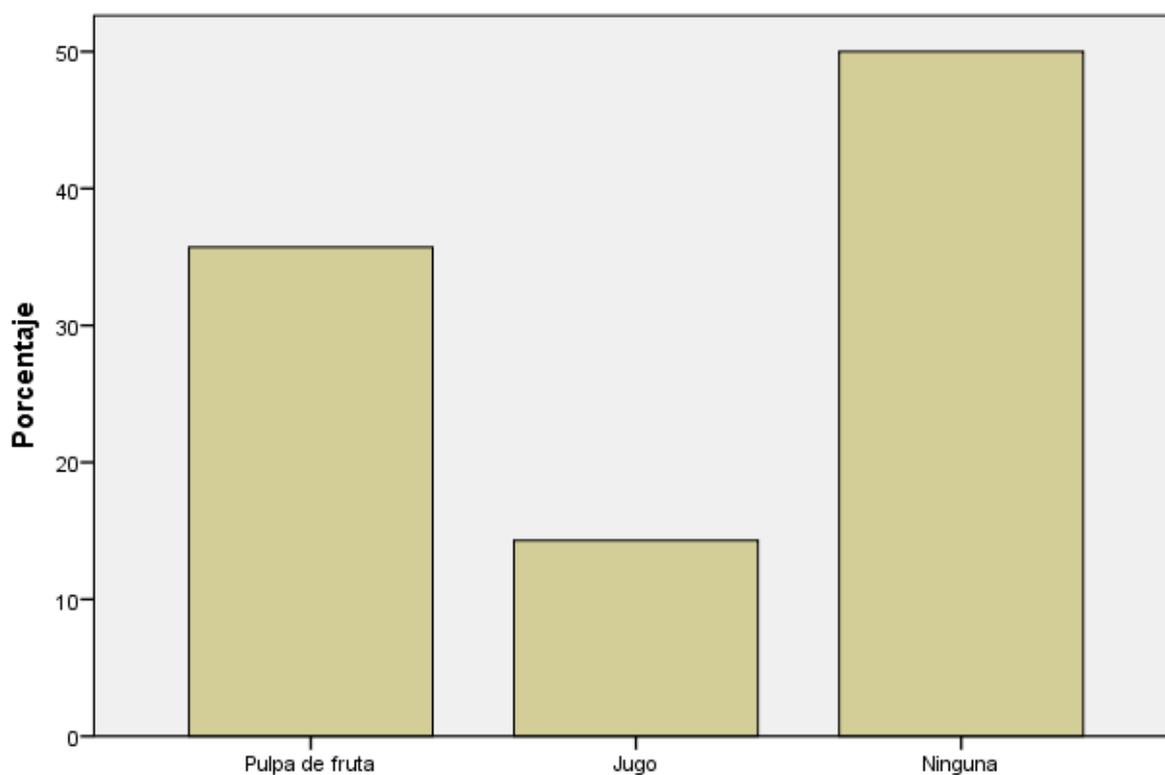


Figura 16. Presentación del mango; Adaptado de los resultados de las encuestas tabuladas en SPSS

Análisis: En el caso de las empresas y si el mango es exportado bajo otra presentación, ya sea esta procesada, el 50% indicó que ninguna, dedicándose completamente a la distribución internacional de la fruta en bruto. Mientras que el 35,7% manifestó que dentro de su oferta exportable mantiene la presentación de pulpa de fruta y el 14,3% jugos. En Ecuador se han tecnificado los procesos de transformación de materia prima para incluir nuevas opciones de productos alimenticios que sean adecuados a las necesidades del cliente potencial.

7.- ¿Qué problemas considera que afectan al sector exportador de mango?

Tabla 22.

Problemas que afectan al sector exportador

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Plagas y enfermedades	3	21,4	21,4	21,4
Condiciones climáticas	1	7,1	7,1	28,6
Estacionalidad de la fruta	5	35,7	35,7	64,3
Insuficientes recursos económicos	5	35,7	35,7	100,0
Total	14	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de la encuesta realizada a exportadoras de mango en la provincia del Guayas

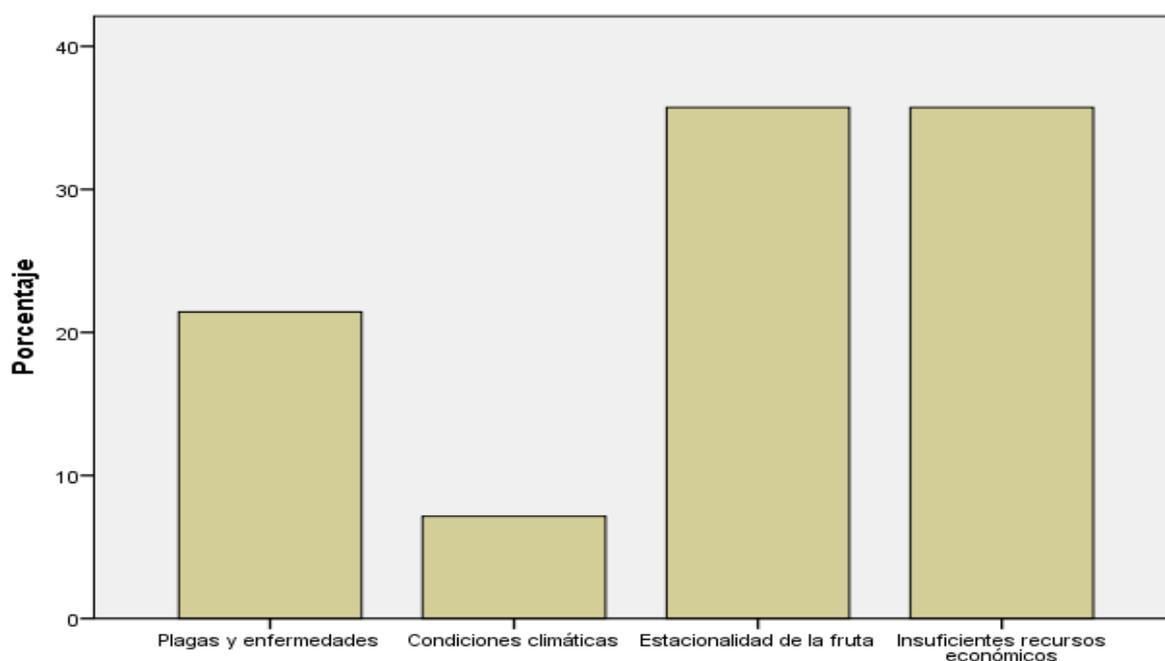


Figura 17. Problemas que afectan al sector exportador; Adaptado de los resultados de las encuestas tabuladas en SPSS

Análisis: De acuerdo con la encuesta, sobre los problemas que afectan al sector exportador de mango el 35,7% considera que la estacionalidad de la fruta es una causa, debido a que solo esta durante los meses de enero, febrero, octubre, noviembre y diciembre. Además, de no contar con suficientes ha como otras frutas esto es determinante a la hora de no generar suficiente producción como la competencia internacional. El 35,7% manifestó que la falta de recursos económicos es otro factor y el 21,4% por las plagas y enfermedades.

8.- ¿Con el Acuerdo Comercial “Multipartes” considera que han aumentado las exportaciones de mango?

Tabla 23.

Acuerdo comercial

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	6	42,9	42,9	42,9
No	8	50,0	50,0	92,9
Total	14	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de la encuesta realizada a exportadoras de mango en la provincia del Guayas

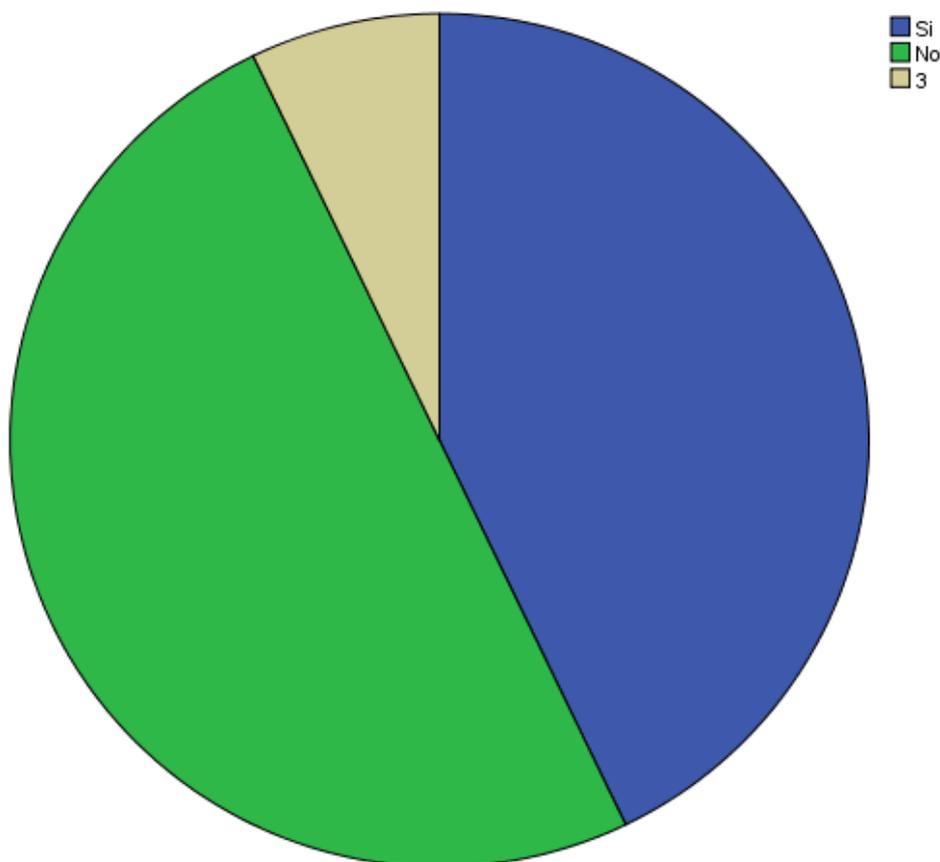


Figura 18. Acuerdo comercial; Adaptado de los resultados de las encuestas tabuladas en SPSS

Análisis: Con el Acuerdo Comercial “Multipartes” las empresas que fueron encuestadas manifestaron que no han experimentado un crecimiento importante de las exportaciones de mango a la Unión Europea. Mientras que un 42.9% indicó que esto ha favorecido de manera relevante para que se amplíen las ofertas de esta fruta en países europeos que demanden productos saludables, tropicales y de calidad.

9.- ¿Qué beneficios considera usted que otorga el Acuerdo Comercial “Multipartes” al sector exportador de mango?

Tabla 24.

Beneficios

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Precios competitivos	4	28,6	28,6	28,6
Reducción de barreras no arancelarias	2	14,3	14,3	42,9
Liberación arancelaria	7	50,0	50,0	92,9
Reconocimiento del producto	1	7,1	7,1	100,0
Total	14	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de la encuesta realizada a exportadoras de mango en la provincia del Guayas

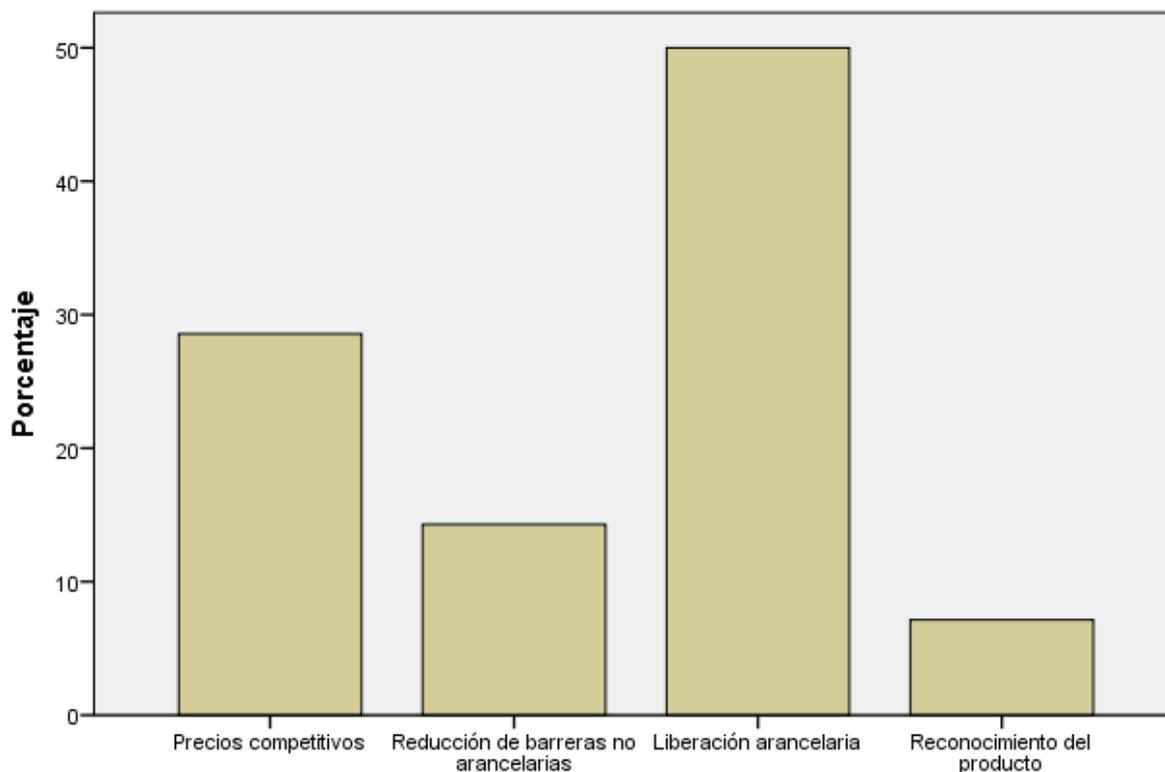


Figura 19. Beneficios; Adaptado de los resultados de las encuestas tabuladas en SPSS

Análisis: De acuerdo con la encuesta el 50,0% de los encuestados indicaron que el beneficio que han obtenido a partir del Acuerdo Comercial Multipartes es el de la liberación arancelaria que deja a esta fruta con un arancel en 0%. Mientras que el 28,6% indicó que se generan precios competitivos con relación a la competencia internacional que al mantener divisas propias y con el fortalecimiento del dólar le restan competitividad al sector del mango ecuatoriano. Por último, el 14,3% la reducción de barreras no arancelarias.

10.- ¿Ha ampliado las exportaciones de mango a partir del acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea?

Tabla 25.

Ampliada las exportaciones

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	4	28,6	28,6	28,6
No	10	71,4	71,4	100,0
Total	14	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de la encuesta realizada a exportadoras de mango en la provincia del Guayas

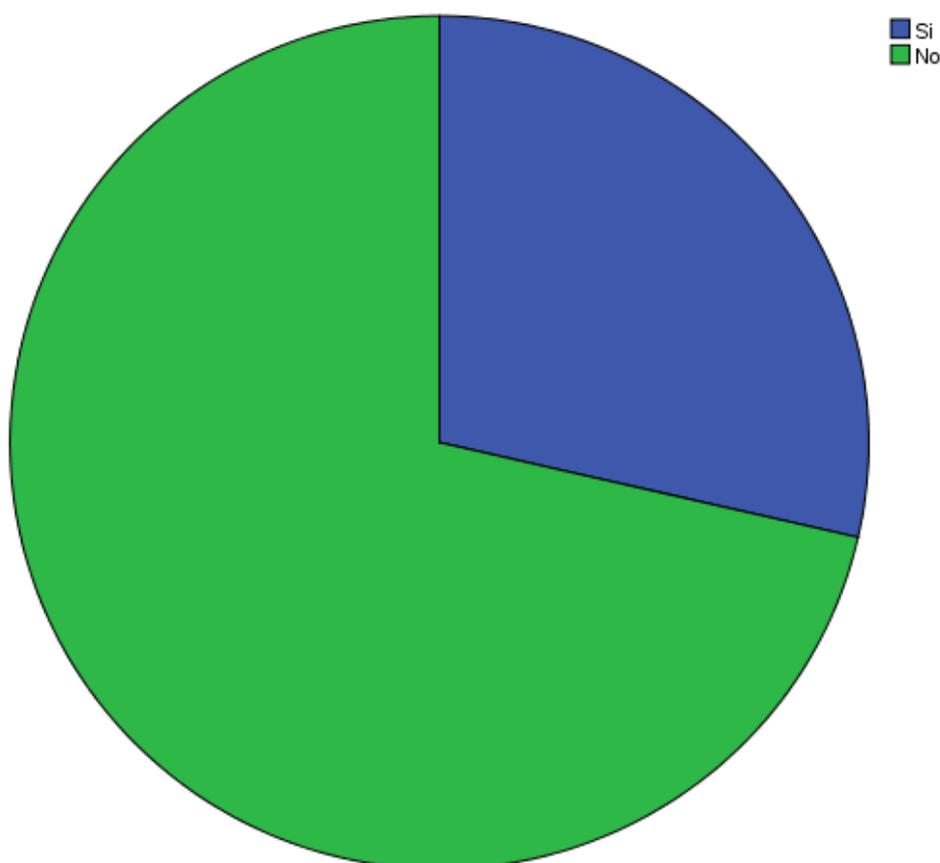


Figura 20. *Ampliadas las exportaciones; Adaptado de los resultados de las encuestas tabuladas en SPSS*

Análisis: Los resultados de la encuesta sobre sí las empresas han ampliado las exportaciones de mango conforme al Acuerdo Comercial Multipartes un 71,4% indicó que no ha sido significativo, mientras que el 28,6% manifestó que sí han presenciado un aumento importante que se debe a la demanda de esta fruta en países europeos como Países Bajos (Holanda), Alemania, España, entre otros.

Capítulo V

Propuesta

5.1. Título de la propuesta

Plan de exportación de pulpa de mango a París, Francia

5.2. Justificación de la propuesta

El Acuerdo Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea abre las puertas para el ingreso de los productos ecuatorianos. El mango tiene como segundo destino países que integran este bloque, por lo que debe aprovecharse las preferencias de los europeos hacia las frutas tropicales, para el desarrollo de nuevas propuestas de valor dirigido a las empresas que se dedican netamente a exportar el producto en bruto (fruta fresca). El valor agregado o la transformación a través en pulpas de frutas representa una oportunidad para que se amplíen las ofertas al mercado internacional.

Se justifica la propuesta porque se enfoca en un plan de exportación de pulpa de mango congelada como una alternativa que opten las empresas exportadoras para que puedan promocionar diferentes opciones, teniendo un producto versátil y con mayor ciclo de vida podrá generar mejores resultados en el costo de exportación en función con el tipo de transporte contratado para su traslado hasta el destino final.

El desarrollo de esta propuesta abarca un análisis proyectado sobre el posible escenario de la exportación de pulpa de mango congelado por una empresa, tomando en cuenta todos los costos y gastos que debe asumir para que así se tengan buenos resultados en la comercialización del producto al mercado de destino como es París, Francia.

5.3. Objetivos de la propuesta

5.3.1. Objetivo general. Elaborar un plan de exportación de pulpa de mango congelado a París, Francia.

5.3.2. Objetivos específicos.

- Establecer estrategias para la promoción del producto en el mercado de destino.
- Definir los requisitos técnicos, comerciales y aduaneros para la exportación de la pulpa de mango.
- Determinar la factibilidad financiera de la exportación de pulpa de mango a la París, Francia.

5.4. Institución ejecutora

El plan de exportación debe ser ejecutada por las empresas exportadoras de mango de la provincia del Guayas.

5.5. Beneficiarios

Los beneficiarios de la propuesta serán las empresas exportadoras de mango que actualmente solo distribuyen la fruta en bruto, donde tendrán un detalle financiero sobre los beneficios que pueden obtener con la transformación de esta fruta en una pulpa congelada como una opción que cada vez va en aumento, siendo un alimento altamente consumido por las familias francesas que tienen preferencias sobre las frutas tropicales.

5.6. Antecedentes

Los antecedentes que se toman en cuenta para el desarrollo de la propuesta se deben a las preguntas que fueron realizadas en las empresas exportadoras de mango en la provincia del Guayas donde el 50% indicó que vende el producto en bruto, por lo que no dispone de otras opciones como jugos, pulpas, concentrados, entre otros. Además, el segundo destino de las exportaciones de esta fruta es la Unión Europea con la que Ecuador actualmente mantiene relaciones comerciales que permiten el ingreso de la mayoría de los productos libre de aranceles. Esto abre paso a las oportunidades de expansión y crecimiento para las empresas que buscan introducir bienes en un mercado específico.

5.7. Dimensiones de la propuesta

5.7.1. Organizacional. El plan de exportación representa un documento que proporciona elementos que permiten a las empresas generar una estructura basada en la distribución internacional de un producto transformado como es la pulpa de mango congelado con destino a París, Francia.

5.7.2. Sociocultural. El producto está destinado a un segmento de mercado donde tienen gusto sobre las frutas tropicales, y por lo que puede ser una opción de consumo la Pulpa congelada.

5.7.3. Económico. Con la exportación de la pulpa de mango las empresas podrán mejorar sus niveles de ingreso ya que podrán ampliar sus ofertas a un mercado internacional con el fin de obtener un incremento de ventas que ayude al crecimiento de este sector que es importante para el desarrollo de la economía del Ecuador.

5.8. Propuesta

El plan de exportación se enfoca en reflejar un escenario económico basado en un producto transformado como es la pulpa congelada que tiene como destino París, Francia. Esto como parte de las gestiones realizadas donde se considere emplear nuevas opciones en la cartera de productos para que las empresas consideren innovar.

5.8.1. Partida arancelaria del mango. Para el mango como fruta la partida arancelaria es bajo el código 0804.50.20.00 con la descripción de mangos y mangostanes que actualmente con el acuerdo comercial entre Ecuador y la UE grava una tarifa Ad-Valorem aplicada del 0%. Pero en el caso de la pulpa de fruta congelada el arancel es el siguiente:

Tabla 26.

Partida arancelaria de la pulpa de fruta de mango congelado

Código del Producto	Descripción del producto	Tarifa Ad-Valorem aplicada
2008.99.30.00	Preparados y conservas de mango	0%

Fuente: Partida arancelaria de la pulpa de fruta de mango congelado; Adaptado del Arancel, Banco Central del Ecuador

5.8.2. Perfil del país de destino. Francia es un país que forma parte del bloque de la Unión Europea, tiene una población de 67.012 millones de habitantes donde la religión que mayormente se practica es el cristianismo. Está ubicada entre las 10 principales económicas a nivel mundial, que hasta el 2019 cuenta con una deuda que corresponde al 98,4% del PIB, por lo que la deuda per cápita es de USD 40.803 mil por habitantes, por lo tanto, también está entre los países más endeudados (Datosmacro, 2019).

5.8.3. Características del producto. La pulpa de mango se caracteriza por ser obtenida bajo un proceso estandarizado que permiten mantener su inocuidad, por lo que tiene atributos tales como un alimento natural, de buen sabor y orgánico que no se procesa bajo el uso de aditivos. Los métodos empleados para el mismo se basan en el diluido, concentrado y fermentación. Además, se incluye la tamización como un proceso que ayuda a generar una mejor textura, por lo que es importante que durante el proceso de recepción se efectúen controles de calidad para descartar aquellas que presentan golpes, magulladuras, estén sucias o insanas.

La composición de la pulpa de mango congelada conforme a su proceso de elaboración es la siguiente:

- Está compuesto de ácido ascórbico que es un antioxidante cuyas propiedades son esenciales para reducir los niveles de glucosa en la sangre, prevenir el desarrollo de tumores, proporciona vitamina C, regula el sistema inmunológico, mejora la apariencia de la piel, entre otros.
- Sobre sus características a nivel organolépticos este producto mantiene el aroma característico del mango que es intenso, siendo fácil su percepción. Además de

mantener su color conforme a la fruta. Un sabor agridulce que es esencial en esta fruta tropical.

- Sobre la composición fisicoquímica se caracteriza por tener un pH de 3 a 4, mientras que su acidez llega a ser de 1%, mientras que los niveles °Brix son de 14.0 que son el nivel de solidez soluble.

5.8.4. Requisitos para ser exportado a París, Francia. El producto debe estar sujeto a la aprobación de los controles sanitarios y fitosanitarios que son corroborados a través de la emisión de los certificados obtenidos en Ecuador a través de AGROCALIDAD, que detalla el registro sanitario y las condiciones de la pulpa que lo hacen apto para su consumo y exportación.

En lo referente a los Reglamentos Técnicos Ecuatorianos establecidos por el INEN para la pulpa de guanábana se aplican los siguientes requerimientos:

- RTE INEN 022 aplicado para los criterios del Rotulado aplicados para los productos de alimentos procesados.
- RTE INEN 184 que establece los requerimientos para los productos de frutas procesadas, concentradas, jugos, néctar, bebidas, entre otros.
- RTE INEN 284 que define los requisitos respectivos para la cantidad del producto en el envase o empaque.

Los documentos que son requeridos para la exportación del producto a París, Francia son los siguientes:

- Certificados fitosanitarios
- Conocimiento de embarque
- Certificado de origen que define el lugar donde se procesa el producto y que debe estar llenada bajo el formulario A.
- Factura comercial
- Certificados de inspección de control de alimentos agrícolas.
- PackingList.

Etiquetado

- Toda la información de la pulpa de mango deberá estar traducida en inglés.
- El empaque de la pulpa de mango debe constar con la etiqueta comercial de la marca que maneja la empresa.
- Detallar la cantidad neta del producto bajo unidades métricas.

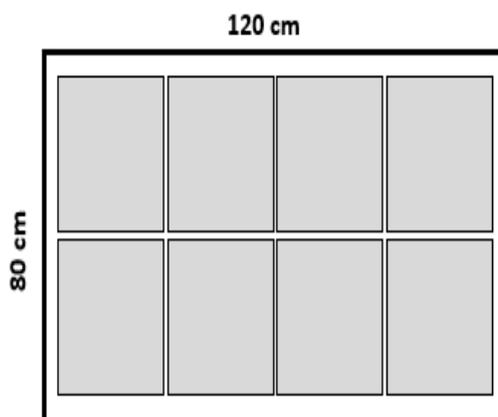
- Información detallada de la empresa y su dirección. Además de los datos de la importadora.
- Fecha de vida útil de la pulpa.
- Ficha de información nutricional.
- Grado de calidad de la pulpa de mango.
- Cerca del peso y cantidad neta

5.8.5. Logística de exportación. La logística empleada para la exportación del producto será la siguiente:

CONTENEDOR DE 40 PIES ESTÁNDAR REFRIGERADO

40 PIES		
	MEDIDAS INTERIORES (M)*	
	LARGO	11,56
	ANCHO	2,29
	ALTO	2,23
	MEDIDAS EXTERNAS (M)*	
	LARGO	12,19
	ANCHO	2,44
	ALTO	2,59
	CAPACIDAD	
	VOLUMEN	58,83 M3
CARGA MÁXIMA (TRANSPORTE)	28,200 KG.	
PALLETS	20	
TARA	4,500 KG.	

PALLETS DE MADERA (120 x 80 cm)



$$Largo = \frac{Largo Pallets}{Largo Caja} = \frac{120 \text{ cm}}{28 \text{ cm}} = 4,28 = 4$$

$$Ancho = \frac{Ancho Pallets}{Ancho Caja} = \frac{80 \text{ cm}}{35 \text{ cm}} = 2,28 = 2$$

$$Cantidad \text{ de Cajas por Pallet} = 4 \times 2 = 8$$

$$Alto = \frac{Alto Container - Alto Pallet - Espacio de ventilación}{Alto Caja} = \frac{223 \text{ cm} - 14,5 \text{ cm} - 12 \text{ cm}}{24 \text{ cm}} = 8,18 = 8$$

Se realizó una fórmula para determinar la capacidad de transporte de las cajas con los envases plásticos de guanábana en pallets normados para su exportación vía marítima con medidas de 120x80 cm que tiene un peso de 25 kg, en el ancho del pallet irán 2 cajas, a lo largo 4 y a lo alto 8 cajas.

CAJAS DE CARTÓN 35cm x 28cm x 24cm que tendrán una capacidad de almacenamiento de 20 fundas y un peso neto de 9 kg por caja.



Se realizará el envío de 38400 empaques de 500 gr por envío, necesitando 1920 cajas que contienen 20 unidades de fundas de pulpa de mango cada una, utilizando 30 Pallets.



Cantidad de Cajas: Cajas por Pallets x Niveles apilables

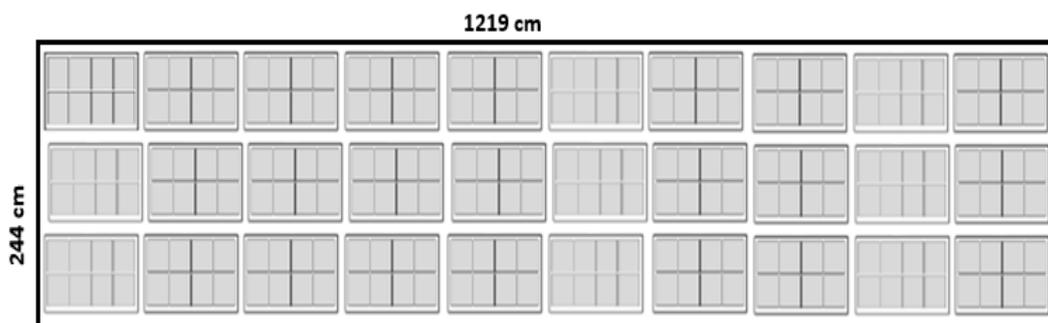
Cantidad de Cajas: $8 \times 8 = 64$ cajas

Peso Total por Pallet: (Peso x Cantidad) + Peso del Pallet

Peso Total por Pallet: $(9 \text{ kg} \times 64 \text{ cajas}) + 25 \text{ kg}$

Peso Total por Pallet: 601 kg

Peso máximo Pallet: 1500 kg



$$\text{Largo} = \frac{\text{Largo Container}}{\text{Largo Pallet}} = \frac{1219 \text{ cm}}{120 \text{ cm}} = 10,15 = \mathbf{10}$$

$$\text{Ancho} = \frac{\text{Ancho Container}}{\text{Ancho Pallet}} = \frac{244 \text{ cm}}{80 \text{ cm}} = 3,05 = \mathbf{3}$$

Total de Pallets = Largo + Ancho = 10 x 3 = **30 Capacidad total del contenedor**

Total de Cajas = 30 Pallets x 64 cajas = **1920 cajas (20 unidades)**

Total de Empaques = 1920 cajas x 20 empaques = **38400 empaques (500 gr)**

Peso Total de la carga = 30 Pallets x 601 kg = 18030 kg

5.8.5. Estrategias de marketing internacional para la exportación de la pulpa de mango congelado. Exportar el producto bajo la marca comercial en el que el etiquetado cuente con la información traducida al idioma inglés, como valor agregado que cumpla con las normas establecidas en Francia para el acceso del producto para su libre comercialización.

Introducir el producto bajo la presentación comercial y marca mediante una promoción realizada en una feria especializada en la capital de Islandia que es la ciudad donde se efectúan las principales exposiciones de productos de exportación para dar a conocer el producto y realizar una prueba de sabor con los presenten con el fin de medir el nivel de percepción de la pulpa de guanábana.

5.8.6. Proyección financiera de la exportación.

Tabla 27.

Capital de trabajo

CAPITAL DE TRABAJO			
Descripción	Costo Unitario	Meses	Total
Gastos Administrativos	\$ 906,00	3	\$ 2.718,00
Gastos Operacionales	\$ 350,00	3	\$ 1.050,00
Gastos de Exportación	\$ 417,35	3	\$ 1.252,05
Gastos de Logística	\$ 1.113,84	3	\$ 3.341,52
Sueldos y salarios	\$ 43.813,30	3	\$ 131.439,91
TOTAL			\$ 139.801,48

Fuente: Resultados del análisis financiero del plan de exportación de pulpa de mango.

Es importante que la empresa cuente con un capital de trabajo de USD 139.801,48 dólares que sea orientado para cubrir por tres meses los gastos administrativos, gastos operacionales, de exportación, logísticos y cubrir los sueldos y salarios. De esta manera se podrá realizar una correcta gestión en la elaboración de pulpa de mango para ser exportado con el fin de generar nuevas propuestas para la UE.

La empresa requiere de recursos financieros para cubrir los gastos administrativos, operativos, logísticos y de exportación de un total de \$139.801,48. Esto se financiará por un mes en base a la exportación que se llevará a cabo a París-Francia. Por lo tanto, son recursos a corto plazo que serán necesarios para la empresa.

La empresa cuenta con fondos permanentes para cubrir el 30% del capital de trabajo por lo que se requiere de un préstamo a través de una entidad bancaria o de los aportes de socios.

Tabla 28.

Fuente de financiamiento

FUENTES DE FINANCIAMIENTO		
Descripción	Valor	%
Capital Propio	\$ 41.940,44	30%
Financiamiento (Préstamo Bancario)	\$ 97.861,04	70%
TOTAL	\$ 139.801,48	100%

DATOS PARA EL FINANCIAMIENTO			
Préstamo	97.861,04		
Tasa de Interés	10,19%	0,8492%	Mensual
Periodos de Pago (Anual)	5	60	Mensual
Periodos de Gracia	0		
Pago	\$ 25.940,92	\$2.088,42	Mensual

Fuente: Resultados del análisis financiero del plan de exportación de pulpa de mango.

Tabla 29.

Amortización anual del préstamo

AÑOS	SALDO DE CAPITAL INICIAL	ANUALIDAD	ANUAL		
			CUOTA DE AMORTIZACIÓN	CUOTA DE INTERÉS	SALDO PENDIENTE
0	\$ 97.861,04				\$ 97.861,04
1	\$ 97.861,04	\$ 25.940,92	\$ 15.968,88	\$ 9.972,04	\$ 81.892,16
2	\$ 81.892,16	\$ 25.940,92	\$ 17.596,11	\$ 8.344,81	\$ 64.296,05
3	\$ 64.296,05	\$ 25.940,92	\$ 19.389,15	\$ 6.551,77	\$ 44.906,90
4	\$ 44.906,90	\$ 25.940,92	\$ 21.364,91	\$ 4.576,01	\$ 23.541,99
5	\$ 23.541,99	\$ 25.940,92	\$ 23.541,99	\$ 2.398,93	\$ (0,00)

Fuente: Resultados del análisis financiero del plan de exportación de pulpa de mango.

El precio FOB del producto es de 2,50 las estimaciones de costos establecen un precio neto de 1,48 lo que dejará a la empresa un margen de ganancia del 50,00% por cada unidad que se exporte a París-Francia.

El valor FOB unitario del producto para la exportación a Islandia es de USD 2,50, que en este caso se determinó calculando los costos de exportación, logísticos, entre otros que forman parte de este rubro.

Tabla 30.

Precio FOB

COSTOS PARA EXPORTACIÓN	Costos
Cantidad	38400
Costo Unitario	\$ 1,48
Margen de rentabilidad	50,00%
Valor Ex Work Unitario	\$ 2,22
VALOR EX WORK TOTAL	\$ 85.169,71
Certificado Fitosanitario	\$ 70,00
Certificado de Origen	\$ 40,00
Honorarios Agente Aduanero	\$ 250,00
Envíos de documentos al exterior	\$ 57,35
Pallets	\$ 200,00
Transporte interno	\$ 250,00
Gastos de movilización	\$ 45,00
Carga y estiba del contenedor	\$ 63,84
Costo Naviero (THC)	\$ 180,00
Costes Portuarios (THC Puerto de Origen)	\$ 5,00
Manipuelo Inspección Antinarcóticos (Puerto)	\$ 250,00
Sellos contenedor (Puerto)	\$ 20,00
Honorarios por inspección antinarcótico (Puerto)	\$ 20,00
Gastos Locales	\$ 80,00
Costos de etiquetado y embalaje	\$ 9.209,60
Valor FOB Total	\$ 95.910,50
Valor FOB Unitario	\$ 2,50

Fuente: Resultados del análisis financiero del plan de exportación de pulpa de mango.

En base a la tabla del cálculo del precio FOB del producto el precio unitario como se mencionó anteriormente es de USD 2,50 es importante considerar que para llegar a este precio se tomaron en cuenta los gastos para la exportación.

Con la totalización de los costos de exportación, administrativos, operacionales y demás obligaciones que debe cubrir la empresa en función a la exportación de la pulpa de guanábana la empresa al finalizar el periodo de ejercicio tendrá una utilidad de USD 49.661,06.

Tabla 31.

Costos de exportación

GASTOS ADMINISTRATIVOS	Año 1	
	MENSUAL	ANUAL
Servicio Telefónico	\$ 90,00	\$ 270,00
Energía Eléctrica	\$ 250,00	\$ 750,00
Agua Potable	\$ 220,00	\$ 660,00
Internet	\$ 96,00	\$ 288,00
Materiales de oficina	\$ 250,00	\$ 750,00
TOTAL	\$ 906,00	\$ 2.718,00

GASTOS OPERATIVOS	Año 1	
	MENSUAL	ANUAL
Mantenimiento de Maquinarias	\$ 350,00	\$ 1.050,00
TOTAL	\$ 350,00	\$ 1.050,00

GASTOS DE EXPORTACIÓN	Año 1	
	MENSUAL	ANUAL
Certificado Fitosanitario	\$ 70,00	\$ 210,00
Certificado de Origen	\$ 40,00	\$ 120,00
Honorarios Agente Aduanero	\$ 250,00	\$ 750,00
Envíos de documentos al exterior	\$ 57,35	\$ 172,05
TOTAL	\$ 417,35	\$ 1.252,05

GASTOS DE LOGÍSTICA	Año 1	
	MENSUAL	ANUAL
Pallets (120x100 cm)	\$ 200,00	\$ 600,00
Transporte interno	\$ 250,00	\$ 750,00
Gastos de movilización	\$ 45,00	\$ 135,00
Carga y estiba del contenedor	\$ 63,84	\$ 191,52
Costo Naviero (THC)	\$ 180,00	\$ 540,00
Costes Portuarios (THC Puerto de Origen)	\$ 5,00	\$ 15,00
Manipuelo Inspección Antinarcoáticos (Puerto)	\$ 250,00	\$ 750,00
Sellos contenedor (Puerto)	\$ 20,00	\$ 60,00
Honorarios por inspección antinarcoático (Puerto)	\$ 20,00	\$ 60,00
Gastos Locales	\$ 80,00	\$ 240,00
TOTAL	\$ 1.113,84	\$ 3.341,52

Fuente: Resultados del análisis financiero del plan de exportación de pulpa de mango.

Mensualmente se exportará un total de 38.400 empaques de 500 gramos de pulpa de mango a París, Francia que al año serán enviado 3 contenedores dejando un total anual de 115.200 unidades. El precio FOB del producto es de 2,50 que al año generará ingresos de 288.000,00 por las exportaciones.

Tabla 32.

Estado de Pérdidas y Ganancias

Estado de perdidas y ganancias	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS					
Exportaciones Netas	\$ 288.000,00	\$ 302.400,00	\$ 317.520,00	\$ 333.396,00	\$ 350.065,80
Total de Ingresos	\$ 288.000,00	\$ 302.400,00	\$ 317.520,00	\$ 333.396,00	\$ 350.065,80
COSTOS Y GASTOS					
Costos de Producción	\$ 35.131,50	\$ 36.888,08	\$ 38.732,48	\$ 40.669,10	\$ 42.702,56
Costo de Empaque y Etiquetado	\$ 27.628,80	\$ 29.010,24	\$ 30.460,75	\$ 31.983,79	\$ 33.582,98
Gastos Administrativos	\$ 2.718,00	\$ 2.853,90	\$ 2.996,60	\$ 3.146,42	\$ 3.303,75
Sueldos y salarios	\$ 131.439,91	\$ 141.897,66	\$ 143.307,07	\$ 144.730,98	\$ 146.169,57
Depreciación	\$ 9.435,92	\$ 9.435,92	\$ 9.435,92	\$ 8.596,00	\$ 8.596,00
Gastos Operativos	\$ 1.050,00	\$ 1.102,50	\$ 1.157,63	\$ 1.215,51	\$ 1.276,28
Gastos de Exportación	\$ 1.252,05	\$ 1.314,65	\$ 1.380,39	\$ 1.449,40	\$ 1.521,87
Gastos de Logística	\$ 3.341,52	\$ 3.508,60	\$ 3.684,03	\$ 3.868,23	\$ 4.061,64
Gastos Financieros	\$ 9.972,04	\$ 8.344,81	\$ 6.551,77	\$ 4.576,01	\$ 2.398,93
Total de Costos	\$ 62.760,30	\$ 65.898,32	\$ 69.193,23	\$ 72.652,89	\$ 76.285,54
Total de Gastos	\$ 159.209,44	\$ 168.458,04	\$ 168.513,38	\$ 167.582,56	\$ 167.328,04
TOTAL COSTOS Y GASTOS	\$ 221.969,74	\$ 234.356,35	\$ 237.706,61	\$ 240.235,45	\$ 243.613,58
UTILIDAD OPERATIVA	\$ 66.030,26	\$ 68.043,65	\$ 79.813,39	\$ 93.160,55	\$ 106.452,22
Participación de utilidades a empleados	\$ 9.904,54	\$ 10.206,55	\$ 11.972,01	\$ 13.974,08	\$ 15.967,83
Utilidad antes de impuestos	\$ 56.125,72	\$ 57.837,10	\$ 67.841,38	\$ 79.186,47	\$ 90.484,39
Impuesto a la Renta	\$ 5.612,57	\$ 5.783,71	\$ 10.176,21	\$ 11.877,97	\$ 13.572,66
Utilidad Neta	\$ 50.513,15	\$ 52.053,39	\$ 57.665,17	\$ 67.308,50	\$ 76.911,73

Fuente: Resultados del análisis financiero del plan de exportación de pulpa de mango.

Tabla 33.

Ventas e ingresos de la exportación de pulpa de mango

	Ventas		Ventas Anuales	
	Mensuales			
Empaques 500 gr	38400		115200	
TOTAL	38400		115200	
	Unidades	Valor Unitario	Valor Total	
Empaques 500 gr	115200	\$ 2,50	\$ 288.000,00	
TOTAL	115200	\$ 2,50	\$ 288.000,00	

Fuente: Resultados del análisis financiero del plan de exportación de pulpa de mango.

Tabla 34.

Flujo de ingresos anuales de la exportación

INGRESOS						
DESCRIPCIÓN	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
Empaques 500 gr	\$ 288.000,00	\$ 302.400,00	\$ 317.520,00	\$ 333.396,00	\$ 350.065,80	
TOTAL	\$ 288.000,00	\$ 302.400,00	\$ 317.520,00	\$ 333.396,00	\$ 350.065,80	

FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO						
Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
		\$	\$	\$	\$	\$
Utilidad / Pérdida Neta		50.513,15	52.053,39	57.665,17	67.308,50	76.911,73
		\$	\$	\$	\$	\$
(+) Depreciación		471,80	471,80	471,80	429,80	429,80
		\$	\$	\$	\$	\$
(-) Prestamo Bancario		25.940,92	25.940,92	25.940,92	25.940,92	25.940,92
(+) Recuperación de Capital de Trabajo						\$ 139.801,48
	\$					
(-) Capital de Trabajo	(139.801,48)					
		\$	\$	\$	\$	\$
Flujo Final		25.044,03	26.584,27	32.196,05	41.797,38	191.202,09

Fuente: Resultados del análisis financiero del plan de exportación de pulpa de mango.

Tabla 35.

Indicadores financieros

TMAR	6,53%
VAN	\$ 105.575,28
TIR	23,38%
Payback	5 años

Fuente: Resultados del análisis financiero del plan de exportación de pulpa de mango.

El tiempo de proyección de las exportaciones se establecieron bajo un PAYBACK de cinco años donde la empresa logrará generar ingresos netos que contribuyen a generar un margen del 22,78% de la Tasa Interna de Retorno (TIR), TMAR del 6,53% y un VAN de 101.816,89

Para que la exportación no refleje pérdidas para la empresa es importante tomar en cuenta los resultados del cálculo gráfico y aritmético del punto de equilibrio donde los ingresos totales que debe registrar para que no se vean afectados los costos y precios sea de 10.217,61.

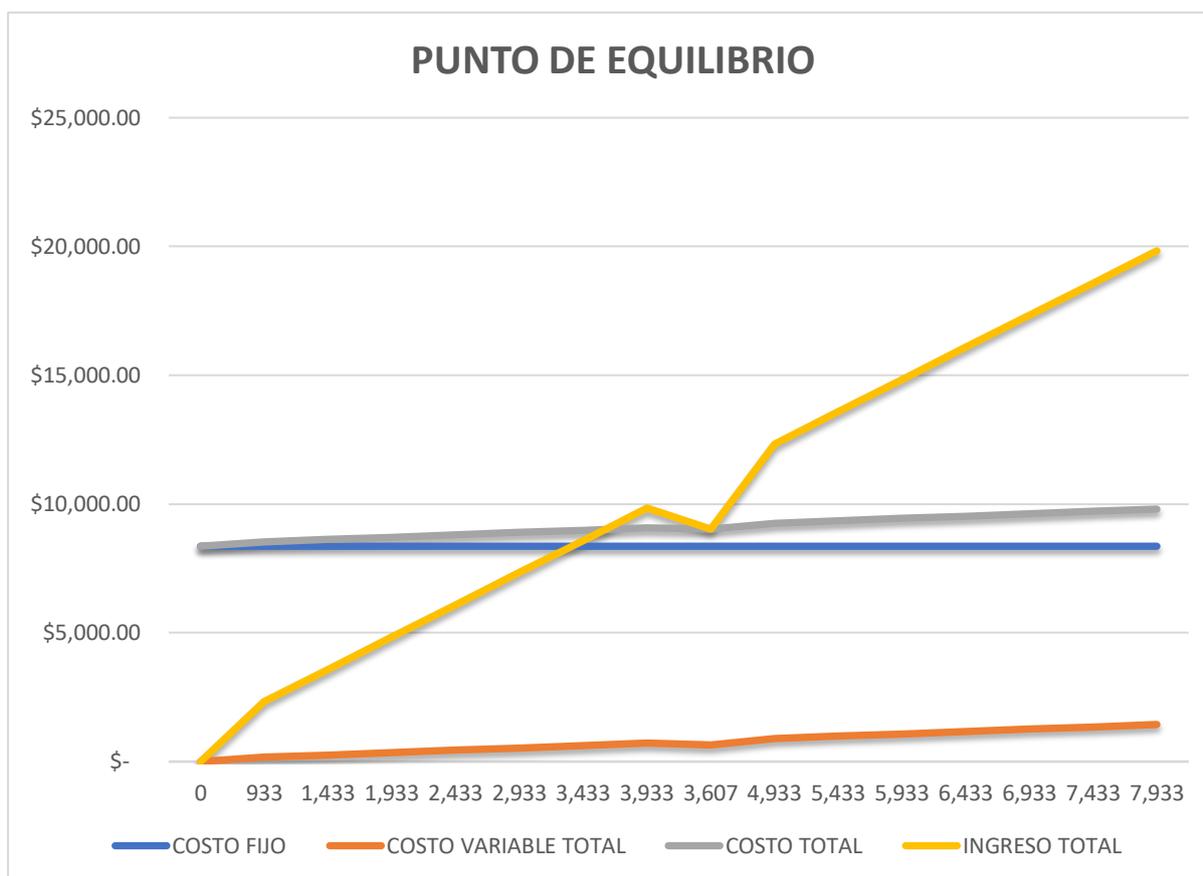


Figura 21. Punto de equilibrio referente al análisis financiero de la exportación de pulpa de mango

5.9. Limitaciones

En el desarrollo de la investigación las limitaciones que se presentaron fueron la insuficiente disponibilidad de información del mango ecuatoriano para poder hacer un mayor aporte de datos documentales a nivel de empleabilidad, productividad, entre otros. También, tener en cuenta que la falta de recursos y tiempo no aportaron para poder efectuar un levantamiento de datos en diferentes sectores donde se produce mango para la exportación. Siendo así que este factor resultó ser un obstáculo para respaldar el estudio.

5.10. Futuras líneas de investigación

El estudio sobre los sectores productivos agrícolas y las relaciones comerciales son temas que deben ser mayormente abordados para establecer las ventajas y desventajas que tienen estos productos en mercados altamente posicionados, con economías de escala y gran cantidad de población. De esta manera se pueden socializar nuevos conocimientos que se apeguen a las teorías existentes para que se puedan dar propuestas viables en relación con el crecimiento económico, desarrollo y mejoramiento de los sectores estratégicos.

Conclusiones y recomendaciones

Conclusiones

Las conclusiones de la investigación realizada se basan en los resultados del estudio que son las siguientes:

- En referencia con el objetivo específico 1: **Determinar el crecimiento de las exportaciones de mango ecuatoriano a la Unión Europea a partir del Acuerdo Comercial Multipartes**, conforme con los resultados de la investigación se evidencia que a partir del acuerdo no se presentaron incrementos importantes y se debe a la estacionalidad de la fruta que al momento de exportarse ha provocado una baja demanda lo que incidió en la caída de las exportaciones en el 2019. Además, la falta de una amplia producción provoca que no se pueda competir con los principales proveedores.
- Conforme con el objetivo específico 2: **Investigar el crecimiento económico del sector exportador de mango antes y después de entrar en vigor el Acuerdo Comercial Multipartes**, de acuerdo con la encuesta el 50% de las empresas exportadoras indicaron que no consideran que han tenido más beneficios con el acuerdo Multipartes a pesar de que se dieron reducción de precios pero que en función con las tendencias e consumo y estacionalidad del producto generan que no se tenga una fuerte posición en comparación con el mango que es exportado a Estados Unidos.
- De acuerdo con el objetivo específico 3: **Establecer las dificultades que se han presentado en el sector exportador de mango ecuatoriano a la Unión Europea**, como todo sector agrícola enfrentan escenarios complejos que ha dificultado el acceso a la Unión Europea como son las tendencias de consumo de alimentos por parte de los habitantes, las dificultades en el cumplimiento de medidas fitosanitarias y la baja demanda que se dan en los meses donde Ecuador tiene producción de mango lo que genera que se presenten complicaciones para ampliar las exportaciones.

Recomendaciones

De acuerdo con las conclusiones que se establecieron en la investigación, se recomienda lo siguiente:

- En referencia con el objetivo específico 1: **Determinar el crecimiento de las exportaciones de mango ecuatoriano a la Unión Europea a partir del Acuerdo Comercial Multipartes**, se recomienda que las empresas exportadoras de mango desarrollen nuevos productos procesados con esta fruta fresca para que así puedan introducir al mercado europeo alimentos saludables, orgánicos y naturales que estén disponibles para los habitantes de los países que integran la UE.
- Conforme con el objetivo específico 2: **Investigar el crecimiento económico del sector exportador de mango antes y después de entrar en vigor el Acuerdo Comercial Multipartes**, se recomienda que se desarrollen alianzas estratégicas con otras productoras de mango para mejorar la productividad de la fruta que permita disponer de un mayor rendimiento de la producción destinada al mercado de la Unión Europea y así generar un mayor crecimiento económico.
- De acuerdo con el objetivo específico 3: **Establecer las dificultades que se han presentado en el sector exportador de mango ecuatoriano a la Unión Europea**, se recomienda que el Estado establezca medios de financiamiento para el sector del mango con el propósito de mejorar las técnicas, métodos y protocolos de producción de la fruta fresca y así generar mejores resultados que ayuden a sobresalir de las dificultades técnicas que pueden provocar los problemas para acceder a la UE.

Bibliografía

- Andrade, Luis & Meza, Andrés. (2017). *Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea caso del sector bananero ecuatoriano*. Guayaquil, Ecuador: Revista Espacios.
- Asamblea Nacional. (2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Quito, Ecuador: Gobierno Nacional.
- BCE. (2019). *Evolución del crédito público en el sector de frutas frescas (mango)*. Quito, Ecuador: Banco Central del Ecuador.
- Calderón, A. (2016). *Análisis de las relaciones comerciales de China y Ecuador 2008 - 2013*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.
- Cámara de Comercio de Guayaquil. (julio de 2018). *El acuerdo comercial con la Unión Europea ha beneficiado al Ecuador. Hay que redoblar los esfuerzos para concretarlos con los Estados Unidos y la Alianza del Pacífico*. Obtenido de <http://www.lacamara.org/website/wp-content/uploads/2017/03/IPE-276-Acuerdos-comerciales.pdf>
- CFN. (20 de agosto de 2018). *Ley para fomento productivo, atracción inversiones generación empleo*. Obtenido de Asamblea Nacional de la República del Ecuador: <https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/2018/11/ley-organica-para-el-fomento-productivo-atraccion-de-inversiones.pdf>
- COPCI. (2010). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*. Quito, Ecuador: SENA E.
- Ekosnegocios. (6 de febrero de 2018). *Unión Europea: Socio estratégico para el desarrollo de Ecuador*. Obtenido de Artículo: <https://www.ekosnegocios.com/articulo/union-europea-socio-estrategico-para-el-desarrollo-de-ecuador>
- Encalada, F. (2017). *El Acuerdo Multipartes entre la Unión Europea y Ecuador: Impacto en el sector ganadero ecuatoriano*. Quito, Ecuador: UIDE.
- FAO. (2018). *Información técnica sobre el mango*. Santiago, Chile: FAO.
- Fundación Mango Ecuador. (2019). *Áreas de cultivo*. Guayas, Ecuador: FME.
- Helpman, E. (2015). *El comercio internacional*. Mexico: Fondo de Cultura Económica.
- Hernández, R. (2015). *Metodología de la investigación*. Ciudad de México: Mc Graw Hill.
- INEC. (2016). *Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria Continua*. Quito, Ecuador: INEC.
- INEC. (2018). *ESPAC*. Quito, Ecuador: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

- López, I. (2018). *Análisis del Acuerdo Multipartes y su incidencia en las exportaciones de banano hacia la Unión Europea*. Guayaquil, Ecuador: Universidad de Guayaquil.
- MAG. (2019). *Estadísticas agropecuarias*. Quito, Ecuador: Ministerio de Agricultura y Ganadería.
- Miltra, E. (2016). *Zonas de producción de mango ecuatoriano*. Milagro, Ecuador: Universidad Estatal de Milagro.
- Molina, T. (2014). *Análisis de las relaciones comerciales de Ecuador - China. Periodo: 2007 - 2012*. Quito: UDLA.
- Moncayo, G. (2016). *Relaciones comerciales entre Ecuador y China, desde el año 2010 hasta el año 2014, bajo la perspectiva de la economía política internacional, ¿Fortalecen la interdependencia o favorecen el fortalecimiento del Estado Nación?* Quito: PUCE.
- Montalván y Martillo. (2017). *Análisis de las relaciones de comercio Ecuador - China 2011 - 2015*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.
- Olmos, F. (30 de noviembre de 2016). *¿Cuál es la importancia de las importaciones y exportaciones?* Obtenido de Educación universitaria: <https://fredyolmos.com/diccionario-de-economia/la-importancia-de-las-importaciones-y-exportaciones/>
- OMC. (2017). *Acuerdos comerciales preferenciales*. Madrid, España: Organización Mundial del Comercio.
- Peirats, F. (2017). *Gestión Administrativa del comercio internacional 4ta Ed.* Navarra: Marcombo S.A.
- Peña, C. (2016). *Negociación para el comercio internacional*. México: Marge Books.
- ProEcuador. (2015). *Ficha Técnica: Mango*. Quito, Ecuador: COMEX.
- Reyes, M. (2017). *La relación China - Ecuador en el siglo XXI: Elementos relevantes para la discusión*. Quito: Working Papers.
- Saez, S. (2017). *El papel de los acuerdos comerciales en el comercio*. Madrid, España: CEPAL.
- Sánchez, V. (2018). *Exportación y su importancia*. Quito, Ecuador: PUCE.
- Santi, F. (2017). *El contexto económico de los acuerdos comerciales*. Santiago, Chile: Universidad.
- Terán, E. (2015). *Cambio de la dependencia comercial ecuatoriana de Estados Unidos hacia China en el periodo 2007 - 2013*. Quito: PUCE.
- TradeMap. (2017). *Producción de mango a nivel mundial*. Madrid, España: TradeMap.

- Tres, J. (20 de septiembre de 2016). *Cinco razones por las que los acuerdos comerciales son importantes para América Latina y el Caribe*. Obtenido de <https://blogs.iadb.org/integracion-comercio/es/cinco-razones-por-las-que-los-acuerdos-comerciales-son-importantes-para-america-latina-y-el-caribe/>
- Van Steen, M. (marzo de 2017). *Acuerdo Comercial Ecuador-Unión Europea*. Obtenido de https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/cartilla_acuerdo_comercial_ue-ecuador_0.pdf
- Vargas, A. (2018). *Comercialización de banano orgánico en el contexto del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea*. Machala, Ecuador: UTMACH.

Anexos

Anexos 1. Formato de encuesta



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
CARRERA DE ECONOMÍA

La presente encuesta está dirigida a realizar una recopilación de información para el análisis del tema: Acuerdo Comercial Multipartes y su influencia en la exportación de mango ecuatoriano hacia la Unión Europea, periodo 2017 – 2019.

Encuesta dirigida a exportadores de mango ecuatoriano de la provincia del Guayas

1.- ¿Cuántos años lleva la empresa exportando mango?

Menos de 5 años _____

Entre 5 a 10 años _____

Más de 10 años _____

2.- ¿Cuántas toneladas de mango produce al año?

1 a 5 TM _____

5 a 10 TM _____

Más de 10 TM _____

3.- ¿Cuál es el principal destino de las exportaciones de mango de la empresa?

Estados Unidos _____

Unión Europea _____

Resto de Europa _____

Asia _____

África _____

Latinoamérica y el Caribe _____

4.- ¿Bajo qué canal de distribución exportan el mango?

Directo _____

Indirecto _____

5.- La producción de mango se destina:

Solo para exportar _____

Consumo interno y exportación _____

6.- Además de exportar el mango en bruto ¿En qué otras presentaciones se realizan?

Pulpa de fruta _____

Conservas _____

Jugo _____

Helado _____

Todas las anteriores _____

Ninguna _____

7.- ¿Qué problemas considera que afectan al sector exportador de mango?

Plagas y enfermedades en las plantaciones _____

Condiciones climáticas _____

Estacionalidad de la fruta _____

Insuficientes recursos económicos _____

Insuficiente innovación tecnológica _____

8.- ¿Con el Acuerdo Comercial “Multipartes” considera que han aumentado las exportaciones de mango?

Si _____

No _____

9.- ¿Qué beneficios considera usted que otorga el Acuerdo Comercial “Multipartes” al sector exportador de mango?

Precios competitivos _____

Reducción de barreras no arancelarias _____

Liberación arancelaria _____

Reconocimiento del producto _____

Otros _____

10.- ¿Ha ampliado las exportaciones de mango a partir del acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea?

Si _____

No _____

Muchas gracias